

Kunde trägt Insolvenzrisiko bei Policen-Verkauf

Ein Versicherungsnehmer, der seine Lebensversicherung auf Rat eines Maklers zu Anlagezwecken an einen Aufkäufer veräußert hatte, klagte auf Schadenersatz. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen.

Das Landgericht hatte über die Klage eines Versicherungsnehmers zu entscheiden, mit der dieser von einem Finanzvertrieb die Rückzahlung des Rückkaufwertes seiner Lebensversicherung verlangte. Auf den Rat eines für den Finanzvertrieb handelnden Versicherungsmaklers hin hatte der Kunde sich entschieden, seine Lebensversicherung an einen Aufkäufer zu veräußern, der den Rückkaufwert der Lebensversicherung in einem eigenen Geschäftsmodell anlegte. Die für den Kunden erstellte Beispielrechnung wies eine Zahlung zu Beginn in Höhe von 4.114,67 Euro, monatliche Raten von 109,16 Euro für zehn Jahre und eine Schlusszahlung nach Ablauf von 9.875,20 Euro aus. Nachdem der Policen-Aufkäufer zunächst die Zahlungen erbracht hatte, setzte er ab Juli 2013 die monatlichen Ratenzahlungen aus. Im gleichen Jahr untersagte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) dem Aufkäufer das ohne die Erlaubnis nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) betriebene Einlagengeschäft. Über das Vermögen der Aufkäuferin ist 2014 das Insolvenzverfahren eröffnet worden.

Der Kunde verklagte darauf den Finanzvertrieb auf Schadenersatz. Er sei nicht darauf hingewiesen worden, dass er bei einem Verkauf das Insolvenzrisiko des Käufers der Police trage. Er habe über das Totalverlustrisiko ebenso aufgeklärt werden müssen wie über anfallende Weichkosten. Auch sei die Plausibilität des Geschäftsmodells des Policen-Käu-

fers weder geprüft worden, noch sei eine entsprechende Aufklärung erfolgt. Schließlich sei der Renditeberechnung ein unrealistischer Zinssatz zugrunde gelegt worden. Der Finanzvertrieb meinte, die Klage sei gegen den handelnden Versicherungsmakler zu richten. Dieser sei nicht berechtigt gewesen, Verträge im Namen des Vertriebs abzuschließen.

Keine Fehlberatung

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Der Grund: Führe ein Versicherungsmakler unter Vorlage einer auf eine Vertriebsgesellschaft lautenden Visitenkarte Finanzberatungen bei einem Versicherungsnehmer durch, die den Verkauf einer Lebensversicherung an ein auf den Ankauf von Lebensversicherungen spezialisiertes Unternehmen anbietet mit dem Ziel, Rendite zu erzielen, so komme zumindest nach den Grundsätzen der Anscheins- oder Duldungsvollmacht ein Beratungsvertrag zwischen der Vertriebsgesellschaft und dem Versicherungsnehmer zustande.

Der Versicherungsnehmer habe aber nicht konkret dargelegt, dass die grundsätzliche Empfehlung, die Lebensversicherung zu verkaufen, nicht bedarfsgerecht gewesen sei und den Wünschen des Versicherungsnehmers nicht entsprechen habe. Dazu reiche der allgemeine Hinweis des Versicherungsnehmers nicht aus, er sei davon ausgegangen, dass das nach dem Geschäftsmodell des Käufers von Lebensversicherungen geschlossene Anlagegeschäft so sicher sei wie die

bisherige Lebensversicherung. Ein Versicherungsmakler, der dem Versicherungsnehmer zum Verkauf der Lebensversicherung rate, verletze keine Beratungspflichten, wenn er nicht darüber aufkläre, dass der Anspruch gegen den Policen-Aufkäufer nicht ebenso sicher sei wie der ursprüngliche Anspruch gegen den Lebensversicherer und dass der Versicherungsnehmer mit dem Risiko der Insolvenz des Käufers der Police auch ein Totalverlustrisiko trage.

Bei dem Insolvenz- beziehungsweise Totalverlustrisiko eines Lebensversicherungsaufkäufers handele es sich nicht um einen aufklärungsbedürftigen Umstand. Aus der Tatsache, dass der Versicherungsnehmer seine Lebensversicherung an einen Unternehmer veräußere, der kein Versicherer ist, folge ohne Weiteres, dass an die Stelle des Auszahlungsanspruchs gegen den Lebensversicherer der Kaufpreisanspruch trete. Dies gelte zumindest, wenn in den Kaufvertragsbedingungen ausdrücklich darauf hinge-

Kompakt

- Wird zum Verkauf einer Lebensversicherung zu dem Zweck geraten, die Anlageform zu wechseln, ist über Risiken aufzuklären.
- Über das Totalverlustrisiko muss aufgeklärt werden, wenn ein solches Risiko bei dem Anlageprodukt eintreten kann und der Kunde insoweit Beratungsbedarf hat.



wiesen wird und sich aus den Vertragsunterlagen auch ergibt, dass der Anspruch auf die Kaufpreiszahlung nicht dinglich oder persönlich, sondern nur in der Form gesichert ist, wie sie in den Kaufvertragsbedingungen dargestellt wird. Über das selbstverständliche, jedem Kaufvertrag anhaftende Risiko, dass der Vertragspartner seine Vertragspflichten nicht erfüllt, bedarf es keiner ausdrücklichen Aufklärung.

Als unberechtigt sah das Landgericht auch den Vorwurf des Versicherungsnehmers an, er sei bei der Beratung, die Lebensversicherung zu verkaufen, auch nicht über Weichkosten aufgeklärt worden. Einem solchen Vorwurf sei jedenfalls dann nicht nachzugehen, wenn es an jeglicher konkreter Angabe zu tatsächlich angefallenen, aufklärungsbedürftigen Weichkosten fehle.

Keine Pflicht, Geschäftsmodell eines Aufkäufers zu kennen

Der Versicherungsnehmer könne sich auch nicht darauf berufen, dass der Finanzvertrieb das Geschäftsmodell eines Ankäufers gebrauchter Lebensversicherungen im Hinblick auf einen etwaigen Verstoß gegen § 32 Abs. 1 Satz 1, 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG einer Plausibilitätsprüfung unterziehen und hierüber entsprechend aufklären müsse. Einem Finanzvertrieb könne nicht abverlangt werden, das Geschäftsmodell eines Aufkäufers von Lebensversicherungen auf einen möglichen Verstoß gegen aufsichtsrechtliche Bestimmungen zu prüfen.

Insoweit handelte es sich um eine spezielle juristische Kenntnisse erfordernde Prüfung, die von einer Wirtschaftsberatungsgesellschaft nicht erwartet werden könne. Eine Aufklärungspflicht darüber, dass ein Geschäftsmodell gegen aufsichtsrechtliche Bestimmungen verstößt,

hätte allenfalls dann bestehen können, wenn die rechtliche Zulässigkeit des Geschäftsmodells bereits in Zweifel gezogen worden wäre und Gegenstand von Maßnahmen der BaFin, veröffentlichten Gerichtsentscheidungen oder Diskussionen in der Versicherungsbranche gewesen wäre. Dies könne jedoch für die im 2011 erfolgte Beratung nicht festgestellt werden. Die Untersagungsverfügung der BaFin sei erst zwei Jahre nach dem Beratungsgespräch ergangen.

Reine Prognose und keine sichere Gewinnerwartung

Ein Finanzvertrieb verletze nicht die ihm obliegende Beratungspflicht, wenn er einer Renditeberechnung einen Zinssatz zugrunde lege, den der Kunde später als unrealistisch angreift. Dies gelte jedenfalls, wenn der Kunde nicht darlege, dass und aus welchen Gründen die Annahme unrealistisch gewesen sei. Hierbei sei auch zu berücksichtigen, dass es sich ersichtlich um eine bloße Prognose unter Zugrundelegung eines angenommenen zukünftigen Anlagezinses und nicht um die Darstellung einer sicheren Gewinnerwartung gehandelt habe.

Die Entscheidung ist fehlerhaft. Soweit der Finanzvertrieb sich damit verteidigt hat, dass der Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler beraten worden sei, hat das Gericht zwar zutreffend angenommen, dass auch der Vertrieb für die Verletzung der Beratungspflichten einzustehen hat, weil er das Auftreten des Maklers in seinem Namen duldet. Die Kammer hat es aber versäumt, die weiteren Konsequenzen daraus zu ziehen. Der Sache nach handelte es sich um die Umdeckung einer Lebensversicherung in ein anderes Anlageprodukt. Deshalb muss der Makler den Kunden auf die Folgen und Risiken der Kündi-

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.

gung der Lebensversicherung und des Abschlusses des neuen Anlageproduktes hinweisen. Dazu gehören natürlich auch die Hinweise auf das Insolvenzrisiko und das Risiko eines Totalverlustes bei einer Anlageform, die erkennbar nicht in Sachwerte investiert.

Aber auch nach den Rechtsprechungsgrundsätzen einer Haftung eines Anlagevermittlers hatte der Finanzvertrieb sich pflichtwidrig verhalten. Denn als solcher war es seine Aufgabe, den Anleger über alle Umstände zu informieren, die für dessen Anlageentscheidung von Bedeutung sind. Dazu gehört auch das Totalverlustrisiko, wenn ein solches Risiko aufgrund der Umstände des Anlageprodukts eintreten kann und der Kunde insoweit individuellen Beratungsbedarf hat. Zum individuellen Beratungsbedarf hat das Landgericht keine Feststellungen getroffen.

BaFin bereits eingeschritten

Im Übrigen hat die Kammer übersehen, dass die BaFin bereits seit 2010 gegen Aufkäufer gebrauchter Lebensversicherungen eingeschritten ist, deren Geschäftsmodell den Tatbestand des Einlagengeschäfts erfüllt. Deshalb war der Finanzvertrieb schon nach der Auffassung des Landgerichts verpflichtet, das Anlagemodell auf Plausibilität zu prüfen. ■



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