



Maklervertrag

Befragungspflicht hat ihre Grenzen

Mit einem Grundsatzurteil hat das Oberlandesgericht (OLG) Hamm einer scheinbar uferlosen Befragungspflicht des Maklers klare Grenzen gesetzt und verdeutlicht, was zum Pflichtenprogramm eines Maklers gehört und was erkennbar darüberhinausgeht.

Ein mit der Betreuung durch einen Ausschließlichkeitsvertreter unzufriedener Kunde hatte einen Makler beauftragt und ihm einen Versicherungsordner übergeben. Der Ordner enthielt unter anderem eine Wohngebäudeversicherung, die erst in knapp drei Jahren kündbar war. Auf dem Grundstück des Versicherungsnehmers (VN) stand zum Zeitpunkt des Maklervertragsschlusses ein ungesichertes Zelt zur Lagerung von Heuballen. Das Zelt war nicht Gegenstand der Besprechung anlässlich der Beauftragung. Rund sechs Monate nach Vertragsschluss brannte das Lagerzelt ab. Der Versicherungsnehmer verklagte den Makler auf Ersatz für den Brandschaden. Er wollte diesen beauftragt haben, alle Versicherungen zu überprüfen und Angebote über bessere beziehungsweise preiswertere Versicherungen einzuholen, wobei seine Ehefrau den Wunsch geäußert habe, rundum abgesichert zu sein. Der Makler habe wissen müssen, dass das Lagerzelt nicht von der bestehenden Wohngebäudeversicherung umfasst gewesen sei, und daher den Abschluss einer landwirtschaftlichen Inhaltsversiche-

rung anbieten müssen. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Auch die Berufung des Versicherungsnehmers blieb erfolglos.

Der 18. Zivilsenat stützte die Zurückweisung der Berufung im Wesentlichen auf die folgenden Erwägungen. Eine Schadensersatzpflicht des Maklers wegen einer Verletzung einer Beratungspflicht nach § 63 Satz 1 VVG sei mangels Pflichtverletzung zu verneinen. Maßgeblich für die Ermittlung des Umfangs der vom Makler geschuldeten Tätigkeiten sei der Inhalt des Maklervertrages. Danach habe der Mak-

ler zwar von sich aus das Risiko zu untersuchen und das Objekt zu prüfen. Auch komme dem Makler wegen seiner umfassenden Pflichten eine Stellung als treuhänderähnlicher Sachwalter zu. Aus der Sachwalterstellung folge aber auch umgekehrt, dass der Maklerauftrag sich in der Regel nur auf das aufgegebenes Risiko und Objekt beziehe. Eine rechtliche Verpflichtung des Maklers dahin gehend, den Kunden bei der ersten Kontaktaufnahme ungefragt einer umfassenden Analyse seiner gesamten Versicherungssituation zu unterziehen, bestehe grundsätzlich nicht. Das Pflichtenprogramm des Maklers beschränke sich auf das konkrete Absicherungsanliegen des Versicherungsnehmers und die für den Makler erkennbaren weiteren Absicherungsbedürfnisse.

Wende sich der Kunde zur Absicherung eines speziellen Risikos an den Makler, beziehe sich der Maklervertrag nicht ohne Weiteres auch auf andere Versicherungsangelegenheiten. Risiken, die dem Makler nicht zur Prüfung aufgegeben oder ihm unbekannt seien, lösten grundsätzlich keine entsprechenden vertraglichen Beratungs- und Betreuungspflichten aus. Nur in au-

KOMPAKT

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Maklerauftrag bezieht sich nur auf aufgegebenes Risiko und Objekte.
- Makler müssen die Versicherungssituation des Kunden nicht ungefragt und umfassend analysieren.
- Maklerpflichten bei Neueindeckung und Optimierung beschränken sich auf konkrete Absicherungsanliegen.

Foto: © Fotolia/forkART Photography

genfälligen Sachverhalten könne den Makler unter Umständen eine entsprechende Erkundigungspflicht gegenüber dem Kunden treffen.

Bei der Ermittlung des vom Makler geschuldeten Pflichtenprogramms sei stets an das vom Kunden benannte beziehungsweise dem Makler nach den mitgeteilten Informationen erkennbare Absicherungsanliegen anzuknüpfen. Eine Risikoanalyse und Bedarfsermittlung schulde der Makler nur für das vom Kunden namhaft gemachte Objekt beziehungsweise Risiko. Allerdings müsse der Makler dabei das Versicherungsanliegen anhand der ihm mitgeteilten Umstände korrekt erfassen.

Soweit im Einzelfall erkennbarer Anlass bestehe, müsse der Makler Bedarfsermittlung und Empfehlungen zwar auch auf Objekte und Risiken erstrecken, die ersichtlich von dem konkreten Absicherungsinteresse seines Kunden erfasst seien. Eine solche Situation bestehe aber jedenfalls dann nicht, wenn das Risiko keinen Vermögensgegenstand darstellt, für den der Makler – aus seiner Sicht erkennbar – Versicherungsschutz beschaffen beziehungsweise empfehlen solle. Ferner sei erforderlich, dass kein Anlass für den Makler zu der Annahme bestehe, der Versicherungsnehmer habe einen Versicherungsbedarf außerhalb der zur Prüfung überreichten Versicherungsunterlagen.

Kein Muss: Nach theoretisch denkbaren Risiken forschen

Aus der Vertragsanbahnungssituation folge eine gegenständliche Begrenzung des Maklervertrages, wenn der Makler in das von dem Ehepartner des Versicherungsnehmers betriebene Geschäft gerufen werde und dort die Eheleute ihm gemeinsam erklären, von ihrem bisherigen Versicherer „komplett weg zu wollen“, wobei sie ihm bei diesem Gespräch bereits Versicherungsunterlagen übergeben und einige Wochen später an dem gleichen Ort der Maklervertrag unterzeichnet werde. Bei dieser Sachlage könne der Makler als objektiver Empfänger seinen Auftrag nur so verstehen, dass die Verträge geprüft und

gegebenenfalls optimiert werden sollen. Er müsse nicht von sich aus nach weiteren theoretisch denkbaren Risiken forschen. Signalisiere der Versicherungsnehmer dem Makler, von seinem bisherigen Versicherer weg zu wollen, und teile er lediglich mit, er wolle „vernünftig“ versichert sein, spreche dies für einen Auftrag zur Überprüfung der bestehenden Versicherungen. Dies gelte jedenfalls, wenn dem Makler alle Unterlagen mit der Bitte, diese durchzusehen, mitgegeben werden und der Versicherungsnehmer äußert, mit der Betreuung durch den bisherigen Versicherer unzufrieden zu sein.

Nicht zwingend mit Lücken rechnen

Umfasse eine Wohngebäudeversicherung nach der Police auch drei Garagen plus Stellplätze, müssten Makler typischerweise auch nicht mit Lücken in dem bestehenden Versicherungsschutz rechnen. Unter diesen Umständen müsse der Makler nicht argwöhnen, es gäbe weitere nicht versicherte Nebengebäude. Dies gelte jedenfalls, wenn es weder Hinweise darauf in den ihm übergebenen Wohngebäudeversicherungsunterlagen gebe und der Makler auch nicht über Kenntnisse verfüge, die örtlichen Gegebenheiten betreffend. Selbst wenn einem Makler die örtlichen Verhältnisse des Versicherungsnehmers bekannt seien, heiße dies nicht, dass er auch ein Lagerzelt des Versicherungsnehmers wahrnehmen müsse.

Dem Versicherungsnehmer kämen auch nicht etwa Beweiserleichterungen wegen der den Makler treffenden Dokumentationspflicht nach §§ 61 Abs. 1 Satz 2, 62 VVG für den Umfang des Maklerauftrags zugute. Nach allgemeinen Grundsätzen liege die Beweislast für das

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Vorliegen einer Pflichtverletzung beim Versicherungsnehmer. Habe der Makler die Fehlberatung substantiiert bestritten und dargelegt, in welcher Weise er seinen Beratungs- und Informationspflichten nachgekommen sei, müsse der Versicherungsnehmer nachweisen, dass die Darstellung nicht zutreffe.

Bestehe kein Anlass für den Makler, nach unbekanntem Lücken im Versicherungsschutz des VN zu suchen, sei eine zum Schadensersatz berechtigte Pflichtverletzung auch nicht darin zu sehen, dass der Makler in dem Zeitraum zwischen Vertragsschluss und einem sechs Monate später eintretenden Schadensfall das Grundstück des Versicherungsnehmers nicht aufgesucht habe, um die vom Maklervertrag erfassten Sachwerte in Augenschein zu nehmen. Laufe die bei dem bisherigen Versicherer bestehende Wohngebäudeversicherung des Versicherungsnehmers noch geraume Zeit, sei es nicht erforderlich, das Grundstück des VN aufzusuchen. Schließlich gehörten die Prüfung und Eindeckung von Versicherungsschutz für ein Lagerzelt nicht zu den Maklerpflichten. Darum könne offen bleiben, ob der Makler mit Abschluss des Maklervertrags Überprüfungs- beziehungsweise Optimierungspflichten hätte. ■



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.