

# Münchener Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz: VVG Band 1: Systematische Darstellungen, Erläuterungen zum EGVVG, §§ 1-99 VVG

Bearbeitet von

Dr. Theo Langheid, Prof. Dr. Manfred Wandt, Prof. Dr. Christian Armbrüster, Prof. Dr. Alexander Bruns, Dr. Carsten Dageförde, Dr. Michael Dettmeier, Prof. Dr. Meinrad Dreher, Dr. Ulrich Eberhardt, Christina Eckes, Dr. Thomas Fausten, Dr. Bernhard Gause, Dr. Joachim Grote, Prof. Dr. Dirk-Carsten Günther, Dr. Dirk Halbach, Dr. Christoph Küppers, Prof. Dr. Dirk Looschelders, Prof. Dr. Egon Lorenz, Dr. Helmut Möller, Christoph Müller-Frank, Dr. Jens Muschner, Prof. Dr. Peter Reiff, Dr. Frank Reinhard, Dr. Peter Reusch, Prof. Dr. Roland Rixecker, Prof. Dr. Heinrich Schradin, Dr. Andreas Schwepcke, Dr. Stefan Segger, Dr. Uta Sigl, Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Ralph Vogelgesang, Prof. Dr. Wolfram Wrabetz

2. Auflage 2016. Buch. Rund 1500 S. In Leinen

ISBN 978 3 406 67311 5

Format (B x L): 16,0 x 24,0 cm

[Recht > Handelsrecht, Wirtschaftsrecht > Versicherungsrecht](#)

Zu [Inhalts-](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Rn. 162 ff.) – ohne weiteres zulässig.<sup>5</sup> Auch ansonsten bestehen derzeit keine Richtlinienvorgaben, an denen § 6 zu messen wäre. Freilich kann das Interesse an einer einheitlichen Auslegung von § 6 und § 61 dazu führen, dass Vorgaben der Vermittlerrichtlinie sich mittelbar auch auf die Anwendung von § 6 auswirken.

Bereits bei der Schaffung von § 42c a. F. ging es dem Gesetzgeber neben der Umsetzung der 5 Vermittlerrichtlinie und der Ausweitung der Pflichten auf den Versicherer um die Kodifizierung der bisherigen **Rechtsprechung**.<sup>6</sup> Schon zuvor wurden nämlich anlassbezogene Aufklärungspflichten aus dem Grundsatz von Treu und Glauben (§ 242 BGB) hergeleitet (Rn. 27 ff.).

Der Gesetzgeber hat in § 6 auf die Begründung einer darüber hinausgehenden **spontanen Auf-** 6 **klärungs- oder Beratungspflicht**, z. B. über alle für die Entscheidung des VN wichtigen Einzelheiten des angebotenen Vertrags über die speziellen Pflichten aus § 7 Abs. 1, 2 hinaus, verzichtet.<sup>7</sup> Vielmehr stellt er in Abs. 1 wie bereits zuvor die Judikatur auf einen die Beratungspflicht auslösenden **Anlass** ab (näher Rn. 26 ff.). Dies verdient Zustimmung, da eine anlassunabhängige Beratungspflicht über das Ziel, dem VN eine eigenverantwortliche Entscheidung zu ermöglichen, hinausginge und eine Überregulierung darstellte.<sup>8</sup> Der Gesetzgeber hat damit jenen Stimmen in der Literatur eine Absage erteilt, die sich vor der Reform für umfassende Beratungspflichten oder zumindest über die sog. Anlassrechtsprechung hinausgehende Pflichten ausgesprochen haben, teils generell,<sup>9</sup> teils jedenfalls für Lebensversicherungsverträge.<sup>10</sup> Jene Stimmen hatten sich bisweilen auf ein Verständnis des Versicherungsvertrags als Geschäftsbesorgungsvertrag gestützt.<sup>11</sup> Teilweise wurden weit reichende Beratungspflichten unter Hinweis auf Treu und Glauben und einen zumindest geschäftsbesorgungsähnlichen Charakter des Versicherungsvertrags angenommen;<sup>12</sup> auch wurde eine Analogie zum Kapitalanlagerecht gebildet.<sup>13</sup> Alle jene Ansätze sind durch die gesetzgeberische Entscheidung in § 6 jedenfalls sub specie der Beratungspflicht des Versicherers nunmehr **überholt**.

Neben den erweiterten allgemeinen (§ 7) und besonderen (s. Vor §§ 6, 7 Rn. 52 ff.) **Informati-** 7 **onspflichten** besteht Bedarf nach einzelfallbezogener **Beratung**. Sie soll dazu beitragen festzustellen, inwiefern wesentliche Informationslücken verblieben sind, die durch individuelle Beratung geschlossen werden müssen, um dem VN eine sachgerechte Entscheidung zu ermöglichen.<sup>14</sup> Allein die Überlassung der AVB und der sonstigen Vertragsinformationen birgt das Risiko, dass der VN diese in ihrer Tragweite nicht versteht oder sie gar nicht zur Kenntnis nimmt. Zur Verschaffung einer angemessenen Entscheidungsgrundlage genügen diese Informationspflichten daher nicht.<sup>15</sup> Der Wert einer Versicherung ergibt sich außerdem besonders aus der optimalen Anpassung an den **persönlichen Deckungsbedarf**, so dass gerade die individuelle, einzelfallbezogene Beratung über die Standardinformation hinaus für den VN oft von großer Bedeutung ist.

## B. Überblick

In Abs. 1 Satz 1 ist eine **vorvertragliche Fragepflicht** hinsichtlich der Wünsche und Bedürfnisse 8 niedergelegt, „soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des VN und dessen Situation hierfür **Anlass** besteht“. Aufgrund dieser Beratungsgrundlage hat der Versicherer den VN, „auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom VN zu zahlenden Prämien, zu **beraten** sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben“.

Der Gesetzgeber hat damit die bisher aus Treu und Glauben hergeleiteten Pflichten neu und 9 bezogen auf die wesentlichen auslösenden Kriterien im Bereich des Versicherungsrechts formuliert und zugleich präzisiert. Gleichwohl handelt es sich bei Abs. 1 um eine **Generalklausel** ohne Aufzäh-

<sup>5</sup> Abschlussbericht S. 14 f.

<sup>6</sup> Regierungsbegr. zu § 42c a. F., BT-Drucks. 16/1935, S. 24.

<sup>7</sup> Abschlussbericht S. 12; *Langheid* NJW 2006, 3317, 3318.

<sup>8</sup> *Armbrüster* ZVersWiss 2008, 425, 427; *Langheid* NJW 2006, 3317, 3318; *Reiff* Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch S. 79; *ders.* VersR 2007, 717, 725; *Halm/Engelbrecht/Krahe/Wandt* 1. Kap. Rn. 272.

<sup>9</sup> *Adams* NVersZ 2000, 49, 61; *Heiss* ZVersWiss 2003, 339 ff.; *Kieninger* AcP 199 (1999), 190 ff.; *ders.* VersR 1998, 5; differenzierend *Miettinen* Pflichten S. 258 ff.

<sup>10</sup> *Schwintowski* VuR 1997, 83, 87.

<sup>11</sup> *H. D. Meyer* ZRP 1990, 424, 428; *Schünemann* JZ 1995, 430, 432; zumindest für Kapitallebensversicherungen *Schwintowski* JZ 1996, 702, 706.

<sup>12</sup> *Heiss* ZVersWiss 2003, 339, 353; letztlich auch *Kieninger* AcP 198 (1998), 190, 224.

<sup>13</sup> *Schwintowski* VuR 1997, 83, 87; differenzierend *Heiss* ZVersWiss 2003, 339, 357 ff., 361; vgl. *Kieninger* AcP 198 (1998), 190, 224.

<sup>14</sup> *Römer* VersR 1998, 1313, 1314.

<sup>15</sup> So bereits *Hoffmann* Verbraucherschutz im Privatversicherungsrecht S. 224 f.

lung von Regelbeispielen. Damit räumt der Gesetzgeber auch künftig der Rechtsprechung eine maßgebliche Rolle ein. Dies bietet die Chance zur Weiterentwicklung ihrer Kasuistik<sup>16</sup> bei gleichzeitiger Flexibilität in der Einzelfallbetrachtung;<sup>17</sup> freilich besteht auch die Gefahr einer uneinheitlichen Handhabung auf der Ebene der Instanzgerichte.<sup>18</sup> Umso wichtiger ist es, die Einzelfälle anhand der beiden genannten Kriterien zu systematisieren (s. Rn. 182 ff. und Rn. 248 ff.).

- 10 Der Gesetzgeber geht mit dem Begriff der **Beratung** dem Wortlaut nach über die in der bisherigen Rechtsprechung angenommenen „Aufklärungs-“ und „Hinweispflichten“ hinaus; er hat mit der Pflicht zur Frage, zur Beratung (einschließlich Begründung) und zur Dokumentation des Rats (s. dazu sogleich) einen **dreifachen Pflichtenkanon** geschaffen (s. Rn. 22 ff., 91 ff.). Gleichzeitig übernimmt er aber das auch von der Rechtsprechung zum früheren Recht herangezogene Kriterium des **Anlasses**; damit lehnt er die von Teilen der Literatur geforderte anlassunabhängige umfassende Beratungspflicht ab (s. Rn. 6). Mit dem Verhältnismäßigkeitsgebot hinsichtlich Beratungsaufwand und Prämie (**Proportionalitätsregel**) wird ein weiteres Kriterium eingeführt (s. Rn. 143 ff.).
- 11 Zeitlich wird die Frage- und Beratungspflicht in Abs. 4 auch auf die Zeit **nach Vertragsschluss** erstreckt, „soweit für den Versicherer ein Anlass für eine Nachfrage und Beratung des VN erkennbar ist“. Damit werden erstmals Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit kodifiziert (zu den Unterschieden zur vorvertraglichen Beratungspflicht s. Rn. 219 ff.).
- 12 Hinsichtlich der vorvertraglichen Beratung besteht nach Abs. 1 Satz 2 eine **Dokumentationspflicht**.
- 13 Der erteilte Rat und die Begründung sind dem VN grundsätzlich in **Textform** zu übermitteln; auf Wunsch des VN oder bei Gewährung vorläufiger Deckung genügt die mündliche Form (Abs. 2; s. dazu Rn. 119 ff.).
- 14 Der VN kann gem. Abs. 3 auf vorvertragliche Beratung und gem. Abs. 4 S. 2 auf Beratung während der Vertragslaufzeit **verzichten** (näher Rn. 162 ff.).
- 15 Bei einer von ihm zu vertretenden Verletzung der Verpflichtungen nach Abs. 1, 2, 4 ist der Versicherer gem. Abs. 5 **schadensersatzpflichtig** (näher Rn. 298 ff.).

## C. Anwendungsbereich

### I. Persönlicher Anwendungsbereich

- 16 Die Pflichten aus § 6 treffen den **Versicherer**. Für Versicherungsvermittler bestehen eigene, inhaltlich weitgehend entsprechende Pflichten aus § 61 und ggf. weitere Pflichten, etwa aus einem Maklervertrag (s. § 61 Rn. 4 ff.).
- 17 Zu beraten ist der **VN**. Ein **Versicherter** muss hingegen grundsätzlich nicht beraten werden. Dies folgt zwar noch nicht zwangsläufig aus dem Wortlaut von § 6, da der Gesetzgeber des VVG bisweilen vom VN spricht und damit den Träger des versicherten Interesses meint, der bei der Fremdversicherung der Versicherte ist (z. B. bei § 86 Abs. 1). Es entspricht jedoch nicht dem aufgezeigten Sinn und Zweck der Beratungspflicht, die Grundlage für eine eigenverantwortliche bedarfsgerechte **Entscheidung** zu schaffen (s. Rn. 2), wenn der Adressat gar nicht Vertragspartner des Versicherers werden soll oder ist. Demgegenüber wird teils eine Ausnahme für den Fall vorgeschlagen, dass die versicherte Person als der „eigentliche Vertragspartner“ des Versicherers anzusehen und dies dem Versicherer erkennbar ist.<sup>19</sup> Dabei geht es insbesondere um die **Gruppenversicherung**. Indessen ist ein Bedürfnis für eine solche Ausnahme regelmäßig nicht ersichtlich (s. aber Rn. 267).<sup>20</sup> Dies gilt auch hinsichtlich der Beratung nach Vertragsschluss, da diese stets jedenfalls dem VN geschuldet ist. Nicht von § 6 erfasst wird auch die Erteilung von Auskünften an **Dritte** (z. B. Kreditgeber).<sup>21</sup>
- 18 Ausnahmsweise treffen den Versicherer freilich außerhalb von § 6 bestimmte **Informationspflichten** gegenüber dem Versicherten bei Lebensversicherungen und Pensionskassen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung (§ 10a Abs. 2 VAG). Aufklärungspflichten nach bisherigem Recht wurden auch gegenüber dem versicherten Arbeitnehmer im Rahmen von (echten) Gruppenversiche-

<sup>16</sup> Schirmer r+s 1999, 133, 137; vgl. auch *Dohmen* Informations- und Beratungspflichten S. 288.

<sup>17</sup> Römer VersR 2007, 618; vgl. auch *S. Lorenz* Der Schutz vor dem unerwünschten Vertrag S. 321, 416.

<sup>18</sup> *Miettinen* Pflichten S. 259; *Stöbener* ZVersWiss 2007, 465, 468.

<sup>19</sup> *Marlow/Spuhl/Spuhl* Rn. 52, 80; *Küster* VersR 2010, 730, 731.

<sup>20</sup> So auch *Herdter* Der Gruppenversicherungsvertrag, 2010, S. 98 f.; *FAKomm-VersR/C. Schneider/Reuter-Gehrken* Rn. 12.

<sup>21</sup> S. dazu *BGH* VersR 2001, 235, 236.

rungsverträgen der betrieblichen Altersvorsorge bejaht.<sup>22</sup> Für eine Erstreckung der Beratungspflichten i. S. von § 6 bieten diese Regeln jedoch keinen Anlass.

## II. Sachlicher Anwendungsbereich

§ 6 bezieht sich auf alle **Versicherungsverträge** i. S. von § 1. Erfasst wird mithin jeder Vertrag, 19 in dem sich eine Seite – der Versicherer – gegen Zahlung einer Prämie verpflichtet, ein bestimmtes Risiko der anderen Seite – des VN oder eines Dritten – durch eine Leistung abzusichern, die er bei Eintritt des vereinbarten Versicherungsfalles zu erbringen hat. Die Beratungspflichten bestehen sowohl vor Vertragsschluss (Abs. 1) als auch während der Laufzeit des Versicherungsvertrags (Abs. 4). Kommt es während der Laufzeit zu Verhandlungen über eine **Änderung** des bestehenden Vertrags, die sich um die Notwendigkeit oder Nützlichkeit eines Neuabschlusses drehen, so leben die umfangreicheren Beratungspflichten nach Abs. 1 wieder auf. **Nachvertragliche** Pflichten regelt § 6 nicht; sie können sich freilich im Einzelfall aus § 242 BGB ergeben (s. Rn. 372). In den Fällen des Abs. 6 sind die Pflichten ausgeschlossen, d. h. für Großrisiken sowie für von Maklern und im Fernabsatz vermittelte Verträge (näher Rn. 345 ff.).

## III. Zeitlicher Anwendungsbereich

§ 6 ist gem. Art. 1 Abs. 1 EGVVG auf alle Verträge anwendbar, die seit dem 1.1.2008 geschlossen 20 werden (**Neuverträge**). Maßgeblich ist der Zugang der zweiten Vertragserklärung, regelmäßig der Annahmeerklärung durch den Versicherer unter Zusendung der Police.

Für **Altverträge** war bis zum 31.12.2008 das VVG a. F. anzuwenden. Nach altem Recht waren 21 noch keine Beratungspflichten kodifiziert; vielmehr galt die sog. Anlassrechtsprechung (s. Rn. 27). Seit dem 1.1.2009 findet das neue Recht auch auf Altverträge uneingeschränkt Anwendung. Problematisch ist dies hinsichtlich abgeschlossener Sachverhalte. Eine echte **Rückwirkung** auch auf diese Fälle hat der Gesetzgeber nicht vorgesehen. Auf Altverträge kommt daher das neue Recht hinsichtlich des Vertragsschlusses nicht zur Anwendung. Tritt der Versicherungsfall erst nach dem 31.12.2008 ein, richten sich zwar insoweit die Rechtsfolgen nach dem neuen VVG.<sup>23</sup> Vorvertragliche Beratungspflichtverletzungen im Rahmen von Altverträgen bestimmen sich jedoch sowohl hinsichtlich der Feststellung einer Pflichtverletzung als auch hinsichtlich der Rechtsfolgen nach altem Recht, auch wenn die Pflichtverletzung erst nach dem 1.1.2009 gerichtlich festgestellt wird. Die Beratungspflicht während der Vertragslaufzeit nach Abs. 4 gilt dagegen ab 1.1.2009 auch für Altverträge.

## D. Vorvertragliche Beratungspflichten (Abs. 1)

### I. Pflichtentrias

Abs. 1 statuiert drei vorvertragliche Pflichten: eine Fragepflicht, eine Beratungspflicht einschließ- 22 lich Begründungspflicht hinsichtlich des erteilten Rates und eine Dokumentationspflicht. Nur ein Teil dieser Pflichtentrias ergibt sich für Vermittler aus der **Vermittlerrichtlinie**, die der Parallelvorschrift des § 61 zugrunde liegt und die damit auch die Auslegung des § 6 beeinflussen kann. Die Richtlinie geht nämlich allein von einer Dokumentationspflicht aus; eine Frage- oder Beratungspflicht lässt sich ihr nicht entnehmen (str.; s. Vor §§ 6, 7 Rn. 34).<sup>24</sup> Der deutsche Gesetzgeber geht daher sowohl hinsichtlich der Vermittler als auch mit der Erstreckung der Pflichten auf die Versicherer über die europarechtlichen Vorgaben hinaus.<sup>25</sup>

**1. Beratungspflicht.** Die bedeutsamste dieser Pflichten ist die Beratungspflicht. Ihre Erfüllung 23 soll die **Entscheidungsgrundlage** des VN verbreitern und ihm eine sachgerechte Entscheidung ermöglichen. Die anderen Pflichten sollen die Erreichung dieses Ziels unterstützen; sie sind quasi „Hilfspflichten“. Dies gilt nicht nur für die Begründungs- und die Dokumentationspflicht (zu ihnen s. Rn. 24 f.), sondern auch für die **Fragepflicht**. Sie dient dazu, zunächst einmal den Beratungsbedarf und im Ergebnis auch den Versicherungsbedarf zu ermitteln. Dies ist in jenen Fällen wichtig, in denen der VN keine hinreichenden Angaben macht, die auf seinen Beratungs- oder Deckungsbedarf schließen lassen. Häufig ist das Versicherungsprodukt an sich für den uninformierten VN derart

<sup>22</sup> OLG Celle VersR 2008, 60, 62 f.; Schirmer VersR 2008, 1473, 1474; vgl. auch Fenyves FS Canaris S. 1367, 1370; Mauersberg VersR 2008, 169, 174; Reinecke RdA 2009, 13, 19; enger Franz VersR 2008, 1565, 1577.

<sup>23</sup> Regierungsbegr., BT-Drucks. 16/3945, S. 118; vgl. auch Funck VersR 2008, 163, 168.

<sup>24</sup> Reiff Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch S. 75.

<sup>25</sup> Zu diesem Schluss kommt auch Reiff VersR 2004, 142, 149.

komplex und schwer verständlich, dass er nicht in der Lage ist, die richtigen Fragen zu stellen oder die wichtigen Punkte von sich aus anzusprechen. Damit sich der Versicherer in solchen Fällen nicht auf die unzureichenden Angaben des VN zurückzieht und den Umfang der Beratung entsprechend begrenzt,<sup>26</sup> hat der Gesetzgeber eine aktive Fragepflicht eingeführt. Der Versicherer muss sich mithin – soweit hierzu ein Anlass besteht (s. Rn. 33 ff.) – selbst um die Schaffung einer hinreichenden Beratungsgrundlage bemühen (näher Rn. 91 ff.).

**24 2. Begründungspflicht.** Gleichfalls der Effektivierung der Beratungspflicht, aber auch der Erleichterung eigenverantwortlicher, sachgerechter Entscheidungen des VN dient die **Begründungspflicht** (näher Rn. 117 f.). Sie soll eine selbstständige Bewertung des erteilten Rates ermöglichen. Ohne die Gründe für den erteilten Rat zu kennen, könnte der VN den Rat des Versicherers nämlich nicht einordnen, sondern er müsste gleichsam blind auf die Auskunft des Versicherers vertrauen. Dies widerspräche der Absicht des Gesetzgebers, die Informationsgrundlage des VN für eine eigenverantwortliche Entscheidung zu verbessern (s. Rn. 2).

**25 3. Dokumentationspflicht.** Auch die Dokumentationspflicht (Abs. 1 Satz 2) dient der Effektivität der Beratung: Sie soll den Informations- und Beratungsstand, der während und nach der Beratung vorlag, auch in der Zeit danach aufrechterhalten, in der die **Entscheidung** möglicherweise erst endgültig gefasst, angesichts des Widerrufsrechts jedenfalls aber geprüft und ggf. revidiert werden kann und sollte.<sup>27</sup> Mithin bezieht sich die Dokumentationspflicht sowohl auf die Beratung als solche als auch auf die erfragten Umstände, den erteilten Rat und seine Gründe.<sup>28</sup> Je nach Komplexität des Versicherungsprodukts kann die Informationsmenge sehr hoch sein. Die Informationen und den erteilten Rat kann sich der VN kaum merken und sie in seine Entscheidung einbeziehen. Die Dokumentation kann der VN hingegen noch einmal durchlesen und zur Prüfung des Produkts und seiner Eignung für den eigenen Bedarf verwenden. Auch während der Vertragslaufzeit bietet es sich an, etwa bei Veränderungen der tatsächlichen Umstände, die Grundlage der ursprünglichen Entscheidung vor Augen zu haben, um zu überprüfen, ob Anlass für eine Anpassung besteht. Zudem erleichtert die Dokumentationspflicht beiden Vertragspartnern auch die **Beweisführung** (näher Rn. 366). Darüber hinaus hat die Dokumentationspflicht eine **Disziplinierungsfunktion** für die Versicherer: Wer seinen Rat dokumentieren muss, wird diesen gewissenhafter vorbereiten und weniger leicht auf sachfremde Erwägungen stützen, als dies etwa im bloßen mündlichen Gespräch möglich ist.

## II. Beratungsanlass

**26** Die Pflichtentrias besteht, sofern aufgrund der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder aufgrund von Umständen in der Person des VN und dessen Situation hierfür Anlass besteht. In diesen Fällen liegt aus Sicht des Gesetzgebers auf Seiten des VN ein Beratungsbedarf vor. Die Aufzählung ist **nicht abschließend**. Auch andere Fälle, in denen ein Beratungsbedarf besteht, können unter Abs. 1 fallen.

**27 1. Anlassrechtsprechung.** Mit dem Begriff „Anlass“ greift der Gesetzgeber die bisherige sog. Anlassrechtsprechung auf. Zwar enthielt das VVG bis zur Reform keine Vorschriften über die Beratung des VN vor Vertragsschluss oder während der Laufzeit des Vertrags. Aufklärungspflichten des Versicherers wurden jedoch (neben und unabhängig von der Maklerhaftung) im Einzelfall aus dem Grundsatz von **Treu und Glauben** gem. § 242 BGB hergeleitet. Auf diese Rechtsprechung kann in gewissem Umfang auch bei Auslegung des Abs. 1 zurückgegriffen werden, da es dem Gesetzgeber bei § 6 erklärtermaßen um die Kodifizierung der bisherigen Rechtsprechung ging.<sup>29</sup> Freilich gewinnt die Beratungspflicht durch ihre Kodifikation und durch die Einführung einer Fragepflicht an Bedeutung.<sup>30</sup>

**28** Das Versicherungsrecht ist nach zutr. Rechtsprechung aufgrund der überlegenen Sachkunde des Versicherers (oder Vermittlers) gegenüber dem VN, aufgrund des Dauerschuldcharakters und des im Vergleich zu anderen Austauschverträgen geringeren Interessengegensatzes in besonderem Maße durch den Grundsatz von **Treu und Glauben** geprägt. Er verpflichtet zur Rücksichtnahme auf die Belange des VN dort, wo die Gefahr besteht, dass dieser aufgrund seiner mangelnden Vertrautheit

<sup>26</sup> Vgl. auch *Fausten* Ansprüche S. 172; *Kieninger* AcP 199 (1999), 190, 207; *Werber* ZVersWiss 1994, 321, 345.

<sup>27</sup> *Stöbener* ZVersWiss 2007, 465, 475.

<sup>28</sup> OLG Karlsruhe VersR 2012, 856, 858 (zu § 61 VVG); FAKomm-VersR/C. *Schneider/Reuter-Gehrken* Rn. 44.

<sup>29</sup> Vgl. Regierungsbegr. zu § 42c a. F., BT-Drucks. 16/1935, S. 24; s. auch *Dörner/Staudinger* WM 2006, 1710, 1711; *Reiff* Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch S. 79 f.

<sup>30</sup> *Schwintowski/Brömmelmeyer/Ebers* Rn. 4; *Franz* VersR 2008, 298; *Marlow/Spuhl/Spuhl* Rn. 92 ff.; *Nigel* Anm. OLG Celle – 8 U 189/07, jurisPR-VersR 5/2008 Anm. 3; *Versicherungsrechts-Handbuch/Rixecker* § 18a Rn. 3; *Römer* VersR 2006, 740, 742; *Schimikowski/Höra* Das neue VVG S. 104.



mit der Materie den Versicherungsschutz verliert oder andere Nachteile erleidet.<sup>31</sup> Die Verletzung einer Aufklärungspflicht konnte deshalb bisher zu einer gewohnheitsrechtlichen Erfüllungshaftung und zur Schadensersatzhaftung (*culpa in contrahendo*) führen.

Nach dieser ständigen Rechtsprechung<sup>32</sup> und überwiegender Ansicht in der Literatur<sup>33</sup> besteht 29 allerdings auch im Versicherungsvertragsrecht grundsätzlich **keine spontane Aufklärungspflicht** hinsichtlich aller Einzelheiten des Vertrags: Der Versicherer muss den VN nicht von sich aus auf sämtliche Einzelheiten des Deckungsumfangs oder auf alle Ausschlussbestimmungen aufmerksam machen.<sup>34</sup> Vielmehr ist es Sache des VN, sich um den von ihm benötigten Versicherungsschutz in eigener Verantwortung zu kümmern und sich die dazu erforderlichen Kenntnisse zu verschaffen,<sup>35</sup> insbesondere die Versicherungsbedingungen zu lesen („**Leseobliegenheit**“) und Nachfragen an den Versicherer zu stellen.<sup>36</sup> Auch zu umfangreichen Befragungen ist der Versicherer grundsätzlich nicht verpflichtet.<sup>37</sup> Grundsätzlich obliegt es umgekehrt dem VN, bei Unklarheiten oder Zweifeln beim Versicherer oder Vermittler rückzufragen.

Von diesem Grundsatz sind jedoch nach der Anlassrechtsprechung sowohl vorvertraglich als auch 30 während der Vertragslaufzeit Ausnahmen zu machen.<sup>38</sup> So ist der Versicherer nur zur Aufklärung über solche Umstände verpflichtet, die von **wesentlicher Bedeutung** sind und den **Vertragszweck** vereiteln können.<sup>39</sup> Darüber hinaus bestehen Aufklärungspflichten nur, soweit das Verhalten des VN Anlass zur Aufklärung bietet.<sup>40</sup> Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Versicherungsvertreter erkennt oder erkennen muss, dass sich der VN über den Umfang der Versicherung **irrig Vorstellungen** macht. In diesem Fall muss der Versicherungsvertreter, auch wenn die Versicherungsbedingungen klar und eindeutig gefasst sind, den VN über den Umfang der Versicherung aufklären.<sup>41</sup> Auch wenn der Versicherer auf Grund der ihm bekannten Umstände erkennen muss, dass das **Deckungsbedürfnis** des VN und damit auch der Vertragszweck verfehlt wird, besteht Anlass zur Aufklärung.<sup>42</sup> Ein Anlass wird im Einzelfall auch dann angenommen, wenn ein durchschnittlicher VN aufgrund schwieriger Sachverhalte und komplizierter Bedingungswerke erkennbar **überfordert** wäre, sich ohne fachkundige Beratung in den betreffenden Versicherungsfragen zurechtzufinden (z. B. beim „Versicherungswert 1914“ in der Gebäudeversicherung),<sup>43</sup> oder in anderen Fällen einer für den versicherungsrechtlichen Laien komplexen und schwer durchschaubaren Rechtslage.<sup>44</sup> Ist ein bestimmter Versicherungsschutz für bestimmte Gewerbetreibende oder Berufstätige zwingend **vorgeschrieben** oder typischerweise **notwendig**, so löst schon die erkennbare Zugehörigkeit zu jener Gruppe eine entsprechende Aufklärungspflicht aus.<sup>45</sup>

<sup>31</sup> BGHZ 48, 7 = NJW 1967, 1756, 1757; BGH VersR 1981, 621, 623; VersR 1985, 943, 944; VersR 1989, 472, 473 = r+s 1989, 58, 59; KG VersR 2009, 343; *Fausten* Ansprüche S. 161, 177; *Heiss* ZVersWiss 2003, 339, 342. Strenger den Unterschied zur Maklerberatung betonend OLG Düsseldorf VersR 1998, 845, 846.

<sup>32</sup> BGH VersR 1967, 25; BGHZ 47, 101 = NJW 1967, 1226, 1229; BGH VersR 1989, 472, 473 = r+s 1989, 58, 59; OLG Düsseldorf VersR 1998, 845, 846; OLG Köln VersR 2012, 472, 473; *Römer* VersR 1998, 1313, 1320 f.; *Schirmer* r+s 1999, 133, 135.

<sup>33</sup> *Fausten* Ansprüche S. 113, 177; *Fenyves* FS Canaris S. 1367, 1377; *Larenz* FS Ballerstedt, 1975, S. 397, 413; *Prölss/Martin/Rudy* Rn. 3; *Römer* VersR 1998, 1313, 1317 ff.; *Werber* ZVersWiss 1994, 321, 328.

<sup>34</sup> OLG Frankfurt VersR 1987, 579; OLG Köln VersR 1996, 1265; OLG Hamm NJW-RR 2001, 239, 240; S. auch *Fenyves* FS Canaris S. 1367, 1377.

<sup>35</sup> OLG Köln r+s 1985, 275; OLG Hamm VersR 1996, 93, 94; OLG Köln VersR 1996, 1265; OLG Hamm r+s 2001, 334, 336 f.

<sup>36</sup> BGHZ 40, 22 = VersR 1963, 768, 769; OLG Frankfurt VersR 1987, 579; OLG Köln VersR 1996, 1265; OLG Koblenz VersR 2009, 248, 249; LG Saarbrücken VersR 2014, 317, 319; vgl. auch *Heiss* ZVersWiss 2003, 339, 342–347; *Miettinen* Pflichten S. 41.

<sup>37</sup> *Römer* VersR 1998, 1313, 1317.

<sup>38</sup> Übersicht bei *Fausten* Ansprüche S. 113, 170; *Fenyves* FS Canaris S. 1367, 1377; *Prölss/Martin/Rudy* Rn. 4; *Römer* VersR 1998, 1313, 1318 ff.; ähnlich *Kieninger* VersR 1998, 5, 8 f.

<sup>39</sup> BGH VersR 1979, 709, 710 f.; VersR 1981, 621, 623; OLG Saarbrücken r+s 1997, 208, 209; OLG Frankfurt VersR 1999, 1397; OLG Stuttgart r+s 2009, 28, 29.

<sup>40</sup> BGH VersR 1967, 25, 26; OLG Hamm r+s 2001, 334, 336 f.

<sup>41</sup> OLG Frankfurt VersR 1987, 579; vgl. auch BGHZ 40, 22 = NJW 1963, 1978, 1979; BGH VersR 1987, 147, 148 = NJW-RR 1987, 473, 474; OLG Köln VersR 1996, 1265 (im Einzelfall ablehnend); *Prölss/Martin/Rudy* Rn. 11.

<sup>42</sup> OLG Karlsruhe VersR 1994, 1169 (Ls.); OLG Köln VersR 1993, 1385, 1386; OLG Hamm VersR 1994, 718 = NJW-RR 1994, 484; AG Mannheim VersR 1985, 985. Vgl. auch BGH VersR 1986, 537, 538 = NJW-RR 1986, 900, 901.

<sup>43</sup> BGH VersR 1989, 472; OLG Köln VersR 1996, 1265; LG Berlin r+s 2009, 112, 113 m. Anm. *Getschmann; Armbrüster* VersR 1997, 931 ff.

<sup>44</sup> OLG Stuttgart NJW-RR 1986, 904, 905; *Fausten* Ansprüche S. 113, 170; *Prölss/Martin/Rudy* Rn. 6 f.

<sup>45</sup> *Fausten* Ansprüche S. 113, 170; *Prölss/Martin/Rudy* Rn. 9; ähnlich *Kieninger* VersR 1998, 5, 8 f.

- 31 **Weitergehende Beratungspflichten** setzen entweder voraus, dass der VN den **Wunsch nach Beratung** deutlich zum Ausdruck bringt und dabei auch klarstellt, gegen welche Gefahren er im einzelnen versichert und über welche anderen Punkte er noch besonders beraten werden will,<sup>46</sup> oder (ausdrücklich oder konkludent) den **Wunsch nach umfassendem oder lückenlosem Versicherungsschutz** äußert.<sup>47</sup> Dabei hat der Versicherer die Umstände, die im Zusammenhang mit dem zu versichernden Risiko stehen, und die persönlichen Verhältnisse des VN zu berücksichtigen.<sup>48</sup> Beratung ist insoweit nur geschuldet, sofern der VN sie **benötigt**.<sup>49</sup> Daran fehlt es bei dem VN **leicht zugänglichen Informationsquellen** wie den AVB und jedenfalls nach der Rspr. zum alten Recht auch bei **eigener Sachkunde** des VN (s. dazu Rn. 160 f.). Die Grenze ist allg. dort zu ziehen, wo der VN nach Treu und Glauben keine Beratung mehr erwarten darf.<sup>50</sup>
- 32 Der Anlass besteht in dem **konkreten Informations- und Beratungsbedürfnis**, das sich nach Abs. 1 insbesondere aus der Komplexität des Versicherungsprodukts und aus Umständen in der Person des VN ergeben kann,<sup>51</sup> aber auch aus anderen Gründen,<sup>52</sup> etwa aus der Veränderung tatsächlicher, rechtlicher oder versicherungstechnischer Gegebenheiten mit Einfluss auf den Versicherungsvertrag. Der Gesetzgeber nimmt damit Bezug auf die bisher von der Rechtsprechung entwickelten Fallgruppen,<sup>53</sup> schließt aber nicht aus, dass es weitere Fälle geben kann. Der Begriff „Anlass“ begrenzt damit einerseits die Reichweite der Beratungspflicht, gewährt aber andererseits eine gewisse Flexibilität.<sup>54</sup>
- 33 **2. Fallgruppen.** Ein die Beratungspflichten auslösender Anlass kann sich nach Abs. 1 aus der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder aus der Person des VN und dessen Situation ergeben. Diese Aufzählung ist nicht abschließend.<sup>55</sup> Ihr lässt sich allerdings eine Unterscheidung zwischen **produkt- und personenbezogenem Beratungsanlass** entnehmen: Hinsichtlich des produktbezogenen Beratungsbedarfs ist grundsätzlich auf den **durchschnittlichen VN** abzustellen. Daneben kann sich zusätzlicher personen- oder situationsbedingter Beratungsbedarf aus individuell-konkreten Gesichtspunkten des Einzelfalls ergeben. Im umgekehrten Fall, dass der VN aufgrund überdurchschnittlicher Sachkunde keiner Beratung bedarf, greift Abs. 1 gleichwohl ein (s. Rn. 161); freilich bleibt dem VN dann die Verzichtsmöglichkeit nach Abs. 3 (s. Rn. 162).
- 34 **a) Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen.** Hierbei geht es um Beratungsbedarf, der sich für den durchschnittlichen<sup>56</sup> VN aus dem Versicherungsprodukt selbst ergibt. Die Schwierigkeit kann sich aus der Komplexität des Produkts als Ganzes oder aus einzelnen vertraglichen Regelungen ergeben, aus der konkreten Vertragsgestaltung (Kombination verschiedener Produkte), aber auch aus der Unübersichtlichkeit der Materie und der Vielzahl von Angeboten auf dem Versicherungsmarkt, deren Unterschiede, Vor- und Nachteile der VN nicht selbstständig zu beurteilen vermag.
- 35 Maßgeblich ist stets das **konkret nachgefragte oder angebotene Produkt**; die Beratung muss sich nicht auf Produkte beziehen, die einen nicht nachgefragten Versicherungsschutz bieten.<sup>57</sup>
- 36 **aa) Komplexität der Versicherung als Ganzes.** Als Rechtsprodukt ist die Versicherung im Vergleich zu anderen Vertragstypen generell wenig anschaulich (s. Vor §§ 6, 7 Rn. 12). Allein hieraus kann jedoch noch kein Beratungsanlass folgen, da dieses vom Gesetzgeber bewusst gewählte Kriterium sonst leerliefe. Demgemäß musste der Versicherer schon nach der bisherigen Rechtsprechung zur Aufklärungspflicht nicht sämtliche vertraglichen Regelungen (insbesondere AVB) erläutern, sondern er konnte sich auch bei komplexen Produkten auf die für den Vertragsschluss **wesentlichen Punkte** beschränken, nämlich auf jene Punkte, die für den Abschluss des konkreten Versicherungsvertrags typischerweise von erheblicher Bedeutung für die Vertragsparteien, vor allem für den VN, sind.<sup>58</sup>

<sup>46</sup> OLG Köln VersR 1996, 1265.

<sup>47</sup> Regierungsbegr., BT-Drucks. 16/3945, S. 48; *Fausten* Ansprüche S. 113, 170; Prölss/Martin/*Rudy* Rn. 13.

<sup>48</sup> Römer VersR 1998, 1313, 1316.

<sup>49</sup> BGH VersR 1992, 217, 218; Römer VersR 1998, 1313, 1316.

<sup>50</sup> Römer VersR 1998, 1313, 1316.

<sup>51</sup> So auch die bisherige Rspr.; OLG Köln VersR 1996, 1265.

<sup>52</sup> Begründung zu § 6 Abs. 4 VVG, RegE v. 11.10.2006, S. 148.

<sup>53</sup> *Dörner* in *Karlsruher Forum* 2000, 2001, S. 39, 47 hat bereits vor Einführung von § 6 produkt- und bedarfsbezogene Aufklärung unterschieden.

<sup>54</sup> Römer VersR 2006, 740, 743; *Schimikowski/Höra* Das neue VVG S. 103.

<sup>55</sup> Regierungsbegr. zu § 42c a. F., BT-Drucks. 16/1935, S. 24; kritisch Prölss/Martin/*Rudy* Rn. 6.

<sup>56</sup> OLG Frankfurt VersR 1999, 1397; Schwintowski/Brömmelmeyer/*Ebers* Rn. 14.

<sup>57</sup> *Armbrüster* Rechtsfragen S. 1, 4 f.

<sup>58</sup> Vgl. zum alten Recht BGH VersR 1975, 77; *Gruber* in *BK* § 43 Rn. 27; vgl. auch OLG Frankfurt VersR 1999, 1397 = r+s 2000, 84, 85; OLG Saarbrücken r+s 1997, 208, 210; LG Düsseldorf, Urt. v. 13.6.2014 – 10 O 86/12, juris Rn. 25; BK/*Gruber* § 43 Rn. 27; s. auch Prölss/Martin/*Rudy* Rn. 20.

Da die generellen **Informationspflichten nach § 7** umfassend ausgestaltet und die Vorgaben 37 der Fernabsatzrichtlinie auf alle Versicherungsverträge ausgeweitet wurden, stellt sich die Frage, in welchem Verhältnis diese Informationen zur durch die Komplexität der Versicherung als Ganzes veranlassten Beratung nach Abs. 1 stehen. Insbesondere mit dem **Produktinformationsblatt** gem. § 4 VVG-InfoV soll dem VN ein Überblick über den Vertragsgegenstand und die wesentlichen vertraglichen Rechte und Pflichten verschafft werden (s. § 4 VVG-InfoV Rn. 2). Die Pflicht zum Hinweis auf wesentliche Risikoausschlüsse findet sich nun auch in dem Katalog des § 4 VVG-InfoV. Allerdings geht die nach § 6 geschuldete Beratung über die bloße (Standard-)Information hinaus, indem sie auf die Umstände des **konkreten Einzelfalls** abstellt und überdies eine **Handlungsempfehlung** beinhaltet (s. Rn. 98). Der Versicherer kann sich daher zwar der Information nach § 7 i. V. m. VVG-InfoV, insbesondere des Produktinformationsblatts als Unterstützung in der Beratung bedienen, dies allein genügt zur Erfüllung der Beratungspflicht aus § 6 jedoch nicht. Die Schwierigkeit der Beurteilung des Beratungsbedarfs lässt sich nicht allein durch Erläuterung und erst recht nicht durch bloße Übergabe der Information beseitigen.<sup>59</sup>

**bb) Komplexität einzelner Abreden.** Ein Beratungsanlass kann auch in einzelnen komplizierten 38 vertraglichen Abreden bestehen. Auch wenn sich der Versicherer im Hinblick auf das Transparenzgebot (s. dazu Vor §§ 6, 7 Rn. 42 ff.) regelmäßig um verständliche Formulierung der AVB bemüht, sind der Verständlichkeit für den durchschnittlichen VN auch aufgrund ihrer rechtsgestaltenden Wirkung Grenzen gesetzt (vgl. Vor §§ 6, 7 Rn. 12). Daher lösen etwa Regelungen, die zwar der Transparenzkontrolle Stand gehalten haben, die dem VN aber ohne **Erläuterung und Einordnung** in den jeweiligen Sachverhalt nicht in ihrer vollen Tragweite bewusst werden, einen Beratungsanlass aus.

Namentlich in einigen Sparten wie der **Kapitallebensversicherung** oder im Bereich von speziellen 39 **Altersvorsorgeprodukten** besteht aufgrund der größeren wirtschaftlichen Bedeutung (Prämienhöhe, langfristige Bindung, Absicherungszweck), vor allem aber wegen der komplexen Vertragsgestaltung höherer Beratungsbedarf dahingehend, welche wesentliche Bedeutung bestimmten vertraglichen Bestimmungen zukommt.<sup>60</sup> Bei **Nettopolicen** muss der Unterschied zur Bruttopolice und die aus der Kostenausgleichsvereinbarung folgende Schlechterstellung des VN im Fall eines Frühstornos erklärt werden.<sup>61</sup>

Ein weiteres Beispiel für einen Beratungsanlass bieten Verweisklauseln in der **Berufsunfähigkeitsversicherung.** Auch die Bedeutung einer Erwerbsunfähigkeitsklausel, d. h. der Unterschied 40 zwischen der Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und jener gegen Erwerbsunfähigkeit, ist zu erläutern.<sup>62</sup> Auch wenn bei einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung nur die Aussetzung der Beitragspflicht zur Hauptversicherung und keine Rentenzahlung oder wenn eine EU-Klausel vereinbart wird, ist hierauf hinzuweisen.<sup>63</sup> Damit sind die Pflichten der Versicherer umfangreicher als bei einfach strukturierten Standard-Versicherungsverträgen.

Auch bei **Standardverträgen** oder solchen mit kurzer Laufzeit und geringer Prämienhöhe kann 41 eine komplexe Klausel im Einzelfall eine Beratung veranlassen.

Zudem können Beratungspflichten bei **unübersichtlicher Tarifgestaltung** bestehen (s. auch 42 Rn. 50).<sup>64</sup> Hier ist erforderlich, dass der Versicherer die verschiedenen Kriterien, die er seiner Tarifgestaltung zugrunde legt (etwa in der Kfz-Versicherung: Alter, Garage etc.), beim VN genau erfragt, um dann die geeigneten Tarife im Einzelnen mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen vorzustellen.<sup>65</sup> Um eine Überforderung beider Vertragspartner zu vermeiden, ist aber auch hier die Beratung auf die für den durchschnittlichen VN **entscheidungserheblichen Gesichtspunkte** zu beschränken.

Die Komplexität des Versicherungsprodukts bietet auch Anlass für eine Beratung, wo der VN die 43 für den Vertragsschluss erforderlichen Angaben nicht machen kann, weil er die entsprechenden Fragen in ihrer Bedeutung nicht richtig erfasst. Standardfall ist die Ermittlung des **Versicherungswerts** (vgl. auch Rn. 209 ff.). Der Versicherer ist zunächst verpflichtet, den VN über Bedeutung und Unterschiede der verschiedenen Definitionen des Versicherungswerts aufzuklären (Neuwert,

<sup>59</sup> *Armbrüster Rechtsfragen* S. 1, 6; *HK-VVG/Münkel* Rn. 13.

<sup>60</sup> OLG Stuttgart BeckRS 2011, 02562; LG Stuttgart VersR 2002, 835 f.; Pröls/Martin/Rudy Rn. 7; *Mietтинен Pflichten* S. 94; *Stöbener ZVersWiss* 2007, 465, 470.

<sup>61</sup> OLG Karlsruhe VersR 2014, 45, 48 mit krit. Anm. *Schwintowski*; LG Saarbrücken VersR 2013, 759, 760.

<sup>62</sup> Enger zum alten Recht OLG Saarbrücken VersR 2007, 235 f.

<sup>63</sup> *Neuhaus r+s* 2008, 449, 456.

<sup>64</sup> *Dörner* in *Karlsruher Forum* 2000, 2001, S. 39, 53; *Römer* VersR 1998, 1313, 1319.

<sup>65</sup> *Neuhaus r+s* 2008, 449, 456; *Stöbener ZVersWiss* 2007, 465, 470.



Zeitwert, gemeiner Wert), damit dieser auf Grundlage jener Informationen den Versicherungswert bestimmen und korrekt angeben kann.<sup>66</sup>

- 44 Die Ermittlung des Versicherungswerts ist dann zwar grundsätzlich Aufgabe des VN, da dieser seine persönlichen Umstände und damit auch die Werthaltigkeit der versicherten Gegenstände besser kennt als der Versicherer. Auch hier bestehen allerdings Ausnahmen, wenn – wie beim Versicherungswert 1914 –<sup>67</sup> besondere **versicherungstechnische Schwierigkeiten** bestehen. Dasselbe gilt, wenn der Versicherer aufgrund der Vielzahl an Versicherungsverträgen über Erfahrungen verfügt, die dem VN fehlen und die den Versicherer besser dazu befähigen, den Versicherungswert zu ermitteln. Der VN darf dann darauf vertrauen, dass der Versicherer ihn an diesen Kenntnissen teilhaben lässt, um die Risiken optimal abzuschließen.<sup>68</sup> Lehnt der Versicherer eine solche Unterstützung ab, so muss zumindest darauf hingewiesen werden, dass der Versicherungswert nur von sachverständiger Seite berechnet werden kann.<sup>69</sup>
- 45 Ein Beratungsanlass besteht darüber hinaus auch hinsichtlich anderer **komplizierter Rechtsbezüge** in den AVB, die der VN nicht selbst verstehen kann, so dass er z. B. Probleme hat, den dort geregelten Verhaltenspflichten nachzukommen.
- 46 Beim Wechsel in die **private Krankenversicherung** muss der Versicherer etwa über die wesentlichen Strukturunterschiede beraten und auf die Tatsache hinweisen, dass die private Versicherung in einigen Fällen weniger Leistungen umfasst als die gesetzliche (vgl. Rn. 200); es besteht aber kein Anlass, jede einzelne, für den überwiegenden Teil der VN unwichtige Leistungsbeschränkung (z. B. für künstliche Befruchtung bei Unfruchtbarkeit des Ehepartners), im Einzelnen zu nennen,<sup>70</sup> sofern der VN nicht konkret danach fragt.
- 47 **cc) Komplexität der Vertragsgestaltung.** Ein Beratungsanlass kann sich auch aus der Komplexität der Vertragsgestaltung insgesamt ergeben, d. h. aus der Schwierigkeit, die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Vertragsteilen oder Versicherungsprodukten zu verstehen sowie Vor- und Nachteile zu erfassen, insbesondere Deckungslücken zu erkennen.
- 48 Vor allem bei der Deckung komplexer **gewerblicher Risiken** wie der Industrie-Feuerversicherung oder der Produkthaftpflichtversicherung spielt dies eine Rolle, wenn erst die Kombination verschiedener Versicherungsprodukte einen lückenlosen Schutz ergibt,<sup>71</sup> und möglicherweise dennoch Restrisiken bleiben, die von keinem der Verträge erfasst werden.<sup>72</sup> Dann muss sich der Versicherer zunächst mit dem Bedarf des VN vertraut machen und diesem einen den abzudeckenden Risiken **entsprechenden Vertrag** anbieten. Ist dies nicht möglich, weil entsprechender Schutz bei ihm **nicht erhältlich** ist, so hat der Versicherer auf die verbleibenden Lücken hinzuweisen (zur – fehlenden – Pflicht, auf Konkurrenzangebote hinzuweisen, s. Rn. 154).
- 49 Komplexe Vertragsgestaltungen treten allerdings keineswegs nur bei gewerblichen Risiken auf, sondern auch im Massengeschäft. So kann ein Anlass zur Beratung bestehen, wenn im Hauptvertrag ausgeschlossene Risiken über **Zusatzversicherungen** gedeckt werden können (s. aber zur Proportionalitätsregel Rn. 143 ff.).<sup>73</sup> Auf die vom Versicherer angebotene Möglichkeit, für den VN vorteilhafte Zusatzklauseln zu vereinbaren, etwa zum Verzicht auf den Einwand einer grob fahrlässigen Herbeiführung des Versicherungsfalles, muss hingewiesen werden.<sup>74</sup>
- 50 Auch unübersichtliche **Tarifgestaltungen**, deren Vor- oder Nachteilhaftigkeit der VN nicht ohne weiteres selbst erkennen kann, begründen einen Beratungsanlass (s. auch Rn. 42).<sup>75</sup> Kommt dem VN etwa im Rahmen der Kfz-Versicherung bereits ein hoher Schadenfreiheitsrabatt zugute, so kann sich auch ein günstiger „Basistarif“ im Schadenfall als erheblich nachteilig erweisen. Gibt es sog. „Basis-“ und „Komforttarife“, die zu unterschiedlichen Prämien dasselbe Risiko in unterschied-

<sup>66</sup> OLG Koblenz r+s 1997, 93, 94 = VersR 1997, 1226; Prölss/Martin/Rudy Rn. 7; Dörner in Karlsruher Forum 2000, 2001, S. 39, 53; Schirmer r+s 1999, 133, 136.

<sup>67</sup> BGH VersR 1989, 472, 473 = r+s 1989, 58, 59.

<sup>68</sup> Römer VersR 1998, 1313, 1320.

<sup>69</sup> BGH VersR 1989, 472, 473 = r+s 1989, 58, 59; Schirmer r+s 1999, 133, 136.

<sup>70</sup> OLG Stuttgart VersR 1999, 1268; a. A. Dörner in Karlsruher Forum 2000, 2001, S. 39, 51.

<sup>71</sup> BGH VersR 1986, 537, 538 = NJW-RR 1986, 900, 901; OLG Köln VersR 1994, 342; Prölss/Martin/Rudy Rn. 7; vgl. auch Versicherungsrechts-Handbuch/Rixecker § 18a Rn. 17. Anders für Versicherung von Mietwagen OLG Köln VersR 1996, 1265, 1266.

<sup>72</sup> OLG Köln VersR 1993, 304, 305 (Verwendung eines Rasenmähertraktors im Betrieb); OLG Saarbrücken r+s 1997, 208, 209; Versicherungsrechts-Handbuch/Rixecker § 18a Rn. 50; a. A. OLG Köln VersR 2000, 352, 354 (Gabelstapler eines Großhandels).

<sup>73</sup> BGH VersR 1975, 77 (Dachdeckerfall); FAKomm-VersR/C. Schneider/Reuter-Gehrken Rn. 30.

<sup>74</sup> Meixner/Steinbeck Das neue Versicherungsvertragsrecht § 1 Rn. 46.

<sup>75</sup> Römer VersR 1998, 1313, 1319; Versicherungsrechts-Handbuch/Rixecker § 18a Rn. 19. Vgl. auch Neuhaus r+s 2008, 449, 456.