

KÜNDIGUNG

„Provisionsreiterei“ als Kündigungsgrund

Für gewöhnlich beschweren sich Versicherer nicht über das von guten Produzenten gebrachte Geschäft. Fallen diese jedoch in Ungnade, ist der Versicherer nicht selten versucht, das Agenturvertragsverhältnis fristlos wegen „Provisionsreiterei“ zu kündigen.

Das Oberlandesgericht Köln hatte sich mit einem Streitfall zu befassen, in dem ein Versicherer einem sehr erfolgreichen Versicherungsvertreter nach einer Zusammenarbeit von rund 18 Jahren außerordentlich gekündigt hatte. Der Versicherer warf dem Vertreter vor, Provisionsreiterei betrieben, Falschberatung geleistet, Falschangaben in den Versicherungsanträgen und Blanko-Unterschriften der Kunden missbräuchlich verwendet zu haben. Das Landgericht hatte eine fristlose Kündigung unter anderem mit Blick darauf als berechtigt angesehen, dass der Versicherer Schreiben von Kunden vorgelegt hat, in denen sich diese über eine Falschberatung beschwert hatten. Das Oberlandesgericht hob dieses Urteil auf und verwies die Sache zur näheren Aufklärung an das Landgericht zurück.

Nach Auffassung des Oberlandesgerichts waren keine ausreichenden Tatsachenfeststellungen getroffen worden, die die Annahme eines wichtigen Grundes zur außerordentlichen Kündigung rechtfertigen. Ein wichtiger Kündigungsgrund sei nur gegeben, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses auch nur bis zum Ablauf der Frist für eine ordentliche Kündigung nicht zugemutet werden könne. Die Frage der Zumutbarkeit einer Fortsetzung des Vertragsverhältnisses könne dabei stets nur im Einzelfall unter Berücksichtigung aller Um-

stände beurteilt werden, insbesondere der Art und Schwere der Vertragsverletzung und ihrer Folgen für den Vertragspartner.

Zwar liege eine Pflichtverletzung des Versicherungsvertreters schon dann vor, wenn dieser unrichtige Angaben in die Antragsformulare des Versicherers aufnehme. Doch dass diese Aufnahme auf einem fahrlässigen Verhalten des Vertreters beruhe, könne ohne Zweifel nur dann angenommen werden, wenn sie die Schreibweise der Namen der Kunden anbelangt. Allerdings reiche dies nicht für die Annahme eines wichtigen Kündigungsgrundes, solange unklar sei, welche Vorteile der Versicherungsvertreter durch die Aufnahme unrichtiger Angaben in den Antragsformularen hätte haben sollen. Allein der Umstand, dass der letzte Lebensversicherungsvertrag des Versicherungsnehmers rund ein Jahr vor Einreichung des neuen Antrags storniert worden ist, rechtfertige nicht den Schluss, der Versicherungsvertreter ha-

be auf Grund der schlechten Historie der von dem Versicherungsnehmer früher geschlossenen Versicherungsverträge, die nach kurzer Zeit mangels Zahlung storniert worden seien, damit rechnen müssen, dass der Antrag möglicherweise abgelehnt oder eine Provisionskürzung vorgenommen worden wäre. Das müsse jedenfalls dann gelten, wenn der Versicherungsvertreter unwidersprochen vorgetragen hat, dass es eine Provisionskürzung aus derartigen Gründen während der Zusammenarbeit nie gegeben hat.

Provisionsklausel nicht anwendbar

Der Unternehmer könne sich in diesem Zusammenhang auch nicht auf Klauseln in den Provisionsbestimmungen berufen, wonach eine Bewertung für neu beantragte Versicherungen in der Höhe entfalle, in der gegen sie bereits bestehende Versicherungen ganz oder teilweise aufgehoben werden. Denn diese Regelung umfasse nicht den Fall einer Kündigung des Versicherungsvertrages durch den Versicherer auf Grund von Zahlungsrückständen des Versicherungsnehmers und den späteren Neuabschluss einer Versicherung mit diesem Versicherungsnehmer. Weder ihrem Wortlaut noch ihrem Sinn nach sei die Klausel anwendbar.

Allein die Tatsache, dass der Versicherungsvertreter unrichtige Angaben in den



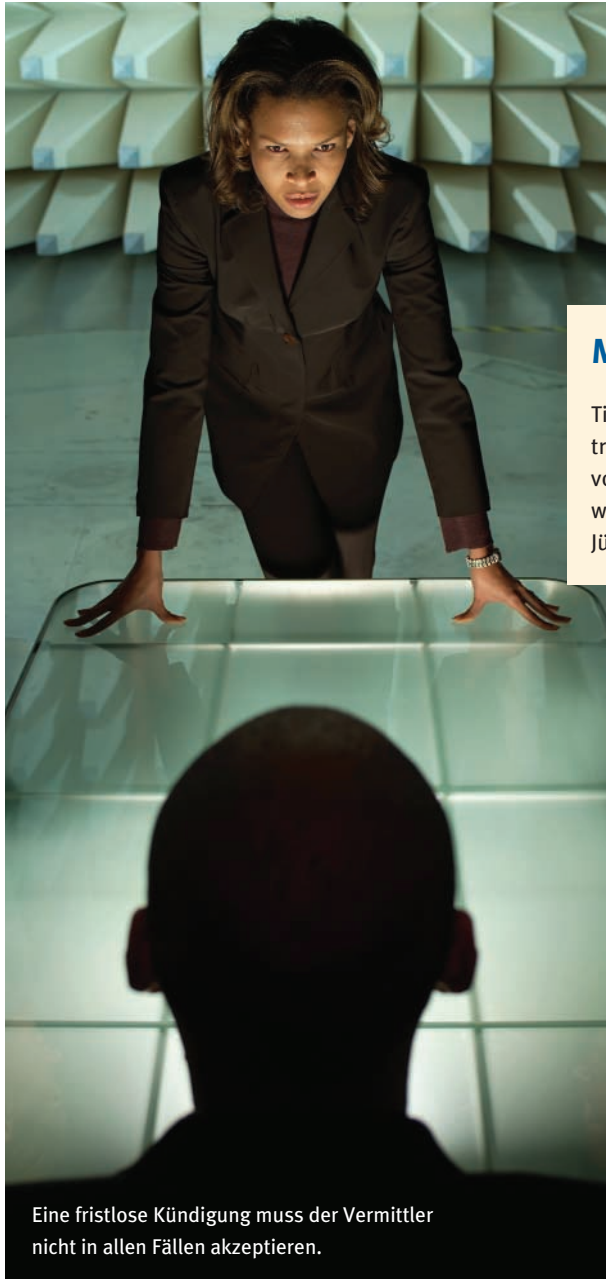
Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen spezialisiert auf Vertriebsrecht, insbesondere Handels- und Versicherungsvertreterrecht.

Antragsformularen gemacht hat, die die Schreibweise der Namen der Kunden betreffen, verdichte weder Verdachtsmomente auf Provisionsreiterei hinreichend, noch seien diese Verdachtsgründe derartig schwerwiegend, dass dem Unternehmer ein Festhalten am Vertretervertrag bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin unzumutbar werde. Das gelte auch, wenn man in Betracht ziehe, dass der Versicherer im Regelfall nur über eingeschränkte Möglichkeiten verfüge, sich vor Manipulationen durch Falschangaben des Außendienstes zu schützen.

Auch der Umstand, dass ein Versicherungsnehmer 18 Lebensversicherungsverträge abgeschlossen hat, besagt nichts über eine etwa vom Vertreter betriebene Provisionsreiterei oder Falschberatung des Kunden, die eine fristlose Kündigung des Versicherers rechtfertigt. Wird eine Vielzahl von Lebensversicherungsverträgen teilweise storniert und durch neue ersetzt, so kann dies zwar den Verdacht begründen, der Vertreter könnte in diesen Fällen die Kunden zur Erzielung von Provisionen falsch beraten haben. Ob dies der Fall ist, hängt aber davon ab, welchen Inhalt die einzelnen Verträge, insbesondere die stornierten und neu abgeschlossenen Verträge hatten und aus welchen Gründen die Altverträge storniert worden seien.

Eine Provisionsreiterei komme nur bei einem Austausch vorhandener Verträge gegen neue in Betracht. Eine Falschberatung setze voraus, dass Versicherungsverträge mit Versicherungsnehmern auf Betreiben des Vertreters ohne sachlichen Grund gekündigt werden.

Die Stornierung der Verträge auf Grund erfolgloser Mahnungen des Versicherers genüge aber nicht für die Annahme einer Falschberatung. Insbesondere könne eine Falschberatung durch den Vertreter bei der Auflösung einer Lebensversicherung nicht schon dann festgestellt werden, wenn der Versicherungsvertreter dem Versicherungsnehmer nicht zur Aufnahme eines Policen-



Eine fristlose Kündigung muss der Vermittler nicht in allen Fällen akzeptieren.

darlehens geraten hat. Dies sei zumindest dann der Fall, wenn der Versicherungsnehmer dem Vertreter gegenüber erklärt hat, über eigenes Geld verfügen zu wollen.

Aus Vertragsverletzungen, die rund sechs Jahre vor Ausspruch der fristlosen Kündigung schon einmal zu einer Abmahnung des Vertreters geführt hätten, kann der Versicherer zwar nicht ohne weiteres einen Grund für eine fristlose Kündigung mehr herleiten. Solche Altfälle können aber bei der Frage berücksichtigt werden, ob ein erneuter Vertragsverstoß so schwerwiegend ist, dass er zur fristlosen Kündigung berechtigt. Einfache Vertragsverletzungen des Vertreters, die Jahre zurückliegen, können eine fristlose Kündigung ohnehin nicht mehr stützen. Auch sie können allenfalls bei der Beurteilung herangezogen werden, ob aktuelle Vertragsverstöße des Vertreters einen wichtigen Grund

MEHR INFOS

Tipps zum Handels- und Versicherungsvertreterrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

zur fristlosen Kündigung darstellen. Anders sei es allenfalls bei schwerwiegenden Vertragsverstößen durch den Vertreter wie etwa den der missbräuchlichen Ausnutzung einer Blankounterschrift eines Kunden für den Abschluss einer Lebensversicherung. Sie rechtfertige eine fristlose Kündigung auch ohne Abmahnung.

Nach dieser Entscheidung reicht ein Verdacht gegen den Versicherungsvertreter, ohne wirtschaftlichen Grund zur Stornierung einer Lebensversicherung und deren Ersetzung durch eine neue geraten zu haben, um Provisionen zu erzielen, nicht aus, um eine fristlose Kündigung zu rechtfertigen. Der Unternehmer muss vielmehr im Einzelnen darlegen, dass und in welchen Fällen der Vertreter Provisionsreiterei betrieben hat. Das gilt auch dann,

wenn der Versicherer Kundenbeschwerdeschreiben vorlegen kann, deren Inhalt der Vertreter bestritten hat. In diesem Fall sind die Kunden zu hören. Die Entscheidung legt die Maßlatte für außerordentliche Kündigungen des Versicherers mit zutreffenden Erwägungen hoch. Der Fall zeigt, dass Unternehmen doch leicht geneigt sind, einem Vertreter nach jahrelanger erfolgreicher Tätigkeit fristlos zu kündigen, um diesem nicht noch einen Ausgleichsanspruch zahlen zu müssen.

Der Vermittler sollte in diesen Fällen die fristlose Kündigung keinesfalls akzeptieren, sondern sich umgehend in der Frage beraten lassen, ob die Kündigung berechtigt ist. Da die Rechtsmaterie schwer einzuschätzen ist und insbesondere die Praxis der Gerichte vielfach abweicht, sollte er einen auf Vertriebsrecht spezialisierten Berater hinzuziehen. ■