

Die Geschichte des Heinrich K. - Oder: Von den Gefahren eines ehemaligen Vermittlers im Ruhestand

Heinrich K. war mit Leib und Seele Versicherungsmakler. Angefangen hatte seine Karriere ursprünglich im freiberuflichen Außendienst eines bekannten deutschen Versicherungsunternehmens. Nach über 15 Jahren Betriebszugehörigkeit kündigte er aus mehreren Gründen seinen Agenturvertrag, um sich - auch in rechtlicher Hinsicht - als Interessenvertreter seiner Kunden und somit als Versicherungsmakler selbstständig zu machen.

Ein Großteil seiner Kunden unterschrieb den Maklerauftrag, die plötzliche große Produktvielfalt und -qualität sorgte für ein sehr zufriedenstellendes Umsatzvolumen, kurzum: Die Rechnung ging auf.

Nach 20 Jahren erfolgreicher Tätigkeit kam mit der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittler-richtlinie zum ersten Mal Zweifel auf. Der administrative Aufwand stand plötzlich in keinem Verhältnis mehr zu den Umsätzen, von den Erträgen ganz zu schweigen. Die Finanzkrise und die damit verbundene Verunsicherung seiner Kunden taten ihr Übriges und Heinrich K. dachte an das bisher in seinen Augen Unmögliche: Den Verkauf seines Bestands.

Im Jahr 2012 setzte er nach umfangreicher Vorbereitung seinen Plan in die Tat um. Nachdem er seinen Bestand lukrativ veräußern konnte, gab er seine Erlaubnisurkunde an die IHK zurück und meldete schließlich sein Gewerbe ab.

Heinrich K. war im Ruhestand angekommen. Seine private Altersvorsorge würde im kommenden Jahr zu seinem 65. Geburtstag ausbezahlt werden, bis dahin reichten die Ersparnisse locker aus, und die Erlöse aus dem Bestandsverkauf waren schließlich auch noch da. Endlich konnte er sich seinen Traum erfüllen und mit dem gemieteten Wohnmobil und seiner Partnerin Skandinavien bereisen.

Alles lief perfekt - wäre da nicht dieser Brief gewesen. "Namens und im Auftrag meines Mandanten..." lauteten die ersten Zeilen. Heinrich K. war fassungslos. Eine langjährige ehemalige Kundin machte mit Hilfe eines Anwalts Schadenersatzansprüche geltend und er, Heinrich K., sollte innerhalb von 2 Wochen diesen Anspruch der Höhe und dem Grunde nach anerkennen.

Was war passiert?

Die Versicherungsnehmerin, Frau Katharina B., war krankheitsbedingt berufsunfähig geworden. Die von Heinrich K. vermittelte Berufsunfähigkeitsversicherung jedoch zahlte nicht, mit der Begründung der vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung. Die Klage gegen den Versicherer blieb erfolglos, so dass schließlich der Anwalt der Klägerin empfahl, Heinrich K. in Anspruch zu nehmen.

Die Begründung war schnell formuliert: Bei der provisions- und abschlussorientierten Vermittlung wurden angeblich bewusst Angaben der Kundin als unwichtig dargestellt und somit nicht in den Antrag aufgenommen. 1.200 EUR monatliche BU-Rente, hochgerechnet auf die Restlaufzeit von 13 Jahren ergab einen Anspruch von insgesamt 187.200 EUR.

Heinrich K. meldete den Anspruch umgehend seinem letzten Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer. Schließlich war in den Bedingungen eine unbegrenzte Nachhaftung vereinbart und der Schaden wurde erst jetzt gemeldet. Doch auch von dieser Seite kam eine Hiobsbotschaft: Zum Zeitpunkt des ihm vorgeworfenen Fehlers im Jahr 1998 bestand noch keine Berufshaftpflichtversicherung und somit könne der VSH-Versicherer leider keine Deckung gewähren.

Heinrich K. hatte seine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erst mit Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie zum 22.05.2007 abgeschlossen.

Zu allem Überfluss bestand auch kein Beratungsprotokoll, so dass die Beweislage erdrückend war und Heinrich K. den Richter nicht vom Gegenteil überzeugen konnte. Die Entschädigung, die Heinrich K. an seine ehemalige Kundin zu leisten hatte, war höher als der Erlös aus seinem Bestandsverkauf und bedeutete eine massive Beschneidung seines finanziellen Spielraums während seines Ruhestands.

Das hätte nicht sein müssen: Denn mit der SdV-Ruhestandspolice hätte Heinrich K. Versicherungsschutz gehabt. Sowohl für die Abwehr unberechtigter Ansprüche als auch für die Befriedigung berechtigter Ansprüche.