

Finanzcheck im Namen des Maklers

Foto: © Christian Jung/fotolia.com

Maklervertriebe, die ihre Beratungsleistungen über Handelsvertreter anbieten, schossen nach der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie wie Pilze aus dem Boden. Unklar war dabei, wer bei fehlerhafter Beratung haftet. Das OLG Karlsruhe hat nunmehr entschieden, dass der geschädigte Versicherungsnehmer sowohl den Vertrieb als auch den Handelsvertreter nach den gleichen Grundsätzen in Anspruch nehmen kann.

In dem am 15. September 2011 entschiedenen Streitfall nahm ein Versicherungsnehmer eine Maklervertriebsgesellschaft und den für diese auftretenden Finanzmakler aus dem Gesichtspunkt einer fehlerhaften Beratung in Anspruch. Aufgrund der Beratung hatte der Versicherungsnehmer bestehende Renten- und Berufsunfähigkeits-Versicherungen gekündigt, um die Risiken neu einzudecken. Das OLG nahm beide in die Pflicht. Eine Maklervertriebsgesellschaft, die die Beratungsleistung durch einen ausschließlich für sie tätigen Finanzberater erbringen lasse, sei dem Versicherungsnehmer zur Beratung bei der Kündigung bestehender und dem Abschluss neuer Versicherungen vertraglich verpflichtet. Bei der Vermittlung von Versicherungen bestünden diese Beratungspflichten insbesondere für einen Versicherungsmakler (§ 59 Absatz 1 und 3 VVG). Der Abschluss des Maklervertrags verpflichtete den Makler, sich um die Vermittlung des für seinen Kunden günstigsten Versicherungsvertrags zu bemühen. Er schulde regelmäßig die Ermittlung des Bedarfs einschließlich eingehender Risikoanalyse sowie die Beratung hinsichtlich des abzudeckenden Risikos.

Die Visitenkarte des Maklers mit dem Slogan „Unabhängigkeit ist unsere Stärke, Kapitalanlagen, Altersvorsorge, Immobilien, Immobilienfinanzierungen, Versicherungen“ vermittele den Eindruck, dass eine neutrale Überprüfung verschiedener Möglichkeiten erfolge. Biete der Makler einen „Finanzcheck“ inklusive der Erhebung der finanziellen Verhältnisse und des Versicherungsbestands des Versicherungsnehmers, der Ermittlung von dessen Bedarf einschließlich „Risikoanalyse“ und sich hieraus ergebenden Empfehlungen, ließe dies für den Versicherungsnehmer (§§ 157, 133 BGB) nur den Schluss auf eine vertraglich geschuldete Beratungsleistung zu. Hierfür stehe der Makler haftungsrechtlich ein.

Finanzcheck suggeriert neutrale Beratung

Da Finanzberater und Makler mit der Beratung Geld verdienen müssten, liege für den Auftraggeber regelmäßig auf der Hand, dass der Finanzberater beziehungsweise Makler von den betreffenden Unternehmen Vertriebsprovisionen erhalte, die zumindest wirtschaftlich betrachtet

den vom Auftraggeber erbrachten Beträgen entnommen werden. Dies stehe der Annahme eines zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Makler zustande gekommenen Beratungsvertrags nicht entgegen.

Trete ein Vermittler mit der Visitenkarte einer Maklervertriebsgesellschaft auf, handele er aus Sicht des Versicherungsnehmers im Namen der Maklervertriebsgesellschaft (§ 164 Absatz 1 BGB). Dies müsse jedenfalls angesichts des Slogans der Maklervertriebsgesellschaft

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Maklervertriebe, die mit Handelsvertretern kooperieren, haften neben diesen auch für deren Beratungsfehler.
- Insbesondere die Empfehlung eines Versicherungsverwechslers erfordert die Aufklärung über damit verbundene Risiken.
- Diese Risikoaufklärung des Versicherungsnehmers ist unbedingt zu dokumentieren.

„Unabhängigkeit ist unsere Stärke“ gelten. Daraus schließe der Interessent, dass ihm Anlagen oder Versicherungen angeboten und vermittelt würden, die die Maklervertriebsgesellschaft durch geschulte Fachberater kompetent geprüft habe. Insofern lasse der Interessent eines „Finanzchecks“ erkennen, dass er den Abschluss eines diesbezüglichen Beratungsverhältnisses mit der Maklervertriebsgesellschaft wünsche.

Würde dem Finanzberater die Aufgabe übertragen, die Beratung als „Fachberater“ für die Maklervertriebsgesellschaft durchzuführen und anschließend die empfohlenen Produkte zu vermitteln, enthalte dies zumindest stillschweigend zugleich eine entsprechende Bevollmächtigung. Ein Handelsvertreter, der laut Beratungsprotokoll selbst als Vermittler auftrete, weil sein Name bei den Vermittlerdaten mit dem Hinweis aufgenommen werde, dass er Ausschließlichkeitsvermittler des Maklervertriebes sei, müsse selbst als Vermittler qualifiziert werden. Damit habe er selbst die einen Versicherungsvermittler treffenden Pflichten hinsichtlich der Beratung eines Versicherungsnehmers (§ 61 VVG) sowie der zugehörigen Dokumentation (§ 62 VVG) einzuhalten. Trete er als „Fachberater“ bei einem „Finanzcheck“ für die Maklervertriebsgesellschaft auf, träfen ihn selbst die gleichen Pflichten wie die Vertriebsgesellschaft. Einer eigenen Haftung eines Finanzberaters, der für eine Maklervertriebsgesellschaft auftrete, stehe es nicht entgegen, dass er zugleich im Namen dieser handele.

Wechselrisiken darstellen und dokumentieren

Empfehle dieser den Abschluss einer Versicherung bei einem anderen Versicherer, müsse er über sämtliche Folgen des Wechsels aufklären. Die Pflicht, auf Risiken hinzuweisen, betreffe auch die Abwicklung der bereits vorhandenen Verträge inklusive der Nachteile einer vorzeitigen Kündigung der Kapitallebensversicherung. Diese weitgehenden

Beratungspflichten beim Wechsel einer Personenversicherung erfülle der Makler nur, sofern er dem Kunden einen nachvollziehbaren und geordneten Überblick über alle wesentlichen leistungs- und beitragsrelevanten Unterschiede der bestehenden und der angebotenen Versicherung verschaffe. Dies gelte auch für einen Finanzberater, der bei einem „Finanzcheck“ eine Bedarfsanalyse für den Kunden durchführe und hieraus Empfehlungen ableite. Für den Makler bestehe die Pflicht, den Versicherungsnehmer darauf hinzuweisen, dass mit der Kündigung einer bereits bestehenden Rentenversicherung mit Berufsunfähigkeitsvorsorge bei einer Lebensversicherungsgesellschaft finanzielle und steuerliche Nachteile verbunden seien.

Nach Sinn des § 61 Absatz 1 Satz 2 VVG erstrecke sich die Dokumentationspflicht nicht lediglich auf den erteilten konkreten Versicherungsrat, sondern auch auf die Erfassung der Wünsche und Bedürfnisse sowie den wesentlichen Inhalt der gesamten Beratung. Sie umfasse bei der Umdeckung einer Versicherung auch die Nachteile einer Kündigung bestehender Versicherungen. Die entgegen § 61 Absatz 1 Satz 2 VVG unterlassene Dokumentation begründe eine Vermutung dafür, dass die Beratung nicht erfolgt sei. Nur, weil dem Versicherungsnehmer selbst bewusst sei, dass er durch die Kündigung eines bestehenden Lebensversicherungsvertrags „Geld verlieren würde“, entfalle die Beratungspflichtverletzung nicht, wenn dem Versicherungsnehmer zum Zeitpunkt der Beratung der beträchtliche Umfang des Verlustes nicht bekannt sei.

Empfehle der Makler anstelle der bestehenden Rentenversicherung eine fondsgebundene Lebensversicherung, müsse er auf die Produktunterschiede

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.

und hiermit verbundenen Risiken hinweisen. Bei dieser anlassbezogenen Beratung zu fondsgebundenen Lebensversicherungen seien die Grundsätze zur anlegergerechten Beratung anzuwenden. Insbesondere müsse bei der Vermittlung einer fondsgebundenen Lebensversicherung festgestellt werden, ob das beabsichtigte Anlagegeschäft der sicheren Geldanlage dienen solle oder mehr spekulativen Charakter habe. Angesichts des klaren Zwecks einer bestehenden kapitalgedeckten Rentenversicherung für die sichere Altersvorsorge müsse der Makler auf die Abweichungen der garantierten Wertentwicklung bei der empfohlenen fondsgebundenen und der bestehenden kapitalgedeckten Versicherung hinweisen. Die Darlegungs- und Beweislast für die erfolgte Beratung treffe den Makler. Eine pauschale Erklärung, dass über die Unterschiede zwischen einer kapitalgebundenen oder einer fondsgebundenen Lebensversicherung gesprochen worden sei, reiche nicht aus. Auch die Überlassung einer 44 Seiten starken „Verbraucherinformation“, einen Tag vor dem Abschluss des Lebensversicherungsvertrages, ersetze nicht die von einem Makler vertraglich geschuldete Beratung. ■



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