

Unverdiente Vorschüsse zurückfordern, ist schwierig

Die Rückforderung unverdienter Provisionsvorschüsse bietet oft Anlass für Streit um die Darlegungslast und die Wirksamkeit von Provisionsregelungen. Das Arbeitsgericht hat sich mit dieser Frage befasst.

Der klagende Unternehmer, der wie der Untervertreter als Handelsvertreter tätig war, hatte Saldenanerkennnisse des Vertreters vorgelegt, um seine Forderung zu begründen. Ferner hatte er den Verlauf des Provisionskontos für den Zeitraum nach Abgabe des Anerkenntnisses skizziert, indem er die Abrechnungen und Erläuterungen zu den Stornovorgängen inklusive der Rückrechnung der unverdienten Provision vorlegte. Ergänzend hatte er Schreiben des Versicherers vorgelegt und Angaben zu den Nachbearbeitungsaufträgen gemacht. Die Nachbearbeitungsaufträge waren in das Außendienstinformationssystem eingestellt worden.

Der Vertreter entgegnete, er könne die Abrechnungen des Unternehmers nicht nachvollziehen. Das Anerkenntnis habe er abgegeben, weil seine Führungskraft ihm gedroht hätte. Zudem sei ihm der PC abhandengekommen, sodass er auf Nachbearbeitungsaufträge nicht mehr zugreifen könne. Durch die Provisionsbestimmungen des Unternehmers werde er unangemessen benachteiligt, weil diese vorsehen, dass eine Provision nicht fällig werde, wenn der Versicherungsnehmer weniger als zwölf Monatsprämien auf den Versicherungsvertrag zahle.

Das Arbeitsgericht hat der Klage nahezu vollumfänglich stattgegeben. Das Gericht ist dabei zunächst davon ausgegangen, dass zwischen den Parteien eine Kontokorrentabrede bestanden hat. Weitere Begründung: Die Behauptung, das

Anerkenntnis sei unter Zwang abgegeben worden, sei unsubstanziert und damit unerheblich, da es an Angaben zu Ort, Zeit und konkreten Umständen fehle. Ein Saldoanerkennnis führe dazu, dass eine Forderung entstehe, die vom Schuldgrund gelöst sei. Es sei daher nicht zu beanstanden, dass der Unternehmer die Fortentwicklung des Provisionskontos für den Zeitraum nach Abgabe des Anerkenntnisses darlege. Auch den Einwand des Vertreters, die Abrechnungen seien nicht nachvollziehbar, hat das Gericht als unsubstanziert zurückgewiesen. Der Vertreter müsse nach langjähriger Geschäftsverbindung fähig sein, die Provisionsabrechnungen nachzuvollziehen.

Das Gericht folgte dem Vertreter auch darin nicht, dass auch dann Provisionsansprüche entstehen müssen, wenn der Versicherungsnehmer den Vertrag mit weniger als zwölf Monatsprämien bedient hat. Die Provisionsregelungen unterlägen als Vereinbarung über Hauptleistungspflichten schon keiner richterlichen Inhaltskontrolle am Maßstab des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Im Übrigen könnten die Vertragspartner die Provisionspflicht vermittelter Geschäfte frei regeln. Dass die Provisionsansprüche des Vertreters erst mit der Zahlung der Prämien durch den Kunden entstehen, folge aus § 92 Abs. 4 Handelsgesetzbuch (HGB). Eine Prämienzahlung durch den jeweiligen Kunden, die zu einer Provision führt, sei erst dann erfolgt, wenn eine Jahresprämie eingehe.



Foto: © Illuz24 / Fotolia

Kompakt

- Eine Provisionsregelung, nach der ein Provisionsanspruch nicht entsteht, wenn der Kunde weniger als zwölf Monatsprämien in die Police eingezahlt hat, ist wirksam.
- Die Nachbearbeitung ist nicht erforderlich, wenn sie aussichtslos ist, etwa weil der Kunde den Vertrag widerrufen oder gekündigt hat.
- Der Vertreter kann den Zugang von Stornogefahrmitteilungen über das Außendienstinformationssystem nicht mit der einfachen Behauptung bestreiten, er habe keinen Zugriff mehr gehabt.

Das Gericht wendete die zur Rückforderung unverdienter Provisionen entwickelten Grundsätze auch für das Verhältnis zwischen Haupt- und Untervertreter an. In den Fällen der Nichtausführung des Vertrages komme es nach § 87a Abs. 3 HGB darauf an, ob der Hauptvertreter die Umstände, auf denen die Nichtausführung beruht, zu vertreten hat. Dies sei

et, seine Unterschrift unter dem Vertrag sei gefälscht worden, da beim Kunden ein schwerwiegender Vertrauensbruch gegeben sei. Ohne Erfolgsaussicht und daher nicht erforderlich sei eine Nachbearbeitung schließlich, wenn der Kunde den Versicherer bereits gewechselt habe und der Kunde um die Übertragung des Vertrages auf den neuen Versicherer bitte. Es sei nicht damit zu rechnen, dass der Kunde davon überzeugt werden könne, eine Rückübertragung vorzunehmen. Werde bei einer betrieblichen Altersversorgung das Dienstverhältnis zwischen Versicherterem und dessen Arbeitgeber beendet, weshalb die Direktversicherung gekündigt werde, sei eine Nachbearbeitung entbehrlich. Der Arbeitgeber habe keinen Grund, Zahlungen wieder aufzunehmen, nachdem der Arbeitnehmer nicht mehr beschäftigt werde.

Begründung reicht nicht aus

Behaupte der Unternehmer, er habe dem Vertreter Stornogefahrmitteilungen überlassen, treffe den Unternehmer hierfür zwar die Darlegungs- und Beweislast. Ausreichend ist aber nicht, dass der Vertreter behaupte, dass er auf das Außendienstinformationssystem des Unternehmers, in das die Stornogefahrmitteilungen eingestellt werden, keinen Zugriff mehr gehabt hätte. Wichtig sei vielmehr, dass der Vertreter darlege, warum dem Unternehmer der fehlende Zugriff zurechenbar sein soll. Dies gelte erst recht, wenn der Vertreter nicht darlege, dass er den Unternehmer über den angeblichen Verlust des Zugangs zu dem hausinternen System, einem wesentlichen Arbeitsmittel, überhaupt informiert habe und der Vortrag auch nicht erkennen lasse, dass er Maßnahmen ergriffen habe, sich den Zugang wiederzubeschaffen.

Es sei außerdem nicht erkennbar, aus welchen Gründen sich der Unternehmer ein Verhalten der „Führungskraft“ zurechnen lassen müsse, wenn es an substantiierten Darlegungen zu einer angeblichen Weisungsunterworfenheit des Vertreters fehle. Begehre der Vertreter die Auszahlung der Stornoreserve, müsse

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter www.evers-vertriebsrecht.de/ oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

er die Anspruchsvoraussetzungen für das Entstehen der Provision für jeden vermittelten Vertrag darlegen und beweisen.

Urteil wirkt verbreiteten Positionen entgegen

Die Entscheidung stellt klar, dass es dem freien Willen der Parteien obliegt festzulegen, dass der Versicherungsvertrag mindestens ein Jahr mit Prämien bedient werden muss, um einen Provisionsanspruch zu erwerben. Außerdem fasst diese die verschiedenen Fallgruppen, in denen es auf eine Nachbearbeitung nicht ankommt, treffend zusammen. Der verbreiteten Praxis, gegenüber geltend gemachten Provisionrückforderungen einfach nur zu behaupten, die Abrechnungen des Unternehmers seien nicht nachzuvollziehen, wirkt die Entscheidung ebenso entgegen wie der vielfach erhobene Behauptung, es habe kein Zugriff auf das Außendienstinformationssystem bestanden. Mit beiden Behauptungen kann der Vertreter nur Erfolg haben, wenn er konkret darlegt, was nicht nachvollziehbar sein soll und warum der Zugang gestört war. Dazu gehört auch zu erklären, dass und wann die Nachvollziehbarkeit oder der Zugriff bereits bemängelt worden ist. ■



Autoren: Jürgen Evers und Britta Oberst sind als Rechtsanwältinnen der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf



Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.