

# Fehlerhafte Beratung hat Konsequenzen

Ein Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Hamm zeigt, dass Makler sich stets bewusst sein müssen, für ihren Rat einstehen zu müssen, auch wenn sich eine Kundenverbindung zu einer privaten Bekanntschaft entwickelt hat.



Im Streitfall hatte ein Kunde den Makler kontaktiert, um sich von ihm beraten zu lassen, wie er kurzfristig Kapital in Höhe von circa 20.000 Euro erlangen könne. Der Grund: Der Kunde rechnete mit einer Nachforderung des Finanzamtes. Der Makler riet ihm zum Verkauf der Ansprüche aus drei Lebensversicherungsverträgen an einen Policenaufkäufer. Dessen Geschäftsmodell sah vor, nur einen Teil des Kaufpreises sofort mit der Abtretung der Ansprüche aus den Versicherungen zu zahlen und zu einem späteren Zeitpunkt eine weitere Zahlung vorzunehmen, sodass der Kunde letztlich das Doppelte des Rückkaufwertes erhält, den die Versicherungsverträge im Zeitpunkt des Verkaufs hatten.

Der Makler hat nicht darauf hingewiesen, dass er das Insolvenzrisiko des Policenaufkäufers nicht näher beurteilen könne. Aus dem Verkauf erzielte der Kunde zunächst eine Zahlung von insgesamt rund 17.000 Euro. Die Rückkaufswerte der drei Versicherungen, von denen eine dem Kunden gehörte und zwei weitere dessen Ehefrau, betragen im Zeitpunkt des Verkaufs insgesamt rund 48.000 Euro. Zur Zahlung des restlichen Kaufpreises kam es nicht mehr, nachdem die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Abwicklung des vom Policenaufkäufer unerlaubt betriebenen Einlagegeschäfts angeordnet hatte und anschließend das Insolvenzverfahren über das Vermögen des Policenaufkäufers eröffnet worden war. Das Land-

gericht hat den Makler verurteilt, dem Kunden die Differenz zwischen dem gezahlten Teil des Kaufpreises und dem Rückkaufswert zum Zeitpunkt des Verkaufs zu erstatten. Das OLG bestätigte die Entscheidung und begründete diese folgendermaßen: Eine Haftung des Maklers folge nicht aus § 63 VVG. Diese Vorschrift betreffe Schadensersatzansprüche wegen Pflichtverletzungen im Stadium der Vertragsanbahnung, während Ansprüche aus sonstigen Pflichtverletzungen, etwa aus Anlass der Abwicklung eines Versicherungsfalles, ihre Grundlage in der allgemeinen Vorschrift des § 280 Abs. 1 BGB haben.

Für Pflichtverletzungen anlässlich der Beratung zum Verkauf von Ansprüchen aus einem Versicherungsvertrag hafte der Makler folglich aus § 280 Abs. 1 BGB. Das für die Pflichtverletzung erforderliche Schuldverhältnis liege vor, wenn die Beratung nicht bloß gefälligkeitshalber „als helfender Bekannter“ ohne Rechts-

## Kompakt

- Für fehlerhafte Beratungen beim Policenverkauf haftet der Makler nach allgemeinen Regeln.
- Der Rat zum Verkauf einer Lebenspolice erfolgt nicht gefälligkeitshalber, sondern stets mit Rechtsbindungswillen.
- Der Makler muss Vor- und Nachteile von Kündigung und Verkauf gegenüberstellen.

bindungswillen erfolge. Für die Frage, ob dies der Fall sei, komme es nicht auf die innere Vorstellung des Maklers an, sondern die Einordnung seiner Erklärungen aus Sicht eines verständigen Empfängers bei objektiver Betrachtung. Stünden dabei für den Makler erkennbar wirtschaftliche Interessen, insbesondere erhebliche Vermögenswerte des Erklärungsempfängers, auf dem Spiel, lasse dies regelmäßig auf einen Rechtsbindungswillen schließen. Dies gelte insbesondere für den Verkauf von Ansprüchen aus Lebensversicherungsverträgen, der erhebliche wirtschaftliche Bedeutung für den Kunden habe, wobei aus Sicht des Kunden hinzu komme, dass der Makler über eine besondere Expertise in Versicherungsangelegenheiten verfüge. Deshalb sei bei der Beratung zum Verkauf von Lebensversicherungen von einem Rechtsbindungswillen des Maklers auszugehen.

### Kunden auf verschiedene Möglichkeiten hinweisen

Dem Makler falle eine Pflichtverletzung zur Last, wenn er den Kunden nicht auf die Möglichkeit einer Kündigung von Lebensversicherungsverträgen hinweise und die Vor- und Nachteile von Kündigung einerseits sowie Verkauf mit teilweise sehr viel späterer Zahlung durch einen nicht sicher (dauerhaft) liquiden Käufer andererseits gegenüberstellt. Selbst wenn es dem Kunden darauf ankomme, kurzfristig Liquidität wegen steuerrechtlicher Verbindlichkeiten zu erlangen, könne er sein Ziel auch durch die Kündigung der Lebensversicherungen erreichen, wenn deren Rückkaufswert deutlich oberhalb des Betrages liege und die vom Policenaufkäufer ausgezahlte Summe weniger betrage, als an Liquidität benötigt werde. Deshalb müsse der Makler deutlich auf die verschiedenen Möglichkeiten für den Kunden hinweisen, das Ziel einer kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung zu erreichen.

Liege die Pflichtverletzung darin, den Kunden nicht auf die Möglichkeit einer Kündigung zur Liquidierung der Rückkaufswerte und die Vor- und Nachteile

von Kündigung einerseits sowie dem Policenverkauf andererseits hingewiesen zu haben, bestehe der Schaden des Kunden in der Differenz zwischen dem vom Policenaufkäufer gezahlten Betrag und dem Rückkaufswert der Versicherungen, den der Kunde im Falle einer zutreffenden Beratung durch Kündigung der Verträge hätten realisieren können.

### Kunde verhält sich selten objektiv unvernünftig

Bei der Verletzung von Beratungs- und Aufklärungspflichten sei grundsätzlich im Rahmen des Anspruchs aus § 280 Abs. 1 BGB zu vermuten, dass der Geschädigte sich „aufklärungsrichtig“ verhalten hätte. Dies gelte auch dann, wenn nicht angenommen werden kann, dass für den Kunden bei einem Hinweis auf die Möglichkeit, die Rückkaufswerte zu realisieren, verschiedene Handlungsmöglichkeiten ernsthaft in Betracht gekommen wären. Dies sei der Fall, wenn nichts dafür spreche, dass der Kunde unter Abwägung von Chancen und Risiken das Insolvenz- beziehungsweise Ausfallrisiko, das mit dem Verkauf an den Policenaufkäufer verbunden ist, bewusst in Kauf genommen hätte. Davon sei auszugehen, wenn der Kunde schon durch Kündigung und Realisierung der Rückkaufswerte sogleich den von ihm benötigten Liquiditätsbetrag erhalten hätte. Dies gelte zumindest, wenn er auch bei einer ausführlichen Aufklärung bereit gewesen wäre, sich objektiv unvernünftig zu verhalten, indem er das nicht zu überblickende wirtschaftliche Risiko eingeht, das gerade angesichts der langen Zeitspanne bis zur vollständigen Zahlung des Kaufpreises besteht.

Dass der Verkauf der Policen bei korrekter Aufklärung keine ernsthafte Handlungsalternative darstelle, folge auch daraus, dass es für den Kunden genügt hätte, nur seinen eigenen Lebensversicherungsvertrag zu kündigen, nicht aber auch die seiner Ehefrau, und dass der Kunde nach dem Verkauf nachträglich einen weiteren Lebensversicherungsvertrag abgeschlossen hat, weil er sich habe „absichern“ wol-

### 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: 04 21/69 67 70.

len. Schon daraus lässt sich ableiten, dass der Kunde die Kündigung eines einzelnen Vertrages dem Verkauf der Ansprüche aus allen Verträgen vorgezogen hätte.

Aus dem Wunsch nach „Absicherung“ lässt sich nicht entnehmen, dass der Kunde für die unsichere Aussicht auf eine „langfristige Vermögensmehrung“ erhebliche wirtschaftliche Risiken in Kauf genommen hätte. Das typische Element der „Absicherung“ liege bei einem Lebensversicherungsvertrag in der Todesfallleistung, die in keinem Zusammenhang mit einer langfristigen Vermögensmehrung stehe. Bei der gebotenen Aufklärung müsse der Makler zumindest deutlich machen, dass er das Insolvenzrisiko des Policenaufkäufer nicht beurteilen kann. Dies ermögliche es dem Kunden zumindest, entsprechende Erkundigungen einzuziehen und sich über die mit dem Geschäftsmodell des Policenaufkäufer verbundenen Risiken zu informieren.

Mit dem Hinweis, ein „allgemeines Insolvenzrisiko“ bestehe bei jeder langfristigen Geldanlage, könne der Makler die gegen ihn sprechende Vermutung eines aufklärungsrichtigen Verhaltens des geschädigten Kunden nicht entkräften. Denn dies lasse die schon aus Veröffentlichungen erkennbaren Risiken des Geschäftsmodells des Policenaufkäufer völlig außer Acht. ■



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