

Auf Bereicherungsrecht ist der Versicherer nicht angewiesen

Fingierte Versicherungsanträge und deren Folgen

Jürgen Evers

Das OLG München¹ hatte über Vorschussrückforderungen wegen fingierter Anträge zu entscheiden. Die Besonderheit: die übergeordnete Subdirektion hatte die Anträge elektronisch über den Account des nachgeordneten Vertreters übermittelt. Das OLG erkannte dem Versicherer den Anspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung zu.

In den Gründen führt der Senat Folgendes aus. Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse könne der Versicherer aus § 87 a Abs. 2, 2. HS HGB i.V.m. § 346 Abs. 1 BGB verlangen, wenn feststehe, dass der Dritte nicht leiste. Die Normen seien entsprechend anwendbar, wenn der Versicherer die bereits gezahlte Provision wegen einer von ihm nicht zu vertretenden Nichtausführung des Geschäfts gemäß § 87 a Abs. 3 HGB zurückfordere. Dies setze voraus, dass ein wirksames und provisionspflichtiges Geschäft zustande komme. Daran fehle es im Streitfall.

Ob fingierte Verträge wirksame Geschäfte darstellen, bedürfe keiner Klärung, wenn sie jedenfalls ungeeignet seien eine Provisionspflicht auszulösen. Um einen Provisionsanspruch zu erwerben, müsse der Vertreter den Geschäftsabschluss fördern und mitbewirken. Eine Mitursächlichkeit sei zu verneinen, wenn der Vertreter nicht wolle, dass seine übergeordnete Subdirektion Anträge über sein Agenturkonto beim Versicherer einreiche. Erfolge die Antragseinreichung auf diesem Wege nur, um Verrechnungen mit Gegenansprüchen gegen die Subdirektion zu vermeiden, erfolge die Zwischenschaltung des Vertreters nicht, um Geschäftsabschlüsse zu fördern, sondern allein um eine Verrechnung mit Rückprovisionen zu vermeiden. Es fehle daher an Geschäften, die Provisionen auslösten.

Der Anspruch des Versicherers gegen den Vertreter auf Rückzahlung der ohne Wissen des Vertreters von der übergeordneten Subdirektion über den Agenturaccount des Ver-

treters eingereichten fingierten Lebensversicherungsanträge folge aus § 812 Abs. 1 Satz 1, 1. Var. BGB. Erlange der Vertreter für solche Anträge einen Vorschuss, leiste der Versicherer diesen auf eine in seinen Augen vermeintlich bestehende Provisionsschuld an den Vertreter. Die Leistung erfolge daher ohne Rechtsgrund, da ein Provisionsanspruch gemäß § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB nicht entstanden sei.

Der Bereicherungsanspruchs sei nicht nach § 814 BGB ausgeschlossen, wenn der Versicherer nicht habe erkennen können, dass es sich um fingierte Verträge handele, die zudem von der Subdirektion ohne Wissen des Vertreters elektronisch über dessen Agenturkonto eingereicht worden seien. Dies gelte auch dann, wenn sich der Vertreter bei der Landesdirektion über Machenschaften seiner Subdirektion beschwert habe, Geschäftsanträge unter Nutzung des Agenturkontos des Vertreters einzureichen. Der Vertreter habe nicht dargelegt, dass die Personen, die er informiert habe, auch die fraglichen Anträge bearbeitet hätten oder dass im Verhältnis dieser Personen zueinander § 166 Abs. 2 Satz 1 BGB greifen würde.

Ebenso wenig könne der Vertreter sich auf eine Entreichung gemäß § 818 Abs. 3 BGB berufen. Der Entreichungseinwand sei gemäß §§ 818 Abs. 4, 819 Abs. 1 BGB ausgeschlossen. Danach könne sich der Schuldner nicht auf Entreichung berufen, wenn er vor der Weitergabe des Geldes erkannt habe, dass der Gläubiger ohne Rechtsgrund geleistet habe. Bei der Auszahlung an die Subdirektion habe der Vertreter gewusst, dass die zugrunde liegenden Anträge von dieser stammten, da sie dem Vertreter jeweils vor den Auszahlungen unter Offenlegung des Antragsweges in Rechnung gestellt worden seien. Bei der Weiterleitung der Vorschüsse sei dem Vertreter bewusst gewesen, dass der Versicherer ihm diese nicht geschuldet habe und die Zahlung rechtsgrundlos erfolgt sei.

Ein Vertreter dürfe die ihm so zugewendeten Vorschüsse auch nicht an die Subdirektion weiterleiten. Stelle er fest, dass an ihn geleistete Vorschüsse fremde Anträge betreffen, müsse er den Versicherer umgehend konkret über den jeweiligen einzelnen Vorgang in Kenntnis setzen und den zugehörigen ihm nicht zustehenden Provisionsvorschuss zurückzahlen. Die Subdirektion müsse sich wegen ihrer Provisionsvorschüsse direkt mit dem Versicherer auseinandersetzen. Der Entreicherungseinwand sei überdies ausgeschlossen, weil der Vertreter wegen der Auszahlungen einen gleich hohen Rückzahlungsanspruch gegen die Subdirektion erworben habe und der Versicherer den Vertreter auf Rückzahlung in Anspruch nehme. Dies gelte jedenfalls, wenn weder vorgetragen noch sonst ersichtlich sei, dass die Forderung gegen die Subdirektion uneinbringlich oder ihre Durchsetzung äußerst schwierig wären, sondern der Vertreter sogar einen rechtskräftigen Titel gegen die Subdirektion erlangt habe.

Der Entscheidung ist im Ergebnis zu folgen, nicht in der Begründung. Versicherungsvertreter haben keinen gesetzlichen Vorschussanspruch.² Der Vorschussanspruch kann daher nur aus einer Abrede folgen, die schlüssig zustande kommt, in dem der Versicherer einen Vorschuss ausreicht und der Vertreter ihn annimmt.³ Feststellungen dazu, dass

Vorschüsse in Erfüllung einer Abrede gewährt worden wären, mit der sich der Versicherer zur Bevorschussung von eingereichten oder policierten Anträge verpflichtet hätte, sind nicht getroffen. Aus dem Wesen des Vorschusses folgt, dass derjenige, der Geld als Vorschuss annimmt, sich damit auch verpflichtet, den Vorschuss dem Vorschussgeber zurückzahlen hat, wenn und soweit eine bevorschusste Forderung gegen den Vorschussgeber nicht oder nicht zeitgerecht entsteht.⁴ Bestand ein vertraglicher Rückzahlungsanspruch, war für die Anwendung bereicherungsrechtlicher Rückzahlungsansprüche kein Raum.⁵

1 OLG München, 28.05.2025 - 23 U 6526/22 - EVERS.OK – Lebensversicherungen –.

2 OLG Stuttgart, 21.06.2012 - 2 U 29/12 - EVERS.OK LS 15 m.w.N.HF – SDK 1 –.

3 LAG Hamm, 03.03.2009 - 14 Sa 361/08 - EVERS.OK LS 16 – MLP 11 –.

4 BAG, 20.06.1989 - 3 AZR 504/87 - EVERS.OK LS 8 m.w.N.HF.

5 OLG Düsseldorf, 02.10.2015 - I-16 U 182/13 - EVERS.OK LS 2; OLG München, 19.11.1974 - 9 U 1643/74 - EVERS.OK LS 3.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht



Ute Geishauser
**Soziale Nachhaltigkeit
 als Erfolgsfaktor in der Kunden- und
 Mitarbeitenden-Bindung**
 © 2025, ca. 200 Seiten, Softcover, ca. 37,00 €,
 ISBN 978-3-96329-552-2

Generationenwechsel gestalten und Beratungsqualität sichern

Nachfolge erfolgreich und modern gestalten

Die Branche steht vor einem Umbruch: Wissen in den Fachbereichen, IT und Vertriebskraft gehen verloren, neue Talente fehlen.

Dieses Buch zeigt, dass die Qualität in der Kundenbetreuung trotz Rückgangs personeller Ressourcen aufrechterhalten werden kann, indem Recruiting, Reboarding und Wissenstransfer neu gedacht werden.

Experten geben Praxisbeispiele, wie digitale und kulturelle Transformation gelingen kann. Dabei sind – neben dem Perspektivwechsel in der Führung – generationen- und geschlechterübergreifende Familienbewusstheit und der Ausbau neuer Skills zentrale Hebel in der Nachfolgeplanung.

Jetzt hier bestellen: [vwheute.de/shop](https://www.vwheute.de/shop)



Hier geht es direkt zum Werk.