© HP_Photo – stock.adobe.com

Grundfähigkeit? Berate ich nicht!

Nach wie vor wird in der Beratung die Grundfähigkeitsversicherung häufig nicht als Alternative zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung in Erwägung gezogen. Wenn eine Berufsunfähigkeitspolice für den Kunden aber keine Option ist, sollten Makler alternative Lösungen aufzeigen. Ein Abbruch der Beratung ist rechtlich riskant, wie ein Rechtsexperte erläutert.

Ein Makler, der reflexartig nur die Berufsunfähigkeitsversicherung anbietet und mögliche Alternativen ausblendet, verletzt seine Beratungspflichten.

Viele Versicherungsmakler betrachten die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als die beste Option zur Absicherung der Arbeitskraft. Das ist nachvollziehbar – so bietet die BU bekanntlich einen sehr umfassenden Schutz, der sich zudem über Jahre etabliert und weiterentwickelt hat.

Zur Weiterentwicklung der Produktlandschaft im Bereich der Arbeitskraftabsicherung gehört ohne Zweifel aber auch die Grundfähigkeitsversicherung, die anders als die BU, dann leistet, wenn definierte körperliche Fähigkeiten verloren gehen.

Dennoch wird nach wie vor in der Beratung die Grundfähigkeitsversicherung häufig nicht als Alternative zur BU in Erwägung gezogen. Dies kann tatsächlich gravierende Folgen nach sich ziehen: Kunden, die aus gesundheitlichen, finanziellen oder beruflichen Gründen keine BU abschließen, bleiben ggf. gänzlich ohne jegliche Absicherung. Dabei könnte eine Grundfähigkeitsversicherung zumindest einen Teil der wirtschaftlichen Risiken auffangen, indem sie den Verlust essenzieller körperlicher Fähigkeiten absichert.

Rechtliche Einordnung und aktuelle Rechtsprechung

Die rechtlichen Rahmenbedingungen zur Beratungspflicht eines Versicherungsmaklers ergeben sich insbesondere aus § 61 Abs. 1 Satz 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Ein Makler, der Kunden zur Arbeitskraftabsicherung berät, ist verpflichtet, sämtliche in Betracht kommenden Produkte zu berücksichtigen, um eine bedarfsgerechte Absicherung zu gewährleisten. Dies bedeu-

tet, dass er nicht nur BU-Produkte anbieten darf, sondern auch alternative Absicherungen, wenn eine BU nicht infrage kommt.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in seinem aktuellen Urteil vom 11.12.2024 (AZ: IV ZR 498/21) klargestellt, dass nicht jeder Versicherungsvertrag, der mit einer Arbeits- oder Erwerbsunfähigkeit in Verbindung steht, automatisch nach § 177 Abs. 1 VVG den gesetzlichen Regelungen der Berufsunfähigkeitsversicherung unterworfen ist. Insbesondere verweist der BGH auf § 177 Abs. 2 VVG, der etwa die Unfallversicherung von der Regelung ausnimmt, obwohl auch dort eine Arbeitsunfähigkeit resultieren kann. Daraus darf aber nicht geschlossen werden, dass der Versicherungsmakler dann nicht mehr über den Abschluss einer Grundfähigkeitsversicherung beraten muss, wenn für den VN keine BU in Betracht kommt. Vielmehr unterstreicht die Entscheidung, dass verschiedene Versicherungsprodukte unterschiedliche Leistungsauslöser haben und nicht einfach als minderwertig oder nachrangig angesehen werden dürfen.

Bereits das Oberlandesgericht (OLG) Dresden stellte in seinem Urteil vom 07.11.2023 (AZ: 4 U 54/23) klar, dass ein Versicherungsmakler die Unterschiede zwischen BU und Grundfähigkeitsversicherung dezidiert erläutern muss. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Versicherungsnehmer besonderen Wert auf eine umfassende Absicherung legt. Eine Beratungspflicht zur Grundfähigkeitsversicherung entfällt nicht einfach deshalb, weil sie nicht identisch zur BU ist. Vielmehr ist der Makler verpflichtet, alle relevanten Optionen zu prüfen, bevor er eine Empfehlung ausspricht.

Umfassende Beratungspflichten

Ein Versicherungsmakler darf seine Beratung daher nicht von vornherein auf BU-Produkte beschränken. Sein Auftrag besteht darin, das von ihm identifizierte Risiko des Kunden so passgenau wie möglich zu versichern. Wenn eine BU für den Kunden keine Option ist, muss er alternative Lösungen aufzeigen, statt die Beratung faktisch abzubrechen. Andernfalls verletzt er seine Beratungspflichten und setzt sich haftungsrechtlichen Risiken aus.

Zudem ist es für den Kunden von zentraler Bedeutung, dass ihm die Unterschiede zwischen BU und Grundfähigkeitsversicherung transparent erklärt werden. Während die BU an die Unfähigkeit zur Ausübung des zuletzt ausgeübten Berufs anknüpft, setzt die Grundfähigkeitsversicherung auf den Verlust definierter körperlicher Grundfähigkeiten. Dies bedeutet, dass der Versicherungsnehmer bei der Grundfähigkeitsversicherung nicht absichert, ob er seinen Beruf weiter ausüben kann, sondern ob bestimmte, in den Bedingungen klar definierte Fähigkeiten verloren gehen. Das muss dem Kunden klargemacht werden, damit er in die Lage versetzt wird, eine Abschlussentscheidung treffen zu können.

Eine fundierte Beratung setzt daher voraus, dass der Makler die Vertragsbedingungen im Detail erläutert – insbesondere, welche Leistungsauslöser bestehen und was Begriffe wie „Greifen", „Knien" oder „Bücken" in den Versicherungsbedingungen konkret bedeuten und nur solche Anbieter in Betracht zieht, die hier verständliche Formulierungen in ihren Versicherungsbedingungen verwenden. Andernfalls riskiert der Kunde, ein Produkt abzuschließen, das nicht seinen Erwartungen und seinem Bedarf entspricht. Die hieraus entstehenden Folgen hat unter Umständen der Versicherungsmakler zu tragen.

Wer nicht berät, riskiert Haftung

Die Ablehnung der Grundfähigkeitsversicherung als vermeintlich minderwertige Absicherung ist nicht nur fachlich fragwürdig, sondern auch rechtlich riskant. Der Versicherungsmakler kann sich seiner Verantwortung nicht entziehen, indem er lediglich BU-Produkte anbietet und Alternativen ignoriert. Vielmehr beginnt an dieser Stelle die eigentliche Beratungspflicht.

Ein Makler, der reflexartig nur die BU anbietet und mögliche Alternativen ausblendet, verletzt seine Beratungspflichten. Nach der Rechtsprechung ist eindeutig, dass eine umfassende Beratung zur Arbeitskraftabsicherung alle verfügbaren Produkte einbeziehen muss. Wer diesen Prozess vorzeitig abbricht oder Alternativen nicht anspricht, riskiert nicht nur eine Haftung, sondern setzt auch seine Reputation aufs Spiel.

Die Devise muss also lauten: Eine fundierte Beratung bedeutet, alle realistischen Optionen zu prüfen – und nicht nur die scheinbar beste oder bekannteste Lösung zu präsentieren. Wer als Makler seinen Kunden die alternative Möglichkeit einer Grundfähigkeitsversicherung vorenthält, setzt ihn wissentlich einem existenziellen Risiko aus. •

Dr. Frank Baumann

Fachanwalt für Versicherungsrecht
und Partner der Sozietät
Wolter Hoppenberg