



PROVISION

Provision trotz ausbleibender Zahlung

Ein Handelsvertreter ist zur Rückzahlung der Provision verpflichtet, wenn der Kunde Sparverträge in Folge der eigenen Zahlungsunfähigkeit nicht mehr bedient. Ob der Vertreter indessen eine Vermittlungsprovision zurückzahlen muss, wenn die Bank den vermittelten Sparvertrag insolvenzbedingt nicht mehr ausführen kann und der Kunde deshalb kündigt, wurde jetzt durch eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs geklärt.

Jürgen Evers / Sascha Alexander Stallbaum

AM 18. MÄRZ 2008 entschied der Bundesgerichtshof über einen Fall, in dem ein Finanzdienstleistungsvertreter als Untervertreter einer Vertriebsgesellschaft zahlreiche Sparverträge zwischen der Bank und deren Kunden vermittelt hatte. Nachdem die Bank in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten war, verhängte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein Veräußerungs- und Zahlungsverbot gegen die Bank und ordnete die Schließung des Geschäftsbetriebes gegenüber Kunden an. In der Folge wurde das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Bank eröffnet. Daraufhin stellten zahlreiche Kunden der Bank ihre Zahlungen auf die Sparverträge ein. Der Insolvenzverwalter der Bank lehnte die Erfüllung der Sparverträge ab. Kurze Zeit darauf wurde auch über das Vermögen der Vertriebsgesellschaft, für die der Finanzdienstleistungsvertreter tätig war, das Insolvenzverfahren eröffnet. Der Insolvenzverwalter der Vertriebsgesellschaft verlangte nun von dem Finanzdienstleistungsvertreter die Rückzahlung der Provisionen, welche dieser von der Vertriebsgesellschaft für die Vermittlung nicht weiter durchgeführter Sparverträge erhalten hatte. Der Bundesgerichtshof bestätigte die vorinstanzlichen Urteile und wies die Klage ab.

Wenn die Bank den Geschäftsbetrieb schließt, kann der Kunde die Zahlung einstellen

Der Achte Zivilsenat führte aus, dass die Vorschrift des § 87 a Abs. 2 HGB, nach der der Anspruch des Handelsvertreters auf



Provision entfällt, wenn feststeht, dass der Dritte nicht leistet, im Streitfall nicht zur Anwendung komme. Wenn Kunden einer Bank, für deren Produkte ein Untervertreter einer Vertriebsgesellschaft Sparverträge akquiriert habe, die Zahlungen auf die Sparverträge einstellen, so liege darin keine Nichtleistung des Dritten im Sinne des § 87 a Abs. 2. Dies gelte zumindest, sofern die Zahlungseinstellung der Kunden letztlich darauf beruhe, dass die Bank ihrerseits gehindert war, die vermittelten Sparverträge weiter auszuführen, nachdem sie in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten war und die BaFin daraufhin ein Veräußerungs- und Zahlungsverbot gegen die Bank verhängt und schließlich die Schließung des Geschäftsbetriebs mit der Kundschaft angeordnet hatte. Dieser Tatbestand berechne die Kunden nach den Vorschriften des § 700 Abs. 1 i.V.m. § 490 BGB, auf die Nichtausführung des Geschäfts durch die Bank mit einer fristlosen Kündigung der Sparverträge und der Einstellung ihrer Zahlung auf dieselben zu reagieren.

Unter diesen Umständen komme ein Wegfall des Provisionsanspruchs des die Sparverträge akquirierenden Handelsvertreters nicht nach § 87 a Abs. 2 HGB, sondern nur unter den Voraussetzungen des § 87 a Abs. 3 Satz 2 in Betracht. Danach entfalle der Anspruch aber nur dann, wenn die Nichtausführung auf Umständen beruhe, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind. Dann bestünde ein Rückgewähranspruch in entsprechender Anwendung der Vorschrift des § 87 a Abs. 2, 2. Halbsatz HGB in Verbindung mit §§ 346 ff. BGB.

An dieser Einschätzung ändere sich auch nichts dadurch, dass der im Streitfall beklagte Finanzdienstleistungsvermittler lediglich als Untervertreter einer Vertriebsgesellschaft tätig gewe-

sen sei, die wiederum für die Bank akquiriert habe, welche die vermittelten Sparverträge mit den Kunden geschlossen habe. Bei der für den Wegfall des Provisionsanspruchs eines Unterververtreters wichtigen Frage, ob das Geschäft aus vom Unternehmer zu vertretenden Gründen nicht ausgeführt worden sei, sei der Unternehmer nicht der Hauptvertreter, sondern Auftraggeber des Unterververtreters. Wirtschaftliche Schwierigkeiten einer Bank und darauf erfolgende Zwangsmaßnahmen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, die dazu führen, dass Sparverträge der Bank nicht weiter ausgeführt werden können und Bankkunden ihre Zahlungen einstellen, fallen nach dem Grundsatzurteil des Bundesgerichtshofs in den Risikobereich der Bank und sind von dieser zu vertreten. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters bleibe hiervon unberührt. Zu vertreten habe der Unternehmer die Umstände, auf denen die Nichtausführung des Geschäfts beruhe auch dann, wenn sie seinem unternehmerischen oder betrieblichen Risikobereich zuzuordnen seien. Die Insolvenz des Unternehmers falle nach einhelliger Auffassung in dessen Risikosphäre. Sie führe damit, wenn die Nichtausführung des vermittelten Geschäfts hierauf beruhe, grundsätzlich nicht zum Wegfall des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters.

Wenn der Produktgeber als Prinzipal eines Handelsvertreterverhältnisses gilt

Soweit die Entscheidung dem Grundsatz des Provisionserhalts Vorrang in Fällen einräumt, in denen vom Handelsvertreter vermittelte Finanzdienstleistungsverträge infolge der Insolvenz des diese Verträge schließenden Bankhauses nicht zur Ausführung gelangen, ist sie richtig. Bedenklich erscheint indes der Ansatz, bei gestuften Vermittlerverhältnissen nur noch auf den das Geschäft ausführenden Produktgeber abzustellen. Dies dürfte zu falschen Ergebnissen führen, wenn die vertretene Vertriebsgesellschaft ihrerseits als Handelsmaklerin für den Produktgeber tätig geworden ist und der Courtageanspruch der Vertriebsgesellschaft dem Schicksalsteilungsgrundsatz unterliegt. Wäre nämlich die Vertriebsgesellschaft dem Bankhaus gegenüber zur Rückzahlung der Courtage verpflichtet, weil dem Bankhaus die Sparraten nicht verbleiben, aus denen sich die Courtage nach der Courtagezusage errechnet, kann es nicht richtig sein, dass dem Untervermittler gleichwohl die Unterprovision verbleibt.

Man wird daher bei gestuften Vermittlerverhältnissen stets zu prüfen haben, ob sowohl auf der Ebene der vertretenen Vertriebsgesellschaft als auch auf der Ebene des Produktgebers Tatbestände vorliegen, die die Rückzahlung der Vergütung rechtfertigen. Keinesfalls darf es passieren, dass eine Maklervertriebsgesellschaft, die das Geschäft über Handelsvertreter einwirbt und im Verhältnis zum Produktgeber zur Rückzahlung der Courtage verpflichtet ist, diesen Rückzahlungsanspruch gegen ihren als Untervermittler tätigen Handelsvertreter aber nicht geltend machen kann, weil der Produktgeber im Verhältnis zum Untervertreter als Prinzipal eines Handelsvertreterverhältnisses gilt. ■