



Die anlassbezogene Beratung hat ihre Grenzen

Nach einem Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Brandenburg haben Versicherer sowie Vermittlerinnen und Vermittler keine vertragsbegleitende Pflicht, ihre Kundinnen und Kunden zu beraten, ihre Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) anzupassen, wenn bei diesen ein gesteigener Vorsorgebedarf entsteht.

Im Streitfall nahm der Kunde seinen Versicherer und dessen Agenten auf Schadensersatz in Anspruch, nachdem Rentenansprüche aus seiner während der Ausbildung geschlossenen Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) infolge unterbliebener Anpassung nicht dem gestiegenen Bedarf bei Eintritt des Leistungsfalls entsprochen haben. Die auf Gewährung einer so genannten Quasideckung im Wege des Schadensersatzes gerichtete Klage blieb in beiden Instanzen erfolglos. Das OLG hat die Berufung im Wesentlichen mit den folgenden Argumenten zurückgewiesen.

Weder Versicherer noch deren Vertreter schuldeten dem Kunden nach § 6 Abs. 5 Satz 1 Versicherungsvertragsge-

setz (VVG) oder § 63 Satz 1 VVG wegen unterlassener Beratung Schadensersatz für Lücken infolge Nichterhöhung einer BU-Rente, wenn ihnen keine Pflichtverletzung zur Last falle.

Allgemeine Risikoanalyse nicht geschuldet

Die vorvertraglichen Pflichten nach § 6 Abs. 1 Satz 1 VVG und § 61 Abs. 1 Satz 1 VVG seien gegenüber der Versicherungsnehmerin oder gegenüber dem Versicherungsnehmer lediglich einmal zu erfüllen. Die Vorschriften dienten dazu, eine angabenorientierte Beratung sicherzustellen. Sie verlangten weder eingehende Ermittlungs- und Nachforschungstätigkeiten noch eine allgemeine Risikoanalyse oder

Kompakt

- Gesetzliche Befragungs- und Beratungspflichten erschöpfen sich darin, dem Kunden Hilfe aus besonderem Anlass zu bieten.
- Die Neuordnung anderer Versicherungen wegen veränderter Lebensumstände oder das Wissen über einen gestiegenen Lebensstandard des Kunden sind kein Anlass für eine vertragsbegleitende Beratung.
- Für die Anpassung seiner Berufsunfähigkeits-Versicherung an einen steigenden Bedarf ist allein der Kunde verantwortlich.

gar eine laufende Betreuungspflicht. Die gesetzlichen Pflichten erschöpfen sich darin, der Kundin oder dem Kunden Hilfe aus besonderem Anlass zu leisten.

Die vertragsbegleitende Beratungspflicht nach § 6 Abs. 4 Satz 1 VVG gelte allein für den Versicherer, aber nicht auch für die Vertreterin oder den Vertreter. Dies bestehe nur, soweit für den Versicherer ein Anlass zu Nachfrage und Beratung des Kunden ersichtlich sei. Die Vorschrift dehne den Pflichtenkreis nicht dahin gehend aus, dass sie den Versicherer zu einem treuhänderischen Sachwalter des Kunden für den Bereich seiner Versicherungsverhältnisse mache. Der Kunde solle danach nur dann, wenn objektiv ein Anlass bestehe, der für den Versicherer erkennbar sei, auf Umstände aufmerksam gemacht werden, die Beweggrund zur Vertragsänderung oder zum Abschluss eines neuen Versicherungsvertrages sein können. Der Versicherer müsse erst tätig werden, wenn er allein aufgrund der Informationen, die er besitzt, erkenne, dass die Kundin oder der Kunde über einen für sie/ihn wesentlichen Vertragspunkt irriige Vorstellungen habe, speziell den Umfang ihres/seines Versicherungsschutzes betreffend mit der Folge, dass ihr/sein Bedarf nicht mehr gedeckt werde.

Wann Bedarfsänderungen nicht zu berücksichtigen sind

Weder Versicherer noch Vertreter seien gehalten, Kunden darauf hinzuweisen, dass es notwendig erscheint, für eine Erhöhung der monatlichen Rente zu sorgen, die bei bedingungsgemäßer Berufsunfähigkeit als Versicherungsleistung zu erbringen ist. Sofern das ursprüngliche Versicherungsgeschäft mit einer ausreichenden Risikodeckung vereinbart worden ist, obliege es weder dem Versicherer noch dem abschlussvermittelnden Vertreter, Bedarfsänderungen zu berücksichtigen, die aus einer weiteren beruflichen und persönlichen Entwicklung der Kunden resultieren.

Den gesetzlichen Befragungs- und Beratungspflichten liege das Modell der

anlassbezogenen Beratung zugrunde. Es stelle einen Kompromiss dar zwischen der Wahrung der Verbraucherschutzinteressen einerseits und der Belastung der Versicherungsbranche andererseits. Ob die Wohlverhaltensregeln der IDD dies änderten, sei nicht zu entscheiden, wenn der Vorwurf des Beratungsverschuldens Zeiträume und Zeitpunkte betreffe, die vor Inkrafttreten der Änderungen am 23. Februar 2018 liegen.

Einen Anlass im Sinne der Vorschriften der §§ 6 Abs. 1, 61 VVG, Kunden generell nach Abschluss einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung im Hinblick auf die Höhe der vereinbarten Versicherungsleistungen zu befragen und zu beraten, hätten weder der Versicherer noch der Vertreter. Dies gelte auch dann, wenn der beim Eintritt des Versicherungsfalles bestehende Bedarf allein mit einer Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von 600 Euro pro Monat voraussichtlich nicht mehr gedeckt werde, nachdem Kunden ihre Berufsausbildung abgeschlossen haben und später einem anderen Beruf nachgehen.

Derartige Fallgestaltungen betreffen typische Veränderungen, die sich ausschließlich in der Kundensphäre vollziehen und die den Kunden überdies bekannt seien. Deshalb seien sie ungeeignet, einen Beratungsanlass zu begründen. Versicherer und Vertreter verfügten insoweit weder über einen Wissensvorsprung noch über Informationen, die erkennen lassen, dass kundenseitig falsche Vorstellungen über den Umfang des Versicherungsschutzes bestehen. Die Steigerung des Einkommens der versicherten Person und ihres Lebensstandards sei keineswegs altersabhängig.

Kunde muss potenzielle Deckungslücke selbst erkennen

Dass ein Kunde, der über eine BU-Versicherung aus der Zeit seiner Berufsausbildung verfügt, später wegen des Erwerbs von Immobilieneigentum eine Gebäudeversicherung abgeschlossen hat und infolge Eheschließung Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen zusam-

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.

mengelegt hat, verpflichte die insoweit tätig werdenden Versicherer und Vertreter weder zu eingehenden Ermittlungs- und Nachforschungstätigkeiten noch zu einer allgemeinen Risikoanalyse.

Ein Beratungsanlass werde auch nicht dadurch geschaffen, dass der Vertreter die Informationen, die er nicht zuletzt aufgrund seiner engen Bekanntschaft mit der Familie des Kunden erlange, dazu nutze, von sich aus den Abschluss einer neuen Rentenversicherung zu empfehlen oder über die Möglichkeit der Absicherung der Berufsunfähigkeit des Lebenspartners und über eine Privathaftpflichtversicherung für einen Zwei-Personen-Haushalt mit Einschluss des Tierhalterrisikos zu informieren.

Die potenzielle Deckungslücke in einer bereits laufenden und während der Berufsausbildung geschlossenen BU-Zusatzversicherung sei für Kunden selbst erkennbar. Sie selbst können und müssen sich um darum kümmern, dass eine für sie erkennbare potenzielle Deckungslücke geschlossen werde, wenn sie daran interessiert sind. Übersehen Kunden dies, falle dies weder dem Versicherer noch dem Vertreter zur Last. ■



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