

Baufinanzierung mittels Lebensversicherung: Vermittler muss die beste Finanzierung empfehlen

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs treffen den Versicherungs- und Finanzierungsmakler besondere Sorgfaltspflichten. Die Pflichten des Versicherungsmaklers konkretisierte nun LG Itzehoe 7 O 27/09. Er wird regelmäßig vom Kunden beauftragt und als sein Interessen- oder sogar Abschlussvertreter angesehen. Er hat als Vertrauter und Berater des Kunden individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz oft auch kurzfristig zu besorgen. Deshalb ist er dem ihm durch einen Geschäftsbesorgungsvertrag verbundenen Kunden gegenüber üblicherweise sogar zur Tätigkeit, meist zum Abschluss des gewünschten Versicherungsvertrages verpflichtet. Dem entspricht, dass der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersucht, das Objekt prüft und den Kunden als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenes Risiko zu platzieren, unterrichten muss.

Wegen dieser umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Kunden als dessen treuhänderähnlicher bezeichnet und insoweit mit sonstigen Beratern verglichen werden.

Der Versicherungsmakler hat bei der Vermittlung von Finanzierungen dementsprechend die Interessen des Kunden zu wahren und insbesondere auch über Risiken (unsicherer Ertrag der Lebensversicherung) aufzuklären. Insbesondere dann, wenn er Berechnungsbeispiele vorlegt, muss er vorher das Konzept auf Plausibilität hin überprüft haben (BGH III ZR 17/08).

Er hat ferner dem Vertragspartner von vorhandenen Finanzierungsalternativen diejenige zu empfehlen, die den Interessen des jeweiligen Anlegers am Ehesten entspricht (z.Bsp. Marktführer mit höchster Rendite).

Wurden diese Grundsätze nicht eingehalten, stehen dem Kunden des Versicherungsmaklers Schadensersatzansprüche zu.