

Haftungsoptimierung bei Versicherungsanlageprodukten



Mangels gesetzlicher Konkretisierung der bestehenden Vermittlerpflichten herrschte lange Zeit Streit darüber, welche Grundsätze für die Haftung beim Vertrieb sogenannte Versicherungsanlageprodukte gelten. Diesen Streit hat der Bundesgerichtshof (BGH) spätestens in seinem Urteil vom 11.07.2012 (Az.: IV ZR 164/11) für die vor Inkrafttreten des Versicherungsvermittlergesetzes am 22.05.2007 entstandenen Haftungsfälle zugunsten der für den Vertrieb von Kapitalanlagen entwickelten Haftungsgrundsätze entschieden und diese Grundsätze in seiner Entscheidung vom 05.04.2017 (Az.: IV ZR 437/15) bestätigt.

Mittlerweile hat auch der deutsche Gesetzgeber reagiert und im Zuge der Umsetzung der MiFID 2 und der IDD einen an diese von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze angelehnten umfangreichen Pflichtenkatalog für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten normiert, bei dem insbesondere der Angemessenheitsprüfung und bei Beratung der sogenannten Geeignetheitserklärung besondere Bedeutung zukommt.

Zur Minimierung von Haftungsrisiken ist es deshalb wichtig, sich die beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten bestehenden Pflichten klar zu machen, um diese gut in den eigenen Vermittlungs- bzw. Beratungsprozess einbinden zu können.

Behandlung von Haftungsfällen in der Vergangenheit

Ein Versicherungsanlageprodukt ist nach der Definition in Art. 4 Abs. 2 der EU-PRIP-Verordnung vom 26.11.2014 (Nr. 1286/2014) ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist. Die Bafin hat als Beispiele für Versicherungsanlageprodukte im deutschen Markt unter anderem kapitalbildende Lebensversicherungen mit Überschussbeteiligung, aufgeschobene private Rentenversicherungen der dritten Schicht mit Überschussbeteiligung gegen laufende Prämienzahlungen oder Einmalbeitrag sowie fondsgebundene Lebens- und aufgeschobene fondsgebundene Rentenversicherungen genannt (vgl. BaFin-Journal 08/2017 S. 34 ff mit weiteren Produkten).

Bereits in seiner Entscheidung vom 11.07.2012 hat der BGH klargestellt, dass dann, wenn sich die Vermittlung solcher Versicherungsanlageprodukte bei wirtschaftlicher Betrachtung als Anlagegeschäft darstelle, die von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze zur Aufklärung bei Anlagegeschäften Anwendung finden. Maßgeblich für die Einordnung als Anlagegeschäft ist dabei, so der BGH auch in seiner Entscheidung vom 05.04.2017, ob die Versicherung des Todesfallrisikos gegenüber der Renditeerwartung von nur untergeordneter Bedeutung ist. ▶



Dr. Michael Wurdack
Rechtsanwalt
Anwaltskanzlei
Küstner, v. Manteuffel & Wurdack



Liegt danach ein Anlagegeschäft vor, ist der Vermittler verpflichtet, den Kunden im Rahmen der Vertragsverhandlungen auch bei bloßer Vermittlung anlagegerecht, das heißt verständlich und vollständig über alle Umstände zu informieren, die für seinen Anlageentschluss von besonderer Bedeutung sind. Das gilt insbesondere für die mit der angebotenen Anlage verbundenen Nachteile und Risiken.

Bei Durchführung einer Beratung – in der Praxis wohl der Regelfall – kommt überdies die Pflicht zur sogenannten anlegergerechten Beratung hinzu. Dies bedeutet, dass das empfohlene Produkt unter Berücksichtigung des Wissensstandes des Kunden und dessen Risikobereitschaft sowie der mit der beabsichtigten Investition verfolgten Ziele auf die persönlichen Verhältnisse des Kunden zugeschnitten sein muss.

Gesetzliche Konkretisierung des Pflichtenkataloges beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Diese von der Rechtsprechung für Versicherungsanlageprodukte entwickelten Grundsätze und die sich daraus ergebenden Pflichten hat der deutsche Gesetzgeber zwischenzeitlich nicht nur aufgegriffen, sondern maßgeblich mit den Regelungen in den Vorschriften der §§ 59 Abs. 1 Satz 2, 7 b und c VVG erweitert. Zudem gelten für Versicherungsvertreiber, zu denen insbesondere die Versicherungsvertreter und -makler gehören, unmittelbar die europäischen Maßgaben aus den Artikeln 9 – 19 der DELEGIERTEN VERORDNUNG (EU) 2017/2359 DER KOMMISSION vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, kurz der DVO 2017/2359.

Pflichten eines reinen Vermittlers

Der danach zu stets ehrlichem, redlichem und professionellem Handeln im bestmöglichen Interesse des Kunden verpflichtete Vermittler hat den Kunden regelmäßig nicht mehr nur nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und zu beraten. Darüber hinaus hat er zu prüfen, ob das angebotene Produkt für den Kunden „angemessen“ ist, das heißt, ob der Kunde über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die damit verbundenen Risiken zu verstehen. Ist das nicht der Fall und das Produkt damit für den Kunden unangemessen, besteht eine gesetzliche Warnpflicht des Vermittlers (§§ 59 Abs. 1 Satz 2, 7 c Abs. 2 Satz 4 VVG), deren Ausübung zur Haftungsminimierung unbedingt dokumentiert werden sollte.

Der Vermittler ist ferner verpflichtet, dem Kunden jeweils die Gründe für den von ihm erteilten Rat anzugeben und ihm zu dem angebotenen Produkt in verständlicher Form die relevanten objektiven Informationen an die Hand zu geben, um dem Kunden eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen. Bei dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten beinhaltet dies die rechtzeitige Überlassung angemessener Informationen über den Vertrieb und sämtliche Kosten und Gebühren vor Abschluss des Vertrages. Diese Informationen müssen insbesondere Leitlinien und Warnhinweise zu produkt- oder strategiebezogenen Risiken enthalten.

Darüber hinausgehende Pflichten eines Beraters

Für den Berater – das ist wie gesagt der Regelansatz – ergibt sich bei Versicherungsanlageprodukten die über diesen Pflichtenkatalog hinausgehende Verpflichtung, die für die Beurteilung notwendigen Informationen einzuholen, ob die ausgesprochene persönliche Empfehlung für den Kunden auch „geeignet“ ist. Das setzt voraus, dass sie den Anlagezielen des Kunden entspricht, auch hinsichtlich der Risikobereitschaft. Ferner muss die Empfehlung den finanziellen Verhältnissen des Kunden entsprechen, auch hinsichtlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen. Und die persönliche Empfehlung muss so beschaffen sein, dass der Kunde in dem für den speziellen Produkttyp relevanten Anlagebereich über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, ansonsten darf es nicht empfohlen werden.

Notwendigkeit einer Geeignetheitserklärung

Der Berater ist darüber hinaus verpflichtet, dem Kunden vor Vertragsschluss eine sog. Geeignetheitserklärung zur Verfügung zu stellen. Diese umfasst neben einem Überblick über die erteilten Ratschläge insbesondere auch die Erklärung des Beraters, inwiefern die abgegebene Empfehlung unter Berücksichtigung seiner Anlageziele, seiner finanziellen Verhältnisse und seiner Kenntnisse und Erfahrungen zu dem betreffenden Kunden passt, das heißt, inwieweit sie für diesen geeignet ist.

Inhaltlich unterscheidet sich die Geeignetheitserklärung damit wesentlich vom bisherigen Beratungsprotokoll. Während durch das Beratungsprotokoll lediglich der wesentliche Inhalt und Verlauf des Beratungsgesprächs für den Kunden nachvollziehbar dokumentiert werden soll, geht es bei der Geeignetheitserklärung darum, für den Kunden das Beratungsergebnis nachvollziehbar zu machen, das heißt warum das empfohlene Produkt zu ihm passt.

Aus diesem Grund wird der Geeignetheitserklärung bei künftigen Haftungsprozessen eine entscheidende Bedeutung zukommen. Denn erfahrungsgemäß streiten die Parteien im Rahmen solcher Auseinandersetzungen häufig insbesondere über die Geeignetheit der im Versicherungsmantel empfohlenen Anlage für den Kunden. Geklärt werden kann dies regelmäßig nur durch eine zumeist auf Zeugeneinvernahme beschränkte Beweisaufnahme, deren Ergebnis sich in der Praxis nicht vorhersehen lässt, was ein nicht unerhebliches Prozessrisiko für beide Parteien bedeutet.


Eine sorgfältig unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben erstellte Geeignetheitserklärung kann nicht nur gerichtliche Auseinandersetzungen verhindern. Kommt es zum Rechtsstreit und wird sie vorgelegt, kann eine solche Geeignetheitserklärung außerdem ganz wesentlich zur Enthftung des Beraters beitragen.

Umgekehrt wird sich eine unrichtige oder unvollständige Geeignetheitserklärung in prozessualer Hinsicht regelmäßig nachteilig für den Berater auswirken, ebenso wie das vollständige Fehlen einer solchen. So hat der BGH zum Beispiel in seinem Urteil vom 13.11.2014 (Az.: III ZR 544/13) bereits im Zusammenhang mit der Beratungsdokumentation entschieden, dass Verstöße gegen die Dokumentationspflichten von Beratern und Vermittlern zu Beweiserleichterungen zugunsten des eigentlich für die von ihm behauptete fehlerhafte Beratung beweispflichtigen Kunden bis hin zu einer Beweislastumkehr führen können.

Fazit und Tipps

Der Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ist anspruchsvoll, nicht nur, was das Produktverständnis angeht. Auch die regulatorischen Anforderungen an Vermittlung, Beratung, Kundeninformation und deren Dokumentation, insbesondere in Form der Geeignetheitserklärung, sind erheblich gestiegen und lassen sich „von Hand“ wohl nur noch schwer darstellen.

Zur Haftungsoptimierung sollte man sich deshalb durch Softwarelösungen bei der Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungen unterstützen lassen, die den Beratungsprozesses inklusive Geeignetheitserklärung gleichzeitig auch dokumentieren. Zur Archivierung ist wichtig zu wissen, dass Artikel 19 DVO 2017/2359 für Versicherungsanlageprodukte die Aufbewahrung mindestens für die Dauer der Geschäftsbeziehung zwischen dem Versicherungsvermittler beziehungsweise Versicherungsunternehmen und dem Kunden fordert, und zwar auf einem Datenträger, der jegliche Veränderungen (= Manipulationen) leicht feststellbar macht. ■

 Zur Haftungsoptimierung sollte man sich deshalb durch Softwarelösungen bei der Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungen unterstützen lassen, die den Beratungsprozesses inklusive Geeignetheitserklärung gleichzeitig auch dokumentieren.