

Makler mit singulärer Poolanbindung

Versicherungsmakler, die fünf Sechstel ihrer Courtageumsätze über einen Maklerpool generieren, sind im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig und können nach § 2 Abs. 1 Satz 1 Nr. 9 SGB VI in der gesetzlichen Rentenversicherung versicherungspflichtig sein.

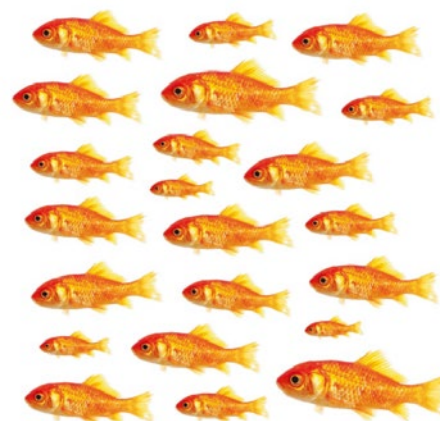


Foto: © Andreas F. / fotolia

Die Frage, wann ein Versicherungsmakler, der typischerweise mehr als einen Kunden betreut, „im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig“ ist, hatte vor Kurzem die bayerische Sozialgerichtsbarkeit (LSG Bayern) zu entscheiden. Das Gericht bejahte eine Rentenversicherungspflicht, wenn der Versicherungsmakler:

- mit einem Maklerpool kooperiert, über den er fünf Sechstel seiner Einkünfte erzielt;
- seine Courtage vom Maklerpool erhält,
- die von ihm vermittelten Versicherungsverträge auf den Maklerpool geschlüsselt oder übertragen werden,
- von dem Maklerpool die zur Vermittlung erforderlichen Unterlagen (unter anderem Anträge) erhält,
- durch den Maklerpool von Backoffice-Tätigkeiten entlastet wird,
- ohne den Maklerpool einen Zugang zu Versicherern nur schwer erhalte,
- von seiner Berechtigung, andere Maklerpools einzuschalten, keinen Gebrauch macht.

Unter diesen Voraussetzungen, so das LSG Bayern, ist der Versicherungsmakler wirtschaftlich in einem solchen Ausmaß von dem Maklerpool abhängig, dass er als arbeitnehmerähnlicher Selbstständiger der Rentenversicherungspflicht unterworfen ist.

Dass der Versicherungsmakler nicht verpflichtet war, Versicherungen über den Maklerpool zu vermitteln, sah das

LSG Bayern als unerheblich an. Die Rentenversicherungspflicht knüpft an die Schutzbedürftigkeit eines arbeitnehmerähnlichen Selbstständigen an. Diese hat der Senat mit Blick auf die wirtschaftliche Abhängigkeit des Maklers bejaht. Das bedeutet, wer als Versicherungsmakler mit einem Maklerpool kooperiert, ist nicht schon deshalb von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht befreit, weil er frei entscheiden kann, ob er Versicherungsanträge über den Pool oder direkt bei Versicherern einreicht.

Franchisegeber als Absatzherr

Auf den ersten Blick zweifelhafter scheint die Einschätzung des LSG Bayern, für die Frage der wirtschaftlichen Abhängigkeit von dem Maklerpool sei es auch nicht entscheidend, ob die Kunden des Versicherungsmaklers als seine Auftraggeber anzusehen wären. In dem Fall würde der Versicherungsmakler mit jedem Kunden über einen eigenständigen Auftraggeber verfügen, sodass eine gesetzliche Rentenversicherungspflicht ausscheiden würde. Hier führt das LSG Bayern das Beispiel eines Franchisenehmers an. Das Bundessozialgericht (BSG) hat bereits entschieden, dass für einen Franchisenehmer, der ausschließlich mit dem Absatzmodell des Franchisegebers Kunden wirbt, nicht die so geworbenen Kunden jeweils Auftraggeber sind; Auftraggeber sei vielmehr der Franchisegeber als „Absatzherr“.

Wer als Versicherungsmakler im gleichen Umfang von einem Maklerpool ab-

hängig sei wie ein Franchisenehmer, so das LSG, für den seien auch nicht die geworbenen Kunden die Auftraggeber. Als einziger Auftraggeber komme der Maklerpool in Betracht, über den der Versicherungsmakler seine Courtageeinnahmen erziele. In dieser Konstellation verfüge der Versicherungsmakler dann nicht über eine Vielzahl an Auftraggebern, die ihm seine wirtschaftliche Existenz sicherten, sondern diese Existenz sei eben entscheidend von dem Maklerpool abhängig, dem sich der Versicherungsmakler angeschlossen hat.

Immerhin wird an der Argumentation des LSG Bayern deutlich, dass das Gericht es nicht für irrelevant erachtet, ob ein Versicherungsmakler über eine Vielzahl an Kunden verfügt oder nicht. Tatsächlich hat das LSG Bayern die Gesamtumstände gewürdigt und ist auf dieser Grundlage zu dem Schluss gelangt, dass sich der Versicherungsmakler in wirtschaftliche Abhängigkeit von einem einzigen Pool gebracht habe. Diese Umstände sind so besonders, dass sie auf die

Kompakt

- Unter bestimmten Bedingungen sind Makler rentenversicherungspflichtig. So das LSG Bayern.
- Makler, die eine schwerpunktmäßige Poolanbindung haben, könnten einer Rentenversicherungspflicht entgehen.

Mehrheit der Versicherungsmakler, die mit einem Maklerpool kooperieren, nicht anwendbar sein dürften: Die gesetzliche Rentenversicherungspflicht scheidet von vornherein aus, wenn der Versicherungsmakler mindestens einen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt.

Administrative Entlastung gewünscht

Wer die Entscheidung des LSG Bayern aufmerksam liest, wird weiter feststellen, dass eine wesentliche Entscheidungsgrundlage die Aussage des Versicherungsmaklers selbst gewesen ist, ihm sei eine eigenständige Tätigkeit ohne die bestehende Poolanbindung so gut wie nicht möglich. Die meisten Versicherungsmakler werden im Gegenteil nicht von sich behaupten, ohne Anbindung an einen Maklerpool wegen schwer zu erzielender Direktanbindungen an Versicherer nur sehr eingeschränkt tätig sein zu können. Üblicherweise wird die Poolanbindung von Versicherungsmaklern genutzt, um nicht eine Vielzahl von Direktanbindungen unterhalten zu müssen oder um sich administrativ zu entlasten. Die Bündelung der Vertragsverhältnisse des Versicherungsmaklers zu einer Vielzahl an Versicherungsgesellschaften in dem Maklerpool führt im Regelfall nicht dazu, dass sich der Versicherungsmakler in wirtschaftliche Abhängigkeit begibt. Versicherungsmakler, die dennoch kein Risiko eingehen wollen, können zum Beispiel Vertragsbeziehungen zu mindestens einem weiteren Maklerpool eingehen oder aber parallele Direktanbindungen zu wenigstens einer Versicherungsgesellschaft suchen, die sie dann dem Rentenversicherungsträger nachweisen können. Sie müssen aber auch mehr als ein Sechstel ihrer Umsätze mit anderen als dem Maklerpool generieren.

Zwar hat auch der Makler im Streitfall eigene Maklerverträge mit den von ihm geworbenen Kunden abgeschlossen. Dies aber konnte den Makler im Streitfall nicht vor der Rentenversicherungspflicht bewahren. Anzumerken ist, dass die sozialgerichtliche Rechtsprechung – wenn

auch grob rechtsfehlerhaft – dazu neigt, Kunden des Versicherungsmaklers nicht als Auftraggeber im Sinne der Vorschrift des § 2 Absatz 1 Satz 1 Nr. 9 SGB VI anzusehen.

Zur Begründung wird angeführt, der Versicherungsmakler werde nicht Partei des zwischen Kunden und Versicherer vermittelten Vertrages (so auch LSG Baden-Württemberg, 1. Februar 2011 – L 11 R 2461/10 – VertR-LS 10). Bei richtiger Betrachtung hingegen sind die Kunden des Versicherungsmaklers als dessen Auftraggeber einzustufen: Denn der Versicherungsmakler wird im Auftrag seines Kunden tätig und übernimmt es für jeden einzelnen dieser Kunden, Versicherungsschutz zu suchen und das Risiko einzudecken.

Maklerpool ist jederzeit austauschbar

Diese vertragliche Verpflichtung gegenüber dem Kunden ist auch nicht auf die Poolanbindung beschränkt. Das heißt, weist der Markt eine für den Kunden günstigere Versicherung auf, als sie die Poolanbindung ermöglicht, muss der Versicherungsmakler den Versicherungsschutz außerhalb des Angebots des Pools eindecken. Diese einfache Tatsache belegt, dass die wirtschaftliche Existenz des Versicherungsmaklers von seiner Vertragsbeziehung zu dem Kunden geprägt ist. Eine wirtschaftliche Abhängigkeit von einem Maklerpool kann sich erst dann ergeben, wenn der Versicherungsmakler tatsächlich den Versicherungsschutz nur über diesen Pool eindecken kann. Solche Vertragskonstellationen sind zwar nicht von vornherein ausgeschlossen, dürften aber in der Praxis selten gegeben sein.

Außerdem hat das LSG Bayern nicht ins Kalkül gezogen, dass der Makler den Pool jederzeit austauschen kann, indem er die Übertragung des von ihm betreuten Bestandes an Versicherungsverträgen auf einen oder mehrere andere Pools veranlassen kann. Mit Rücksicht auf diese Möglichkeit wird eine wirtschaftliche Abhängigkeit zweifelhaft.

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bmelaw.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Versicherungsmakler mit einer schwerpunktmäßigen Poolanbindung können in jedem Fall vermeiden, dass sie der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht unterworfen werden, auch wenn sie nicht mindestens einen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen. Erforderlich ist jedoch, dass sie mehr als ein Sechstel des gesamten Courtageaufkommens über einen zweiten Maklerpool oder mit einem Versicherer direkt erzielen.

Versicherungsmakler sollten auch besonders darauf achten, bereits den Fragebogen, den sie von dem Rentenversicherungsträger zur Feststellung der Versicherungspflicht erhalten, richtig, umfassend und nachvollziehbar zu beantworten. Dies schließt Rückfragen und Missverständnisse aus, die eine gesetzliche Rentenversicherungspflicht nach sich ziehen können.



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



Autor: Sascha Alexander Stallbaum ist Rechtsanwalt in der Bremer Kanzlei Blanke Meier Evers und spezialisiert auf den Bereich Vertriebsrecht.