

Wechsel in die PKV

Der Kunde muss selbst vergleichen

Bei den Aufklärungspflichten des Versicherungsvermittlers beim Wechsel in die private Krankenversicherung sind viele Fragen offen. Eine Orientierung bietet eine kürzlich ergangene Entscheidung des Oberlandesgerichts Celle.

könne bei der gesetzlichen Krankenversicherung durch Auskünfte der Krankenkassen oder von Fachleuten für Sozialversicherungsrecht erfolgen, bei der PKV durch Einholung entsprechender Angebote. Sei dem Interessenten ein Vergleich beider Systeme miteinander mangels eigener Sachkunde nicht möglich, müsse er sich an unabhängige Finanz- oder Versicherungsberater wenden.

Keine Pflicht zum Vergleich

Der Versicherungsvertreter sei naturgemäß an der Vermittlung einer privaten Krankenversicherung interessiert, so das OLG in seiner Begründung weiter. Von ihm könne daher nicht verlangt werden, dass er den Interessenten umfassend über Vor- und Nachteile der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung im Vergleich informiere. Das sei weder seine Aufgabe, noch könne bei einem PKV-Vermittler eine genaue Kenntnis der für die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) geltenden Bestimmungen erwartet werden. Demgegenüber habe ein unabhängiger Finanzberater den Interessenten grundsätzlich über den finanziellen Sinn und die wirtschaftlichen Risiken eines Wechsels in die PKV zu beraten.

Der Vertreter sei auch nicht verpflichtet, den Versicherungsnehmer bei Neuabschluss eines Vertrages über die Höhe seiner finanziellen Belastung zu beraten, wenn sich diese unschwer aus Unterlagen, die dem Versicherungsinteressenten vorliegen, entnehmen lasse.

In dem Streitfall, der mit Urteil des Oberlandesgerichts Celle vom 7. Februar 2008 entschieden wurde, hatte ein Versicherungsnehmer Ersatz der ihm nach dem Wechsel in die private Krankenversicherung (PKV) entstandenen Vermögensnachteile von einem Versicherungsvertreter und dessen Versicherer begehrt. Die Klage war erfolglos. Begründung: Der Versicherungsvertreter schulde dem Versicherungsnehmer keine generelle Beratung darüber, ob für ihn und seine Familie der Wechsel von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung wirtschaftlich sinnvoll und sachgerecht ist oder nicht. Die Aufklärungs- und Belehrungspflicht des Versicherungsververtreters bestehe nicht darin, von sich aus über alle Einzelheiten des Deckungsumfangs oder der Bedingungen des Versicherungsvertrages aufzuklären.

Der Vertreter könne sich im Kundengespräch auf die Erläuterung derjenigen Punkte beschränken, die für den Abschluss dieses Vertrages üblicherweise von wesentlicher Bedeutung seien. Weitergehende Auskunfts- und Beratungspflichten würden den Vertreter nur dann treffen, wenn im Einzelfall besondere Umstände hinzukämen.

Maßgeblich dafür, wann im Einzelfall eine weitergehende Aufklärungspflicht des Vermittlers angenommen werden könne, sei das Auskunfts- und Beratungsbedürfnis des Versicherungssuchenden. Weiterer Aufklärungsbedarf könne sich zum einen dann ergeben, wenn der Interessent durch Fragen oder auf sonstige Weise seinen Wunsch nach weitergehender Beratung konkret zum Ausdruck bringe.

Entsprechendes gelte auch, wenn er sich für den Vertreter erkennbar falsche Vorstellungen über den Inhalt und Umfang des Versicherungsschutzes mache oder der Vertreter wegen der Komplexität der Materie mit Missverständnissen auf Seiten des Kunden rechnen müsse. Schließlich sei weiterer Aufklärungsbedarf zu bejahen, wenn der Versicherer dem Interessenten zur Klärung einer schwierigen Frage den Vermittler als sachkundig empfehle oder der Vertreter von sich aus die weitere Beratung anbiete.

Grundsätzlich sei es Aufgabe des Versicherten, darüber zu entscheiden, ob er von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung wechsele. Dabei müsse er sich selbst die erforderlichen Informationen verschaffen, um die Leistungen und Beiträge miteinander zu vergleichen. Dies

Auch wenn der Versicherungsvertreter keiner Aufklärungspflicht unterliege, müssten doch alle von ihm erteilten Auskünfte oder Ratschläge inhaltlich richtig sein. Bei Erteilung falscher Auskünfte habe der Vertreter dafür einzustehen. Eine Haftung des Vermittlers käme in Betracht bei fehlerhafter Beratung des Versicherungsnehmers hinsichtlich der Beitragshöhe, einer möglichen Kostenersparnis des Versicherungsnehmers oder bei falschen Auskünften über das Versicherungsverhältnis der Ehefrau des Versicherungsnehmers.

Könne der Interessent bei Abschluss der Versicherung dem Antrag entnehmen, welche finanziellen Belastungen auf ihn zukommen, etwa wenn er auch seine Kinder mit eigenständigen Beiträgen versichern müsse, und könne er dies mit den Kosten vergleichen, die bisher in der als Familienversicherung ausgestalteten gesetzlichen Versicherung aufzuwenden waren, sei für ihn auch ohne weiteres ersichtlich, dass die Kosten bei dem privaten Anbieter höher liegen als bei der GKV. Grundsätzlich könne davon ausgegangen werden, dass es einem Versicherungssuchenden bekannt sei, dass er in der PKV einen festen absoluten Betrag in Euro je zu versichernder Person zu leisten habe, während in der gesetzlichen Versicherung ein Prozentsatz des Einkommens zu zahlen sei, sodass sich der Abschluss einer privaten Versicherung umso mehr lohne, je höher der Verdienst sei.

Ein Beratungsverschulden des Versicherungsvertreters liege auch dann vor, wenn dieser dem Interessenten in Kenntnis des Umstandes zum Wechsel in die PKV rate, dass der Versicherungsnehmer den Wechsel nur vornehmen will, um Kosten gegenüber der gesetzlichen Versicherung zu sparen und der Vertreter ihm die Ersparnis als sicher zusage.

Auch wenn der Versicherungsvertreter auf die Schwangerschaft der gesetzlich krankenversicherten Ehefrau des Versicherungssuchenden hingewiesen werde, müsse er dies nicht zum Anlass nehmen, den Interessenten darüber aufzuklären, dass seine Ehefrau nach der Schwanger-

schaft, wenn sie nicht weiter arbeiten wolle, nicht mehr gesetzlich krankenversichert sei. Es müsse auch nicht darüber aufgeklärt werden, dass sich die Ehefrau deshalb ebenfalls privat versichern müsse und infolgedessen mit einer möglichen höheren finanziellen Belastung rechnen müsse, als wenn sie in der GKV verbliebe. Für einen solchen Hinweis bestehe nur dann Anlass, wenn dem Versicherungsvertreter erklärt werde, die Ehefrau wolle nicht mehr arbeiten, sondern sich dauerhaft der Versorgung der Kinder widmen. Nur dann bestehe die Gefahr, dass mangels Berufstätigkeit oder Arbeitslosigkeit der Ehefrau kein Schutz durch die GKV mehr bestehe. Der Versicherungsvertreter jedenfalls dürfe davon ausgehen, dass die Ehefrau auch nach der Geburt des zweiten Kindes und dem Erziehungsurlaub wieder arbeiten wolle, wenn der Versicherungsnehmer oder dessen Ehefrau ihm nichts Gegenteiliges ausdrücklich klarstellten.

Vertreter muss nicht über jede Eventualität aufklären

Aufgabe des Versicherungsvertreters sei es auch nicht, ohne konkrete Information des privat krankenversicherten Versicherungsnehmers und seiner gesetzlich krankenversicherten Ehefrau jede Eventualität der Lebensplanung und der Versicherungsmöglichkeiten zu bedenken. Deshalb müsse der Vertreter auch nicht gesondert über jede Eventualität aufklären. Einem Versicherungsvertreter, der kein Fachmann für die GKV sei, müsse auch nicht bekannt sein, dass die gesetzlich krankenversicherte Ehefrau des Versicherungsnehmers nach der Geburt des zweiten Kindes sechs Monate Erziehungsgeld erhalte, das dann einschließ-

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 21/94 94 60.

lich der gesetzlichen Krankenversicherung entfalle, wenn die Ehefrau aus vorangegangener Arbeitslosigkeit in den zweiten Erziehungsurlaub eintrete.

Die Entscheidung ist zwar noch nicht zu den Vorschriften des neuen Vermittlerrechts ergangen. Sie bietet gleichwohl eine Orientierung für die Reichweite der Befragungs- und Beratungspflichten der Versicherungsvermittler nach dem neuen VVG. Ausschließlichkeitsvertreter müssen den Versicherungsnehmer danach nicht ungefragt im Hinblick darauf beraten, ob eine private Krankenversicherung aus der Sicht des Versicherungsnehmers im Vergleich zu der gesetzlichen Versicherung wirtschaftlich sinnvoll ist. Ebenso müssen sie nur im Hinblick auf den konkret anstehenden Bedarfsfall beraten und nicht im Hinblick auf alle Eventualitäten der Lebensplanung des Versicherungsnehmers.

Höhere Anforderungen gelten indes für ungebundene Mehrfachvertreter und Versicherungsmakler, die sich dem Kunden als unabhängige Finanzberater präsentieren. Sie müssen umfassend über Vor- und Nachteile der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung im Vergleich informieren. ■



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