

DIN 77230 im Haftungsfall kein Maßstab

Das Oberlandesgericht (OLG) Dresden hatte darüber zu entscheiden, unter welchen Umständen ein Makler seine Pflicht verletzt hat, seinen Kunden eine wohlinformierte Entscheidung zum Abschluss einer Risikolebensversicherung zu ermöglichen, und nach welchen Kriterien die Todesfallleistung zu bestimmen ist.

Im Streitfall verklagte eine Witwe den Makler auf Schadensersatz. Zur Ermittlung des Aktualisierungsbedarfs hatte der Makler einen Erfassungsbogen versandt. In diesem hatte die Ehefrau, die sich zur Betreuung der zwei kleinen Kinder in Elternzeit befand, vermerkt, es bestehe Beratungsbedarf unter anderem im Bereich der „Hinterbliebenen-/Familien-Absicherung“. Der allein verdienende Ehemann war als Facharzt mit einem Jahresbruttogehalt von 75.000 Euro tätig. Im Beratungsgespräch hielt der Makler den Abschluss einer Risikolebensversicherung (Risiko-LV) erst beim Erwerb einer Immobilie für erforderlich. Die Eheleute

verfügten über zwei fondsgebundene Renten- sowie eine Unfallversicherung. Der Ehemann stand dem Abschluss einer Risiko-LV nicht aufgeschlossen gegenüber. Im Beratungstermin ermittelte der Makler weder den Versicherungsbedarf für den Ablebensfall des Ehemanns, noch stellte er Leistungen der bestehenden Versicherungen der Leistung und den Prämienaufwänden für eine Risiko-LV gegenüber. Knapp fünf Monate nach dem Beratungstermin verstarb der Ehemann im Alter von 39 Jahren ohne bekannte Vorerkrankungen.

Auf die Klage hatte das Landgericht Dresden der Witwe 375.000 Euro Schadensersatz wegen fehlerhafter Beratung

des Maklers zugesprochen. Das Oberlandesgericht (OLG) hob diese Entscheidung auf und wies die Klage ab – Versicherungsmagazin kritisierte diese Entscheidung in Ausgabe 8/2024. Dieses Urteil hatte beim Bundesgerichtshof keinen Bestand. Nach neuer Verhandlung bestätigte das OLG Dresden das landgerichtliche Urteil. Wegen des weitergehenden Betrages von 125.000 Euro wies es dabei die Klage ab.

Zur Begründung wird im Wesentlichen Folgendes ausgeführt: Wegen seiner Expertenstellung müsse der Makler die Risikosituation gründlich untersuchen und eine adäquate Deckung vorschlagen. Im Privatkundengeschäft sei die Absicherung des Todesfallrisikos eine subjektive Frage. Ob und inwieweit der Abschluss einer Risiko-LV zweckmäßig oder erforderlich sei, hänge von kundenseitigen Vorstellungen des Todesrisikos



Kompakt

- Berät der Makler zum Todesfallschutz, muss er Leistungen laufender Versicherungen mit denen einer Risiko-LV nebst Prämienaufwänden vergleichen.
- Kommt der Makler dem nicht nach, haftet er, gleich ob der Kunde abschlussbereit war oder nicht.
- Die Todesfallleistung ist nach der Praxis zu bemessen, nicht nach der DIN 77230.

© Fineas / Stockadobe.com

einerseits und andererseits davon ab, inwieweit die Vorsorge für Angehörige als prioritär angesehen wird. Unabhängig davon, ob das fehlende Zuraten zu einer Risiko-LV pflichtwidrig sei, könne eine Pflichtverletzung des Makers darin liegen, dass dieser den konkreten Bedarf nicht ausreichend ermittelt und dem Kunden keine fundierte Entscheidung ermöglicht. Dies sei der Fall, wenn der Makler nicht ausreichend über eine bedarfs- und interessengerechte Versicherung und die hierfür aufzuwendenden Kosten informiere.

Daran ändere sich nichts dadurch, dass der Ehemann sich einer Risiko-LV gegenüber nicht aufgeschlossen zeigt. Denn solange der Kunde nicht oder nicht ausreichend beraten werde, dürfe der Makler dessen sachwidrige Weisung nicht einfach hinnehmen. Vielmehr müsse er dafür sorgen, dass der Kunde über eine geeignete Grundlage verfüge, um eine wohlinformierte Entscheidung treffen zu können. Unterlasse er die gebotene Aufklärung, handele der Makler pflichtwidrig.

OLG sieht beim Makler eine Beratungspflichtverletzung

Im Streitfall hatte der Makler den Abschluss einer Risiko-LV auf Anfrage als nicht notwendig eingeordnet. Von der Abschlussempfehlung hatte er mit der Erwägung abgesehen, die Versicherung sei erst beim Erwerb einer Immobilie angebracht. Dabei hatte der Makler weder dokumentiert noch dargelegt, dass er die Todesfallleistungen der bestehenden Versicherungen der Familie mit denen einer Risiko-LV und den dafür erforderlichen Prämien vergleichend dargestellt hätte.

Wegen dieser Beratungspflichtverletzung sei zu vermuten, dass sich die Familie bei ordnungsgemäßer Beratung und Empfehlung auch gemäß dieser verhalten und die Risiko-LV abgeschlossen hätte. Dem könne der Makler nicht mit der bloßen Behauptung entgegentreten, der Ehemann habe den Abschluss einer Risiko-LV kategorisch abgelehnt. Es seien keine greifbaren Anhaltspunkte dafür erkenn-

bar, dass der Ehemann nach gebotener Beratung über das Bestehen der Deckungslücke bei seiner ablehnenden Haltung geblieben wäre. Ebenso denkbar und wahrscheinlich sei, dass er eine Absicherung des Todesfallrisikos durch Abschluss einer Risiko-LV gewählt hätte. Durch die pflichtwidrige Beratung sei der Witwe daher ein Schaden entstanden.

Im Wege des Schadensersatzes schulde der Makler Quasideckung, so das OLG. Die Witwe hatte dargelegt, dass Versicherungsschutz für das Ablebensrisiko bei zahlreichen Anbietern möglich gewesen wäre. Die Höhe des Schadens bemesse sich nach der erforderlichen Todesfallsumme einer Risiko-LV, die Familienangehörige gegen das Risiko des ablebensbedingten Ausfalls des Alleinverdieners sichere. Die Versicherungsleistung müsse den Lebensunterhalt und die laufenden Kosten über Jahre sichern, bis die Familie finanziell auf eigenen Beinen steht. Zur Schließung der Versorgungslücke seien laufende Lebenshaltungskosten wie Miete, Strom und Lebensmittel, aber auch bestehende Verbindlichkeiten wie Kredite für das Haus oder Auto und so weiter zu decken. Je jünger die Kinder, desto länger bestehe der Bedarf für die Betreuung und Ausbildung.

Als Anhaltspunkt für die erforderliche Todesfallsumme werde in der Praxis meist der drei- bis fünffache Betrag des Jahresbruttogehalts des Alleinverdieners empfohlen. Maßgeblich für die Einschätzung sei die Situation der Kunden bei der Beratung. Bei Familien mit Kindern liege die Todesfallsumme beim Fünffachen des Bruttojahreseinkommens. Im Rahmen der Schätzung nach § 287 Zivilprozessordnung (ZPO) sei dies jedenfalls anzunehmen, wenn eine hohe finanzielle Abhängigkeit kleiner Kinder sowie einer nicht berufstätigen Ehefrau vom Einkommen des Ehemannes bestehe und die Familie noch nicht über ein nennenswertes angespartes Vermögen verfüge. So könne die Finanzlücke nicht anderweitig überbrückt werden. Bei kleinen Kindern sei ein langer Versicherungszeitraum anzunehmen, um die finanzielle Absicherung bis zum Ab-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

schluss der Ausbildung der Kinder zu gewährleisten. Die Summe müsse auch einen laufzeitbedingt nötigen Inflationschutz umfassen. Ausgehend von einem durchschnittlichen Jahresbruttogehalt des Alleinverdieners von rund 75.000 Euro, sei die Summe von 375.000 Euro notwendig. Dies gelte zumindest, wenn die Witwe einen Entnahmeplan vorlege, der bei diesem Kapitalvermögen und einer vierprozentigen Verzinsung über eine Laufzeit von 20 Jahren eine monatliche Entnahme von 2.250,67 Euro ermögliche. Dieser Betrag reiche nicht an das ursprüngliche Nettogehalt des Ehemannes von rund 4.000 Euro heran und stelle deshalb eine Mindestabsicherung dar. Für die Berechnung der angemessenen Versicherungssumme sei nicht auf die DIN 77230 zurückzugreifen, wenn weder dargetan noch erkennbar sei, dass die DIN 77230 in der Praxis als Grundlage für die konkrete Versicherungssumme diene.

Der Entscheidung ist nicht zu folgen, soweit sie die Anwendung der DIN 77230 ablehnt. Sinn und Zweck der Norm ist es, der Praxis eine Bemessungsgrundlage zu geben. Nach der DIN 77230 hätte ein Betrag von 422.400 Euro zugesprochen werden müssen. Deshalb hätte es einer näheren Begründung bedurft, weshalb die DIN-Norm als Bemessungsgrundlage ausscheidet. ■



Verfasst von Jürgen Evers, Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.