

Abgerechnet wird zum Schluss

Auch für Makler tätigen Vertretern stehen nachvertragliche Dynamikprovisionen zu

Von Jürgen Evers

Bekanntlich steht Versicherungsvertretern gegen Versicherer ein Anspruch auf Dynamikprovision wegen der Erhöhungsgeschäfte zu¹, die nach Vertragsbeendigung eintreten. Das OLG Frankfurt/Main hat entschieden, dass ein Handelsvertreter auch vom vertretenen Versicherungsmakler Abrechnung und Zahlung von Dynamikprovisionen verlangen kann, die auf den nach Beendigung des Vertretervertrages Erhöhungen der von ihm vermittelten Lebensversicherungen infolge Dynamik beruhen². In den Entscheidungsgründen hat der 16. Zivilsenat u.a. folgendes ausgeführt. Da es sich bei einer eintretenden Dynamik um eine „Erhöhung“ handele, löse sie grundsätzlich einen Anspruch auf Zahlung einer Dynamikprovision in Form einer Abschlussprovision aus, wenn diese nach dem Vertretervertrag für die Vermittlung von Produkten gewährt werde und dem Vertreter nach der Provisionsvereinbarung für Erhöhungen und Änderungen mit erhöhendem Charakter von Verträgen grundsätzlich ein Anspruch auf Abschlussprovision entsprechend der Regelungen für Neuabschlüsse zustehen soll. Für die Frage, auf welchen Zeitpunkt es für das Entstehen des Provisionsanspruches ankomme bzw. ob der Vertreter nur dann einen Anspruch auf Dynamikprovision erlange, wenn die Erhöhung in die Zeit eines bestehenden Vertretervertrages fällt, sei vorrangig auf die Regelung im Vertrag abzustellen.

Aber auch nach dem Gesetz habe der mit der Versicherungsvermittlung betraute Vertreter Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. Als während des Vertragsverhältnisses abgeschlossene Geschäfte, die auf die Tätigkeit des Vertreters zurückzuführen sind, fielen auch die Erhöhungen, die erst nach Beendigung des Vertretervertrages aufgrund von Dynamiken eintreten. Lebensversicherungen mit Dynamiken zeichneten sich durch die Besonderheit aus, dass sich die Versicherungssumme – und damit auch der zu zahlende Beitrag – nach im Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorgegebenen Kriterien im Laufe des

Vertrages grundsätzlich automatisch erhöhe. Die Erhöhungen seien dermaßen in die Verträge eingebettet und in ihnen angelegt, dass mit dem eigentlichen Vertragsschluss alles getan sei, damit die Erhöhung eintreten könne; insoweit bedürfe es weder neuer Verhandlungen noch neuer Vereinbarungen.

UNWIDERRUFLICHE BINDUNG DES KUNDEN NICHT ERFORDERLICH, UM GESCHÄFT ANZUNEHMEN

Der Versicherer selbst sei zur Vornahme der dynamischen Erhöhung verpflichtet; zu einer automatischen Erhöhung komme es nur dann nicht, wenn der Kunde einer Erhöhung widerspreche oder die erhöhten Prämien nicht zahle. Letztlich handele es sich bei der Dynamikprovision um eine verzögert ausgezahlte Abschlussprovision für eine Erhöhung der Lebensversicherung, die – wenn auch widerruflich – schon in dem Erstabschluss ihren Grund findet und als vereinbart anzusehen sei.

Von einem provisionspflichtigen Geschäft sei nicht nur auszugehen, wenn der Kunde unwiderruflich verpflichtet sei, eine Leistung zu erbringen. Es setze zunächst nur voraus, dass der Kundenvertrag grundsätzlich endgültig und wirksam zustande gekommen sei. Für die Frage der Behandlung von Dynamiken komme es darauf an, die charakteristischen Besonderheiten der betreffenden Lebensversicherungsverträge zu bewerten und sie in das vorhandene rechtliche Gefüge einzuordnen. Danach sei es gerechtfertigt, auch nach Beendigung des Vertretervertrages eintretende Dynamiken als während des Vertragsverhältnisses abgeschlossene Geschäfte anzusehen. Es sei auch nicht zu erkennen, dass allein das Erfordernis einer unwiderruflichen Bindung des Kunden der gesetzlichen Wertentscheidung des Gesetzgebers entspreche, wie sie in der Vorschrift über die Provision für nachvertragliche Geschäfte zum Ausdruck komme. Schließlich seien die Erhöhungen infolge Dynamik bereits maßgeblich im Grundvertrag angelegt. Auch träten sie ohne weitere Willenserklärung des Kunden ein. Zwar setze das

Entstehen einer Provisionsanwartschaft grundsätzlich die Klagbarkeit voraus. Auch könne der Versicherer im Zeitpunkt des Abschlusses des Grundversicherungsvertrages nicht auf Erfüllung eines künftigen dynamischen Erhöhungsgeschäfts klagen. Daraus könne indessen nicht abgeleitet werden, der Vertreter erwerbe keine Provisionsanwartschaft.

Die Frage der Kausalität der Tätigkeit des Vertreters für ein späteres Erhöhungsgeschäft infolge Dynamik sei zu bejahen, weil bereits der Grundversicherungsvertrag die Summen- und Beitragserhöhungen mit umfasse. Sie seien lediglich auflösend bedingt durch den Widerspruch des Kunden oder die Nichtzahlung des erhöhten Beitrages. Die Erhöhungen bedürften grundsätzlich weder neuer Verhandlungen noch neuer Vereinbarungen, sodass sie – mangels dazwischentretenden weiterer Vermittlungstätigkeiten – kausal auf der ursprünglichen Tätigkeit des Vertreters beruhen. Auch das Argument, dass es dem Kunden freistehe, die Erhöhung infolge Dynamik nicht gegen sich gelten zu lassen, kann nicht gegen die Zuerkennung eines Anspruchs ins Feld geführt werden. Denn dies ließe außer Acht, dass der Versicherer zu einer Erhöhung verpflichtet ist und diese grundsätzlich automatisch eintritt. Gegenstand einer auflösenden Bedingung könne ein

zukünftiges Ereignis jeder Art sein, auch das freie Belieben einer Partei, eine von ihrer Ausübung abhängige Option oder eine auflösende „Wollensbedingung“, die im Zweifel als Rücktrittsvorbehalt aufzufassen sein dürfte. Auch ein Widerspruchsrecht des Kunden könne als auflösende Bedingung anzusehen sein, die nichts daran ändere, dass mit Abschluss des Grundvertrages eine Provisionsanwartschaft entstehe.

- 1 OLG Köln, 01.08.2003 - 19 U 39/02 – VertR-LS 8 m.w.N. - DEVK 4 -; 28.05.2004 - 19 U 175/01 – VertR-LS 28 – IFS 1 -; LG Münster, 29.01.2014 – 26 O 65/12 – VertR-LS 4 – LVM 5 – (rkr., nach Rücknahme der Berufung durch den Versicherer beim OLG Hamm, Az. I-18 U 46/14).
- 2 16.03.2018 - 16 U 109/17 – VertR-LS.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

VGA Bundesverband der
Assekuranzführungskräfte e. V.
Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

Wir. Steuern. Führung.

E-Mail: info@vga-koeln.de
Internet: www.vga-koeln.de

Peterstraße 23-25
50676 Köln
Telefon: 0221 952 1280
Telefax: 0221 952 1282

