

vr aktuell

Juni 2005

Naht das Ende von Herrn Kaiser?

von Rechtsanwalt Jürgen Evers

Neue gesetzliche Hinweis- und Aufklärungspflichten für den Versicherungsvermittler sollen den Verbraucher bereits beim Erstkontakt befähigen zu beurteilen, mit welcher Art Vermittler er es zu tun und welchen Umfang die angebotene Versicherungsvermittlungsleistung hat. Bisher sind diese Pflichten vornehmlich unter dem Aspekt diskutiert worden, welchen Aufwand die Erfüllung dieser Pflichten für den Vermittler mit sich bringt. Dabei dürfen die Auswirkungen dieser neuen gesetzlichen Pflichten auf die Balance der Vertriebswege nicht unterschätzt werden.

Zwangsläufig wird das sensibilisierte Verbraucherbewusstsein dazu führen, dass Einfirmenvertreter im Neukundengeschäft wesentlich stärker als bisher an Boden verlieren werden. Zwar war bisher schon eine stetige Zunahme des Umsatzanteils der ungebundenen Vermittler zu Lasten der Ausschließlichkeitsvertreter zu verzeichnen. Bisher waren ungebundene Vermittler aber darauf angewiesen, dem Kunden die Vorteile ihrer Dienstleistung gegenüber derjenigen des Einfirmenvertreters zu vermitteln, indem er deutlich machte, dass er eine Auswahl von Produkten konkurrierender Versicherer präsentiert und dem Kunden bei der Auswahlentscheidung zur Hand geht. Vielen Kunden waren die Unterschiede der Versicherungsvermittlungsleistung bisher nicht präsent. Einfirmenvertreter haben Kunden auch nicht hierüber informieren müssen. Sie haben in erster Linie das Produkt thematisiert, nicht die Dienstleistung der Vermittlung. Damit ist es jetzt vorbei. Der Ausschließlichkeitsvermittler muss den Kunden künftig darauf hinweisen, dass er im Verhältnis zum ungebundenen Vermitt-

ler beschränkte Dienstleistung offeriert. Den Kunden wird sich so zwangsläufig die Frage aufdrängen, warum sie eine eingeschränkte Vermittlungsdienstleistung in Anspruch nehmen sollen. Nur ungebundene Vermittler nehmen dem Kunden mit der Beratung bei der Auswahl der in Betracht kommenden Risikoträger die Arbeit ab, Preise und Konditionen gemessen an ihren Wünschen und ihrem Bedarf zu vergleichen. Hinzu kommt, dass der ungebundene Vermittler für Beratungsfehler im Auswahlprozess einzustehen hat und der Kunde für etwaige ihm bei fehlerhafter Auswahl entstehende Nachteile nach dem künftigen Gesetz Schadensersatz verlangen kann.

Kein Marketingkonzept für Einfirmenvertreter

Proportional zur wachsenden Verbreitung der Erkenntnis, dass gebundene Agenten nur eine eingeschränkte Vermittlungsdienstleistung bieten, werden die Einfirmenvertreter im Neukundengeschäft stark unter Druck geraten. Dieser Vorgang wird nicht zuletzt dadurch begünstigt, dass die Ausschließlichkeit bisher kein Konzept entwickelt hat, die Vorteile ihrer Vermittlungsdienstleistung gegenüber derjenigen eines ungebundenen Vermittlers für den Kunden transparent zu machen.

Agenturen, die sich nicht frühzeitig auf bestimmte Geschäftsbereiche spezialisiert haben, in denen vertretene Versicherer stark und die angebotenen Prämien dauerhaft günstig sind, dürfte es im Neukundengeschäft nicht mehr im nennenswerten Umfang gelingen, neue Kunden zu werben. Die nachlassenden Verkaufserfolge werden sich in veränderten Größenverhältnissen zwischen der erstjährigen Abschluss- und der ab dem 2. Versicherungsjahr gezahlten Bestandsprovision widerspiegeln. Da die Vertriebsleistung des ungebundenen Agenten nach wie vor ausschließlich an dem Neugeschäft gemessen wird, werden Agenturen kaum eine Überlebenschance haben, die aus dem Bestand heraus nicht nennenswertes Neugeschäft auf Grund von Empfehlungen zufriedener Kunden generieren, weil deren Bestandsgröße hierzu nicht ausreicht oder der Bestand etwa in Folge Überalterung keine hinreichenden

Aktuelles

Zur unentgeltlichen Überlassung von Soft- und Hardware an einen Versicherungsvertreter

LG Köln, 08.03.05

Stellt der Unternehmer dem Vermittler Dynamiknachträge nicht mehr in Papierform zur Verfügung, sondern verweist er ihn stattdessen auf ein EDV-System, mit welchem der Vermittler neben dem Abruf der Dynamiknachträge auch die sonstige Agenturtätigkeit bestreiten kann, so ist der Unternehmer nicht verpflichtet, dem Vermittler das gesamte System mit allen Komponenten kostenlos zur Verfügung zu stellen. Die Information über die Dynamiknachträge ist im Vergleich zu dem sonstigen Nutzen des Systems für den Vermittler von marginaler und gänzlich untergeordneter Bedeutung.

Möglichkeiten zur Anknüpfung von Folgegeschäft bietet. Bestehen unter diesen Umständen keine weiteren Vorteile im Wettbewerb, wie sie beispielsweise im bankengestützten Vertrieb einerseits durch die Bereitstellung von Kundenadressen und Informationen über die wirtschaftliche Situation der hinter den Adressen stehenden Kunden stehen, ist das Nachlassen der Akquisitionserfolge im Neukundengeschäft nahezu zwangsläufig.

Konsolidierung der Ausschließlichkeitsorganisationen

Diese geänderten Rahmenbedingungen werden zu einer verstärkten Freisetzung "unproduktiver" Agenten führen, weil die Ausschließlichkeitsorganisation die vorhandenen Bestände vermeintlich produktiveren Vertretern zuordnen wird. Diese Zuordnung ist vor allem deshalb erforderlich, weil die Kostenstruktur der Ausschließlichkeitsorganisationen vielfach höher ist als die der Vertriebswege ungebundener Vermittler. Versicherer fördern

Unsere Themen

- Naht das Ende von Herrn Kaiser?
- Ausgleich und bAV: nicht immer geht die Rechnung auf
- Keine Zurechnung des Fehlers eines Untervertreeters bei der Antragsaufnahme
- Aktuelle Rechtsprechung

nur das Wachstum der gebundenen Vermittler durch verlorene Zuschüsse, gezielte Bestandszuordnungen und den finanzierten Anbau von Personal. Auf dem Vertriebsweg der ungebundenen Vermittler steht die qualifizierte fachliche Unterstützung im Hinblick auf das Tarifwerk des jeweiligen Versicherers im Vordergrund.

Nicht nur die Bereinigung der Ausschließlichkeitsorganisationen um unproduktive Vermittler wird einen Konsolidierungsprozess in Gang setzen. Vor allem wird auch den bisherigen erfolgreichen Agenturen bei der Akquisitionstätigkeit tagtäglich vor Augen geführt, dass das Wachstum der vergangenen Jahre im Neukundengeschäft nur dann zu erzielen ist, wenn dem Kunden die Auswahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Versicherern gewährleistet werden kann.

Erschwerung konzernfremder Akquisition

Bisher sind die Marktdefizite der Ausschließlichkeitsbindung von den betroffenen gebundenen Agenten vielfach dadurch ausgeglichen worden, dass die Agenten Versicherungen unter Verletzung ihrer Ausschließlichkeitsabrede im Markt eingedeckt haben, um den Kunden zu halten. Diese Wettbewerbsaktivitäten erfolgten vor allem über ungebundene Vermittler und zunehmend über so genannten Maklerpools. Heute erzielen Maklerpools teilweise bis zu 70% ihres gesamten Courtagumsatzes aus Geschäften, die gebundene Agenten unter Verletzung ihres Wettbewerbsverbots akquiriert haben. Diese vertragswidrigen Aktivitäten sind künftig durch die neuen gesetzlichen Informations- und Dokumentationspflichten mit einem außerordentlich hohen Entdek-

kungsrisiko verbunden. Denn jeder Vermittler muss künftig sowohl den Vermittlungsvorgang als auch die Person des Handelnden genauestens dokumentieren. Beratungsprotokolle und Informationsblätter finden sich nicht nur bei den beratenen Kunden, sondern sie finden auch Eingang in die Handelsbücher der eingeschalteten Pools und der betroffenen Vermittler. Diese Unterlagen erleichtern den Versicherern das Vorgehen bei der Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen wegen der Verletzung des Wettbewerbsverbots gegen vertragswidrig handelnden Agenten.

Aber nicht nur die vertragswidrig handelnden Ausschließlichkeitsagenten geraten wegen der Informations- und Dokumentationspflichten unter Druck, sondern auch die begünstigten Vermittler und Pools, denn auch sie handeln rechtswidrig. Durch die Hereinnahme aus dem Geschäft eines vertragswidrig handelnden gebundenen Agenten verschaffen sie sich einen Wettbewerbsvorsprung durch Rechtsbruch. Versicherern, deren Ausschließlichkeitsvertreter unter Verletzung des Wettbewerbsverbots Geschäft für Dritte akquiriert, stehen daher Ansprüche auf Auskunft und Schadensersatz wegen des vertragswidrig getätigten Geschäfts gegen den begünstigten ungebundenen Vermittler oder Pool zu.

Nachlassende Produktivität der Ausschließlichkeitsagenten im Neugeschäft und gleichzeitige Erhöhung des Produktions- und Kostendrucks seitens der Ausschließlichkeitsversicherer schaffen Konfliktpotenziale von einem bisher nicht gekannten Ausmaß. Die Folge wird sein, dass sich eine Vielzahl von Vermittlern mit der Notwendigkeit auseinandersetzen müssen, den Vertriebsweg zu wechseln.

Rechtsanwalt Jürgen Evers



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Wo Risiken sind, sind auch Chancen

Der Konsolidierungsprozess bringt aber nicht nur Risiken mit sich. Vielmehr bietet er solchen Vermittlern eine erhebliche Chance zum Wachstum, die das frei werdende Marktpotenzial gezielt abschöpfen. Gewinnen werden Unternehmen, die fremde Vermittler möglichst mit den von ihnen betreuten Beständen aufnehmen können und die den aufgenommenen Vermittlern aussichtsreiche Entwicklungsmöglichkeiten verbunden mit herausragenden Vertriebsunterstützungsleistungen anbieten können. Gewinnen werden aber auch Versicherer, die ihren gebundenen Agenten die Möglichkeiten einräumen, den Kunden auch konzernfremde Produkte anzubieten.

Aktuelle Rechtsprechung

Darlegungs- und Beweislast bei der Ausgleichsberechnung hinsichtlich übertragener Bestände

LG München I, 11.03.2005

Ist die Höhe der übertragenen Bestände, die im Rahmen des Handelsvertreterausgleichs nicht ausgleichsfähig sind, streitig, darf sich das Gericht nicht auf statistische Aussagen durchschnittlicher Verläufe und Abwanderungen bei übertragenem Bestand stützen. Stattdessen muss es im konkreten Einzelfall prüfen, welcher übertragene Bestand tatsächlich noch vorhanden ist und welcher Teil der bestehenden Verträge vom Vermittler selbst vermittelt oder wesentlich erweitert wurde. Zwar ist in der Rechtsprechung anerkannt, dass sich ein Handelsvertreter gegebenenfalls auf den Anscheinbeweis dafür berufen kann, dass der bei Vertragsende bestehende Kundenkreis von ihm erworben worden ist, wenn er jahrelang ununterbrochen tätig war. Legt der Unternehmer jedoch Unterlagen vor, die konkrete Bestandsübertragungen dokumentieren, muss der Vermittler seinerseits konkret angeben, welche Verträge in welcher Sparte genau von ihm vermittelt oder wesentlich erweitert wurden. Die bloße Darlegung

der Gesamtbeträge, von denen nach statistischen Wahrscheinlichkeiten berechnete Mindestbeträge für noch vorhandenen übertragenen Bestand bzw. Beträge, die nach den spezifischen Kriterien zur vereinfachten Ermittlung von vermitteltem und übertragenem Bestand nach den Berechnungsgrundsätzen der Spitzenverbände ermittelt wurden, genügt hierfür nicht.

Anmerkung der Redaktion

Diese Entscheidung steht im Widerspruch zur höchstrichterlichen Rechtsprechung, nach der der Vertreter Statistiken zur Ermittlung des Basisbetrages heranziehen kann. Sie ist nicht rechtskräftig.

Telefonwerbung des Versicherers im maklerbetreuten Kundenstamm

LG Wiesbaden, 22.04.2004

Einem Versicherungsmakler steht gegen einen Versicherer kein Anspruch darauf zu, es zu unterlassen, im geschäftlichen Verkehr per Telefon Versicherungsnehmer oder die bei ihm versicherten Privatpersonen auf Angebote zu den bestehenden Versicherungen anzusprechen, ohne vorher ausdrücklich vom Versicherungsnehmer dazu aufgefordert zu sein. Im Rahmen eines schon bestehenden Versicherungsverhältnisses ist das Anrufen der eigenen Versicherungsnehmer ohne vorherige Aufforderung durch diese wettbe-

werbsrechtlich nicht zu beanstanden, wenn es geschieht, um die Kunden auf Änderungen und Ergänzungen im Rahmen des bestehenden Vertragsverhältnisses hinzuweisen und nicht etwa neue ganz andere Produkte zu verkaufen. Der Versicherer darf davon ausgehen, dass der Kunde Änderungen und Ergänzungen, die seinen Versicherungsschutz optimieren, grundsätzlich kennen lernen will und deswegen mit entsprechenden Anrufen einverstanden ist. Sollte das im Einzelfall nicht zutreffen, bleibt es dem Angerufenen unbenommen, das Gespräch kurzerhand zu beenden. Der darin liegende Eingriff in die Privatsphäre der jeweiligen Kunden ist so gering, dass er hingenommen werden muss. Der Versicherer ist aber vertraglich nicht verpflichtet, dem Versicherungsmakler in Zukunft beim Verdienen zusätzlicher Provisionen, wie sie etwa bei Vertragsänderungen vorkommen können, behilflich sein. Er handelt nur dann treuwidrig, wenn er die von einem Versicherungsmakler betreuten Kunden planmäßig anruft, um mit ihnen neue Verträge abzuschließen und den Versicherungsmakler so um seine Provisionen für die Zukunft zu bringen.

Vergütung auf reiner Provisionsbasis im Arbeitsverhältnis zulässig

ArbG Berlin, 06.01.2005

Eine Vergütung allein auf Provisionsbasis

Ausgleich und bAV: nicht immer geht die Rechnung auf

von Rechtsanwalt Heiko Nicolaus

Es entspricht der Unternehmenspraxis, den Ausgleich des Vertreters um die betriebliche Altersversorgung zu mindern. Der Umfang der Minderung ist jedoch stets eine Frage des Einzelfalls. Die Einzelfallabwägung kann dazu führen, dass der Vertreter den Ausgleich trotz der bAV ungekürzt erhält. Nach dem Urteil des OLG Celle vom 13.01.2005 kann dies auch der Fall sein, wenn der Unternehmer kurz vor dem Rentenalter des Vertreters kündigt.

Im Streitfall begehrte ein Bausparkassenvertreter einen ungekürzten Ausgleich. Er berief sich u.a. auf eine Bestimmung des Versorgungswerkes. Danach war eine Minderung ausgeschlossen, wenn der Vertretervertrag infolge Versorgungsfalls, also bei Berufsunfähigkeitsbedingtem oder altershalber erfolgtem Ausscheiden des Vertreters, beendet wird. Zwar endete der Vertretervertrag durch ordentliche Kündigung der Bausparkasse. Der Vertreter machte jedoch geltend, die Kasse habe mit ihrer Kündigung treuwidrig die ungekürzte Zuerkennung des Ausgleichsanspruchs vereitelt. Sie habe nicht begründet, warum sie ihn nach neunundzwanzigjähriger Tätigkeit nur 15 Monate vor dem Termin gekündigt habe, mit dem der Vertrag ohnehin infolge Erreichens des 63. Lebensjahres beendet worden wäre.

Das OLG Celle wollte zwar nicht ohne weiteres einen Verstoß gegen Treu und Glauben darin erkennen, dass der Vertretervertrag kurz vor Erreichen der Altersgrenze gekündigt worden war. Denn die ordentliche Kündigung eines Handelsvertretervertrages sei eine unerlässliche Option. Es gäbe keine Gründe, Kaufleute ohne Auflö-

sungsmöglichkeit zu weiterer geschäftlicher Aktivität zu zwingen. Für die Frage indes, ob eine betriebliche Altersversorgung den Ausgleich mindere, könne es aber auch nicht bedeutungslos sein, wenn der Unternehmer dem Vertreter einen ungekürzten Ausgleich für den Fall in Aussicht gestellt habe, dass der Vertreter in seinen Diensten die vereinbarte Altersgrenze erreiche. Verhindere der Unternehmer dieses, indem er vorher kündige, liege jedenfalls die Vermutung nahe, dass es bei Ausspruch der Kündigung ein mitschwingendes Element gewesen sei, dass der Ausgleich noch gemindert würde. Eine solche Handlungsweise sei zu missbilligen, wenn der Unternehmer keine erklärenden Gründe nenne und die Kündigung erkennbar auch nicht in anderer Weise - etwa durch nachlassende Verkaufserfolge - veranlasst sei.

Im Ergebnis erkannte das Gericht aber nicht auf die ungekürzte Zuerkennung des Ausgleichs, sondern entschied, dass der Vertreter eine Kürzung um 40% des Barwerts der Altersversorgung hinnehmen muss. Zu Lasten des Vertreters wirke es sich aus, dass dieser den erweiterten Ausgleich nicht sogleich geltend gemacht habe. Nehme er nach seinem Ausscheiden den unter Abzug des Barwertes der Altersversorgung ermittelten Ausgleich widerspruchslos entgegen und lasse er sich erhebliches Kapital auszahlen, so ginge zu seinen Lasten, wenn er den Ergänzungsanspruch erst kurz vor Ablauf der Verjährungsfrist geltend mache. Unter ehrbaren Kaufleuten sei es zu erwarten, dass der Vertreter bereits bei Vertragsbeendigung

Rechtsanwalt Heiko Nicolaus



Heiko Nicolaus ist bei Blanke Meier Evers in dem Bereich Agenturvertragsrecht tätig

klar stelle, dass er mit dem Abzug der betrieblichen Altersversorgung nicht einverstanden sei. Dies gelte auch dann, wenn der Vertreter unter diesen Umständen Schwierigkeiten bei der Auszahlung des größeren Betrags habe befürchten müssen. Nach einer Gesamtabwägung billigte das Gericht dem Vertreter nur ein um 60% des Barwertes der betrieblichen Altersversorgung erweiterten Ausgleich zu.

Ging man bisher davon aus, dass ein ungekürzter Ausgleich nur bei erheblicher zeitlicher Fälligkeitsdifferenz von Ausgleich und Versorgungsleistungen möglich ist, zeigt die Entscheidung, dass der Einzelfall genauestens zu prüfen ist. Nach dem Urteil sollten Vertreter aber schon bei Vertragsbeendigung auf den ungekürzten Anspruch bestehen. Sonst laufen sie Gefahr, dass es bei der Bemessung des Ausgleichs zu ihren Lasten geht, eine Ausgleichszahlung zunächst widerspruchslos entgegen genommen zu haben.

ist auch in einem Arbeitsverhältnis grundsätzlich möglich. Die das Dienstverhältnis und die das Arbeitsverhältnis regelnden Normen schließen dies nicht grundsätzlich aus. Weder die §§ 611 ff. BGB noch die §§ 105 ff. GewO enthalten entsprechende Verbote. Die arbeitsvertraglichen Vereinbarungen einer Vergütung auf ausschließlicher Provisionsbasis sind darauf zu überprüfen, ob sie ggf. gegen §§ 134, 138, 242 BGB verstoßen. In der Versicherungswirtschaft sind Vergütungsvereinbarungen im Arbeitsverhältnis auf Provisionsbasis durchaus üblich, wobei allerdings in der Regel ein Grundgehalt als Fixum und Provisionen daneben soweit sie das Fixum übersteigen gezahlt werden. Auch im Handel ist eine am Ergebnis orientierte Vergütung nicht unüblich, wobei auch dort in der Regel neben Gehalt eine Umsatzprovision gezahlt wird.

Laufzeitunabhängiges Versicherungsmaklerhonorar für Nettotarife zulässig

BGH, 20.01.2005

Schließt ein Versicherungsmakler bei der Vermittlung eines abschlusskostenfrei kalkulierten Versicherungstarifs eine Honorarvereinbarung mit dem Versicherungsnehmer, die diesen unabhängig von dem späteren Schicksal der Versicherung zur Zahlung des Honorars verpflichtet, so

ist dies rechtlich nicht zu beanstanden. Die Klausel kann weder als überraschend angesehen werden, noch benachteiligt sie den Versicherungsnehmer entgegen den Grundsätzen von Treu und Glauben in unangemessener Weise. Sie weicht auch nicht von wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung ab. Maklerlohnansprüche für die Vermittlung von Verträgen entstehen gemäß § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB bereits dann, wenn der Hauptvertrag wirksam zu Stande kommt. Der weitere Bestand des nachgewiesenen oder vermittelten Vertrags bleibt auf die Provisionsforderung grundsätzlich ohne Einfluss. Die Zahlungspflicht des Maklerkunden entfällt deswegen im Allgemeinen nicht, wenn der vermittelte Vertrag nachträglich durch Rücktritt, Kündigung, einverständliche Aufhebung oder ähnliche Rechtsgeschäfte beseitigt wird, sofern nicht ausnahmsweise eine schon im Vertragsschluss selbst liegende Unvollkommenheit mitgewirkt hätte. Eine Klausel in einer Honorarvereinbarung, die Provisionsansprüche des Maklers von einer späteren Änderung oder vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Versicherungsvertrages unberührt lässt, weicht daher nicht von dem gesetzlichen Leitbild für Maklerlohnansprüche aus der Vermittlung von Verträgen gemäß § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB ab. Zu derartigen nachträglichen Rechtsgeschäften, die den Vergütungsan-

spruch des Maklers nicht berühren, gehört auch eine Kündigung des Versicherungsvertrages nach § 165 VVG oder die Umwandlung in eine prämienfreie Versicherung gemäß § 174 VVG. Die bei Lebensversicherungen den Versicherungsnehmer begünstigenden Vorschriften der §§ 165, 174 und 178 VVG können neben § 652 BGB nicht als Vergleichsmaßstab für die Frage herangezogen werden, ob die Ausgestaltung des Maklerhonorars vom gesetzlichen Leitbild abweicht. Zwar kann mit dem Abschluss einer Nettopolice und der damit einhergehenden unmittelbaren Provisionspflicht des Versicherungsnehmers eine vorzeitige Kündigung der Lebensversicherung tatsächlich erschwert werden, wenn sie an der Verpflichtung zur Weiterzahlung der Maklerprovision nichts ändert. Ob diese Folge aus Gründen des Verbraucherschutzes rechtspolitisch bedenklich ist oder ob eine solche Vertragsgestaltung umgekehrt wegen der ihr innewohnenden Transparenz zu begrüßen ist, haben die Gerichte aber nicht zu entscheiden. Derartigen Erschwernissen zu begegnen, ist jedenfalls nicht Aufgabe der Vorschriften des VVG. Sie können bei einem Direktanspruch des Versicherungsmaklers gegen den Versicherungsnehmer auch sonst nicht als treuwidrige Benachteiligung des Kunden angesehen werden.



Keine Zurechnung des Fehlers eines Untervertreeters bei der Antragsaufnahme

von Rechtsanwältin Britta Oberst

Hat der Untervertreter es bei der Aufnahme eines Antrages für eine Berufsunfähigkeitsversicherung schuldhaft versäumt, auf eine Vorerkrankung des VN hinzuweisen, so entsteht dem vertretenen Versicherer durch die Pflichtverletzung ein Schaden. Denn der Versicherer wird nicht von der Leistungspflicht frei, weil er wegen eines Fehlers seines Vertreters bei der Antragsaufnahme die Angabe einer Vorerkrankung des Versicherungsnehmers nach den Grundsätzen der Auge-und-Ohr-Rechtsprechung gegen sich gelten lassen muss. Für die Frage, ob dieses schuldhafte Verhalten dem Agenturinhaber zurechenbar ist, kommt es entscheidend darauf an, ob der Untervertreter bei der Vornahme seiner Tätigkeit als Substitut oder als Erfüllungsgehilfe des Agenturhabers tätig war.

Ein Handeln als Erfüllungsgehilfe ist dem Agenturinhaber gemäß § 664 Abs. 1 Satz 3 BGB i.V.m. § 278 BGB ohne weiteres zurechenbar. Ist es dem Agenturinhaber aber ausnahmsweise gestattet, einem Dritten die Ausführung eines Auftrages zu übertragen, so hat er gemäß § 664 Abs. 1 Satz 2 BGB lediglich für ein Verschulden einzustehen, das ihm bei der Übertragung der Ausführung des Auftrags auf den Dritten zur Last fällt. Mit der Übertragung der Ausführung eines Auftrags meint das Gesetz, dass der beauftragte Agenturinhaber die Besorgung der ihm übertragenen Geschäfte teilweise oder vollständig dem Untervertreter als Drittem zur selbständigen Ausführung in dessen eigener Verantwortung überlässt. Eine solche Substitution setzt nicht voraus, dass der Agenturinhaber aus dem Agenturvertragsverhältnis ausscheidet und der Untervertreter völlig

an seine Stelle tritt. Der Agenturinhaber ist für den Auftrag und seine Ausführung mit der beschränkten Maßgabe verantwortlich, dass ihn nur noch ein Verschulden bei der Übertragung des Auftrags trifft, wenn folgende Voraussetzungen vorliegen.

Dem Agenturinhaber muss nach dem Agenturvertrag mit dem Versicherer die Übertragung von Aufgaben auf einen selbständigen Untervertreter gestattet sein. Der Untervertreter muss zur zumindest teilweisen selbständigen Erledigung von Aufträgen wie etwa der Aufnahme von Versicherungsanträgen beauftragt und ermächtigt sein. Die Einschaltung des Untervertreters muss mit Kenntnis und Billigung des Versicherers erfolgen. Ein Verschulden des Agenturhabers bei der Übertragung des Auftrags an den Untervertreter ist nicht festzustellen, wenn der Untervertreter langjährig als Vertreter unter Vertrag gestanden hat, er daher mit den Anforderungen an einen Versicherungsvertreter in besonderer Weise vertraut war und der Untervertreter sich in der Vergangenheit als zuverlässig erwiesen hat.

Die noch nicht rechtskräftige Entscheidung darf in ihrer Bedeutung nicht unterschätzt werden. Die gängigen Regressverzichtserklärungen der Versicherer gegenüber den Ausschließlichkeitsvertretern beziehen sich auf Fälle, in denen der Versicherer von einem Dritten wegen eines Beratungsfehlers auf Haftung für einen entstandenen Vermögensschaden in Anspruch genommen wird. Der Fall, dass der Versicherungsnehmer den Versicherer auf Leistung in Anspruch nehmen kann, weil der Versicherer die Angabe einer Vorerkrankung

Rechtsanwältin Britta Oberst



Rechtsanwältin Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers in dem Bereich Agenturvertragsrecht tätig

kung des Versicherungsnehmers nach den Grundsätzen der Auge-und-Ohr-Rechtsprechung wegen der fehlerhaften Antragsaufnahme seines Vertreters gegen sich gelten lassen muss, wird durch die Regressverichtsvereinbarungen nicht erfasst. In diesen Fällen schränkt § 664 Abs. 1 Satz 2 BGB die Möglichkeit der Zurechnung des Verschuldens von Untervertretern ein.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Agenturvertragsrecht
- **Dr. jur. Ulrich Klaedtke**
Ausländisches und internationales Privatrecht
- **Nils Andersson-Lindström**
Franchiserecht und Kartellrecht
- **Britta Oberst**
Agenturvertragsrecht

Impressum

Verlag und Herausgeber:	Blanke Meier Evers Kurfürstenallee 23 28211 Bremen	Redaktion:	Rechtsanwalt Jürgen Evers (Verantwortlicher) Rechtsanwältin Caroline Hattesohl
Tel:	0421 - 94 94 6 - 0	Druck:	Schintz Druck, Bremen
Fax:	0421 - 94 94 6 - 66	Layout und DTP:	Stefanie Schürle
Internet:	www.bme-law.de		
E-Mail:	info@bme-law.de		