

Ausgleichsanspruch des Versicherungsverreters

Der Mittelwert als Maßstab



Unlängst hat ein seit zwölf Jahren anhängiger Rechtsstreit um den Ausgleichsanspruch sein vorläufiges Ende gefunden. Dabei bezog sich das Gericht für die Bemessung der Vergütungsanteile nicht konkret auf die Agentur des klagenden Vertreters, sondern auf den Durchschnitt.

Dreh- und Angelpunkt der Streitigkeit, in der das Oberlandesgericht (OLG) Hamm am 31. Mai 2012 das Urteil verkündete, war die Frage, ob und welche Provisionsanteile bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs zugrunde gelegt werden dürfen. Nach Auffassung des Vertreters ließ sich den Provisionsbestimmungen des Versicherers nicht entnehmen, welche Provisionsanteile Vermittlungsentgelte vergüten und welche verwaltende Leistungen. Infolgedessen bestimmte er seinen Vermittlungsanteil mit 95 Prozent, scheiterte damit aber zunächst in der Berufung vor dem OLG. Das Gericht sah es bereits als ausgeschlossen an, dass die Provisionen ab dem 2. Versicherungsjahr überhaupt noch Vermittlungsentgelte enthalten. Jedenfalls sei der Vertreter den ihm obliegenden gegenteiligen Beweis schuldig geblieben. Der Bundesgerichtshof (BGH) hob diese Entscheidung auf und verwies den Fall zurück an das OLG Hamm. Es könne nicht ausgeschlossen werden, dass die ab dem 2. Versicherungsjahr gezahlten Provisionen noch Entgelte für die Vermittlungstätigkeit enthielten.

Das OLG hatte einen Sachverständigen zur Frage angehört, welche Provisi-

onsanteile vermittelnde und welche verwaltende Leistungen des Vertreters entgelten. Das Sachverständigengutachten basiert auf der Grundlage einer Zeitanalyse. Diese hatte der Versicherer rund sechs Jahre nach Beendigung der Zusammenarbeit während des laufenden Rechtsstreits bei 13 Agenturen erstellen lassen. Darüber hinaus bezog sich der Sachverständige auf nicht näher spezifizierte Erhebungen bei anderen Versicherern. Ihm lagen aber weder Unterlagen zur betriebskalkulatorischen Grundlage des Provisionssystems des Versicherers vor noch Informationen zu dessen unternehmensstrategischen Zielsetzungen, konkurrenzorientierten Aspekten oder der zugrunde gelegten Tätigkeitsstruktur der Versicherungsvertreter. Auch die Kostenstruktur einer durchschnittlichen Agentur war nicht berücksichtigt worden. Dessen ungeachtet, sah der Senat das Sachverständigengutachten als ausreichend an. Es bemaß die in den Folgeprovisionen enthaltene anteilige Vermittlungsvergütung auf dieser Grundlage für das Sachgeschäft mit 40 Prozent und für das Kfz-Geschäft mit 20 Prozent.

Dem Vertreter stehe kein Leistungsbestimmungsrecht gemäß § 315 BGB zur Bestimmung des Anteils der Vermittlungs-

vergütung zu, wenn Agenturvertrag und Provisionsregelungen des Versicherers selbst keine Angaben zur Ermittlung der Anteile enthielten. Der Vertreter dürfe in solchen Fällen lediglich eine bestimmte anteilige Vermittlungsvergütung behaupten. Sache des Versicherers sei es, diese Behauptung zu widerlegen. Dabei könne sich der Versicherer auf ein Sachverständigengutachten berufen, welches das Ver-

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Sind die Provisionsbestimmungen unklar, darf der Vertreter das ausgleichspflichtige Vermittlungsentgelt zwar behaupten, der Versicherer kann die Angaben jedoch widerlegen.
- Dabei kann sich der Versicherer auf ein Sachverständigengutachten berufen, das das Vermittlungsentgelt nach der Tätigkeitsverteilung einer durchschnittlichen Agentur bestimmt.
- Das Gutachten konnte in diesem Falle auf eine bei 13 Agenturen erstellte Erhebung des Versicherers zurückgreifen.



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 21/69 67 70.

chendes Verhältnis von der vermittelnden und der verwaltenden Tätigkeit.

Die Tatsache, dass zur Ermittlung der Provisionsanteile für Vermittlungs- und Verwaltungstätigkeiten Studien genannt würden, die sich auf andere Versicherer bezögen, stehe deren Berücksichtigung nicht entgegen. Zwar könne das Tätigkeitsbild eines Vermittlers nach den ihm übertragenen Aufgaben sowie dem Umfang der einzelnen Tätigkeiten je nach Versicherer, für den er tätig wird, differieren. Indes betreffe dies nicht das Tätigkeitsfeld insgesamt, sondern lediglich die genaue Gewichtung einzelner Tätigkeiten, was wiederum durch einen Mittelwert ausgeglichen werde.

Die Entscheidung ermittelt die Vermittlungsvergütung ohne Bezug auf die konkreten Verhältnisse der Agentur des Vertreters und noch dazu nach einer Zeitanalyse, die der Versicherer bei nur 13 Agenturen hat erstellen lassen. Es existiert weder ein Regelwerk für eine solche Erhebung, noch ist klar, ob die Befragten die Tätigkeitsanteile für vermittlungsfremde Leistungen nicht möglicherweise in der Absicht auf höhere Vergütungen besonders bewertet haben. Der Vertreter hat Nichtzulassungsbeschwerde erhoben. Der Ausgang des Rechtsstreits bleibt abzuwarten. ■

hältnis bezogen auf eine durchschnittliche Agentur des Versicherers ermittelte. Der Vertreter könne sich nicht darauf berufen, dass bestimmte für die Ermittlung des Verhältnisses von vermittelnder und verwaltender Tätigkeit angeführte Tätigkeiten, wie etwa die Policenkontrolle, ihm gar nicht obliegen, weil die Policen vom Versicherer direkt an die Versicherungsnehmer versandt werden. Es reiche aus, dass der Zeitanalyse die Tätigkeit einer durchschnittlichen Versicherungsagentur des Versicherers zugrunde liege und ungefähr die Hälfte der zu ihrer Erstellung herangezogenen Mitarbeiter der Agenturen angegeben haben, dass ein Teil ihrer Tätigkeit auch auf die Policenkontrolle entfalle. Wäre eine Kontrolle von Policen nicht Teil ihrer Tätigkeit, wäre davon auszugehen, dass keiner der Mitarbeiter einen auf sie entfallenden Zeitanteil angegeben hätte.

Auch wenn der Vertreter einwende, für die Schadensfallbearbeitung habe es eine gesonderte Vergütung gegeben, rechtfertige dies nicht, die Schadensfallbearbeitung gänzlich zu vernachlässigen. Dies gelte jedenfalls, wenn sich die Vergütung allein auf die vorgenommenen Regulierungen von Schadensfällen bezogen habe, nicht aber auf deren Bearbeitung, wie etwa die dem Vertreter nach dem Agenturvertrag obliegenden Aufnahmen von Schadensfällen oder sein Mitwirken an der Ermittlung sowie Feststellung von Schäden.

Ebenso wenig könne sich der Vertreter darauf berufen, dass eine Zeitanalyse ungeeignet zur Bestimmung der Provisionsanteile sei, weil sich seine Tätigkeit schon aufgrund seiner besonderen Situation, nämlich des Neuaufbaus einer Vermittlungsagentur in den neuen Bundesländern unmittelbar nach der Wiedervereinigung, von den Gewichtungen nach der

Analyse deutlich unterschieden habe. Längen dem Agenturvertrag allgemeine Provisionsbestimmungen zugrunde, so könne das Verhältnis der vermittelnden zu den verwaltenden Provisionsanteilen für die Bemessung des Ausgleichs durch das vorliegende Sachverständigengutachten bestimmt werden.

Verweis auf andere Versicherer ist zulässig

Ein vom Sachverständigen ermitteltes, sich aus einer solchen Zeitanalyse ergebendes Resultat des Verhältnisses von der Vermittlungstätigkeit zur Verwaltungstätigkeit erweise sich als zutreffend und repräsentativ für eine durchschnittliche Agentur des Versicherers, wenn die nachstehenden Voraussetzungen gegeben seien: Der Sachverständige hat eine zutreffende Zuordnung der einzelnen Tätigkeiten zu den Vermittlungs- und Verwaltungsleistungen vorgenommen. Das danach von ihm erarbeitete Ergebnis stimmt mit dem Verhältnis der dem klagenden Vertreter seitens des Versicherers gewährten Vermittlungs- und Verwaltungsprovisionsgaranzialzahlungen überein.

Dieses Ergebnis stimmt mit dem vom Sachverständigen ermittelten Verhältnis der tatsächlich erzielten Vergütungen des klagenden Vertreters im letzten Jahr seiner Tätigkeit überein. Aus den anderen Vergleichsstudien des Gutachtens ergibt sich im Mittel ebenfalls ein entspre-

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

