

Das gemeinsame Verständnis zählt

Ende 2018 hat der Bundesgerichtshof (BGH) Dynamikprovisionen als verzögerte Abschlussprovisionen eingeordnet und entschieden, dass sie im Zweifel auch an ausgeschiedene Vertreter zu zahlen sind. Ob der klagende Vertreter aber die Provision verlangen kann, ließ der BGH offen. Dies hatte das Berufungsgericht zu klären.

Der Unternehmer hatte geltend gemacht, dass es dem gemeinsamen Verständnis der Parteien entsprach, Dynamikprovisionen nach Beendigung des Vertretervertrags nicht an Ausgeschiedene zu zahlen. Nunmehr hat das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt die Klage abgewiesen. Die Beweisaufnahme hatte ergeben, dass es dem gemeinsamen Verständnis der Parteien entsprach, Dynamikprovisionen nicht über das Vertragsende fortzuzahlen. Entsprechend den Gepflogenheiten der Branche war es auch Praxis des Prinzipals, für den der Vertreter zuvor tätig gewesen war, nachvertragliche Dynamikprovisionen nicht an Ausgeschiedene zu zahlen. Bei der Vertriebsgesellschaft, von der der Vertreter die Fortzahlung der Dynamikprovisionen verlangte, handelte es sich um eine Neugründung von Perso-

nen, die zuvor für einen anderen Prinzipal tätig gewesen waren.

Der Vertreter selbst war einer der Ersten, die von dem damaligen Prinzipal zu der Neugründung wechselten. Es war Praxis des neuen Unternehmers, Dynamikprovisionen nicht an ausgeschiedene Vertreter zu zahlen. Der Unternehmer hat die von Ausgeschiedenen aufgebauten Bestände auf andere Vertreter und Vertriebsgesellschaften übertragen. Der klagende Vertreter war Organ einer solchen Vertriebsgesellschaft, an deren Gewinn er partizipierte und an die Dynamikprovisionen aus den Beständen Ausgeschiedener geflossen waren.

Stillschweigende Übereinkunft zu Dynamikprovisionen

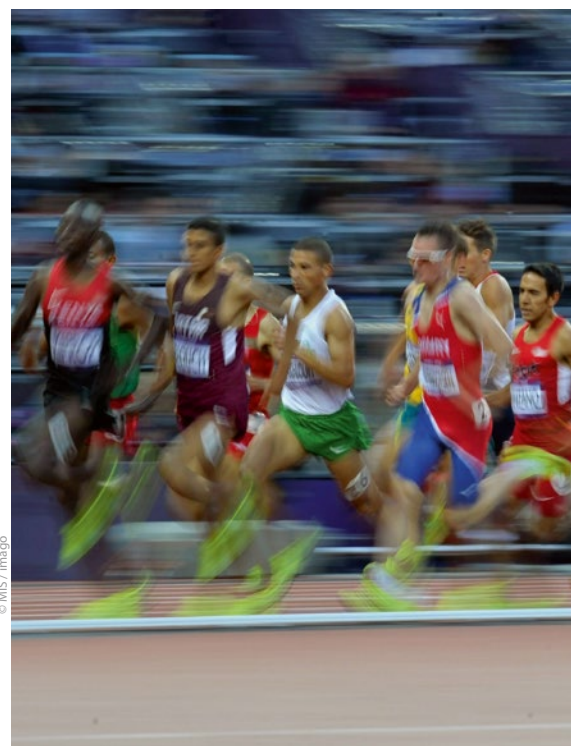
Der Vertreter gab an, dass ihm beim Anbindungsgespräch mitgeteilt worden sei, er könne bei seinem Ausscheiden „alles mitnehmen“. Das habe er so verstanden, dass hiervon jedenfalls auch die Dynamikprovision mit umfasst sei, wenn der Ausgeschiedene die Kunden nach Beendigung des Vertretervertrags weiterbetreue. Auch wenn nach Auffassung des Senats nicht mit der erforderlichen Sicherheit festzustellen war, dass die Parteien in dem Anbindungsgespräch ausdrücklich verabredet haben, Ausscheidenden keine Dynamikprovisionen mehr zu gewähren, war das Berufungsgericht doch davon überzeugt, dass die Parteien zumindest unausgesprochen übereinstimmend da-

von ausgegangen waren, ein Übergang von Dynamikprovisionen finde nicht statt.

Maßgeblich hierfür war vor dem gegebenen Hintergrund, dass in den Vertretervertrag explizit eine Klausel aufgenommen worden war, nach der der Vertreter im Falle der ordentlichen Kündigung von dem Unternehmer verlangen konnte, dass dieser alle Kunden, die der Vertreter in den vergangenen zwölf Monaten ununterbrochen betreut hat, über sein Ausscheiden informiert und diesen angeboten wird, sich von dem Unternehmer, einem anderen Vertreter oder aber dem Ausscheidenden weiterbetreuen zu lassen. Denn eine Regelung darüber, dass Dynamikprovisionen nach Vertragsbeendi-

Kompakt

- Dynamikprovisionen sind Abschlussprovision, die nur im Zweifel an Ausgeschiedene zu zahlen sind.
- Ein Anspruch auf Fortzahlung entsteht nicht, wenn dies dem Verständnis der Parteien entspricht.
- Besteht eine Branchenübung, Dynamiken nicht fortzuzahlen, ist ein gemeinsames Verständnis anzunehmen, wenn das Verhalten der Parteien darauf schließen lässt.



© MTS / Imago

gung fortzuzahlen sind, war in den neuen Vertretervertrag nicht aufgenommen worden, obwohl der Vertreter bei dem alten Prinzipal erhebliche Dynamikprovisionen „zurücklassen“ musste.

Der Senat sah es als naheliegend an, dass sich der Vertreter, wenn es denn dem Verständnis entsprochen hätte, Dynamikprovisionen seien fortzuzahlen, sich dieser Besonderheit vergewissert hätte, was aber weder mündlich noch schriftlich erfolgt war. Es sei erstaunlich, wenn der Vertreter aus einer sehr allgemein gehaltenen Äußerung, der Unternehmer wolle ihm „keine Steine in den Weg legen“ oder er könne seine Kunden „mitnehmen“, für sich weitreichende Schlussfolgerungen in Bezug auf eine unübliche Mitnahme von Dynamikprovisionen gezogen haben wolle, ohne diese konkret anzusprechen und sie abzusichern.

Besonderheit nicht vertraglich geregelt

Es sei auch nicht zu erklären, aus welchen Gründen die Besonderheit zum Anschreiben von Kunden bei Ausscheiden des Vertreters als eine zentrale Verbesserung für die Vertreter ausdrücklich in den Vertrag aufgenommen worden sei, wenn demgegenüber eine ausdrückliche Regelung über die „Mitnahme“ von Dynamikprovisionen fehle. Denn wenn es für den Vertreter von entscheidender Be-

deutung war, dass er Kunden und Dynamikprovision würde mitnehmen können, sei es nicht nachvollziehbar, warum die Parteien nicht auch diese Besonderheit explizit in den Vertretervertrag aufgenommen haben. Dies gelte umso mehr, als der Vertreter den Vertretervertrag als „Sinnbild“ dessen bezeichnet habe, was im Anbindungsgespräch besprochen worden sei. Wenn aber der Vertrag den Inhalt des Gesprächs versinnbildliche, dann könne die Fortsetzung von Dynamikprovisionen eben gerade nicht Gegenstand einer Vereinbarung oder eines „Verständnisses“ gewesen sein.

Dynamikfortzahlung kein Anwerbeargument

Gegen das von dem Vertreter behauptete Verständnis wertete das Berufungsgericht auch den Umstand, dass die angebliche Fortzahlung von Dynamikprovisionen bei Anwerbungsgesprächen mit Interessenten nicht als „Anwerbeargument“ genutzt wurde, obwohl man sich hiermit von anderen Unternehmen positiv hätten absetzen können. Es spreche auch gegen das vom klagenden Vertreter behauptete Verständnis, wenn dieser nach dem Ausscheiden von Vertretern keine Veranlassung gesehen habe zu hinterfragen, was mit den Dynamikprovisionen geschehe. Hierzu hätte deshalb Anlass bestanden, weil der klagende Vertreter davon ausgegangen sein will, dass nur ein Vertreter, der Kunden mitnimmt, auch die Dynamikprovisionen erhalte. Dann hätte es nahegelegen, dass sich der Vertreter – zumal als Organ einer regionalen Vertriebsgesellschaft – darüber informiere, ob ein Ausscheidender Kunden und damit auch Dynamikprovisionen mitnehme.

Gegen das von ihm behauptete Verständnis spreche auch, dass der klagende Vertreter der nach seiner Kündigung vom Unternehmer geäußerten Ansicht, ihm nach Beendigung des Vertretervertrags keine Dynamikprovisionen mehr zu gewähren, nicht entgegengetreten sei. Ebenso wertete das Gericht den Umstand, dass der klagende Vertreter nach

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.

Beendigung des Vertretervertrags an zwei Versicherer mit dem Begehren herangetreten war, ihm Dynamikprovisionen aus seinen über den Unternehmer vermittelten Versicherungen zu erhalten. Dieses Verhalten zeige, dass dem klagenden Vertreter bewusst gewesen sei, dass die Provisionen eigentlich bei dem Unternehmer verblieben, denn ein solches Vorgehen wäre nicht erforderlich gewesen, wenn er davon ausgegangen wäre, er könne nach seinem Ausscheiden von dem Unternehmer die Fortzahlung der Dynamikprovisionen verlangen.

Verhalten des Vertreters hat Indizwirkung

Außerdem habe er sich damit genauso verhalten wie der Unternehmer bei seiner Gründung. Denn dieser habe Gespräche mit Versicherern darüber geführt, für Lebensversicherungen der zu ihm wechselnden Vermittler, die diese über den bisherigen Prinzipal vermittelt haben, Dynamikprovisionen zu erhalten. Dies sei aber vor gerade vor dem Hintergrund geschehen, dass ein bei dem bisherigen Prinzipal ausscheidender Vertreter seine Dynamikprovision nicht einfach „mitnehmen“ könne. ■



Die Autoren: Jürgen Evers und Britta Oberst sind Rechtsanwältinnen der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

