

# Vorenthalten der Provisions- und Produktliste als Kündigungsgrund

Eine Vertriebsgesellschaft wandelt sich vom Mehrfachagenten zum Makler um. Auf Nachfrage erhält ein Vertreter keine ausreichenden Informationen zu Produkten und Provisionen aller Gesellschaften, die er vermitteln kann. Daraufhin kündigt er – mit der Begründung, eine Fortsetzung des Vertrags sei unter diesen Umständen unzumutbar. Ist das rechtens?

Jürgen Evers

■ Wechselt ein Vertrieb den Status von einem Mehrfachagenten zu einem Makler, ist die Umstellung mit mehr Aufwand verbunden als einer bloßen Änderung der Registrierung im Vermittlerregister. Dies zeigt ein jüngst vom Landgericht Bonn<sup>1</sup> entschiedener Streitfall.

Eine Vertriebsgesellschaft, die im Schwerpunkt mit drei Versicherern als sogenannten Premium-Partnern kooperierte, war gemeinsam mit den mit ihr kooperierenden Handelsvertretern in den Maklerstatus gewechselt. Bis zu diesem Zeitpunkt waren Produkte anderer Produktgeber lediglich im Rahmen der Ventillösung vertrieben worden. Fehlende Informationen zu den Produkten der nicht zu den Premium-Partnern gehörenden Produktgeber waren mehrfach in der Vertriebsgesellschaft diskutiert worden. Schließlich verlangte ein Vertreter unter Fristsetzung unter anderem die Vorlage einer vollständigen Produkt- und Informationsliste.

Nachdem die Frist fruchtlos verstrichen war, kündigte der Vertreter mit sofortiger Wirkung. Die Vertriebsgesellschaft wies die Kündigung zurück. Die Parteien stritten unter anderem darum, ob die Kündigung den Vertretervertrag beendet hat.

## Bevorzugung der Premium-Partner als Rechtfertigung

Der Vertreter rechtfertigte seine Kündigung damit, dass ihm eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen der Vertragsverletzungen nicht mehr zumutbar gewesen sei.

Er habe mehrfach erfolglos um Vorlage vollständiger Produkt- und Provisionslisten gebeten. Spätestens mit dem Statuswechsel zum Versicherungsmakler habe dazu Anlass bestanden. Die ihm gestellte Berechnungssoftware habe nur Produkte der Premium-Partner erfasst. Die für Kunden maßgeblichen Vertragsbedingungen anderer Produktanbieter habe er nur eingeschränkt über die Tochtergesellschaft ermitteln können. Premium-Partner seien dadurch systematisch bevorzugt worden, dass die Vertriebsgesellschaft ihre Vertreter über sämtliche Tarif-

Vertrags- und Provisionsbedingungen der übrigen Produktgeber im Unklaren gelassen habe. Infolge der damit einhergehenden unzulänglichen Kundenberatung habe ihm eine Haftung gegenüber den Kunden gedroht. Die Vertriebsgesellschaft hielt dagegen, dass der Vertreter über einen Maklerpool Zugriff auf alle notwendigen Informationen über die von ihr vertriebenen Produkte und Provisionen gehabt habe. Außerdem seien die Informationen aus Vertretervertrag und Internet ersichtlich. Zudem verfüge der Vertreter über eine Vergleichs- und Angebotssoftware eines Maklerpools und damit über die Angebote von fast allen am Markt vertretenen Gesellschaften.

## Haftungsprobleme gegenüber dem Kunden

Das Landgericht Bonn sah die Kündigung als wirksam an. In den Urteilsgründen führte es unter anderem Folgendes aus:

Erkläre sich ein Maklervertrieb trotz Abmahnung durch den Handelsvertreter nicht bereit, diesem die für seine Tätigkeit und Provisionsberechtigung maßgeblichen Produkt- und Courtagebedingungen der Produktgesellschaften vollständig zur Kenntnis zu bringen, so sei der Vertreter zur Kündigung aus wichtigem Grund berechtigt.

Mit dem Wechsel in den Maklerstatus sei ein Handelsvertreter schon nach § 60 VVG gehalten, dem Kunden eine Beratung auf Grundlage einer fundierten Marktanalyse zu unterbreiten. Dies erfordere eine Übersicht der über die vertretene Vertriebsgesellschaft zu vermittelnden Produkte aller Produktanbieter. Zugleich habe der Vertreter einen Anspruch auf Vereinbarung einer Provision auch für Produkte der Gesellschaften, die nicht zu den Premium-Partnern gehörten. Dies gelte jedenfalls, wenn die Vergütung des Vertreters an die Provisionsansprüche der vertretenen Vertriebsgesellschaft gebunden sei.

Eine solche Bindung sei gegeben, wenn der Vertrieb die Provision vereinbarungsgemäß nur nach Maßgabe der Courtagebedin-

gungen der Produktpartner zahle. Ebenso entstehe eine Bindung daraus, dass Grundlage der Provision das von der Partnergesellschaft abgerechnete Geschäft sein soll und die Grundprovision für die Produkte abhängig von der dem Vertrieb zur Verfügung gestellten Gesamtprovision der jeweiligen Partnergesellschaft ausgestaltet wird.

Lägen für 196 Sachversicherungen Produktinformationen nebst Courtageunterlagen nur zu 65 Produkten vor und seien bezogen auf Krankenversicherungen von 31 Produkten nur zu 13 Produkten Informationen verfügbar, während von 88 Lebensversicherungen Unterlagen zu lediglich 24 Produkten vorhanden seien, könne von inhaltlich ausreichenden Informationen keine Rede sein.

Der Vertreter könne insoweit auch nicht auf Maklerpools verwiesen werden. Die Rechte und Pflichten bestünden im Verhältnis allein der Parteien des Vertretervertrages. Maßgeblich für die Provision seien die konkret zwischen der Vertriebsgesellschaft und dem Produktgeber getroffenen Vereinbarungen. Diese seien nicht notwendig mit Abreden identisch, die der Produktgeber mit Dritten treffe.

## Von ausreichender Information kann keine Rede sein

Das Fehlen vollständiger Produkt- und Courtagebedingungen betreffe wechselseitige Hauptleistungspflichten aus dem Vertretervertrag und sei deshalb von wesentlicher Bedeutung. Nur mit vollständiger Kenntnis der Produkt- und Courtagebedingungen könne der Vertreter gegenüber dem Kunden die Rechte und Pflichten eines Maklers wahrnehmen.

■ *Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.*

## Anmerkung

1 Urt. v. 13. 6. 2012 – 16 O 107/10 – VertR-LS – Global-Finanz – n.rkr.