

Wann Abschlusscourtagen nicht an Makler gehen

Maklerpools, die kooperierende Makler nicht direkt an Versicherer anbinden, stehen nach Beendigung der Zusammenarbeit nicht selten vor dem Dilemma, Rückcourtageforderungen ihrer Kooperationspartner hinterherlaufen zu müssen. Dem versuchen vor allem kleinere und nicht kapitalkräftige Pools, mit einer Klausel in der Kooperationsvereinbarung entgegenzuwirken.

Diese Klauseln regeln das Recht des Pools, bei Beendigung des Kooperationsvertrages diskontierte Abschlusscourtagen des Kooperationspartners auf das Sicherheitskonto zu buchen, statt sie auszuzahlen. Dies wiederum führt dazu, dass kooperierende Makler keinerlei Auszahlungen mehr erhalten, nachdem die Vertriebsvereinbarung beendet worden ist, obwohl sie das Geschäft vermittelt haben, der Kunde auch laufend von ihnen betreut wird und der von dem Vermittler zu leistende Aufwand größtenteils bereits entstanden ist.

In einem Streitfall vor dem Landgericht Berlin hat ein Makler einen Pool auf

Auszahlung der Abschlusscourtage aus der mit dem Pool geschlossenen Vertriebsvereinbarung in Anspruch genommen. Der Pool hatte die Abschlusscourtage unter Berufung darauf nicht mehr ausgezahlt, dass sich das Stornohaftungsrisiko bei Beendigung der Zusammenarbeit auf 19.279,18 Euro belief, während das Sicherheitskonto lediglich ein Guthaben von 6.770,50 Euro ausgewiesen hat. Der Makler meinte, dass es sich bei der Stornoreservevereinbarung um eine Allgemeine Geschäftsbedingung handele, die ihn unangemessen benachteilige – mit der Folge, dass ihr die Wirksamkeit zu versagen sei. Deshalb seien ihm auch noch nach Vertragsbeendigung einge-

hende Abschlusscourtagen diskontiert auszuzahlen. Der Maklerpool hielt dem entgegen, dass der Inhalt der Vertriebsvereinbarung zwischen den Parteien individuell ausgehandelt worden sei.

Maklerpool darf auf Stornoreservekonto umbuchen

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. In den Gründen führte das Landgericht im Wesentlichen Folgendes aus: In einer Vertriebsvereinbarung zwischen Makler und Maklerpool sei eine Regelung der nachstehenden Art nicht wegen einer unangemessenen Benachteiligung des Maklers gemäß § 307 BGB unwirksam: „Sollte bei Beendigung dieser Vereinbarung die vom Maklerpool einbehaltene Stornoreserve kleiner sein als die bereits ausgezahlten Provisionen, für die noch eine Stornohaftung bei dem Maklerpool besteht, so kann der Maklerpool alle Provisionsansprüche, die der Makler noch gegen den Maklerpool hat, auf dessen Stornoreservekonto buchen. Die Stornoreserve wird bei Erlöschen der Stornohaftung der Gesellschaft an den Makler ausbezahlt.“

Eine unangemessene Benachteiligung sei nicht zu erkennen, weil die Klausel auslegungsfähig sei. Die Klausel müsse dahin gehend verstanden werden, dass sie den Einbehalt der Stornoreserve durch den Maklerpool dem Grunde und der Höhe nach begrenze. Dies ergebe sich zunächst daraus, dass der Maklerpool ver-

pflichtet sei, bei Erlöschen der Stornohaftung die darauf einbehaltene Provision auszuzahlen. Dass die Stornoreserve nur einbehalten werden könne, soweit sie kleiner sei als die bereits ausgezahlten Provisionen, folge aus dem Eingangssatz der Klausel. Diese Auslegung gelte, wenn der Maklerpool die sich daraus ergebende Konsequenz der sukzessiven Auszahlung der Stornoreserve dargelegt habe. Dass die Regelung sinnvoll sei, ergebe sich aus dem Umstand, dass die Kunden bei dem Makler verblieben und seitens des Pools keinerlei Einflussmöglichkeiten in Bezug auf Stornierungen der Versicherungsverträge bestünden. Erst recht müsse dies gelten, wenn die Höhe der erfolgten Stornierungen belegt, dass ein nachhaltiges Sicherungsbedürfnis des Maklerpools – auch mit Blick auf die selbst ins Feld geführten schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse des Maklers – bestehe.

An dem vorstehenden Auslegungsergebnis ändere das Urteil des OLG Düsseldorf vom 26. Oktober 2012 nichts. Der Entscheidung habe ein anders gelagerter Sachverhalt zugrunde gelegen, unabhängig davon, ob die Entscheidung überhaupt einen Versicherungsmakler im Sinne von § 93 HGB betroffen habe. Denn nach der dortigen Bestimmung, die einer Auslegung aufgrund ihres eindeutigen Wortlauts nicht zugänglich war, erfolgte eine Auszahlung der Stornoreserve erst in dem Zeitpunkt, in dem keinerlei Ansprüche – gleich welcher Art – des Unternehmers gegenüber dem Vermittler bestehen. Darin sah das OLG Düsseldorf eine unangemessene Benachteiligung.

Der Entscheidung kann nicht zugestimmt werden, soweit das Landgericht zu dem Ergebnis gelangt, die Auslegung der Klausel des Vertriebsvertrages ergebe, dass die darin getroffene Regelung nicht unangemessen benachteilige. Das Landgericht verkennt dabei, dass Formular-klauseln im kundenfeindlichsten Sinn auszulegen sind.

Legt man die kundenfeindlichste Lesart zugrunde, verleiht die Klausel dem Maklerpool das Recht, auch bereits verdiente Abschlusscourtagen, etwa aus Ver-

sicherungen gegen bereits gezahlte Einmalbeiträge oder Finanzanlagen, für die der Kunde die Einlage erbracht hat, dem Stornoreservekonto zuzuleiten. Außerdem enthält die Klausel keine Beschränkung der Stornoreserve, die sich an dem konkreten Stornorisiko orientiert. Deshalb gestattet sie eine Aufstockung der Stornoreserve bis zum Gesamtbetrag aller noch unverdienten Abschlusscourtagen im Zeitpunkt der Beendigung der Vertriebsvereinbarung. Dies benachteiligt unangemessen, weil eine Auffüllung der Stornoreserve bis zu diesem theoretisch maximalen Haftungsbetrag nur dann erforderlich sein könnte, wenn das von dem Makler vermittelte Geschäft einer besonders hohen Stornogefahr unterliegt. Darauf indessen stellt die Klausel nicht ab, weil sie eine Aufstockung stets bis zum Höchstbetrag der möglichen Haftung ermöglicht. Wegen der erheblichen Einschränkung der Liquidität des Maklers wäre ein solcher Haftungsmaßstab allenfalls dann statthaft, wenn der Makler alternative Sicherheiten stellen dürfte. Dies aber sieht die Klausel nicht vor.

Makler wird bei Storno erst vom Pool informiert

Ein Recht zur Aufstockung der Stornoreserve erscheint entgegen der Auffassung des Landgerichts aber auch nicht deshalb als interessengerecht, weil „der Makler die Verbindung zum Kunden behalte“. Denn unterhält der Makler keine Direktanbindung an den Versicherer, lässt dieser die Stornogefahrmitteilung dem Maklerpool zukommen, weil dieser Partei der Courtagenzusage ist, dieser das Geschäft bei ihm eingereicht hat und dieser auch der Anspruchsgegner für die Rückcourtageforderung ist. Der Makler wird deshalb über das Stornorisiko erst durch den Maklerpool in Kenntnis gesetzt, wenn der Kunde sich nicht mit der Bitte um Beratung an den Makler wendet, was in der Praxis eher selten der Fall ist. Wird der Maklerpool von dem Versicherer aber zuerst über eine mögliche Störung des Vertragsverhältnisses unterrichtet, hat er es in der Hand, die Nachbearbeitung des

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.

Vertrages durch den ausgeschiedenen Makler zu überprüfen. Im Übrigen kann auch nicht unterstellt werden, dass der Kunde bei dem ausgeschiedenen Makler verbleibt, weil die Klausel keine Einschränkung dieses Inhalts vorsieht. Deshalb greift die Klausel auch dann, wenn der Makler die Zusammenarbeit mit dem Maklerpool kündigt, weil er sich aus dem Berufsleben zurückzieht und die Maklerverträge mit den Kunden ebenfalls kündigt.

Die Klausel ist nicht dahin gehend auszulegen, dass die Stornoreserve früher zur Auszahlung gelange als mit dem letzten Versicherungsvertrag. Denn die Klausel stellt auf das Erlöschen der Stornohaftung der Gesellschaft ab. Diese erlischt aber erst, wenn die Courtagé für den letzten Vertrag verdient ist. Die Klausel stellt nicht klar, dass die Stornoreserve auszuzahlen ist, wenn und soweit ihr keine Haftung gegenübersteht. Jedenfalls kann die Klausel so im kundenfeindlichsten Sinne verstanden werden, als auch in dem vom Landgericht angenommenen. Da Zweifel bei der Auslegung Allgemeiner Geschäftsbedingungen gemäß § 305c Abs. 2 BGB zu Lasten des Verwenders gehen, ist bei verschiedenen Auslegungsmöglichkeiten dem kundenfeindlichsten Verständnis der Vorzug zu geben. ■



Autor: Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

Kompakt

- Klauseln, die Pools eine Aufstockung der Stornoreserve bei Vertragsbeendigung gestatten, können wirksam sein.
- Sie können den Makler aber unangemessen benachteiligen, wenn Auslegungszweifel verbleiben.