

## EIGENKÜNDIGUNG

# Ausgleich trotz Kündigung

Bekanntlich versagt das Gesetz dem Vertreter den Ausgleich, wenn er selbst den Agenturvertrag kündigt. Die Regelung war seit jeher nicht unumstritten. Nun hat der Bundesverband der Versicherungskaufleute (BVK) die Frage aufgegriffen.

Bei der Mitgliederversammlung des BVK am 16. Mai 2006 in Dortmund ist ein Leitantrag eines Bezirksverbandes verabschiedet worden. Mit diesem wird eine Änderung des Handelsgesetzbuches (HGB) angestrebt. Danach soll Versicherungsvertretern künftig ein Ausgleichsanspruch auch dann zustehen, wenn sie selbst den Agenturvertrag mit dem Versicherer gekündigt haben. Sofern es zur Erreichung des Ziels notwendig ist, sollen alle Regelungen des Handelsgesetzbuches, die den Versicherungsvermittler betreffen, von denen, die Handelsvertreter betreffen, abgekoppelt und in einem eigenen, gesonderten Teil des HGB geregelt werden.

Zur Begründung heißt es in dem Leitantrag, dass die Regelung über den Ausschluss des Ausgleichsanspruchs im Falle der Eigenkündigung eine Schutzbestimmung zugunsten der Unternehmen darstelle. Sie solle verhindern, dass ein Unternehmen insolvent werde, wenn der gesamte Handelsvertreteraußendienst des Unternehmens geschlossen kündige und für Konkurrenzunternehmen tätig werde. Ein solcher Fall sei aber in der Versicherungswirtschaft heutzutage nicht mehr denkbar. Deshalb sei die Schutzbestimmung im Bereich der Handelsvertreter gegebenenfalls noch berechtigt. Für die Versicherungswirtschaft habe sie ihre Berechtigung jedoch verloren und sei daher

nicht mehr zeitgemäß. Durch den Wegfall des Ausschlussbestandes erhalte der Vertreter auch bei Eigenkündigung eine angemessene Entschädigung für die dem Unternehmen verbleibenden Vorteile nach Ablauf des Vertretungsvertrages. Zudem werde die Abhängigkeit des Vertreters vom Unternehmen verringert.

## Unterschiede zwischen Handels- und Versicherungsvertretern

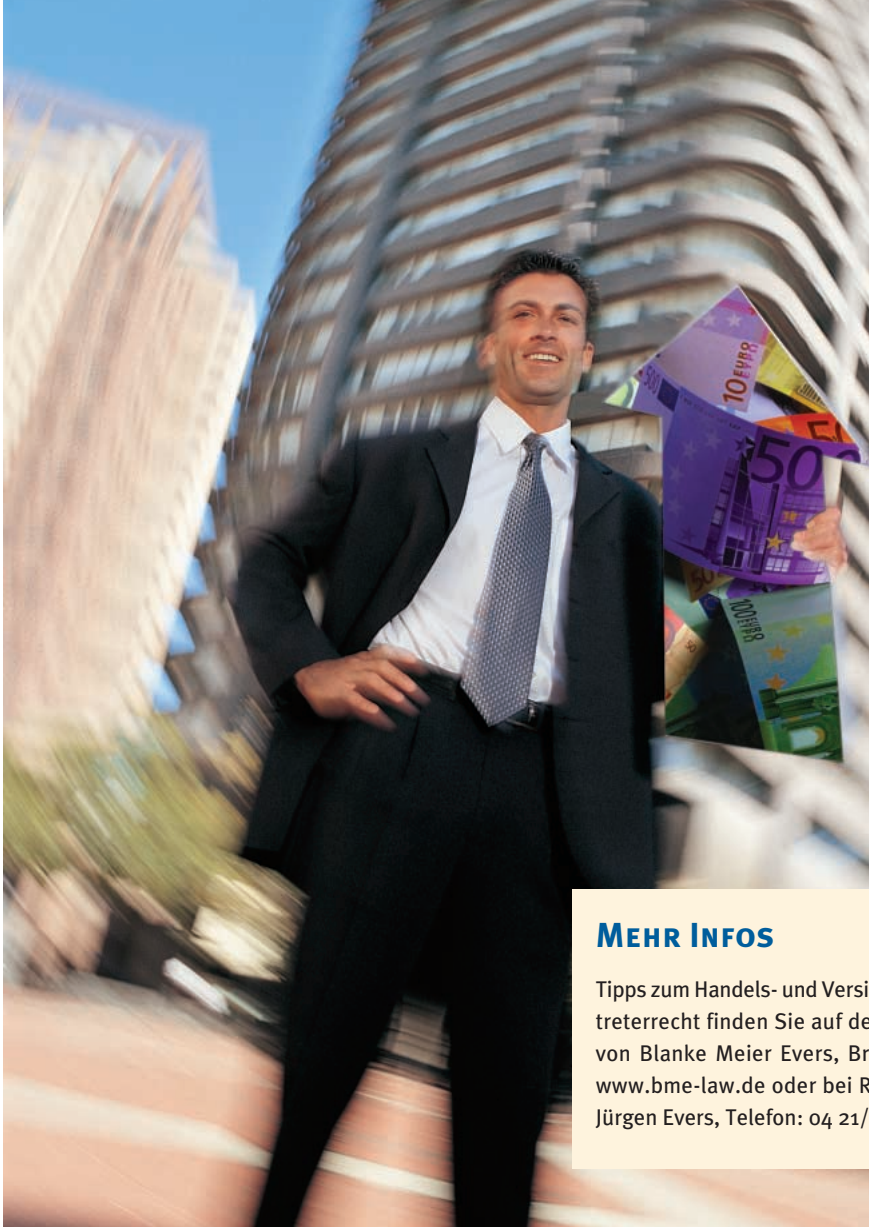
Die mit dem Leitantrag beabsichtigte unterschiedliche Behandlung von Handels- und Versicherungsvertretern wäre möglicherweise gerechtfertigt, wenn ein Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters nur unter der Voraussetzung entstehen könnte, dass der Agenturvertrag die branchenübliche Provisionsverzichtsklausel enthält. Denn dies würde im Ergebnis bedeuten, dass der Versicherungsvertreter sich nur um den Preis des Verlustes erworbener Provisionsansprüche von dem Versicherer trennen könnte. Anders als der Handelsvertreter, der mit Beendigung lediglich Hoffnungen und Chancen auf den Erwerb von Provisionen aus künftigen Geschäften verliert, müsste der Versicherungsvertreter auf konkrete Anwartschaften auf Provision aus geschlossenen Geschäften verzichten. Das würde nicht nur auf eine zweifelhafte Kün-

digungerschwerung hinauslaufen. Die Rechtsprechung könnte Provisionsverzichtsklauseln auch nicht unter Hinweis darauf rechtfertigen, dass der Provisionsverlust nach dem gesetzlichen Leitbild des Paragraphen 89 b HGB gewollt sei. Denn dies würde zwangsläufig die Frage aufwerfen, ob der Verlust von Provisionsanwartschaften verfassungsrechtlich mit der Eigentumsgarantie nach Artikel 14 Absatz 1 des Grundgesetzes vereinbar wäre.

Bei genauerer Betrachtung wird aber auch deutlich, dass nicht nur der Handelsvertreter lediglich Chancen auf Provisionsansprüche verliert, die er bei Fortsetzung des Handelsvertretervertrages realisiert hätte, sondern auch der Versicherungsvertreter. Maßgeblich hierfür ist die Erwägung, dass dem Versicherungsvertreter wegen der von ihm vermittelten Versicherungen ein Anspruch auf Provision stets nur für das jeweilige zustande gekommene konkrete Geschäft zusteht. Hierbei handelt es sich um die Versicherungsperiode bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin. Für die weitergehenden Perioden, in denen der Versicherungsnehmer noch nicht gebunden ist, bestehen nach dem gesetzlichen Leitbild noch keine Ansprüche auf Provision. Grund hierfür ist der Umstand, dass es infolge fehlender Verpflichtung des Versicherungsnehmers zur Durchführung der Versicherung über den nächsten ordentlichen Kündigungstermin hinaus an einem geschlossenen Geschäft fehlt. Dieses wiederum ist aber nach dem gesetzlichen Leitbild Voraussetzung für den Anspruch auf Provision. Bei den diese Perioden betreffenden künftig zu erwartenden Provisionen handelt es sich um Hoffnungen und Chancen, nicht aber um konkrete Anwartschaften. Im Ergebnis wäre es daher sachlich nicht gerechtfertigt, den Versicherungsvertreter im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch abweichend vom Handelsvertreter zu behandeln.

## Unkalkulierbares Risiko

Die Erwägungen, die zur Begründung des Leitantrages herangezogen worden sind, halten einer näheren Prüfung nicht stand. Die Vorschrift des Paragraphen 89 b Absatz



### MEHR INFOS

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

3 Nr. 1 HGB bezweckt nicht lediglich einen Insolvenzschutz für Unternehmen. Vielmehr ist der Gesetzgeber ursprünglich davon ausgegangen, dass es der Billigkeit entspricht, den Anspruch entfallen zu lassen, wenn der Vertreter ihn letztlich durch eine eigene Kündigung verliert, die durch nichts veranlasst ist. In diesem Falle soll sich der Vertreter nach dem Willen des Gesetzgebers die Folgen seines Verhaltens selbst zuzuschreiben haben.

Im Zusammenhang mit der Prüfung der Verfassungsmäßigkeit des Ausschlussstatbestandes Mitte der neunziger Jahre hatte die Bundesregierung den Fortbestand der Ausschlussregelung mit der Erwägung gerechtfertigt, dass die weitere Akzeptanz der Vertretertätigkeit bei den Unternehmen aufrecht erhalten werden soll. Diese Erwägung hat das Bundesverfassungsgericht ausdrücklich als verfassungsrechtlich unbedenklich

gebilligt. Müsste ein Unternehmer bei jeder Disposition, insbesondere in Zeiten eines sich verschärfenden Wettbewerbes, damit rechnen, dass der Vertreter ausgleicherhaltend kündigen kann, so wäre die Zusammenarbeit mit Vertretern in der Tat mit einem für Unternehmer nicht mehr kalkulierbaren Risiko verbunden. Die Unternehmer müssten sich jederzeit sorgen, dass Versicherungsvertreter das Agenturvertragsverhältnis kündigen und einen Ausgleichsanspruch



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

in der Größenordnung bis zu einer dreifachen Jahresprovision geltend machen.

Auch in der Versicherungswirtschaft wären die Folgen für die vertretenen Unternehmen nicht absehbar. Dies mag vielleicht für die größten Versicherer nicht zutreffen. Es gibt aber eine Reihe von Versicherern, deren selbständiger Außendienst weit weniger als vierstellige Zahlen erreicht. Würden deren Vertreter unter Erhalt des Ausgleichsanspruchs kündigen können, so wären die wirtschaftlichen Folgen sicherlich unabsehbar. Hinzu kommt, dass in den letzten Jahren in der Versicherungswirtschaft eine starke Tendenz zu beobachten ist, nach der Ausschließlichkeitsagenten sich mit dem Gedanken tragen, den Vertriebsweg zu wechseln und eine Tätigkeit als Makler aufzunehmen.

### Auch Versicherungsvertreter wären existenziell betroffen

Diese Tendenz wird durch das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts wohl noch gesteigert werden, weil es jeden Versicherungsvermittler zwingt, dem Kunden seinen Status und den Umfang seiner Dienstleistung im Einzelnen offen zu legen. Darüber hinaus träfe die gesetzliche Regelung nicht nur Versicherer, sondern auch Versicherungsvertreter, die ihrerseits mit Untervertretern arbeiten. Solche Vermittlerbetriebe würden durch einen Wegfall des Ausschlussstatbestandes existenziell betroffen.

Der Initiative zur Abschaffung des Ausschlussstatbestandes für den Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters im Falle der Eigenkündigung dürfte im Ergebnis der Erfolg versagt bleiben. Sie fordert eine sachlich ungerechtfertigte Ungleichbehandlung von Handels- und Versicherungsvertretern.

Ferner reduziert sie den Ausschlussstatbestand auf einen bloßen Insolvenzschutz und trägt damit dem Sinn der gesetzlichen Regelung über den Ausgleichsanspruch nicht hinreichend Rechnung. Schließlich wird die Initiative nicht nur in der Versicherungswirtschaft auf erheblichen Widerstand treffen, sondern auch in Kreisen der Versicherungsvermittlung, die mit selbständigen Untervertretern kooperieren. ■