

Kündigung

Rabatt-K.O. verkürzt den Countdown

Das OLG München hat unlängst den Katalog der wichtigen Kündigungsgründe erweitert. Danach soll der Vertreter aus wichtigem Grund kündigen können, wenn der Versicherer ihm die Möglichkeit entzieht, den Kunden Rabatte einzuräumen.

Im Streitfall klagte ein Versicherer auf Feststellung, dass der Agenturvertrag nicht durch die fristlose Kündigung des Vertreters aufgelöst worden ist. Der Vertreter hatte den von ihm betreuten Kfz-Versicherungskunden Rabatte von bis zu 25 Prozent auf den tariflichen Prämiensatz gewährt. Nachdem der Vertreter den Vertretervertrag ordentlich gekündigt hatte, erfuhr er von Kunden, dass die von ihm zugesagten Rabatte nicht gewährt worden waren. Auf seine Nachfrage hieß es vom Versicherer, dass dieser ihm die Rabattierungsmöglichkeit im Bezug auf dessen ordentliche Kündigung des Vertretervertrages entzogen hatte.

Der Vertreter forderte den Versicherer unter Fristsetzung auf, ihm gegenüber zu bestätigen, dass er weiterhin Kunden Rabatte gewähren dürfe. Andernfalls sei ihm nicht zuzumuten, die ordentliche Kündigungsfrist abzuwarten. Er konstatierte, er werde das Vertragsverhältnis ansonsten fristlos kündigen. Nachdem die gesetzliche Frist ohne Reaktion verstrichen war, kündigte der Vertreter den Vertrag fristlos. Und er erhielt Recht: Das Oberlandesgericht (OLG) München bestätigte die Auffassung des Landgerichts Traunstein, das die Feststellungsklage des Versicherers abgewiesen hatte.

Ein wichtiger Grund für die fristlose Beendigung eines Vertretervertragsverhältnisses liege vor, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen die Vertragsfortsetzung bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin nicht zugemutet werden könne.

Unzulässige Benachteiligung bei Verdienstmöglichkeiten

Ein wichtiger Grund sei auch dann gegeben, wenn der Versicherer die ordentliche Kündigung des Vertreters zum Anlass nehme, dem Vertreter die Rabattierungsmöglichkeiten für Kfz-Versicherungen zu nehmen und infolgedessen die weitere Geschäftstätigkeit des Vertreters unzumutbar erschwert werde.

Zwar würden des Vertreters Verdienstmöglichkeiten nicht gänzlich geschmälert. Es sei also nicht mit der Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz des Vertreters zu rechnen. Es widerspreche jedoch dem Grundsatz von Treu und Glauben gemäß § 242 Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB), wenn der Versicherer den Vertreter nach dessen ordentlicher Kündigung zwar weiterhin an den Vertrag binde, ihm andererseits aber entgegen der bisherigen

vertraglichen Übung keine Rabattkontingente mehr einräume und damit erheblich in seinen Verdienstmöglichkeiten beschränke.

Der Umstand, dass der Vertreter den Agenturvertrag ordentlich gekündigt habe, berechtige den Versicherer nicht, den Vertreter ab diesem Zeitpunkt im Hinblick auf Rabatte schlechter zu behandeln als zuvor. Dies sei nicht vereinbar mit der Pflicht des Vertreters, seinerseits weiterhin bis zum Ablauf der Kündigungsfrist ausschließlich für den Versicherer tätig zu

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Die fristlose Kündigung aus wichtigem Grund ist grundsätzlich nur dann wirksam, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls die Vertragsfortsetzung bis zur nächsten ordentlichen Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann.
- Nach einem Urteil des OLG München stellt der Entzug der Rabattierungsmöglichkeit durch den Versicherer einen wichtigen Grund für die fristlose Kündigung eines Vertreters dar.

sein. Dem Unternehmer stehe zwar grundsätzlich das Recht zu, seinen Betrieb so einzurichten und umzugestalten, wie es ihm wirtschaftlich vernünftig und sinnvoll erscheine. Er dürfe sich dabei aber nicht willkürlich und ohne einen vertretbaren Grund über schutzwürdige Belange des Vertreters hinwegsetzen und sei nach § 86 a Absatz 1 Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Vertretervertrag verpflichtet, die Arbeit des Vertreters zu unterstützen sowie auf dessen schutzwürdigen Belange Rücksicht zu nehmen.

Zwar könne ein Unternehmer durchaus ein Interesse daran haben, Vertreter, die sich bereits „auf dem Absprung“ befinden, nicht mehr im gleichen Maße wie bisher und wie Vertreter in ungekündigter Stellung zu unterstützen. Dies könnte es auch rechtfertigen, sie etwa an Fortbildungs- oder Incentive-Maßnahmen, die auf eine noch länger andauernde Zusammenarbeit ausgerichtet sind, nicht mehr teilnehmen zu lassen.

Etwas anderes gelte aber für Maßnahmen, welche die Verdienstmöglichkeiten des Vertreters bis zum Ende der Vertragslaufzeit betreffen. Zu berücksichtigen sei in diesem Zusammenhang, dass es der Unternehmer in der Hand habe, einen Vertreter bereits vor Ablauf der Kündigungsfrist aus dem Vertrag zu entlassen. Wolle der Unternehmer dieses nicht, dürfe er die Arbeitsbedingungen des Vertreters grundsätzlich nur wegen der ausgesprochenen Kündigung nicht verschlechtern.

Gleiches Recht muss für alle gelten

Einem Versicherer sei es selbstverständlich unbenommen, dem Vertreter nach denselben Maßstäben, die für andere Vertreter gelten, Rabattvollmachten zuzuteilen oder zu streichen. Läge die Ursache für eine dem Vertreter erteilte Rabattsperre jedoch allein darin, dass der Vertreter ordentlich gekündigt habe, so sei der Vertreter zur Kündigung des Vertretervertrages aus wichtigem Grund berechtigt, wenn dem Vertreter dadurch

die weitere Geschäftstätigkeit unzumutbar erschwert werde. Dies sei der Fall, wenn der Vertreter bei rund Zweidrittel der Kunden mit Nachlässen arbeite. Unter diesen Umständen sei es dem Versicherungsvertreter nicht zumutbar, noch weitere fünf Monate bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist im Vertragsverhältnis festgehalten zu werden, während ihm andererseits die Möglichkeit zum Neuabschluss von Kfz-Versicherungen erschwert werde. Insoweit sei es auch unerheblich, dass andere Agenturen mit deutlich weniger Rabattkontingenten oder gar keinen auskämen.

Entscheidend sei vielmehr, dass der Vertreter sich mit seiner Agentur darauf eingerichtet habe, Kunden mit Rabatten zu werben und die Rabattpraxis von dem Unternehmer über einen längeren Zeitraum nicht bloß hingenommen, sondern durch die Vergabe zusätzlicher Rabattkontingente sogar gefördert worden sei. Da der geltend gemachte wichtige Grund dem Leistungsbereich zuzuordnen sei, müsse der fristlosen Kündigung im Regelfall eine Abmahnung gemäß § 314 Absatz 2 BGB vorangehen. Dieses habe der Vertreter berücksichtigt. Im Übrigen müsse die Kündigung eines Vertretervertrages aus wichtigem Grund nicht innerhalb der Zweiwochenfrist des § 626 Absatz 2 BGB erklärt werden. Vielmehr sei die außerordentliche Kündigung eines Vertretervertrages nach § 314 Absatz 3 BGB innerhalb einer angemessenen Frist zu erklären. Die Dauer richte sich nach den Umständen des jeweiligen Falles. Diese Frist, die regelmäßig kürzer sei als zwei Monate, sei im Streitfall gewahrt.

Die Entscheidung erscheint nicht unbedenklich. Im Ausgangspunkt trifft es zwar zu, dass der Entzug der Rabattierungsmöglichkeit nach erfolgter ordent-

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht 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.

licher Kündigung einen wichtigen Grund zur außerordentlichen Kündigung darstellen kann, wenn dadurch die Tätigkeit des Vertreters unzumutbar erschwert wird. Mit Rücksicht auf die geringen Provisionen, die im Kfz-Geschäft gezahlt werden, erscheint es aber kaum nachvollziehbar, dass sich eine Beschränkung des Neugeschäfts für den Vertreter so auswirkt, dass ihm die Vertragsfortsetzung bis zum Kündigungstermin schlechthin unzumutbar ist. Dies muss jedenfalls dann gelten, wenn die ordentliche Kündigung den Vertretervertrag ohnehin drei Monate vor dem Kündigungstermin für Kfz-Versicherungen beendet hätte. Es kommt hinzu, dass im Allgemeinen während der Kündigungsfrist strengere Anforderungen an einen wichtigen Grund gestellt werden. Deshalb sollten Vertreter den Entzug einer Rabattvollmacht nur dann zum Anlass nehmen, den Vertretervertrag außerordentlich zu kündigen, wenn diese ganz erhebliche Provisions-einbußen befürchten lässt. ■

„Neues vom VVG: Haftung des Versicherungsmaklers im Spiegel der Rechtsprechung“ lautet der Vortrag von Jürgen Evers auf dem VM-Fachtag in Hamburg am 24. November 2010.
Anmeldungen unter: www.gabler-finance.de

VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

