

Im Namen des Kunden

Versicherungsvermittler haben weitreichende Pflichten gegenüber ihren Mandanten – wie Gerichte immer wieder betonen. Die Redaktion stellt wichtige Urteile vor.



Vor deutschen Gerichten werden wichtige Entscheidungen für den Arbeitsalltag von Versicherungsvermittlern gefällt. FONDS professionell stellt einschlägige Urteile des Bundesgerichtshofs und von Oberlandesgerichten vor.

Der Beruf eines Versicherungsvermittlers ist sicher alles andere als einfach. Wenn ein Kunde wegen einer Versicherung anfragt, müssen die freien und gebundenen Vermittler prüfen, welchen Schutz der Kunde genau benötigt. Vor allem die Überprüfung der einzelnen Risiken ist eine komplizierte Aufgabe. Die Berater müssen große Sorgfalt walten lassen und die Situation ihrer Kunden sorgfältig analysieren – sonst drohen Schadenersatzklagen. Der Gesetzgeber hat dazu in Paragraph 61 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) nur allgemeine Vorgaben gemacht: „Der Versicherungsvermittler hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen (...)“. Die Details, auf die Vermittler hierbei achten müssen, liefern oftmals Gerichtsurteile.

FONDS professionell hat sich daher bei Experten für das Versicherungs- und Vermittlerrecht (siehe Kasten) nach den ihrer Meinung nach wichtigsten Gerichtsentscheidun-

gen erkundigt. Diese nannten knapp 30 Urteile rund um das Thema Beratungspflichten, aber auch zur Beratervergütung und anderen Punkten. Die Redaktion hat die Urteile ausgewählt, die von mindestens zwei Juristen genannt wurden, ferner die Entscheide des Bundesgerichtshofs (BGH) sowie einige Urteile von Oberlandesgerichten (OLG). Das Ergebnis, die „Top Ten“, finden Sie hier in chronologischer Reihenfolge.

Die Anwälte

Diese Juristen haben sich zu den im Artikel genannten Urteilen geäußert:

- **Björn Thorben Jöhnke und Jens Reichow**, Kanzlei Jöhnke & Reichow, Hamburg, Tel.: 040/34 80 97 50, E-Mail: info@joehne-reichow.de
- **Oliver Korn**, GPC Law Rechtsanwalts-gesellschaft, Berlin, Tel.: 030/68 08 57 10, E-Mail: info@gpc-law.de
- **Matthias Kroll**, Kanzlei Dr. Nietsch & Kroll, Hamburg, Tel.: 040/23 85 69 0, E-Mail: rechtsanwaelte@nkr-hamburg.de
- **Norman Wirth**, Kanzlei Wirth Rechtsanwälte, Berlin, Tel.: 030/319 805 40, E-Mail: info@wirth-rae.de

Makler haben umfassende Pflichten – „Sachwalter-Urteil“

BGH, Urteil vom 22. 5. 1985,
Az. IVa ZR 190/83

§ Dieser Entscheid des BGH gilt als das Grundlagenurteil für die Pflichten von Versicherungsmaklern. In dem Streitfall hatte ein freier Vermittler unterlassen, das Warenlager eines Kunden gegen das Risiko des Einbruchsdiebstahls zu versichern. Den Auftrag dazu hatte er Anfang des Jahres 1980 erhalten. Die Beschaffung einer endgültigen Deckungszusage verzögerte sich aber wegen einer Verlegung des Warenlagers, sodass der Makler lediglich einen vorläufigen Schutz vermittelte. Nachdem dieser mehrfach verlängert worden war, lehnte die Versicherung am 1. April 1980 die weitere Verlängerung ab – das Lager war nicht versichert. Hierüber informierte der Makler den Kunden aber nicht. Ein paar Wochen später brachen Unbekannte in das Lager ein, es entstand ein Schaden von rund 150.000 D-Mark, weshalb der Kunde den Makler auf Schadenersatz verklagte. Der BGH schlug sich auf seine Seite. „Die Pflichten des Versicherungsmaklers gehen weit. Und so schreibt der BGH in seinem Urteil dem Versicherungsmakler einen weiten Tätigkeitsumfang in seinen Pflichtenkatalog“, sagt Rechtsanwalt Jens Reichow von Hamburger Kanzlei Jöhnke & Reichow. So muss der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersuchen, das Objekt prüfen und den Versicherungsnehmer als seinen Auftraggeber „ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenen Risiko zu platzieren, unterrichten. Wegen dieser umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Versicherungsnehmers als dessen treuhänderähnlicher Sachwalter bezeichnet werden“, heißt es wörtlich in der Urteilsbegründung. Ein weiter wichtiger Aspekt des Urteils betrifft die Beweislast: „Verletzt der Versicherungsmakler seine Aufklärungspflichten und Beratungspflichten, so muss er beweisen, dass der Schaden trotz Pflichterfüllung eingetreten wä-

re, weil der Geschädigte sich über seinen Rat hinweggesetzt haben würde“, so Anwalt Matthias Kroll von der Kanzlei Dr. Nietsch & Kroll in Hamburg.

Vermittlern stehen Provisionen aus Folgeverträgen zu

BGH, Urteile vom 2. 10. 1985, Az. IVa ZR 249/93, und 27. 11. 1985, Az. IVa ZR 68/84

§ Zwei weitere wichtige Entscheidungen des BGH von 1985 betreffen die Frage der Courtageansprüche des Maklers bei Folgeverträgen. In dem einen Fall (Az. IVa ZR 68/84) – hier als Beispiel – hatte eine Maklerin 1977 einer Firma eine Police zum Schutz gegen Betriebsunterbrechungen im Brandfall vermittelt. Die Laufzeit betrug fünf Jahre, Risikoträger war ein Konsortium. Danach sollte sich die Police stillschweigend jeweils um ein Jahr verlängern, wenn nicht drei Monate vor Ablauf der Jahresfrist gekündigt wurde. Im September 1982 schloss der Versicherungsnehmer aber selbst bei einem neuen Konsortium eine neue Police mit weitgehend gleichem Schutz ab. Die Maklerin klagte auf Erhalt von Provisionen, obwohl sie am Abschluss des neuen Vertrages nicht beteiligt war. Sie machte geltend, dass das Zustandekommen des Nachfolgevertrags ursächlich auf ihre Bemühungen um den Abschluss des ersten zurückzuführen sei. Der BGH stimmte dem grundsätzlich zu. „Der BGH dehnt den Schicksalsteilungsgrundsatz auf Folgeverträge aus, sofern diese im Wesentlichen inhaltsgleich mit dem Erstvertrag sind. Damit hat er es Versicherern und Versi-



Oliver Korn, GPC Law: „Die Klärung von Vorversichererfragen sollte geradezu ein Reflex von Maklern sein.“

cherungsnehmern schwerer gemacht, den für den Erstvertrag verantwortlichen Makler zu umgehen und seinen Courtageanspruch zu vereiteln“, erklärt Kroll.

Kündigung von Police: Makler müssen Originalvollmacht schicken

BGH, Urteil vom 7. 12. 1994, Az. VIII ZR 153/94

§ Wenn ein Makler einen Versicherungsvertrag für den Kunden per Fax kündigt, muss er zur Legitimation die Maklervollmacht mitschicken. Da aber die Vollmacht im Original vorliegen muss, weisen Versicherer die Kündigung häufig als unwirksam

zurück – zu Recht. Dies hat der BGH laut Anwalt Kroll trotz teilweise abweichender OLG-Rechtsprechung in zwei Entscheidungen klar gestellt: Das oberste Gericht habe schon vor Jahren geurteilt, dass der Sendebericht zum Beweis des Zugangs nicht genüge. Denn durch den Bericht werde nur die Verbindung zwischen dem Sende- und Empfangsgerät bewiesen, nicht die geglückte Übermittlung der Daten. Der Bericht reiche als Beweis nur aus, wenn weitere Umstände hinzukämen, die auf den Zugang der Kündigung schließen lassen, zum Beispiel die Bezugnahme auf das Fax im weiteren Schriftwechsel. Sonst sei die Zurückweisung der Kündigung rechtmäßig (VIII ZR 153/94). Diese Ansicht hat der BGH 2011 nochmals bestätigt: Der „OK-Vermerk“ belege nur das Zustandekommen der Verbindung, nicht aber die Übermittlung (BGH, Beschluss vom 21. Juli 2011, Az. IX ZR 148/10.) „In Zeiten von E-Mail-Korrespondenz sollten diese Grundsätze, eine Originalvollmacht bei Kündigung zu übersenden, ebenso berücksichtigt werden“, mahnt Kroll.

Versicherer müssen Makler in ihre Korrespondenz einbinden

BGH, Urteil vom 29. 5. 2013, Az. IV ZR 165/12

§ In diesem Urteil geht es um die Korrespondenzpflichten des Versicherers. Anlass war die Weigerung eines Versicherers, der nur mit der eigenen Ausschließlichkeit zusammenarbeitet, den Schriftverkehr mit einem Kunden über einen von diesem bevollmächtigten Makler laufen zu lassen.

Welche Erlaubnis ist für Fondspolices nötig?

Nicht nur die Richter am Bundesgerichtshof und die vorhergehenden Instanzen fällen wichtige Urteile für Versicherungsmakler. Auch eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) ist für Vermittler relevant: Es geht um eine grundsätzliche Feststellung zu der von ihnen benötigten Erlaubnis (EuGH, 31. Mai 2018, Az. C-542/16).

Der Fall: In Schweden stritten Verbraucher mit einer Versicherungsgesellschaft über Verluste von Beträgen, die zwischen 2004 und 2010 über Kapitallebensversicherungen in Finanzinstrumente investiert wurden. Zwar hatte der Versicherer selbst die Polices nicht verkauft. Da die Vermittlungsfirmen aber eine Haftpflichtpolice abgeschlossen hatten, kam der Versicherer vor Gericht. Es ging um die Frage, ob die Beratung zu den Kapitallebensversicherungen unter die EU-Versicherungsvermittlungsrichtlinie von 2002 oder unter die EU-Finanzmarktlinie Mifid I von 2004 oder

aber unter beide Richtlinien fällt. Die Entscheidung: Eine Beratung zu einer Investition von Kapital in eine Kapitallebensversicherung ist eine Beratung im Rahmen einer Versicherungsvermittlung.

§ **Die Folge für Vermittler:** Das Urteil ist insofern grundlegend, da in Deutschland immer wieder die Frage auftaucht, ob für die Vermittlung einer Fondspolice eine Erlaubnis als Versicherungsvermittler nach Paragraph 34d Gewerbeordnung (GewO) oder als Finanzanlagenvermittler nach Paragraph 34f GewO benötigt wird. „Die Sache ist klar. Da sich die Fonds gleichsam im Versicherungsmantel befinden, handelt es sich um ein Versicherungsprodukt“, betont Anwalt Oliver Korn unter Verweis auf das EuGH-Urteil. „Folglich bedarf es nur einer Erlaubnis nach Paragraph 34d GewO.“

Ergänzung des OLG Düsseldorf: Ein Hinweisbeschluss des OLG Düsseldorf vom 4. November 2019 (Az. 24 U

1/19) steht Korn zufolge im Zusammenhang mit dem EuGH-Entscheid. Die Richter am OLG stellten heraus, dass bei der Vermittlung fondsgebundener Rentenversicherungsverträge die gleichen Auskunfts- und Beratungspflichten wie im Kapitalanlagegeschäft gelten, denn bei wirtschaftlicher Betrachtung würde es sich um Anlagegeschäfte handeln. Dem hat die Beratung des Vermittlers Rechnung zu tragen. „Das ist auch konsequent“, so Korn. „Denn der Bundesgerichtshof vertritt die Ansicht, dass die Grundsätze der objekt- und anlegergerechten Beratung unabhängig davon sind, was das jeweilige ‚Anlagevehikel‘ ist.“ Dem stehe das vorgenannte EuGH-Urteil nicht entgegen, da in Fällen von Falschberatungen eben keine regulatorische, sondern eine wirtschaftliche Betrachtungsweise zugrunde liegt.

Fazit: In der Beratung haben Vermittler Fondspolices daher wie Fonds zu behandeln und entsprechend aufzuklären – eine 34f-Erlaubnis benötigen sie aber nicht.

Dagegen klagte der Kunde. Der BGH gab ihm recht: „Den Versicherer trifft eine vertragliche Nebenpflicht, auf Verlangen seines Versicherungsnehmers mit einem von diesem umfassend bevollmächtigten Vertreter Schriftwechsel im Rahmen eines Versicherungsverhältnisses zu führen, es sei denn, dass dies dem Versicherer aus besonderen Umständen im Einzelfall unzumutbar ist“, lautet die Begründung des Gerichts. „Das kann beispielsweise dann der Fall sein, wenn in der Person des Versicherungsmaklers besondere Gründe bestehen, wenn im Einzelfall ein erheblicher Mehraufwand entstände oder wenn nur eine begrenzte Vollmacht vorgelegt wird, die für den Versicherer mit der Schwierigkeit verbunden wäre, die jeweiligen Zuständigkeiten abzugrenzen“, erläutert Anwalt Norman Wirth von der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte.



Björn Thorben Jöhnke, Jöhnke & Reichow: „Makler müssen darlegen können, dass sie aufgeklärt haben.“

von ihm verlangen, so gestellt zu werden, als hätte er den erforderlichen Versicherungsschutz erhalten.

Vermittler haben Dokumentationspflicht

BGH, Urteil vom 13. 11. 2014, Az. III ZR 544/13

§ Ausgangspunkt war, dass Versicherungsvertreter Anfang 2011 Kunden zur Kündigung von seit 2004 bestehenden kapitalbildenden Lebenspolicen rieten, die das bekannte Steuerprivileg noch genossen. Anschließend vermittelten sie den Klienten neue Versicherungen. Diese erkannten später, dass die alten Policen für sie günstiger waren, und klagten wegen Falschberatung: Unter anderem seien sie über den Wegfall der Steuerfreiheit infolge des Wechsels nicht aufgeklärt worden. Die Berater gaben wiederum an, sie hätten die Kunden über alle Folgen und Risiken des Wechsels informiert. Der BGH folgte ihnen aber nicht: „Diese hätten darlegen und beweisen müssen, dass sie über alle Vor- und Nachteile der Kündigung oder Neuabschluss von Lebensversicherungen hingewiesen hätten“, kommentiert Anwalt Björn Thorben Jöhnke von der Kanzlei Jöhnke & Reichow. Dies sei hier jedoch nicht möglich gewesen, da es kein Beratungsprotokoll und keine Auflistung über die vorgenannten Vorgänge gab. „Dieses stellt eine Nichtbeachtung der Dokumentationspflicht des Versicherungsvermittlers nach Paragraph 61 Absatz 1 Satz 2, Paragraph 62 VVG dar“, so Jöhnke weiter. Verletzt der Vermittler seine Dokumentationspflicht, kann dies laut Anwalt Kroll zu Beweiserleichterungen zugunsten des Versicherungsnehmers bis hin zu einer Beweislastumkehr führen.

Aufgabenverletzung verpflichtet Makler zur „Quasideckung“

BGH, Urteil vom 6. 3. 2014, Az. IV ZR 422/12

§ Dieses Urteil steht in der Tradition des Sachwalter-Urteils, da der BGH erneut auf die umfassenden Pflichten des Maklers verweist. Konkret ging es um einen selbstständigen Ofenbaumeister, der Versicherungsschutz für seine betriebliche Tätigkeit brauchte. Der Makler fertigte einen Vertrag für einen „Ofensetzer“ an. In einem Telefongespräch erklärte der Kunde, dass er auch Fliesenarbeiten ausführe. Der Makler gab diese Informationen aber nur lückenhaft an den von ihm ausgesuchten Versicherer weiter. Als später im Zusammenhang mit den Fliesen-

legerarbeiten des Ofenbauers ein Sachschaden entstand, weigerte sich die Versicherung, für diesen aufzukommen, da diese Schäden nicht vertraglich abgesichert seien. Daraufhin verklagt der Ofenbauer den Makler. „Im Rahmen des Prozesses verlangte der Ofensetzer nun, vom Versicherungsvermittler so gestellt zu werden, als hätte der Versicherungsvermittler eine Haftpflichtversicherung vermittelt. Der Versicherte verlangte also vom Versicherungsvermittler quasi die Deckung, welche ansonsten ein Versicherer zur Verfügung gestellt hätte“, erläutert Anwalt Reichow. Dies beschreibe den Begriff der „Quasideckung“. Der BGH gab dem Ofenbaumeister recht: Wenn ein Makler pflichtwidrig handle und ein bestimmtes Risiko nicht abdecke, könne der Kunde

Vergütungsvereinbarungen für Nettopolice

Versicherungsvermittler werden in aller Regel mittels Provisionen entlohnt, die aus den Prämien der Kunden genommen werden. Es steht ihnen aber auch grundsätzlich frei, mit Kunden separate Vergütungsvereinbarungen zu treffen, wenn sie Nettopolice vermitteln (BGH, Urteil vom 20. Januar 2005, Az. III ZR 207/04).

Der Fall: Ein Makler hatte einem Kunden im Jahr 2000 eine Fondspolice vermittelt. Die Beitragssumme betrug 160.000 D-Mark. Da es sich um eine Nettopolice ohne Provisionsanteil handelte, unterschrieb der Kunde eine vorformulierte „Vermittlungsgebührenvereinbarung“, in der er sich zur Zahlung einer Vermittlungsprovision verpflichtete. Diese sollte unter anderem 12.500 D-Mark für die ersten drei Jahre der Laufzeit betragen. Nach 16 Monaten kündigte der Kunde die Police und focht die Vereinbarung an.

Die Folge für Vermittler: Der Bundesgerichtshof hat klargestellt, dass einer solchen Vereinbarung nicht entgegensteht, dass der Makler eigentlich als Sachwalter des Kunden dem „Lager des Kunden“ zuzuordnen ist. Damit sei er Anwalt Norman Wirth zufolge „nur“ zu einer umfassenden Betreuung aller Versicherungsinteressen des Kunden und zu einer entsprechenden Beratung in Bezug auf den von ihm zu vermittelnden oder bereits vermittelten Versicherungsvertrag verpflichtet – nicht aber in Bezug auf die gesonderte Vergütungsvereinbarung. Dieser Liberalisierung der Vergütung von Vermittlern hat der Bundesgerichtshof laut Wirth in einem anderen Urteil vom 12. Dezember 2013 weiteren Vorschub geleistet und erklärt, dass auch „ein Versicherungsvertreter sich von seinem Kunden für die Vermittlung einer Lebensversicherung mit Nettopolice eine Vergütung versprechen lassen kann“.

Makler haftet auch für nicht selbst vermittelte Vorversicherungen

OLG Düsseldorf, Urteil vom 13.7.2018, Az. 4 U 47/17

§ Eine Fehlerquelle bei der Vermittlung ist der Umgang mit Vorversichererfragen. „Die Klärung, ob möglicherweise ein Vorversicherer eintrittspflichtig ist, gehört nach diesem Urteil des OLG Düsseldorf zum Pflichtenprogramm eines Versicherungsmaklers“, so Anwalt Oliver Korn von der Berliner GPC Law Rechtsanwalts-gesellschaft – auch wenn der Makler den Vertrag nicht vermittelt hat. In dem vorliegenden komplexen Fall hatte ein Architekt eine Versicherungsmaklerin



Matthias Kroll, Dr. Nietsch & Kroll: „Der BGH dehnt den Schicksalsteilungsgrundsatz auf Folgeverträge aus.“

auf Schadenersatz verklagt. Sie hatte es seiner Meinung nach versäumt, eine Schadensmeldung rechtzeitig dem vorherigen Versicherer weiterzuleiten, sodass dieser die Übernahme des Schadens ablehnte – so die Kurzfassung des Vorgangs. Das sah das OLG auch so. Zumindest hätte der Makler den Kunden darauf hinweisen müssen, dass er dem Vorversicherer den Schaden direkt melden soll. „Die Klärung von Vorversichererfragen sollte daher geradezu ein Reflex von Versicherungsmaklern sein“, sagt Korn.

Änderung von Lebenspolice: Vergleichsberechnungen beachten

BGH, Urteil vom 26.7.2018, Az. I ZR 274/16

§ Dieses Urteil steht ebenfalls in der Tradition des Sachwalter-Urteils. „In der Rechtsprechung ist bereits anerkannt gewesen, dass die Beratungspflichten des Versicherungsmaklers gerade bei einem Wechsel des Versicherungsschutzes sehr weitreichend sind. Hintergrund ist, dass sich der Versicherungsnehmer grundsätzlich bei einem Wechsel des Versicherungsvertrags nicht verschlechtern will“, erklärt Anwalt Reichow. In diesem Fall hatte ein Vermittler 2006 empfohlen, die Versicherungsprämie einer im Jahr 1999 abgeschlossenen Lebensversicherung erheblich zu reduzieren und stattdessen eine sogenannte Rürup-Police abzuschließen. Das tat der Kunde. Sieben Jahre später verklagte er den Vermittler wegen Verletzung der Beratungspflichten: Dieser habe keinen Vergleich der

neuen Versicherungslösung mit den alten Verträgen hinsichtlich der Rentabilität oder Wirtschaftlichkeit angestellt. Der BGH pflichtete ihm bei. „Da der Kläger nicht einmal pflichtgemäß auf die Möglichkeit einer Vergleichsberechnung hingewiesen worden ist, ist nach dem Grundsatz des beratungsgerechten Verhaltens (BGH, Urteil vom 10. Mai 2012, IX ZR 125/10) jedenfalls zu vermuten, dass er sich im Falle des gebotenen Hinweises ohne eine solche Berechnung nicht zu einer Umschichtung entschlossen hätte“, schreiben die Bundesrichter.

Vermittler ist haftbar für ungeprüfte Aussagen

OLG Düsseldorf, Urteil vom 16. 11. 2018, Az. 4 U 210/17

§ Das Urteil ist Anwalt Korn zufolge eine Warnung vor zu vollmundigen oder ungeprüften Aussagen von Vermittlern. Es geht um einen Versicherungsnehmer, der ein Patent hält. 2008 fragte er einen Berater nach einer Patentrechtsschutzversicherung und vergewisserte sich vor Vertragsabschluss ausdrücklich, ob die Abwehr bei sogenannten Schutzrechtsnichtigkeitsklagen in dem Tarif enthalten ist. Dieser bejahte das, obwohl dieser Schutz nicht bestand. 2013 leitete der Kunde ein gerichtliches Patentrechtverletzungsverfahren ein und wollte die vermeintliche Deckung zum Schutz gegen eine Schutzrechtsnichtigkeitsklage nutzen. Der Rechtsschutzversicherer lehnte ab, sodass der Kunde den Vermittler auf Schadenersatz verklagte. Das OLG Düsseldorf erkannte ihm diesen zu, auch wenn Sachverständige im Verfahrensverlauf erklärten, dass es den gewünschten Schutz zu der Zeit gar nicht gab. „Sofern ein Versicherungsmakler die Aussage trifft, dass ein Risiko versichert sei, und ist dies tatsächlich nicht der Fall, so macht er sich schadenersatzpflichtig. Dies gilt auch dann, wenn das Risiko gar nicht versicherbar war. Solche Aussagen eines Versicherungsmaklers wirken daher wie Zusagen“, kommentiert Anwalt Korn.

BU-Leistungsbefristung: Vermittler haben Informationspflichten

BGH, Urteil vom 9. 10. 2019, Az. IV ZR 235/18

§ Das jüngste Urteil kommt aus dem Bereich Berufsunfähigkeit (BU): Da bei einer solchen eine Genesung möglich



Jens Reichow, Kanzlei Jöhnke & Reichow: „Die Pflichten des Versicherungsmaklers gehen weit.“

ist, existieren „Leistungsbefristungen“. Nach Ende einer solchen Frist wird geprüft, ob ein Leistungsfall noch existiert – wie im konkreten Fall. Ein Mann hatte im Oktober 2013 einen Antrag auf BU-Rente gestellt, ihm wurde eine 50-prozentige Berufsunfähigkeit attestiert. Der Gutachter meinte zudem, dass sich dessen Zustand nicht bessern werde. Dennoch befristete der Versicherer die Rentenzahlung bis zum 1. Juni 2015. Im Mai 2015 beantragte der Mann, die Leistungen über den 1. Juni 2015 hinaus zu erhalten, was der Versicherer auf Basis eines neuen Gutachtens ablehnte. Daraufhin klagte der BU-Rentner. Begründung: Der Versicherer habe die Befristung in einem Schreiben von 2014 nicht ausreichend begründet. Das sah der BGH auch so: „Ein befristetes Anerkenntnis in der Berufsunfähigkeitsversicherung setzt sowohl das Vorliegen eines sachlichen Grundes als auch eine Begründung der Befristung durch den Versicherer gegenüber dem Versicherungsnehmer voraus.“ Für Vermittler hat das Urteil laut Anwalt Jöhnke die Konsequenz, dass sie Informationspflichten gegenüber den Bestandskunden haben, sofern diese Leistungen aus der BU-Versicherung erhalten. „Die Versicherten haben ein originäres Interesse daran, dass BU-Versicherungen die Rente aus dem Versicherungsvertrag weiterzahlen, und zwar über eine etwaige Befristung hinaus. Liegt jedoch eine Befristung durch die Versicherung vor und ist diese rechtlich unzulässig, so sollte der Vermittler zur rechtlichen Überprüfung der Entscheidung des Versicherers zwingend raten“, so Jöhnke.

JENS BREDENBALS | FP