

# Kein Ausgleich bei Aufrücken des Untervertreeters in Hauptvertreterstellung

Das gilt auch für Versicherungsvertreter, urteilen die Richter vom Landgericht Oldenburg

Jürgen Evers

Für den Handelsvertreter gilt, dass ihm ein Ausgleich aus Billigkeitsgründen zu versagen ist, wenn er nach Beendigung des Untervertretervertrages in die Position des Hauptvertreeters aufrückt und direkt für den bis dahin gemeinsam vertretenen Unternehmer tätig wird.<sup>1</sup> Das Landgericht Oldenburg hatte nunmehr darüber zu entscheiden, ob dies auch für Versicherungsvertreter gilt.<sup>2</sup> Geklagt hatte ein Untervertreter gegen eine Hauptagentur. Dieser waren 28 Untergenturen angeschlossen. Der vertretene Versicherer hatte mit der Hauptagentur vereinbart, die Untergenturen nach Beendigung des Vertrages in seinen Stammvertrieb zu überführen.

Der Untervertreter war nach Beendigung seines Vertrages unter Übernahme des Bestandes in ein direktes Agenturverhältnis zu dem Versicherer eingetreten. Er war der Ansicht, die Hauptagentur habe eine Ausgleichszahlung erhalten. Diesen Vorteil müsse sie an ihn weiterreichen. Außerdem machte er geltend, er habe sich die weitere Betreuung seines Bestandes bei dem Versicherer erkaufen müssen. Eine Ausgleichszahlung entspreche daher auch der Billigkeit. Die Hauptagentur hielt dem entgegen, es fehle bereits an Untermervorteilen. Sie habe bei Beendigung des Agenturverhältnisses zu dem Versicherer keinen Ausgleich erhalten, ihren Geschäftsbetrieb aufzugeben und dem Versicherer ihr wesentliches Betriebsvermögen überlassen. Dafür habe sie eine Zahlung akzeptiert, die nicht einmal 60 Prozent des Firmenwertes ihres Unternehmens erreicht habe. Die Zahlung sei zu einem Teil nur deshalb als Ausgleich deklariert worden, weil der Versicherer einen etwaigen Anspruch als abgegolten habe wissen wollen. Jedenfalls entspreche ein Ausgleichsanspruch nicht der Billigkeit. Die Hauptagentur habe sich gegenüber dem Versicherer verpflichten müssen, ihre Geschäftstätigkeit einzustellen. Sie habe deshalb keinen weiteren Nutzen aus dem Bestand ziehen können, während der Untergentur in dem direkten Vertrag mit dem Versicherer sogar höhere Provisionen zugesagt worden seien.

Das Gericht hat die Klage im Wesentlichen mit den nachstehenden Erwägungen abgewiesen. Der Ausgleich setze voraus, dass

der Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehe. Der einer Hauptagentur bei Beendigung des Vertretervertrages mit dem Prinzipal einerseits und dem Untervertreter andererseits zufließende Vorteil liege im Streitfall in dem durch die Veräußerung erzielten höheren Entgelt. Jedenfalls dann, wenn sich die absprachegemäß zu zahlende Summe ausdrücklich zusammensetze aus einem Ausgleich sowie weiteren Zahlungen unter anderem für die Betriebs- und Geschäftsausstattung, könne die Zuerkennung eines Ausgleichsanspruchs nicht an fehlenden Untermervorteilen scheitern.

## Ausgleichsanspruch setzt Billigkeit voraus

Für einen Ausgleichsanspruch des Untervertreeters fehle es aber an der Anspruchsvoraussetzung der Billigkeit, wenn dieser nach dem Ausscheiden der Hauptagentur in der Vertriebshierarchie des Versicherers um eine Position nach oben aufrücke und er nicht darlege, dass ihm im Rahmen der Billigkeit zu berücksichtigende Provisionsverluste entstehen. Der Ausgleichsanspruch bestehe nur, wenn und soweit die Zahlung unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles der Billigkeit entspreche. Im Rahmen der Billigkeitsprüfung seien Provisionsverluste als besonders wichtiges Element zu berücksichtigen.

Werde die Provision weitergezahlt, trete kein Provisionsverlust ein. In einem mehrstufigen Vertretungsverhältnis bestimmten sich die Provisionsverluste grundsätzlich nach den Gegebenheiten innerhalb des jeweiligen Vertragsverhältnisses. Betreue der Untervertreter nach Beendigung seines Untervertretervertrages den bisherigen Bestand der Kunden unmittelbar für den vertretenen Versicherer, gelange insoweit ein Ausgleich nicht zur Entstehung. Denn nach dem Wegfall des Hauptvertreeters in der Vertriebshierarchie entstünden dem Untervertreter wegen der weiteren Bestandsbetreuung gegen Provision keine ausgleichenden Provisionsverluste. Dieses gelte erst recht, wenn der Untervertreter nach Aufnahme seiner direkten Tätigkeit für den Versicherer hö-

here Provisionssätze erhalte als während der Laufzeit des Untergenturvertrages. Bei diesen Gegebenheiten sei nicht nachzuziehen, dass der Untervertreter einerseits für sich reklamieren, ihm entgingen infolge Provisionsverzichts seit Beendigung des Untervertretervertrages Provisionen, er aber andererseits den bisher von ihm im Rahmen des Untervertreterverhältnisses betreuten Bestand weiter betreue und daraus weiterhin Provisionen ziehe.

Müsse sich der Untervertreter vereinbarungsgemäß in den von ihm zuvor für die Hauptagentur betreuten Bestand „einkaufen“, indem ihm der Versicherer bestimmte Beträge pro Monat belaste, so stelle dies einen erheblichen Nachteil dar. Dieser sei bei der Billigkeitsprüfung zu berücksichtigen. Führe die Regelung indes dazu, dass sich der Untervertreter gegenüber dem Versicherer gerade nicht so behandeln lassen muss, als hätte er den Bestand erst zum Beginn des Vertrages mit dem Versicherer übernommen, sondern gelte der Bestand mit der erfolgten Zahlung absprachegemäß als selbst aufgebaut, bedeutet dies, dass der Vertreter im Falle eines späteren Ausscheidens ein Ausgleich gegenüber dem Versicherer für den (übertragenen) Bestand habe.

Würde dem Untervertreter unter diesen Umständen gegenüber der Hauptagentur auch noch ein Ausgleich zuerkannt, würde er zu Unrecht besser gestellt. Dies müsse erst recht gelten, wenn der Vertreter mit der Zahlung an den Versicherer zudem höhere Anwartschaften für die Altersversorgung erkaufe. Im Übrigen sei eine Vereinbarung, mit der der Versicherer die Ausgleichszahlung an den Ausgeschiedenen auf einen Nachfolgevertreter abwälze, aus Sicht des Gerichts auch nicht unbedenklich.

Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

## Anmerkungen

- 1 Vgl. BGH, Urt. v. 13. 3. 1969 – VII ZR 174/66 – VertR-LS 3 m.w.N.
- 2 Urt. v. 23. 11. 2012 – 9 O 1871/11 – VertR-LS – Münsterländische Versicherungsvermittlung