

Abtauchen bringt nichts

Wie Provisionsrückforderungen gegen Vertreter durchzusetzen sind, die weder weitere Salden bestätigt noch Vertriebsaktivitäten entfaltet haben

Von Jürgen Evers

Das OLG Köln¹ hatte zu entscheiden, wie Provisionsrückforderungen durchzusetzen sind, wenn der Vertreter weder weitere Salden bestätigt noch Nachbearbeitungsaktivitäten entfaltet hat. Im Streitfall nahm der Unternehmer den Vertreter auf Rückzahlung unverdienter Provisionen in Anspruch. Vereinbarungsgemäß sollten Ansprüche in 13 Monaten ab dem Schluss des Monats verjähren, in dem der Anspruchsberechtigte Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen erlangt hat. Der Unternehmer führte das Provisionskonto in laufender Rechnung. Der Vertreter gab zuletzt 2014 die vertraglich vorgesehene jährliche Saldoanerkennung ab und bestätigte 4.679,97 Euro zu schulden. Ende 2014 rief der Vertreter letztmals Daten aus dem Außendienst-Informationssystem ab. Im Jahr darauf kündigte er ordentlich wegen Burnouts und Depressionen. Im November 2016 erteilte der Unternehmer eine Abrechnung mit einem Sollsaldo in Höhe von 43.242,57 Euro. Er war der Meinung, für den Schlussrechnungssaldo gelte die abgekürzte Verjährung nicht. Der Vertreter bezweifelte, dass die Kontokorrentabrede wirksam sei. Er griff die Abrechnungen als nicht nachvollziehbar an. Es fehle an ausreichenden Stornoabwehrbemühungen. Die Forderungen seien verjährt. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Der Unternehmer könne allenfalls Einzelforderungen geltend machen. Diese verjährten in 13 Monaten, weshalb nur solche durchsetzbar seien, die nach November 2015 entstanden sind. Solche habe der Unternehmer indes nicht nachvollziehbar dargelegt. Im Übrigen fehle es an ausreichenden Stornoabwehrbemühungen, weil eine Benachrichtigung des Vertreters wegen dessen Erkrankung und auch deshalb, weil dieser sich nicht mehr in das Außendienst-Informationssystem eingeloggt habe, nicht ausreichend gewesen sei. Das OLG verurteilte den Vertreter zur Zahlung eines Betrages von 11.553,76 €. Dabei ließ sich der Senat im Wesentlichen von den folgenden Erwägungen leiten. Der Vertreter schulde zunächst den anerkannten Betrag. Im Vertretervertrag könne ein Kontokorrent wirksam vereinbart werden. Ebenso könne der Ver-

treter den darin festgestellten Saldo bindend anerkennen mit der Folge, dass die Saldoanerkennung eine vom Schuldgrund losgelöste Forderung entstehen lässt, die als einzige abstrakte Forderung die Einzelforderungen ersetze. Diese verjähre erst in drei Jahren, auch wenn der Vertretervertrag regelt, dass Ansprüche in dreizehn Monaten verjähren. Denn die abgekürzte Frist gelte nur für Einzelforderungen, nicht für anerkannte Salden. Sie sei auf diese auch deshalb nicht anwendbar, weil nach dem ausdrücklich festgehaltenen Sinn und Zweck durch die verkürzte Frist etwaige Unklarheiten beseitigt werden sollen, die durch die Anerkennung bereits ausgeräumt würden. Werde indessen eine Kontokorrentabrede nach der letzten Anerkennung nicht mehr praktiziert, weil der Vertreter keine Saldenankennnisse mehr abgebe, müsse der Unternehmer anschließend Einzelforderungen geltend machen.

ABRECHNUNGEN SELBST NACHVOLLZIEHEN KÖNNEN

Provisionsabrechnungen seien bei der gebotenen Auslegung nicht als der Kontokorrentvereinbarung entsprechende anerkennungsfähige Abrechnungen zu verstehen, auch wenn darin ein Schlusssaldo ausgewiesen wird. Für den Beginn der Verjährung von Rückforderungen des Unternehmers wegen unverdienter Provisionsvorschüsse sei auf die Einstellung der Rückforderungsansprüche in die monatlichen Provisionsabrechnungen abzustellen. Dies müsse jedenfalls gelten, wenn einerseits keine Anhaltspunkte dafür ersichtlich seien, dass die Forderungen bereits früher entstanden sind und wenn es andererseits an belastbaren Grundlagen für die Annahme einer späteren (möglichen) Kenntniserlangung des Unternehmers fehlt.

Ab November 2015 entstandene Einzelforderungen seien dem Unternehmer ebenfalls zuzusprechen. Grundsätzlich obliege zwar dem Vertreter, der sich auf Verjährung beruft, die Darlegungs- und Beweislast für die Voraussetzungen der Verjährung und damit auch der Kenntnis(-möglichkeit) des Unternehmers. Da es sich dabei indes um einen Umstand handele, der vornehmlich im Wahrnehmungsbereich des Un-

ternehmers liegt, bestehe zumindest eine sekundäre Darlegungslast. Deshalb müsse der Unternehmer vortragen, dass und weshalb er nach der Anspruchsentstehung Kenntnis erlangt hat. Fehle es daran, greife die Verjährung.

Habe der Unternehmer stets entsprechend abgerechnet, könne der Vertreter nicht mit dem pauschalen Einwand gehört werden, die Provisionsabrechnungen seien für ihn nicht nachvollziehbar. Ein Vertreter müsse generell in der Lage sein, Abrechnungen nachzuvollziehen und daraufhin zu überprüfen, ob sie die Geschäftsvorgänge, für die ihm Provisionen zustehen, richtig und vollständig erfassen. Dies gelte erst recht, wenn der Vertreter mehrfach Salden anerkannt hat. Wenn er meine, auf weitere Informationen angewiesen zu sein, stünden ihm Kontrollrechte zu.

Der Unternehmer habe die Wahl, die Stornoabwehr entweder selbst zu übernehmen oder dem Vertreter Stornogefahrmitteilungen zu überlassen. Behaupte der Vertreter pauschal und nicht durch Angaben zu konkreten Auswirkungen belegt, unter Depressionen und/oder Burnout zu leiden, führe dies nicht von vornherein dazu, dass der Unternehmer sich nicht mehr darauf beschränken dürfe, den Vertreter über die Stornogefahr zu unterrichten, da es unterschiedliche Schwe-

regrade gebe. Dies gelte erst recht, wenn der Vertreter ordentlich gekündigt hat und er den Unternehmer nicht darüber informiert hat, zur Nachbearbeitung nicht mehr in der Lage zu sein. Dem stehe auch nicht entgegen, wenn der Unternehmer hätte erkennen können, dass der Vertreter Daten aus dem Außendienst-Informationssystem, mit dem Nachbearbeitungsaufträge erteilt werden, seit längerer Zeit nicht abgerufen hat. Dies müsse der Unternehmer von sich aus nicht eruieren, zumal es für die Inaktivität des Vertreters auch andere Gründe geben kann (z.B. Desinteresse oder anderweitige Tätigkeiten). Auf den Zugang der Stornogefahrmitteilung komme es bei ordnungsgemäßer Versendung nicht an.

1 Urt. v. 15.02.2019 - 19 U 135/18 – VertR-LS – OVB 26 –



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Dringliche Aufgaben, neue Perspektiven

Leipziger Institut für Versicherungslehre veranstaltet im Sommersemester 2019 wieder das Hauptseminar „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“

Termin	Thema	Gast
05.06.2019, 09:15 Uhr	Perspektiven der Restschuldversicherung	Christoph Buchbender , Mitglied des Vorstands RheinLand Holding AG
05.06.2019, 13:15 Uhr	Real Assets im Portfoliokontext einer Pensionskasse	Dr. Thomas Müller , Leiter der Abteilung Recht & Compliance; Pensionskasse der Mitarbeiter der Hoechst-Gruppe VVaG
05.06.2019, 15:15 Uhr	Aktuelle Fragen und Herausforderungen in der Rückversicherung	Dr. Christoph Lamby , Mitglied des Vorstands R+V Versicherung AG Rückversicherung
06.06.2019, 13:15 Uhr	Daten und Ethik: Chancen der deutschen Versicherungswirtschaft	Dr. Christian Lawrence , Partner Brunswick Group GmbH
06.06.2019, 15:15 Uhr	Run-off als strategische Handlungsalternative: Vorteile aus Unternehmenssicht	Stefan Lehmann , Mitglied des Vorstands, Chief Financial Officer (CFO) Generali Deutschland AG
13.06.2019, 13:15 Uhr	Provisionsdeckelung in der deutschen Lebensversicherung und Konsequenzen für den Versicherungsvertrieb	Martin Gräfer , Mitglied der Vorstände die Bayrische
13.06.2019, 15:15 Uhr	Das Geschäftsmodell VVaG: Status quo, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven	Dr. Heiner Feldhaus , Vorsitzender des Vorstands Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit
18.06.2019, Exkursion	"Think big – act local" - Öffentliche Versicherer im Spannungsfeld von Digitalisierung und Regionalprinzip	Knud Maywald , Vorsitzender des Vorstands Öffentliche Versicherung Braunschweig
18.06.2019, Exkursion	Ökosystem Mobilität und die Rolle der Finanzdienstleister	Wulf-Dieter Hartrampf , Vorstand Volkswagen Versicherung AG