

Fortzahlung von Provisionen

Verzichtsklauseln können wegen unangemessener Benachteiligung unwirksam sein

Von Jürgen Evers

Blieb Angriffen der Vertreter gegen Provisionsverzichtsklauseln der Versicherer bisher stets der Erfolg versagt¹, neigt die Rechtsprechung nunmehr zu einer differenzierten Betrachtung. So hat das OLG Hamm unlängst entschieden², dass einer Klausel, die das Erlöschen der Provisionsansprüche infolge Vertragsbeendigung anordnet, wegen einer unangemessenen Benachteiligung die Wirksamkeit zu versagen ist. Ausweislich der Entscheidungsgründe ließ sich der Spezialsenat für Handelsvertreter­sachen von folgenden Erwägungen leiten. Nach der gesetzlichen Konzeption der Vorschriften der §§ 92 Abs. 3, 87 Abs. 1 und 3 HGB könne der Vertreter für die in der Vertragszeit vermittelten und unter den Voraussetzungen des § 87 Abs. 3 HGB abgeschlossenen Verträge Provisionen auch über das Ende des Vertretervertrags hinaus verlangen. Eine Regelung im Vertretervertrag, nach der alle Provisionsansprüche des Vertreters mit Beendigung des Vertragsverhältnisses erlöschen, erfasse jenseits ausdrücklicher anderweitiger genannter Ausnahmen jedenfalls bereits (bedingt) entstandene Provisionsansprüche auf Folgeprovision aus dem während des Vertragsverhältnisses vermittelten Geschäfts. Sie erstrecke sich damit auf Provisionen für verspätet ausgeführte Geschäfte. Deshalb sei die Klausel unwirksam, weil sie die zwingende Vorschrift des § 87 a Abs. 3 Satz 1 HGB nicht berücksichtige. Sie sei insofern mit § 87 a Abs. 3 HGB unvereinbar, als sie dem Vertreter auch solche Provisionen versage, die dadurch zu Überhangprovisionen würden, dass der Unternehmer das vermittelte Geschäft nicht oder verspätet ausführe.³

Es liege zwar nahe, dass die Klausel einen Schreibfehler aufweise, indem sie im Rahmen der Ausnahmen § 87 Abs. 3 HGB nenne. Denn dass § 87 a Abs. 3 HGB gemeint sein sollte, könne sich daraus ergeben, dass bereits im Satz zuvor („mit Ausnahme der ... Abschlussprovisionen aus eingereichten, aber noch nicht dokumentierten Anträgen“) der Fall des § 87 Abs. 3 Nr. 2 HGB angesprochen werde, so dass keine Veranlassung besteht, im Folgesatz § 87 Abs. 3 HGB erneut

zu erwähnen. Doch sei dieser – etwaige – Schreibfehler keinesfalls offensichtlich. Eine Auslegung dahingehend, dass die Klausel § 87 a Abs. 5 HGB Rechnung trage, indem sie die Konstellationen des § 87 a Abs. 3 HGB vom Erlöschen ausnimmt, sei daher nicht zulässig. Auch aus einer anschließenden Regelung, die die Geltung der „Grundsätze“ zur Ermittlung bzw. Berechnung eines Ausgleichsanspruchs anwendbar erkläre, sei nicht mit hinreichender Deutlichkeit zu entnehmen, dass nur Provisionsansprüche abbedungen sein sollten, soweit dies zulässig sei.

SALVATORISCHE KLAUSELN

Bis 2009 sei eine Provisionsverzichtsklausel zwar Bedingung für die Entstehung eines Ausgleichsanspruch des Versicherungsververtreters gewesen. Allein der Umstand, dass der Vertretervertrag vor 2009 geschlossen worden sei, zu einer Zeit also, als der Ausgleich noch einen Provisionsverzicht voraussetzte, genüge nicht, dem Vertreter die Berufung auf die Unwirksamkeit abzuschneiden. Selbst wenn er den Ausgleich gemäß den „Grundsätzen“ verlangt und ausgezahlt bekommen habe, sei die Geltendmachung weiterer Provisionsansprüche nicht rechtsmissbräuchlich.

Eine teilweise Aufrechterhaltung einer Provisionsverzichtsklausel komme nicht in Betracht, wenn die Klausel nicht teilbar sei. Eine salvatorische Klausel im Vertretervertrag führe nicht dazu, dass das in einer Provisionsverzichtsklausel intendierte Erlöschen von Provisionsansprüchen weit möglichst ausgedehnt werde. Salvatorische Klauseln verstießen gegen das Transparenzgebot und änderten daher nichts an der Totalnichtigkeit einer Provisionsverzichtsklausel, die Ansprüche des Vertreters nach § 87 a Abs. 3 HGB nicht ausnimmt.

Erweise sich eine Provisionsverzichtsklausel als unwirksam, sei auch das Institut einer ergänzenden Vertragsauslegung nicht dahingehend heranzuziehen, dass der Vertreter über die Beendigung des Vertretervertrages keine Provisionsansprüche mehr geltend machen kann. Es fehle bereits an einer nicht durch dispositives Gesetzesrecht ausfüllbaren

Lücke und ferner daran, dass sich durch eine solche Lücke das Vertragsgefüge völlig einseitig zugunsten des Vertragspartners des Verwenders verschiebe. Da der Anspruch des Vertreters auf Provisionen aus Prämien, die erst nach seinem Ausscheiden gezahlt werden, aus dem Gesetz folge (§§ 87 Abs. 1, 87 a, 92 HGB), könne von einer völlig einseitigen Verschiebung des Vertragsgefüges nicht schon dann die Rede sein, wenn der Vertreter möglicherweise über den Ausgleich gemäß den „Grundsätzen“ bereits Zahlungen erhalten oder zumindest geltend gemacht habe. Dies bedeutet keine „völlig einseitige Verschiebung des Vertragsgefüges, zumal die Anwendbarkeit der „Grundsätze“ stets einen Provisionsverlust des Vertreters voraussetzen, so dass dem Unternehmer ggf. Bereicherungsansprüche zustehen oder er die Einrede des § 242 BGB geltend machen kann.

Der Entscheidung ist im Ergebnis zuzustimmen, nicht aber in der Begründung. Soweit davon ausgegangen wurde, Provisionsverzichtsklauseln entsprächen dem gesetzlichen Leitbild, weil ein Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters ohne ihre Vereinbarung nicht in Betracht komme, widersprach dies schon dem Wortlaut des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB 1953 und 1989 „künftig zustande kommende

Geschäfte“, den § 89 b Abs. 5 HGB nicht modifiziert hat.⁴ Jedenfalls schulden Versicherer mangels wirksamen Verzichts nach Vertragssende Folgeprovisionen.

- 1 OLG Hamm, 21.03.2011 - I-18 U 149/10 - VertR-LS 26 – Continentale 5 –; OLG Köln, 17.08.2001 - 19 U 206/00 - VertR-LS 11 – Axa Colonia 2 –; OLG Frankfurt/Main, 03.12.2010 - 4 U 76/10 - VertR-LS 9 – ABV 2 –
- 2 OLG Hamm, 14.05.2018 - 18 U 85/17 – VertR-LS 63 – LVM 7 –; so auch schon OLG Oldenburg, 16.09.2010 - 13 U 16/10 – VertR-LS 8 – ABV 1 –.
- 3 A.A. insoweit aber nicht überzeugend OLG Nürnberg, 10.09.2003 - 12 U 896/03 - VertR-LS 1 – DEVK 5 –.
- 4 Vgl. dazu Evers, Anm. 6.2 zu OLG Düsseldorf, 01.07.1994 - 16 U 222/93 – VertR-LS; Anm. 9.1 ff. zu BGH, 04.05.1959 - II ZR 81/57 - VertR-LS; a.A. Küstner/Thume, HdB-VertR, Bd. II, 9.A., Kap. I Rz. 26



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Für Unternehmen und Einzelbucher



Insure your English



mit **Keith Purvis**
Coach, Trainer,
FCII-Fellow

Mehr als nur ein Sprachkurs: Machen Sie sich fit fürs internationale Versicherungsgeschäft.

Infos unter www.versicherungsakademie.de
oder Telefon 089 455547-722