



© creative3d / stock.adobe.com

Keine Versicherungspflicht bei reiner Abrechnungsstelle

Die aktuelle Entwicklung im Rentenversicherungsrecht nimmt zunehmend bizarre Züge an, wie ein vom Landessozialgericht Baden-Württemberg entschiedener Streitfall anschaulich zeigt. Die Einzelheiten.

Das Gericht hatte über die Pflichtmitgliedschaft eines für eine Maklergesellschaft tätigen Handelsvertreters in der gesetzlichen Rentenversicherung zu entscheiden. Dem Vertreter ist es gelungen, sich gegen den Rentenbescheid zur Wehr setzen. Sein Erfolg ist allerdings darauf zurückzuführen, dass die Verhältnisse rechtlich nicht zutreffend erkannt und gewürdigt worden sind.

Das Gericht hatte zu prüfen, ob der Beitragsbescheid gegen den klagenden Ausschließlichkeitsvertreter rechtmäßig war. Dies erfordert eine Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung, die besteht, wenn der Vertreter im Wesentlichen für einen Auftraggeber tätig ist. Dies hat das Gericht verneint für den Fall, dass die Maklergesellschaft lediglich als Abrechnungsinstitut des Ver-

treters fungiere und somit nicht als Auftraggeber.

Das Gericht begründet seine Einschätzung folgendermaßen: § 2 Satz 1 Nr. 9 Sozialgesetzbuch (SGB) VI erstrecke die Rentenversicherungspflicht auf selbstständig Tätige. Diese seien nach Auffassung des Gesetzgebers nicht weniger sozial schutzwürdig als sonstige Selbststän-

dige. Kennzeichnend für den Personenkreis der Selbstständigen, die der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht unterliegen, sei nicht die Zugehörigkeit zu bestimmten Berufsgruppen, sondern typische Tätigkeitsmerkmale.

Wer ohne versicherungspflichtigen Arbeitnehmer selbstständig tätig wird, sei typischerweise nicht in der Lage, so

Kompakt

- Exklusivvertreter einer Maklergesellschaft, die als bloße Abrechnungsstelle fungiert und die die Korrespondenz übernimmt, sind nicht rentenversicherungspflichtig.
- Eine wirtschaftliche Abhängigkeit besteht nicht, wenn der Vertreter die Provision mit den Kunden vereinbart, die der Unternehmer auszahlt.
- Das Urteil verkennt die Bedeutung des Vertretervertrages und der Rechtsstellung seiner Vertragsparteien, weshalb es sich nicht durchsetzen wird.

erhebliche Verdienste zu erzielen, dass er sich außerhalb der gesetzlichen Rentenversicherung absichern könnte. Damit sei er nach seiner wirtschaftlichen Lage sozial schutzbedürftig. Entsprechendes gelte, wenn die Tätigkeit für einen Auftraggeber ausgeübt werde. Dies indiziere eine wirtschaftliche Abhängigkeit und spreche damit ebenfalls typisierend für eine soziale Schutzbedürftigkeit.

Auftraggeber im rentenversicherungsrechtlichen Sinne sei jede natürliche oder juristische Person oder Personenmehrheit, die im Wege eines Auftrags oder in sonstiger Weise eine andere Person mit einer Tätigkeit betraut, sie ihr vermittelt oder ihr die Vermarktung oder den Verkauf von Produkten nach einem bestimmten Organisations- und Marketingkonzept überlasse. Ausgangspunkt für die Beurteilung sei zunächst das Vertragsverhältnis der Beteiligten, so wie es sich aus den von ihnen getroffenen Vereinbarungen ergebe oder sich aus ihrer gelebten Beziehung erschließe.

Eine wirtschaftliche Abhängigkeit liegt nicht vor

Ein Vermittler von Versicherungen und Finanzdienstleistungen werde nicht im Wesentlichen für einen Auftraggeber tätig, wenn er eine Vielzahl von Kunden in ganz Deutschland betreue, denen er Finanzprodukte vermittele. Dies gelte jedenfalls, wenn der Vermittler nicht auf bestimmte Produkte eines Auftraggebers angewiesen ist, sondern er die vermittelten Produkte auch aus dem Portfolio eines Maklerpools frei wählen könne, der Vermittler bei der Vermittlung keinerlei Vorgaben eines Auftraggebers unterliege und der Auftraggeber lediglich als Abrechnungsstelle gegenüber den Versicherern und Banken fungiere und die entsprechende Korrespondenz übernehme.

Eine wirtschaftliche Abhängigkeit zu einem Auftraggeber entstehe nicht dadurch, dass der Auftraggeber die Abrechnung und Abwicklung der Verträge für den Vermittler übernehme und der Vermittler eine entsprechende Provision erhalte. Eine wirtschaftliche Abhängigkeit

zu einem Auftraggeber sei zu verneinen, wenn der Vermittler die Provision, die er von seinen Kunden erhält, mit den Kunden individuell vereinbare und die Provision dem Vermittler vom Unternehmer, der die Abrechnung mit den Versicherungen und Banken übernehme, abzüglich des mit diesem für diese Abwicklung vereinbarten Entgelts ausgezahlt werde.

Es besteht kein Grund, an den nachvollziehbar dargelegten Angaben des Vermittlers zu zweifeln, wenn dieser darlege, dass er nicht auf bestimmte Produkte eines Auftraggebers angewiesen sei, sondern die vermittelten Produkte auch aus dem Produktportfolio eines mit dem Unternehmer kooperierenden Maklerpools frei wählen kann. Dies gelte jedenfalls, wenn der Vermittler bei der Vermittlung keinerlei Vorgaben des Unternehmers unterliege und dieser als Abrechnungsstelle gegenüber den Versicherungen und Banken fungiere und die entsprechende Korrespondenz übernehme. Der Vermittler sei nicht schon dann an bestimmte Vorgaben oder ein Konzept des Unternehmers gebunden, wenn er diesem gegenüber die Pflicht übernehme, den Kunden anhand derjenigen Verkaufsunterlagen und Informationen zu erläutern, die der Emittent, die Kapitalverwaltungsgesellschaft, der Unternehmer oder ein sonstiger Produktgeber zur Verwendung gegenüber dem Kunden veröffentlicht hat. Die Regelung stelle lediglich die Information des Kunden sicher, nicht jedoch eine Ausschließlichkeit der Verwendung von Produkten oder Vorgaben des Unternehmers.

Provisionsanspruch besteht direkt gegenüber dem Kunden

Aus dem Vertrag mit dem Unternehmer, nach dem der Vermittler nicht zum Abschluss von Verträgen gegenüber dem Kunden für den Unternehmer berechtigt ist, folge, dass der Vermittler die Verträge mit den Kunden alle in eigenem Namen abschließe. Schließt er die Verträge mit den Kunden im eigenen Namen ab, bestehe keine klassische Vermittlungstätigkeit dahin gehend, dass der Vermittler

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

nur eine Vertragsbeziehung zwischen den Kunden und seinem Auftraggeber vermittele. Der Provisionsanspruch des Vermittlers bestehe direkt gegenüber seinen Kunden, auch wenn er über den Auftraggeber abgerechnet werde. Aus der Tatsache, dass der Vermittler ein Büro vom Auftraggeber angemietet hat, folge nicht, dass der Vermittler vom Auftraggeber wirtschaftlich abhängig wäre. Dies gelte jedenfalls, wenn der Vermittler für das Büro eine übliche Miete entrichte.

Die Entscheidung des Gerichts verkennt die Rechtslage

So schön die Sätze der Entscheidung in den Ohren aller Handelsvertreter auch klingen mögen, diese Rechtsprechung wird sich nicht durchsetzen. Denn das Gericht hat das gesetzliche Leitbild des Handelsvertretervertrages ebenso verkannt wie den Umstand, dass Courtageschuldner die produktgebenden Gesellschaften sind und dass diese die Courtagen der Maklergesellschaft schulden und nicht auch dessen Handelsvertreter. Dies gilt entgegen der Annahme des Gerichts auch für den Maklerpool. Denn dieser ist Vertragspartner der Maklergesellschaft, die sich des Handelsvertreter als ihres echten Untervertreter bedient. All das hat das Gericht verkannt. ■



Verfasst von Jürgen Evers, Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.