



Maklers Untervermittlern stehen nachvertraglich Dynamikprovisionen zu

Versicherungsvertreter haben grundsätzlich Anspruch auf Dynamikprovision wegen der Erhöhungsgeschäfte, die nach Beendigung des Agenturvertrags eintreten. Nach einer Entscheidung des OLG Frankfurt/Main gilt dies jedoch auch für Handelsvertreter, die als Untervermittler für Versicherungsmakler tätig sind.

Jürgen Evers, Rechtsanwalt, [EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht](#)

Zur Begründung hat das OLG folgende Erwägungen angestellt. Da es sich bei einer eintretenden Dynamik um eine „Erhöhung“ handle, löse sie grundsätzlich einen Anspruch auf Zahlung einer Dynamikprovision in Form einer Abschlussprovision aus. Dies gelte zumindest, wenn sie nach dem Vertretervertrag für die Vermittlung von Produkten gewährt werde. Weiterhin müsse dem Vertreter nach der Provisionsvereinbarung für Erhöhungen und Änderungen mit erhöhendem Charakter von Verträgen grundsätzlich ein Anspruch auf Abschlussprovision entsprechend den Regelungen für Neuabschlüsse zustehen. Für die Frage, auf welchen Zeitpunkt es für das Entstehen des Provisionsanspruches ankomme beziehungsweise ob der Vertreter nur dann einen Anspruch auf Dynamikprovision erlange, wenn die Erhöhung in die Zeit eines bestehenden Vertretervertrages fällt, sei vorrangig die Regelung im Vertretervertrag maßgeblich.

Doch auch nach dem Gesetz habe der mit der Versicherungsvermittlung betraute Vertreter Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses

abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. Als solche seien auch Erhöhungen anzusehen, die erst nach der Beendigung des Vertretervertrages aufgrund von Dynamiken eintreten. Lebensversicherungen mit Dynamiken zeichneten sich dadurch aus, dass sich die Versicherungssumme – und damit auch der zu zahlende Beitrag – nach im Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorgegebenen Kriterien im Laufe des Vertrages grundsätzlich automatisch erhöhe. Die Erhöhungen seien dermaßen in die Verträge eingebettet und in ihnen angelegt, dass mit dem eigentlichen Vertragsschluss bereits alles erledigt sei, damit die Erhöhung eintreten könne. Für das Eintreten der Erhöhung bedürfe es insoweit also keiner neuen Verhandlungen oder Vereinbarungen.

Die Vornahme der dynamischen Erhöhung sei für den Versicherer bindend vorgeschrieben. Zu einer automatischen Erhöhung komme es nur dann nicht, wenn der Kunde einer Erhöhung widerspreche oder die erhöhten Prämien nicht zahle. Letztlich handle es sich bei der Dynamikprovision um eine verzögert ausgezahlte Abschlussprovision für eine Erhöhung der Lebensversicherung, die – wenn auch

widerruflich – schon in dem Erstabschluss ihren Grund finde und als vereinbart anzusehen sei.

Von einem provisionspflichtigen Geschäft sei nicht nur auszugehen, wenn der Kunde unwiderruflich verpflichtet sei, eine Leistung zu erbringen. Ein Geschäft setze zunächst nur voraus, dass der Versicherungsvertrag grundsätzlich endgültig und wirksam abgeschlossen sei, und nicht, dass der Kunde in jeder Hinsicht unwiderruflich zu einer Leistung verpflichtet sei. Für die Behandlung von Dynamiken komme es darauf an, die charakteristischen Besonderheiten der betreffenden Lebensversicherungsverträge zu bewerten und in das vorhandene rechtliche Gefüge einzuordnen. Es sei also gerechtfertigt, auch nach Beendigung des Vertretervertrages eintretende Dynamiken als während des Vertragsverhältnisses abgeschlossene Geschäfte anzusehen.

Dem Willen des Gesetzgebers sei nicht zu entnehmen, dass eine unwiderrufliche Bindung des Kunden an das Geschäft erforderlich sei, wie es die Vorschrift über die Provision für nachvertragliche Geschäfte nahelege. Letztlich seien die Erhöhungen infolge Dynamik bereits maßgeblich im Grundvertrag angelegt. Es bedürfe nicht mal einer weiteren Willenserklärung des Kunden. Zwar setze das Entstehen einer Provisionsanwartschaft grundsätzlich die Klagbarkeit voraus, das heißt, der Unternehmer müsse aus dem geschlossenen Geschäft erfolgreich auf Erfüllung klagen können. Auch könne der Versicherer im Zeitpunkt des Abschlusses des Grundversicherungsvertrages nicht auf Erfüllung eines künftigen dynamischen Erhöhungsgeschäfts klagen. Daraus könne indessen nicht abgeleitet werden, der Vertreter erwerbe keine Provisionsanwartschaft. Diese Auffassung erweise sich vielmehr als zu eng, lasse sie doch die Besonderheiten der Lebensversicherungen mit automatischer Dynamik unberücksichtigt. Die Frage der Kausalität der Tätigkeit des Vertreters für ein späteres Erhöhungsgeschäft infolge Dynamik sei deshalb zu bejahen, weil bereits der Grundversicherungsvertrag die Summen- und Beitragserhöhungen vorsehe. Die Erhöhungen seien lediglich auflösend bedingt durch den Widerspruch des Kunden oder die Nichtzahlung des erhöhten Beitrages. Sie bedürften aber grundsätzlich weder neuer Verhandlungen noch neuer Vereinbarungen, sodass sie mangels dazwischenstehender weiterer Vermittlungstätigkeiten kausal auf der ursprünglichen Tätigkeit des Vertreters beruhten.

Auch das Argument, dass es dem Kunden freistehe, die Erhöhung infolge Dynamik nicht gegen sich gelten zu lassen, könnte nicht gegen die Zuerkennung eines Anspruchs angeführt werden. Denn dies ließe außer Acht, dass der

Versicherer zu einer Erhöhung verpflichtet sei und diese grundsätzlich automatisch eintrete.

Gegenstand einer auflösenden Bedingung könne ein zukünftiges Ereignis jeder Art sein, und zwar auch – wie § 454 BGB zeigt – das freie Belieben einer Partei, eine von ihrer Ausübung abhängige Option, oder eine auflösende „Wollensbedingung“, die im Zweifel als Rücktrittsvorbehalt aufzufassen sein dürfte. Auch ein Widerspruchsrecht des Kunden könne als auflösende Bedingung anzusehen sein, die nichts daran ändere, dass bereits mit Abschluss des Grundvertrages eine Provisionsanwartschaft entstehe.

Der Begründung kann nicht beigetreten werden. Die Erhöhung erfolgt heute in der Regel durch einen Nachtrag zum Versicherungsvertrag, der das Erhöhungsgeschäft dokumentiert. Wirksam wird die Nachtragspolice nur, wenn der Kunde ihr nicht widerspricht – wobei der Widerspruch unwiderlegbar vermutet wird, wenn der Kunde die erhöhte Prämie nicht zahlt.

Der Senat verkennt, dass in den Fällen aufschiebender oder auflösender Bedingungen stets zumindest ein Geschäft vorliegen muss. Gerade daran fehlt es jedoch bei einer im Belieben des Kunden stehenden Erhöhung von Prämie und Versicherungsleistung. Mit dem Abschluss des Grundvertrages einer dynamischen Lebensversicherung wird dem Versicherungsnehmer nur das Recht zu jährlichen Erhöhungen von Prämie und Versicherungsleistung eingeräumt, und zwar planmäßig ohne (erneute) Gesundheitsprüfung. Das jeweilige Nachtragsgeschäft kommt frühestens dadurch zustande, dass der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Nachtragspolice zustellt. Erst danach steht es unter der auflösenden Bedingung, dass der Versicherungsnehmer ihm nicht widerspricht oder er die Mehrprämie nicht zahlt.

Bilder: (1) © weyo / fotolia.com (2) © EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945615/maklers-untervermittlern-stehen-nachvertraglich-dynamikprovisionen-zu/>