

# Deckungskonzepte nicht uneingeschränkt empfehlen

Im Streitfall nahm der Kunde seinen Makler auf Schadensersatz in Anspruch. Der Grund war ein entstandener Schaden an außenliegenden Abwasserrohren. Zur Umdeckung einer Gebäude-Police hatte der Makler dem preissensiblen Kunden das günstige Allfahren-Deckungskonzept eines Konzeptmaklers empfohlen.

In den Antragsunterlagen für den Kunden zu der Gebäudeversicherung dominierte die Marke des Konzeptmaklers. Aus dem Kleingedruckten ging hervor, dass das Konzept mit einem Versicherer aus Liechtenstein unterlegt war. Nur einen Monat nach der Policierung hatte die Finanzmarktaufsicht diesem das Neugeschäft untersagt. Zwei Monate später wurde das Insolvenzverfahren über das Vermögen des Risikoträgers eröffnet. Der Kunde warf dem Makler eine fehlerhafte Marktauswahl vor. Er meinte, der Makler müsse ihn so stellen, als sei der versprochene moderne Vertrag bei einem solventen Versicherer gedeckt.

Hätte der Makler darauf hingewiesen, dass Versicherungen auf dem deutschen Markt lediglich zu höheren Prämien abzuschließen seien, hätte er die nächst-

günstige gewählt. Der Makler verwies darauf, in der Beratungsdokumentation auf den Versicherer hingewiesen zu haben. Außerdem bemängelte er, der Kunde habe nicht widerspruchsfrei vorgetragen, wie er sich verhalten hätte, wäre er über den Versicherer informiert worden. Es fehle an einer Darlegung, wie er sich versichert hätte und dass der Schaden dann gedeckt wäre.

Das Landgericht wie die Klage ab. Es verneinte eine Pflichtverletzung. Jedenfalls sei der Schaden nicht schlüssig dargelegt. Das Oberlandesgericht (OLG) bestätigte das Urteil nur im Ergebnis, nicht in der Begründung. Sind dem Kunden besondere Risiken des angebotenen Vertrags offenkundig nicht bewusst, habe der Makler über diese aufzuklären, indem er sie hinreichend deutlich macht. Unterlasse er dies, verletze er seine Beratungspflicht.

Der Umfang der gesetzlichen Beratungspflicht sei vom Beratungsbedarf des Kunden abhängig. Die Pflicht zur „anlassbezogenen“ Beratung umfasse alle Umstände, die für den Entschluss des Kunden von wesentlicher Bedeutung sein können. Allgemein müsse ein Vermittler den Kunden aufklären, wenn er erkennen oder mit der Möglichkeit rechnen muss, dass der Kunde aus mangelnden Kenntnissen nicht die für ihn zweckmäßigste Vertragsgestaltung wähle. Über die allgemein geschuldete Aufklärung hinaus müsse der Makler auch dezidiert auf die Risiken des angebotenen Produkts hinweisen, weil nur dies dem Kunden eine sachgerechte Entscheidung ermögliche. Bestehen bei der Vermittlung keine ausreichenden Anhaltspunkte für die fehlende Finanzkraft des Risikoträgers, müsse der Makler zwar nicht vom Abschluss abraten. Er müsse

## Kompakt

- Wenn ein Deckungskonzept mit einem ausländischen Versicherer unterlegt ist, muss der Makler darauf hinweisen.
- Der unterlassene Hinweis begründet einen Beratungsfehler.
- Will der Kunde eine Quasi-Deckung vom Makler, muss der Kunde darlegen, welchen Vertrag er geschlossen hat und dass dieser den Schaden auch gedeckt hätte.



© Denys Rudy/Fotolia

aber ausreichend über die vorgeschlagene Vertragsgestaltung, insbesondere die Identität des Risikoträgers, aufklären, sofern es sich dabei um eine in Deutschland weithin unbekannte ausländische Gesellschaft handelt. Eine entsprechende Aufklärungspflicht sei jedenfalls anzunehmen, wenn dazu aus Gründen der Wahrheit und Klarheit des Angebots und einer daraus resultierenden eingeschränkten Gewähr einer Erfüllung vertraglich zugesagter Ansprüche wichtiger Anlass besteht. Es sei allgemein bekannt, dass die Absicherung von Zahlungsausfällen bei Wahl eines ausländischen Versicherers gegenüber einer in Deutschland ansässigen Gesellschaft eingeschränkt sein kann.

### Dem Kunden die Umstände genau erläutern

Der Kunde dürfe erwarten, dass sein Antrag bei einer etablierten und solventen Versicherungsgesellschaft gestellt wird. Bei einem nicht eindeutig formulierten Antrag gehöre es zur Beratungspflicht des Maklers, dem Kunden angemessen zu verdeutlichen, dass sich der Versicherungsantrag an einen Vermittler richtet, der den darin versprochenen Versicherungsschutz nicht selbst garantiert, sondern dass der dahinterstehende Risikoträger, von dessen Ertragskraft die Erfüllung etwaiger Ansprüche abhängt, eine im Ausland ansässige, den dortigen Regelungen unterstehende Versicherungsgesellschaft sei. Der Verweis, dass es sich um das Deckungskonzept eines Maklers handle, dessen Risikoträger ein ausländischer Versicherer sei, reiche für eine angemessene Beratungspflicht nicht aus. Auch ein nur klein gedruckter Hinweis in der Beratungsdokumentation genüge nicht, eine angemessene Beratung sicherzustellen.

Zugleich habe der Kunde einen durch die Verletzung der Beratungspflicht verursachten Schaden schlüssig und nachvollziehbar darzulegen. Dem Kunden müsse durch die Verletzung der Beratungspflicht ein ersatzfähiger Schaden entstanden sein. Deshalb sei zu prüfen, welchen Verlauf die Dinge ohne die Pflichtverletzung genommen hätten und wie sich die Vermögens-

lage des Kunden ohne die Pflichtverletzung konkret darstellen würde. Hierfür sei der Kunde darlegungs- und beweispflichtig. Ein ersatzfähiger Schaden sei erst erwiesen, wenn der Kunde bei ordnungsgemäßer Beratung anderweitigen Versicherungsschutz erworben und wegen eines hiernach gedeckten Versicherungsfalls Entschädigung in geltend gemachter Höhe erhalten hätte.

### Kunde muss erklären, wie er sich verhalten hätte

Bestehen mehrere Möglichkeiten, das mit der Beratung verfolgte Ziel zu erreichen, müsse der Kunde darlegen, wie er sich verhalten hätte und wie sich seine Vermögenslage so insgesamt, nicht lediglich bezogen auf einzelne Schadenspositionen, gestaltet hätte. Denkbar sei, dass der Kunde den angebotenen Vertrag bei ordentlicher Beratung nicht oder nicht mit dem Inhalt geschlossen und gegebenenfalls auch von einer Kündigung des Vorversicherers abgesehen hätte. Ebenso sei denkbar, dass er dann einen anderen Versicherungsvertrag mit ausreichender Risikodeckung bei demselben oder bei einem anderen Versicherer abgeschlossen hätte. Hierbei ver helfe dem Kunden die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens nur insoweit, als der Makler dafür darlegungs- und beweispflichtig ist, dass der Kunde sich über seinen Rat hinweggesetzt hätte und deshalb der Schaden auch bei pflichtgemäßer Beratung eingetreten wäre.

Auf den Eintritt eines bestimmten, konkret darzulegenden Schadens erstrecke sich die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens nicht. Außerdem gelte sie uneingeschränkt nur in den Fällen, in denen für den Kunden bei zutreffender Beratung nur eine Entscheidungsmöglichkeit bestanden hätte. Sind mehrere alternative, gleichermaßen vorstellbare Verhaltensweisen denkbar, zwischen denen sich der Kunde entscheiden muss, gelte die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens nicht. Deshalb müsse der Kunde darlegen, dass bei zutreffender Beratung ein anderer Versicherungsschutz zustande gekommen wäre. Daran fehle es,

### Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter [www.evers-vertriebsrecht.de](http://www.evers-vertriebsrecht.de) oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 0421 69 67 70.

wenn die Angaben des Kunden hierzu widersprüchlich seien.

Im Streitfall hatte der Kunde die Möglichkeit, die bestehende Versicherung fortzuführen. Andernfalls stand für ihn im Raum, beim Vorversicherer oder bei einem anderen Anbieter einen neuen Versicherungsvertrag mit anderen Konditionen abzuschließen. Lasse sich der Kunde hierzu aber nicht eindeutig ein und gebe er an, sich gegen die vorgeschlagene Versicherung entschieden zu haben, weshalb das Objekt noch versichert gewesen wäre, trage er später aber vor, nachdem klar war, dass der alte Vertrag den Schaden nicht gedeckt hätte, einen Vertrag geschlossen zu haben, der ihn rundum absichere, zielten die Darlegungen auf einander ausschließende Kausalverläufe.

Aus einer solchen Grundlage könne ein nachprüfbarer ursächlicher Schaden nicht festgestellt werden. Im Übrigen liege es auch fern, dass sich ein offenkundig preisbewusster Kunde bei ordnungsgemäßer Beratung über die Identität des Risikoträgers für eine mit deutlich höheren Prämien verbundene Alternative entschieden hätte. ■



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