

Status

Klarheit schützt vor Haftung



Vor allem aus Haftungsgründen legen Mehrfachagenten Wert auf ihren Status. Bieten sie dem Kunden an, seine Versicherungen zu optimieren, tun sie gut daran, ihren Status unmissverständlich klarzustellen. Anderenfalls misst die Rechtsprechung sie an den für Scheinmakler geltenden Haftungsgrundsätzen.

Im Streitfall hatte ein Mehrfachagent einen Versicherungsnehmer kontaktiert und ihm das Angebot unterbreitet, sämtliche bestehenden Versicherungsverträge zu sichten, Einsparmöglichkeiten zu finden und anschließend den Versicherungsschutz so zu optimieren, dass der Kunde weniger Beiträge zahlen muss. Dabei gab der Vermittler nicht zu erkennen, dass er als Mehrfachagent tätig ist. Der Vermittler bereitete unter anderem die Kündigung einer Berufsunfähigkeitszusatz-Versicherung für den Versicherungsnehmer vor. Nachdem der Kunde diese unterzeichnet hatte, sandte der Vermittler sie an den bestandsführenden Versicherer, ohne abzuwarten, bis die neu beantragte Versicherung poliziert war. Nachdem der alte Versicherungsschutz erloschen war, lehnten alle angefragten Versicherer die Deckung des Risikos wegen der Verschlechterung der biometrischen Risiken ab. Das Risiko ließ sich auch bei dem Erstversicherer nicht mehr unterbringen.

Der Kunde rief das Gericht an und beantragte die Feststellung, dass der Vermittler verpflichtet ist, dem Kunden den bei Eintritt der Berufsunfähigkeit entstehenden Schaden aufgrund der Kündigung

der abgeschlossenen Lebensversicherung nebst Berufsunfähigkeitszusatz-Versicherung zu ersetzen. Das Landgericht wies die Klage ab. Mit seinem am 1. April 2010 verkündeten Berufungsurteil änderte das Oberlandesgericht Braunschweig das erstinstanzliche Urteil mit der Maßgabe ab, dass der Klage stattgegeben wurde.

Maklervertrag schien gewollt

In den Urteilsgründen führte der Senat unter anderem aus, dass ein Versicherungsmaklervertrag dadurch zustande gekommen sei, dass der Vermittler dem Versicherungsnehmer angeboten habe, dessen Verträge zu analysieren und den Versicherungsschutz zu optimieren. Aus einem auf die Betreuung und Beratung des Kunden gerichteten Verhalten des Vermittlers vor der Beantragung des Versicherungsschutzes sei zu schließen, dass ein Maklervertrag gewollt sei. Dies gelte auch dann, wenn der Versicherungsvermittler in Wahrheit Versicherungsvertreter sei. Maßgeblich sei allein, dass der Vermittler gegenüber dem Kunden wie ein Makler auftrete und ihm Maklerleistungen anbiete. Relevant sei insoweit der objektive *Empfängerhorizont* des Versicherungsneh-

mers. Werde der Vermittler damit beauftragt, die Richtigkeit und Zweckmäßigkeit der Vertragsgestaltung und der Prämien-sätze der vorhandenen Versicherungen zu überprüfen, so spreche dies für das Vorliegen eines Maklervertrages. Dieser komme zustande, sobald der Vermittler den Auftrag ausführe oder der Versicherungsnehmer das Wirken des Vermittlers ohne Widerspruch entgegennehme. Dies sei spätestens dann der Fall, wenn der Ver-

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Bietet der Vermittler die Optimierung bestehender Versicherungen an, so verspricht er Maklerleistungen.
- Der Makler verletzt seine Pflicht aus dem Maklervertrag, wenn er eine Versicherung kündigt, ohne zuvor neuen Deckungsschutz sicherzustellen.
- Weist der Kunde den Makler an, die Kündigung einer Versicherung sofort abzusenden, muss der Makler den Kunden zuvor deutlich über die möglichen Konsequenzen dieses Handelns aufklären.

sicherungsnehmer den vom Vermittler vorgeschlagenen Versicherungsschutz beantrage. Nach § 59 Absatz 3 Satz 2 VVG müsse sich ein Versicherungsvertreter, der Kunden gegenüber den Anschein erwecke, als unabhängiger Interessenvertreter zu agieren, als Makler behandeln lassen und damit sowohl den Beratungs- und Informationspflichten gemäß § 60 Absatz 1 Satz 1 VVG als auch dem weitergehenden umfassenden Pflichtenkreis des Maklers genügen.

Keine Kündigung von Altverträgen ohne Ersatz

Der Makler sei zu einer umfassenden Betreuung aller Versicherungsinteressen des Kunden und zu einer entsprechenden Beratung verpflichtet. Dies schließe die Zweckmäßigkeit eines geplanten Versicherungsverwechslens ein. Der Makler verletze die ihm aufgrund des Maklervertrages obliegenden Schutz- und Sorgfaltspflichten gemäß § 241 Absatz 2 BGB, wenn er eine bestehende Lebensversicherung mit Berufsunfähigkeitszusatzversicherung kündige, bevor die Zusage einer anderen Versicherung zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung für den Versicherungsnehmer vorliege. Der Makler sei verpflichtet, bei einem drohenden Auslaufen des Versicherungsschutzes den Versicherungsnehmer klar und deutlich darauf hinzuweisen, dass er in wenigen Wochen ohne Versicherung sein werde und er umgehend für die Sicherung des Versicherungsschutzes Sorge tragen müsse.

Entwerfe der Makler ein Schreiben für einen Versicherungsnehmer, das er diesem zur Unterschrift vorlege, und sende er das unterzeichnete Kündigungsschreiben anschließend an den Versicherer, ohne darauf zu warten, dass der Neuantrag auf Abschluss der Versicherung angenommen werde, sei es unerheblich, ob der Makler dem Versicherungsnehmer gesagt habe, man müsse „mal schauen“, ob der neue Vertrag angenommen würde. Eine solche Aussage entlaste den Makler nicht. Eine eher beiläufige Erwähnung

erfülle nicht die erforderliche Warnfunktion wie eine klar und eindeutig auf die Folgen einer vorzeitigen Kündigung hinweisende Beratung. Als Sachwalter sei der Makler verpflichtet, eine Kündigungserklärung für eine Versicherung erst abzuschicken, nachdem der Anschlussversicherungsschutz sicher sei.

Beweislast liegt beim Vermittler

Stehe eine Pflichtverletzung fest, obliege dem Makler die Darlegungs- und Beweislast für solche Umstände, die ausnahmsweise der Annahme einer Pflichtverletzung entgegenstehen. Deshalb müsse der Makler beweisen, dass er den Versicherungsnehmer ordnungsgemäß über die Risiken einer vorzeitigen Absendung des Kündigungsschreibens aufgeklärt habe. Die Pflichtverletzung des Maklers, die Kündigung abzusenden, bevor anderweitiger Versicherungsschutz eingeholt worden war, werde im Versicherungsfall ursächlich für den dadurch voraussichtlich entstehenden Schaden. Dieser bestehe darin, dass der Versicherungsnehmer keine Leistungen mehr aus der gekündigten Versicherung in Anspruch nehmen könne, nachdem die Versicherung die Kündigung angenommen und die Fortführung des bisherigen Versicherungsvertrages abgelehnt habe.

Für die Behauptung des Maklers, der Schaden wäre auch bei rechtmäßigem Alternativverhalten eingetreten, sei der Makler darlegungs- und beweisbelastet. Habe der Versicherungsnehmer das Bestehen einer Erkrankung bei der Antragstellung für eine Lebensversicherung mit Berufsunfähigkeitszusatzversicherung bestritten und unter Vorlage einer Stellungnahme seines behandelnden Arztes

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.

vorgetragen, dass die Erkrankung erstmals drei Jahre nach Abschluss der Versicherung anlässlich eines Krankenhausaufenthaltes festgestellt worden sei, so könne der Makler nicht damit gehört werden, der Versicherungsnehmer habe bereits bei der Antragstellung wahrheitswidrig die Erkrankung verschwiegen.

Die Tatsache, dass angefragte Versicherer den Abschluss der beantragten Berufsunfähigkeits-Versicherung wegen falscher Angaben des Versicherungsnehmers zu weiteren schwerwiegenden Vorerkrankungen abgelehnt hätten, sei im zu entscheidenden Streitfall ohne Bedeutung. Denn hätte der Makler die bestehende Versicherung nicht gekündigt, hätte sich seine Obliegenheitsverletzung nicht ausgewirkt, weil der Versicherungsnehmer in diesem Fall über die „alte“ Versicherung weiterversichert gewesen wäre. Bei pflichtgemäßer Wahrnehmung der Interessen des Versicherungsnehmers dürfe der Makler ein Kündigungsschreiben für eine bestehende Berufsunfähigkeits-Versicherung erst nach Abschluss einer neuen Berufsunfähigkeits-Versicherung, frühestens jedoch nach einer verbindlichen Zusage der neuen Versicherung, absenden. ■



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