



Haftung des Finanzierungsmaklers

# Sturmspitze statt Mittelfeld

Längst gilt als Allgemeinplatz, dass sich Vermittler bei der haftungsträchtigen Baufinanzierungsberatung in einem Haifischbecken bewegen. Dabei erweitern Makler häufig ungewollt ihre Haftungsrisiken, indem Sie nur ein Finanzierungskonzept empfehlen und sich dabei auf Beispielrechnungen von Lebensversicherern mit zudem lediglich mittelmäßiger Performance verlassen. Ein Fall vor dem Landgericht Itzehoe zeigt, dass Makler Finanzierungslücken ausgleichen müssen.

In dem vom Landgericht Itzehoe am 29. Oktober 2009 entschiedenen Streitfall war ein Makler mit der Vermittlung einer Finanzierung für ein Immobilienanlagegeschäft beauftragt worden. Das Finanzierungsvolumen belief sich auf rund 195.000 Euro. Die Auftraggeber verfügten über Eigenkapital. Der Makler empfahl ihnen, ein endfälliges Darlehen über das Finanzierungsvolumen abzuschließen, um eine laufende Tilgung zu vermeiden. Das Darlehen sollte aus einer Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag getilgt werden. Dabei legte er die Berechnung eines Lebensversicherers vor, aus der sich die benötigte Ablaufleistung ergab. Die Auftraggeber schlossen daraufhin die entsprechenden Verträge ab. Nachdem der Lebensversicherer Ende 2007 die Ablaufleistung mit nur rund 156.000 Euro beziffert hatte, verklagten die Auftraggeber den Makler. Sie beantragten die Feststellung, dass der Makler sie von Forderungen des Kreditinstituts aus den Darlehen freizuhalten habe und zwar

nach Anrechnung der Ablaufleistung der Lebensversicherung. Der Makler konnte keine Pflichtverletzung erkennen. Er hielt dem Vorwurf der Kläger entgegen, er habe bei Übergabe der Berechnung darauf hingewiesen, dass die Ablaufleistung zwar den Erfahrungswerten aus der Vergangenheit entspreche. Gleichzeitig habe er aber auch darauf hingewiesen, dass sie geringer ausfallen könne. Außerdem hätten die Auftraggeber eine möglichst geringe Prämienbelastung präferiert und sich in Kenntnis des Risikos auf das Finanzierungskonzept eingelassen. Schließlich sei die Auswahl des Versicherers einwandfrei. Es handle sich um einen leistungs-, bonitäts- und servicestarken Versicherer, der Überschüsse erwirtschaftete, die sich mindestens im Mittelfeld des Marktspektrums bewegten.

## Foulspiel durch Falschberatung

Das Landgericht folgte den Ausführungen des Maklers nicht und verurteilte ihn. Zur

Begründung verwies es darauf, dass der Makler die ihm im Versicherungs- und Finanzierungsgeschäft treffenden besonderen Sorgfaltpflichten verletzt habe. Als Vertrauter und Berater des Auftraggebers habe er individuellen und passenden Versicherungsschutz zu besorgen. Auch bei der Vermittlung von Finanzierungen habe

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Makler, die bei der Beratung nur ein Produkt empfehlen, das zudem nicht zu den mit der höchsten Performance gehört, gehen ein Haftungsrisiko ein.
- Auch die Übergabe eines fehlerhaften Berechnungsbeispiels stellt eine Pflichtverletzung dar.
- Beim Beratungsprozess sollten Makler daher stets eine entsprechende Produktvariation vorstellen.

Foto: Walter Luger - Fotolia.com

der Makler die Interessen des Auftraggebers zu wahren und diesen insbesondere auch über die mit dem Geschäft verbundenen Risiken aufzuklären. Er habe seinem Auftraggeber ferner von den vorhandenen Finanzierungsalternativen diejenige zu empfehlen, welche den Interessen des jeweiligen Auftraggebers am Ehesten entspreche. Es spreche bereits vieles dafür, dass der Makler vorsätzlich die ihm obliegenden Pflichten verletzt habe, indem er das tilgungsfreie Darlehen und die tilgungsersetzende Lebensversicherung empfohlen und vermittelt habe. In jedem Fall wäre es erheblich günstiger gewesen, wenn das vorhandene Kapital auf den Kaufpreis verwendet worden und lediglich der Restbetrag durch ein Annuitätendarlehen finanziert worden wäre.

Der Umstand, dass der Auftraggeber infolge der empfohlenen Finanzierungskonzeption per Saldo auf das eingesetzte Kapital eine negative Verzinsung erzielt habe, spreche für eine Pflichtverletzung. Schließlich würden weder der Zinssatz für das Darlehen noch etwaige steuerliche Vorteile die Konzeption rechtfertigen. Denn der vereinbarte Darlehenszinssatz habe eher im oberen Bereich dessen gelegen, was zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses für entsprechende Darlehen üblich gewesen war und der Auftraggeber habe tatsächlich auch keinen steuerlichen Vorteil durch das Finanzierungskonzept erlangt.

Der Makler habe einen weiteren Beratungsfehler begangen, indem er dem Auftraggeber ein Berechnungsbeispiel vorgelegt habe, mit dem der Anschein erweckt werde, der Auftraggeber könne durch Abschluss der Lebensversicherung und Zahlung der Einmalprämie sicherstellen, dass das notwendige Tilgungskapital aus der Ablaufleistung erbracht werde. Ebenso wie ein Anlageberater den Anleger falsch berate, wenn er dem Anlageinteressenten in dem Beratungsgespräch einen fehlerhaften Verkaufsprospekt vorlege und diesen zur Grundlage seiner Beratung mache, sei eine Falschberatung durch den Makler auch dann gegeben, wenn dieser ein fehlerhaftes Be-

rechnungsbeispiel verwende. Die Pflichtverletzung stehe aufgrund der Übergabe des fehlerhaften Berechnungsbeispiels fest. Sie hätte nur entfallen können, wenn der Makler diesen Fehler berichtigt hätte. Hierfür aber sei er allein und nicht etwa der Auftraggeber beweispflichtig.

### Tabellenführer wählen oder Alternativen aufzeigen

Ferner habe der Makler dafür einzustehen, dass er den Auftraggeber bei der Auswahl des Versicherers falsch beraten habe. Der Beratungsfehler liege vor allem darin, dass der Makler nicht den Marktführer oder einen anderen Versicherer mit vergleichbarer Performance vorgeschlagen und vermittelt habe, sondern einen im Hinblick auf die Überschussbeteiligung deutlich darunter liegenden Versicherer, der lediglich im Mittelfeld rangiere. Bei der Vermittlung endfälliger Darlehen, die durch eine Lebensversicherung getilgt würden, sei der Makler aber grundsätzlich gehalten, dem Auftraggeber die Versicherung vorzuschlagen und zu vermitteln, die diesem die bestmögliche Finanzierung und Rendite biete. Eine Falschberatung bei der Auswahl des Versicherers liege schon dann vor, wenn der Makler dem Auftraggeber keine Alternativen aufzeige und ihn hierzu im Einzelnen pflichtgemäß berate.

Selbst dann, wenn andere als der ausgewählte Versicherer schlechtere Zinskonditionen für die Darlehen böten, müsse der Makler seinem Auftraggeber diesbezüglich Alternativen unterbreiten und zur Entscheidung überlassen. Da der Auftraggeber bei Wahl eines anderen Versicherers eine Ablaufleistung erzielt hätte, mit der das Darlehen hätte abgelöst werden können, habe der Makler den

### MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter [www.bme-law.de](http://www.bme-law.de) oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

Auftraggeber aus dem Gesichtspunkt der Verletzung des Maklervertrages von den Forderungen freizuhalten, die sich nach Verrechnung der niedrigeren Ablaufleistung des ausgewählten Versicherers mit den Darlehen ergeben.

Die Latte ist für den Makler durch die Entscheidung nicht zu hoch gelegt worden, sondern sie setzt angemessene Qualitätsmaßstäbe für eine hochwertige Beratung. In dieser muss der Makler stets verschiedene Möglichkeiten aufzeigen und gegeneinander abwägen. Berechnungsbeispiele von Versicherern darf er dabei nicht unkommentiert lassen. Dies gilt insbesondere, wenn sie keine Risikohinweise enthalten. Vermittelt der Makler ein endfälliges Darlehen und eine Lebensversicherung zur Tilgungsaussetzung, muss eine ausreichende Ablaufleistung zur Verfügung stehen. Unter diesen Umständen reicht es nicht aus, wenn der Makler einen servicestarken Versicherer auswählt, der sich in der Performance im Mittelfeld des Marktangebots bewegt. Er muss entweder Alternativen anbieten oder sich an der Tabellenspitze orientieren, wenn der Schiedsrichter die rote Karte in der Tasche behalten soll. ■



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.