

Wenn komplexe Produkte zur Haftungsfalle werden

Beratungsfehler von Maklern beim Abschluss von Basisrenten nehmen zu. Gründe sind nicht nur die Komplexität der Produkte, sondern auch die Möglichkeiten und Grenzen des gern beworbenen steuerlichen Sonderausgabenabzugs.

Unlängst hatte das Brandenburgische Oberlandesgericht über die Klage von zwei Versicherungsnehmern (VN) zu entscheiden. Diese hatten ihren Versicherungsmakler und dessen Haftpflichtversicherer auf Rückzahlung von insgesamt 120.000 Euro Prämien in Anspruch genommen. Die Kunden legten dem Makler zur Last, nicht darüber informiert zu haben, dass die Freibeträge für Sonderausgaben zum Ausbau einer Altersversorgung im einen Fall durch Beitragszahlungen an ein berufsständisches Versorgungswerk und im anderen Fall durch anderweitige Beitragsverpflichtungen weitgehend erschöpft waren. Ein Beratungsprotokoll wurde nicht erstellt. Die Aussagen der vom Senat vernommenen Zeugen des Maklers und der Versicherungsnehmer wichen erheblich voneinander ab. Der Senat gab der Klage mit der folgenden Begründung statt.

Grundlage des Anspruchs des Kunden gegen den Makler auf Schadenersatz wegen falscher Beratung bilde die Vorschrift des § 63 Satz 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Der Makler berate fehlerhaft, wenn er den Kunden nicht darauf hinweise, dass nach Lage des Einzelfalles die mit Rürup-Verträgen verbundenen steuerlichen Vorteile ins Leere laufen, soweit der in diesem Rahmen nach § 10 Abs. 1

Nr. 2b Einkommensteuergesetz (EStG) anrechenbare Freibetrag von dem Kunden bereits anderweitig weitgehend ausgeschöpft sei. Dass Steuerersparnisgründe entgegen der Darlegung des Kunden für diesen keine Rolle gespielt haben, müsse der Makler beweisen.

Der Beratungsaufwand gemäß § 61 Abs. 1 Satz 1 VVG hänge im Wesentlichen von dem Schwierigkeitsgrad ab, also der Vielschichtigkeit und Verständlichkeit des angebotenen Versicherungsproduktes. Die geschuldete Beratung müsse aber jedenfalls versicherungsnehmer- und marktbezogen sein. Zwar trage grundsätzlich derjenige die Beweislast, der Beratungspflichtverletzung behaupte. Die mit dem Nachweis negativer Tatsachen verbundenen Schwierigkeiten würden jedoch dadurch ausgeglichen, dass die andere Partei die behauptete Fehlberatung bestreiten und vortragen muss, wie im Einzelnen beraten beziehungsweise aufgeklärt worden sein soll.

Verletze der Makler seine Pflicht, den von ihm erteilten Rat und seine Gründe dafür zu dokumentieren und dies dem VN vor Vertragsschluss zu übermitteln, erscheine es gerechtfertigt, ihm das beweisrechtliche Risiko aufzuerlegen und dem Kunden Beweiserleichterungen bis hin zu einer Beweislastumkehr zuzubil-

ligen. Dies gelte insbesondere, wenn es an einer Beratungsdokumentation fehle. Werde ein erforderlicher Hinweis, der objektiv oder nach den erkennbar gewordenen Vorstellungen für den Kunden von erheblicher Bedeutung sei, nicht dokumentiert, müsse der Makler beweisen, dass der Hinweis erteilt worden ist. Gelingt dieser Beweis nicht, sei zugunsten des Kunden davon auszugehen, dass der betreffende Hinweis nicht erteilt worden ist, der Makler mithin pflichtwidrig gehandelt habe.

Ist es dem Kunden nach dessen Darlegungen im Zuge der Beratungen in erster Linie darauf angekommen, eine sichere

Kompakt

- Der Makler muss Kunden, die steuerliche Vorteile der Basisrente wollen, aufzeigen, dass die Freibeträge für Sonderausgaben zur Altersversorgung ausgeschöpft sind.
- Der Makler muss dem Kunden aufgewendete Prämien für Versicherungen ersetzen, die wegen eines Beratungsfehlers geschlossen sind.
- Der Makler kann dem Kunden aber nicht vorwerfen, dass er ein Mitverschulden trägt.

und auch insolvenz sichere Altersversorgung zu finden und dabei möglichst weitgehende Steuervorteile zu erzielen, und dokumentiere der Makler Ablauf und Ergebnis der Beratung nicht, obliege es dem Makler zu beweisen, den Kunden umfassend über die Möglichkeiten und Grenzen der damit verbundenen Steuerersparnisse, insbesondere im Rahmen von § 10 Abs. 3 EStG, das heißt hinsichtlich der insofern bestehenden Höchstfreibeträge, beraten zu haben.

Stehe nach dem Ergebnis der Vernehmung der von beiden Parteien jeweils benannten Zeugen „Aussage gegen Aussage“, ohne dass das Gericht festzustellen in der Lage sei, dass die Bekundungen des vom Makler benannten Zeugen und des vom Kunden gegenbeweislich benannten Zeugen mit Sicherheit zutreffen beziehungsweise nicht zutreffen können, habe der Makler der Beweis nicht geführt, den Kunden korrekt beraten zu haben.

Der zum Ersatz des Schadens verpflichtete Makler habe den Kunden so zu stellen, wie dieser ohne die Pflichtverletzung stünde, also wie er stünde, wäre er ordnungsgemäß beraten, wäre der Rat dokumentiert und die Dokumentation übermittelt worden. Hätte der Kunde den zustande gekommenen Versicherungsvertrag bei ordnungsgemäßer Beratung und Dokumentation derselben nicht geschlossen, so sei er so zu stellen, wie er ohne den Vertragsschluss stünde. Da eine Naturalrestitution für den Makler ausscheide, habe dieser eine Geldentschädigung zu leisten. Er müsse also jedenfalls in solchen Fällen dem Kunden die aufgewendeten Prämien ersetzen.

Dabei komme dem Kunden die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens zugute. Dies bedeute, dass der Makler beweisen müsse, dass der Kunde das vorgeschlagene Produkt auch bei richtiger Aufklärung erworben, er also den unterlassenen Hinweis unbeachtet gelassen hätte. Zugunsten des Kunden sei daher zu vermuten, dass dieser einen Rentenversicherungsvertrag nicht abgeschlossen hätte, wäre er vom Makler auf die Möglichkeit hingewiesen worden, dass damit keine

nennenswerten Steuervorteile erzielt werden können, weil der ihm für entsprechende Altersvorsorgeverträge zustehende Freibetrag bereits weitgehend ausgeschöpft ist. Dies gelte jedenfalls, wenn der Makler die Vermutung nicht widerlegt habe. Müsse der Makler den Kunden so stellen, als hätte dieser die Rürup-Rente nicht abgeschlossen, so umfasse die vom Makler geschuldete Geldentschädigung die vom Kunden zum Bedienen der geschlossenen Versicherungsverträge aufgewendeten Prämien.

Kunde darf auf die Angaben des Maklers vertrauen

Das Verschulden des Maklers werde im Rahmen von § 63 Satz 1 VVG vermutet. Der Makler könne dem Kunden grundsätzlich nicht nach § 254 Abs. 1 BGB entgegengehalten, er habe seinen Angaben nicht vertrauen dürfen und sei deshalb für den entstandenen Schaden mitverantwortlich. Die gegenteilige Annahme stünde im Widerspruch zum Grundgedanken der Aufklärungs- und Beratungspflicht. Der Versicherungsinteressent dürfe auf mündliche Angaben des Vermittlers vertrauen, ohne schriftliche Unterlagen anfordern zu müssen. Es könne dem Kunden auch nicht angelastet werden, dass dieser den Vertrag nicht zum nächstmöglichen Termin gekündigt habe. Der Kunde dürfe auf die Angaben des Maklers zu den bestehenden Steuervorteilen vertrauen und müsse keinen weiteren Rechtsrat einholen. Es genüge, wenn der Kunde den Vertrag sofort beitragsfrei gestellt habe, nachdem er von den tatsächlichen Umständen der Steuerbefreiung erfahren hat.

Auch dann, wenn der Kunde vom Versicherer mit Übersendung der Police ausdrücklich darauf hingewiesen werde, die Beiträge zu der abgeschlossenen „Rürup“-Rentenversicherung können „bei der Veranlagung zur Einkommensteuer im Rahmen der Höchstbeträge als Sonderausgaben abgezogen werden“, könne der Kunde daraus noch nicht entnehmen, dass diese Höchstgrenze nicht für jeden Altersvorsorgevertrag gesondert gelte. Dass sich

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter www.evers-vertriebsrecht.de/ oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

der Kunde nicht vor Erhalt des Steuerbescheides entsprechend informiert habe, könne ihm angesichts der unkonkreten Abfassung des Schreibens des Versicherers nicht vorgeworfen werden.

Die Entscheidung entspricht der Spruchpraxis des Bundesgerichtshofs und der Obergerichte. Sie verdeutlicht einmal mehr, wie wichtig es für den Makler ist, die Beratung zu dokumentieren. Empfiehlt der Makler den Abschluss einer Basisrente, sollte die Dokumentation die tragenden Gründe für die Empfehlung ausweisen. Dazu gehört auch die Frage der Nutzung steuerlicher Freibeträge für Sonderausgaben zum Ausbau einer Altersversorgung, wenn der Makler das Produkt damit bewirbt oder der Kunde darauf Wert gelegt hat. Übergibt der Kunde dem Makler vor der Beratung sogar Unterlagen zu bestehenden Lebensversicherungen, schuldet der Makler konkrete Auskünfte dazu, ob und inwieweit Freibeträge erschöpft sind. Empfehlenswert ist ebenfalls, dass der Makler die Personen dokumentiert, die der Beratung beigewohnt haben. Denn damit beugt er dem im Streitfall ebenfalls verwirklichten Risiko vor, dass der Kunde im Prozess Zeugen „aus dem Hut zaubert“, die an dem Beratungsgespräch angeblich teilgenommen haben sollen.



Autor:

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