

Serie: Schadensfall des Monats November 2023 / Gastbeitrag von Hans John Versicherungsmakler GmbH: „Angriff ist die beste Verteidigung – oder doch nicht?“



Ass. jur. Dr. Oliver Fröhlich, LL.M.

© Hans John Versicherungsmakler GmbH

Zumeist trifft den Versicherungsmakler/ die Versicherungsmaklerin die Konfrontation mit einer angeblichen Pflichtverletzung überraschend und unvorbereitet. Die zugrundeliegende Beratungssituation liegt oftmals lange Zeit zurück und ist weder mehr im klaren Bewusstsein noch in präziser Erinnerung. Anders verhält sich dies im vorliegenden Fall, in dem Makler und Kunde über die Erfüllung oder Nichterfüllung der Aufgaben des Maklers streiten und der Makler durch eine auf Bezahlung seiner Provision gerichtete Klage selbst den Anstoß für eine gerichtliche Streitigkeit gibt.

Sachverhalt

Makler M und sein Kunde K verband bereits eine jahrelange Geschäftsbeziehung. Es entwickelte sich -wie so oft- durch die Maklertätigkeit eine Freundschaft. Hierbei sollte M nunmehr das

ehemalige Elternhaus des K zum Verkauf auf dem lokalen Immobilienmarkt anbieten. Wenig überraschend äußerte K den Wunsch, dass die streitgegenständliche Immobilie zu einem möglichst hohen Preis verkauft werden sollte. In beidseitiger Absprache wurde eine Immobilienbewertung und ein Exposé durch M erstellt. Hierbei äußerte M bereits erste Bedenken, ob die Höhe des von K angestrebten Kaufpreises in Bezug auf Lage und Bestand der Immobilie angemessen sei. M führte in der Folge eine Vielzahl von Besichtigungen durch und nahm Kontakt zu möglichen Käufern, wie bspw. Hausverwaltungen und Notaren, auf. Im Zuge der Verkaufsbemühungen wurde jedoch immer deutlicher, dass sowohl der angesetzte Verkaufspreis überhöht als auch die Immobilie entgegen Kenntnis des M nicht mangelfrei war. Dies führte zwischen M und K zu Streitigkeiten, die zum Bruch der Freundschaft und der Geschäftsbeziehung führten. Der Maklerauftrag wurde durch K gekündigt und dem M somit das Maklermandat entzogen. Gleichwohl bestand M auf die Entlohnung seiner Bemühungen und erstellte eine entsprechende Rechnung, auf die K nicht reagierte. M reichte daraufhin Klage auf Bezahlung seiner Tätigkeit ein. K nahm dies zum Anlass in Aussicht zu stellen als Verteidigung gegen die Klage - sollte diese aufrechterhalten werden - hilfsweise mit möglichen Pflichtverletzungen des M aus dessen angeblichen Verfehlungen beim erfolglosen Immobilienverkauf aufzurechnen.



Deckungsebene

Zum Zeitpunkt der ersten Kontaktaufnahme mit unserem Haus im Hinblick auf die wegen der avisierten Beratungsvorwürfe möglicherweise angezeigte Einbeziehung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung stand der anberaumte Gerichtstermin bereits lange fest und sollte nur wenige Tage später stattfinden.

Somit galt es für unsere Schadenabteilung den zugrundeliegenden Sachverhalt und die nicht alltägliche prozessuale Konstellation der Aufrechnung mit Ansprüchen aus vorgeworfenen

Beratungsfehlern gegen eine auf Zahlung von Provisionen gerichtete Klage möglichst schnell deckungsrechtlich zu erfassen. Klärungsbedürftig war insbesondere die Frage, ob Versicherungsschutz über die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung auch dann besteht, wenn die klassischen Funktionen dieser Deckung – Regulierung berechtigter und Abwehr unbegründeter Ansprüche – nicht für den Normalfall des direkten Angriffs gegen den Makler/ die Maklerin Anwendung finden sollen, sondern „inzident“ im Rahmen eines prozessualen Verteidigungsmittels des beklagten Maklerkunden.

Der „harte“ Versicherer zeigte weichen Kern

Durch unsere jahrelangen und intensiven Beziehungen zu unseren Konzeptpartnern und deren jeweiligen Schadensabteilungen, konnten wir eine rechtzeitige Rückmeldung erreichen. Erwartungsgemäß verneinte der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer einen möglichen Versicherungsschutz bzgl. der Klage auf Zahlung der Provisionsforderung. Dennoch konnten wir argumentativ überzeugen, dass es grundsätzlich nicht sachgerecht sein kann, wenn M zwar gegen einen „Angriff“ Versicherungsschutz erhalte, nicht jedoch gegen ein prozessuales Verteidigungsmittel – welches insbesondere, wie hier, die gleiche Zielsetzung habe. Hier stimmte der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer unserer Rechtsauffassung zu. Dies sei weder sinnvoll noch prozessökonomisch und darüber hinaus wäre M hierdurch unangemessen benachteiligt. Somit bestünde richtigerweise Versicherungsschutz, soweit es sich im Rahmen der Aufrechnung um (angebliche) Beratungspflichtverletzungen in Ausübung der beruflichen Tätigkeit handle, die als Schadensersatzansprüche geltend gemacht werden. Im Ergebnis blieb es im konkreten Fall ein theoretischer Erfolg, da die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung gegen die hilfsweise erklärte Aufrechnung mit Ansprüchen aus beruflichen Pflichtverletzungen nicht zum Zuge kommen musste: Die Klage des M war dem Grunde und der Höhe nach unbegründet.

Fazit

In dieser Schadenmeldung wird abermals deutlich, dass es insbesondere bei vermeintlich nicht alltäglichen Problemstellungen immer anzuraten ist, uns rechtzeitig zu kontaktieren. Unsere intensive deckungsrechtliche Prüfung und diesbezügliche Diskussion mit den Risikoträgern hat oftmals schon auch in überraschenden Konstellationen zu dem positiven Ergebnis geführt, dass der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer Versicherungsschutz gewähren konnte.

Über die Hans John Versicherungsmakler GmbH:

Die Hans John Versicherungsmakler GmbH aus Hamburg bietet mit einem Kompetenzteam u. a. aus Volljuristen und Versicherungskaufleuten einen Vollservice in der Vermögensschaden-Haftpflicht an – inklusive umfassender Betreuung im Schadensfall. Die Hans John Versicherungsmakler GmbH ist seit Jahren einer der Marktführer in ihrem Segment.

Ansprechpartner zu dieser Meldung:

Dr. Oliver Fröhlich, Hans John Versicherungsmakler GmbH

E-Mail: schaden@haftpflichtexperten.de