

VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Freie Versichererwahl für Exklusivvertreter

Der Ausschließlichkeitsvertrieb in der Versicherungsvermittlung funktioniert, weil Versicherungsvertretern als Handelsvertretern kartellrechtlich bindend untersagt werden kann, Versicherungen anderer Gesellschaften zu verkaufen. In einem beim Europäischen Gerichtshof anhängigen Verfahren stellt die deutsche Generalanwältin, Juliane Kokott, dieses kartellrechtliche Handelsvertreterprivileg grundsätzlich in Frage.

Ein spanischer Verband von Tankstellenhandelsvertretern rügt in dem erwähnten Verfahren die von spanischen Mineralölgesellschaften in ihren Vertreterverträgen verwendeten Klauseln als kartellrechtlich unzulässig. Die Klauseln verpflichten die Tankstellenhandelsvertreter unter anderem, die ihnen vorgegebenen Endverbrauchspreise einzuhalten und keine Konkurrenzprodukte zu vertreiben. Sowohl bei den spanischen Kartellbehörden als auch bei den Zivilgerichten war der Vertreterverband zunächst erfolglos. Der letztinstanzlich mit der Sache befasste spanische oberste Gerichtshof hat das Verfahren nunmehr ausgesetzt, um vor dem Europäischen Gerichtshof zu klären, ob das Urteil der Vorinstanz mit europäischem Kartellrecht vereinbar ist.

Wettbewerbsverbot und Preisbindung beschränken zwar auch die wirtschaftliche

Betätigungsfreiheit eines Handelsvertreters. Das Kartellverbot ist aber nur anwendbar auf Vereinbarungen zwischen verschiedenen Unternehmen. Nach der bisherigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs sind echte Handelsvertreter kartellrechtlich nicht als eigenes Unternehmen anzusehen. Die diesen auferlegten Beschränkungen sind kartellrechtlich wirksam, wenn der Vertreter weisungsgebunden ist und ihn nach dem Vertretervertrag nur unwesentliche Risiken aus den von ihm vermittelten Geschäften treffen.

Beschränkungen des Marktes für Vermittlerleistungen

Nach Auffassung der Generalanwältin soll dies nur noch für Beschränkungen gelten, die den Vertreter im Verhältnis zu den Kunden treffen, wie etwa Preisvorgaben. Wettbewerbsverbote betreffen dagegen den Markt für Vermittlungsleistungen und seien daher stets am Kartellrecht zu messen. Sie seien nur wirksam, wenn sie auf fünf Jahre beschränkt oder vom Kartellverbot befreit wären.

Betreffen könnte dies alle Vertreterverträge mit Unternehmen, deren Marktanteil die kartellrechtliche Schwelle von zehn Prozent übersteigt. Denn – abgesehen von den

in der Telefon- und Adressbuchverlagsbranche üblichen Kettenverträgen – ist eine zeitliche Befristung von Wettbewerbsverboten in Vertreterverträgen völlig unüblich. Zur Wirksamkeit könnte den Wettbewerbsverboten nur noch im Wege einer Einzelfreistellung verholfen werden. Diese erfordert eine umfassende Einzelfallabwägung der wettbewerbsfördernden und -beschränkenden Folgen. Nach der Kartellrechtsreform wird die Einzelfreistellung zudem nicht mehr auf Antrag durch die zuständigen Kartellbehörden bescheinigt. Deshalb sind die Unternehmer auf eine Selbsteinschätzung angewiesen, die mit erheblichen Risiken verbunden ist. Denn ob die Kartellbehörden oder die Gerichte der Einschätzung folgen, kann vorher niemand mit Sicherheit beurteilen.

Praktisch bedeutsam ist die Frage ebenso für Versicherungsvertreter. Wegen der Vielzahl der Ausschließlichkeitsbindungen im Versicherungsvertrieb wären alle Versicherer betroffen, deren Marktanteil fünf Prozent übersteigt. Sollte der Europäische Gerichtshof dem Schlussantrag der Generalanwältin folgen, müssten nahezu sämtliche gängigen Agenturverträge angepasst werden, um die kartellrechtliche Wirksamkeit der Wettbewerbsverbote sicherzustellen.

Die Chancen, dass sich die Generalanwältin durchsetzen könnte, dürfen nicht un-



Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen spezialisiert auf Vertriebsrecht, insbesondere Handels- und Versicherungsvertreterrecht.

terbewertet werden. Dem Generalanwalt beim Europäischen Gerichtshof fällt die Aufgabe zu, nach der mündlichen Verhandlung einen Vorschlag für ein Urteil in der Form von Schlussanträgen zu erstellen. Dazu fasst er die bisherige Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs in ähnlichen Fällen zusammen und nutzt diese, um seine Vorstellungen hinsichtlich der Beurteilung des vorliegenden Falls zu begründen. Der Generalanwalt ist also nicht Vertreter einer der beiden Parteien, sondern er soll seinen Vorschlag unabhängig und neutral entwickeln. Der Europäische Gerichtshof ist zwar an die Schlussanträge eines Generalanwalts nicht gebunden. In der Praxis folgt er jedoch in etwa dreiviertel aller Fälle dessen Vorschlägen.

Die Generalanwältin hat nicht bedacht, dass die EU-Handelsvertreter-Richtlinie unter anderem zwingend vorschreibt, dass der Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und dessen Weisungen zu befolgen hat. Hindert die EU-Richtlinie einen Handelsvertreter, zu dem vertretenen Unternehmer in Wettbewerb zu treten, kann das Gegenteil nicht EU-kartellrechtlich gewollt sein.

Auch beim Versicherungsvertreter gehen nicht nur nationale Vertreterrechte, sondern auch die EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie davon aus, dass die Vertreter bindend verpflichtet sein können, Versicherungsgeschäfte ausschließlich mit einem Versicherer zu tätigen. Denn nach dem Willen der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie soll der nationale Gesetzgeber den Versicherungsvermittler verpflichten, den Versicherungssuchenden über die bestehende Ausschließlichkeitsbindung aufzuklären. Die unter der Haftung von Versicherern ausgeübte Vermittlungstätigkeit eines Angestellten im Versicherungsaufendienst gilt nicht als Versicherungsvermittlung im Sinne der Richtlinie. Deshalb geht die EU-Versicherungsver-

mittler-Richtlinie ohne weiteres davon aus, dass ein Wettbewerbsverbot wirksam mit dem Vertreter im Agenturvertrag vereinbart werden kann.

Stellung des Handelsvertreters im Wettbewerb wird geschwächt

Die Generalanwältin verfolgt zwar offenkundig in erster Linie das Ziel, die wettbewerbliche Stellung des Handelsvertreters auf dem Markt der Vermittlungsleistungen zu verbessern. Sie scheint dabei aber nur die Konkurrenz mit anderen Vertretern im Auge zu haben. Auf dem Markt der Vermittlungsleistungen konkurriert der selbständige Vertreter aber nicht nur mit seinesgleichen, sondern typischerweise auch mit dem Angestellten im Außendienst. Dies zeigen nicht nur die nationalen Schutzvorschriften für Einfirmenvertreter, sondern auch Regelungen auf EU-Ebene. So befreit etwa die Umsatzsteuerrichtlinie die Umsätze der Versicherungsvermittler von der Umsatzsteuer, weil die Versicherungsvermittler in ihrer schwierigen Wettbewerbslage mit dem Angestellten im Versicherungsaufendienst gefördert werden sollen.

In jedem Fall verliert die Generalanwältin völlig aus dem Blick, dass die Stellung des Handelsvertreters im Wettbewerb mit dem angestellten Reisenden erheblich geschwächt wird, wenn Wettbewerbsverbote nicht mehr bindend vereinbart werden können. Kein Versicherer wird einem Versicherungsvertreter ohne Wettbewerbsverbot seine Kundenbestände zur Bearbeitung anvertrauen oder ihn gar mit Fixzahlungen bei dem Aufbau eines Vertragsbestandes unterstützen. Fixzahlungen und Bestandszuweisungen bleiben damit den Angestellten im Versicherungsaufendienst vorbehalten. Damit wäre der Berufszugang für selbständige Versicherungsvertreter erheblich erschwert, weil sie ohne die Gewährung von Fixzahlungen oder die Zuordnung von Beständen kaum in der Lage sein werden, ihre wirtschaftliche Existenz in der Aufbauzeit zu sichern.

Es ist zu hoffen, dass der Europäische Gerichtshof seine bisherige Rechtsprechung fortführt und Wettbewerbsverbote in Vertreterverträgen auch weiterhin kartellrechtlich privilegiert. Mit einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs ist noch in diesem Jahr zu rechnen. ■

MEHR INFOS

Tipps zum Handels- und Versicherungsvertreterrecht 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.



Segen oder Regen aus Brüssel: Was hat der freie Handelsvertreter vom EU-Streit?