

## **Rückvergütungen und Innenprovisionen bei Versicherungsverträgen: Ist die aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zu aufklärungspflichtigen Rückvergütungen und Innenprovisionen für den Versicherungsvertrieb anwendbar?**

Für den Finanzdienstleistungsbereich gibt es derzeit eine ganze Reihe von Entscheidungen des Bundesgerichtshofes (BGH) die festlegen, wann aufklärungspflichtige Rückvergütungen oder Innenprovisionen vorliegen. Aufzuklären hat eine Bank im Anlageberatungsverhältnis auch über die Rückvergütung, die an sie umsatzabhängig als Vermittlerin bezahlt wird, und zwar nicht nur dann, wenn die Vergütung die Schwelle von 15 % bezogen auf das Anlagekapital überschreitet (BGH, III ZR 290/04), sondern auch dann, wenn durch den Anspruch auf Rückvergütungen mit Blick auf widerstreitende Interessen eine Gefährdungssituation für den Kunden geschaffen worden ist (BGH, XI ZR 349/99, XI ZR 56/05, XI ZR 510/07, XI ZR 586/07, XI ZR 338/08, XI ZR 308/09, XI ZR 191/10)

Bei Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungen muss der Versicherer nach dem Versicherungsvertragsgesetz sowie der entspr. Info-Verordnung über die in der Prämie einkalkulierten Kosten informieren. Was der Vertrieb an Provisionen bekommt, muss nicht offengelegt werden.

Nach der Rechtsprechung des BGH ist die Aufklärung über die Rückvergütung notwendig, um dem Kunden einen insofern bestehenden Interessenkonflikt der Bank offenzulegen. Erst durch die Aufklärung werde der Kunde in die Lage versetzt, das Umsatzinteresse der Bank selbst einzuschätzen und zu beurteilen, ob die Bank ihm einen bestimmten Titel nur deswegen empfiehlt, weil sie selbst daran verdient. Wenn eine Bank einem Kunden berät, Anlageempfehlungen abgibt und dabei an den empfohlenen Fonds durch Rückvergütungen verdient, seien die Kundeninteressen durch die von der Bank erhaltenen Rückvergütungen gefährdet. Es bestehe die konkrete Gefahr, dass die Bank Anlageempfehlungen nicht allein im Kundeninteresse nach den Kriterien anleger- und objektgerechter Beratung abgibt, sondern zumindest auch in ihrem eigenen Interesse, möglichst hohe Rückvergütungen zu erhalten.

Dieser Gedanke passt auf die Aufklärungspflicht über die Höhe einer Provision für den Versicherungsvertrieb in gleicher Weise. Der BGH stellte zudem in seiner Entscheidung vom 20.01.2009 XI ZR 510/07 fest, dass es einen zivilrechtlich allgemein anerkannten Grundsatz gäbe, eine Gefährdung der Kundeninteressen zu

vermeiden.

Folgerichtig urteilte bereits das LG Heidelberg am 13.07.2010 in 2 O 444/09, dass auch bei der Beratung zu einer fondsgebundenen Lebensversicherung die beratende Bank über die zu verdienenden Innenprovisionen aufklären muss.

Insbesondere Lebensversicherungskunden sollten sich daher genau überlegen, ob sie sich mit den Kaufpreisangeboten der Policenaufkäufer zufrieden geben oder aber sich alle Prämien vom Versicherer zurückholen.