

## PROVISIONSANSPRUCH IM VERSICHERUNGS-AUßENDIENST

# Nicht für jeden Vertrag gibt es Provision



Die Vertriebsrechts-Spezialisten der Kanzlei Küstner, von Manteuffel und Evers nehmen diesmal in zwei Folgen rechtliche Fragen zum Provisionsanspruch von Angestellten im Versicherungsaußendienst unter die Lupe.

### UNSERE RECHTSEXPERTEN



**K**urt von Manteuffel, Jürgen Evers und Dr. Michael Wurdack (v. l. n. r.) arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Evers • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • Telefon (05 51) 4 99 96-0 • Fax (05 51) 4 99 96-99 • E-Mail: [Kanzlei@vertriebsrecht-online.de](mailto:Kanzlei@vertriebsrecht-online.de) • Internet: [www.vertriebsrecht-online.de](http://www.vertriebsrecht-online.de) •

**A**ngestellte im Versicherungsaußendienst erhalten zu meist zusätzlich zum Festgehalt als Erfolgsvergütung einen leistungsbezogenen Anteil in Form von Provisionen. Ist in einem Arbeitsvertrag die Zahlungen von Provisionen

vereinbart, müssen verschiedene Merkmale für die Entstehung des Anspruchs erfüllt sein. Für den Versicherungsvertreter gelten hier jedoch abweichende Voraussetzungen gegenüber dem Warenvertreter.

Auf das Rechtsverhältnis zwischen den Versicherungsunternehmen und Bausparkassen und ihren im Außendienst tätigen Angestellten findet die Norm des § 92 HGB, die die Rechtsverhältnisse des selbständigen Versicherungs- und Bausparkassenvertreters regelt, trotz einer fehlenden Verweisung entsprechende Anwendung. Ein An-

spruch auf Provision steht dem Angestellten im Versicherungs- und Bausparkassenaußendienst gemäß § 92 Abs. 3 HGB dann zu, wenn der Vertragsschluss auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist. Die unterschiedliche Behandlung dieser Angestellten zu den Werbern in anderen Branchen liegt darin begründet, dass der

Die Spezialisten für Vertriebsrecht der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Evers behandeln unter [www.salesbusiness.de](http://www.salesbusiness.de) (Button »Recht«) im Mai das Thema »Kontrolle im Außendienst«.

Versicherungs- und Bausparkassenvertreter im Regelfall nur längerfristige Verträge, so genannte Einmalgeschäfte, vermittelt, wohingegen der Warenvertreter immer wieder neue Geschäfte der gleichen Art vermittelt.

Gemäß § 92 Abs. 3 HGB ist ein Anspruch des angestellten Außendienstmitarbeiters auf Provision also nur dann gegeben, wenn er den Abschluss des Versicherungs- oder Bausparvertrags durch Einwirkung auf den Versicherungsnehmer oder Bausparer fördert. Dabei genügt seine Mitursächlichkeit für den Vertragsabschluss. Hat der Angestellte an einer Erhöhung von Versicherungssummen oder sonstigen prämienerhöhenden Abänderungen ursprünglich von ihm vermittelter Versicherungsverträge nicht mitgewirkt, steht ihm nach § 92 Abs. 3 HGB folgerichtig auch kein Provisionsanspruch zu.

Häufig stellt sich dem Außendienstmitarbeiter die Frage, ob er auch für die Vermittlung eines Pflegeversicherungsvertrages, für den nach Maßgabe der Vorschrift des § 110 SGB XI Kontrahierungszwang besteht, eine Provision verlangen kann. Diese Frage ist in der

#### KEINE PROVISIONEN BEI DIREKTABSCHLUSS EINER PFLEGEVERSICHERUNG.

Rechtsprechung umstritten. Grundsätzlich ist dem Arbeitnehmer im Versicherungsaußendienst nach zutreffender Ansicht jedoch auch für die Vermittlung von Pflichtversicherungen ein Anspruch auf Vermittlungsprovision zuzuerkennen, solange jedenfalls ein Wettbewerbsverhältnis zwischen den Versicherern besteht und der Versicherungsnehmer die Wahl hat, bei welchem Versicherer er das Risiko in Deckung gibt.

Nicht ganz unproblematisch ist auch die Frage, wie es sich mit dem Provisionsanspruch des angestellten Versicherungsverträtters verhält, wenn eine Änderung im Versicherungsvertragsverhältnis eintritt. Im Falle einer Änderung des Versicherungsvertrages mit der Folge einer Prämienerhöhung – etwa durch

Neufestsetzung von Laufzeiten, Erhöhung von Versicherungssummen oder Abschluss neuer Verträge mit bislang bei ihren Eltern versicherten Kindern – ist ein Provisionsanspruch nur dann gegeben, wenn der Angestellte an dieser Vertragsänderung durch eine neue werbende Tätigkeit beteiligt war. So steht zum Beispiel dem Angestellten im Versicherungsaußendienst ein Anspruch auf Provision für den Abschluss einer Pflegeversicherung mit einem von ihm betreuten Versicherungsnehmer nicht zu, wenn der Versicherer den Vertrag direkt, also ohne seine Einschaltung, abschließt.

Strittig in Rechtsprechung und Literatur wird im Falle des Ausscheidens des Angestellten aus den Versicherungsunternehmen außerdem die Frage behandelt, ob dem ausgeschiedenen Angestellten im Hinblick auf nachvertraglich eingetretene Summenerhöhungen, zum Beispiel bei so genannten dynamischen Lebensversicherungen, Ansprüche auf Überhangprovision im Sinne des § 87 Abs. 1, 1. Var. HGB oder als nachvertragliche Provision im Sinne des § 87 Abs. 3 HGB zustehen. Die Entscheidung dieser Frage hängt maßgeblich von der Beurteilung ab, ob in der Summenerhöhung auf Grund einer im Versicherungsvertrag vorgesehenen Dynamik nur eine Ausführung des vermittelten Lebensversicherungsgeschäfts liegt, oder ob die Summenerhöhung ein eigenständiges Geschäft darstellt. Sofern man die Summenerhöhung – wie das Landgericht Berlin im Jahre 1978 – als eigenständiges Geschäft ansieht, kommt ein Provisionsanspruch nur nach Maßgabe des § 87 Abs. 3 HGB in Betracht.

Von Bedeutung für den Angestellten im Versicherungsaußendienst ist es schließlich, wann sein Provisionsanspruch entsteht beziehungsweise er die Provision für einen vermittelten Versicherungsvertrag verdient hat. Gemäß § 92 Abs. 4 HGB entsteht der Provisionsanspruch, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet. Enthält der Agenturvertrag diesbezüglich keine Bestimmung, ist

Auf den Göttinger Vertriebsrechtstagungen vom **13. bis 17. Mai 2002** beschäftigen sich die Vertriebsrechtsspezialisten der Kanzlei Küstner, von Mantuffel & Evers mit Fragen rund ums Versicherungsverträterrecht. Weitere Seminare unserer Experten zu Vertriebsrechts-Themen im Mai, jeweils in Göttingen:

**13. Mai:** Recht des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters (mit Ausgleichsrecht)

**14. Mai:** Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch

**15. Mai:** Ausstieg aus der Ausschließlichkeit

**15. Mai:** Recht der Makler und Mehrfachagenturen

**16. Mai:** Beraterhaftung – Wie vermeide ich Schadensersatzanspruch?

Informationen und Anmeldung:  
Forum für Recht & Vertrieb GmbH,  
Göttingen, Tel. (05 51) 5 88 07,  
E-Mail: info@forumgmbh-online.de

umstritten, wie zu verfahren ist. Teilweise wird angenommen, dass die Provision bei Lebensversicherungen verdient sein soll, wenn der Versicherungsnehmer den Vertrag über zwölf Monate bedient hat. Bei Verträgen nach dem 3. VermBG soll die Provision je nach Laufzeit des Ver-

#### PROVISIONEN BEI LEBENSVERSICHERUNGEN BESSER VERTRAGLICH REGELN.

trages zwischen einem Jahr und sechs Jahren verdient sein. Nach anderer Auffassung wiederum soll im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung bestimmt werden, wann die Provision verdient ist. Als Maßstab wird dabei die Anordnung des Bundesaufsichtsamtes zur Begrenzung der Abschlusskosten in der Lebensversicherung sein. Um Streit zu vermeiden, empfiehlt sich eine vertragliche Regelung. (Fortsetzung folgt) ←