

Zu den Beratungspflichten eines Versicherungsmaklers

Weiterhin Fragezeichen beim Thema „best advice“

Ein Urteil des Landgerichts Itzehoe gibt derzeit Anlass zur Diskussion. In seiner – allerdings nicht rechtskräftigen – Entscheidung vom 29.10.2009 (Az.: 7 O 27/09) hatte das Gericht der Klage eines Ehepaares gegen ein Maklerbüro wegen Falschberatung bei der Vermittlung einer Baufinanzierung in vollem Umfang stattgegeben.



Autorin: Kerstin Jeske
Rechtsanwältin, Steuerberaterin
Fachanwältin für Steuerrecht,
BMS - Kanzlei für Finanzdienstleister

Um den Erwerb einer Immobilie zu finanzieren, wurde für die Ehefrau im Jahr 1995 eine Lebensversicherung in Gestalt einer Tilgungsaussetzungsversicherung mit einer Versicherungssumme von 217.091,00 DM abgeschlossen. Aufgrund einer vom Mitarbeiter der Beklagten im Laufe des Beratungsgesprächs vorgelegten Berechnung ergab sich aus einer zu zahlenden Einmalprämie von 142.500,00 DM nach 15 Jahren eine Ablaufleistung von 381.151,00 DM. Damit sollten zwei per 01.08.2010 endfällige Darlehensverträge bedient werden.

Das Auskunftersuchen der Ehefrau des Klägers bei der Versicherung hielt für das Ehepaar eine böse Überraschung bereit: danach war eine voraussichtliche Ablaufleistung zum 01.08.2010 in Höhe von 155.909,00 EUR gegenüber einem erforderlichen Betrag von 193.800,00 EUR ausgewiesen.

Der folgenden Klage auf Feststellung, dass die Beklagte den Kläger und seine Ehefrau von Forderungen aus den Dar-

lehensverträgen nach Anrechnung der Leistungen aus der Lebensversicherung freizuhalten hat, gab das LG Itzehoe in vollem Umfang statt.

■ „Falsche“ Versichererwahl

Letztlich offen gelassen hat das Gericht in seiner Entscheidung, ob die Beklagte bereits durch die Empfehlung und Vermittlung der Finanzierungsart (Vertragskombination tilgungsfreier Darlehen mit kapitalbildender Lebensversicherung) ihre Pflichten gegenüber dem Ehepaar vorsätzlich verletzt hat, weil andere Arten der Finanzierung (Annuitätendarlehen statt endfälligen Darlehen, verzinsliche Anlage des Kapitals statt Lebensversicherung- selbst bei zusätzlicher Risikolebensversicherung) per Saldo wohl günstiger gewesen seien.

Ebenfalls wurde offen gelassen, ob eine Falschberatung darin liegt, dass durch die Vorlage des Berechnungsbeispiels der Irrtum erweckt wurde, durch

Abschluss der Lebensversicherung und Zahlung der Einmalprämie hätte sichergestellt werden können, dass bei Endfälligkeit das notwendige Kapital vorhanden sein würde. Diesbezüglich führte das Gericht aus, dass eine Falschberatung bereits dann gegeben ist, wenn in dem Beratungsgespräch ein fehlerhafter Prospekt bzw. Berechnungsbeispiel vorgelegt und dies zur Grundlage der Beratung gemacht wird.

Das Gericht betrachtete den festgestellten Schadensersatzanspruch bereits dadurch als erfüllt, dass die Beklagte den Kläger und seine Ehefrau hinsichtlich der Auswahl des Versicherers falsch beraten hätte, weil nicht der Marktführer oder ein anderer Versicherer vorgeschlagen und vermittelt wurde, sondern ausschließlich ein Versicherer, der im Mittelfeld lag. Das Gericht führt dazu Folgendes aus: „Haftpflcht des Versicherungs- und Finanzierungsmaklers ist es nicht nur, dem Vertragspartner eine Finanzierung zu vermitteln, die geeignet ist. Er hat vielmehr besondere Fürsorge- und Treuepflichten im Rahmen derer er gehalten ist, dem Vertragspartner die Versicherung vorzuschlagen und zu vermitteln, die dem Vertragspartner die bestmögliche Finanzierung und Rendite bietet.“

■ Diese Rechtsprechung wirft Fragen auf

Zum einen stellt sich die Frage, ob die Forderung, nicht nur ein geeignetes, sondern das bestmögliche Produkt vorzuschlagen und zu vermitteln, den gesetzlichen Vorgaben und der bisherigen Rechtsprechung entspricht. Darüber hinaus ist unklar, welche Maßstäbe dabei anzulegen gewesen wären, die Versicherung zu ermitteln, welche „die bestmögliche Finanzierung und Rendite bietet“.

Der Fall war noch nach alter Rechtslage zu beurteilen. Durch Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie ist die Beratungsgrundlage eines Versicherungsmaklers inzwischen im Versicherungsvertragsgesetz (§ 60 Abs. 1 VVG) geregelt. Nach dieser Vorschrift ist der Versicherungsmakler „verpflichtet, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen, so dass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet

ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen.“

Die aktuelle gesetzliche Regelung stellt demnach hinsichtlich der Qualität des vorgeschlagenen Versicherungsvertrages lediglich darauf ab, dass dieser „geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen“; der bestmögliche Versicherungsvertrag wird nach den neuen gesetzlichen Vorgaben nicht gefordert.

Allerdings hatte der BGH schon vor Einführung einer gesetzlichen Regelung bereits in seinem richtungsweisenden sog. Sachwalter-Urteil vom 22.05.1985 (Az. IVa ZR 190/83) weitgehende Pflichten des Versicherungsmaklers statuiert. Die anzuwendende Sorgfalt steht danach in Korrelation zu der sich aus der herausragenden Vertrauensstellung ergebenden Verantwortung des Versicherungsmaklers, der gleichsam als „treuhänderischer Sachwalter“ für den betreuten Versicherungsnehmer handelt.

Gestützt auf diese auch nach der VVG-Reform fortgeltende ständige BGH-Rechtsprechung geht auch das Schrifttum davon aus, dass der Versicherungsmakler dem Versicherungsnehmer die Auswahl und Aufrechterhaltung des bestmöglichen Versicherungsschutzes („best advice“) schuldet (vgl. Prölss/Martin, VVG, 27. Aufl., 2004).

Als kaum jemals zu erreichendes Optimum verlangt der best advice-Grundsatz jedoch nicht, das beste Produkt zum besten Preis, zu besten Bedingungen von einem Versicherer mit bestem Rating vorzuschlagen und zu vermitteln. Vielmehr ist dieses Prinzip so zu verstehen, dass der Makler seinem Kunden ein auf ihn abgestimmtes *mixtum compositum* aus den genannten Merkmalen nach den jeweiligen Marktgegebenheiten zur Verfügung zu stellen hat (vgl. Zinnert, Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, VVW Karlsruhe, 2008).

Das LG Itzehoe hat den Schadensersatzanspruch wegen Falschberatung darauf gestützt, dass nicht der Marktführer oder ein anderer Versicherer vorgeschlagen und vermittelt wurde, sondern ausschließlich ein Versicherer, der im Mittelfeld lag. Warum das Gericht davon ausgeht, dass der „Marktführer“ hinsichtlich derartiger Verträge „die bestmögliche Finanzierung und Rendite bietet“ erschließt sich nicht und wird im Urteil auch nicht weiter ausgeführt.

■ Wer liefert die „best interpretation“ für „best advice“?

Auch über den konkret entschiedenen Fall hinaus ist fraglich, wie denn die Auswahl eines bestmöglichen Produktes aussehen müsste, um den Ansprüchen des LG Itzehoe zu genügen. Dem vom Versicherungsmakler betreuten Versicherungsnehmer kommt es neben dem Preis für die Leistung häufig auf andere Kriterien an, z.B. auf schnelle Abwicklung im Leistungsfall, Bonität des Versicherers, niedrige Abschluss- und Vertriebskosten etc. Der „Marktführer“ stellt dabei längst nicht für jeden Versicherungsnehmer den „best advice“ dar. Im Übrigen kann sich die Marktführer-Eigenschaft eines Anbieters über die Laufzeit eines Versicherungsvertrages durchaus ändern. Wer bei Abschluss des Vertrages Marktführer war, kann bei Ende der Laufzeit im Mittelfeld oder dahinter rangieren. Dies wird sich für den Versicherungsmakler im Zeitpunkt der Beratung regelmäßig nur eingeschränkt prognostizieren lassen.

Auf der anderen Seite stellt sich hinsichtlich des Urteils des LG Itzehoe die Frage, weshalb und auf welcher Grundlage die in der Entscheidung ausgesprochene Forderung nach Vorstellung von Alternativen überhaupt aufgestellt wird, wenn es doch die Pflicht des Maklers sei, das bestmögliche Produkt vorzuschlagen und zu vermitteln. Wozu braucht es dann noch Alternativen?

Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. Es bleibt abzuwarten, ob es von der Berufungsinstanz bestätigt wird.

Maklervertrag

Der Versicherungsmakler arbeitet im Rahmen eines Maklervertrages. Gemäß diesem ist er im Namen des Kunden tätig und wird dessen Interessenvertretung zugeordnet. Im Maklervertrag wird geregelt, wie weit die Vollmacht dieser Vertretung reicht und in welchem Rahmen die Auswahl des Angebotes erfolgen soll. Üblich ist es, sich auf die Versicherer zu beschränken, die in Deutschland zugelassen sind. Die Aufklärungs- und Risikoabklärungspflichten des Maklers können im Maklervertrag dargelegt werden. In seinen Grundsätzen wird das Sachwalterurteil des BGH von 1985 (IVa ZR 190/83), das als Basis für die Maklertätigkeit gilt, mit den neuen gesetzlichen Regelungen aus 2007 und 2008 nicht entkräftet.