



Provision

Wenn die Geißel zum Rohrkrepiierer wird

Provisionsverzichtsklauseln sind in der Versicherungswirtschaft verbreitet. Bisher hat die Rechtsprechung solche Klauseln mit dem Ausgleichsanspruch gerechtfertigt. Unlängst hat der Bundesgerichtshof sich mit ihrer Zulässigkeit befasst. Dabei hat er die Messlatte deutlich höher gelegt.

In dem am 21. Oktober 2009 entschiedenen Streitfall klagte ein Handelsvertreter auf Fortzahlung von Provisionen aus von ihm vermittelten Verträgen für Telefondienstleistungsverträge, die auf unbestimmte Dauer abgeschlossen waren. Aus diesen Verträgen erhielt der Handelsvertreter Provisionen, die sich jeweils aus den Gesprächsumsätzen der Kunden während der Laufzeit der Telefondienstverträge errechneten. Laut Handelsvertretervertrag sollte der Provisionsanspruch des Handelsvertreters mit der Beendigung des Vertrages enden. Beim Landgericht blieb der Klage der Erfolg versagt. Im anschließenden Berufungs-

verfahren hatte der Handelsvertreter die Abrechnung aller nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verdienten Provisionen gefordert. Das Oberlandesgericht Stuttgart gab der Klage statt, ließ jedoch die Revision zum Bundesgerichtshof zu. Der Bundesgerichtshof bestätigte die Entscheidung des Oberlandesgerichts.

Überhangprovision sorgt weiterhin für Liquidität

Zur Begründung führte er Folgendes aus. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entstehe aufschiebend bedingt bereits mit dem Abschluss des Vertrages zwischen dem Unternehmer und dem Kunden. Zu diesem Zeitpunkt stehe die Provisionsforderung dem Grund und Berechnungsfuß nach fest. Ein nach Abschluss des vermittelten Vertrages eintretendes Ende des Vertretervertrages zwi-

schen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer beeinträchtige diese Provisionsforderung nicht. § 87 Absatz 1 Handelsgesetzbuch (HGB) billige dem Handelsvertreter so genannte Überhangprovisionen zu. Dies seien Provisionen für Verträge, die zwar vor Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses abgeschlossen seien, aber erst danach ausgeführt werden. Eine Provisionsverzichtsklausel, die die Provisionszahlungspflicht des Unternehmers unmittelbar mit dem Ablauf des Vertretervertrages



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

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Wird der Vertretervertrag beendet, steht dem Handelsvertreter ein Anspruch auf Fortzahlung laufender Provisionen zu.
- Dieser Anspruch besteht, sofern die Provisionsverzichtsklausel im Agenturvertrag nicht ausdrücklich regelt, dass Provisionen für vertragswidrig stornierte Versicherungen nicht vom Verzicht erfasst werden.

entfallen lasse, um so eine langfristige Bindung des Unternehmers an seine in periodischen Abschnitten fortlaufend zu erfüllenden Abrechnungs- und Zahlungspflichten zu verhindern, führe dazu, dass der Provisionsanspruch auch bei einer vertragswidrig unterbliebenen oder verzögerten Ausführung des vermittelten Geschäftes entfiele. Mit einem so weitgehenden Regelungsgehalt benachteilige die Provisionsverzichtsklausel den Handelsvertreter unangemessen im Sinne des § 307 Absatz 2 Nr. 1 BGB. Er habe nicht nur bei vertragswidrigen Leistungsverzögerungen im Punkt der Bereitstellung von Telefonanschlüssen oder Verbindungsnetzen zu bestimmten Fernsprechartarifen einen zwingenden Anspruch auf Provision. Auch stehe ihm diese zu, sofern das vertretene Unternehmen einen Auftrag vertragswidrig storniere. Solche Leistungsstörungen seien keineswegs auf die Dauer des Vertretervertrages beschränkt. Es könne nicht ausgeschlossen werden, dass sie sich auch auf einen Zeitraum nach Beendigung des Vertretervertrages erstrecken und damit Überhangprovisionen nach § 87 a Absatz 3 HGB auslösten.

Provision und Vertragslaufzeit

Bei allgemeinen Geschäftsbedingungen sei eine geltungserhaltende Reduktion inhaltlich zu weit gefasster Klauseln zudem unzulässig. Wenn eine Klausel in allgemeinen Geschäftsbedingungen den Vertragspartner des Verwenders nur für einen Teil der von ihr nach dem Wortlaut und erkennbaren Sinn erfassten Fallgestaltungen unangemessen benachteilige, sei sie nach § 307 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) insgesamt unwirksam. Dies gelte nur dann nicht, wenn die Klausel sich nach ihrem Wortlaut verständlich und sinnvoll in einen zulässigen und einen unzulässigen Regelungsteil trennen lasse. Sieht hier die formularmäßige Klausel indessen vor, dass der Provisionsanspruch mit Beendigung des Handelsvertretervertrages ende, könne sie einen im Hinblick auf § 87 a Absatz 3 Satz 1 HGB

zulässigen Inhalt nur durch Erweiterung um einen Ausnahmetatbestand erlangen, der der zwingenden gesetzlichen Vorschrift Rechnung trage. Dies aber komme einer geltungserhaltenden Reduktion gleich.

Aus dem Gesetz sei nicht herzuleiten, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters für die Vermittlung eines Dauervertrages im Falle der Unwirksamkeit einer Provisionsausschlussklausel anknüpfend an die dem Kunden eingeräumte Kündigungsfrist zu berechnen sei. Bei Dauerschuldverhältnissen mit unbestimmter Laufzeit werde der Provisionsanspruch nach Zeitabschnitten berechnet, und zwar jeweils vom Kündigungszeitpunkt zu einem Kündigungszeitpunkt. Die Sichtweise, dass bei ungenutztem Ablauf der Kündigungsfrist ein neuer Provisionsanspruch entstehe, finde im Gesetz keine Grundlage. Vermittle der Handelsvertreter also ein Dauerschuldverhältnis, erwerbe er hierdurch einen bedingten Provisionsanspruch für die gesamte Dauer des vermittelten Vertrages, der laufzeitabhängig abzurechnen sei.

Mache der Unternehmer geltend, dem Handelsvertreter sei nicht nur für die Vermittlungstätigkeit, sondern auch für die aktive Betreuung des Kundenstamms Provision gezahlt worden, so sei dieser Vortrag irrelevant, wenn der Unternehmer nicht aufzeige, in welchem Umfang solche vermittlungsfremden Tätigkeiten in die Provisionsbemessung eingeflossen seien. Unter diesen Umständen sei nicht ersichtlich, dass dem Unternehmer nach dem Ausscheiden des Handelsvertreters erhebliche Betreuungsleistungen entgingen und deshalb nicht zuzumuten sei, dem Handelsvertreter den vollen Provisionsanteil auszubehalten.

Im Übrigen komme eine ergänzende Vertragsauslegung schon deshalb nicht in Betracht, weil die Regelungslücke in verschiedener Weise geschlossen werden könne und keine Anhaltspunkte dafür bestünden, für welche Möglichkeit sich die Parteien als redliche Vertragspartner entschieden hätten. Es sei nämlich nicht ersichtlich, ob und auf welche zeitliche Be-

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

grenzung sich die Parteien eines Handelsvertretervertrages verständigt hätten, wenn ihnen die Unwirksamkeit der Provisionsausschlussklausel für vermittelte Dauerschuldverhältnisse bekannt gewesen sei, sofern sich die Parteien möglicherweise auf eine andere Berechnungsmethode (Einmalprovision für die gesamte Laufzeit oder jedenfalls für die Zeit nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses) hätten verständigen können.

Dynamikprovisionen zählen

Der Entscheidung des BGH ist darin beizupflichten, dass Provisionsverzichtsklauseln, die Ansprüche des Vertreters nach § 87 a Absatz 3 HGB abschneiden, die Wirksamkeit zu versagen ist. Auch dem Versicherungsvertreter steht dann, wenn ein zunächst wirksam geschlossener Versicherungsvertrag später rückgängig gemacht wird, etwa, weil die Erstprämie oder eine Folgeprämie nicht gezahlt wird, nach Maßgabe des § 87 a Absatz 3 Satz 1 HGB Provision zu.

Deshalb muss auch die Provisionsverzichtsklausel in einem Versicherungsvertretervertrag den Grundsatzanforderungen dieser Entscheidung genügen. Nach deren Grundsätzen der Entscheidung steht dem Versicherungsvertreter bei der Beendigung des Vertretervertrages ein Anspruch auf Fortzahlung laufender Provisionen zu. Darüber hinaus kann er die Fortzahlung von Dynamikprovisionen verlangen. Beide Ansprüche bestehen immer dann, wenn die Provisionsverzichtsklausel im Agenturvertrag nicht ausdrücklich regelt, dass Provisionen für vertragswidrig stornierte Versicherungen nicht vom Verzicht erfasst werden. ■