

Keine Beratungsdokumentation zum Versicherungswert

VVG §§ 61, 63 VVG

- 1. Hat der Versicherungsvertreter den VN nicht zum Versicherungswert des zu versichernden Gebäudes beraten, so haftet er dem VN im Falle einer Unterversicherung.**
- 2. Behauptet der Versicherungsvertreter, den VN zu einem Versicherungswert von über 500.000 EUR und zur Unterversicherung beraten zu haben, der jedoch nur einen Versicherungswert von lediglich 200.000 EUR aus Gründen der Prämiensparnis absichern wollte und heißt es in der Dokumentation zur Rubrik Empfehlung des Vermittlers, konkreter Versicherungswunsch bzw. Entscheidung des Kunden „Kundenwunsch zum Wert von 200.000 EUR absichern“, so ist aufgrund der fehlerhaften Dokumentation eine ausreichende Beratung zum Versicherungswert nicht bewiesen.**

LG Halle, Urt. v. 31.3.2023 – 5 O 414/21 (Volltext unter BeckRS 2023, 14147)

Zum Sachverhalt:

Der Bekl. hatte als Versicherungsvertreter den Versicherungsvertrag zu einem leerstehenden und sanierungsbedürftigen Mehrfamilienhaus vermittelt, das der Kl. für 40.000 EUR erworben hatte und das mit der Versicherungssumme "200.000 EUR Zeitwert" versichert wurde. Am 30.9.2018 wurde das Gebäude durch Brand beschädigt, laut Begutachtung beträgt der Zeitwert des Gebäudes 508.000 EUR und der Zeitwertschaden 142.689 EUR netto zuzüglich Aufräumungs- und Abbruchkosten iHv 8.925 € brutto (d. h. insgesamt 151.614 EUR). Aufgrund der Unterversicherung erstattete der VR dem Kl. 40 % ohne Mehrwertsteuer, mithin 50.000 EUR. Nach Ansicht des Kl. hat der Bekl. ihn hinsichtlich der Versicherungssumme fehlerhaft beraten. Er habe im Beratungsgespräch den Betrag von 200.000 EUR angegeben, zugleich aber erläutert, dies sei aus der Luft gegriffen und er habe keine Vorstellung davon, ob diese Versicherungssumme zutreffend und ausreichend wäre. Der Bekl. habe weder nachgefragt noch den Zeitwert erläutert oder erklärt, wie die Versicherungssumme zu ermitteln sei; auch nach Faktoren der Wertbestimmung habe der Bekl. nicht gefragt. Das Beratungsprotokoll sei unvollständig ausgefüllt. Denn sein dort vermerkter Kundenwunsch

sei gerade nicht Ergebnis der – nicht erfolgten – Beratung durch den Bekl. gewesen, sondern habe lediglich auf einer in den Raum gestellten Schätzung beruht, die der Bekl. hätte hinterfragen müssen, hätte ihn der Bekl. über die Bedeutung der Versicherungssumme aufgeklärt, hätte er den Vertrag zu der richtigen Versicherungssumme abgeschlossen. Der Bekl. behauptet, nach dem Wertermittlungsprogramm einen Versicherungswert in Höhe von über 500.000 EUR ermittelt zu haben, allerdings sei nur die Versicherung zum Zeitwert möglich, da das Gebäude zu diesem Zeitpunkt leer stand. Dem Kl. sei die Prämie im Hinblick auf die Kosten der noch erforderlichen Sanierung zu hoch gewesen, deshalb sei die Reduzierung des Versicherungswertes auf ausdrücklichen Wunsch des Kl. erfolgt. Er habe diesen noch darauf hingewiesen, dass für den Fall, dass das Gebäude nur teilweise im Wert versichert sei, der VR im Schadensfall nur teilweise einstandspflichtig sei. Das LG gab der Klage statt.

Aus den Gründen:

16 Dem Kl. steht der geltend gemachte Anspruch aus §§ 61, 63 VVG zu, denn er hat bewiesen, dass der Bekl. seine Beratungspflicht nicht nachgekommen ist.

18 Der Kl. ist grundsätzlich beweisbelastet für seine Behauptung der Falschberatung. Ihm werden bei fehlerhafter Dokumentation der Beratung Beweiserleichterungen zugebilligt, bis hin zur Beweislastumkehr. Da die Beweislastumkehr eher den Sachverhalten vorbehalten bleiben sollte, in denen überhaupt keine Dokumentation erfolgt ist, ist vorliegend wohl von einer Beweiserleichterung zugunsten des Kl. auszugehen. Denn die Dokumentation der Beratung ist unzulänglich; es fehlt der tatsächlich beratene Versicherungswert und die behauptete Empfehlung des Bekl..

19 Es müssen nicht sämtliche Einzelheiten des Beratungsgespräches in Textform dokumentiert werden. Allerdings muss, um dem Schutzbedürfnis des VN und damit Sinn und Zweck der Dokumentationspflicht gerecht werden zu können, daraus hervorgehen, welche objektive Risikosituation vorliegt. Inhaltsleere und abstrakte Checklisten, die beliebig für jedes Versicherungsgespräch austauschbar sind, mithin keinen anschaulichen Rückschluss auf eine konkrete Beratungssituation zulassen, sind keine Dokumentation im Sinne des Gesetzes. Daher sind Wünsche und Bedürfnisse des VN und die darauf folgende Empfehlung nebst Begründung zu dokumentieren, ohne dass eine detaillierte Darstellung des Gesprächsablaufes

erforderlich ist. Es genügt eine kurze, stichwortartige Notierung des Absicherungsinteresses, der es beeinflussenden Umstände und Verhältnisse und der ihm dienenden Vorschläge des Versicherungsvermittlers (Langheid/Rixecker, VVG, 7. ufl., § 6 Rn. 25 f.).

20 Entsprechend sieht der Vordruck der Dokumentation verschiedene Rubriken vor: Wünsche und Bedürfnisse des Kunden, Versicherungsinteresse/Versicherungswunsch/Versicherungsbedarf des Kunden, Empfehlung des Vermittlers, konkreter Versicherungswunsch bzw. Entscheidung des Kunden, Gründe für den erteilten Rat/die Empfehlung, Gibt es abweichende Kundenwünsche zu den empfohlenen Versicherungen, nicht vom Kunden gewünschte Versicherungen/Absicherungen sowie Versicherungsantrag. Der Bekl. hat in diese Dokumentation in der Rubrik Empfehlung des Vermittlers, konkreter Versicherungswunsch bzw. Entscheidung des Kunden eingetragen: „Kundenwunsch zum Wert von 200.000 EUR absichern“.

21 In der Rubrik „Gibt es abweichende Kundenwünsche zu den empfohlenen Versicherungen?“ Ist „nein“ eingetragen und in der Rubrik „Nicht vom Kunden gewünschte Versicherungen/Absicherungen“ ist eingetragen: „Es bestehen keine abweichenden Kundenwünsche zu den vom Vermittler empfohlenen Versicherungen/zur empfohlenen Absicherungen.“

22 Wird diese Dokumentation ernst genommen, hat keine Beratung hinsichtlich des Versicherungswertes stattgefunden noch viel weniger eine Beratung zu einem Versicherungswert von über 500.000 EUR. Denn es ist ausdrücklich vermerkt, dass es zu der empfohlenen Absicherung keinen abweichenden Kundenwunsch gegeben habe.

23 Auch wird die Dokumentation einer Beratung für eine Gebäudeversicherung und dem zu versichernden Wert nicht gerecht. Der Umfang der Beratungspflicht richtet sich nach dem konkreten Versicherungswunsch und dem konkreten Versicherungsverhältnis. Die Wertbestimmung bei der Gebäudeversicherung ist von komplexer Natur und bedarf sorgfältiger Prüfung durch den Versicherungsvermittler und Befragung des VN, gegebenenfalls muss sich der Versicherungsvermittler durch Inaugenscheinnahme oder Einholung einer Werteinschätzung ein eigenes Bild machen. Dass der Kl. über besondere Kenntnisse über die Wertbestimmung im Rahmen der Gebäudeversicherung verfügt, hat selbst der Bekl. nicht behauptet und ist auch nicht ersichtlich. Der Dokumentation ist im Übrigen nicht zu entnehmen, worauf der Kundenwunsch des Versicherungswertes von 200.000 EUR überhaupt beruht. Damit kann nicht nachvollzogen werden, ob dieser

Kundenwunsch auf Fehlvorstellungen und Unkenntnis des Kl. als VN beruht. Dies zu ermitteln gehört aber zu den Beratungspflichten eines Versicherungsvermittlers.

24 Die Dokumentation steht, soweit sie ausgefüllt ist, in Widerspruch zum Vortrag des Bekl. Denn der Bekl. trägt vor, den Kl. zu einem Versicherungswert von über 500.000 EUR und zur Unterversicherung beraten zu haben, dieser habe aber dennoch einen Versicherungswert von lediglich 200.000 EUR aus Gründen der Prämiensparnis absichern wollen. In der Dokumentation findet sich aber nichts dergleichen notiert. Dort wird vielmehr der Eindruck vermittelt, dass der Kundenwunsch mit der Versicherungsempfehlung übereingestimmt hat. Hinweise auf die oben genannten Behauptungen des Bekl. finden sich in der Dokumentation nicht.

25 Der Bekl. hat im Rahmen seiner Anhörung auf die Frage, weshalb das Behauptete sich nicht wenigstens im Freitext finde, erklärt, dass man dies dort hätte eintragen können, er es immer so gehandhabt habe, sich viele Randnotizen zu erstellen, sicher auch hier. Diese Notizen seien aber im Zuge einer Umstellung der Akten verloren gegangen.

26 Der Bekl. hat keine sonstigen weiteren Unterlagen, beispielsweise Antragstellung oder Auszüge aus der von ihm behaupteten Wertermittlungsmaske o. ä. vorgelegt. Hierzu war ihm ausdrücklich mit Verfügung vom 19.10.2022 Gelegenheit gegeben worden. Auch er selbst hatte dies bereits mit Schriftsatz vom 7.2.2022 angekündigt und damit die Fristverlängerung zur Klageerwiderung begründet.

27 Der Kl. hat im Rahmen seiner Anhörung angegeben, den Versicherungswert mit 200.000 EUR auf Frage des Bekl. angesagt zu haben. Der Bekl. habe dazu nicht nachgefragt und auch sonst nicht über den Versicherungswert und nicht über unterschiedliche Versicherungswerte wie Zeitwert, Neuwert oder gleitenden Neuwert gesprochen. Die 200.000 EUR habe er nach Auskunft eines Immobilienmaklers, den er vor dem günstigen Kauf nach dem Wert des Objektes gefragt habe, gesagt bekommen und entsprechend in dem Gespräch mit dem Bekl. wiedergegeben. Zur Frage der Unterversicherung sei gar nichts besprochen worden. 28 Die Angaben des Kl. sind glaubhaft, seine Angaben waren ausreichend detailliert. Sie entsprechen im Übrigen exakt dem, was der Bekl. in seiner Dokumentation, aus der gerade keine Beratung durch den Bekl. hervorgeht, aufgeschrieben hat.

29 Die Angaben des Bekl. hingegen haben nicht überzeugt. Es wäre für ihn ein Leichtes gewesen, in die Dokumentation in der dafür ausdrücklich vorgesehenen Rubrik seine behauptete Empfehlung, die Versicherung mit einem Versicherungswert von über 500.000 EUR abzuschließen, einzutragen. Stattdessen wurde vielmehr ausdrücklich vermerkt,

dass es zwischen seiner Empfehlung und im Kundenwunsch keinen Unterschied gebe. Gerade aufgrund der vom Bekl. für sich reklamierten Erfahrung seiner Tätigkeit in der Versicherungsbranche ist diese Verhaltensweise nicht nachvollziehbar. Nach der Schilderung des Bekl. sei es in dem Beratungsgespräch einige Male hin und her gegangen hinsichtlich der vorgenommenen Veränderungen, bis die Prämie dem Kl. gepasst habe. Dieses Hin und Her findet sich in der Dokumentation überhaupt nicht. Die Dokumentation enthält nichts zu dem herausgenommenen Verzicht auf den Unterversicherungsschutz. Bei der Gebäudeversicherung ist dies aber eine wesentliche Änderung zugunsten der VN der vergangenen Jahre, dass die VR inzwischen zumeist auf den Einwand der Unterversicherung verzichten, sodass es inzwischen als Ausnahme zu betrachten ist. Dies wäre Grund gewesen, das verbleibende Risiko der Unterversicherung in der Dokumentation niederzulegen. Denn, wie ausgeführt, Sinn der Dokumentation ist es, dem VN die von ihm eingegangenen Risiken (hier behauptet: wesentlich niedriger Versicherungswert und kein Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung) klar vor Augen geführt zu bekommen, bevor die Versicherung abgeschlossen wird.

30 Insgesamt ist die Kammer, unabhängig von möglichen Beweiserleichterung wegen mangelhafter Dokumentation, davon überzeugt, dass der Bekl. seine Beratungspflichten verletzt und weder über den tatsächlichen Zeitwert noch die Folgen der Unterversicherung und des hier nicht erklärten Verzichts auf den Einwand der Unterversicherung belehrt hat. 31Anhaltspunkte dafür, dass der Kl. bei beratungsgemäßigem Verhalten die Versicherung mit der wesentlich niedrigeren Versicherungssumme abgeschlossen hätte, sind nicht ersichtlich.