Rechtsfindung mit Optimierungspotenzial

Der Assekuradeur, ein gerichtsunbekannter Versicherungsmittler

Von Jürgen Evers

Das OLG Hamburg[1] hatte unlängst über den Ausgleichsanspruch einer Assekuraderin zu entscheiden. Die Urteilsgründe zeigen, dass dem Senat der Assekuradeur als Vermittlertypus unbekannt war. Entsprechend schwer tat er sich damit, ihn als Versicherungsvertreter zu identifizieren. So hat der Senat die Leistungen, Tarife zu erstellen, den Vertrieb zu unterstützen, Schulungsmaßnahmen und das Underwriting zu übernehmen, als solche eingeordnet, die einem Vertreter fremd seien. Auch die Vertriebsunterstützung sei keine typische Aufgabe eines Vertreters. Der Aufgabe eines Vertreters entspreche es, nur spätere Vertragsschlüsse vorzubereiten und Kundengespräche zu führen. Gegen die Stellung als Vertreter spreche es daher, wenn im Vertrag nicht einmal von einer Vermittlung neuer Versicherungen die Rede sei.

Für einen Vertreter spreche es allerdings, wenn dieser bevollmächtigt werde, Risiken im Namen des Versicherers gegen Provision zu zeichnen. Die Verpflichtung, sich ständig um den Abschluss von Geschäften zu bemühen, müsse nicht ausdrücklich niedergelegt sein, sie könne sich auch aus tatsächlicher Handhabung zu einer Rechtspflicht entwickeln. Maßgebend sei das Gesamtbild der tatsächlichen Handhabung und der Umstände des Einzelfalls.

Lege die Klagepartei beispielhaft einen Musterversicherungsvorschlag für Steuerberater vor und fasse sie ihre Tätigkeit damit zusammen, telefonische Absprachen mit Vertriebspartnern oder mit Kunden zu treffen, Angebote zur Weiterleitung an Interessenten zu erstellen, Änderungswünsche zu diskutieren und ggf. umzusetzen, Fragen von Vermittlern oder Kunden zu beantworten und Versicherungsverträge auszufertigen, so ergebe sich daraus für sich genommen nicht ohne Weiteres eine Vermittlung. Eher sei eine unterstützende Prüfung und Beratung der Vermittler anzunehmen, die für den Versicherer tätig sind und den Erstkontakt zum Kunden herstellen. Diese Back-Office-Leistungen entsprächen denen einer ausgelagerten Abteilung eines Versicherungsbetriebes.

Allerdings reiche es aus, dass die Tätigkeit eines Vertreters für den Abschluss des von ihm vermittelten Geschäfts mitursächlich werde. Die Mitursächlichkeit sei auch bei der Prüfung zu berücksichtigen, ob der Tätige mit Aufgaben eines Vertreters betraut sei. Unmittelbarer Kundenkontakt sei nicht erforderlich beim Einsatz von Untervertretern.

Zugunsten einer Stellung als Vertreter spreche es, wenn der Versicherer Provisionen ohne Umsatzsteuer buche. Aufgrund der tatsächlichen Abrechnungspraxis über längere Zeit werde so für den Vertragspartner ein Vertrauenstatbestand geschaffen, dass der Versicherer den Partner als Vertreter ansehe. Deshalb könne der Versicherer nicht einerseits den Standpunkt einnehmen, erbracht würden Leistungen einer ausgelagerten Versicherungsbetriebsabteilung, auf der anderen Seite aber meinen, sie seien nach § 4 Nr. 11 UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Für die Einordnung als Vertreter spreche schließlich die Eintragung im Vermittlerregister als „Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO". Gebe es im Vertrag und in der tatsächlichen Handhabung Elemente, die eher gegen eine Qualifizierung der Tätigkeit als Vertreter sprechen, und solche, die dafür sprechen, so sei der Vertragspartner als Vertreter einzuordnen, wenn bei der Gesamtabwägung der zu berücksichtigenden Umstände die Elemente, die für eine Stellung als Vertreter sprechen, ein derartiges Übergewicht erlangen, dass sie die Tätigkeit prägten.

Der Ausgleich sei in begehrter Höhe zuzuerkennen, da er schlüssig berechnet werden könne nach den „Grundsätzen Sach", auch wenn diese nicht vereinbart seien.

Dass ein Assekuradeur, der heute als besonderer Typus des Versicherungsvertreters[2] auf eine lange Tradition an den Seehäfenstandorten zurückblickt,[3] ausgerechnet von einem hanseatischen OLG nicht erkannt wird, ist nicht mit einem Ausreißer zu erklären. Es offenbart Defizite der Rechtsfindung. Verfehlt wäre es, die Prozessparteien hierfür wegen unklarer Vertragsgestaltung oder mangelhaften Prozessvortrages verantwortlich machen zu wollen. Curia novit iura.

War die Einordnung des Assekuradeurs als Vertreter nach den Entscheidungsgründen schon eher zufallsgetrieben, nimmt es nicht wunder, dass der Senat das eigentliche Problem der Anwendung der „Grundsätze Sach" als Schätzgrundlage für dessen Ausgleich erst recht nicht gesehen hat. Aber damit steht er nicht allein. Auch der BGH hielt es nicht für nötig, zu erörtern, warum die „Grundsätze zur Errechnung des Ausgleichsanspruchs"ohne Abrede auf den strukturierten Vertrieb anzuwenden sind, für den sie nicht entwickelt worden waren,[4] und zwar ebenso wenig wie für den von Assekuradeuren bedienten Vertriebsweg Makler und echte Mehrfachvertreter, der eine geringe Bestandsverweildauer verspricht, wie sie - mutatis mutandis - auch für den Strukturvertrieb typisch ist.

Die Entscheidung zeigt Optimierungspotenziale richterlicher Erkenntnismittel auf. Dies ist der Grund für ein Forschungsprojekt, mit dem der EVERS.OK zu einem auf Künstlicher Intelligenz (KI) basierenden Assistenzsystem für die richterliche Entscheidungsfindung in Vertriebsrechtssachen fortentwickelt wird. Das im Mai letzten Jahres vorgestellte Projekt hat gerade einen Meilenstein bewältigt. Seit Montag, den 21. November 2022, können Rechtssuchende per Mausklick bestätigen, ob Vorschläge, die mittels KI generiert werden, dem Gesuchten entsprechen, teilweise entsprechen oder nicht entsprechen, um der KI zu verstehen zu geben, dass ihr Vorschlag „gut", „brauchbar" oder „falsch" ist. So wird die KI in die Lage versetzt, zu lernen, wie sie verschiedene Regelungsgehalte besser versteht und daher auch exakter erfassen und anwenden kann. Hätte der Senat den EVERS.OK zur Entscheidungsfindung herangezogen, hätte er die Probleme erkannt und die Entscheidungsgründe wären überzeugender.

1 OLG Hamburg, 19.05.2022 - 6 U 83/21 - EVERS.OK - HVR - .
2 OLG Bremen, 09.01.2015 - 3 U 4/14 - EVERS.OK LS 56.
3 EVERS.OK Anm 3.1 zu KG, 09.11.2004 - 14 U 27/03 -.
4 BGH, 23.11.2011 - VIII ZR 203/10 - EVERS.OK LS 32 - DVAG 27 -.

Jürgen Evers
Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

VGA Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e. V.
Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

Wir. Steuern. Führung.

E-Mail: info@vga-koeln.de
Internet: www.vga-koeln.de

Peterstraße 23-25
50676 Köln
Telefon: 0221 952 1280
Telefax: 0221 952 1282