

Die Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler

von René Hompasz, MBA

Versicherungsvermittler sind fachkundige Marktteilnehmer und daher kann davon ausgegangen werden, dass diese ausreichende Erfahrung und Kenntnis in Bezug auf die eigene Berufshaftpflichtversicherung haben. Gemäß Erwägungsgrund 51 der IDD (Insurance Distribution Directive – RL (EU) 2016/97 „Versicherungsvertriebsrichtlinie“) sind die Aufklärungspflichten geringer, wenn es sich um die Versicherung eines beruflichen Risikos (das sind z. B. alle Berufsgruppen, die eine obligatorische Berufshaftpflichtversicherung abschließen müssen) oder um ein Großrisiko im Sinne von Artikel 13 Z 27 der Solvabilität II-Richtlinie (RL 2009/138/EG) handelt. In solchen Fällen kontrahieren zwei gleichwertige Vertragspartner (Versicherer und Versicherungsnehmer) – dies gilt umso mehr für Versicherungsvermittler im Zusammenhang mit deren eigener Berufshaftpflichtversicherung –, sodass von einem entsprechenden Fach- und Branchenwissen

ausgegangen werden kann bzw. die Kenntnis und somit das Wissen der üblichen Marktusancen in den Versicherungsabschluss einfließen. In der Praxis zeigt sich, dass es sehr oft Fragen dazu gibt und teilweise das Bewusstsein für die Funktion der eigenen Absicherung (Berufshaftpflichtversicherung) nicht ganz klar ist.

Keine „automatische“ Kundenentschädigungseinrichtung

Gleich vorweg: die Berufshaftpflichtversicherung ist keine Kundenentschädigungseinrichtung, die Schäden, welche aus einem vom Versicherungsvermittler vermittelten Versicherungsvertrag nicht gedeckt sind, automatisch bezahlt. Grundvoraussetzung für eine Leistung aus der Berufshaftpflichtversicherung ist die Haftung des Versicherungsvermittlers, diese wiederum setzt ein Verschulden des selbigen voraus.

Der Versicherungsvermittler wird aufgrund eines Beratungsvertrages mit dem Versicherungsnehmer tätig und haftet für etwaige Schäden aus einer nicht vertragskonform erbrachten Dienstleistung (Beratungsfehler). Diese Haftung kann durch haftungsreduzierende Maßnahmen, wie zum Beispiel der Verwendung von AGB und der darin erfolgten Einschränkung der persönlichen Haftung, oder einer dem jeweiligen Geschäftsfall angepassten Beratungsdokumentation reduziert werden. Sollte dennoch ein Fehler passieren, übernimmt die Berufshaftpflichtversicherung, im Rahmen der vertraglich vereinbarten Leistungen, die Abwehr unbegründeter und die Befriedigung begrün-

Es geht nicht darum, was man getan hat, sondern darum, was einem unterstellt wird, (nicht) getan zu haben.

deter Ansprüche. Der Versicherungsvermittler hat somit gegen den Versicherer einen Befreiungsanspruch. Und genau in diesem Fall, dem Schadenfall, wird vielen Versicherten klar, was versichert ist und was nicht. In weiterer Folge soll in kompakter und leicht verständlicher Form auf die nachfolgend angeführten Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler eingegangen werden.

Versicherungsumfang

Bei der Ausgestaltung der Berufshaftpflichtversicherung für den selbständigen Versicherungsvermittler ist zunächst die Umschreibung des versicherten Risikos von großer Wichtigkeit. Der Gesetzgeber normiert klar und verständlich, dass vom Versicherungsschutz Schäden aus der Verletzung beruflicher Sorgfaltspflichten vom Deckungsumfang umfasst sein müssen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass darunter eine „All-Risk-Versicherung“ zu verstehen ist. Vielmehr muss sich die Berufshaftpflichtversicherung daran orientieren, was einem marktüblichen Deckungsumfang entspricht.

Beim Abschluss der Berufshaftpflichtversicherung des selbständigen



René Hompasz, MBA

Versicherungsvermittlers ist es von immenser Wichtigkeit, dass das eigene Risiko (des Versicherungsvermittlers) von diesem evaluiert wird, und der passende Versicherungsschutz eingekauft wird. Eine Entscheidung nur aufgrund der Prämie ist abzulehnen. Zuerst müssen immer die Versicherungsbedingungen verglichen werden, da in diesen geregelt ist, wann der Versicherer eine Leistung erbringen muss und wann nicht. In der Praxis kommt der Abwehrdeckung eine große Bedeutung zu. Es kommt immer öfter zur Inanspruchnahme von Versicherungsvermittlern, wo sich nach einer eingehenden Prüfung der Sach- und Rechtslage herausstellt, dass die Ansprüche nicht berechtigt sind. Die Haftpflichtversicherung hat hier eine Doppelfunktion und übernimmt, neben der Befriedigung begründeter Ansprüche, auch die Abwehr unberechtigter Forderungen. Ein Vergleich ausschließlich anhand der Prämie ist erst dann gerechtfertigt, wenn die Vertrags-

bedingungen der verglichenen Angebote ident sind (was in der Praxis jedoch fast nie vorkommt).

Geschädigtenschutz

Eine zentrale Rolle kommt der obligatorischen Berufshaftpflichtversicherung im Bereich des Geschädigten-schutzes zu bzw. hat der geschädigte Dritte hier eine Sonderstellung aufgrund der besonderen Vorschriften der §§ 158b ff VersVG (Versicherungsvertragsgesetz). Rechtskräftig vereinbarte Risikoausschlüsse führen auch gegenüber dem Dritten zu keiner Leistungsverpflichtung des Versicherers. Anders sieht dies bei Obliegenheitsverletzungen aus, diese führen gegenüber dem Dritten nicht zur Leistungsfreiheit; der Versicherer muss in solchen Fällen die Leistung bis zur Höhe der gesetzlichen Mindestdeckungssumme im Rahmen erbringen, dies unter Berücksichtigung des verein-

Mit dem Abschluss eines Versicherungsvertrages erkaufen Sie sich das Recht auf das Geld des Versicherers, in vorherbestimmten und vertraglich vereinbarten (Schaden)fällen!

barten Versicherungsschutzes. Für den selbständigen Versicherungsvermittler, der als Versicherungsnehmer eine obligatorische Haftpflichtversicherung abzuschließen hat, kann dies dazu führen, dass der Versicherer den geschädigten Dritten den Schaden ersetzt und sich dann beim



BESTATTUNG WIEN

**CORONA
LEUGNEN SICHERT
ARBEITSPLÄTZE**

Versicherungsnehmer (zu Recht, wegen einer Obliegenheitsverletzung) regressiert.

Schaden durch Unterlassung

Nicht zu unterschätzende Schadenfälle sind Schäden durch Unterlassung. Ein solcher liegt vor, wenn z.B. im Jahr 2015 ein Haus versichert wird, dabei wird die Versicherungssumme nicht korrekt bemessen, 2020 brennt das Haus ab und der Gebäudeversicherer wendet eine Unterversicherung ein. Solche Spätschäden können in der Berufshaftpflichtversicherung des Versicherungsvermittlers dazu führen, dass der Versicherungsschutz entfällt. Eine entscheidende Rolle kommt hier den AVB zu. In diesen ist unter anderem das Versicherungsfallprinzip und die Schadenmeldung geregelt. Beide sind sehr wichtig, da es von der Ausformulierung dieser abhängt, ob ein Versicherungsfall vorliegt oder nicht bzw. wann ein solcher zu melden ist. Versicherungsvermittler sollten auf dies besonders achten, denn in vielen Versicherungsbedingungen ist der Unterlassungsschaden, der im Nachdeckungszeitraum auftritt, vom Versicherungsschutz nicht umfasst. So ist z.B. im Art 2 Allgemeine Bedingungen zur Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden (AVBV) 1951 festgelegt, dass im Rahmen der zeitlichen Begrenzung der Haftung nur während der Wirksamkeit des Versicherungsschutzes begangene Verstöße versichert sind. Da der Unterlassungsschaden jedoch kein Verstoßschaden ist, muss in solchen Fällen eine entsprechende Anpassung erfolgen, sodass Schäden durch Unterlassung, die sich nach Beendigung des Vertrags manifestieren, spätestens mit dem letzten Tag des Versicherungsvertrags als eingetreten gelten, sofern kein Versicherungsschutz durch einen nachfolgenden Versicherer gewährt wird.

Risikoausschluss und verhüllte Obliegenheit

Um nicht „aus der Deckung zu fallen“, muss der Versicherungsnehmer gesetzliche und vertragliche Verhaltenspflichten (Obliegenheiten) einhalten. Von diesen hängt es ab, ob ein versicherter Schaden-

fall vorliegt oder nicht. Im Gegensatz dazu ist ein rechtsgültiger Risikoabschluss (z. B. Schadenstiftung durch Vorsatz, Schäden an Angehörigen) von vornherein vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Versicherer versuchen mittels einer „verhüllten Obliegenheit“ (dies ist eine Obliegenheit, die in der Form eines Risikoausschlusses formuliert ist) ein bestimmtes Verhalten des Versicherungsnehmers vom Versicherungsschutz auszuschließen. Bei der Abgrenzung zwischen Risikoabschluss und „verhüllter“ Obliegenheit, kommt es drauf an, wie diese formuliert sind bzw. ob vom Versicherungsnehmer ein bestimmtes Verhalten gefordert wird. Ein Risikoabschluss gilt nicht, wenn er als verhüllte Obliegenheit formuliert ist (da auf ein bestimmtes Verhalten des Versicherungsnehmers abgestellt wird). Ist dies der Fall, dann liegt kein Risikoabschluss, sondern eine Obliegenheit vor. Dies ist deswegen wichtig, da in solchen Fällen der Versicherungsnehmer, im Rahmen seiner rechtlichen Möglichkeiten, den Entschuldigungs- bzw. Kausalitätsgegenbeweis (sofern zulässig) antreten kann. Gelingt dies, muss der Versicherer im Rahmen der Versicherungsvertrages in den Schaden eintreten.

Wissentliche Pflichtverletzung

Nicht weniger wichtig ist auch der Einwand des Versicherers des bewussten Abweichens bzw. der wissentlichen Pflichtverletzung. Damit dies erfolgreich eingewendet werden kann, muss der Versicherungsnehmer die (angeblich) verletzte Pflicht gekannt haben und muss deren Abweichung/Verletzung für den Schaden auch kausal sein. Je bekannter eine Pflicht ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Versicherer mit diesem Einwand erfolgreich die Deckung verweigert. Für Versicherungsvermittler sind hier die Ständeregeln für Versicherungsvermittlung (BGBl. II Nr. 162/2019) aber auch der § 28 Maklergesetz (MaklerG) ein möglicher Stolperstein. Diese regeln die Pflichten der Versicherungsvermittler (z. B. Deklara-

Wer beim Abschluss nicht sorgfältig agiert und überwiegend aufgrund der Prämie entscheidet, riskiert im Schadenfall ohne Deckung/Versicherung dazustehen!

tions- und Informationspflichten) und sind somit als allgemein bekannt anzusehen. Mögliche Fälle könnten z.B. eine nichterfolgte Risikoanalyse, ein nichtvorhandenes Deckungskonzept (§ 28 Abs 1 MaklerG) oder eine nichterfolgte Prüfung der Solvenz des Versicherers (§ 1 Abs 1 Ständeregeln für Versicherungsvermittlung iVm § 28 Abs 2 MaklerG) sein, aber auch ein Verstoß gegen gesetzliche Aufklärungs- und Informationspflichten (z.B. §§ 5, 9 und 10 Ständeregeln für Versicherungsvermittlung). Ein Verstoß gegen diese Pflichten kann vom Versicherer als wissentliche Pflichtverletzung ausgelegt werden, was zur Folge hat, dass der Versicherer die Deckung ablehnt. In einem solchen Fall hat der Versicherungsnehmer keinen Schutz mehr durch die eigene Berufshaftpflichtversicherung und muss den Schaden auf eigene Kosten regulieren. Es sei denn, in der Berufshaftpflichtversicherung des Versicherungsvermittlers ist für solche Fälle eine entsprechende Deckungserweiterung inkludiert.

Medienberichte zu Schadenfällen aus der Berufshaftpflichtversicherung von Versicherungsvermittlern sind fast nicht vorhanden. Es gibt jedoch eine Berichtserstattung¹ zu einem Fall, bei dem der Versicherer zuerst die Deckung mit der Begründung einer wissentlichen Pflichtverletzung abgelehnt hat, und der Versicherungsvermittler den eigenen Haftpflichtversicherer erfolgreich geklagt hat – das Gericht hat die Deckungspflicht des Versicherers bejaht. Die war für den Versicherungsvermittler ein finanzieller

Aufwand, da er bis zur finalen Entscheidung der Deckungsklage, die Kosten des Gegners sowie dem diesen zugesprochenen Schadenersatz bezahlen musste.

Musterlösung zur Berufshaftpflichtversicherung

Für den Abschluss der Berufshaftpflichtversicherung des selbständigen Versicherungsvermittlers gibt es keine „Musterlösung“. Beim Abschluss ist auf die individuelle Risikosituation des Versicherungsvermittlers (Tätigkeitsumfang) abzustellen. Anhand dieser ist dann eine marktübliche Versicherungsdeckung, unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben zur obligatorischen Haftpflichtversicherung, abzuschließen. Eine Entscheidung, die überwiegend auf der Prämie basiert, ist – wie auch bei allen anderen Versicherungsverträgen – abzulehnen, da der Grundgedanke einer Ver-

sicherung ist, für einen späteren Schadenfall einen passenden Versicherungsschutz einzukaufen. Daher muss hier das Leistungsversprechen des Versicherers (Deckungsumfang) DAS entscheidende Kriterium sein, und nicht die Prämie (alleine).

Passender Versicherer

Ein weiteres wichtiges Kriterium ist die Auswahl des passenden Versicherers. Aufgrund der sehr spät auftretenden Schäden und der nun verpflichtenden zeitlich unbegrenzten Nachdeckung für Versicherungsvermittler, ist es von größter Wichtigkeit, dass nur solche Versicherer ausgewählt werden, die auch über eine entsprechende Finanzkraft verfügen und ihr heute abgegebenes Leistungsversprechen auch zum Beispiel in 25 Jahren erfüllen können. Ist dies nicht der Fall, und existiert bei einem Schadenfall in 25 Jahren der Versicherer

nicht mehr, fällt die gesamte finanzielle Belastung auf den Versicherungsnehmer (Versicherungsvermittler) zurück, sodass dieser den Schaden aus der eigenen Tasche bezahlen muss, weil es den Versicherer nicht mehr gibt. Mögliche Anhaltspunkte für die Auswahl des Versicherers können ein etwaiges Rating des Unternehmens sein, oder auch das aktuelle Volumen an Versicherungsprämien und Rücklagen bzw. Vermögen (denn diese werden vom Versicherer unter anderem für die Erfüllung dessen finanziellen Verpflichtungen herangezogen).

Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsnehmer sollten beim Abschluss des Versicherungsvertrages einen großen Wert auf die Vertragsbedingungen und den passenden Versicherer legen, denn wenn der Versicherer keine Leistung erbringt, kann dies dazu führen, dass der Versicherungsvermittler am Lebensabend sein Lebenswerk verliert!

¹ Geld & Rat, HG Wien, 21.9.2016, 29 Cg 90/15b (nicht veröffentlicht), <https://www.wko.at/branchen/noe/information-consulting/finanzdienstleister/GuR-Mitgliedermagazin-4-2016-lowres.pdf> (Stand 28.12.2019).



Denken Sie an Ihr Geschäft. Wir denken an alles andere.

ERGO fürs Gewerbe, die Risiko-Absicherung für Klein- und Mittelbetriebe, macht Ihr Geschäftsleben leichter. Mit flexiblen und umfangreichen Leistungen – so individuell wie Ihr Unternehmen.

ergo-versicherung.at

Werbung.
Ein Produkt der ERGO Versicherung AG.
Modecenterstraße 17, 1110 Wien

ERGO