

Die ewige Mär vom Jahresgespräch

Wer glaubt, Makler seien zu Jahresgesprächen oder bei Bestandsübernahme zur Risikoanalyse verpflichtet, wird durch das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main eines Besseren belehrt. Die Details.

Im Streitfall hatte ein Maklerkunde 1996 eine Hausratpolice abgeschlossen. Nach seinem Umzug war die Police 2003 erweitert worden. Bedingt durch die Geschäftsaufgabe des Ursprungsmaklers betreute der beklagte Makler die Hausratpolice ab 2008. Kontakt zum Kunden hat der neue Makler nicht aufgenommen. 2012 wurde dem Kunden bei einem Einbruchdiebstahl unter anderem Schmuck gestohlen. Dessen Wert belief sich auf rund 50.000 Euro. Infolge einer Beschränkung der Deckungssumme für Schmuck erhielt der Kläger aus der Police lediglich 20.000 Euro vom Versicherer. Wegen des Restbetrages nahm der Kunde den Makler auf Schadensersatz in Anspruch. Der Kunde warf dem Makler vor, dass dieser ihn wegen der „zum Großteil“ erst nach 2003 angeschafften Wertgegen-

stände darauf hätte hinweisen müssen, dass sein Versicherungsschutz angepasst werden müsse. Die Klage war beim Landgericht erfolglos. Dieses verneinte eine Pflichtverletzung des Maklers. Überdies habe der Makler seiner Pflicht jedenfalls durch den Versand von Newslettern genügt, in denen in verständlicher Sprache auf die Bedeutung von Wertgrenzen und die Notwendigkeit eines Tresors hingewiesen werde. Die Berufung blieb ohne Erfolg.

Der vierte Senat des OLG Frankfurt verneinte den Anspruch des Kunden. Die Argumentation: Ohne besonderen Anlass sei der Makler bei der Übernahme eines bestehenden Versicherungsvertrages nicht verpflichtet, den Kunden darüber (erneut) zu belehren, dass der Versicherungsschutz auf 20 Prozent der Versicherungssumme für Wertsachen und

zusätzlich auf 20.000 Euro für Schmuck begrenzt ist, der außerhalb eines Werteschutzschranke aufbewahrt wird. Sofern dem Kunden dieser Umstand nicht bekannt gewesen sein sollte, betreffe dies allein den Ursprungsmakler und die diesem bei Vertragsschluss obliegenden Pflichten. Eine Pflichtverletzung sei dem Makler auch deshalb nicht vorzuwerfen, weil er nach der Übernahme des Vertrages in seinen Bestandsbestand weder eine „Bestandsaufnahme“ des Versicherungsschutzes noch eine Bedürfnisprüfung vorgenommen habe.

Der Makler sei nach der Betreuungsübernahme einer Hausratversicherung nicht verpflichtet, von sich aus den Kunden aufzusuchen und mit ihm zu erörtern, ob sich sein Risiko durch nachträgliche Anschaffungen erhöht habe, um daraufhin Vorschläge für eine Anpassung des Versicherungsschutzes zu unterbreiten. Zwar sei der Makler als treuhänderischer Sachwalter (auch) im Interesse des Kunden tätig. Auch träfen ihn erheblich

weiter gehende Pflichten als den Versicherungsagenten. So sei der Makler auch nach Vertragsschluss zu ständiger und unaufgeforderter Betreuung des Versicherungsvertrages verpflichtet. Ferner habe er bereits abgeschlossene Verträge auf erforderliche Anpassungen hin zu beobachten, die vereinbarte Versicherungssumme auf ihre Angemessenheit hin überprüfen und gegebenenfalls auf Änderungen des Versicherungsschutzes zu drängen. Damit werde aber nicht festgelegt, unter welchen Umständen eine konkrete Pflicht des Maklers ausgelöst wird, ungefragt das Versicherungsinteresse des Kunden und den tatsächlichen Versicherungsschutz zu prüfen.

Grenzen der Betreuungspflicht

Bei einem (etwaigen) Anpassungsbedarf wegen Veränderungen nach Vertragsschluss sei wie folgt zu unterscheiden: Ergeben sich Veränderungen aus der Sphäre des Kunden, etwa durch Neuanschaffungen, Werterhöhungen oder neue Gefahrenpotenziale, könne der Makler nur auf Initiative des Kunden tätig werden. Bei allen außerhalb der Sphäre des Kunden liegenden Veränderungen, sei es Änderung der Rechtslage oder Geschäftslage in vergleichbaren Branchen, müsse der Makler von sich aus tätig werden.

Bei der Abgrenzung der Betreuungspflicht des Maklers nach Verantwortungsbereichen erhalte der Makler nicht etwa seine Bestands- oder Betreuungsprovision ohne jede Gegenleistung beziehungsweise Pflichtenübernahme. Zum einen bestehe die Pflicht, ungefragt tätig zu werden bei aus anderen Bereichen stammenden Veränderungen und zum Tätigwerden auf konkreten Hinweis. Zum anderen sei der Makler auch zur Betreuung im Versicherungsfall verpflichtet.

Auch aus der höchstrichterlichen Rechtsprechung ergebe sich nicht, dass der Makler schon aus geringerem Anlass von sich aus tätig werden muss. Im „Sachwalter-Urteil“ seien allein etwaige Pflichtverletzungen des Maklers bei der Anbahnung eines Einbruchversiche-

ungsvertrages zu beurteilen gewesen. Auch spätere Entscheidungen des BGH oder der Obergerichte hätten lediglich Hinweispflichten beim Abschluss einer Versicherung zum Gegenstand gehabt, nicht dagegen Fälle nachträglicher Änderungen der Risikolage des Kunden.

Eine „Bestandsaufnahme“ anlässlich der Übernahme eines Versicherungsvertrages in den Bestandsbestand eines Maklers sei nach den vorstehenden Grundsätzen ebenso wenig geboten wie eine jährliche Bestandsaufnahme mit Besuch des Kunden. Erforderlich sei vielmehr ein konkreter Anlass für die Überprüfung des Versicherungsverhältnisses oder -interesses des Kunden.

Dem Makler könne es auch nicht als Pflichtverletzung vorgeworfen werden, wenn er den Kunden nicht darüber aufkläre, dass dieser werterhöhende Anschaffungen mitteilen müsse, damit der Makler mit ihm die Erhöhung der Versicherungssumme oder eine andere Vertragsanpassung bespricht und prüft.

Abschlussvermittlerpflichten

Vermittler träfen zwar Aufklärungs- und Beratungspflichten über vereinbarte Obliegenheiten. Bei der Frage, ob der Kunde dem Makler werterhöhende Anschaffungen mitteilen muss, stehe aber nicht eine Obliegenheit aus dem geschlossenen Versicherungsvertrag in Rede. Vielmehr handele sich um eine nicht rechtstechnisch gemeinte Obliegenheit des Kunden gegenüber dem Makler: Damit der Makler verpflichtet wird, tätig zu werden, müsse der Kunde diesen zunächst über tatsächliche Veränderungen des (erst noch) zu versichernden Risikos informieren.

Selbst wenn der Makler gegenüber dem Kunden verpflichtet wäre, den Kunden darüber aufzuklären, dass er werterhöhende Anschaffungen mitteilen muss, damit der Makler möglicherweise die Versicherungssumme erhöht oder den Vertrag anpasst, träfe diese Pflicht den beim Abschluss der Versicherung oder Nachversicherung tätigen Versicherungsvermittler. Für die Annahme einer

Mehr Infos

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

Pflicht des Maklers, hieran ständig zu erinnern, bestehe kein Anlass. Dies gelte jedenfalls dann, wenn in den Jahresrechnungen der Versicherer unter „Hinweis zur Hausratversicherung“ ausdrücklich gefragt werde: „Haben Sie neuen Hausrat angeschafft? Prüfen Sie bitte Ihre Versicherungssumme.“ Eines weiteren Hinweises des Maklers bedürfe es angesichts dessen nicht.

Sphärenverantwortlichkeit

Aber selbst wenn man annehmen würde, der Makler müsse den Kunden nach Übernahme eines laufenden Versicherungsvertrages nochmals über den Umfang des Versicherungsschutzes belehren, käme der Makler einer solchen Pflicht jedenfalls mit einer Kundenzeitschrift in ausreichendem Maße nach.

Die Entscheidung grenzt den Verantwortungsbereich des Maklers sachgerecht von dem des Kunden ab. Sie beschränkt die Verantwortlichkeit des Maklers wegen der Risikoveränderungen im Bereich des Kunden auf Beratungsanlässe, die der Makler kennt. Dem Kunden steht es frei, mit dem Makler abweichende Vereinbarungen zu treffen. Dem Makler steht es wiederum frei, sich solche weiter gehenden Leistungen durch ein Servicegebührenkonzept zusätzlich entgelten zu lassen. ■



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

Kompakt

- Aus der Sachwalterstellung folgt keine Maklerpflicht, laufende Versicherungen ungefragt auf das Versicherungsinteresse und den tatsächlichen Versicherungsschutz zu prüfen.
- Von sich aus tätig werden muss der Makler nur wegen solcher Umstände, die außerhalb der Sphäre des Kunden eintreten, wie Änderungen der Rechts- oder Marktlage.

Foto: © Romolo Tavano / Fotolia.com