



## Im PKV-Vertrieb haften auch Schulungs- und Vertriebsleiter persönlich\*

(11.02.2014) • Landauf, landab beklagen Versicherungsmakler, freie Finanzdienstleister und Bankberater, dass ihnen auf Vertriebsveranstaltungen Schulungsleiter eigentlich nur positiv erscheinende Produkteigenschaften durch bunte Bilder, hübsche Flyer und nette Worte präsentieren. Negative Produkteigenschaften, vor allem Risiken und Nebenwirkungen, erfährt man dort kaum.

So ist es nicht verwunderlich, dass es Vertriebsleitern und -vorständen nur allzu gelegen kommt, wenn hauptsächlich unkritische Finanzvermittler gesucht werden. Eine allzu gute Vorbildung könnte Skrupel bedeuten, und damit den schmerzfreien Produktverkauf behindern. Wer sich dann etwa die Mühe macht, auch noch das Kleingedruckte einmal selbst nachzulesen, wird am Ende kaum noch zum Vermitteln kommen, und nichts mehr verdienen.

### Persönliche Haftung für vorsätzliche sittenwidrige Schädigung nach § 826 BGB

Eine zentrale Fallgruppe für persönliche Haftung von Vertriebs- und Schulungsleitern sind falsche Auskünfte und/oder Gutachten – insbesondere bei Schulungen oder in Vertriebsunterlagen. Der Klassiker solcher Fälle ist die Schutzbehauptung, dass der X-Strukturvertrieb, der Y-Maklerpool oder das Z-Finanzhaus eine eigene Produktprüfung (selbst oder durch einen beauftragten Experten) durchgeführt habe. Solche Vertriebsmärchen kommen dann ans Licht, wenn die Begutachtung hinterfragt wird. Oft existiert sie dann nicht oder sagt nach genauer Lektüre ganz andere Dinge aus als geschult wurden.

### Haftung für Behauptungen „ins Blaue hinein“

Das OLG Karlsruhe (Urteil vom 22.07.2004, Az. 1 U 58/04) verurteilte den Leiter einer Vertriebsgesellschaft insbesondere, weil er negative Presseberichte herunterspielte. Die Ermittlungen der StA gegen den Produktgeber verschwie er komplett, weil er den Produktgeber bis zum Nachweis seiner Schuld für schützenswerter als seinen Kunden hielt.

Das OLG Stuttgart (Urteil vom 30.12.2008, Az. 19 U 94/08) verurteilte den Treuhänder eines Kapitalanlagensystems, weil er u.a. die Anleger nicht auf Ermittlungen der BaFin wegen des Verdachts unerlaubten Betriebens von Bankgeschäften durch die Anlagegesellschaft hingewiesen hatte. Wer sich einmal bei Privatbanken umschaute, wunderte sich, dass für solche Anlagensysteme die fragliche BaFin-Zulassung weiterhin sogar irgendwo in den Prospektunterlagen benannt wurde.

In diese Kategorie fällt auch die wahrheitswidrige Behauptung eines Schulungsleiters, ein Produkt unterfalle beim Produktgeber einem Einlagensicherungssystem (OLG Celle Urteil vom 15.12.2005, Az. 11 U 107/05), wenn damit zu rechnen ist, dass diese Lüge von Vermittlern weitergetragen wird.

### Vorstände und Geschäftsleiter haften für defizitäre Schulungen

Genauso sittenwidrig war die Aussage auf einer Schulung, dass der Referent (BGH Urteil vom 28.02.2005, Az. II ZR 13/03) absichtswidrig vorgab, persönlich im Fall des Scheiterns einer Kapitalanlage eintreten zu wollen. Dies hatten dann die Vermittler den Kunden so weitergetragen, die dann im Vertrauen auf diese Seriosität beim Vermittler unterschrieben.

Einem Vorstand wurde es zum Verhängnis (LG Memmingen, Urteil vom 05.02.2009, Az. 3 O 894/08), dass er Vermittler bewusst so geschult hatte, indem er zentrale Risiken des be-worbenen Produktes schlicht unter den Tisch hat fallen lassen. Aus dieser Rücksichtslosigkeit gegenüber der Risikotragfähigkeit der späteren Kunden, indem ein riskantes Produkt als risikolos dargestellt wurde, schloss das Gericht auf eine Sittenwidrigkeit. Auch mancher Bankvorstand steht seither im obersten Stockwerk bereit, sich mal einen Ruck zu geben für den Absprung in die Tiefe, denn auch viele Kundenberater werden halbinformiert systematisch zum Produktverkauf gedrängt.

Mit Urteil vom 26.01.2009 (OLG München, Az.: 21 U 3291/09) wurde der Chef eines Vertriebsunternehmens nach § 826 BGB verurteilt: Das Oberlandesgericht sah es als erwiesen an, dass bestimmte Vermittler über mehrere Ebenen einer Vertriebsstruktur absichtlich so geschult wurden, dass Risiken bei der Vermittlung verharmlost wurden. Zudem war die Verharmlosung zentrales Ziel der Schulungen gewesen.

Auch das OLG Hamm (Urteil vom 25.02.2010, Az.: 28 U 78/09) sieht in einer Schulung, welche Produktrisiken zu verharmlosen sucht oder gar nicht erst zur Sprache bringt, eine vorsätzliche sittenwidrige Schädigung.

**Hoffentlich wird es nicht so schlimm, wie es schon ist (Karl Valentin)**

Das OLG Koblenz (Urteil vom 21.10.2005, Az. 8 U 1295/04) verurteilte einen Versicherungsvertreter der einer Kundin zur Altersversorgung u.a. eine fondsgebundene Rentenversicherung i.H.v. 1,05 Mio. vermittelt hatte, obgleich die Kundin nur 270.000 DM aus einem Hausverkauf anlegen konnte. Die Beitragsfreistellung bei der Fondspolice nach Ersteinzahlung von 150.000 DM hatte der Vermittler als problemlos hingestellt. Dass damit eine vielfach höhere Provision anfällt und durch hohe Kosten sowie Stornoabzüge bei Beitragsfreistellung weitere Verluste entstehen, hat er der Versicherungsnehmerin verschwiegen.

Keine sittenwidrige Schädigung urteilte das Gericht, sondern schlichte Haftung für einen Betrugsschaden, denn der Vermittler hatte den Irrtum erweckt, dass seine Provision nur aus der tatsächlich einbezahlten Versicherungsprämie errechnet würde.

**Auch freie PKV-Sprüchemacher zur Vermittlerunterhaltung können haften**

Bundesweit werden gewisse Entertainer vom PKV-Vertrieb angeheuert, den Versichererwechsel in der PKV zu fördern. Dabei werden zentrale Risiken, etwa der Verlust von Altersrückstellung geflissentlich unter den Teppich gekehrt. Nach dem Motto: „verschenke alles und ziehe nach Monaco, da sind die Menschen reicher!“ wird behauptet, dass der Kunde beim neuen Versicherer gleich Anteil an einer sogar noch viel höheren Altersrückstellung hat, so dass man sogar etwas durch den Wechsel dazugewinnt. Dafür haften dann nicht nur der halbwissende Sprüchemacher, sondern auch der Schulungsleiter beim Pool bzw. Versicherer.

\* von Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt (München), MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Lehrbeauftragter für Bürgerliches- und Versicherungsrecht (Univ.), Bankkaufmann (www.fiala.de)

und  
Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de).

Quelle: // Kanzlei Dr. Johannes Fiala - Rechtsanwalt & Mediator (2014)

**Lesermeinungen**

drucken empfehlen Lesermeinung

11.02.2014 16:13:56 H. Jordan

Scheinbar kommen wir langsam in die richtige Richtung! Warum immer nur auf die Vermittler einschlagen - wenn die Drahtzieher doch wohl den wesentlichen Anteil an der falschen Kundeninformation tragen!

experten-netzwerk GmbH | Pelkovenstr. 81B | 80992 München | Tel. +49 89 2196122-0 | Fax +49 89 2196122-20 |  
© 2014 | info@experten.de |