



## Der Vorwurf des Betruges ist keinesfalls ein Antragsdelikt

**Der Autor dieses Beitrages hat sicher schon eine zweistellige Anzahl von Versicherungsmaklern und Versicherungsvertretern verteidigt und es bilden sich immer wieder ähnliche erhobene Vorwürfe heraus, weshalb diese – im Wesentlichen zwei – Fallgruppen in diesem Beitrag kurz beleuchtet werden sollen. Die erste Fallgruppe betrifft folgenden Vorwurf, der im Regelfall durch Strafanzeigen des Versicherungsnehmers zu Ermittlungsverfahren der Staatsanwaltschaften führt: Im Rahmen der Beratung zu den abgeschlossenen Versicherungen sei unzutreffend, unzureichend oder überhaupt nicht beraten und über Risiken aufgeklärt worden, weshalb Versicherungsverträge abgeschlossen wurden, die für den Versicherungsnehmer nahezu völlig sinnlos seien. Das Ganze geschehe in der Absicht, sich die Provision des Versicherungsunternehmens zu sichern. Auf die Vermittlung von Vermögensanlagen ist diese Konstellation bedenkenlos übertragbar.**

### Tatbestand Betrug

Grundsätzlich kann ein derartiger Vorgang – unterstellt er habe sich so zugetragen – durchaus auch den Tatbestand des Betruges erfüllen, was kurz erläutert werden soll. Der Tatbestand des Betruges wird in objektive und subjektive Tatbestandsmerkmale unterschieden. Auf der objektiven Seite muss zunächst eine Täuschung des Täters vorliegen. Diese muss zu einem Irrtum einer Person führen. Der Irrtum wiederum muss zu einer Vermögensverfügung des Getäuschten führen und schließlich muss ein Vermögensschaden eingetreten sein, der aber nicht notwendigerweise bei dem Getäuschten, sondern auch bei einem Dritten vorliegen kann.

Die Justiz betrachtet solche Fälle grundsätzlich von der Seite des Versicherungsunternehmens aus und zwar aus dem Grund, da das, was vermittelt wurde, üblicherweise ein normaler Versicherungsvertrag/Anlagevertrag ist und

von daher zunächst einiges dafür spricht, dass beim Versicherungsnehmer selbst kein Schaden eingetreten ist, weil sich Leistung (Versicherungsprämie) und Gegenleistung (Versicherungsschutz) decken. Als Ausnahme davon ist allerdings anerkannt, dass in Fällen, in denen der vermittelte Vertrag für den Versicherungsnehmer völlig untauglich ist, auch bei objektiver Gleichwertigkeit ein Vermögensschaden eingetreten sein kann (so zum Beispiel LG Arnberg, Urteil vom 19. November 2007 – 6 KIs 312 Js 124/06).

Aus Sicht des Versicherungsunternehmens stellt sich der Vorgang allerdings kritischer dar. Die Einreichung des täuschungsbedingt zustande gekommenen Versicherungsantrages bei dem Versicherungsunternehmen zur Verprovisionierung enthält nach ständiger Rechtsprechung die Erklärung des Vermittlers/Maklers, dass es sich um einen völlig normalen Vertrag mit einem üblichen Risikomuster handelt. Das ist aber nicht der Fall, da der

Vertrag täuschungsbedingt angefochten werden kann, also deutlich risikobehafteter ist als „normale“ Verträge.

Bei dem Versicherungsunternehmen entsteht ein entsprechender Irrtum, der zur Auszahlung der Provision (Vermögensverfügung) führt. Ein Vermögensschaden ist dann eingetreten, wenn sich in diesem Verhältnis Leistung und Gegenleistung nicht entsprechen. Der Vermittler/Makler erhält die volle Provision (abzüglich der üblichen Stornoreserve), das Versicherungsunternehmen erhält dafür aber nur einen „einredebehafteten“ Vertrag, der wirtschaftlich jedenfalls weniger wert ist als ein „regulär“ zustande gekommener Vertrag.

## Bereicherung: absichtlich und ausdrücklich?

Auf der subjektiven Seite bedarf es neben dem Vorsatz noch ausdrücklich der Absicht, sich oder einen Dritten rechtswidrig zu bereichern. Diese Bereicherung muss die Kehrseite, des Vermögensschadens darstellen (sog. Stoffgleichheit). Auch dies ist hier unproblematisch, da es dem Täter ja auf die Erlangung der Provision bei gleichzeitiger Hingabe „einredebehafteter“ Verträge ankommt.

Stellt man im obigen Beispiel auf den Versicherungsnehmer ab, etwa weil der vermittelte Vertrag völlig untauglich ist, stellt sich die Sachlage etwas komplizierter dar. Hier besteht der Vermögensschaden in dem Abschluss des Versicherungsvertrages mit entsprechenden Zahlungspflichten an das Versicherungsunternehmen, während es dem Makler/Vermittler auf seine Provision ankommt.

Hier könnte man argumentieren, dass es an der oben erläuterten Stoffgleichheit fehle. Hier ist aber zu bedenken, dass es ausreichend ist, auch eine Drittbereicherung zu erstreben. Dies ist dann der Fall, wenn der Abschluss des Versicherungsvertrages (Vermögensschaden) und die hierdurch bewirkte Bereicherung des Versicherungsunternehmens notwendiges Zwischenziel des Täters sind um sein Endziel – die Auszahlung der Provision – zu erreichen. Auch in dieser Konstellation kann also der Tatbestand des Betruges erfüllt sein.

Gleichwohl kommt es in den oben dargestellten Konstellationen selten zu Verurteilungen, was vor allem daran liegt, dass außer dem Versicherungsnehmer als Zeugen keine objektiven Beweismittel vorliegen, die die Strafanzeigen stützen könnten. Hier kommt es in der Regel

erst dann zu Ermittlungsmaßnahmen, wenn eine Vielzahl von Versicherungsnehmern ähnlich gelagerte Vorwürfe vorbringt, sodass eine gewisse Systematik zu sehen ist.

## Verlockende Vorgehensweise

Die zweite Fallgruppe betrifft – vereinfacht – folgenden Sachverhalt. Der Vermittler lockt Kunden mit dem Argument, er finanziere für eine gewisse Zeit die Versicherungsverträge bis zum Ablauf der Stornohaftungszeit. Die Versicherungsnehmer könnten dann die Verträge jeweils kündigen und hätten so jedenfalls keinen finanziellen Schaden. Sofern Rückkaufwerte (Renten-/Lebensversicherungen) entstanden sind, könnten die Kunden diese behalten. Tatsächlich werden die Versicherungsbeiträge aus den Provisionen für die Vertragsvermittlung auch bezahlt (LG Frankenthal, Urteil vom 27. November 2012 – 5171 Js 34796/08.2 Kls; BGH Beschluss vom 23. Januar 2014 – 3 StR 365/13).

Hier wird von den Mandanten regelmäßig vorgebracht, es sei doch alles vertragsgemäß abgelaufen. Die Provision sei verdient, wenn der Versicherungsnehmer den Versicherungsvertrag bis zum Ablauf der Stornohaftungszeit bediene. Was danach sei, sei für das Verhältnis des Vermittlers zur Versicherung irrelevant. Und woher der Versicherungsnehmer die Mittel erhält, um den Versicherungsvertrag zu bedienen, könne der Versicherung ja egal sein. Tatsächlich haben die Versicherungsnehmer weder den Willen und in den allermeisten Fällen auch nicht die finanziellen Möglichkeiten, die abgeschlossenen Verträge – häufig eine Vielzahl – aus eigenen Mitteln zu bedienen.

Hier ist nochmals besonders deutlich auf die unterschiedlichen Vertragsverhältnisse hinzuweisen. Während die Maklerprovision das Äquivalent für die Vermittlung des Versicherungsvertrages darstellt, ist die Versicherungsprämie das Äquivalent für den Versicherungsschutz (so BGH, Beschluss vom 04.03.1999 – 5 StR 355/98). Selbst wenn die Summe der geleisteten Versicherungsprämien die Maklerprovision also übersteigen würde, würde dies nichts am Vorliegen eines Betruges ändern, da diese Zahlungen aus einem anderen Rechtsverhältnis heraus resultieren.

## Verträge mit arglistiger Täuschung sind weniger wert

Vor dem Hintergrund der obigen Erläuterungen ist die Erfüllung des Tatbestandes des Betruges daher durchaus naheliegend. Die Einreichung des Versicherungsantrages

bei dem Versicherungsunternehmen zur Verprovisionierung enthält nach ständiger Rechtsprechung die Erklärung des Vermittlers/Maklers, dass es sich um einen völlig normalen Vertrag mit einem üblichen Risikomuster handelt.

Dies ist aber aufgrund der geschlossenen Abreden und vor allem auch aufgrund der häufig desolaten finanziellen Verhältnisse der Versicherungsnehmer nicht der Fall. Anders als bei „normalen“ Verträgen, ist von vornherein beabsichtigt, den Vertrag nach Ablauf der Stornohaftungszeit zu kündigen. Insofern ist ein solcher Versicherungsvertrag für das Versicherungsunternehmen weniger wert.

In beiden hier dargestellten Fallkonstellationen ist die Verteidigung gegen die erhobenen Vorwürfe allerdings bei Weitem nicht aussichtslos. Häufig werden Versicherungsgesellschaften Sicherheiten gegeben, was denn bei dem Eintritt eines Schadens relevant sein könnte.

Es könnte auch eine Kenntnis der tatsächlichen Vorgänge bei den Versicherungsunternehmen nachgewiesen werden, die nicht selten über Informationen über die Anzahl der insgesamt – also auch bei anderen Gesellschaften – abgeschlossenen Verträge und über die finanziellen Verhältnisse der Versicherungsnehmer verfügen, was schon bei der Frage des Vorliegens eines Irrtums relevant sein kann. Hier kommt es selbstverständlich immer auf den jeweiligen Einzelfall an.

Eine dritte, allerdings nicht eigenständige, Fallgruppe bilden Ermittlungsverfahren in Zusammenhang mit der Tätigkeit von angestellten Mitarbeitern, Untervermittlern oder sonstigen „Zuträgern“. Hier ist eine Vielzahl von Tatbeständen des Strafgesetzbuchs denkbar, die relevant sein könnten. Zu denken ist insbesondere an Urkundenfälschungen (Unterschriften/Ausweiskopien), Betrug, Untreue, bis hin zu Nötigung und Erpressung, sodass eine erschöpfende Behandlung dieses Problemfeldes den Aufsatz sprengen würde.

Autor: Andreas Liebers LL. M., Rechtsanwalt, [Meyer Klein Liebers Betz König](#)

Bild: © alphaspirt / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943817/der-vorwurf-des-betruges-ist-keinesfalls-ein-antragsdelikt/>