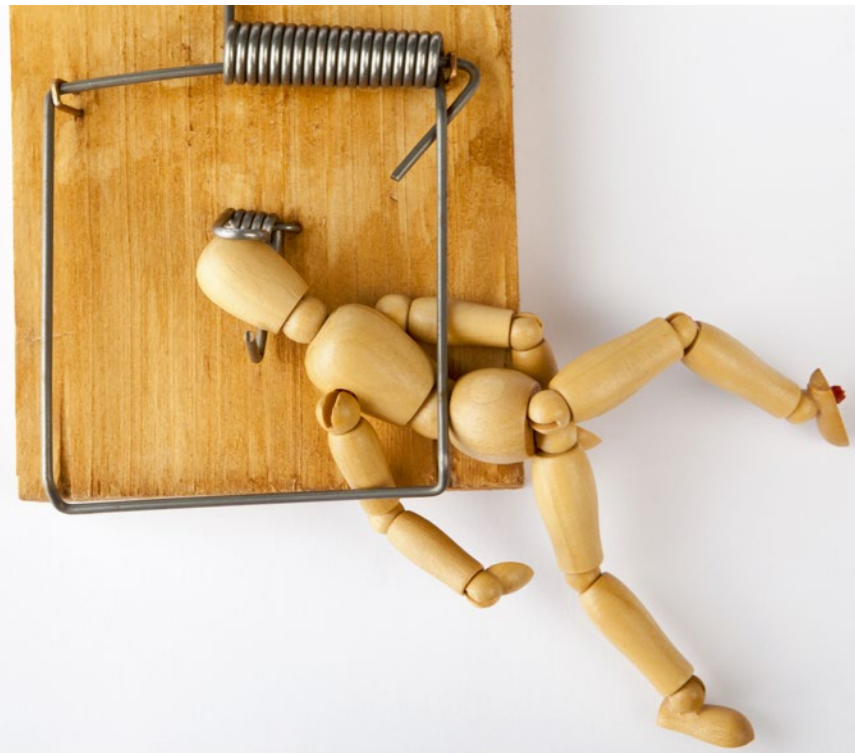


# Haftungsfalle Policenverkauf

Das Oberlandesgericht (OLG) Dresden musste entscheiden, ob für den Makler auch dann ein Beratungsanlass mit Haftungsfolgen besteht, wenn er den Kunden über die Möglichkeiten berät, eine Lebenspolice zu Geld zu machen.



ratungsbedürftige Versicherungsverträge. Der Makler habe seinen Kunden bei der Beratung zur Umdeckung einer Kapitallebensversicherung regelmäßig auf die Folgen und Risiken der vorzeitigen Kündigung einer bestehenden und des Abschlusses einer neuen Lebensversicherung hinzuweisen. Die Beratung zur Beendigung und zum Verkauf von Lebensversicherungen sei ebenfalls eine Versicherungsvermittlung. Zu der Beratungstätigkeit des Vermittler gehöre auch ein Hinweis auf die Risiken bei der Abwicklung bestehender Verträge. Konkret müsse der Makler über Alternativen zu einer Beendigung seiner Lebensversicherungsverträge beraten und auf bestehende Risiken bei Übernahme der Verträge durch einen Policenaufkäufer hinweisen.

Grundsätzlich habe der den Schadensersatz begehrende Kunde darzulegen und zu beweisen, dass der Versicherungsvermittler seine Beratungspflicht verletzt hat. Verletzte der Vermittler indessen seine nach § 61 Abs. 1 Satz 2, § 62 VVG bestehende Pflicht, den erteilten Rat und seine

## Kompakt

- Der Policenverkauf ist ein gesetzlicher Anlass zur Beratung mit Haftungsfolgen.
- Der Vermittler muss auf Handlungsalternativen zum Policenverkauf sowie deren Risiken hinweisen und dies dokumentieren.
- Verletzt der Vermittler diese Pflichten, schuldet er Schadensersatz bis zur Höhe des Rückkaufswerts.

Ein Versicherungsmakler beriet einen Kunden über den Verkauf von Lebensversicherungspolice. Es kam zum Rechtsstreit, da der Kunde sich fehlerhaft beraten fühlte. Die Beratung umfasste den Verkauf von Leistungsansprüchen des Kunden aus drei Lebensversicherungen an einen Policenaufkäufer. Nach dem Geschäftsabschluss war der Käufer insolvent geworden. Das Landgericht hat dem Makler recht gegeben und die Klage abgewiesen.

Mit der Berufung verfolgte der Kunde seinen Schadensersatzanspruch weiter. Unter Abänderung des landgerichtlichen Urteils verurteilte das OLG Dresden den

Makler, an den Kunden 54.256,01 Euro zu zahlen. Die Begründung des Senats: Ein Makler sei dem Kunden aus § 63 VVG zum Schadensersatz verpflichtet, wenn er die aus § 61 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) folgenden Pflichten verletze, den Kunden vor dem Verkauf seiner Lebensversicherung an einen Policenaufkäufer unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalles angemessen zu beraten und diese Beratung in dem erforderlichen Umfang zu dokumentieren. Der Maklervertrag verpflichte den Makler zur bedarfsgerechten Beratung des Kunden im Rahmen der Vermittlung, Verwaltung und Betreuung von Versicherungsverträgen. Kapitallebensversicherungen seien besonders be-

Gründe dafür zu dokumentieren und dies dem Kunden vor Vertragsschluss zu übermitteln, erscheine es gerechtfertigt, ihm das beweisrechtliche Risiko aufzuerlegen und dem Kunden Beweiserleichterungen bis hin zur Beweislastumkehr zuzubilligen. Lege der Vermittler überhaupt keine Beratungsdokumentation vor, müsse er nachweisen, dass er beraten hat.

Werde der Vortrag des Maklers, der Kunde habe ihm gegenüber den Wunsch nach kurzfristiger Liquidität zur Sanierung seines Hauses geäußert und er habe ihn aus diesem Grund wunschgemäß und umfassend über die Umsetzung seiner Lebensversicherungen in Liquidität beraten, weder durch eine Beratungsdokumentation noch durch die vom Makler hierfür herangezogene Zeugenaussage hinreichend belegt, erbringe der Makler nicht den Nachweis, den Kunden entsprechend den Anforderungen ausreichend über bestehende Risiken aufgeklärt und ihn im Zusammenhang mit der – letztlich nicht erfolgten – Kündigung der bestehenden Lebensversicherungsverträge zutreffend und pflichtgemäß beraten zu haben.

Auch wenn der Kunde den Wunsch geäußert habe, 30.000 Euro aus einer Lebensversicherung zu erhalten, folge daraus nur, dass über die Auflösung der Versicherungen gesprochen worden sei. Damit sei aber nicht bewiesen, dass der Makler den Kunden auch über die gegenüber einem Verkauf der Lebensversicherungen an einen Policenaufkäufer alternativ bestehenden Möglichkeiten zur Deckung seines Liquiditätsbedarfs beraten habe. Dies betreffe etwa eine Beitragsfreistellung zur Reduzierung der Beitragslast, die Aufnahme von Policendarlehen oder die Kündigung der Lebensversicherungsverträge einschließlich des Hinweises auf die dabei jeweils bestehenden Risiken und Nachteile.

Weise der Makler den Kunden nicht darauf hin, dass er bei einem Verkauf seiner Lebensversicherungsverträge an einen Policenaufkäufer über den gesamten Stundungszeitraum von sechs Jahren das Risiko einer Insolvenz des Käufers getragen hat und für den Fall einer solchen

Insolvenz ein Totalausfall seiner Forderungen befürchten muss, handele der Makler pflichtwidrig. Eine Aufklärung seitens des Maklers sei unzureichend, wenn er lediglich darauf hinweist, keine Erkenntnisse dazu zu haben, wie sicher Kaufpreisansprüche gegenüber dem Policenaufkäufer sind. Habe der Makler Zweifel, ob die Angebote eines von ihm empfohlenen Policenaufkäufers sich überhaupt mit der Interessenlage des Kunden decken, kläre er den Kunden jedoch über den Grund dieser Zweifel nicht auf und stelle ihm keine alternativen Anbieter beziehungsweise Vertragsmodelle vor, müsse zugunsten des Kunden davon ausgegangen werden, dass die erforderlichen Hinweise nicht erteilt worden sind, der Makler so pflichtwidrig gehandelt hat.

## Makler trägt Beweislast für Schaden trotz Aufklärung

Welchen Verlauf die Dinge ohne die Pflichtverletzung genommen hätten und wie sich die Vermögenslage des geschädigten Kunden ohne die Pflichtverletzung des Maklers darstellen würde, müsse grundsätzlich der Kunde darlegen. Dieser könne sich aber auf die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens stützen. Danach sei zugunsten des Kunden zu vermuten, dass dieser sich gegen den Verkauf der Lebensversicherungen entschieden hätte, wenn der Makler ihn auf das Insolvenzrisiko und die darin begründete Unsicherheit der Vertragserfüllung hingewiesen hätte.

Der Makler muss demgegenüber beweisen, dass der Schaden auch bei korrekter Beratung eingetreten wäre, weil der Kunde sich über die Bedenken hinweggesetzt hätte und der Schaden auch bei vertragsgerechter und pflichtgemäßer Aufklärung und Beratung eingetreten wäre. Angesichts eines unklaren Geschäftsmodells eines Policenaufkäufers, der die Policen gegen Stundung eines Teils der Kaufpreiszahlung aufkaufe und einer auch im Hinblick auf die Provisionszahlung an den Makler in Höhe von 15 Prozent wirtschaftlich nicht nachvollziehbaren hohen Rendite spreche nichts

## 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.

dafür, dass sich ein Kunde über Hinweise auf das Risiko des Ausfalls des gestundeten Kaufpreisantrags und Zweifels an der Geeignetheit des Angebots hinweggesetzt und unabhängig von dem Inhalt der Beratung seine Lebensversicherungen an den Policenaufkäufer verkauft hätte. Selbst wenn der Kunde ein sofortiges Liquiditätsbedürfnis hat, könne er alternativ auch die weniger risikobehaftete und sichere Variante wählen, sich um ein Policendarlehen zu bemühen oder vom Lebensversicherer zumindest den Rückkaufwert sicher zu erlangen. Schuld der Makler dem Kunden Schadensersatz wegen fehlerhafter Beratung, habe er den Kunden so zu stellen, wie er ohne die Pflichtverletzung stünde.

Der Kunde sei also so zu stellen, wie er stünde, wenn der Makler ihn ordnungsgemäß bezogen auf den Verkauf der Lebensversicherungen beraten, seinen Rat begründet, dokumentiert und die Dokumentation übermittelt hätte. Entsprechend dieser Beratung hätte der Kunde die Lebensversicherungen nicht verkauft, weshalb der Kunde Ersatz seines Schadens in Höhe des Rückkaufswertes zum Zeitpunkt der Veräußerung verlangen könne, und zwar gegen Übertragung der Rechte aus den mit dem Policenaufkäufer abgeschlossenen Verträgen. ■



## Autor:

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