

jetzt kostenlos abonnieren unter:  
[vertriebsrecht@bme-law.de](mailto:vertriebsrecht@bme-law.de)

## Honorarberatung durch Versicherungsagenten

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Höchstrichterlich ist der Weg dafür freigemacht, dass Agenturen ihren Kunden künftig die Vermittlung von Versicherungen gegen Honorar anbieten können. Mit zwei Entscheidungen hat der BGH den Agenturen den Einstieg in die Honorarvermittlung geebnet. Im ersten Streitfall stellte der erste Zivilsenat (I ZR 104/12) klar, dass ein Agenturinhaber weder außerhalb seiner gewerberechtlichen Erlaubnis noch wettbewerbswidrig handelt, wenn er seinem Kunden unter Offenlegung seines Vertreterstatus' die Vermittlung einer Nettopolice gegen Honorar anbietet. Im zweiten Streitfall hat der dritte Zivilsenat (III ZR 124/13) eine Vergütungsvereinbarung als wirksam angesehen, mit der sich der Versicherungsnehmer verpflichtet, eine Vergütung für die Vermittlung einer Nettopolice an einen Versicherungsvertreter zu zahlen. In diesem Streitfall verpflichtete sich der Kunde zur Zahlung eines in 60 Monatsraten zu entrichtenden Honorars für die Vermittlung einer abschlusskostenfrei kalkulierten Lebensversicherung.

Die Vergütungsvereinbarung zwischen der Agentur und dem Kunden enthielt den Hinweis, dass die Agentur dem Kunden die angebotene Lebensversicherung im Auftrag des Versicherers vermittelt. Ferner hieß es in der Honorarvereinbarung, dass der vermittelte Versicherungstarif

keine Abschlusskosten enthalte und die Versicherungsagentur deshalb für ihre Tätigkeit keine Provisionen oder sonstige Vergütungen von dem vertretenen Versicherer empfangen würde. Zum Streit war es gekommen, nachdem der Kunde sich geweigert hatte, das vereinbarte Honorar an die Agentur zu zahlen. Der Kunde verteidigte sich mit dem Argument gegen die Honorarklage, die mit dem Vertreter geschlossene Vergütungsvereinbarung sei unwirksam. Das Amtsgericht gab dem Kunden Recht. Die Berufung des Vertreters blieb erfolglos.

Der BGH hat die Entscheidung aufgehoben. Dass ein Versicherungsvertreter anders als etwa ein Versicherungsmakler im Lager des Versicherers steht, führt nach dem Urteil des BGH nicht zur Unwirksamkeit einer zwischen Vertreter und Kunden verabredeten Honorarvergütung für die Vermittlung einer abschlusskostenfrei kalkulierten Versicherung. Denn daraus könne nicht geschlossen werden, dass der Vertreter von vornherein nicht in der Lage sei, den Kunden in einer dessen Bedürfnissen und Interessen angemessenen Rechnung tragenden Art und Weise zu beraten. Dem stünden schon die dem Vertreter gegenüber dem Versicherungssuchenden gesetzlich obliegenden Beratungs- und Dokumentationspflichten der Vorschriften der §§ 60 ff. VVG entgegen. Da der Vertreter dem Kunden danach persönlich für Pflichtverletzungen einzustehen habe, wäre es wenig verständlich, wenn man es ihm verwehren wolle, gesetzlich vorgegebene Beratungstätigkeiten zum Gegenstand vertraglicher Entgeltvereinbarungen zu machen. In der Frage, ob die Eigenschaften des angebotenen Produkts den Bedürfnissen und Interessen des Versicherungssuchenden entsprechen, unterscheiden sich die Beratungspflichten des Vertreters nach Umfang und in ihrer Intensität nicht von den Maklerpflichten.

Beide höchstrichterliche Entscheidungen sind in Ihrer Bedeutung nicht zu unterschätzen. Agenturen können auf der



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit dem Schwerpunkt des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Grundlage dieser Entscheidungen nicht nur Nettopolices im Personengeschäft vertreiben, sofern ihnen die vertretenen Versicherer diese zum Absatz anbieten. Vor allem können Versicherungsvertreter auch eine Nettoisierung bestehender Sachversicherungen anbieten, wenn Wettbewerbsgründe einen solchen Schritt als opportun erscheinen lassen. Dies gilt vornehmlich in Fällen des so genannten Maklereinbruchs.

Bisher waren Versicherungsvertreter machtlos, wenn ein Makler dem Agenturkunden die Nettoisierung des Versicherungsvertrages angeboten hat. Durch den Wegfall der Provision in dem Tarif entfiel auch die Versicherungssteuer auf die Provision. Der Makler konnte dem Kunden auf diesem Wege zu einer Ersparnis verhelfen, ohne bei der Höhe seiner Vergütung Zugeständnisse machen zu müssen. Auch Versicherungsvertreter können dem Kunden künftig von vornherein Nettoprämien gegen Honorar anbieten und so mit Maklern konkurrieren. Bisher hatte der Vertreter insoweit von vornherein das Nachsehen, wollte er sich nicht auf eine unzulässige Provisionsabgabe einlassen. Wegen ihrer die Wettbewerbsposition des Versicherungsvertreter stärkenden Wirkung sind die Entscheidungen zu begrüßen.

### Unsere Themen

- Honorarberatung durch Versicherungsagenten
- Quo vadis Korrespondenzpflicht?
- Risiken und Nebenwirkungen durch Kontaktierungsverbot
- Anlageberatung kurios
- Aktuelle Rechtsprechung



## Quo vadis Korrespondenzpflicht?

Rechtsanwältin Juliane Dorothea Reichard

Der BGH hat entschieden (IV ZR 165/12), dass ein Versicherer infolge der ihm vertraglich obliegenden Nebenpflicht mit einem vom Versicherungsnehmer umfassend bevollmächtigten Makler korrespondieren muss. Ausgenommen sind lediglich Fälle, in denen dem Versicherer die Korrespondenzführung über den Makler aufgrund besonderer Umstände im Einzelfall unzumutbar ist.

Gegenstand des Streits war ein Haftpflichtversicherungsvertrag zwischen den Parteien. Der beklagte Versicherer war nur auf dem Vertriebsweg gebundener Agenten aktiv. Eine Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern lehnte er ab. Der vom Versicherungsnehmer bevollmächtigte Makler kündigte die Versicherung unter Vorlage der Vollmacht. Der Versicherer bestätigte die Wirksamkeit der Kündigung, wies jedoch zugleich darauf hin, dass er hinsichtlich des Vertragsverhältnisses ausschließlich mit seinem Kunden korrespondiere. Der Versicherungsnehmer klagte daraufhin mit dem Ziel, festzustellen, dass der Versicherer den Korrespondenzweg über den Makler einzuhalten habe. Die Klage war vor dem BGH erfolgreich.

Grundsätzlich bejahte der BGH eine vertragliche Nebenpflicht des Versicherers nach § 241 Abs. 2 BGB. Der Versicherer muss nun den Schriftwechsel mit einem vom Kunden eingeschalteten Makler führen. Dies gilt nach Auffassung des BGH aber nur, soweit der Korrespondenz keine berechtigten Interessen des Versicherers entgegenstehen. Überdies reicht eine Auskunftspflicht des

Versicherers nicht weiter als diejenige, die den Versicherer unmittelbar gegenüber dem Versicherungsnehmer trifft. Eine „Doppelausfertigung“ von bereits an den Versicherungsnehmer übersandten Schriftstücken kann demgemäß auch nicht über einen Makler verlangt werden. Außerdem begründet die Korrespondenzpflicht keinen Anspruch des Maklers gegen den Versicherer auf Zahlung einer Vergütung.

Grundsätzlich ist der Versicherer daher verpflichtet, die Bevollmächtigung eines Dritten zu beachten und dem Wunsch des Versicherungsnehmers entsprechend mit dem Makler zu korrespondieren. Ein Anspruch des Versicherungsnehmers auf Korrespondenzführung über den von ihm eingeschalteten Vertreter besteht nur dann nicht, wenn sich dies für den Versicherer im Einzelfall als unzumutbar darstellt.

Eine Unzumutbarkeit kann sich daraus ergeben, dass der Makler ein ehemaliger Ausschließlichkeitsvertreter des Versicherers ist und damit nunmehr in Wettbewerb zum Versicherer tritt. Dem Versicherer ist es nicht zuzumuten, die Geschäftstätigkeit ehemaliger Vertreter zu seinem Nachteil zu fördern. Weiter liegt Unzumutbarkeit vor, wenn dem Versicherer ein Mehraufwand entsteht, indem etwa der Makler nur eine begrenzte Vollmacht besitzt und der Versicherer daher mit dem Kunden und dem Makler oder sogar mit diversen Vertretern des Kunden korrespondieren müsste.

Mit der Entscheidung hat der BGH Steine statt Brot geliefert. Will der Makler die Korrespondenzpflicht durchsetzen, kann er



Juliane Dorothea Reichard ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

dies nur durch eine umfassende Vollmacht erreichen. Damit wird er zur Poststelle des Kunden. Dies zieht entsprechenden Mehraufwand in der – vergütungsfreien – Bestandsbearbeitung mit den damit verbundenen Haftungsrisiken für den Makler nach sich. Auch ausgeschiedene Ausschließlichkeitsagenten werden die Entscheidung kaum begrüßen können. Denn der Senat schränkt die von ihm als Nebenpflicht des Versicherungsvertrages entwickelte allgemeine Korrespondenzpflicht entscheidend ein. Er sieht es als unzumutbar an, dass der Versicherer mit einem ausgeschiedenen Agenten korrespondieren muss, nachdem dieser in den Maklerstand gewechselt ist. Zwar hat der BGH den Kundeninteressen Vorrang gegenüber denen des Versicherers eingeräumt. Der Preis, den die Makler hierfür zu zahlen haben, erscheint aber bedenklich hoch.

### Aktuelle Rechtsprechung

**Falschangaben auf vom Versicherer gestelltem Maklerformular**  
*LG Dortmund (2 O 321/12)*

Falschangaben des Versicherungsnehmers auf schriftlich geäußerte Fragen des Versicherers zu Gefahrumständen berechtigten den Versicherer dazu, von einem Versicherungsvertrag zurückzutreten, so dass der Versicherungsnehmer seinen Versicherungsschutz verliert. Solche Fragen des Versicherers liegen auch dann vor, wenn der Versicherer einem Makler ein Softwareprogramm zur Beratung zur Verfügung stellt und der Makler neutral gestaltete Fragebögen verwendet, die ihm vom Versicherer überlassen wurden. Zwar besteht das Rücktrittsrecht grundsätzlich nur, wenn der Versicherer ausdrücklich auf die Folgen der Anzeigepflichtverletzung hinweist. Ein solcher Hinweis ist aber entbehrlich, wenn von einem Fall der Arglist auszugehen ist. Arglistig handelt in der Krankenversicherung der Versicherungsnehmer, wenn

er schwere oder chronische Krankheiten verschweigt. Ein arglistiges Verhalten des Maklers wird dem Versicherungsnehmer zugerechnet, wenn der Makler erkennbar im Außenverhältnis zum Versicherer als Vertreter des Versicherungsnehmers aufgetreten ist.

**Verschärfte Regelungen bei externen Ratings betreffen auch Versicherer und Berater**

Seit dem 20. Juni 2013 ist die neue Verordnung über Ratingagenturen Nr. 462/2013 in Kraft, mit der die Regelungen der Verordnung EG 1060/2009 geändert worden sind. Insbesondere werden Versicherer, Rückversicherer und Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung verpflichtet, zukünftig eigene Bewertungen von Risiken vorzunehmen, die aus Krediten, der Bonität eines Unternehmens oder aus Finanzinstrumenten resultieren. Ein Verweis auf externe Ratings allein ist nicht mehr zulässig. Soweit Allfinanz- oder Anlageberater ihre Empfehlung auf derartige externe Ratings gestützt haben, sollte dieses Konzept umgestellt

und durch weitere Empfehlungsgrundlagen ergänzt werden. Da Berater zur eigenständigen Plausibilitätsprüfung verpflichtet sind, besteht anderenfalls die Gefahr, bei Beschränkung der Empfehlungsbegründung auf ein externes Rating einen haftungsbegründenden Beratungsfehler zu begehen.

**Insolvenzrechtliche Anfechtbarkeit von Zahlungen an den Makler bei Weiterleitung an die Versicherung**  
*BGH (IX ZR 235/12)*

Vorsicht ist geboten, wenn Versicherungsmakler mit der Abführung der Prämien an den Versicherer betraut sind. Weiß der Makler von der Insolvenz des Kunden, kann er auf den Ablauf der Prämienzahlung Einfluss nehmen und leitet er Prämien nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens an den Versicherer weiter, kann er später vom Insolvenzverwalter im Wege der Vorsatzanfechtung aus eigenen Mitteln auf Rückzahlung der an den Versicherer gezahlten Prämien in Anspruch genommen werden. Dies gilt sogar dann, wenn der vorläufige Insol-

# Risiken und Nebenwirkungen durch Kontaktierungsverbot

Rechtsanwalt Florian Jaacks

Überträgt ein Versicherungsnehmer seinem Versicherungsmakler die Befugnis, ihn gegenüber dem Versicherer zu vertreten, stellt sich nicht nur die Frage, ob der Versicherer auf die Vertretungsanzeige des Maklers über diesen korrespondieren muss, sondern ob der Versicherungsmakler seinerseits dem Versicherer nicht sogar weitergehend die direkte Kontaktaufnahme zum Kunden untersagen kann.

In einem vom Landgericht München II entschiedenen Streitfall (4 HK O 5253/12) klagte ein Versicherungsmakler gegen einen privaten Krankenversicherer u.a. auf Unterlassung der direkten Kontaktaufnahme zum Versicherungsnehmer. Der Versicherungsmakler hatte von dem Versicherer für den Versicherungsnehmer ein konkretes Umstellungsangebot für einen Krankentarif angefordert. Dementselben Schreiben war eine Vollmacht des Versicherungsnehmers beigelegt, mit der er die Führung der gesamten erforderlichen Korrespondenz hinsichtlich des angestrebten Tarifwechsels ausschließlich über den Versicherungsmakler forderte. Der Versicherer schrieb trotz der Vertretungsanzeige den Versicherungsnehmer unmittelbar an und teilte diesem u.a. mit, dass eine Tarifumstellung, sofern diese über den Versicherungsmakler erfolgen würde, mit Kosten verbunden wäre. Über den Versicherer hingegen bleibe die gleiche Leistung kostenfrei. In dem Schreiben hieß es weiter, dass, falls keine kostenfreie Beratung durch den Versicherer gewünscht werde und der Versicherungsnehmer sich in den nächsten Tagen nicht

melde, man die angeforderten Auskünfte an den beauftragten Versicherungsmakler übersenden werde.

Das Gericht sprach im Rahmen seiner Entscheidung ein Kontaktierungsverbot für den Versicherer gegenüber dem Versicherungsnehmer aus. Der Versicherer habe sämtliche Korrespondenz grundsätzlich über den Versicherungsmakler zu führen. Mit der Aufnahme der Vermittlertätigkeit eines Versicherungsmaklers für einen Versicherungsnehmer entstehe zwischen Makler und dem Versicherer ein gesetzliches Schuldverhältnis, sofern der Versicherer die Tätigkeit des Maklers akzeptiert habe. Insofern sei dem Versicherer eine Prüfungsfrist einzuräumen. Die Korrespondenzpflicht bestehe somit nicht sofort mit Erhalt der Vollmachten des Versicherungsnehmers. Teile der Versicherer in dem Schreiben an den Versicherungsnehmer jedoch mit, dass er die vom Makler angeforderten Auskünfte an den vom Kunden beauftragten Versicherungsmakler übersenden werde, so akzeptiere der Versicherer damit die Tätigkeit des Versicherungsmaklers für den Versicherungsnehmer. Das daraus resultierende Kontaktierungsverbot soll nur dann nicht bestehen, wenn gewichtige Gründe in der Person des Versicherungsmaklers eine Zusammenarbeit unzumutbar machen.

Auch der Erfolg des klagenden Versicherungsmaklers gegen den Versicherer hat seinen Preis. Dadurch, dass die gesamte Korrespondenz über ihn geführt wird und er somit sämtliche Post weiterleiten muss,



“

Florian Jaacks ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

steigt das Fehlerpotenzial in der Kundenbetreuung und damit auch das Haftungsrisiko für den Maklerbetrieb. Dieses erhöhte Risiko muss der Makler gegenüber seiner Berufshaftpflichtversicherung anzeigen, so dass ggf. auch der Beitrag steigt. Durch das Kontaktverbot erhält der Makler einen Anspruch auf Kundenschutz, der im Maklerrecht ein Novum darstellt. Dieser stärkt zwar die Bindung zum Versicherungsnehmer und schränkt die Einflussmöglichkeiten des Versicherers auf den Versicherungsnehmer ein. Während aber der Versicherungsvertreter seine Betreuungsprovisionen erhält, kann der Makler trotz seiner Mehrleistung und der höheren Kosten (z.B. Portokosten für das Weiterleiten der Post) keine Vergütung verlangen. Jeder Makler sollte daher im Einzelnen abwägen, ob er das Kontaktverbot gegen den Versicherer durchsetzt.

venzverwalter die Weiterleitung vorinsolvenzlich genehmigt hat, er aber nicht die allgemeine Verfügungs- und Verwaltungsbefugnis hatte. Ist der Makler mit der Prämiensammlung beauftragt, sollte er sich bei Insolvenz des Kunden vor Weiterleitung von Prämien umfassend gegen eine Inanspruchnahme absichern.

**Finanzvertrieb schuldet Karenzentschädigung für Wettbewerbsverbot**  
*LG Ravensburg (8 O 71/12)*

Eine Vertragsklausel eines Finanzvertriebs, die es seinen Vermittlern für die Dauer von zwei Jahren nach Vertragsende verbietet, Mitarbeiter und Kunden der Gesellschaft abzuwerben oder dies zu versuchen, unterlag der richterlichen Prüfung. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung bestimmte die Klausel eine nicht unerhebliche Vertragsstrafe. Das LG Ravensburg erkannte in der Klausel ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, das den Finanzvertrieb nach § 90 a HGB zur Zahlung einer Karenzentschädigung an den Handelsvertreter verpflichtet. Die Entschädigung beträgt mindestens 50%,

tendenziell mehr, von der durchschnittlichen Jahresprovision. Bemessungsgrundlage sind die Provisionen der letzten zwei vollen Jahre vor Vertragsbeendigung.

**Aufklärungsumfang bei Wertpapierkauf ist Einzelfallfrage**  
*OLG Schleswig (5 U 140/12)*

Wenn Emissionsprospekte den Beratern zugänglich gemacht werden und auch Kunden diese von der Homepage heruntergeladen können, kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Vorstände darauf gedrängt haben, dass Berater Kunden die Prospekte nicht aushändigen. Eine Aufklärung, dass die Wertpapiere anders als Spareinlagen nicht von der gesetzlichen Einlagensicherung umfasst sind, ist nicht stets erforderlich, sondern abhängig vom Anlageprofil und Anlageziel des Kunden. Sie ist insbesondere dann nicht mehr angezeigt, wenn der Kunde über ein Totalverlustrisiko aufgeklärt wurde. Wer sich auf eine erhebliche Marktengte berufen und die Kapitalanlagen als ungeeignet darstellen will, muss

die gesellschaftsrechtlichen Verflechtungen der Emittenten nachvollziehbar aufzeigen.

**Informationspflichten des Versicherungsvermittlers bei Nettopolice**  
*LG Saarbrücken (14 S 11/12)*

Der Vermittler einer nettoisierten Lebensversicherung muss den Versicherungsnehmer darauf hinweisen, dass dieser auch bei vorzeitiger Vertragsbeendigung noch die an den Vermittler zu zahlende Provision schuldet. Der durchschnittliche Versicherungsnehmer, so das LG Saarbrücken, gehe davon aus, bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung einen Teil der eingezahlten Beiträge zurückzuerhalten. Dass hingegen noch weitere Zahlungsverpflichtungen bestehen, könne nicht als allgemein bekannt vorausgesetzt werden. Wird der Versicherungsnehmer nicht entsprechend informiert, steht ihm gegen den Vermittler ein Schadensersatzanspruch – zumindest – auf Befreiung von der weiteren Vergütungszahlung für die Vermittlungsleistung zu.

## Anlageberatung kurios

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Eigentlich ein eindeutiger Fall: Eine vermögende Anlegerin möchte ihr Geld nicht mehr in Aktien investieren, weil sie damit bereits viel Kapital verloren hat. Eine hohe Rendite ist ihr jedoch wichtig; zudem hat sie noch US-Dollar auf einem Konto verbucht, die sie wegen einer erwarteten schwachen Kursentwicklung gewinnbringend anlegen will. Die Wahl des Beraters fällt daher auf eine Sachwertanlage in US-Dollar. Der Emissionsprospekt wird lange vor Zeichnung ausgehändigt und durchgesprochen. Die Anlegerin studiert den Prospekt und unternimmt eigene Recherchen anhand von Fachpublikationen. Sie entschließt sich zur Zeichnung, u.a. auch zur Vermeidung der Abgeltungssteuer ab dem 1. Januar 2009. Der Anlageberater macht alles richtig: Die Beratung erfolgt mit umfassender Information und die Anlage wird unter Berücksichtigung der vom Anleger geäußerten Ziele und Wünsche ausgewählt. Dennoch haftet er wegen fehlerhafter Beratung, wie das OLG Celle entschieden hat (11 U 87/12).

Was war passiert? Die Anlegerin war bei Anlagezeichnung 69 Jahre alt und die Anlage hatte eine Laufzeit von 17 Jahren. Der Berater, so das OLG Celle, hätte die Anlegerin darauf hinweisen müssen, „dass sie den eingezahlten Kapitalbetrag aller Voraussicht nach zu Lebzeiten nicht zurück-erhalten werde“. Entgegen der Annahmen des OLG Celle sah der Prospekt prognosegemäß bis zu einem Zeitpunkt, zu dem gemäß der durchschnittlichen Lebenserwartung das Versterben der Anlegerin zu befürchten war, einen Rückfluss in einer Größenordnung vor, die das investierte Kapital signifikant übertreffen sollte. Die Stichhaltigkeit dieser Prognosen wurde für den Berater begründet. Das OLG Celle ließ diese Argumentation nicht gelten. Auf die in dem Prospekt enthaltenen Prognosen habe sich der Berater nicht verlassen dürfen, weil deren Eintritt nicht sicher gewesen sei.

Ferner wurde für den Berater in Abgrenzung zu anderen Anlageformen und unter Beweis eines Sachverständigengutachtens festgestellt, dass die vermittelte Anlage in der Lage gewesen wäre, die geäußerten Anlageziele zu realisieren. Hierzu verwies das OLG Celle auf die Grundsätze des aufklärungsrichtigen Verhaltens: „Es ist davon auszugehen, dass die Klägerin die Anlage nicht gezeichnet hätte, wenn die Zeugin (...) ihr mit der gebotenen Deutlichkeit den Hinweis erteilt hätte, dass sie den eingezahlten Kapitalbetrag aller Voraussicht nach zu Lebzeiten nicht zurück-erhalten werde.“ Der Umstand, der die Anlegerin mithin nicht von der Zeichnung abgehalten hat, weil sie ihn kannte – die Laufzeit der Anlage –, hätte die Anlegerin gemäß gerichtlicher Annahme folglich doch von der Anlagezeichnung abgehalten. Der Frage, ob die empfohlene Anlage zur Erreichung der Anlageziele geeignet war, ging das OLG nicht nach.

Die Entscheidung des OLG Celle ist aufgrund einer Vielzahl von Gesichtspunkten unhaltbar. Insbesondere ist nicht nachvollziehbar, wie den Anleger die Kenntnis von Umständen von der Zeichnung hätte abhalten können, wenn er diese Fakten doch gerade gekannt hat. Ferner dürfte ein Berater, wollte man dem OLG Celle folgen, auch risikoorientierten Anlegern nur noch Investments empfehlen, bei denen die Rückzahlung des investierten Kapitals noch zu Lebzeiten sichergestellt ist. Prognoserechnungen über die Anlage stellen selbst dann keine Empfehlungsgrundlage mehr dar, wenn sie auf sachlichen Erwägungen und Annahmen beruhen. Besonderheiten gelten für alte Anleger: Diesen darf in keinem Fall eine Anlage empfohlen werden, deren Laufzeit die statistische Lebenserwartung des Anlegers überschreitet. Sollte eine Anlage verfügbar sein, die in der Lage wäre, die geäußerten Ziele zu erfüllen, darf sich die Empfehlung dennoch nicht auf diese beziehen, wenn der Anleger schlicht „zu alt“ ist. Das Alter des Anlegers ist damit ein Grund, von ansonsten geeigneten Anlagen abzuraten. In der



“

Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung tätig.

Sache führt die Entscheidung dazu, dass Anlegern ab einem bestimmten Alter nur noch mündelsichere und sofort verfügbare Anlageempfehlungen gegeben werden dürfen.

### Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**  
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**  
Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung
- **Aline Reus**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Juliane Dorothea Reichard**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Marco Cybucki**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Mary Gyamfuaa**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Florian Jaacks**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und  
Herausgeber: Blanke Meier Evers  
Rechtsanwälte in Partnerschaft  
Schwachhauser Heerstraße 25  
28211 Bremen

Tel: +49 (0)421 - 696 77-0  
Fax: +49 (0)421 - 696 77-166  
Internet: www.bme-law.de

Redaktion:

E-Mail: [vertriebsrecht@bme-law.de](mailto:vertriebsrecht@bme-law.de)  
Rechtsanwalt Jürgen Evers  
(Verantwortlicher)  
Christina Sues

Druck:

Girzig + Gottschalk, Bremen

Layout und DTP:

Stefanie Schürle