

Nachbetreuungspflichten von Versicherungsvertretern

Rückstellungen für die Nachbetreuung sind schwer durchsetzbar. Sie setzen verbindliche Abreden voraus, die trotz Vertragspraxis nicht einmal ohne Weiteres durch Nachträge bestätigt wird.

Von Jürgen Evers

Im Streitfall hatte der klagende Vertreter Rückstellungen wegen Erfüllungsrückstands zur Nachbetreuung von Lebensversicherungen passiviert. Das Finanzamt wollte die Bilanzposition und die damit einhergehende Gewinnminderung nicht anerkennen. Der Vertreter klagte vergeblich vor dem FG Münster.¹ Mit seiner Revision begehrte er, dass die Rückstellung gewinnmindernd berücksichtigt wird. Der Vertreter meinte, das FG habe den Vertretervertrag fehlerhaft ausgelegt. Spätestens mit dem Vertragsnachtrag und der vom Unternehmer ausgestellten Bescheinigung sei klargestellt worden, dass die unstreitig praktizierte Nachbetreuungsverpflichtung auch bestehe.

Der vierte Senat des BFH² hat die Revision im Wesentlichen mit folgenden Erwägungen zurückgewiesen. Wegen Erfüllungsrückstands sei eine Rückstellung in der Bilanz zu bilden, wenn ein Vertreter die Abschlussprovision nicht nur für die Vermittlung, sondern auch für die weitere Betreuung des Versicherungsvertrags erhält. Ein Erfüllungsrückstand setze voraus, dass der Vertreter gesetzlich oder vertraglich zur Betreuung der Versicherungen verpflichtet ist. Ohne Rechtspflicht erbrachte Leistungen seien irrelevant.

Eine gesetzliche Verpflichtung zur nachlaufenden Betreuung bestehe nicht. Die Vertragsauslegung obliege der Tatsacheninstanz. Entspreche die Vertragsauslegung den Auslegungsregeln, verstoße sie nicht gegen Denkgesetze oder Erfahrungssätze und sei sie vertretbar, so sei das Revisionsgericht gemäß § 118 Abs. 2 FGO daran gebunden. Die tatrichterliche Würdigung, der Vertretervertrag enthalte keine eindeutige Vereinbarung zur Nachbetreuung von Bestandsverträgen, sei nicht zu beanstanden. Denn eine verbindliche Nachbetreuungspflicht könne nicht aus einer Klausel abgeleitet werden, nach der Vertreter im Rahmen seiner Möglichkeiten laufend Kontakt mit den Kunden pflege, um Verträge zu erhalten. Dabei bleibe offen, um welche Art von Nachbetreuungsverpflichtungen es sich handeln soll.

Eine nur im Rahmen der Möglichkeiten des Vertreters bestehende Erhaltungspflicht sei unverbindlich und zivilrechtlich nicht durchsetzbar. Ebenso wenig sei eine Auslegung zu beanstanden, dass die Vertragsklausel im Gesamtkontext eher darauf hindeute, dass die laufende Kontaktaufnahme mit den Kunden dem Abschluss weiterer Verträge diene, wenn im Vertretervertrag hervorgehoben wird, der Vertreter berate aus eigener Initiative oder auf Wunsch des Kunden damit der Kunde umfassend versichert werde. Regele der Vertretervertrag, dass der Vertreter verpflichtet ist, sich mit ganzer Kraft um den regelmäßigen Zugang neuer und die Erhaltung bestehender Verträge zu bemühen, erscheine der Schluss vertretbar, dass sich daraus nicht hinreichend konkret bestimmen lasse, welche genauen Nachbetreuungspflichten bestehen. Auch insoweit sei die tatrichterliche Annahme vertretbar, etwaige Nachbetreuungspflichten seien zivilrechtlich nicht durchsetzbar und Verstöße hiergegen hätten keine vertraglichen Konsequenzen für den Vertreter.

Nicht zu beanstanden sei auch der die vereinbarte Bemühungspflicht gestützte Schluss, dass es nahe liege, dass der Vertreter seine tatsächlich wahrgenommenen Nachbetreuungsaufgaben wegen der unbestimmten Formulierung der Vertretungsverträge als Erwerbsobliegenheiten verstanden habe, für deren Aufwendungen bilanzsteuerrechtlich keine Rückstellung gebildet werden dürfen. Denn die Verpflichtung zur laufenden Kontaktaufnahme zum Abschluss weiterer Verträge sei nicht deckungsgleich mit einer rechtlichen Verpflichtung zur Nachbetreuung. Bescheinige der Unternehmer, dass die Bemühungspflicht einer Betreuungspflicht gleichzusetzen sei, hindere dies den Tatrichter nicht, dies dahin auszulegen, dass sich die Aussage in einer bloßen Rechtsbehauptung erschöpfe und sie jedenfalls nicht den Nachweis einer eindeutig und konkret vertraglich vereinbarten Nachbetreuungspflicht erbringe. Nicht zu beanstanden sei auch die tatrichterliche Würdigung, dass ein Vertragsnachtrag zur

Betreuungsverpflichtung erstmals und nicht rückwirkend eine vertragliche Nachbetreuungsverpflichtung konkretisieren, selbst wenn sie den tatsächlich praktizierten Nachbetreuungsantrag belegt. Dies gelte jedenfalls, wenn die vom Gericht mitgeteilte vorläufige Ansicht, der Vertretervertrag genüge bisher den Konkretisierungserfordernissen nicht, Anlass zu dem Nachtrag gegeben hat und aus dem Nachtrag nicht hervorgehe, dass die Nachbetreuungspflichten bereits von Anfang an als rechtlich durchsetzbare Verpflichtungen vereinbart waren.

Die Entscheidung begegnet Bedenken, weil der Vertreter tatsächlich erhebliche Nachbetreuungsarbeiten übernommen hat und im Lebensversicherungsgeschäft keine Folgeverträge Anlass zu diesen Bemühungen geben können. Deckt sich eine tatsächliche Durchführung des Vertretervertrags nicht mit dem Vertragstext, kann dem tatsächlichen Verhalten in doppelter Weise Bedeutung zukommen. Einerseits kann die Durchführung als Auslegungsregel darauf schließen lassen, dass die Parteien bereits bei Begründung des Vertrages eine entsprechende Willensübereinkunft in diesem Punkt getroffen haben. Andererseits kann der tatsächlich abweichenden Durchführung des Vertrages der

Wille zu entnehmen sein, den geschlossenen Vertrag stillschweigend im Vereinbarungswege abzuändern.³ Aus der praktischen Handhabung sind daher Rückschlüsse darauf zu ziehen, von welchen Rechten und Pflichten die Parteien bei Vertragsabschluss ausgegangen sind.⁴ Mit diesen Grundsätzen ist die Annahme unvereinbar, die Nachtragsvereinbarung bestätige nicht die vorher praktizierte Pflicht zur Nachbetreuung, sondern habe eine solche erst begründen sollen.

1 FG Münster, 09.09.2016 - 4 K 2068/13 G,F - VertR-LS

2 BFH, 25.07.2019 - IV R 49/16 - VertR-LS

3 LAG Nürnberg, 26.01.1999 - 7 Sa 658/98 - VertR-LS 29 – Hamburg-Mannheimer 4 –.

4 BAG, 19.11.1997 - 5 AZR 653/96 - VertR-LS 10 – Frachtführer 1 –.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Für Unternehmen und Einzelbucher



Insure your English



mit **Keith Purvis**

Coach, Trainer,
FCII-Fellow

Mehr als nur ein Sprachkurs: Machen Sie sich fit fürs internationale Versicherungsgeschäft.
Infos unter www.versicherungsakademie.de
oder Telefon 089 455547-722