22 C 15/07 (Geschäftsnummer)



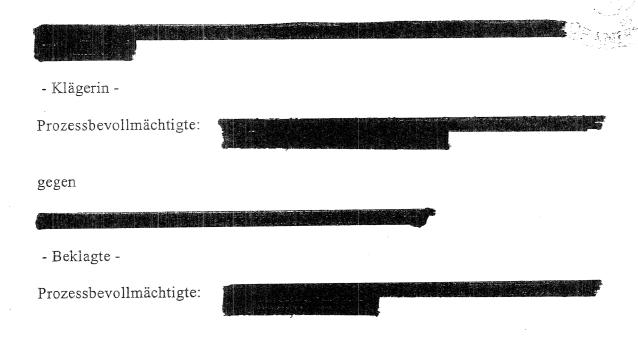
verkündet am 13.02.2008

## **Amtsgericht Oranienburg**

Im Namen des Volkes

## Urteil

In dem Rechtsstreit



hat das Amtsgericht Oranienburg auf die mündliche Verhandlung vom 05. Dezember 2007 durch Richter am Amtsgericht A

für Recht erkannt:

Die Klage wird abgewiesen.

Die Klägerin wird verurteilt, an die Beklagte 380,00 € nebst Zinsen in Höhe von 5% über dem jeweiligen Basiszins seit dem 21.09.2005 sowie 150,00 € außergerichtliche Kosten nebst 5 % Zinsen über dem Basiszinssatz seit dem 23.03.2007 zu zahlen. Im Übrigen wird die Widerklage abgewiesen.

Die Kosten des Rechtsstreits trägt die Klägerin.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Die Klägerin kann die Vollstreckung durch Sicherheitsleistung in Höhe von 120% des zu vollstreckenden Betrages abwenden, sofern nicht die Beklagte vor der Vollstreckung Sicherheit in entsprechender Höhe leistet.

## Tatbestand

Die Klägerin ist Handelsmaklerin. Sie vermittelte der Beklagten eine Lebensversicherung bei der ATLANTICLUX S.A. sowie eine Zusatzversicherung (Sparzielabsicherung) bei der Würzburger Versicherung zur Absicherung der Risiken Arbeits- und Erwerbsunfähigkeit sowie Arbeitslosigkeit. Bei der Lebensversicherung handelt sich um eine sog. Nettopolice.

Am 6.11.2004 unterschrieb die Beklagte neben den vom Zeugen J ausgefüllten Versicherungsanträgen auch die streitgegenständliche Vermittlungsgebührenvereinbarung. Die Vereinbarung enthielt den Vermerk, dass der Handelsmakler von den Versicherungen keine Abschlussprovision für die Vermittlung des Versicherungsvertrags erhält. Laut der Vermittlungsgebührenvereinbarung sollte die Beklagte für die Vermittlung über einen

Zeitraum von drei Jahren monatlich 89,73 € zahlen. Die Beklagte zahlte nur die ersten 4 Raten.

Nach Gesamtfälligstellung und Restschuldverminderung nach § 1 Ziffer 1 der Allgemeinen Bedingungen für die Vermittlungsgebührenvereinbarung begehrt die Klägerin die Zahlung der restlichen Vermittlungsgebühren in Höhe von 2.661,03 € nebst Zinsen für den vermittelten Abschluss.

Die Familie der Beklagten verfügte vormalig bereits über fünf Lebensversicherungen sowie zwei Bausparverträge herkömmlicher Art (Bruttopolicen).

Mit Schreiben vom 08.09.2005 der Brandenburgischen Verbraucherzentrale, die von der Beklagten beauftragt wurde, erklärte die Beklagte die Anfechtung aller am 6.11.2004 abgeschlossenen Verträge wegen arglistiger Täuschung, erklärte hilfsweise die außerordentliche Kündigung und machte ergänzend Schadensersatz geltend. Die Beklagte wurde aufgeordert die bis dahin gezahlten Beträge bis zum 20.09.2005 zurückzuzahlen.

Die ATLANTICLUX S.A. wickelte gemäß Schreiben vom 07.10.2005 -ohne Anerkennung einer Rechtspflicht- die Zusatzversicherung ab (4x 5,54 €), weil die Beklagte aufgrund ihres nur befristeten Arbeitsverhältnisses laut den AGB der Zusatzversicherung nicht versicherbar war. Die FWU Payment Services erstattete daraufhin gemäß Schreiben vom 11.10.2005 insgesamt 39,44 € an die Beklagte.

Die Klägerin behauptet, der Zeuge J habe die Beklagte umfassend über die abgeschlossenen Verträge informiert und beraten sowie über etwaige Risiken aufgeklärt. Die Beklagte habe gesagt, sie sei risikofreudig und sich die Versicherungen nebst Anlagestrategien ihren Bedürfnissen entsprechend ausgesucht. Der Vermittlungsgebührenvertrag sowie die Versicherungsverträge seien auch für die Beklagte offensichtlich voneinander zu trennende Geschäfte gewesen. Das ergebe sich bereits aus der farblichen Abhebung sowie der Perforation.

Die Klägerin ist der Ansicht, Herr J sei ein selbständiger Handelsmakler gemäß § 93 HGB. Ihn träfen keine über die Art, den Inhalt und Umfang des



Versicherungsvertrags hinausgehenden Beratungspflichten, da keine entsprechenden Vereinbarungen vorlagen.

Wegen des weiterreichenden Vortrags der Klägerin wird ausdrücklich auf die Schriftsätze vom 08.12.2006, 03.05.2007, 18.07.2007 und 20.11.2007 nebst Anlagen Bezug genommen.

Die Klägerin beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an sie 2.661,03 € nebst fünf Prozent Zinsen über dem Basiszinssatz seit dem 1.04.06 sowie 165,71 € und weitere 150,47 € nebst 5 € vorgerichtliche Mahngebühren zu bezahlen.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen und die Klägerin widerklagend zu verurteilen, an sie 397,28 € nebst Zinsen in Höhe von 5% über dem jeweiligen Basiszins seit dem 21.9.2005 sowie 373,98 € außergerichtliche Kosten nebst 5% Zinsen über dem Basiszinssatz seit 13.11.2007 zu zahlen.

Die Klägerin beantragt,

die Widerklage abzuweisen.

Die Beklagte behauptet, der Zeuge J habe sie nicht ausreichend, entsprechend ihrer individuellen Versicherungsbedürfnisse, informiert und beraten, sondern lediglich die Unterlagen ausgefüllt und ihr zum Unterschreiben vorgelegt. Sie habe ihm gesagt, dass die Versicherungen der Altervorsorge dienen, Hartz IV fest und ohne Risiko sein sollten. Die Broschüre über die Core Anlagestrategie sei ihr kommentarlos überreicht worden. Weiterhin habe der Beklagte ihr empfohlen, die bestehenden Verträge zu kündigen. Nach der Einwilligung der Beklagten, habe er selbst handschriftlich entsprechende Kündigungsschreiben für die Beklagte verfasst. Der Zeuge J habe auch gewusst, dass sie nur in einem befristeten Arbeitsverhältnis stand.

Der Zeuge J habe sie ferner auch nicht ausreichend über den Charakter des Vermittlungsgebührenvertrags informiert. Die Frage nach dem Haken der Verträge habe er nicht beantwortet. Sie habe nicht gewusst, dass sie die Provision an die

Klägerin unabhängig von den Versicherungsverträgen bezahlen müsse. Für sie haben sich die Verträge als einer dargestellt. Der Zeuge habe aufgrund der überreichten Versicherungsmappe auch gewusst, dass sie bisher nur herkömmliche Versicherungsverträge abgeschlossen hatte. Sie ist der Ansicht, der Zeuge J habe sich bei seinen Beratungen auf ihren Wissensstand einstellen müssen.

Wegen des weiterreichenden Vortrags wird ausdrücklich auf die Schriftsätze vom 09.03.2007, 01.06.2007, 19.06.2007, 14.08.2007 und 29.10.2007 Bezug genommen. Sowie auf das Sitzungsprotokoll vom 5.12.2007 (22 C 48/07 - Anhörung der Beklagten) Bezug genommen.

Das Gericht hat Beweis erhoben durch Vernehmung der zeugen D Gund Norbert June. Wegen der Beweisthemen wird auf die Anlage zum Protokoll, wegen des Ergebnisses der Beweisaufnahme wird auf die Protokolle vom 5.12.2007 Bezug genommen.

## Entscheidungsgründe

Klage und Widerklage sind zulässig.

Die Klage ist unbegründet.

Der Klägerin stehen keine Zahlungsansprüche gegen die Beklagte aus § 652 BGB oder § 346 II Satz 2 BGB zu, denn die Beklagte kann diesen Ansprüchen einen Schadensersatz-, Freistellungsanspruch aus §§ 280 I, 278 BGB wegen mangelhafter Beratung der Beklagten bei Vertragsabschluss entgegenhalten.

Nach der Rechtsprechung des BGH (III ZR 269/06) bestehen für den Makler Beratungs- und Betreuungspflichten grundsätzlich nur im Rahmen des von ihm zu vermittelnden Versicherungsvertrages. Eine aus § 242 BGB abgeleitete weitere Verpflichtung in Bezug auf den Maklervertrag besteht nur dann, wenn wegen besonderer Umstände davon ausgegangen werden muss, dass der Vertragspartner nicht hinreichend unterrichtet ist und die Verhältnisse nicht durchschaut. Der BGH geht davon aus, wenn man einen Makler beauftragt, dem Kunden regelmäßig bewusst ist, dass der Makler eine Provision erhält. Vorliegend bestehen Zweifel daran, dass der Beklagten bewusst sein konnte, dass der Zeuge Jr als



Handelsmakler aufgetreten war, denn der Zeuge hat eingeräumt überhaupt nur ein Produkt, nämlich die Lebensversicherung bei der ATLANTICLUX S.A. über die Klägerin vertrieben zu haben. Ein Makler zeichnet sich jedoch gerade dadurch aus, dass er eine Vielzahl von Produkten vertreibt und vermittelt und auf die Kundenwünsche eingeht. Der Zeuge Jeine konnte eine derartige, normale Maklertätigkeit gar nicht entfalten. Er hat lediglich den Verkauf eines Produkts betrieben, d.h. er hat sein Produkt schön geredet und andere Produkte aufgrund der ihm von der Klägerin überlassenen Unterlagen vergleichend in ein schlechteres Licht gerückt. Es handelt sich dabei um eine typische Verkaufsstrategie, nicht um Maklertätigkeit. Das Gericht geht deshalb davon aus, dass ein Fall atypischer Fall anzunehmen ist und eine erhöhte Aufklärungspflicht, insbesondere auch im Hinblick auf die Vermittlungsgebühren auslöst wird. Der Zeuge Juführte zwar aus, dass auch über die Vermittlungsgebührenvereinbarung gesprochen wurde, jedoch räumte er ein, dass es Missverständnisse gab und dass auch im Nachhinein noch darüber steht zur Überzeugung des gesprochen wurde. Nach Aussage des Zeugen Gi Gerichts fest, dass die Beklagte nicht verstanden hat, was es mit der Vermittlungsgebührenvereinbarung auf sich hat. Die Beklagte hatte zuvor nur "normale" Versicherungen abgeschlossen und ging auch nach der "Beratung" davon aus, dass es sich um eine normale Versicherung handelt. Lediglich aufgrund des entgegengebrachten Vertrauens, wurden die Formulare ohne dem Zeugen Jo kritische Durchsicht unterschrieben. Der Zeuge J hat zwar viel von der Kostentransparenz und niedrigen Kosten als Hauptargument für sein Produkt gesprochen, jedoch mit hinreichender Sicherheit nicht davon, dass die Kosten unabhängig vom Bestand der Versicherung zu entrichten sind. Hierin ist ein Beratungsverschulden zu erblicken.

Eine weitere Aufklärung hätte nach BGH (III 309/04) stattfinden müssen. Der Versicherungsmakler ist Interessenvertreter des Versicherungsnehmers und daher zu einer umfassenden Betreuung aller Versicherungsinteressen seines Kunden und zu einer entsprechenden Beratung in Bezug auf den von ihm vermittelten Versicherungsvertrag verpflichtet. Dies beinhaltet mithin alle Umstände, die aus Sicht und Bedürfnis des Kunden für den Abschluss des Versicherungsvertrages maßgeblich waren.

Nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme hat der Zeuge J weitere Beratungsfehler begangen, weil er auf die Interessen der Beklagten kaum eingegangen ist. Am ehesten wird dies dadurch deutlich, dass eine Zusatzversicherung vermittelte, obwohl das Versicherungsrisiko nach den AGB der Versicherung gar nicht abzusichern war. Nach Überzeugung des Gerichts ist dem Zeugen J mitgeteilt worden, dass sich die Beklagte nur in einem befristeten Beschäftigungsverhältnis befand. Der Zeuge hätte die Beklagte darüber aufklären müssen, dass eine solche Absicherung wegen Arbeitslosigkeit nicht möglich ist.

Die Absicherung war der Beklagten ersichtlich wichtig; auf die Angaben der Beklagten und des Zeugen G wird Bezug genommen, denn aufgrund der eher bescheidenen Einkommensverhältnisse wurden vormals zwei Lebensversicherungsverträge bereits beitragsfrei gestellt und Arbeitslosigkeit konnte jederzeit eintreten.

Es konnte den Interessen der Beklagten auch nicht entsprechen, dass der Zeuge J. bestehende Versicherungen der Beklagten bzw. der Familie G kündigt.

Der Zeuge Jehat in der Beweisaufnahme einen nachdrücklichen Eindruck davon hinterlassen, wie das Verkaufsgespräch abgelaufen war. Ersichtlich ist der Zeuge von dem Produkt, dass er verkauft, dermaßen überzeugt, dass er keinerlei Bedenken dahin hegt, dass sein Produkt das Beste sei. Seine Verkaufsstrategie basiert auf einem festen Muster. Der Zeuge wiederholt gefragt oder ungefragt gebetsmühlenartig was in seinem Verkaufsprospekt dargestellt ist. Er hat auch in der Beweisaufnahme betont, welche hohe Sicherheit und Rendite sein Produkt auszeichnet und es in den meisten Fällen ratsam sei, bestehende Versicherungsverträge zu kündigen oder jedenfalls beitragsfrei zu stellen, um einen Neuabschluss zu realisieren. Zu dieser Einschätzung kommt er aufgrund einer von ihm im Gespräch bzw. beim Besuch erstellten Finanzanalyse.

Das Gericht ist nach der Beweisaufnahme davon überzeugt, dass der Zeuge J auch einen laufenden Lebensversicherungsvertrag (Signal Iduna) der Beklagten gekündigt hat, um Freiraum für den Neuabschluss des neuen Vertrages zu schaffen. Hierbei vermittelte er den Eindruck, dass hierdurch keine Nachteile entstünden bzw.

die Vorteile die Nachteile bei weitem ausgleichen würden. Ohne die Überzeugungskraft des Zeugen John, wäre die Beklagte nicht auf die Idee gekommen laufende Verträge zu kündigen. Die vom Zeugen vorgenommene Finanzanalyse vor Ort kann die Vor- und Nachteile in der Kürze der Zeit gar nicht fundiert beleuchten. Es mag zwar richtig sein, dass nach dem Verkaufsprospekt, mit der Annahme einer 12% Rendite, trotz der Kündigungen, am Ende ein höherer Erlös herauskäme, jedoch wird völlig ausgeblendet welche Verluste durch die Kündigung selbst eintreten und dass es auch Risiken gibt, die zu einem Verlust ggfs. Totalverlust führen könnten. Einen Nachweis für seine Berechnungen hat der Zeuge Jeball zudem nicht bei der Klägerin hinterlassen. Das Gericht geht davon aus, dass ein Beratungsverschulden im Hinblick auf den vermittelten Vertrag anzunehmen ist, wenn man den Abschluss aufgrund vergleichender Berechnungen fördert, ohne diese Berechnungen fundiert und nachvollziehbar zu belegen.

Nach Überzeugung des Gerichts ist der Zeuge Jünnicht auf die individuellen Bedürfnisse der Beklagten eingegangen, er hat nur eine Vermögensanlage angeboten und verkauft. Eine Beratung im Hinblick auf ein anderes risikoärmeres Produkt für die Altersvorsorge nach Maßgabe des § 165 III VVG war gar nicht möglich.

Nach Vorstehendem kann festgestellt werden, dass der Zeuge J "die Interessen der Beklagten nicht betreut hat. Er hat lediglich sein Produkt verkaufen wollen. Ein neuer und dazu risikoreicherer Vertrag war aufgrund der persönlichen Verhältnisse der Beklagten unsinnig, zumal bestehende Verträge gekündigt werden sollten und jederzeit mit dem Ausfall des Arbeitseinkommens und damit der Notwendigkeit der Beitragsfreistellung gerechnet werden konnte, die Zahlungspflicht für die Vermittlung aber trotzdem bestehen bleiben würde.

Der Zeuge J war Erfüllungsgehilfe der Beklagten, so dass sie sich das Verhalten des Zeugen zurechnen lassen muss. Der Zeuge hat ausgeführt, dass er zum damaligen Zeitpunkt allein dieses Produkt vertrieben hat. Insoweit stellt sich schon die Frage, ob überhaupt von einem selbständigen Handelsmakler gesprochen werden kann.

435

Die Belastung der Beklagten mit der Vermittlungsgebühr ist daher als Schaden zu betrachten. Die Beklagte hat den Anspruch auf Freistellung von der Verbindlichkeit.

Die Widerklage ist weitestgehend begründet.

Der Beklagten steht neben der Freistellung auch der Schadensersatzanspruch gemäß § 280 I BGB zu. Sie ist so zu stellen, als wäre der Vertrag nicht geschlossen worden. Die Beklagte hat insgesamt 419,44 € Versicherungsbeiträge und Vermittlungsprovision gezahlt. Aufgrund der Rückabwicklung der Zusatzversicherung sind ihr 39,44 € von der ATLANTICLUX S.A. zurück erstattet worden. Es sind mithin noch 380,00 € Schaden von der Klägerin zu ersetzen. Im Übrigen war die Klage wegen des überschießenden Betrages zurückzuweisen.

Gleichfalls sind die außergerichtlichen, nicht anrechenbaren, Rechtsanwaltskosten in Höhe von 150,00 € als Schaden zu ersetzen, nachdem sich die Klägerin mit der Rückzahlung der Widerklageforderung infolge des Schreiben der Verbraucherzentrale seit dem 21.09.2005 in Verzug befand. Diese Nebenforderung ist allerdings nur in Höhe von 150,00 € bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung schlüssig begründet gewesen, so dass die restliche Nebenforderung abzuweisen war. Nach Vortrag der Beklagten, hatte die Beklagte 150,00 € außergerichtliche Rechtsanwaltskosten selbst getragen. Der neue Vortrag aus dem Schriftsatz 17.01.2008 konnte nicht berücksichtigt werden - § 296 a ZPO.

Der Zinsanspruch ergibt sich aus Verzug §§ 280 I, 286, 288 I BGB.

Die Nebenentscheidungen folgen aus §§ 92 II, Nr. 1 ZPO, 708 Nr. 11, 711 ZPO.

Der Streitwert wird auf (2.661,03+397,28) 3.058,26 € festgesetzt.

Seite 9