

Wenn das Fass überläuft

Mahnt ein Versicherer seinen Vertreter ab,
kann er diesen später nicht aus den gleichen Gründen kündigen

Von Jürgen Evers

Das Landgericht Frankfurt/Main¹ hatte darüber zu entscheiden, wie sich Abmahnungen auf das Recht auswirken, den Agenturvertrag später fristlos zu kündigen. Im Streitfall hatte der Vertreter gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen. Später hatte er Anträge auf Lebensversicherungen eingereicht, deren Versicherungsnehmer er und seine Tochter waren. Auf den Hinweis des Versicherers, bei den Anträgen handle es sich um „nicht provisionspflichtiges Eigengeschäft“, nahm der Vertreter die Anträge zurück. Zwei Tage später wurden die Anträge über eine Versicherungsmaklerin erneut bei dem Versicherer eingereicht. Der Versicherer rügte die Vorgehensweise. Anschließend polierte er die Anträge als Haustarif buchte sie als „provisionsfreies Eigengeschäft.“

Des Weiteren hat der Vertreter einen Kunden beleidigt. Der Versicherer mahnte den Vertreter wegen der Beleidigung ab. Nachdem der Vertreter auf die erbetene Stellungnahme die Eigengeschäfte betreffend mitgeteilt hatte, die Verträge wären ohne sein Wissen durch seine als Untervertreterin tätige Tochter eingereicht worden, kündigte der Versicherer den Agenturvertrag fristlos. Der Vertreter hat Klage erhoben, u.a. mit dem Antrag festzustellen, dass der Versicherer ihm den Schaden zu ersetzen hat, den er aufgrund der fristlosen Kündigung des Agenturvertrages erleidet.

WANN EIN KÜNDIGUNGSGRUND VERBRAUCHT IST

Das Landgericht gab der Klage statt. Dabei ließ es sich von folgenden Erwägungen leiten. Durch die unberechtigte fristlose Kündigung habe der Versicherer schuldhaft seine Pflichten aus dem Agenturvertrag verletzt, weil ein wichtiger Grund zur Kündigung nicht gegeben sei. Richte der Vertreter an einen Kunden eine diesen beleidigende und beschimpfende E-Mail, so sei dieses Verhalten zwar ohne weiteres geeignet, eine fristlose Kündigung des Agenturvertrages zu rechtfertigen. Hierauf könne sich der Versicherer aber nicht mehr berufen, nachdem er den Vertreter deswegen abgemahnt habe. Damit werde dieser Kündigungsgrund verbraucht. Der der Abmahnung zu Grunde liegende Lebenssachverhalt

könne für sich genommen nicht im Rahmen einer späteren Kündigung erneut als die Kündigung veranlassender wichtiger Grund im Sinne von § 89 a Abs. 1 HGB herangezogen werden. Der Vertreter dürfe sich darauf verlassen, dass sein Fehlverhalten durch die Abmahnung abgegolten sei. Zwar habe der Vertreter auch gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen, indem er mit einem Geschäftsführer einer GmbH anlässlich der Implementierung eines Versorgungswerks mit Direktversicherungen für die GmbH verabredet habe, dass der Vertreter dem Geschäftsführer für den Abschluss der Direktversicherungen eine Provision zahle. Denn bei der Abrede handle es sich nicht um eine bloße Tippgebervereinbarung, sondern um die Abgabe von Provisionen an Versicherungsnehmer oder Dritte. Allerdings habe der Versicherer auch dieses Verhalten nur zum Anlass genommen, den Vertreter abzumahnern, so dass auch der Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot für sich genommen nicht im Rahmen einer späteren Kündigung erneut als wichtiger Grund im Sinne von § 89 a Abs. 1 HGB herangezogen werden könne.

KÜRZUNG DER SCHADENERSATZANSPRÜCHE KOMMT NICHT IN BETRACHT

Bezogen auf die Eigengeschäfte fehle es bereits an einem Kündigungsgrund. Denn schließe der Agenturvertrag die Verprovisionierung von Eigenverträgen an keiner Stelle aus, stehe dem Vertreter auch ein Anspruch auf Provision für die Versicherung zu, die er selbst oder nahe Angehörige als Versicherungsnehmer mit dem Versicherer abschließen. Grund der Vergütung der Tätigkeit des Vertreters sei es, zu Gunsten des Versicherers Geschäft in Form des Abschlusses von Versicherungen zu generieren.

Hierbei sei es im Ergebnis unerheblich, ob der Vertreter selbst oder seine Angehörigen Versicherungsnehmer werden. Auch sei es für den Versicherer wirtschaftlich unerheblich, ob Versicherungsnehmer der Vertreter selbst oder dessen nahe Angehörige seien. Reiche der Vertreter Eigengeschäft ein, liege hierin keine Verletzung der Pflichten aus dem Agenturvertrag, sofern dieser nicht ausdrücklich die

Provision für Eigengeschäft ausschließt. Ob der Versicherer über seine fehlerhafte Rechtsansicht, wonach Eigenverträge provisionsfrei sein sollen, informiert hat, ist unerheblich, denn der Versicherer sei nicht dazu berechtigt, eigenmächtig und einseitig die Regelungen des Agenturvertrages außer Kraft zu setzen. Selbst eine Fehlvorstellung des Vertreters, dass es sich bei solchen Verträgen um nicht provisionspflichtiges Eigengeschäft gehandelt haben würde, ändert daran nichts, denn ein Irrtum des Vertreters zu seinen Ungunsten berechtige den Unternehmer nicht zur fristlosen Kündigung.

Zwar könnten vorherige Vertragspflichtverletzungen bei der Beurteilung, ob ein Agenturvertrag aus wichtigem Grund fristlos gekündigt werden kann, ergänzend herangezogen werden. Dies ändere allerdings nichts daran, dass im Zeitpunkt des Ausspruches der fristlosen Kündigung ein noch nicht verbrauchter Kündigungsgrund, etwa eine noch nicht abgemahnte Vertragspflichtverletzung, existieren muss. Der Schadensersatzanspruch erfasse den aus der unberechtigten Kündigung entstehenden Schaden wie den dem Gekündigten entgangenen Gewinn, also die Provisionen, die er bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist verdient hätte, ferner Vermögensnachteile wegen mehr möglicher Amorti-

sation von Investitionen und den durch vorzeitige Beendigung entgangenen höheren Ausgleich nach § 89 b HGB. Dabei sei ein mitwirkendes Verschulden des Gekündigten nach § 254 BGB nicht zu berücksichtigen. Auch wenn der Vertreter durch die Beleidigung und den Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot gravierend Pflichten aus dem Vertretervertrag verletzt habe, komme eine Kürzung des Schadensersatzanspruches nicht in Betracht, wenn der Vertreter wegen dieser Verhaltensweisen abgemahnt worden ist. Denn das anspruchskürzende Mitverschulden müsse sich stets auf die konkrete Kündigung beziehen.

1 LG Frankfurt, 25.05.2018 - 2-05 O 222/16 – VertR-LS – Alte Leipziger 5



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Warum Schweizer Underwriter
jederzeit gut schlafen können.



CONSOR
UNIVERSAL

Die meisten Industrie- und Spezialversicherungen der Schweiz arbeiten mit Consor Universal. Diese hoch flexible Software erstellt maßgeschneiderte Angebote und Verträge. Wie komplex die Aufgabe auch ist, der Underwriter kann sich entspannt auf Consor Universal verlassen. Falls Sie das auch möchten, nehmen Sie einfach mit uns Kontakt auf: www.consor.ch.