

## L 11 R 2461/10

Land  
Baden-Württemberg  
Sozialgericht  
LSG Baden-Württemberg  
Sachgebiet  
Rentenversicherung  
Abteilung  
11  
1. Instanz  
SG Karlsruhe (BWB)  
Aktenzeichen  
S 17 R 5594/08  
Datum  
25.02.2010  
2. Instanz  
LSG Baden-Württemberg  
Aktenzeichen  
L 11 R 2461/10  
Datum  
01.02.2011  
3. Instanz  
Bundessozialgericht  
Aktenzeichen

-  
Datum

-  
Kategorie  
Urteil  
Leitsätze

Die im Bereich der Versicherungsvermittlung ([§ 59 Abs 1 VVG](#)) notwendige Unterscheidung zwischen Versicherungsvertretern ([§ 59 Abs 2 VVG](#)) und

Versicherungsmaklern ([§ 59 Abs 3 VVG](#)) ist für die Beurteilung der Rentenversicherungspflicht eines selbständigen Tätigen unbeachtlich, da beide

nicht Partei des von ihnen vermittelten Vertrages werden und damit sowohl der Versicherungsnehmer als auch der Versicherer als Auftraggeber iSd [§ 2 Satz 1 Nr 9 SGB VI](#) ausscheiden.

Auf die Berufung der Beklagten wird das Urteil des Sozialgerichts Karlsruhe vom 25. Februar 2010 aufgehoben und die Klage abgewiesen.

Außergerichtliche Kosten beider Instanzen sind nicht zu erstatten.

Tatbestand:

Zwischen den Beteiligten ist noch streitig, ob der Kläger als Versicherungsvermittler für die C.-GmbH ab 1. Februar 2006 in der gesetzlichen Rentenversicherung versicherungspflichtig ist.

Der am 9. Januar 1975 geborene Kläger war ursprünglich aufgrund des Vertrages vom 13. August 2001 als Bezirksberater für die BHW Bausparkasse AG mit der Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten beschäftigt. Anschließend (ab 1. September 2002) arbeitete er für die Bausparkasse als freier Handelsvertreter. Auf seinen Antrag vom 9. September 2002 erteilte ihm die Beklagte eine befristete Befreiung für Existenzgründer für die Zeit 1. September 2002 bis 1. September 2005 (Bescheid vom 8. Oktober 2002). Die Tätigkeit für das genannte Unternehmen dauerte bis 31. Juli 2003 (Schreiben vom 3. Januar 2007, BI 119 der Verwaltungsakte).

Anfang August 2005 leitete die Beklagte eine Überprüfung des Versicherungsverhältnisses ein und übersandte dem Kläger einen "Fragebogen zur Feststellung der Versicherungspflicht nach Beendigung der befristeten Befreiung als Selbständiger mit einem Auftraggeber", den der Kläger ausgefüllt wieder der Beklagten übersandte. Dabei gab er an, dass Pflichtbeiträge nach einem Arbeitseinkommen in Höhe der Bezugsgröße (Regelbeitrag) gezahlt werden sollen. Mit Bescheid vom 18. August 2005 setzte die Beklagte die Beitragszahlungen für den Kläger ab dem 2. September 2005 in Höhe 455,23 EUR und ab dem 1. Oktober 2005 auf 470,93 EUR fest.

Dagegen erhob der Kläger Widerspruch und machte geltend, er sei als selbständiger Vertreter für die D.A.S. Versicherungs-AG, die VICTORIA und die MEAG Fondsgesellschaft tätig und unterliege deswegen nicht der Versicherungspflicht. Mit Schreiben vom 6. September 2005 wies die Beklagte den Kläger darauf hin, dass Finanzberater (Finanzdienstleistende) zu dem Personenkreis der Selbständigen mit einem Auftraggeber gehörten. Dies sei auch dann der Fall, wenn ein Erwerbstätiger vertragliche Vereinbarungen mit mehreren Unternehmen getroffen habe, diese aber Konzernunternehmen im Sinne des [§ 18](#) Aktiengesetz oder verbundene Unternehmen im Sinne der [§§ 229, 319](#) Aktiengesetz darstellten. Nachdem der Kläger den Einkommensteuerbescheid für das Jahr 2004, in dem Einkünfte aus Gewerbebetrieb in Höhe von 12.836 EUR ausgewiesen werden, vorgelegt hatte, änderte die Beklagte mit weiterem Bescheid vom 25. Oktober 2005 die Beitragshöhe. Sie setzte für die Zeit vom 2. bis 30. September 2005 einen Betrag von 202,60 EUR und für die Zeit ab 1. Oktober 2005 unter Zugrundelegung eines Arbeitseinkommens in Höhe von monatlich 1.074,80 EUR monatliche Beiträge von 209,59 EUR fest.

Auf Anfrage der Beklagten, ob sich der Widerspruch mit Erlass des Bescheides vom 25. Oktober 2005 erledigt habe, teilte der Kläger mit, dass er nunmehr als freier Versicherungsmakler in Zusammenarbeit mit der C.-GmbH tätig sei. Er legte hierzu seinen Vertriebspartnervertrag vom 6. Februar 2006 vor, wonach er als Vertriebspartner mit Wirkung vom 1. Februar 2006 die Vermittlung von

Versicherungsverträgen, Kapitalanlagen sowie sonstigen verbraucherorientierten Produkten für die C.-GmbH und deren Kooperationsgesellschaften übernimmt. Der Vertrag hat folgenden Wortlaut:

"Präambel

Ziel von C. ist es, marktführender Makler bei der Beratung und Betreuung im Privatkundengeschäft zu werden. Zu diesem Zweck wird C. seinen Vertriebspartnern ausgewählte verbraucherorientierte Produkte zur Verfügung stellen. C. arbeitet ausschließlich mit Vertriebspartnern zusammen, die die erforderlichen Fachkenntnisse besitzen.

#### § 1 Gegenstand des Vertrages

Der Vertriebspartner übernimmt mit Wirkung vom 01.02.2006 die Vermittlung von Versicherungsverträgen, Kapitalanlagen sowie sonstigen verbraucherorientierten Produkten für die C. und deren Kooperationsgesellschaften.

#### § 2 Stellung des Vertriebspartners

(1) Der Vertriebspartner übt als selbständiger Gewerbetreibender die Tätigkeit eines Handelsvertreters gemäß §§ 84 ff., 92, 92 b HGB ausschließlich für C. aus.

(2) Der Vertriebspartner ist in der Gestaltung seiner Tätigkeit und der Bestimmung seines Ortes und seiner Arbeitszeit frei. Insbesondere vereinbart er eigenverantwortlich Termine mit den von ihm betreuten Kunden.

(3) Der Vertriebspartner ist ohne ausdrückliche und gesonderte schriftliche Genehmigung nicht berechtigt, im Namen von C. Rechtsgeschäfte abzuschließen oder C. rechtsgeschäftlich zu vertreten.

(4) Der Vertriebspartner hat keine Inkassovollmacht.

#### § 3 Pflichten des Vertriebspartners

(1) Der Vertriebspartner darf während der Vertragszeit nur für C. tätig sein und die von C. angebotenen Produkte vermitteln. Eine mittelbare oder unmittelbare Beteiligung an Konkurrenzunternehmen ist ihm untersagt. Ausgenommen ist die Beteiligung durch den Erwerb börsennotierter Wertpapiere.

(2) Der Vertriebspartner hat die Aufgabe, C. neue Verträge zu vermitteln, sowie die Betreuung, Nachbearbeitung und Erhaltung des Bestandes vorzunehmen. Dabei hat der Vertriebspartner insbesondere die Aufgabe, für C. Vollkunden mindestens drei bestehende Versicherungsverträge im C.-Bestand, Vorliegen eines Finanzoptimierungsauftrages, Maklervertrages, Einzelvertragsübersicht, Beratungsprotokolls oder Verzichtserklärung des Kunden) zu gewinnen.

(3) Der Vertriebspartner hat die Interessen von C. mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes zu wahren und seine Dienste in Person oder durch von ihm angestellte Dritte zu erbringen.

(4) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere die Bestimmungen des Datenschutzes (Anlage 1) und des Geldwäschegesetzes, sowie die für den Wettbewerb geltenden Grundsätze und die "Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft", die Bestandteile dieses Vertrages sind (Anlage 2), zu beachten. Der Vertriebspartner wird seine Mitarbeiter zur Beachtung dieser Bestimmungen anhalten.

(5) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die von C. zur Verfügung gestellten Werbemittel zu verwenden. Es ist ihm untersagt, ohne vorherige schriftliche Zustimmung von C. Aussagen zu den Produkten zu tätigen, die nicht in den von C. übergebenen Werbemitteln enthalten sind oder eigene selbst erstellte Werbemittel zu verwenden.

(6) Der Vertriebspartner ist ferner verpflichtet, Willenserklärungen der Kunden unverzüglich an C. weiterzuleiten.

(7) Soweit der Vertriebspartner Kapitalanlageverträge, insbesondere Investmentfonds oder Darlehensverträge vermittelt, ist er verpflichtet, einen Erlaubnisbescheid gemäß § 34 c GewO vorzulegen und während seiner Tätigkeit dauerhaft aufrecht zu erhalten. Der Verlust des Bescheides ist C. unverzüglich anzuzeigen.

(8) Der Vertriebspartner hat seine Nachforschungs-, Prüfungs- und Aufklärungspflichten gegenüber dem Kunden zu erfüllen. Insbesondere hat der Vertriebspartner zur Abwendung von Schadenersatzansprüchen gegen C. einen gültigen Maklervertrag, eine Einzelvertragsübersicht, einen Finanzoptimierungsauftrag sowie ein Beratungsprotokoll oder eine entsprechende Verzichtserklärung des Kunden vorzulegen. Er verpflichtet sich ferner, dem Kunden alle erforderlichen Unterlagen auszuhändigen.

(9) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, über die ihm im Rahmen seiner Tätigkeit zur Kenntnis gelangten Angelegenheiten und Vorgänge, sofern sie nicht zur Verbreitung in der Öffentlichkeit bestimmt sind, Stillschweigen zu bewahren. Die Aufbewahrung und Vernichtung von Unterlagen hat so zu erfolgen, dass kein Unbefugter von ihrem Inhalt Kenntnis erlangen kann. Dies gilt auch nach Beendigung dieses Vertrages. Der Vertriebspartner wird seine Mitarbeiter entsprechend verpflichten.

(10) Der Vertriebspartner überprüft seine Mitarbeiter vor der Aufnahme der Zusammenarbeit hinsichtlich ihrer Zuverlässigkeit. Hierzu hat er die relevanten Auskünfte bei der Auskunftsstelle für den Versicherungsaußendienst e. V. (AVAD) einzuholen. Das entsprechende Informationsblatt über den AVAD-Auskunftsverkehr wird als Anlage 3 beigefügt. Der Vertriebspartner haftet in vollem Umfang für seine Mitarbeiter gegenüber C. ... Der Vertriebspartner stellt C. alle notwendigen Personalunterlagen von sich selbst und seinen Mitarbeitern zur Verfügung. Dies sind insbesondere ein C.-Personalbogen, ein Führungszeugnis, eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister sowie eine

Schufa-Selbstauskunft und eine Einwilligungserklärung zum AVAD-Auskunftsverfahren, wobei diese Unterlagen jeweils nicht älter als drei Monate sein dürfen. Darüber hinaus ist gegenüber C. ein Sachkundenachweis, eine Gewerbeanmeldung, der Personalausweis, der Führerschein und ein Lichtbild vorzulegen.

#### § 4 Pflichten der C.

- (1) C. ist verpflichtet, die vom Vertriebspartner eingereichten Anträge unverzüglich den jeweiligen Kooperationspartnern zuzuleiten.
- (2) C. verpflichtet sich, den Vertriebspartner in einen bestehenden Gruppenvertrag zur Vermögensschadenshaftpflicht einzuschließen. C. haftet nicht für durch den Vertriebspartner verursachte Schäden, sofern dieser vorsätzlich oder grob fahrlässig handelt. Der Vertriebspartner trägt die Selbstbeteiligung in Höhe von 500,00 EUR je Schadensfall selbst.
- (3) C. verpflichtet sich, dem Vertriebspartner zur dauerhaften Gewährleistung eines hohen Beratungsstandards die hierfür erforderliche fachliche Unterstützung, insbesondere weiterbildende Maßnahmen, zur Verfügung zu stellen. Sofern der Vertriebspartner selbst Mitarbeiter für C. gewonnen hat, gewährleistet C. für diese Mitarbeiter während des Bestehens des Vertrages einen Organisationsschutz. Damit verpflichtet sich C., mit den vom Vertriebspartner selbst akquirierten Mitarbeitern während des Bestehens des Vertrages keinen neuen eigenen Vertriebspartnervertrag abzuschließen.
- (4) C. entlastet den Vertriebspartner von den Verwaltungstätigkeiten, die sich infolge eines Maklermandates ergeben, insbesondere hinsichtlich der Pflege von Kundendaten, Anzeige des Maklermandates bei den Kooperationspartnern, Erstellung eines Kundenstatus, Antragsbearbeitung, Courtageabrechnung, Bestandsübertragung und Ablaufmanagement, Produktsourcing und -check, laufende Formularpflege, elektronische Archivierung.
- (5) C. stellt dem Vertriebspartner im Rahmen eines Dienstleistungs- und Servicepaketes ein Handy und einen Blackberry mit Datenkarte zum mobilen Datenaustausch mit der Servicezentrale und mit der geschlossenen Benutzergruppe von C.-Systempartner unentgeltlich zur Verfügung. In dieser Datenkarte sind 5 MB Datenmenge mtl. frei. Der übersteigende Anteil an empfangenen bzw. versandten Datenmengen außerhalb der C. Benutzergruppe wird dem Courtagekonto des Vertriebspartners belastet. Der Vertriebspartner verpflichtet sich dieses Gerät für die Kommunikation mit C. zu nutzen. Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass es sich hierbei um ein zur Einsicht offenes System handelt, das vom C.-Callcenter und den verantwortlichen Vertriebsmanagern der C. eingesehen und zur Datenübermittlung genutzt werden kann. Der Vertriebspartner ist berechtigt, das Gerät auch für private Zwecke einzusetzen. Bei Verlust des Gerätes hat der Vertriebspartner sofort nach Kenntnis des Verlustes die IT-Abteilung der C. darüber in Kenntnis zu setzen. Darüber hinaus wird dem Vertriebspartner ein Mobiltelefon unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Teletonkosten, die durch Telefonate mit C.-Mitarbeitern entstehen, werden von C. getragen. Alle sonstigen Telefonate zu anderen Anschlüssen sowie die Nutzung sonstiger Dienste werden gegenüber dem Vertriebspartner abgerechnet und dem Courtagekonto belastet. Die aktuelle Preisübersicht für die Nutzung der Dienste werden im C. Extranet hinterlegt und sind dem Vertriebspartner jederzeit zugänglich.
- (6) C. stellt dem Vertriebspartner ein kostenpflichtiges Dienstleistungs- und Servicepaket zur Verfügung, welches je nach Ausgestaltung bis zu EUR 250,00 zzgl. MwSt. kosten wird. Die näheren Bestimmungen sind zwischen den Parteien in dem als Anlage 4 beigefügten Software-Nutzungs- und Dienstleistungsvertrag geregelt.

#### § 5 Vergütung

(1) Der Vertriebspartner erhält für seine Tätigkeit Vergütungen in Form von Courtagen. Damit sind alle mit der Vermittlung, Verwaltung und sonstigen Tätigkeiten verbundenen persönlichen und sachlichen Aufwendungen des Vertriebspartners abgegolten. Courtageansprüche stehen dem Vertriebspartner nur aus Verträgen zu, die von den Kooperationspartnern angenommen worden sind. Die Courtage ist fällig, sobald der Kunde die Prämie an die Kooperationspartnergesellschaft gezahlt hat und die C. zustehende Courtage bei C. eingegangen ist. Soweit Courtagen betroffen sind, die im Rahmen des Krankenversicherungsgeschäfts über die A. GmbH & Co. KG entstehen, so sind diese erst dann fällig, wenn die entsprechende Zahlung von der A. GmbH & Co. KG bei C. eingegangen ist.

Die Höhe der Courtagen ergibt sich aus der als Anlage 5 beigefügten Courtageordnung.

(2) C. behält sich das Recht vor, Abschlusscourtagen von Kunden mit negativen Bonitätsmerkmalen entweder rätierlich entsprechend dem Haftungszeitraum abzurechnen und zu zahlen oder die Courtagezahlungen erst dann auszuführen, nachdem der Kunde in den ersten sechs Monaten seines Versicherungsvertrages vollständig und regelmäßig die Prämien gezahlt hat. Der Haftungszeitraum für den jeweils vermittelten Vertrag ergibt sich aus dem als Anlage 6 beigefügten Punktebewertungstableau und aus der Courtageabrechnung.

(3) Die Courtageabrechnung wird einmal monatlich bis zum Monatsletzten vorgenommen und enthält sämtliche fälligen Gutschriften und Belastungen. Ausgewiesene Guthaben werden dem Vertriebspartner auf ein von ihm zu benennendes Konto überwiesen. Ein Sollsaldo ist vom Vertriebspartner auf erste Anforderung innerhalb von zehn Tagen zum Ausgleich zu bringen. Einwendungen gegen die Courtageabrechnung müssen innerhalb eines Monats nach Empfang der Abrechnung geltend gemacht werden, andernfalls gilt die Berechnung vom Vertriebspartner als anerkannt. Während dieser Zeit hat der Vertriebspartner das Recht, auf seine Kosten bei C. Einsicht in die von der Rüge betroffene Abrechnung mit den Kooperationspartnern zu nehmen. Der Vertriebspartner erklärt sich einverstanden, dass ihm die Abrechnung in elektronischer Form im C.-Vertriebsportal zur Verfügung gestellt wird. Er verzichtet ausdrücklich auf eine postalische Zusendung der Abrechnung.

(4) Das Konto des Vertriebspartners wird als zinsfreies Verrechnungskonto geführt.

(5) C. ist nicht verpflichtet, eigene Courtageansprüche bei den Kooperationspartnern einzuklagen

#### § 6 Stornoreserve

(1) 10 % der fälligen Courtagen werden als unverzinsliche Sicherheit einbehalten und als Stornoreserve angesammelt. Die Höhe der Stornoreserve ergibt sich aus den jeweiligen Courtageabrechnungen, wo sie gesondert ausgewiesen werden. Bei Bestandspflegecourtage und laufenden Courtagen werden keine Stornoreserven in Abzug gebracht. Übersteigt das Erstjahresstorno oder die laufende Stornoquote des Vertriebspartners 15 %, erhöht sich die Stornoreserve auf 20 %. Ab einem Erstjahres- Storno oder einer laufenden Stornoquote von 30 % werden Courtagen nur noch ratierlich ausgezahlt.

(2) Die Höhe der Stornoreserve wird nach Vollendung des zweiten Vertragsjahres auf das Fünffache des Monats mit der höchsten Abschlusscourtagezahlung des Vertriebspartners seit Vertragsbeginn maximiert.

#### § 7 Abtretung von Ansprüchen

Der Vertriebspartner kann Courtageansprüche gegenüber C. nur mit Zustimmung der C. abtreten.

#### § 8 Vertragsbeendigung

(1) Das Vertragsverhältnis ist auf unbestimmte Zeit geschlossen.

(2) Innerhalb der ersten fünf Jahre des Vertragsverhältnisses gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen gern. [§ 89 HGB](#). Nach Ablauf des fünften Vertragsjahres wird C. von dem Recht zur ordentlichen Kündigung nur dann Gebrauch machen, wenn der Vertriebspartner innerhalb eines Sechsmontatszeitraumes kein Neugeschäft produziert oder die Bestandskunden nicht wie im Einzelfall im Finanzoptimierungsauftrag mit den jeweiligen Kunden vereinbart, regelmäßig betreut.

(3) Das Recht beider Parteien zur fristlosen Kündigung des Vertrages aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn der Vertriebspartner gegen seine Ausschließlichkeitsverpflichtung gern. § 2 Abs. 1 sowie gegen seine Verpflichtungen aus § 3 Abs. 3, 4-7 verstößt, Straftaten begangen hat, sowie in einem Kalenderjahr eine Stornoquote von über 20 % erreicht wird. Die Kündigung bedarf der Schriftform.

(4) Mit Beendigung des Vertrages beschränkt sich der Courtageanspruch auf [§ 87 Abs. 3 HGB](#).

(5) Ein etwaiger Ausgleichsanspruch gemäß [§ 89 b HGB](#) errechnet sich nach den "Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs" in der jeweils am Beendigungstag geltenden Fassung.

(6) Nach Beendigung des Vertrages erhält der Vertriebspartner keine Stornogefahrmitteilung. Die Nachbearbeitung erfolgt in diesem Fall durch C. ... Sollte der Vertriebspartner durch ordentliche Kündigung das Vertragsverhältnis mit C. beenden, so erhält er auch nach Vertragsende weiterhin seine Courtage, solange der jeweilige Kunde die Prämien, aus denen sich die Courtage errechnet, entrichtet und der Kooperationspartner die Courtage an C. vollständig zur Auszahlung gebracht hat. Der Anspruch auf Courtagezahlung entfällt, wenn die Bestandsabgangsquote im Kalenderjahr 15 % übersteigt. Nach Ausspruch einer ordentlichen Kündigung innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre ist C. berechtigt, den Vertriebspartner von jeder weiteren Tätigkeit zu entbinden.

(7) Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses ist der Vertriebspartner verpflichtet, sämtliche ihm zur Verfügung gestellten Gegenstände, insbesondere EDV, Soft- und Hardwarekommunikationsanlagen, Werbematerial sowie alle seine Vertretung betreffenden Geschäftsunterlagen, soweit er diese nicht aufgrund gesetzlicher Vorschriften selbst aufzubewahren hat, an C. auszuhändigen. Von vom Vertriebspartner aufgrund gesetzlicher Vorschriften selbst aufzubewahrende Unterlagen darf C. auf eigene Kosten Kopien anfertigen. Der Vertriebspartner ist auf Wunsch von C. verpflichtet, die Vollständigkeit der seinerseits übergebenden Unterlagen und Gegenstände schriftlich zu bestätigen. Der Vertriebspartner ist berechtigt, Originale der Kunden- und Adresslisten im Fall der Beendigung des Vertragsverhältnisses in seinem Besitz zu behalten.

#### § 9 Anlagen zum Vertriebspartnervertrag

Diesem Vertrag sind als wesentliche Bestandteile folgende Anlagen beigelegt:

• Anlage 1: Merkblatt zum Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) • Anlage 2: Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft • Anlage 3: Informationsblatt über den AVAD-Auskunftsverkehr • Anlage 4: Software-Nutzungs- und Dienstleistungsvertrag • Anlage 5: Courtageordnung • Anlage 6: Punktebewertungstableau • soweit erforderlich, Anlage 7: Haftungsübernahmeerklärung des für eine Kapitalgesellschaft handelnden Organs

#### § 10 Sonstige Bestimmungen

(1) C. stellt jedem Kunden in einem Begrüßungsanschreiben die Möglichkeit in Aussicht, neue Kunden zu empfehlen. Bei erfolgreicher Empfehlung eines Vollkunden, erhält der Kunde von C. eine Prämie von 50,- Euro per Orderscheck. Diese 50 Euro werden anteilmäßig vom Vertriebspartner mit 30 Euro und von C. mit 20 Euro getragen. Der Vertriebspartner erhält diese Empfehlung zur Bearbeitung. Der Anteil des Vertriebspartners wird seinem Agenturkonto belastet.

(2) Dem Vertriebspartner wird in Abweichung zu §§ 2 Abs. 1, 3 Abs. 1 gestattet der A. GmbH & Co. KG Krankenversicherungsverträge zu vermitteln. Diese Verträge sind ausschließlich über C. bei der A. GmbH & Co. KG einzureichen. Die Courtageabrechnung für die Vermittlung der Krankenversicherungsverträge wird von der A. GmbH & Co. KG durchgeführt und dem Vertriebspartner über C. zugestellt. Der Vertriebspartner tritt hiermit seine Ansprüche auf Courtagezahlung gegenüber der A. GmbH & Co. KG an C. ab. C. nimmt die Abtretung an.

#### § 11 Schlussbestimmungen

(1) Änderungen und Ergänzungen dieses Vertriebspartnervertrages bedürfen zu Ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Dies gilt auch für den

Verzicht auf das Schriftformerfordernis selbst.

(2) Mündliche Nebenabreden wurden nicht getroffen.

(3) Sollten einzelne Regelungen dieses Vertriebspartnervertrages ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, berührt dies die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen dieses Vertriebspartnervertrages nicht. Für diesen Fall verpflichten sich die Parteien schon jetzt eine Regelung zu treffen, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Regelung am Nächsten kommt. Im Falle von Regelungslücken gilt Entsprechendes.

(4) Mit diesem Vertriebspartnervertrag verlieren alle eventuell früher getroffenen Verträge, Vereinbarungen und mündlichen Nebenabreden zwischen den Parteien ihre Gültigkeit.

(5) Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus diesem Vertriebspartnervertrag ist der Sitz von C., soweit gesetzlich zulässig."

Auf Nachfrage seitens der Beklagten, für welche Auftraggeber er außer der C.-GmbH noch tätig sei, teilte der Kläger mit, es handle sich bei der Firma C.-GmbH um einen Vertriebspartner, der ihm Zugang zu 150 Versicherungsgesellschaften ermögliche. Er sei deswegen selbständig und als versicherungsfreier Versicherungsmakler einzustufen. Er legte der Beklagten ferner die Erlaubnis der Industrie- und Handelskammer N. vom 28. Juni 2007 (Bl 136 f der Verwaltungsakte) nach [§ 34 d Abs 1](#) der Gewerbeordnung (Versicherungsmakler) vor.

Unter dem Datum vom 26. März 2008 übersandte die Beklagte dem Kläger ein als "Mahnung" gekennzeichnetes Schreiben, in dem sie ihn aufforderte, rückständige Beiträge für den Monat Januar 2008 in Höhe von 220,36 EUR, Säumniszuschläge für die Zeit vom 2. September 2005 bis 31. Januar 2008 in Höhe von 7.382,95 EUR und Mahngebühren von 1,70 EUR, insgesamt also 7.382,95 EUR zu entrichten. Auch dagegen legte der Kläger Widerspruch ein und verwies darauf, dass er die gesamte Abrechnung über die C.-GmbH vornehme, die ihm viel Verwaltungsarbeit abnehme, sodass er sich ganz um die Bedürfnisse seiner Kunden kümmern könne. Für die Soft- und Hardware müsse er monatlich bezahlen. Er sei nicht für die C.-GmbH tätig, sondern nur für deren Geschäftspartner.

Die Beklagte wies mit Widerspruchsbescheid vom 10. November 2008 die Widersprüche als unbegründet zurück. Der Kläger beschäftige keinen Arbeitnehmer und sei im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig gewesen. Damit bestehe Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Mit Schreiben vom 24. November 2008 führte die Beklagte aus, dass der Kläger als versicherungspflichtig Selbständiger grundsätzlich den Regelbetrag zahlen müsse. Abweichend hiervon könne ein einkommensgerechter Beitrag nach dem nachgewiesenen Arbeitseinkommen gezahlt werden. Von dieser Möglichkeit habe der Kläger Gebrauch gemacht. Falls er die hierfür notwendigen Nachweise nicht bis zum 11. Dezember 2008 vorgelegt habe, gehe sie davon aus, dass er keine einkommensgerechten Beiträge mehr zahlen wolle. Ab 1. Januar 2009 werde dann ohne weitere Nachfrage der monatliche Regelbetrag, der derzeit 494,52 EUR betrage, erhoben.

Der Kläger hat am 27. November 2008 sowohl gegen den Widerspruchsbescheid vom 10. November 2008 als auch gegen das Schreiben vom 24. November 2008 Widerspruch bei der Beklagten eingelegt, der von der Beklagten im Einvernehmen mit dem Kläger als Klage ausgelegt und am 15. Dezember 2008 an das Sozialgericht Karlsruhe (SG) weitergeleitet worden ist. Zur Begründung seiner Klage hat der Kläger vorgetragen, er sei ab 1. Februar 2006 als selbständiger Makler tätig und daher nicht mehr rentenversicherungspflichtig. Dass er seine Anträge über das C.-Maklersystem einreiche, ändere daran nichts, da diese ihm nicht weisungsbefugt sei.

Auf Nachfrage hat die C.-GmbH mitgeteilt, der Kläger sei seit 1. Februar 2006 ununterbrochen als Vertriebspartner tätig. Seine erwirtschafteten Courtagen beliefen sich seitdem auf 15.716,06 EUR (2006), 8.215,34 EUR (2007), 38.436,61 EUR (2008) und 20.239,22 EUR (2009). Der Kläger akquiriere im Wesentlichen Neukunden ohne aktive Zuarbeit durch die C.-GmbH. Die C.-GmbH biete selbst keine eigenen Versicherungen oder Finanzprodukte an, sondern unterhalte ein Produktportfolio, welches Produkte von mehr als 250 Anbietern enthalte. Unter den Produktpartner seien nahezu alle relevanten Versicherungsunternehmen sowie zahlreiche Banken und Kapitalanlagegesellschaften vertreten. So eröffne die C.-GmbH den Vertriebspartnern eine breite Produktpalette für die Beratung der Endkunden.

In der mündlichen Verhandlung am 25. Februar 2006 hat der Kläger die Klage, soweit Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung für die Zeit vom 2. September 2005 bis zum 31. Januar 2006 festgesetzt worden sind und die Versicherungspflicht für diesen Zeitraum betroffen ist, zurückgenommen. Das SG hat ihn ausführlich zu seiner Tätigkeit als freier Versicherungsmakler in Zusammenarbeit mit der C.-GmbH befragt. Hinsichtlich der Einzelheiten wird auf die Niederschrift des SG verwiesen. Der Kläger hat ua mitgeteilt, dass er vom 1. Juli 2007 bis zum 30. September 2008 als Arbeitnehmer bei der LBV (L.) - Unternehmensberatungsdienste GmbH beschäftigt gewesen sei. Nach dem Anstellungsvertrag vom 18. Juni 2007 (Bl 173 ff der Verwaltungsakte der Beklagten) hatte er Anspruch auf ein monatliches Grundgehalt in Höhe von 1.515 EUR brutto. Zusätzlich sollte er variable Einkommensbestandteile auf der Grundlage einer als Bestandteil des Anstellungsvertrages diesem beigefügten Provisions- bzw Bonifikationsvereinbarung erhalten (§ 4 des Anstellungsvertrages).

Mit Urteil vom gleichen Tag hat das SG die angefochtenen Bescheide aufgehoben, soweit darin Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung für den Zeitraum ab 1. Februar 2006 festgesetzt worden sind und festgestellt, dass die Tätigkeit des Klägers in Zusammenarbeit mit der C.-GmbH nicht der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung unterliege. Zur Begründung hat das SG ausgeführt, der Kläger erhalte mehr als 5/6 seiner Einkünfte aus der Tätigkeit als selbständiger Versicherungsmakler für die C.-GmbH. Die Beklagte habe insoweit nicht berücksichtigt, dass es jedem Selbständigen freistehe, für bestimmte im Rahmen eines Geschäftsmodells anfallende Tätigkeiten einen Subunternehmer zu beauftragen, der ihn bei seiner Geschäftstätigkeit entlaste und ihm hierdurch die Fokussierung auf jene Tätigkeitsbereiche ermögliche, in denen der Selbständige seinen Mehrwert generieren könne. Die C.-GmbH werde nicht bereits dadurch zum Auftraggeber des Klägers, weil sie die von der Versicherungsgesellschaft zu zahlenden Provisionen zunächst selbst vereinnahme, mit ihrem eigenen Vergütungsanspruch verrechne und sodann erst den Differenzbetrag dem Kläger gutschreibe. Vielmehr sei zu berücksichtigen, dass insbesondere bei Selbständigen, deren Geschäftstätigkeit einen Umfang, der von einer Einzelperson abgewickelt werden könne, nicht überschreite, häufig auf den Zukauf externer Dienstleistungen angewiesen seien, wenn die bestehende Arbeitsbelastung oder die Komplexität der anfallenden Aufgaben eine Abarbeitung durch den Selbständigen allein nicht zulasse.

Die C.-GmbH sei als bloßer Kooperationspartner des Klägers zu bewerten. Dies ergebe sich aufgrund der Auskunft der C.-GmbH, wonach die C.-GmbH selbst keine Versicherungen und Finanzprodukte anbiete, sondern den Vertriebspartnern lediglich den Zugang zu 250 verschiedenen Anbietern vermittele. Auch in die Akquise von Neukunden sei in C.-GmbH in keiner Weise eingebunden. Der Kläger habe auch glaubhaft und substantiiert dargelegt, dass er seinen Kundenstamm aus der Tätigkeit bei der D.A.S. in die Zusammenarbeit mit der C.-GmbH eingebracht habe und er sich darüber hinaus eine besondere Expertise in der Versicherung von Landwirten aufgebaut und diesbezüglich auf eigenes finanzielles Risiko eine Kooperationsvereinbarung mit dem Bund Deutscher Milchbauern geschlossen habe. Mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften habe er spezielle Konditionen für die Versicherung von Landwirten ausgehandelt, die im Standardprogramm der C.-GmbH nicht enthalten seien. Er könne auch jederzeit den Dienstleistungsanbieter auswechseln, wobei er seinen Kundenstamm und die bestehenden Bestandsprovisionen mitnehmen könne. Denn nach Beendigung der Geschäftsbeziehung zur C.-GmbH habe er nach wie vor Anspruch auf Zugang zu den Kundenakten. Die von dem Kläger erwirtschafteten Provisionen würden nicht von der C.-GmbH bezahlt, sondern hingen in Bestand und Höhe ausschließlich von jenen Provisionszahlungen ab, die die Versicherungsgesellschaften aufgrund der Maklertätigkeit des Klägers bezahlten. Die Bezahlungen stellten sich daher grundsätzlich als für die C.-GmbH durchlaufender Posten dar. Auftraggeber seien daher die kooperierenden Versicherungsgesellschaften, vor allem aber die Versicherungsendkunden, die sich um eine adäquate Versicherung bemühten und denen der Kläger mit seinem fachlichen Wissen beratend zur Seite stehe.

Gegen das am 27. April 2010 zugestellte Urteil hat die Beklagte am 25. Mai 2010 Berufung mit der Begründung eingelegt, der Kläger sei entgegen seinem Vortrag und der Annahme des erstinstanzlichen Gerichts nicht als Versicherungsmakler, sondern als Handelsvertreter nach [§§ 84 ff. 92, 92 b HGB](#) ausschließlich für die C.-GmbH tätig gewesen. Dies ergebe sich bereits aus dem Vertrag des Versicherten mit der C.-GmbH. Die C.-GmbH sei selbst als Makler tätig und bediene sich für die Erfüllung ihrer Vermittlungstätigkeit selbständiger Handelsvertreter, deren Aufgabe darin bestehe, die von der C.-GmbH angebotenen Produkte zu vermitteln und für die C.-GmbH neue Verträge mit Kunden abzuschließen. Die Besonderheit bestehe darin, dass der Versicherte Handelsvertreter eines Unternehmens sei, welches selbst Makler wäre. Maßgebend sei insoweit die Rechtsposition, wie sie sich aus dem Vertrag ergebe und nicht wie die Tätigkeit in der Öffentlichkeit bezeichnet werde. Aus dem Vertrag des Versicherten gehe hervor, dass dieser ausschließlich für die C.-GmbH tätig sei und nur die von der C.-GmbH angebotenen Produkte vermitteln dürfe. Auch die technische Ausstattung und das Know-how hierfür würden ihm von der C.-GmbH zur Verfügung gestellt. Seine Vergütung erhält er in Form von Courtagen, die von der C.-GmbH ausgezahlt würden. Die von ihm abgeschlossenen Verträge seien verpflichtend über die C.-GmbH einzureichen. Für die von ihm behaupteten Beziehungen zu anderen Unternehmen habe der Kläger keine Nachweise vorgelegt. Da er seine Vermittlungstätigkeit aufgrund seiner vertraglichen Verpflichtung nur im Verhältnis zu der C.-GmbH erfüllen könne, seien diese anderen Unternehmen auch nicht als Auftraggeber anzusehen. Ebenso wenig kämen die Kunden als Auftraggeber in Betracht. Ein Auftraggeber könne nur der sein, der gegenüber dem selbständig Tätigen eine arbeitgeberähnliche Position inne habe. An einer solchen Vertragsbeziehung fehle es zwischen dem Versicherten und dem Kunden. Der Versicherte werde lediglich als Vermittler für die C.-GmbH tätig. Aus der von ihm vorgelegten Erlaubnis nach der Gewerbeordnung ergebe sich nichts Gegenteiliges. Damit sei lediglich dokumentiert, dass der Versicherte über die Erlaubnis verfüge, als Versicherungsmakler tätig zu sein. Tatsächlich und rechtlich (vertraglich) sei er jedoch nicht als Makler, sondern als Handelsvertreter tätig.

Die Beklagte beantragt,

das Urteil des Sozialgerichts Karlsruhe vom 25. Februar 2010 aufzuheben und die Klage abzuweisen.

Der Kläger beantragt,

die Berufung zurückzuweisen.

Er ist weiterhin der Auffassung, dass er nicht ausschließlich für die C.-GmbH tätig sei, sondern über die C.-GmbH. Das sei ein großer Unterschied. Know-how und technische Ausstattung würden ihm nicht zur Verfügung gestellt, sondern von ihm bezahlt. Die C.-GmbH sei somit eine Art Buchhaltungsbüro.

In der ersten mündlichen Verhandlung vom 14. Dezember 2010 haben die Beteiligten einen Teilvergleich des Inhalts geschlossen, dass im vorliegenden Berufungsverfahren lediglich die Versicherungspflicht dem Grunde nach ab 1. Februar 2006 aufgrund der Tätigkeit für die C.-GmbH streitig ist und die Beklagte mit neuem Bescheid zu entscheiden hat, in welcher Höhe der Kläger Beiträge für die Zeit ab 1. Februar 2006 zu entrichten hat. Nachdem der Kläger vorgetragen hat, dass er ab 26. November 2010 einen Lehrling beschäftige und auch weitere Auftraggeber habe, wurde die mündliche Verhandlung vertagt. Der Kläger hat hierauf den Umschulungsvertrag von Frau I. A., geb. 10.01.1972, wohnhaft unter der Adresse des Klägers, für eine Umschulung zur Kauffrau für Bürokommunikation, vorgelegt, wonach diese eine Vergütung von monatlich brutto 400 EUR von dem Kläger erhält. Ab dem 26. November 2010 bis 25. Dezember 2012 wird sie wieder Arbeitslosengeld beziehen (Bescheid der Agentur für Arbeit P. vom 10. Dezember 2010).

Nachweise dafür, dass der Kläger weitere Auftraggeber hatte, hat dieser innerhalb der vom Senat unter Hinweis auf [§ 106a Abs 3](#) Sozialgerichtsgesetz (SGG) gesetzten Frist bis zum 3. Januar 2011 nicht vorgelegt.

Wegen der weiteren Einzelheiten des Sachverhaltes und des Vorbringens der Beteiligten wird auf die Gerichtsakten erster und zweiter Instanz sowie die von der Beklagten vorgelegten Verwaltungsakten verwiesen.

Entscheidungsgründe:

Die gemäß den [§§ 143 ff SGG](#) statthafte und zulässige Berufung der Beklagten ist begründet, sodass das Urteil des SG aufzuheben und die Klage abzuweisen war.

Streitgegenstand des Berufungsverfahrens ist der Bescheid der Beklagten vom 18. August 2005 in der Gestalt des Widerspruchsbescheides vom 10. November 2008, soweit darin die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung für die seit 1. Februar 2006 ausgeübte Tätigkeit des Klägers bei der C.-GmbH festgestellt wird. Der Kläger hat in der mündlichen Verhandlung beim SG die Klage, soweit sie die Versicherungs- und Beitragspflicht zur Rentenversicherung im Zeitraum vom 2. September 2005 bis zum 31. Januar 2006 umfasste, zurückgenommen.

Der Bescheid der Beklagten vom 18. August 2005 in der Gestalt des Widerspruchsbescheides vom 10. November 2008 ist rechtmäßig und verletzt den Kläger nicht in seinen Rechten. Der Kläger unterlag als Versicherungsvermittler für die C.-GmbH ab 1. Februar 2006 der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Er ist in seiner selbstständigen Tätigkeit als Handelsvertreter ab 1. Februar 2006 als "arbeitnehmerähnlicher" Selbstständiger anzusehen, weil er im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit keinen (versicherungspflichtigen) Arbeitnehmer beschäftigt, die bis 1. Mai 2007 bestimmte Entgeltgrenze von 400 EUR überschritten hat und für die C.-GmbH als einziger Auftraggeber tätig war. Verfassungsrechtliche Bedenken gegen die Einbeziehung des Klägers in die Rentenversicherungspflicht bestehen nicht (vgl. ua BSG, Urteil vom 2. März 2010, [B 12 R 10/09 R](#), juris).

Nach [§ 2 Satz 1 Nr 9 SGB VI](#) in der im streitigen Zeitraum geltenden Fassung des Art 4 Nr 1 Buchst a DBuchst aa des Zweiten Gesetzes für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt vom 23. Dezember 2002 ([BGBl I 4621](#)) sind versicherungspflichtig selbstständig tätige Personen, die im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 400 EUR im Monat übersteigt (Buchst a), und auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind (Buchst b). Später hat der Gesetzgeber [§ 2 Satz 1 Nr 9 Buchst b SGB VI](#) (mit Wirkung vom 1. Juli 2006) um den Halbsatz ergänzt, dass bei Gesellschaftern als Auftraggeber die Auftraggeber der Gesellschaft gelten (vgl. Art 11 Nr 1 Buchst a des Haushaltsbegleitgesetzes 2006 vom 29. Juni 2006, [BGBl I 1402](#)). Ferner ist die Entgeltgrenze von 400 EUR in [§ 2 Satz 1 Nr 9 Buchst a SGB VI](#) mit Wirkung ab 1. Mai 2007 entfallen (vgl. Art 1 Nr 2 Buchst b des Gesetzes zur Anpassung der Regelaltersgrenze an die demografische Entwicklung und zur Stärkung der Finanzierungsgrundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung vom 20.4.2007, [BGBl I 554](#)). Seitdem gilt, dass versicherungspflichtig selbstständig tätige Personen sind, die im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen und auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind.

Nach dem zwischen dem Kläger und der C.-GmbH geschlossenen Vertriebspartnervertrag ist der Kläger als Handelsvertreter anzusehen. Dies ergibt sich nicht nur aus [§ 2 Abs 1](#) des Vertrages, in dem ausdrücklich vereinbart wird, dass der Kläger als selbstständiger Gewerbetreibender die Tätigkeit eines Handelsvertreters gemäß den [§§ 84 ff](#) Handelsgesetzbuch (HGB) für C. ausübt. Der Kläger war auch faktisch sowie nach den übrigen vertraglichen Bestimmungen damit betraut, Versicherungsverträge, Kapitalanlagen und sonstige Produkte für C. und deren Kooperationsgesellschaften zu vermitteln ([§ 1](#)), wobei er "in der Gestaltung seiner Tätigkeit und der Bestimmung seines Ortes und seiner Arbeitszeit" frei war ([§ 2 Abs 2](#)), und dies nicht nur rechtlich, sondern auch tatsächlich. Wie das BSG bereits mehrfach entschieden hat, darf im Sozialversicherungsrecht an den Begriff der Selbstständigkeit im HGB jedenfalls dann angeknüpft werden, wenn er wie beim Handelsvertreter den gleichen Inhalt hat (BSG, Urteil vom 10. Mai 2006, [B 12 RA 2/05 R](#), [SozR 4-2600 § 2 Nr 8](#)). Darüber hinaus spricht auch die Art der Vergütung und das damit für den Kläger verbundene wirtschaftliche Risiko für die Annahme von Selbstständigkeit und das Vorliegen einer abhängigen Beschäftigung. Der Kläger erhält kein festes Gehalt, sondern sog. Courtagen. Courtagensprüche stehen ihm dabei nur aus Verträgen zu, die von den Kooperationspartnern der C. GmbH angenommen worden sind ([§ 5 Abs 1](#) des Vertrages). Ansprüche auf Urlaubsgeld oder Lohnfortzahlung im Krankheitsfall bestehen nicht.

Einziger Auftraggeber des ohne (versicherungspflichtigen) Arbeitnehmer ([§ 2 Satz 1 Nr 9 Buchst a SGB VI](#)) selbstständig tätigen Klägers war im streitigen Zeitraum die C.-GmbH. Denn nach dem vorgelegten Umschulungsvertrag beschäftigt der Kläger auch nach dem 26. November 2010 keine Arbeitnehmerin mit einem regelmäßigen Arbeitsentgelt von mehr als 400 EUR. Zwar kann zugunsten des Klägers unterstellt werden, dass der beschäftigte Arbeitnehmer unmittelbar seine "berufsbezogene" Tätigkeit zumindest teilweise unterstützt und auch regelmäßig beschäftigt wird. Für den Eintritt der Rentenversicherungspflicht des Selbstständigen ist aber die Höhe des regelmäßig gewährten monatlichen Arbeitsentgelts entscheidungserheblich, welches vom selbstständig Tätigen an den Beschäftigten gezahlt wird (vgl. Pietrek, juris-PK [§ 2 SGB VI](#) Rdnr 186; BSG, Urteil vom 23. November 2005 - [B 12 RA 15/04 R](#) - [SozR 4-2600 § 2 Nr 5](#)). Nur wenn der Arbeitnehmer aus dem Beschäftigungsverhältnis mit dem Selbstständigen ein Arbeitsentgelt von mehr als 400 EUR erhält, unterliegt der selbstständig Tätige nicht der Rentenversicherungspflicht ([§ 8 Abs 1 Nr 1](#) Viertes Buch Sozialgesetzbuch - SGB IV). Daran fehlt es bei der von dem Kläger angestellten Umzuschulenden, die lediglich ein Bruttoentgelt von 400 EUR bezieht. Insofern wird ein versicherungspflichtiger Arbeitnehmer nicht beschäftigt.

Für die C.-GmbH allein war der Kläger iS des [§ 2 Satz 1 Nr 9 Buchst b SGB VI](#) - im Hinblick auf die zeitliche Perspektive und den Charakter seiner Handelsvertretertätigkeit - auf Dauer tätig. Nachweise dafür, dass der Kläger auch für andere Auftraggeber in einem nennenswerten Umfang tätig ist, hat er dem Senat innerhalb der ihm gesetzten Frist nicht vorgelegt. Ohnehin wird die Tätigkeit im Wesentlichen nur dann für einen Auftraggeber ausgeübt, wenn der Selbstständige mindestens 5/6 seiner gesamten Betriebseinnahmen aus der zu beurteilenden Tätigkeit allein für seinen Auftraggeber bezieht (so Pietrek aaO unter Bezugnahme auf Urteil des LSG Saarland vom 1. Dezember 2005 - [L 1 RA 11/04](#) - zitiert nach juris).

Weil der Kläger als Handelsvertreter nicht selbst Partei des mit seinen Kunden zustande kommenden Vertrags geworden ist, kommen diese als Auftraggeber von vornherein nicht in Betracht (BSG, Urteil vom 4. November 2009, [B 12 R 7/08 R](#), veröffentlicht in juris). Aus diesem Grund kann auch offen bleiben, ob der Kläger, soweit er als Versicherungsvermittler tätig wird, als Handelsvertreter eines Versicherungsmaklers - der C.-GmbH - selbst als Versicherungsmakler iS des [§ 59 Abs 3](#) Versicherungsvertragsgesetz (VVG) anzusehen ist (so Dörner in Prölss/Martin, Versicherungsvertragsgesetz 28. Aufl 2010, [§ 59 RdNr 43](#) unter Hinweis auf [BT-Drucks 16/1935 S 23](#)). Auch in dieser Eigenschaft wird er nicht Partei des von ihm (über die C.-GmbH) vermittelten Vertrages. Die im Bereich der Versicherungsvermittlung ([§ 59 Abs 1 VVG](#)) notwendige Unterscheidung zwischen Versicherungsvertretern ([§ 59 Abs 2 VVG](#)) und Versicherungsmaklern ([§ 59 Abs 3 VVG](#)) ist für die Beurteilung der Rentenversicherungspflicht eines selbstständigen Versicherungsvermittlers iS des [§ 59 Abs 1 VVG](#) unbeachtlich, da beide nicht Partei des von ihnen vermittelten Vertrages werden und damit sowohl der Versicherungsnehmer als auch der Versicherer als Auftraggeber iS des [§ 2 Satz 1 Nr 9 SGB VI](#) ausscheiden.

Die Rentenversicherungspflicht für die selbstständige Tätigkeit bei der C.-GmbH bestand auch in der Zeit vom 1. Juli 2007 bis zum 30. September 2008. Während dieser Zeit war der Kläger auch als Arbeitnehmer bei der LBV-Unternehmensberatungsdienste GmbH beschäftigt. Es entspricht ständiger Rechtsprechung des BSG im Rentenversicherungsrecht, dass, wenn nebeneinander verschiedene rentenversicherungsrechtlich bedeutsame Sachverhalte vorliegen, das Bestehen von Versicherungspflicht (oder Versicherungsfreiheit bzw. Versicherungsbefreiung) hinsichtlich des einen Sachverhalts grundsätzlich keine Wirkung für den anderen Sachverhalt hat, jeder Sachverhalt mithin, wenn gesetzlich nichts anderes bestimmt ist, selbstständig zu beurteilen ist und es deshalb zulässigerweise zu Mehrfachversicherungen und mehrfacher Beitragspflicht kommen kann (BSG, Urteile vom 4. November 2009, [B 12 R 7/08 R](#), und 2. März

2010, [B 12 R 10/09](#), beide veröffentlicht in juris).

Die Kostenentscheidung beruht auf [§ 193 SGG](#).

Gründe, die Revision zuzulassen, liegen gemäß [§ 160 Abs 2 SGG](#) nicht vor.

Rechtskraft

Aus

Login

BWB

Saved

2011-03-23