

# **Immer nach „Schema F“ beim Ausgleichsanspruch? Einzelfallbetrachtung kann deutlich mehr Geld bringen**

## **Ausgleichserhaltende Vertragsbeendigung**

Kündigt das Versicherungsunternehmen ordentlich oder endet der Vertretervertrag einvernehmlich, steht dem Versicherungsvertreter gem. § 89 b HGB ein Ausgleichsanspruch zu. Kündigt der Versicherungsvertreter selbst, entfällt der Ausgleich, sofern nicht ein begründeter Anlass oder die Berechtigung zur außerordentlichen Kündigung gegeben ist. Schon die Frage des „begründeten Anlasses“ – das kann unter Umständen auch ein rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers sein – bedarf der genaueren Prüfung im Einzelfall. Erst recht gilt das, bevor eine fristlose Kündigung ausgesprochen wird.

Als weitere ausgleichserhaltende Beendigungsmöglichkeit des einzelkaufmännischen Versicherungsververtreters sieht das Gesetz das Vorliegen einer schwerwiegenden Erkrankung oder Altersgründe (aktuell 65. Lebensjahr) vor.

## **Ausgleichsberechnung**

Der Ausgleichsanspruch wird in der Versicherungswirtschaft häufig nach den so genannten „Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches“ ermittelt. Diese „Grundsätze“ sind zwischen den Spitzenverbänden der Versicherungswirtschaft und der Versicherungsvermittler spartenbezogen erarbeitet worden, um durch eine gewisse Schematisierung die Ausgleichsberechnung zu vereinfachen.

## **Dennoch kann es sich für den Vertreter lohnen, genauer „hinzuschauen“:**

### **„Provisionsrente“ bei Dynamikvermittlungsprovision Leben?**

Regelmäßig finden sich in Versicherungsverträtterverträgen Provisionsverzichtsklauseln. Sind diese wirksam, bilden sie die Voraussetzung für Ausgleichsansprüche. Der Ausgleichs-

anspruch soll ja bekanntlich Verluste an Vermittlungsprovision abgelten, die der Vertreter – bei unterstellter Fortsetzung seines Vertrages – aus von ihm neu vermittelten Verträgen weiter verdient hätte.

Manche Provisionsverzichtsklausel ist allerdings „löchrig“: teilweise umfasst der Verzicht nicht die Vermittlungsprovision für Dynamisierungen. Dann stehen dem Vertreter trotz Provisionsverzichtsklausel nach Vertragsende solange Dynamikfolgeprovisionen zu, solange der Versicherungsnehmer der mitvermittelten Dynamisierungsklausel nicht widerspricht. Es lohnt die Prüfung, denn diese „Provisionsrente“ ist meist deutlich höher als der Ausgleich nach den Grundsätzen.

## **Alles nur Verwaltung?**

Dem Versicherungsvertreter steht wie gesagt nach der Vorstellung des Gesetzgebers ein Ausgleichsanspruch nur für die Vermittlungsprovisionen zu, die er aus von ihm bereits vermittelten Verträgen in Folge der Vertragsbeendigung verliert. Im Sachbereich ist zur Provision teilweise geregelt, dass der Vertreter im ersten Versicherungsjahr keine Abschlussprovision erhält, sondern gleich eine „Verwaltungsprovision“. Eine solche Klausel führt im Ergebnis dazu, dass Vermittlungsprovision vollständig ausgeschlossen und sie durch „Verwaltungsprovision“ ersetzt wird. Das – überhaupt keine Vermittlungs-, sondern Verwaltungsprovision auch für vom Vertreter selbst vermittelte Verträge besteht – verstößt nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs vom 14.06.2006 (Urteil im Volltext auf [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)) gegen zwingendes Vertreterschutzrecht, § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB.

Auch hier kann eine Einzelfallbetrachtung und damit die Abweichung vom „Schema F“ zu höheren Ausgleichsbeträgen führen.

## „Grundsätze Sach“ – Exaktheit lohnt!

Auch bei den „Grundsätzen Sach“ empfiehlt sich aus Vertretersicht oft ein zweiter Blick. In der Regel nehmen die Gesellschaften die Ausgleichsberechnungen vor. Auf Grund von (oft von den Gesellschaften mangels genauer Daten selbst nicht beabsichtigten) Ungenauigkeiten kann es insbesondere bei der Berücksichtigung von übertragenen Beständen zu erheblich geringeren Ausgleichszahlungen kommen.

### Dazu die Systematik der Grundsätze Sach:

#### „Ausgleichswert“

Gem. Ziff. I.1. der „Grundsätze Sach“ ist zunächst der so genannte „Ausgleichswert“ zu ermitteln. Dabei ist, so die Grundsätze wörtlich:

*„die nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Vertreters oder – bei kürzerer Vertragsdauer – nach dem Durchschnitt der gesamten Dauer der Tätigkeit des Vertreters zu berechnende Brutto-Jahresprovision des vom Vertreter aufgebauten Versicherungsbestandes festzustellen.“*

Maßgeblich sind hier also die dem Versicherungsvertreter fortlaufend gezahlten Bestandspflege- oder Verwaltungsprovisionen. Erhöhte Abschlussprovisionen und Provisionen für Versicherungsverträge mit unterjähriger Laufzeit bleiben unberücksichtigt. Der „Vom Vertreter aufgebaute Bestand“ stellt klar, dass nur die Versicherungs-

verträge zu berücksichtigen sind, die der Versicherungsvertreter im Vertragszeitraum neu vermittelt hat.

#### Anrechnung übertragener Bestand

Zusätzlich sind gem. Ziff. I.2 der „Grundsätze Sach“ bei der Berechnung des Ausgleichswertes auch die Provisionen aus übertragenen Beständen zu berücksichtigen: zu 33 1/3 % bei Bestandsübertragung vor mehr als 10 Jahren, zu 66 2/3 %, vor mehr als 15 Jahren. Nach 20 Jahren – im Bereich der Kfz-Versicherungen bereits nach 10 Jahren – fließen die Provisionen aus übertragenen Beständen zu 100 % in die Berechnung des Ausgleichswertes mit ein.

Das Ergebnis der so berechneten durchschnittlichen Provisionszahlungen der letzten fünf Jahre wird mit einem spartenabhängigen Prozentsatz (Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen 50 %; Industrie-, Feuer-, Maschinenversicherungen 35 %; Kfz- und Transportversicherungen 25 %) sowie einem von der Laufzeit des Vertretungsvertrages abhängigen, so genannten Multiplikator (bis vier Jahre 1; bis neun Jahre 2; bis 14 Jahre 3; bis 19 Jahre 4,5 und ab dem beginnenden 20. Jahr 6) multipliziert.

#### Praktische Probleme!

Zwischen den Parteien ist oft im Einzelnen nicht ganz klar, wie genau bei der Berechnung des für die Höhe des Ausgleichs maßgeblichen selbst aufgebauten Bestandes vorzugehen ist. Die Ver-

sicherungsunternehmen ermitteln ihn in der Regel dadurch, dass sie den beim Vertragsende vorhandenen Bestand von der Summe des bei Vertragsbeginn übertragenen Bestands abziehen. Das kann dazu führen, dass dem Vertreter rein rechnerisch kein Ausgleich zusteht. Dies selbst dann, wenn er im Vertragszeitraum in erheblichem Umfang neue Verträge vermittelt hat.

Zur Verdeutlichung ein kurzes Beispiel: Dem Versicherungsvermittler wird mit Vertragsbeginn ein Sachbestand von € 200.000,- und ein Bestand an Kfz-Versicherungen von € 150.000,- übertragen. Das Versicherungsunternehmen kündigt das Vertragsverhältnis so, dass es vor Ablauf des zehnten Jahres endet. Der Vertreter gibt bei Vertragsende einen Bestand ab von Sach € 200.000,- und von Kfz € 150.000,-. Nach der von den Versicherungsunternehmen häufig verwendeten summarischen Berechnungsmethode ergäben sich somit für beide Sparten zu berücksichtigende Bestände von Null – und damit auch kein Ausgleich.

Der Ausgleichswert von Null wäre allerdings nur dann anzusetzen, wenn der Versicherungsvertreter über den gesamten Vertragszeitraum keinen einzigen neuen Versicherungsvertrag vermittelt und somit keinen eigenen Bestand aufgebaut hat. Das gibt es praktisch nicht. Diese summarische Berechnungsweise berücksichtigt nicht:

Auch bei einem übertragenen Bestand gibt es fortlaufend Abrieb, den der Vertreter durch die ebenfalls fortlaufende Produktion von Neugeschäft auffängt. Nach den Erfahrungen in der Praxis ist beispielsweise davon auszugehen, dass die dem Vertreter bei Vertragsbeginn übertragenen Kfz-Versicherungsverträge auch kurz vor Ablauf von 10 Jahren zu einem Großteil nicht mehr vorhanden sind. Das bedeutet, dass es sich bei dem zum Vertragsende abgegebenen Bestand von € 150.000,- in Wirklichkeit um einen vom Vertreter aufgebauten Bestand handelt, der somit nach den „Grundsätzen“ zu berücksichtigen ist.

