

Ein Adenauer-Kreuz legen

SCHADENSERSATZANSPRÜCHE wegen fehlerhafter Beratung bei der Umdeckung von Lebensversicherungen waren bisher schwer durchzusetzen. Der BGH hat Kunden nun die Darlegung im Haftungsprozess erleichtert.

Ein Kunde hatte über seinen Makler zwei fondsgebundene Lebensversicherungen bei der Heidelberger Lebensversicherung abgeschlossen. Sieben Jahre später reduzierte er auf Rat des Maklers die Beiträge der Lebensversicherungen und schloss eine fondsgebundene Basisrente ab. Nachdem er erkannte, dass die Umschichtung für ihn wirtschaftlich nachteilig ist, klagte er auf Schadensersatz sowie Feststellung, dass der Makler für alle darüber hinausgehende Vermögensschäden hafte. Die Klage blieb in den Vorinstanzen erfolglos. Der BGH hat das Berufungsurteil teilweise aufgehoben und wegen der begehrten Feststellung an das OLG Hamburg zurückverwiesen.

Der **BGH bestätigte** ausdrücklich die Meinung des Berufungsgerichts, dass Makler Kunden umfassende Beratung schulden, wenn sie den Vorschlag unterbreiten, Lebensversicherungen im Beitrag zu reduzieren und eine Rürup-Rente neu abzuschließen. Auch sieht er es als beraterfehlerhaft an, wenn der Makler keinen Vergleich des von ihm angeratenen Altersvorsorgemodells mit dem bereits bestehenden unter den Aspekten Rentabilität oder Wirtschaftlichkeit anstellt bzw. nicht einmal auf die Möglichkeit einer Vergleichsbetrachtung hinweist. Rechtlich zutreffend sei auch, dass der Makler dem Kunden den Abschluss einer neuen Rürup-Rente und Verminderung der Beiträge für bestehende Lebensversicherungen nur raten darf, wenn der Kunde dadurch wirtschaftlich besser gestellt wird. Da dies auch von individuellen Präferenzen des Kunden abhängt, müsse er die Vergleichsrechnung wenigstens ansprechen, sodass auf Kundenwunsch geprüft werden kann, ob sich dies lohnt.

Begehre der Kunde Schadensersatz wegen fehlerhafter Beratung, könne er seine Klage zwar in eine Leistungs- und eine Feststellungsklage aufspalten, etwa wenn ein Teil des Schadens schon entstanden, die Entstehung weiteren Schadens aber noch zu erwarten ist. Der Kunde müsse

dann aber darlegen, dass ihm ein Teil des Schadens schon entstanden ist.

Hätte der Kunde nach seinem Vortrag bei pflichtgemäßer Beratung weder die Rürup-Rente abgeschlossen noch Beiträge herabgesetzt, bestehe der Schaden in der Differenz zwischen der vorherigen und der neuen Vermögenslage. Der BGH stellt fest, dass diese Vermögenslagen nicht allein durch Kostenersparnisse und -aufwände bestimmt werden, sondern auch durch Ablaufleistungen, Steuervorteile und andere Gesichtspunkte, die von der individuellen Kundensituation abhängen.

Berücksichtige der Kunde bei seiner Schadensberechnung nur Abschluss- und Verwaltungskosten der Lebensversicherungen einerseits und der Rürup-Rente andererseits sowie einen aus der Ersparnis solcher Kosten für die Lebensversicherungen folgenden Renditevorteil sowie den aus dem Aufwand solcher Kosten für die Rürup-Rente resultierenden Renditeausfall, greife er unzulässig einzelne Aspekte heraus. Auch wenn diese für die Berechnung des Schadens von Bedeutung seien, werde damit nicht schlüssig dargelegt, dass ihm bereits ein Schaden in bestimmter Höhe entstanden sei. Vielmehr erfordere die Schadensberechnung einen vollständigen Vergleich beider Vermögenslagen. Dabei seien insbesondere Ablaufleistungen und Steuervorteile zu berücksichtigen. Das Berufungsgericht habe den Leistungsantrag daher zu Recht abgewiesen.

Als rechtsfehlerhaft sah der Senat dagegen die Abweisung des Feststellungsantrages an. Bei einem Vermögensschaden hänge die Zulässigkeit der Feststellungsklage davon ab, wie wahrscheinlich der Schaden auf die Verletzungshandlung zurückzuführen ist. Der Anspruchsteller trage dabei die Darlegungs- und Beweislast für Tatsachen, aus denen sich die Wahrscheinlichkeit ergibt. Er müsse daher beweisen, dass die Vermögenslage, die sich für ihn nach empfohlener Umschichtung ergeben hat, wahrscheinlich schlechter ist als diejenige, die ohne Umschichtung bestünde.

Die Zulässigkeit der Klage setze nur die Darlegung von Tatsachen voraus, aus denen sich die Wahrscheinlichkeit eines auf die Verletzungshandlung zurückzuführenden Schadens ergebe. Es müsse nicht vorgetragen werden, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich eine Vermögensdifferenz bestehe. Wäre eine rechnerische Gegenüberstellung der hypothetischen und der tatsächlichen Gesamtvermögenslage erforderlich, würde dies dazu führen, dass es keinen Unterschied zwischen der Darlegung einer Schadenswahrscheinlichkeit und der Berechnung des vollen Schadens gäbe. Die Feststellungsklage solle aber die gerichtliche Vorklärung der Ansprüche dann ermöglichen, wenn der Schaden ganz oder teilweise noch nicht berechnet werden kann.

Der für Maklersachen zuständige Senat sah eine ausreichende Darlegung der Schadenswahrscheinlichkeit bereits darin, dass der Kunde vorgetragen hat, die angeratene Umschichtung der Lebensversicherungen sei schon wegen der Kosten für ihn nachteilig und mit gravierenden Steuernachteilen sowie mit weiteren Nachteilen durch die Personengebundenheit der Rürup-Rente verbunden. Der Umfang der erforderlichen Darlegungen richte sich auch danach, was einer Partei unter Berücksichtigung der Einlassung des Gegners an näheren Angaben möglich und zumutbar sei.

Halte der Makler dem Kunden bei einer Umschichtung von Lebensversicherungen Information vor, die dieser nunmehr zur Schadensdarlegung benötige, sei dem Kunden ohne eine entsprechende Einlassung des Maklers ein weitergehender Vortrag nicht zumutbar. Insbesondere müsse der Kunde keinen Versicherungsmathematiker hinzuziehen, um die Wahrscheinlichkeit eines Schadens mit seiner Hilfe näher darzulegen.

Für die Frage, ob die Pflichtverletzung des Maklers für die Kundenentscheidung ursächlich ist, sei maßgeblich, dass der Beraterfehler ein Unterlassen zum Gegen-

stand hat. Denn hier habe der Makler es an der Vergleichsberechnung oder zumindest dem erforderlichen Hinweis auf die Möglichkeit einer solchen fehlen lassen. Werde der Kunde nicht einmal pflichtgemäß aufgeklärt, dass es sinnvoll erscheint, eine Vergleichsberechnung anzustellen, sei nach dem Grundsatz des beratungsgerechten

tung von Lebensversicherungen erhebliche Risiken für Kunden birgt.

Aus Maklersicht ist mitzunehmen, dass sie Kunden eine umfassende Beratung schulden, sofern zum Abschluss einer Rürup-Rente unter Beitragsreduzierung bisheriger Lebenspolice geraten wird.

dest ansprechen, sodass auf Kundenwunsch geprüft werden kann, ob sich Neuabschluss und Betragsreduzierung bestehender Lebensversicherungen für den Kunden unter Berücksichtigung seiner Wünsche lohnen. Qualitätsmakler werden ihren Kunden ohnehin ein „Adenauer-Kreuz“ legen (also den Kunden



Jürgen Evers: „Beratungspflichten werden verletzt, wenn Makler angeratene Versorgungslösungen nicht mit bestehenden vergleichen.“

Verhaltens zu vermuten, dass er sich bei erfolgtem Hinweis ohne eine solche Vergleichsberechnung nicht zur Umschichtung entschlossen hätte. Sache des Maklers ist es, diese Vermutung zu entkräften.

Kunden werden sich über die erleichterte Darlegung eines wahrscheinlichen Schadens bei Beratungen zur Umdeckung von Lebensversicherungen freuen. Der BGH hat sich wohl auch davon leiten lassen, dass der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) selbst in Ziffer 6 seines Verhaltenskodexes für den Vertrieb von Versicherungsprodukten bestätigt hat, dass die Umschicht-

Beratungspflichten werden verletzt, wenn Makler angeratene Versorgungslösungen nicht mit bestehenden vergleichen, was die Rentabilität oder Wirtschaftlichkeit angeht. Zum Abschluss neuer unter teilweiser oder vollständiger Ersetzung bestehender Lebensversicherungen darf nur geraten werden, wenn der Kunde dadurch wirtschaftlich besser steht.

Zwar lässt sich dies nicht abstrakt beantworten, da auch individuelle Präferenzen des Kunden, etwa in Bezug auf die Erzielung von Steuerersparnissen, zählen. Dennoch muss der Makler die Möglichkeit einer Vergleichsberechnung zumin-

helfen, eine sichere Anlageentscheidung zu treffen) und die Vor- und Nachteile neuer Tarife gegenüber den bestehenden transparent und verständlich gegenüberstellen.

Entscheidet sich der Kunde auf dieser Grundlage, kann der Makler die Entscheidung respektieren. Die Frage einer Abratpflicht stellt sich nicht mehr, da der Kunde umfassend befähigt wird, eine eigenverantwortliche Entscheidung zu treffen.

Autor **Jürgen Evers** ist Rechtsanwalt für Vertriebsrecht in Bremen.