

Submissions ANZEIGER



14.02.2020

Nr. 32

Tageszeitung für öffentliche und private Ausschreibungen sowie Informationen für Baugewerbe, Handwerk, Industrie und Handel

Schulungshaftung im Versicherungs-, Kapitalanlage und Bankvertrieb

Warum auch im PKV-Vertrieb Schulungs- und Vertriebsleiter persönlich haften

VON PM DR. JOHANNES FIALA /
DIPL.-MATH. PETER A. SCHRAMM

No brain – no pain

Landauf Landab beklagen Versicherungsmakler, freie Finanzdienstleister und Bankberater, dass sie auf Vertriebsveranstaltungen von Schulungsleitern eigentlich nur positiv erscheinende Produkteigenschaften durch bunte Bilder, hübsche Flyer und nette Worte erfahren. Negative Produkteigenschaften, vor allem Risiken und Nebenwirkungen, erfährt man dort kaum. **Fortsetzung auf Seite 20**

3933

IBT
Straßen- & Tiefbau
Meisterbetrieb

„Schnell & Zuverlässig“

Tel. 040 688 9315-0 • E-Mail: info@ibtbau.com • Internet: www.ibtbau.com

Schulungshaftung ...

Fortsetzung von Seite 1

So ist es nicht verwunderlich, dass es Vertriebsleitern und -vorständen nur allzu gelegen kommt, wenn primär unkritische Finanzvermittler gesucht werden. Eine allzu gute Vorbildung könnte Skrupel bedeuten, und damit den schmerzfreien Produktverkauf behindern. Wer sich dann etwa die Mühe macht, auch noch das Kleingedruckte einmal selbst nachzulesen, wird am Ende kaum noch zum Vermitteln kommen, und nichts mehr verdienen? Denn wo der Trend zur sprichwörtlichen Blondine im Callcenter oder Vertrieb noch nicht durchgesetzt wurde, hilft Druck durch die Vertriebsführung nur beschränkt weiter.

Persönliche Haftung für vorsätzliche sittenwidrige Schädigung nach § 826 BGB

Eine zentrale Fallgruppe für persönliche Haftung von Vertriebs- und Schulungsleitern sind falsche Auskünfte und/oder Gutachten – insbesondere bei Schulungen oder in Vertriebsunterlagen. Der Klassiker solcher Fälle ist die Schutzbehauptung, dass der X-Strukturvertrieb, der Y-Maklerpool oder das Z-Finanzhaus eine eigene Produktprüfung (selbst oder durch einen beauftragten Experten) durchgeführt habe. Solche Vertriebsmärchen kommen dann ans Licht, wenn die Begutachtung hinterfragt wird. Zumeist existiert sie dann nicht, oder sagt nach genauer Lektüre ganz andere Dinge aus, als geschult.

Haftung für Behauptungen „ins Blaue hinein“

Das OLG Karlsruhe (Urteil vom 22.07.2004, Az. 1 U 58/04) verurteilte den Leiter einer Vertriebsgesellschaft

insbesondere, weil er negative Presseberichte herunter spielte. Die Ermittlungen der StA gegen den Produktgeber verschwieg er komplett.

Das OLG Stuttgart (Urteil vom 30.12.2008, Az.19 U 94/08) verurteilte den Treuhänder eines Kapitalanlagemodells, weil er u. a. die Anleger nicht auf Ermittlungen der BaFin wegen des Verdachts unerlaubten Betreibens von Bankgeschäften durch die Anlagegesellschaft hingewiesen hatte. Wer sich einmal bei Privatbanken umschaute, wundert sich, dass für solche Anlagemodelle die fragliche BaFin-Zulassung weiterhin sogar irgendwo in den Prospektunterlagen benannt wurde.

In diese Kategorie fällt auch die wahrheitswidrige Behauptung des Schulungsleiters, ein Produkt unterfalle beim Produktgeber einem Einlagensicherungssystem (OLG Celle Urteil vom 15.12.2005, Az. 11 U 107/05), wenn damit zu rechnen ist, dass diese Lüge von Vermittlern weitergetragen wird.

Vorstände und Geschäftsleiter haften für defizitäre Schulungen

Genauso sittenwidrig war die Aussage auf einer Schulung, dass der Referent (BGH Urteil vom 28.02.2005, Az. II ZR 13/03) absichtswidrig vorgab, persönlich im Fall des Scheiterns einer Kapitalanlage eintreten zu wollen. Dies hatten dann die Vermittler den Kunden so weitergetragen, die dann im Vertrauen auf diese Seriosität beim Vermittler unterschrieben.

Einem Vorstand wurde es zum Verhängnis (LG Memmingen, Urteil vom

05.02.2009, Az. 3 O 894/08), dass er Vermittler bewusst so geschult hatte, indem er zentrale Risiken des beworbenen Produktes schlicht unter den Tisch fallen lassen. Aus dieser Rücksichtslosigkeit gegenüber der Risikotragfähigkeit der späteren Kunden, indem ein Produkt als risikolos dargestellt wurde, schloss das Gericht auf eine Sittenwidrigkeit. Auch mancher Bankvorstand steht seither im obersten Stockwerk bereit zum Absprung in die Tiefe, denn auch viele Kundenberater werden halbinformiert systematisch zum Produktverkauf gedrängt.

Mit Urteil vom 26.01.2009 (OLG München, Az: 21 U 3291/09) wurde der Chef eines Vertriebsunternehmens nach § 826 BGB verurteilt: Das Oberlandesgericht sah es als erwiesen an, dass bestimmte Vermittler über mehrere Ebenen einer Vertriebsstruktur absichtlich so geschult wurden, dass Risiken bei der Vermittlung verharmlost wurden. Zudem war die Verharmlosung zentrales Ziel der Schulungen gewesen.

Auch das OLG Hamm (Urteil vom 25.02.2010, Az.: 28 U 78/09) sieht in einer Schulung, welche Produktrisiken zu verharmlosen sucht oder gar nicht erst zur Sprache bringt, eine vorsätzliche sittenwidrige Schädigung.

Hoffentlich wird es nicht so schlimm, wie es schon ist (Karl Valentin)

Das OLG Koblenz (Urteil vom 21.10.2005, Az. 8 U 1295/04) verurteilte einen Versicherungsvermittler der einer Kundin zur Altersversorgung u.a. eine fondsgebundene Rentenversicherung i.H.v. 1,05 Mio. vermittelt hatte, obgleich die Kundin nur 270.000 DM aus einem Hausverkauf anlegen konnte. Die Beitragsfreistellung bei der Fonds-

police nach Ersteinzahlung von 150.000 DM hatte der Vermittler als problemlos hingestellt. Dass damit eine vielfach höhere Provision anfällt und durch hohe Kosten sowie Stornoabzüge bei Beitragsfreistellung Verluste entstehen, hat er der Versicherungsnehmerin verschwiegen.

Keine sittenwidrige Schädigung urteilte das Gericht, sondern schlichte Haftung für einen Betrugsschaden, denn der Vermittler hatte den Irrtum erweckt, dass seine Provision nur aus der tatsächlich einbezahlten Versicherungsprämie errechnet würde.

Auch freie PKV-Sprüchemacher zur Vermittlerunterhaltung können haften

Bundesweit werden gewisse Entertainer vom PKV-Vertrieb angeheuert, den Versichererwechsel in der PKV zu fördern. Dabei werden zentrale Risiken, etwa der Verlust von Alterungsrückstellung geflissentlich unter den Teppich gekehrt.

Nach dem Motto: „verschenke alles und ziehe nach Monaco, da sind die Menschen reicher!“ wird behauptet, dass der Kunde beim neuen Versicherer gleich Anteil an einer sogar noch viel höheren Alterungsrückstellung hat, so dass man sogar etwas durch den Wechsel dazugewinnt. Dafür haften dann nicht nur der halbwissende Sprüchemacher, sondern auch der Schulungsleiter beim Pool bzw. Versicherer.

Insgesamt gute Aussichten, künftig auf Vermittlung der Arbeitsagentur morgens auf der einen und abends auf der anderen Seite der Autobahn nach Basel neue Betätigungsfelder für die persönliche Zukunft zu erobern, solange die Spargelzeit anhält.

Quelle: www.fiala.de

Gemeinde in Schleswig-Holstein setzt auf Hybridheizungen

Wenn der Wind das Haus erwärmt

An der Küste weht oft ein kräftiger Wind. Den nutzt die Gemeinde Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog im Nordwesten Schleswig-Holsteins mit ihrem Bürger-Windpark zur Erzeugung von grünem Strom. Rund 30 Windenergieanlagen produzieren hier Energie – für insgesamt rund 55.000 Haushalte. Mit dem Ökostrom betreiben die Bürger vor Ort nicht nur ihre elektrischen Geräte, einige nutzen ihn auch zum Heizen. Und zwar immer dann, wenn so viel Windstrom produziert wird, dass ihn

das überregionale Stromnetz nicht mehr aufnehmen kann – und im Normalfall die Windenergieanlagen abgeregelt würden. So macht es auch der Bürgermeister des Ortes, Christian Nissen. Wie die meisten Einwohner im Koog, die in weit auseinander liegenden Höfen leben, heizt auch der Landwirt mit Öl – kombiniert mit grünem Strom in einem Hybridheizsystem. Damit reduziert er seinen CO₂-Ausstoß um ein Vielfaches. Das Haus, in dem der Bürgermeister mit seiner Familie lebt, wurde 1957



Nicht nur klassisches Heizöl lagert im Tank von Familie Nissen: ein neues, treibhausgasreduziertes Heizöl wurde beigemischt und lässt die CO₂-Emissionen des Gebäudes weiter sinken.



Direkt an der Nordsee – also auch von viel Wind umgeben – liegt der Hof von Familie Nissen im Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog.

Fotos: IWO / bpr

gebaut. 2006 bis 2019 wurde es nach und nach modernisiert. Dabei wurde auch die effiziente Öl-Brennwertheizung eingebaut. Die nutzt den Energiegehalt des Heizöls nahezu komplett aus und spart gegenüber der Vorgängeranlage bis zu 30 Prozent Energie und Kosten ein. Zusätzlich ist auf den Dächern neben einer Solarthermieanlage für Warmwasser und Heizungsunterstützung auch eine Photovoltaikanlage installiert, die Solarstrom produziert.

Neuer Brennstoff lässt CO₂-Emission weiter sinken

Familie Nissen nutzt zudem im Rahmen eines Demovorhabens gemeinsam mit dem Institut für Wärme und Oeltechnik (IWO) ein neues, treibhausgasreduziertes Heizöl. Das lässt die CO₂-Emissionen des Gebäudes weiter sinken. Der neue Energieträger wurde dem klassischen Heizöl im Tank beigemischt. Hergestellt wurde der Brennstoff durch die Hydrierung von Reststoffen biogenen Ur-



Baujahr 1957, aber umfangreich modernisiert von 2006 bis 2019 – das Haus von Familie Nissen spart nun eine Menge Energie ein.



Im Zuge der Modernisierung würde eine neue, hocheffiziente Öl-Brennwertheizung eingebaut.

sprungs, also beispielsweise aus Altspeisefetten. Somit steht der Energieträger nicht in Konkurrenz zur Nahrungsmittelherstellung.

Damit auch die Windenergie aus dem Bürger-Windpark zum Heizen genutzt werden kann, musste das Heizsystem von Bürgermeister Nissen um ein strombetriebenes Modul ergänzt werden: Das erwärmt immer dann den Wärmespeicher der Hybridheizung, wenn gerade mehr Windstrom produziert wird, als die überregionalen Stromnetze aufnehmen können. Insgesamt haben 13 Haushalte des Lübke-Koogs nun eine solche Hybridheizung aus modernem Öl-Gerät und elektrischem Wärmeerzeuger. Gemeinsam bilden sie damit die Wind-und-Wärme-Modellregion Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog. Die ist einzigartig in Deutschland und wurde kürzlich als „Klimaaktive Kommune 2019“ ausgezeichnet. Die nordfriesische Gemeinde gewann in der Kategorie „Ressourcen- und Energieeffizienz in der Kommune“. Der Preis, den das Umweltministerium und das Deutsche Institut für Urbanistik vergeben haben, war mit 25.000 Euro dotiert.

Quelle: www.schaal-trostner.de

Submissions ANZEIGER

Submissions-Anzeiger Verlag GmbH
Schopenstehl 15, 20095 Hamburg

Telefon (040) 40 19 40 - 0
Telefax (040) 40 19 40 - 30
E-Mail: info@submission.de

Herausgeber und Geschäftsführer:
Florian Lauenstein
USt.-IdNr. DE 118619873

Impressum

Erscheinungsweise: 5-mal wöchentlich.
Bezugsgebühren: Zeitung Inland monatlich 81,00 Euro einschl. Zustellungsgebühr; Zeitung Ausland 159,20 Euro einschl. Zustellungsgebühr; zzgl. MwSt. eZeitung Inland/Ausland 55,00 Euro zzgl. MwSt. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlages oder infolge von Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag. Nachdruck / Vervielfältigung nur mit ausdrücklicher Genehmigung. Anzeigenpreisliste: 1. Januar 2016.



Erfüllungsort und Gerichtsstand: Hamburg.
Druck: Druckzentrum Nordsee der Nordsee-Zeitung GmbH.
Copyright: Die Publikation, ihre Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung oder Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Verlages. Dies gilt insbesondere auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken, in das Internet oder Intranets sowie in sonstige elektronische Speichermedien.

Service

Ausschreibungen:
Telefon (040) 40 19 40 - 16 / -17
Telefax (040) 40 19 40 - 31
E-Mail: ausschreibungen@submission.de

Kundenservice:
Telefon (040) 40 19 40 - 20 / -35 / -48
Telefax (040) 40 19 40 - 30
E-Mail: kundenservice@submission.de

www.submission.de

Kostenlose Hotline (0800) 664 81 60

Anzeigen:
Alina Rutz
Bianca Waldrich

Telefon (040) 40 19 40 - 13
Telefon (040) 40 19 40 - 15
Telefax (040) 40 19 40 - 30
E-Mail: anzeigen@submission.de

Redaktion:
Telefon (040) 40 19 40 - 40 • E-Mail: redaktion@submission.de