

## MEHRFACHGENERALAGENTEN

# Ausstieg aus der Ausschließlichkeit

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in dieser Ausgabe mit den Chancen und Risiken für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter, die nicht mehr nur für eine Unternehmensgruppe tätig sein wollen und den Ausstieg aus der Ausschließlichkeit ins Auge fassen.

Sätze wie »Ich darf ja nur die eine Versicherung vertreten!«, »Mir sind die Hände gebunden« oder »Ich kann am Markt nicht mehr konkurrieren.« hört man in jüngster Zeit häufiger von Versicherungs- und Bausparkassenvertretern, die ausschließlich für eine Gruppe tätig sind. In Anbetracht einschneidender Veränderungen in der deutschen Versicherungswirtschaft spüren sie den Druck des Wettbewerbes immer mehr: Unternehmen expandieren und fusionieren, neue Produkte werden kreiert, das Internet hat seine Nische gefunden und immer mehr Versicherungsnehmer nutzen die Möglichkeit, schnell und unkompliziert einen Vertrag bei Direktversicherern abzuschließen.

In dieser Situation befürchten viele Ausschließlichkeitsvertreter, durch die Vertretung nur eines einzigen Versicherungskonzerns nicht mehr wettbewerbsfähig zu sein und am Markt nicht mehr bestehen zu können. Die ausschließliche Tätigkeit für einen Ver-

tragspartner wird als einengend empfunden. Die eigene berufliche Zukunft erscheint ungewiss. Zweifel an der Ausschließlichkeit kommen auf. Ein unterschwelliges Gefühl, dem nicht selten die objektive Grundlage fehlt und das in vielen Fällen nur schwer durch Fakten belegt werden kann.

**Maklersein – die Lösung?** Der Vertrieb über Makler erlebt dagegen einen gewissen Aufschwung. Hier scheint die Welt in Ordnung. Der Makler ist unabhängig. Er hat die Möglichkeit, die Produkte verschiedener Versicherungsgesellschaften zu vergleichen und im Auftrag vom Kunden das für diesen beste Angebot herauszusuchen. Nach Prognosen soll der Marktanteil des Maklervertriebs steigen. Bedeutet Maklersein also die einzig zukunftssträchtige Lösung? Viele unzufriedene Versicherungs- und Bausparkassenvertreter neigen dazu, das zu bejahen und wagen den Ausstieg aus der Ausschließlichkeit. Erhofft werden Ausbau des Kundenstamms, höhere Einnahmen – kurz: ein verbessertes Standing am Markt.

Die Frage, ob bei der Vertretung einer starken Marke ein Makler- oder Mehrfachgeneralagentenstatus wirklich immer

## UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de).

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96-0 • F (05 51) 4 99 96-99 • E-Mail: [Kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:Kanzlei@vertriebsrecht.de) • Internet: [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

erstrebenswert ist, stellen sich viele nicht. Zu sehr lockt die Unabhängigkeit und der Glaube an eine bessere Zukunft. Doch ein zu schneller, nicht genügend durchdachter Wechsel birgt Gefahren, kann zu Bauchlandungen führen und im Extremfall sogar Existenzen vernichten.

**Vor- und Nachteile des Maklerstatus** Jeder Ausschließlichkeitsvertreter sollte für sich prüfen, ob seine Arbeits- und Büroorganisation den Ansprüchen des Maklervertriebs genügen kann. Der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter hat auf Grund seiner vertraglichen Beziehungen mit dem Versicherungsunter-

Unser aktuelles Rechtsthema im Internet: »Internetvertrieb und Handelsvertreter« finden Sie unter: [www.salesbusiness.de](http://www.salesbusiness.de) in der Rubrik »Recht«.

nehmen das Recht auf Betreuung, Schulung und regelmäßige Information. Demgegenüber muss sich der Makler um alles selbst kümmern. Der Vertreter kommt in den Genuss der Produktauswahl und Konzeption durch die Versicherung. Dem Makler obliegen diese Punkte alle selbst in eigener Verantwortung. Er muss den Markt beobachten, Angebote sondieren und schließlich das günstigste für seinen Kunden auswählen. Selbstverständlich kommt auch ihm Betreuung durch die Unternehmen zu, einen Anspruch darauf hat er jedoch nicht. Der Arbeitsaufwand ist also deutlich größer. Das bedingt einen größeren Mitarbeiterstab, entsprechend größere Büroräumlichkeiten, eine verzweigte

#### DER VERSICHERUNGSVERTRIEB ÜBER MAKLER ERLEBT DERZEIT EINEN GEWISSEN AUFSCHWUNG.

Büroinfrastruktur und eine straffe Organisation. Dies wird durch Betriebsvergleiche untermauert, in denen Maklerunternehmen durch hohe Kosten auffallen. Bringt der Maklerstatus unter Berücksichtigung all dieser Umstände wirklich den erhofften Vorteil? Diese Frage muss jeder Vertreter für sich selbst beantworten.

Nicht zu vernachlässigen ist bei allen Überlegungen auch das Risiko der größeren Haftung. Der Makler ist vertraglich seinem Kunden gegenüber verpflichtet, ihn ständig über Neuheiten auf dem Markt und mögliche günstigere Produkte auf dem Laufenden zu halten. Bei Pflichtverletzung kann der Versicherungsnehmer, der durch einen Makler betreut wird, diesen auf Schadensersatz in Haftung nehmen. Wichtig ist also auch der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung mit entsprechend hoher Deckungssumme.

**Kündigung** Ist der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter nach eingehender Überlegung zu dem Schluss gekommen, dass er trotz größerer Arbeitsbelastung und Verantwortung den Ausstieg aus der Ausschließlichkeit wagen will, sollte er besonderes Augenmerk auf das

Schicksal seines Ausgleichsanspruchs legen. Dieser entfällt bei Kündigung durch den Vertreter grundsätzlich. Das kommt einer erheblichen Investition in die neue Tätigkeit als Makler gleich – eine Investition, die amortisiert werden muss. Eine genaue Berechnung des zu erwartenden Ausgleichs ist deshalb dringend anzuraten und den realistisch zu erwartenden Erträgen als Makler gegenüber zu stellen. In einigen Fällen ist der Ausstieg aus der Ausschließlichkeit mit dem Verlust eines beachtlichen Ausgleichs verbunden. In anderen Fällen ist der Ausgleich so gering, dass er vernachlässigt werden kann.

Je nach den Umständen des Einzelfalls kann es möglich sein, eine ausgleichsvernichtende Eigenkündigung zu vermeiden. Das wäre beispielsweise dann der Fall, wenn das Verhalten der Gesellschaft den Vertreter berechtigt, aus so genanntem »begründeten Anlass« ausgleichserhaltend selbst zu kündigen. Das bedarf jeweils der sorgfältigen Analyse. Schließlich ist der Ausgleich auch dann gegeben, wenn das Unternehmen ordentlich kündigt. Bei einer außerordentlichen Kündigung, etwa wegen Wettbewerbstätigkeit, ist der Ausgleichsanspruch allerdings auch bei unternehmerseitiger Kündigung ausgeschlossen. Anlass für den ausgleichserhaltenden Ausstieg kann auch sein, wenn das Unternehmen die Provisionen ändert. Das ist nicht einseitig möglich. Verweigert der Vertreter seine Zustimmung, wird eine Änderungskündigung ausgesprochen, um die Neugestaltung durchzusetzen. Nimmt der Vertreter die neue Provisionsregelung nicht an, endet die Zusammenarbeit ausgleichserhaltend. Gleiches gilt in solchen Fällen bei einer ohne Änderungsangebot ausgesprochenen Beendigungskündigung.

**Bestandsschutz** Große Bedeutung hat der vom Vertreter für die Gesellschaft aufgebaute oder betreute Bestand an Versicherungen. Es ist nahe liegend, dass der »Aussteiger« den Bestand »übernehmen« will, indem er die Kunden für ähnliche Produkte anderer Versicherungen wirbt. Doch der vermeintlich leicht

te Einstieg in das neue Leben als Makler mit dem Ziel, eine erste finanzielle Absicherung zu erreichen, birgt einige rechtliche Fallstricke. So stellt sich etwa die Frage, ob die Verwertung alter Bestandsdaten überhaupt erlaubt ist. Darf der »Ex-Vertreter-und-Neu-Makler« Kundenadressen verwerten. Wie kann er werblich auftreten? Bei diesen Fragen ist die Grenze zur Wettbewerbswidrigkeit schnell erreicht und leicht überschritten. Das kann auch strafrechtliche Folgen haben.

Das Interesse der Versicherungen ist naturgemäß, Versicherungsnehmer an sich zu binden und Vertragskündigungen möglichst auszuschließen. Mit umfangreichen Abwehrkonzepten bemühen sie sich, wettbewerbswidriges Handeln ihrer ehemaligen Vertreter zu unterbinden und die Umdeckung von Versicherungsverträgen zu erschweren. ←

Die Vertriebsrechtsexperten der Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack bieten im Mai 2004 in Göttingen Seminare zu Themen rund um das Vertriebsrecht an.

Mittwoch, 12. Mai 2004:

**Agenturvertragsrecht** – Rechte und Pflichten des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters  
Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters; BGH aktuell: Altersversorgung

Donnerstag, 13. Mai 2004

**Ausstieg aus der Ausschließlichkeit** – Chancen und Risiken

Das Recht des Versicherungsmaklers und Mehrfachgeneralagenten  
Freitag, 14. Mai 2004

**Handelsvertreterrecht:** Vertragsgestaltung / Rechte und Pflichten  
Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

**Information und Anmeldung:**

Frau Herrgen, Tel. 0551 - 499 960  
oder Kanzlei@vertriebsrecht.de