Vermögensschaden-Haftpflicht (VSH)

Den Nachlässigen beißen die Hunde

Mancher Vermittler nimmt es mit seinen Sorgfaltspflichten in der Beratung nicht sehr genau, glaubt er sich doch durch seine VSH abgesichert. Doch die Bedingungen der Tarife weisen oftmals große Deckungslücken auf.

Anlageberater A möchte seinen wichtigen Kunden K unbedingt von der Vorteilhaftigkeit einer Anlage überzeugen. Dabei lässt er sich sogar dazu verleiten, die Risiken des Beteiligungsprospekts zu verharmlosen, denn

- er stellt die Ausschüttung in Höhe von sieben Prozent „als garantiert" dar,
- er bezeichnet die geschlossene Beteiligung als eine der sichersten Kapitalanlagen und
- er stellt einen Verkauf nach einem Jahr als „ohne jeglichen Verlust, mit voraussichtlichem Gewinn" dar.

Nach aktueller Rechtslage darf jedoch kein Anlagevermittler die im Beteiligungsprospekt angegebenen Chancen und Risiken abschwächen – also von den Angaben abweichen und mit seinen Erklärungen ein Bild zeichnen, das die Hinweise im Prospekt entwertet oder für die Entscheidungsbildung des Anlegers mindert. Dies hat der Bundesgerichtshof (BGH) durch Urteil vom 12. Juli 2007 (Az. III ZR 83 / 06) entschieden. Weiterhin bezweifelt der BGH die jederzeitige freie Veräußerbarkeit geschlossener Beteiligungen – der BGH hat an anderer Stelle die Pflicht zur Aufklärung über die „fehlende Fungibilität" zumindest für den Anlageberater bereits festgeschrieben. Eine weitere Aufklärungspflicht sieht der BGH beim Anlageberater übrigens insbesondere über die zusätzlichen Anleger-Risiken einer Fonds-Anteil-Außenfinanzierung.

Realitätsferne Darstellungen

Einige Vermittler arbeiten mit derartigen realitätsfernen Darstellungen bei der Vermittlung: Werden sie später verklagt, sind sie verwundert, dass sie über ihre VSH-Deckung nicht abgesichert sind. Doch

- für Garantien des Vermittlers oder Beraters besteht kein Versicherungsschutz,
- für Prognosen gibt es ebenfalls keine Deckung.
- Bei Nachweis einer Täuschung des Anlegers, insbesondere wenn ein Straftatbestand (z. B. Betrug, Kapitalanlagebetrug) besteht, unterliegt dies der Deckungs-Ausschlussklausel des „wissentlichen Pflichtverstoßes".
- Auch für eigenes Werbematerial und eigene Konzepte (z. B. Hebelgeschäfte aller Art) sehen manche VSH-Konzepte keine Deckung vor.

Unser A wird nun also von K verklagt und steht vor dem finanziellen Ruin, da die VSH-Versicherung den Schaden nicht übernimmt. In dieser Situation kommt A die Idee, den Haftungsfall auf den VSH-Makler abzuwälzen. Und hat dabei gute Chancen auf Erfolg, denn die VSH-Makler-Pflichten sind besonders prekär: Muss ein VSH-Makler doch „Objektuntersuchung und Risikoprüfung" selbst durchführen und kann dies nicht auf den Vermittler (also seinen Kunden) abwälzen. Die Obergerichte verlangen auch, dass der VSH-Makler die Haftungsrechtsprechung nicht nur kennt, sondern seine Kunden (hier die Vermittler) unaufgefordert über Rechtsprechungsänderungen informiert.

Konkret müsste ein gewissenhafter VSH-Makler sich im Detail „die Arbeitsweise" des Vermittlers (das „zu versichernde Risiko") ansehen, eine genaue Analyse anstellen und bei der FDL-VSH dem Vermittler auflisten, welche Risiken nicht zu versichern sind oder welche durch Verhandlungen mit Versicherern noch einzudecken wären. Den VSH-Makler trifft die Beweislast. Im Zweifel sollte sogar vor Ort die Arbeitsweise des Vermittlers überprüft werden. Die üblichen „Risiko-Fragebögen" der VSH-Makler und Versicherer sind dafür nicht geeignet. Dazu ein Beispiel (ein weiteres Beispiel gibt es unter www.versicherungmagazin.de):

Unterdeckung durch unwirksame Haftungsbeschränkung

Der Vermittler V „betreut" Gewerbeversicherungen seiner Kunden mit bis zu 50 Millionen Euro Versicherungssumme. Die gesetzliche Mindestdeckung (eine Millionen Euro) wird im Schadensfall nicht ausreichen. Die Kosten einer vom

VSH-Makler als „notwendige VSH-Deckung" angebotenen 50-Millionen-Police möchte V nicht bezahlen. Der VSH-Makler hatte nur zur Kenntnis genommen, dass der Vermittler V mit einer – unwirksamen – Klausel zur Haftungsbeschränkung auf eine Millionen Euro in seinem Vermittlungsvertrag arbeitet.

Später kommt es bei V zum Schadensfall. V erhebt gegen den VSH-Makler den Vorwurf, dass seine Vermittlungs-Dokumentation beweist, dass keine genaue Risikoanalyse erfolgt sei – und vor allem keine ausreichende fachlich korrekte Beratung. Auch über die jeweils neue Haftungsrechtsprechung sei er nicht informiert worden; zudem seien die unwirksamen Haftungsklauseln bekannt gewesen – im Versicherungs- und Haftungsrecht müsse sich der VSH-Makler auskennen. Die VSH sei (was fachlich richtig ist) „nur für das Restrisiko" da. Der VSH-Makler habe es unterlassen, auf die sonstigen Möglichkeiten der Haftungsminderung hinzuweisen und vor allem den Gang zum Anwalt und Unternehmensberater zu empfehlen.

Hals aus der Schlinge ziehen

Wie stellt sich ein VSH-Makler diesen haftungsrechtlichen, produktbezogenen und wirtschaftlichen Anforderungen?

- Durch eine fundierte Ausbildung, ein ebensolches Studium und eine stetige Weiterbildung in versicherungs- und finanzwissenschaftlicher, steuerlicher sowie rechtlicher Hinsicht erhält der VSH-Makler einen Überblick über das Geschäftsfeld seiner Kunden und ein Gespür für Haftungsfallen.
- Das Wissen seiner Mitarbeiter oder Kollegen: Es empfiehlt sich, dass sich jeder Mitarbeiter im Maklerbüro auf bestimmte Themen und ihre Haftungsrisiken spezialisiert; jeder Mitarbeiter erledigt zu einem Teil das „Wald- und Wiesen"-Vermittlungsgeschäft und zum anderen Teil ist er Ansprechpartner für die Kollegen in seinem Spezialgebiet. Insgesamt sollten die Spezialgebiete der Mitarbeiter das gesamte Geschäftsfeld des Maklerunternehmens abdecken.
- Fachkollegen, mit denen man über Netzwerke kommuniziert: Mittlerweile gibt es sehr viele solcher Networking-Formen. Zu diesen gehören unter anderem:
- Allgemeine Kontakt- oder „Social Networking"-Plattformen im Internet wie Xing (www.xing.com), in denen man sein Tätigkeits- und Interessen-Profil hinterlegen und andere Fachexperten finden kann.
- Branchen- oder themenbezogene Plattformen wie experten.de oder maklerblog.de. Diese haben gegenüber den allgemeinen Plattformen den Vorteil, dass bestimmte Informationen mit besserem und tieferem fachlichen Hintergrund ausgetauscht werden können.
- Interessenvereinigungen, in denen sich die Mitglieder in regelmäßigen Abständen zum Informationsaustausch, zu Veranstaltungen und zum Teil auch nur informell persönlich treffen. Ein Beispiel dafür ist die „Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler" (VSAV; www.vsav.de). Diese Vereinigung bietet Vermittlern Rat und Hilfe in allen Angelegenheiten der Vermittlerhaftung.
- Branchenverbände wie der „Bundesverband der Assekuranzführungskräfte" (VGA, www.vga-koeln.de). Bei diesem Verband gehen die Aktivitäten nahezu ausschließlich von seinen Bezirksgruppen aus. In dezentral organisierten Fachveranstaltungen oder bei Stammtischen können auf regionaler Ebene Kontakte geknüpft und gepflegt werden.
- Man kann natürlich auch selbst auf sich aufmerksam machen, sich als Kontakt anbieten und auf die Kontaktaufnahme durch andere hoffen – beispielsweise durch Veröffentlichungen in Fachzeitschriften, Newslettern, Blogs oder mit Vorträgen bei Konferenzen.

Das Problem: Auf allen Networking-Plattformen aktiv zu sein, ist zeitlich nicht möglich. Daher sollte man überlegen, wo man sein Engagement am sinnvollsten einbringt und die meisten Experten findet, um sein eigenes Profil abzurunden. Dies dürften auf regionaler Ebene die Branchenverbände sein und überregional die branchen- und themenbezogenen Plattformen sein.

Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt (www.fiala.de), und Professor Dr. Jürgen Ott, Berufsakademie Heidenheim (www.ba-heidenheim.de/vers)