



12/2007

VVG-Reform tritt am 1. Januar 2008 in Kraft

Auswirkungen auf Provisionsregelungen in Leben – Gefahren und Risiken bei Änderungen der bestehenden Provisionsvereinbarungen

Benachteiligung des Versicherten bei Frühstornierungen entfällt

Bisher konnten die Versicherer die ersten Prämien zur Deckung der Abschlusskosten verwenden und auf dieser Grundlage die Prämien so kalkulieren (sog. Zillmerung), dass zumindest in den ersten beiden Vertragsjahren kein Rückkaufswert bestand. Mit der Neufassung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)¹ soll erreicht werden, dass dem frühzeitig kündigenden Versicherungsnehmer ein Mindestrückkaufswert zusteht.²

Gesetzliche Neuregelung zum Rückkaufswert

Das neue VVG bestimmt für die Lebensversicherung in § 169 Abs. 3 VVG, dass bei der vorzeitigen Kündigung eines Lebensversicherungsvertrages mindestens der Betrag des Deckungskapitals an den Versicherten zu zahlen ist, das sich bei gleichmäßiger Verteilung der angesetzten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre ergibt. Kündigt der Versicherungsnehmer die Lebensversicherung beispielsweise bereits nach zwei Jahren, können die Abschluss- und Vertriebs-

kosten nur in Höhe von 2/5 vom Rückkaufswert abgezogen werden. Eine Vereinbarung, dass auch der Rest der Abschluss- und Vertriebskosten belastet werden können, ist nach § 169 Abs. 5 VVG ausdrücklich unwirksam.

Gesetzgeber greift nicht in Provisionsvereinbarungen ein

Der Gesetzgeber hat aber *nicht* geregelt, dass durch diese Vorschriften auch Provisionsvereinbarungen berührt werden, die privatrechtlich zwischen dem Vermittler und dem Unternehmen vereinbart worden sind. Vereinbarungen, dass die Abschlussprovisionen einmalig und zu Beginn des Versicherungsvertrages zu zahlen sind und eine Provisionshaftungszeit von nur 3 Jahren besteht, bleiben daher wirksam. Hinweise mancher Versicherungsunternehmen, nach dem neuen VVG könnten die Provisionen nur noch ratierlich über 5 Jahre verteilt ausgezahlt werden oder es bestände nunmehr eine 5jährige Stornohaftungszeit, sind daher falsch.

Reaktion der Versicherer im Verhältnis zu den Vermittlern

Die Versicherungsunternehmen reagieren in unterschiedlicher Weise auf die Gesetzesän-

¹ BGBl. I vom 29. November 2007, Seite 2631 ff.;

² So Gesetzesbegründung vom 20.12.2006 in BT-Drs. 16/3945, Seite 102;



derung, die sich auf ihre Liquidität, aber auch auf die Kosten auswirkt.

Im Verhältnis zu ihren Versicherungsvertretern haben die Versicherer unterschiedliche Maßnahmen angekündigt, die die Vermittlungsprovisionen betreffen:

- Ausweitung der Stornohaftungszeiten auf fünf Jahre,
- ratierte Entstehung bzw. Zahlung der Abschlussprovision in 5 Jahres- oder 60 Monatsraten oder
- Kürzung der Provisionen bei Fortbestand einer 3jährigen Haftungszeit.

Keine einseitige Provisionsänderung durch den Versicherungsunternehmen

Die Versicherungsunternehmen sind nicht berechtigt, die Provisionen einseitig zu kürzen.

Vielfach enthalten aber die Vertreterverträge Provisionsänderungsklauseln, die es dem Versicherungsunternehmen erlauben sollen, unter bestimmten Umständen Provisionen anzugleichen bzw. zu reduzieren. Diese einseitig das Versicherungsunternehmen begünstigenden Änderungsklauseln sind – mit wenigen Ausnahmen – rechtswidrig und daher unwirksam.³

Vertragsanpassung wegen Änderung der Geschäftsgrundlage

Von Versichererseite wird zur Änderung der Provisionsvereinbarungen auch angeführt, dass wegen der Änderungen im VVG eine Anpassung der Provisionsregelungen nach § 313

³ Zuletzt LG München, Urteil vom 25. Juni 2007 – 10 HK O 1977/07 (nicht rechtskräftig, aber durch Hinweisbeschluss des OLG München vom 2. November 2007 bestätigt, 7 U 3993/07; Siehe auch Münchener Kommentar, BGB Schuldrecht, § 308 Rdnr. 12 mit weiteren Hinweisen auf die BGH-Rechtsprechung;

BGB aufgrund der „Änderung der Geschäftsgrundlage“ vorgenommen werden könne. Diese Vorschrift lautet:

„Haben sich die Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie die Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrages verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.“

Danach müssten die Auswirkungen durch § 169 Abs. 3 VVG für die Versicherungsunternehmen u.a. eine Unzumutbarkeit bewirken⁴, an den Provisionsvereinbarungen mit den Vertretern festzuhalten. Davon kann aber nicht ausgegangen werden, da die evtl. Mehrkosten der Versicherungsunternehmen auch durch andere Maßnahmen, z.B. durch Senkung der unternehmenseitigen Gewinnerwartung, durch Senkung der internen Kosten oder durch Prämienerrhöhungen aufgefangen werden können.

Falls dennoch eine Unzumutbarkeit für das Versicherungsunternehmen, an den Provisionsvereinbarungen mit den Vertretern festzuhalten, anzunehmen sein sollte, hätte dies nach den Grundsätzen zur Störung der Geschäftsgrundlage in § 313 BGB die Folge, dass sich der Vertreter einer *sinnvollen und interessenausgleichenden Anpassung* des Agenturvertrages nicht verschließen darf. Wichtig ist, dass die Anpassungsregelung keine einseitige Belastung des Vertreters mit den Folgen der Veränderung darstellen

⁴ Grüneberg in Palandt, BGB-Kommentar, 66. Auflage 2007, § 313 Rdn. 24;



darf, sondern dass ein angemessenen Interessenausgleich vorzunehmen ist.⁵

Wichtig für die Verhandlungen mit den Unternehmen

Die Vertretervereinigungen sind aufgerufen, mit ihren Vertragspartnern Verhandlungen auf der Grundlage der vorstehenden Rechtsauffassungen zu führen. Im Rahmen dieser Verhandlungen sollte je nachdem, welche Maßnahmen zur Änderung der Vermittlungsprovisionen vom Versicherer in Aussicht genommen werden, Folgendes beachtet werden:

Erweiterung der Stornohaftungszeiten auf fünf Jahre

Wenn die Änderung der Provisionsregelungen eine Verlängerung der Stornohaftungszeiten auf fünf Jahre vorsieht, sollte berücksichtigt werden, dass für den Vertreter ein Ausgleich für die längere Haftungszeit nur durch eine Anhebung der Provision um 1 - 2 Promille herbeigeführt werden kann.

Ratierliche Entstehung der Abschlussprovisionen über fünf Jahre hinweg

Wenn die Provisionsregelungen dahingehend geändert werden sollen, dass die Abschlussprovisionen in Leben ratierlich über fünf Jahre hinweg entstehen, dann läuft der Vertreter Gefahr, die noch nicht entstandenen Abschlussprovisionen aus den von ihm vermittelten Lebensversicherungen zu verlieren! Für den Fall der Beendigung des Agenturvertrages innerhalb dieser fünf Jahre ist nämlich zu bedenken, die Provisionsansprüche aufgrund der meist vereinbarten Provisionsverzichtsklausel mit der Vertragsbeendigung erlöschen.

Nach den bislang gültigen Provisionsregelungen verhält es sich zumeist so, dass der Provisionsanspruch des Vertreters spätestens mit der Zahlung des Einlösungsbeitrages entsteht; die erhaltenen Provisionen sind vom Vertreter nur bei einer innerhalb der Stornohaftungszeit vom Unternehmen nicht zu vertretenden Stornierung des Lebensversicherungsvertrages anteilig zurückzuzahlen, wohingegen die Beendigung des Agenturvertrages als solche die erhaltenen Provisionen nicht mehr berührt.

Bei Durchsetzung einer solchen Regelung hätte das Versicherungsunternehmen die Veränderung des VVG dazu genutzt, sich einen (nicht durch die Änderung des VVG bedingten) Vorteil zu verschaffen, da die nicht auszahlenden Provisionen bei Ausscheiden des Vermittlers den Gewinn des Unternehmens erhöhen würden. Bei Beibehaltung der alten Regelung, dass der Provisionsanspruch mit der Policierung des Vertrages in voller Höhe entsteht, hätte der Vermittler nach dem Ausscheiden nur das Risiko eines Stornos in der Provisionshaftzeit zu tragen.

„Gefahrenquelle Vorschuss“

Besonders misslich könnte das Szenario werden, wenn der Versicherer die über fünf Jahre hinweg ratierlich entstehenden Abschlussprovisionen bevorschusst und zum bislang üblichen Zeitpunkt an den Vertreter auszahlt. Bei einer Umstellung, nach der die Provisionen unbavorschusst über fünf Jahre ratierlich fällig und gezahlt werden, müssten fast alle Agenturen eine etwa vom Unternehmen angebotene Vorschusszahlung wählen müssen, da sie auf 80 % der bisherigen Einnahmen aus dem LV-Bereich von heute auf morgen nicht verzichten können.

Für den Fall, dass die ratierlichen Abschlussprovisionsansprüche - etwa wegen der Agen-

⁵ Werber, VersVerm 1994 Seite 487 (492);



turvertragsbeendigung - gar nicht zur Entstehung gelangen, kann es dann zu enormen Rückzahlungsverpflichtungen des Vertreters kommen. Nach dem 4. Jahr dieser Regelung beläuft sich der noch nicht verdiente Vorschuss auf volle zwei durchschnittliche Jahresprovisionseinnahmen aus dem Bereich Lebensversicherung!

Beispiel:

Nachfolgende Grafik zeigt, wie viel Prozent der vorschussweise gezahlten Provisionen bei Vertragsende nach dem 4. Jahr zurückzuzahlen wäre, wobei gleich hohe Abschlüsse in den einzelnen Jahren unterstellt werden:

Anteil an den verdienten Provisionen im:				Unverdient
1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	
20%	20%	20%	20%	20%
	20%	20%	20%	40%
		20%	20%	60%
			20%	80%
Prozentsatz der unverdienten und zurückzuzahlenden Provisionen bei Vertretungsvertragsende nach dem 4. Jahr, bezogen auf eine durchschnittliche Jahresprovision				200%

Zwar ist es in dieser Konstellation denkbar, dass der Versicherer im Falle einer unternehmensseitigen ordentlichen Kündigung des Agenturvertrages auf die Rückzahlung des Vorschusses verzichtet. Bei einer vertreterseitigen Kündigung des Agenturvertrages bliebe die Rückzahlungsverpflichtung erwartungsgemäß jedoch bestehen, so dass der Vertreter sein ordentliches Kündigungsrecht aus betriebswirtschaftlichen Gründen de facto nicht mehr ausüben könnte, weil die Rückzahlungsverpflichtung leicht in einem hohen fünfstelligen Bereich liegen könnte und für ihn eine unlösbare Abhängigkeit zum Unternehmen bewirkt.

Im Grundsatz wären die an den Vertreter gezahlten Vorschüsse aber auch bei einer Kündi-

gung des Unternehmens sofort zurückzuzahlen, wobei die nicht erhaltenen Abschlussprovisionen nach Maßgabe des § 89 b HGB auszugleichen sind.

Mindestforderung

Soweit dennoch eine rätierliche Entstehung der Abschlussprovisionen über fünf Jahre hinweg eingeführt werden soll, ist jedenfalls anzustreben, dass diese Provisionsansprüche wirksam von der agenturvertraglichen Provisionsverzichtsklausel ausgenommen werden, eine vereinbarte Vorschusszahlung beibehalten wird und diese Ansprüche auch nicht gegen andere Ansprüche aufgerechnet werden können.

Bonn, Dezember 2007
Rechtsanwältin Sabine Felske