Haftung im LV-Geschäft

Darlehensfinanzierte Einmalprämie

Bei Zinsdifferenzgeschäften ihrer Versicherungsnehmer konnten sich Lebensversicherer bisher zurücklehnen, wenn die Produktempfehlung durch einen Makler erfolgte. Wie ein Urteil des Landgerichts Stuttgart zeigt, gilt dieser Grundsatz nicht ausnahmslos.

In dem am 24. August 2010 entschiedenen Streitfall nahm der Versicherungsnehmer neben dem Makler und der Vertriebsgesellschaft auch den Versicherer auf Schadensersatz in Anspruch. Über einen Versicherungsmakler hatte der Versicherungsnehmer eine fondsgebundene Lebensversicherung abgeschlossen. Der Versicherungsvertrag sah eine Einmalprämie von 196.000 Euro vor. Zusammen mit dem Antrag unterschrieb der Versicherungsnehmer einen „Entnahmeplan“, der beginnend ab dem 1. Oktober 2005 vierteljährliche Entnahmen von jeweils 2.160 Euro vorsah, um damit die Zinsen für das Darlehen zu bedienen, mit dem die Einmalprämie finanziert wurde.

Der Versicherer wies den Versicherungsnehmer darauf hin, dass Entnahmen in den Allgemeinen Vertragsbedingungen nicht vorgesehen sind und sie bestimmte im Einzelnen aufgeschlüsselte Kosten verursachen. Da der Versicherungsnehmer auf den Entnahmen bestand, bat der Versicherer ihn um Unterzeichnung und Rücksendung seines Schreibens. Das Darlehen zur Finanzierung der Einmalprämie belief sich auf 200.000 Euro. 2009 kündigte der Versicherungsnehmer den Lebensversicherungsvertrag mit der Folge, dass ihm ein Rückkaufswert von 144.918,61 Euro ausgezahlt wurde. In der Summe beliefen sich die Aufwendungen des Versicherungsnehmers für das Kapitalanlagegeschäft auf rund 100.000 Euro. Im Zuge des Rechtsstreits einigte sich der Versicherungsnehmer mit dem Makler und der Vertriebsgesellschaft darauf, dass diese rund die Hälfte des Schadens ersetzten. Den weitergehenden Schaden machte er gegen den Versicherer geltend. Dieser verteidigte sich unter Hinweis darauf, dass er keinerlei Verkaufsempfehlungen abgegeben habe und sich weder das Verhalten noch Aussagen des Vermittlers oder der Vertriebsgesellschaft zurechnen lassen müsse. Bei beiden handele es sich um Versicherungsmakler, die im Lager des Versicherungsnehmers stünden.

Lebensversicherung muss Ausschüttung vorsehen

Das Landgericht sprach dem Versicherungsnehmer den Schadensersatz zu. Die Empfehlung der fondsgebundenen Lebensversicherung gegen eine darlehensfinanzierte Einmalprämie widerspreche den Interessen des Versicherungsnehmers, wenn die Lebensversicherung keine Ausschüttungen vorsehe. Generell sei eine fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalprämie für eine Kombination mit einem zur Finanzierung der Prämie dienenden Darlehen ungeeignet. Hierauf müsse der Makler den Versicherungsnehmer hinweisen. Der Versicherer müsse sich das schuldhafte Verhalten des Maklers nach § 278 BGB zurechnen lassen, weil der Makler nach den besonderen Umständen des Falles als Erfüllungsgehilfe des Versicherers einzuordnen sei. Erfüllungsgehilfe sei eine Person, die nach den tatsächlichen Gegebenheiten des Falls mit Wissen und Wollen des Schuldners in

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Versicherer muss sich das Beratungsverschulden des Maklers zurechnen lassen, wenn der Makler mit Billigung des Versicherers die diesem obliegenden Aufgaben übernimmt.
- Fondsgebundene Lebensversicherungen sind zur Kombination mit einem Darlehen zur Finanzierung der Prämie ungeeignet.
- Vermittler und Versicherer müssen über die mangelnde Produkteignung aufklären.

Foto: Andrew Doran - Fotolia.com

dessen Pflichtenkreis tätig werde. Generell müsse der Schuldner für alle Personen einstehen, derer er sich zur Vertragsanbahnung bediene. Die Stellung eines Versicherungsmaklers schließe eine Einordnung als Erfüllungsgehilfe des Versicherers nicht grundsätzlich aus. Übernehme der Makler mit Wissen und Wollen des Versicherers Aufgaben, die typischerweise dem Versicherer obliegen, so werde er in seinem Pflichtenkreis tätig und sei daher zugleich als Hilfsperson des Versicherers zu betrachten.

Komplexes Produkt mit erheblichem Erklärungsbedarf

Bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung handele es sich um ein komplexes Finanzprodukt mit einem erheblichen Erklärungsbedarf. Eine enge Zusammenarbeit zwischen einem Versicherer und einer Vertriebsgesellschaft und deren Vermittlern könne in einer Gesamtschau aller Umstände die Zurechnung des Handelns der Vermittler nach Maßgabe der Vorschrift des § 278 BGB begründen. Eine enge Zusammenarbeit sei gegeben, da der Versicherer gemeinsam mit der Vertriebsgesellschaft den Prospekt für das Lebensversicherungsprodukt und eine Präsentation für Distributorenschulungen entwickelt habe. Sei dem Versicherer aufgrund der Komplexität des Produkts bewusst, dass die Kunden erheblichen Beratungsbedarf hätten, und gebe er gleichwohl die eigentliche Vertragsanbahnung aus der Hand, um sie Vermittlern zu überlassen, müsse er sich deren Handeln zurechnen lassen. Die Vermittler würden in einem solchen Fall nämlich mit Wissen und Wollen des Versicherers in dessen Pflichtenkreis tätig. Dabei komme es nicht darauf an, ob die Vermittler als Makler oder Vertreter agierten.

Dem Versicherer falle aber auch eine eigene Verletzung vorvertraglicher Pflichten beim Zustandekommen des Lebensversicherungsvertrags zur Last. Er habe den ihm mit dem Antrag übermittelten „Entnahmeplan“ nämlich nicht zum Anlass genommen, den Versicherungsnehmer auf die mögliche Ungeeignetheit der beantragten Lebensversicherung für den verfolgten Zweck hinzuweisen. Hierzu sei er aber aufgrund der besonderen Umstände des Falles nach § 242 BGB verpflichtet gewesen. Die Aufklärungspflicht erstrecke sich auf alle Umstände, die für den Vertragsschluss von wesentlicher Bedeutung seien. Den Versicherer selbst träfen zwar grundsätzlich keine Beratungspflichten hinsichtlich der Frage, ob mit der Versicherung der vom Antragsteller verfolgte Zweck erreicht werden könne. Etwas anderes gelte aber, wenn der Antragsteller wie im vorliegenden Fall auf bestimmte von ihm verfolgte Zwecke hinweise und für den Versicherer erkennbar sei, dass die abgeschlossene Versicherung sich insofern als ungeeignet erweisen könnte. Wegen der regelmäßigen Entnahmen hätte sich dem Versicherer förmlich aufdrängen müssen, dass sie dazu dienten, ein zur Finanzierung der Einmalprämie bestimmtes Darlehen zu bedienen.

Hintergründe der Entnahme im Vorfeld zu klären

Da eine fondsgebundene Lebensversicherung aufgrund ihrer Risiken jedoch für eine Kombination mit einer Darlehensaufnahme generell ungeeignet sei, hätte der Versicherer sich vor der Policierung mit dem Versicherungsnehmer in Verbindung setzen müssen, um die Hintergründe der regelmäßigen Entnahmen zu klären und auf die mögliche Ungeeignetheit des Produkts hinzuweisen. Begnüge er sich damit, den Versicherungsnehmer auf die drohenden Kosten hinzuweisen und nachzufragen, ob der Versicherungsnehmer vor diesem Hintergrund auf dem „Entnahmeplan“ bestehe, genüge er seiner Aufklärungspflicht nicht. Deshalb könne der Versicherungsnehmer verlangen, so gestellt zu werden, wie er ohne die Pflichtverletzungen gestanden hätte. Dabei bestehe die Vermutung, dass der Versicherungsnehmer die fondsgebundene Lebensversicherung und bei pflichtgemäßer Aufklärung auch den vorbereitenden Darlehensvertrag nicht abgeschlossen hätte. Zu ersetzen seien demgemäß nicht nur die Kosten für die Darlehensvermittlung, sondern auch angefallene Notariatskosten, Darlehenszinsen sowie der Aufwand für die Darlehensablösung nach Abzug des Rückkaufwerts der fondsgebundenen Lebensversicherung. ■

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

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