

Bankkaufmann ([www.fiala.de](http://www.fiala.de))

**Der Unterschied zwischen dem richtigen Wort und dem beinahe richtigen ist der gleiche wie zwischen einem Blitz und einem Glühwürmchen (Mark Twain, US-amerikanischer Erzähler und Satiriker, 1835 - 1910).**

-  [Info Link](#)
-  [Kontakt](#)
-  [Weiterempfehlen](#)



Nachdem viele Schulungen von Produktgebern und/oder Vertrieben, auf rechtlichen Aussagen beruhen, deren Inhalte im Vorfeld nicht überprüft wurden, nehmen die Gerichte seit Jahren verstärkt, insbesondere auch Vertriebe in die Haftung. Jene Vermittler, welche auf die rechtlichen und steuerlichen Vertriebsaussagen vertrauen, stehen hier auf den ersten Blick schutzlos da. Denn vor allem wenn sie auf rechtliche und steuerliche Vertriebsaussagen vertrauen, ist in der eigenen Vermittler-VSH für diesen Bereich oft kein VSH-Schutz vorhanden.

Nur Vermittler, welche einer starken Gemeinschaft angehören, und richtig rechtlich beraten sind, können den Schaden auch an den verursachenden Vertrieb weitergeben.

#### **Der Fall: X-Vertriebs-AG Deutschland.**

Der renommierte Vertrieb hatte v.a. britische Lebensversicherungen geschult, mit allem Drum und Dran – Hebelmodelle, Berechnungssoftware, Powerpoint, Handouts. Von anderen Vertrieben wird berichtet, dass auch ein „Vertriebsvorstand“ auf der Einladung zur „exklusiven Schulung“ stand: Ein toller Service. Nur einen Haken hatte das Modell: Dieser Kunde war später bankrott.

Nun wurde die „X-Vertriebs-AG Deutschland“ durch das Landgericht Augsburg (Az. 10 O 1933/05) mit Urteil vom 29.06.2006 aktuell zum vollständigen Schadensersatz verurteilt. Die Urteilsgründe erinnern an zahlreiche Parallelfälle, meint Anlegeranwalt Bisping ([www.bisping-becker.de](http://www.bisping-becker.de)) – sobald Rechtsschutz oder Prozessfinanzierer zugesagt haben, gehen weitere Klagen zu Gericht.

Das ist kein Einzelfall. Auch andere Vertriebe geraten in diese Haftung für fehlerhafte Schulung, wie beispielsweise das Urteil des OLG Karlsruhe vom 24.03.2005 (Az. 11 U 31/04) zeigt. Auch hier war die Schulung des Vermittlers nicht ausreichend gewesen.

Schließlich machte der BGH (Az. II ZR 13/03) durch sein Urteil vom 28.02.2005 deutlich, dass falsche Aussagen bei Schulungen zu einer Prospekthaftung führen können, mit einem Anspruch des Geschädigten aus „vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung“, § 826 BGB.

#### **Finanzdienstleister und Kunde „schlagen gemeinsam zurück“ – haben die Vertriebe dafür eine richtige Punching-Weste (VSH) ?**

Im Fall der „X-Vertriebs-AG Deutschland“ wandte sich der Kunde an seinen Vermittler. Vermittler erkennen oft erst durch Einschaltung eines Aktuars oder Rechtsbeistands, wo die Schulungsdefizite lagen. Vermittler und Kunde verabredeten, gemeinsam gegen den Vertrieb vorzugehen – weder war die „Anleitung und Schulung“ noch die „Software“ brauchbar gewesen. Vor Gericht gewann der Kunde; der Vermittler als Zeuge zeigte dem Gericht „sein Schulungsmaterial und weitere Unterlagen aus seinem Archiv“.

#### **Erfüllungsgehilfen-Haftung der Versicherer und Vertriebe:**

Die Kanzlei Bisping bereitet weitere Klagen gegen Vertriebe und Versicherer vor: Grundlage dafür ist vor allem die Rechtsprechung, wie sie sich in den Lehrbüchern verschiedener renommierter deutscher Jura-Professoren findet. Für den Anwalt ein Kinderspiel, wenn der Vermittler seine Archive öffnet, und dort auch etwas Delikates zu finden ist. Nicht selten haften Vermittler und Vertrieb gemeinsam (vgl. OLG Hamm, Az. 4 U 183/04, Urteil vom 10.03.2005).

Nach der Rechtsprechung genügt es, wenn der Vermittler das „Logo“ des Vertriebs verwendet, um den Vertrieb ins Haftungsboot zu nehmen: Das Erschreckende ist, dass bereits die Verwendung einer Visitenkarte mit dem Firmenlogo des Vertriebs oder Produktgebers dafür ausreichen kann; der Jurist spricht dann oft von der Rechtsscheinhaftung.

Dies kann in der Praxis auch soweit auf die Spitze getrieben werden, dass der Vertrieb auch für Produkte der freien Vermittler haftet, die nicht über sein Unternehmen vermittelt/bezogen wurden. Nicht wenige Vertriebe haben angesichts dieser Risiken, weder durch ein VSH-Controlling und noch über ein Vertrags-Qualitätsmanagement vorgesorgt. Fleißige Autodidakten unter den Konzeptanbietern vermischen in ihren Vertriebsverträgen gerne §§ 84 und 93 HGB, mit fatalen Haftungsfolgen.

**Kreditfinanzierte Anlagen sind keine Altersvorsorge:**

Auch das Thüringer OLG (Az. 5 U 960/04) machte im Beschluß vom 23.03.2006 deutlich, dass bei (völlig) fremdfinanzierten Anlagen, das Totalverlustrisiko gesondert aufklärungspflichtig ist – denn eine Altersvorsorge steht dem völlig entgegen: Einige Vermittler kennen nicht mal den Unterschied zwischen „Altersvorsorge“ und „Altersversicherung“. Selbst die Tatsache, dass der Anleger Vollkaufmann bzw. GGF ist, ändert an diesen Aufklärungspflichten rein gar nichts.

#### **Bedeutungen der Dokumentation:**

Die Dokumentation durch den Vermittler hat mehrfache Bedeutung.

Das OLG Hamm (Az. 4 U 183/04, Urteil vom 10.03.2005) bringt es auf den Punkt: Der Vermittler hat „konkret darzulegen, wo und wie die gebotene Aufklärung vorgenommen bzw. veranlasst“ wurde; übrigens liegt dies seit Jahrzehnten auf der Linie des BGH. In sogenannten Fachbüchern zur Beraterhaftung wird dieser Punkt leider oft ausgespart.

Es versteht sich für den Kenner der Materie von selbst, dass „Beratungs-Protokoll-Muster-Formulare“ in der Praxis das Geld fürs Papier nicht wert sind, auf dem sie stehen. Das „konkrete Wo und Wie“ lässt sich mit einem Formular leider kaum einfangen – nur selten ist Software dafür passend gestrickt. Nur wer beweisen kann, wie beraten wurde, kann sich beruhigt zurücklehnen, denn bei ordnungsgemäßer Beratung trägt der Kunde das Risiko wirklich allein (BGH Urteil vom 21.03.2006, Az. XI ZR 63/05).

Das OLG Hamm (Az. 8 U 170/02) verlangt in seinem Urteil vom 26.03.2003, dass der Vermittler die Prospektübergabe zu beweisen hat. Als ein Punkt unter vielen, in einem Protokoll, selbst wenn es der Kunde unterschreibt, wird dies regelmäßig vor Gericht kaum standhalten: Dort wird eine gesonderte Erklärung bzw. Quittung nötig sein: Hat das Ihre Software – heute, immerhin 3 Jahre später – diesen Punkt schon berücksichtigt?

Die Dokumentation wird bereits heute von VSH-Versicherern, nach den aktuellen Bedingungen verlangt. Erkennt der Vermittler oder Vertrieb, dass er eine „subsidiäre Rückwärtsdeckung“ benötigt, so wird der Versicherer aktuell nur den Betrag der Haftung für die Vergangenheit erhöhen, wenn vormals bereits ein VSH-Schutz bestand, erläutert VSH-Spezialmakler Ralf W. Barth ([www.rwb-finanz.de](http://www.rwb-finanz.de)). Weiter weist er darauf hin, dass dann aber nicht das alte Bedingungsmerkmal gilt, sondern allein das neuere – womit engere Voraussetzungen zum Zuge kommen. Offenbar tausendfach versichern sich Vermittler rückwärts, ohne zu erkennen, dass mangels Dokumentation aus der Vergangenheit die Prämie schlicht „zum Fenster hinaus geworfen ist“.



#### **Fazit für Vermittler: Schach der fahrlässig falschen Schulung !**

Wenn für Sie eine sichere rechtliche oder steuerliche Gestaltung geschult wird, oder andere Dinge unklar erscheinen, lassen Sie es sich schriftlich geben; am besten mit einer Garantie.

Die Bonität des Vertriebs sollte der Vermittler abfragen, dann kann er die Werthaltigkeit besser abschätzen. Auch hier lässt Basel-II grinsen.

Wenn sich ein Schadensfall zeigt, ist aktives Schadensmanagement gemeinsam mit Rechtsbeistand bzw. VSH-Makler angesagt: Dann kann das „Mühle-Spiel“ gelingen, der Vermittler wird übersprungen, und gleich der „beinahe richtig“ schulende Vertrieb verklagt.

#### **Fazit für Vertriebe und Produktgeber: Transparenz und externes Controlling !**

Nicht selten lehnen Versicherer ein Risiko ab, und bezeichnen es dann als Klumpenrisiko. Vor allem im Risiko- und Qualitätsmanagement können sich Lücken zeigen, die ein externer Controller erkannt hätte – der Versicherer wird dann höflich abwinken, denn es ist nicht seine Aufgabe, den Vertrieb hinreichend sicherheitsorientiert aufzustellen, geschweige denn die Vertriebsverträge angemessen haftungsorientiert zu gestalten.

Besonders haftungsträchtig sind auch die „beinahe richtigen“ Fachinformationen, vertriebsorientiert aus der Feder des Syndikus im Hause von Produktgebern. Externe Rechtsbeistände verweisen die rechtlichen Meinungen gelegentlich in den Bereich von Märchen und Wunschenken. Die Lösung für Vertriebe und Produktgeber ist ganz einfach: Suchen Sie sich eine Kombination zwischen externem Anwalt und VSH-Controller.

#### **Haftungsfalle seit 01.01.2002: Werbehaftung nach BGB.**

Wenig beachtet wird, dass für Sach- und Rechtsmängel seit 01.01.2002 besonders umfassend gehaftet wird. Zur Beschaffenheit gehören auch die Eigenschaften, die der Käufer nach den öffentlichen Äußerungen des Verkäufers, des Herstellers oder seines Gehilfen insbesondere in der Werbung oder bei der Kennzeichnung über bestimmte Eigenschaften

erwarten kann. Während aus der Kfz-Werbung das „3-Liter-Auto“ zum 01.01.2002 schlagartig verschwunden ist, leistet es sich die Finanzbranche gelegentlich „beinahe richtige“ Fachinformationen als Vertriebsunterstützung zu verbreiten?

Der Kunde kann nach dem neuen Schuldrecht auf Aussagen in der Werbung zurückgreifen, denn für diese wird wie bei Zusicherungen gehaftet; insbesondere auf „Nacherfüllung“ und/oder Schadensersatz. Eine interessante Frage, wer dann wofür haftet – und noch interessanter die Frage, wo die Lücken im VSH-Schutz sind?

**Nur Vertriebs-(?)-Manager und ihr Berufsrisiko:**

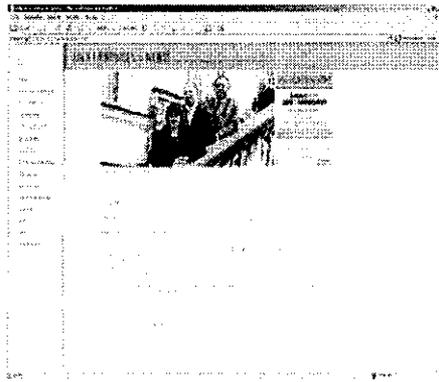
Zu den prickelnden Fragen für den Versicherungsmakler gehört der Umfang des Versicherungsschutzes einer D&O-Police, wie aktuell zum „Fall Hartz“ öffentlich diskutiert. Wegen der näheren Einzelheiten, sei beispielsweise auf das gleichnamige Buch „Manager und ihr Berufsrisiko“ aus dem „Gerling Akademie Verlag“ verwiesen. Inhaltlich kann auch das Kapitel „(persönliche) Haftung des Vorstandes gegenüber Gesellschaftsgläubigern“ spielend den Bedarf an Horrorfilmen, für betroffene Geschäftsleiter ein Leben lang abdecken.

**Unser Tip für Vermittler:**

Immer wieder geben Mitarbeiter von Produktgebern und Vertrieben vertraulich zu, dass sie sich durchaus der "Risiken ihrer Modelle und Methoden" für den Vermittler bewußt sind. Haben Sie etwa auch schon von Vertrieben gehört, welche im Haftungsfall sagen, dass allein der Vermittler "kriminell" sei, und sich gegen ihn stellen: Dies ändert sich sofort, wenn der Vermittler die lückenhafte Schulung und Anleitung beweisen kann.

Der Vermittler kann sich nur dadurch effektiv schützen, dass er alle Schulungs- und Präsentationsunterlagen (Powerpoint's, pdf-Dateien, Videos, CD-ROM's, Handouts, ggf. Screen-Shots bzw. Handy-Cam-Aufzeichnungen) einer Archivierung zuführt, und zwar in allen (verschiedenen) Versionen. Eine Datensicherung kann existenziell sein - ebenso gute Kontakte zu Kollegen, die ebenfalls persönliche Archive pflegen. Die alten Profis im Markt, gleichviel auf welcher Ebene in Vertriebsstrukturen, pflegen dies seit Jahrzehnten, und nennen es dann "pure Selbstverteidigung" !

Weiterhin kann der Vermittler seine Daten mit der Experten-Netzwerk-DVD abgleichen, um zu versuchen, wirklich aller Unterlagen habhaft zu werden. Wie heißt es so schön: "Der kluge Kaufmann hat seine Akten in jeder Phase der Geschäftsbeziehung fertig für den Prozeß".



www.fiala.de

[ 5 ]

TOP



(epn) Unter dem Hammer: Versteigerung verschiedener Seiten und eines Beilegers des nächsten experten reports

Wir versteigern im experten-Forum

