

Nichtigkeit von Vertreterverträgen in der Teilausschließlichkeit

OLG Bamberg befasst sich mit über Jahre erfolgreich praktiziertem Vertriebsmodell

Jürgen Evers

Unter Teilausschließlichkeit wird verstanden, dass ein Versicherer mit einem Unternehmer kooperiert, dessen Organisation zwei Kategorien von Untervertretern umfasst. Zum einen sind dies echte Mehrfachvertreter mit Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO, die konkurrierende Versicherer vertreten. Zum anderen sind dies Vertreter, die als gebundene Vermittler nach § 34 d Abs. 7 Nr. 1 GewO erlaubnisfrei im Namen und unter der Haftung eines Versicherer vermitteln. Als echte Mehrfachvertreter werden dabei Branchenerfahrene tätig. Als Gebundene werden Vertreter tätig, die noch nicht über den Sachkundenachweis für die Erteilung der Erlaubnis verfügen und die diesen im Rahmen der praktischen Tätigkeit erwerben sollen.¹ Die Karriere- und Vergütungssysteme der Vertriebsgesellschaften erlauben in diesem Fall, dass Personen Zugang zum Versicherungsvermittlungsgewerbe erhalten, die dieses aus der Praxis heraus erlernen können.

Gebundene Vertreter verwenden eine Vermittlererstinformation nach § 15 VersVermV, aus der hervorgeht, dass sie ausschließlich die Produkte des haftungsgebenden Versicherers vermitteln. Kommt es anlässlich der Beratungsgespräche dazu, dass der gebundene Vertreter feststellt, dass das Tarifangebot des Versicherer, dessen Tarife er vermitteln darf, den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden nicht gerecht wird, kann der Gebundene seinen unechten Hauptvertreter bitten, den Beratungsfall zu begleiten. In diesen Fällen wird der unechte Hauptvertreter als verantwortlicher Gewerbetreibender tätig und führt im Beisein des Gebundenen die Beratung des Kunden durch. Der Gebundene erhält in diesen Fällen für den Nachweis des Bedarfsfalls gegenüber seinem unechten Hauptvertreter eine Anteils- oder Split-Provision.

Die Modelle der Teilausschließlichkeit werden unterschiedlich ausgestaltet. Teilweise kombinieren Vertriebe das Modell der Teilausschließlichkeit auch mit einer so genannten Ven-

tillösung. Dies wird namentlich dort praktiziert, wo die Vertriebsgesellschaft eine bestimmte Zielgruppe anspricht, für die das Produktportfolio des haftungsgebenden Versicherers nur weniger passende Tarife bereitstellt. In diesen Fällen können die Gebundenen ergänzend auf bestimmte einzelne Fremdprodukte zurückgreifen, deren Absatz jeweils vom haftungsgebenden Versicherer gebilligt wird.

Für die Versicherer hat die Zusammenarbeit mit Vertrieben im Wege der Teilausschließlichkeit den Vorteil, dass sie einerseits eine stärkere Bindung der Unternehmensgruppe des Vertriebes bewirken und sie andererseits damit einhergehend regelmäßig auch ein erhöhtes und stetiges Geschäftsvolumen verspricht.²

Das Modell der Teilausschließlichkeit ist über viele Jahre erfolgreich praktiziert worden, bis sich unlängst das OLG Bamberg damit befasst hat.³ Dabei sind die Richter zu dem Ergebnis gelangt, dass dem Handelsvertretervertrag eines in der Teilausschließlichkeit tätigen Vertreters die Wirksamkeit zu versagen sei, wenn der Vertreter Fremdprodukte anbiete.

Das vertragliche Verhältnis zwischen Unternehmer und gebundenem Vertreter sei auf die Umgehung gesetzlicher Vorschriften angelegt und es werde auch so praktiziert mit der Folge, dass der Vertretervertrag nach § 134 BGB i.V.m. § 34 d Abs. 1, Abs. 7 GewO nichtig sei, wenn der gebundene Vertreter Produkte anderer Anbieter vermittele, die der Unternehmer bereitstelle, der Vertretervertrag aber keinen Hinweis auf eine eingeschränkte Vermittlungsbefugnis des Gebundenen enthalte und sich auch im Vertriebsvertrag mit dem haftungsgebenden Versicherer weder ein Hinweis auf die Ventillösung finde, noch eine detaillierte Regelung der Befugnis zur Vermittlung von Verträgen anderer Anbieter.

Trage der Unternehmer vor, dass die gebundenen Vertreter vor der Sachkundeprüfung der IHK entsprechend den Vereinbarungen mit dem haftungsgebenden Versicherer nur

dessen Produkte vertreiben dürfen und dass sie umfangreich geschult und aufgeklärt worden seien, was sie vermitteln dürften und was nicht, so stehe es dies der Annahme eines nichtigen Umgehungsgeschäfts nicht entgegen, wenn nicht dargelegt werde, wie der Ausnahmeharakter der über die sog. Ventillösung vermittelten Geschäfte sichergestellt werden soll.

Könne davon ausgegangen werden, dass bis 25 Prozent der von Gebundenen vermittelten Produkte „Fremdprodukte“ sind, trage der Unternehmer aber nicht vor, dass es sich hierbei nicht nur um über die Ventillösung vermittelte Produkte, sondern auch um die in Zusammenarbeit mit einer Führungskraft vermittelten Produkte handele, könne der Unternehmer sich auf eine Ventillösung nicht berufen, die die Abweichung von der gesetzlichen Vorschrift rechtfertige. Dazu sei erforderlich, dass der Unternehmer detailliert darlege, welchen Umfang die Ventilgeschäfte tatsächlich umfasst oder welcher Umfang seiner Auffassung nach im Rahmen der von ihm praktizierten Ventillösung tatsächlich gerechtfertigt gewesen sein soll.

Der Unternehmer könne sich nicht darauf berufen, dass der Umstand des Haftungseintritts des Versicherers für jedes durch den gebundenen Vermittler vermittelte Produkt die

Rechtsfolge des § 134 BGB ausschließe. Die Erlaubniserteilung gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 1, Abs. 5 Satz 1 GewO sei nicht nur vom Bestehen einer Haftpflichtversicherung abhängig, sondern (auch) von einem Sachkundenachweis zur Gewährleistung einer qualifizierten Beratung der Verbraucher.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Sie klärt weder, woraus sich ergibt, der Unternehmer umgehe ein Gesetz noch welche Norm der Vertretervertrag vereitelt. Ohne Erlaubnis hätte allenfalls der gebundene Vertreter gehandelt. War der Löwenanteil des Geschäfts auch nach Auffassung des Senats beanstandungsfrei vermittelt worden, erschließt sich nicht, warum der Vertretervertrag insgesamt nichtig sein soll.

- 1 EVERS.OK Anm. 3.7 zu OLG Schleswig, 13.07.2010 - 6 U 26/10- Itzehoer 2 -.
- 2 EVERS.OK Anm. 3.8 zu OLG Schleswig, 13.07.2010 - 6 U 26/10- Itzehoer 2 -.
- 3 OLG Bamberg, 12.09.2023 - 4 U 94/23 e EVERS.OK - Pingus 9 -.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

VGA Bundesverband der
Assekuranzführungskräfte e. V.

Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

Wir. Steuern. Führung.

E-Mail: info@vga-koeln.de
Internet: www.vga-koeln.de

Peterstraße 23-25
50676 Köln
Telefon: 0221 952 1280
Telefax: 0221 952 1282

