

## Serie: Schadensfall des Monats September 2024 / Gastbeitrag von Hans John Versicherungsmakler GmbH: „Mitgehangen ist mitgefangen“



Dr. Oliver Fröhlich

© Hans John Versicherungsmakler GmbH

**Nicht nur bei der Wahl seiner Freunde sollte man grundsätzlich mit Bedacht vorgehen. Auch und gerade bei der Wahl seiner Geschäftspartner sollte dies der Fall sein. Dass eine diesbezügliche Unterlassung zu enormen Problemen führen kann, musste Makler M am eigenen Leib erfahren. Dieser etwas kuriose Schadensfall zeigt zudem einmal mehr, dass wir auch bei scheinbar aussichtsloser Informationslage durch gute Recherche und Argumentation Ihre Interessen erfolgreich vertreten können.**

### **Sachverhalt**

M gründete mit einem Freund aus Schulzeiten, dem Partner P, eine Vermittler-GmbH. Sie hatten sich zum Ziel gesetzt, mit verschiedenen Versicherungslösungen und Konzepten zum planbaren Vermögensaufbau eine Vielzahl von Kunden in ihrer Heimatstadt zu erreichen. Als Geschäftsführer und -partner des noch jungen Unternehmens teilten sie sich die

Aufgabenbereiche hälftig auf. M übernahm den Bereich der Versicherungslösungen und P konzentrierte sich auf den Bereich Vermögensaufbau. Im ersten Jahr liefen die Geschäfte so gut, dass P nunmehr seine lang ersehnte Fernreise nach Asien antrat. Während dieser Zeit übernahm M den Geschäftsbereich des P. Dabei musste M feststellen, dass sein Geschäftspartner Genossenschaftsanteile eines europäischen Unternehmens verkaufte, bei dem nun erste Meldungen über unregelmäßige Ausschüttungen auftauchten. Leider konnte er diesbezüglich keine Unterlagen und Informationen finden und beruhigte sich mit der Aussicht auf das bevorstehende Urlaubsende des P. Leider war P nach seiner Urlaubsrückkehr völlig verändert. Wie sich herausstellte, hatte er in Asien Kontakt zu einem Schamanen aufgenommen und in dessen Obhut eine Reihe von Rauschmitteln, nämlich psychotrope Substanzen - im Volksmund „Pilze“ genannt - konsumiert. Nach kurzer Zeit wurde deutlich, dass diese Substanzen das Wesen und den Geist des P nachhaltig verändert hatten, so dass die Basis für eine reibungslose Kommunikation und Zusammenarbeit nicht mehr in ausreichendem Maße gegeben war und eine Trennung der Geschäftspartner unausweichlich war. In dieser Phase wurde M auch bewusst, dass P, als er noch bei klarem Verstand war, das Thema Dokumentation nie so ernst genommen hatte. Er sah sich nunmehr damit konfrontiert, dass der tatsächliche Beratungsprozess von 3 Kunden, die wegen der notleidenden Genossenschaftsanteile Forderungen von insgesamt 50.000 Euro gegen seine GmbH geltend machten, nicht oder nur sehr schwer nachvollzogen werden konnte. Dies erschwerte die Klärung der Frage erheblich, welche Leistung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer zu erbringen hatte, die Regulierung berechtigter oder die Abwehr unberechtigter Ansprüche.



## Deckungsebene

Im Rahmen der intensiven Gespräche unserer Schadenabteilung mit M wurde aufgrund der schlechten Informationslage herausgearbeitet, dass der eigenverantwortlichen Stellungnahme besondere Bedeutung beizumessen war und mit großer Akribie gemeinsam alle denkbaren

Informationen rekonstruiert werden mussten, die es der Schadenabteilung des Vermögensschaden-Haftpflichtversicherers ermöglichen sollten, den tatsächlichen Beratungssachverhalt zu erfassen und zu bewerten. Nach einer Vielzahl von Telefonaten mit unserer Schadenabteilung erklärte sich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer dann dazu bereit, den Versicherungsschutz zunächst in Form des Abwehrschutzes zu erteilen.

## **Fazit**

Der vorliegende Fall verdeutlicht einmal mehr, dass die Beratungsdokumentation von entscheidender Bedeutung ist für die Frage, welche Leistung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer zu erbringen hat. Auch wenn die meisten Vermittler die Relevanz der Beratungsdokumentation in der Regel längst erkannt haben und die Beratungsdokumentation daher im eigenen Interesse ausreichend in die eigenen Prozesse integrieren, kann es Situationen geben, in denen das Fehlverhalten anderer Personen in diesem Zusammenhang zum eigenen Problem wird. Beispiele hierfür sind das Einstehenmüssen für das Handeln von Mitarbeitern oder Geschäftspartnern. In solchen Situationen der Konfrontation mit zuzurechnendem Fehlverhalten kann die intensive Unterstützung durch unsere Schadenabteilung und die äußerst vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Konzeptpartnern besonders hilfreich sein.

## **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](mailto:schaden@haftpflichtexperten.de)