

# Kunde muss passenderes Produkt konkret benennen

Ein Kunde bereute den Kauf einer ihm empfohlenen Rentenversicherung und forderte von seinem Makler die geleisteten Beiträge zurück. Zudem behauptete er, bei korrekter Beratung einen bAV-Vertrag abgeschlossen zu haben. Das Landgericht (LG) Essen wies die Klage des Kunden ab. Die Berufung beim Oberlandesgericht (OLG) Hamm blieb erfolglos.

Der 20. Zivilsenat liefert im Wesentlichen folgende Begründung für sein Urteil. Behaupte der Maklerkunde, dass er bei fehlerfreier Beratung anstelle der ihm empfohlenen Rentenversicherung einen bAV-Vertrag abgeschlossen hätte, müsse der Kunde näher darlegen, welche konkrete Form der bAV er bei zutreffender Beratung gewählt haben würde und wie sich seine wirtschaftliche Situation dann im Vergleich zu derjenigen dargestellt hätte, die angesichts des abgeschlossenen Vertrages tatsächlich besteht.

Denn zur Darlegung der Höhe des entstandenen Schadens sei unter diesen Umständen ein Vergleich zwischen der tatsächlichen und der hypothetisch bei anderer Beratung bestehenden Vermögenslage des Kunden erforderlich. Lege der Kunde die Höhe eines etwaigen Schadens nicht hinreichend dar, bleibe ihm der Schadensersatz versagt.

## Kompakt

- Der Kunde muss darlegen und beweisen, dass der Makler nicht die passendste Versicherung empfohlen hat.
- Dazu muss er konkret bezeichnen, welchen Vertrag er bei korrekter Beratung geschlossen hätte.
- Dies gilt auch bei einer Verletzung der Dokumentationspflicht.

An einer Verletzung einer aus den §§ 60, 61 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) folgenden, für die Erbringung der Prämienzahlungen ursächlichen Beratungspflicht des Maklers fehle es, wenn der Kunde nicht darlege, welchen anderen Versicherungsvertrag er bei korrekter Beratung anstelle des von ihm tatsächlich gezeichneten abgeschlossen hätte.

## Vorschriftsmäßig die Situation des Kunden erfragt

Der Verpflichtung aus § 61 Abs. 1 VVG, den Bedarf des Kunden zu ermitteln, komme der Makler bei der Beratung zum Abschluss einer der Altersversorgung dienenden Versicherung in nicht zu beanstandender Weise nach, wenn er die persönliche Lebenssituation des Kunden und seine Vorstellungen für die Zukunft erfragt, um auf dieser Grundlage zu einer Absicherung für das Rentenalter zu beraten. Dies gelte jedenfalls, wenn der Kunde dem Makler auf Befragen mitgeteilt habe, dass er möglicherweise plane, für gewisse Zeit aus dem Berufsleben auszuschneiden.

Eine Pflichtverletzung seitens des Maklers, ausgehend von dem ermittelten Bedarf des Kunden, den für diesen passendsten Versicherungsschutz zu empfehlen, liege nicht vor, wenn der Kunde nicht darlege, welchen Vertrag er bei korrekter Beratung geschlossen hätte. Darlegungs- und beweisbelastet für die Behauptung, der Makler habe nicht den am besten passenden Versicherungsschutz

empfohlen, sei der Kunde. Es ist Sache des Kunden, darzulegen und zu beweisen, welche konkret erforderliche Aufklärung oder Empfehlung der Makler pflichtwidrig unterlassen hat. Stellt sich der Kunde dagegen auf den Standpunkt, allenfalls „ein Zeuge beziehungsweise ein Sachverständiger“ hätten die Feststellung ermöglichen können, ob das Beratungsergebnis des Maklers das „bestmögliche Ergebnis“ sei, verkenne er die Darlegungs- und Beweislast für eine Verletzung der Beratungspflicht des Maklers.

## Beratungsdokumentation fehlt – keine veränderte Lage

Auch das Fehlen einer Beratungsdokumentation ändert nichts daran, dass der Kunde darlegen und beweisen muss, welche nach den Umständen konkret erforderliche Aufklärung oder Empfehlung der Makler pflichtwidrig unterlassen haben soll. Zwar kann das Fehlen einer Beratungsdokumentation zu Beweiserleichterungen bis hin zur Beweislastumkehr führen. Jedoch betreffen durch das Fehlen einer Beratungsdokumentation bedingte Beweiserleichterungen bis hin zur Beweislastumkehr lediglich die Frage, ob eine bestimmte – nicht dokumentierte – Beratung erfolgt ist oder nicht. Ergibt sich ein Hinweis von wesentlicher Bedeutung nicht aus der Dokumentation oder fehlt eine solche gar völlig, sei der Makler für seine Behauptung beweisbelastet, er habe in bestimmter Weise beraten.



© Robert Koneschke / Fotolia

Für tatsächliche Umstände, aus denen er die Rechtspflicht des Maklers herleiten wolle, ihn über ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu beraten, sei der Kunde unabhängig vom Vorhandensein oder Fehlen einer Beratungsdokumentation beweisbelastet.

## Pauschale Behauptung

Dabei müsse der Kunde erläutern und gegebenenfalls beweisen, dass eine rechtliche Verpflichtung des Maklers bestehe, den Kunden – auch – über einzelne Möglichkeiten einer bAV zu beraten. Dies gelte insbesondere, wenn der Kunde behauptete, eine bAV wäre im Vergleich zu der empfohlenen Rentenversicherung passender gewesen, um seinen Absicherungswunsch zu verwirklichen. Der Kunde genüge der ihm obliegenden Darlegungs- und Beweislast nicht durch die pauschale Behauptung, es hätte für ihn deutlich bessere Formen der Altersvorsorge gegeben als die ihm empfohlene Rentenver-

sicherung, insbesondere wäre angesichts seiner persönlichen Verhältnisse eine bAV günstiger gewesen. Jedenfalls kann der Makler dies bestreiten und seinerseits behaupten, angesichts der vom Kunden für die Zukunft in Betracht gezogenen Unterbrechung seiner Berufstätigkeit sei eine bAV für ihn unpassend gewesen. In dieser Situation ist es Sache des Kunden, nachvollziehbar darzulegen, welcher konkrete andere Versicherungsvertrag ihm welche Vorteile genau gebracht hätte, sodass sich daraus eine Verpflichtung des Maklers ableiten ließe, hierüber zu informieren und zu beraten.

## Ungeeigneter Verweis

Der punktuelle Verweis, die empfohlene Rentenversicherung habe in der Rentenphase einen Nachteil von 75,95 Euro monatlich gegenüber einer Privatrente, sei ungeeignet, eine Pflichtverletzung des Maklers zu belegen, wenn der Kunde selbst äußert, dass dem wirtschaftliche Vorteile in der Ansparphase gegenüberstanden hätten und weitere wirtschaftliche Betrachtungen völlig fehlen. So sei nicht ersichtlich, inwieweit der andere Vertrag wirtschaftlich günstiger für den Kunden gewesen wäre. Auch könne der Vortrag des Kunden, er wäre bei anderen Verträgen in der Anspar- und Rentenphase wegen Teilauszahlungsoptionen deutlich flexibler gewesen und zudem

## 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.

falle das angesparte Kapital im Todesfall dem Versicherer zu, eine Pflichtverletzung des Maklers nicht begründen. Dies gelte zumal dann, wenn dabei außer Acht bleibe, dass die Empfehlung des Maklers ausdrücklich auf der Lebensplanung des Kunden basierte, zum Zwecke der Familiengründung seine Berufstätigkeit zumindest zeitweise zu unterbrechen.

Sei nicht ersichtlich, wie sich diese Lebensplanung zu den anderen Vertragsgestaltungen verhalte, die der Kunde in den Raum stellt, und hat der Kunde zudem angegeben, sein Ziel sei gewesen, „später möglichst viel Rente“ zu erhalten, dürfe der Makler seine Beratung danach ausrichten, eine möglichst hohe Rentenzahlung zu gewährleisten. Eine ständige Verfügbarkeit des angesparten Kapitals für (Teil-)Auszahlungen stehe diesem Ziel naturgemäß entgegen.

## Allenfalls Beweiserleichterung

Sei es erklärtes Ziel des Kunden, seine Rentenzahlung zu maximieren, könne der Makler nicht erkennen, dass der Kunde Wert auf eine Hinterbliebenenversorgung lege für den Fall, dass er vor Erreichen des Rentenalters versterbe, denn auch dies würde die Höhe der späteren Rente zwangsläufig reduzieren.

Die Verletzung der Dokumentationspflicht sei nicht kausal für einen Schaden durch die Beitragslast aus einer empfohlenen Rentenversicherung, von der der Kunde pauschal behauptet, diese sei angesichts seiner „persönlichen Verhältnisse“ schlechter für ihn als eine bAV. Die Verletzung der Dokumentationspflicht hat allenfalls Beweiserleichterungen zur Folge, ändert aber nichts daran, dass ein Schadensersatzanspruch nicht bestehe, wenn der Kunde die Höhe eines Schadens nicht substantiiert dargelegt hat.



## Autor:

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