

Serie: Schadensfall des Monats Mai 2025 / Gastbeitrag von Hans John Versicherungsmakler GmbH: Wenn die Umdeckung zum Crashtest wird.

Dr. Oliver Fröhlich

© Hans John Versicherungsmakler GmbH

Seine Autoversicherung zu wechseln ist eigentlich kein großer Akt: Ein kurzer Anruf beim Makler und dieser kümmert sich. Wenn dieser aber nicht ganz im Thema ist und seinen Kunden mehrfach falsch berät, kann das schnell teuer werden.

Einfacher Wechsel mit schwerwiegenden Folgen – der Sachverhalt

Der Makler wurde vom Kunden gebeten, eine neue, günstigere Police mit besserem Leistungspaket zu finden. Besonders wichtig war ihm dabei die Übernahme seiner Schadenfreiheitsklasse. Ein entsprechender Tarif war schnell gefunden und der Makler telefonierte mit dem Sachbearbeiter der Versicherung. Eine verbindliche Zusage zur Übernahme der Schadenfreiheitsklasse bekam er aber noch nicht. Trotzdem schloss der Makler den neuen Vertrag ohne die Sonderkonditionen ab und riet seinem Kunden, die Beiträge so lange nicht zu zahlen, bis die Schadenfreiheitsklasse übernommen wäre. Der Kunde hielt sich an den Rat seines Maklers und hatte unglücklicherweise zwei Tage später einen Unfall mit seinem Auto, bei dem ein Dritter schuldhaft geschädigt wurde. Doch auch jetzt wiederholte der Makler seine Empfehlung, die Beiträge noch nicht zu zahlen und wieder hielt sich der Kunde daran.

Drei Monate später kündigte die Versicherung den Kfz-Vertrag wegen Nichtzahlung des Erstbeitrags. Zwei weitere Monate später lehnte sie die Regulierung des Unfallschadens ab und forderte zusätzlich vom Kunden über 4.000 Euro zurück, die sie an den Unfallgegner gezahlt hatte. Da der Kunde gar nicht einsah, diese Summe zu übernehmen, wartete er abermals ab und ließ sogar ein Versäumnisurteil gegen sich ergehen. Als er dies und die Folgen realisierte, mehrten sich seine Zweifel an den Ratschlägen des Maklers und er verlangte Schadenersatz von ihm.

Schlechter Rat wird teuer – die Deckungsebene

Der Makler wandte sich an unsere Schadenabteilung. Wir prüften den Fall und äußerten ihm gegenüber schnell erhebliche deckungsrechtliche Bedenken – da er es wirklich besser hätte wissen müssen: Der Versicherungsnehmer muss Erst- und Folgebeträge zwingend vollständig zahlen, um Schutz zu erhalten.

Wir meldeten den Fall der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Maklers, die seinen Vertrag ironischerweise zwischenzeitlich ebenfalls wegen Nichtzahlung der Beiträge gekündigt hatte. Gleichwohl stieg sie in die Prüfung ein und bestätigte unsere Befürchtung: Eine wissentliche Pflichtverletzung durch den Makler schloss den Versicherungsschutz aus!

Kein Schutz für falsche Sicherheit – das Fazit

Dieser Fall macht deutlich: Auch im Alltag vermeintlich einfache Vertragswechsel können aus Haftungsperspektive hochriskant sein. Grundsätzlich gilt es natürlich, vor Vertragsschluss alle schriftlichen Bestätigungen für Absprachen und Sonderkonditionen einzuholen. Nichtsdestotrotz darf ein Kunde niemals in das Messer der Folgen der §§ 37 und 38 VVG gestoßen werden, indem man ihm rät, Erst- oder Folgeprämien nicht zu zahlen.

Über die Hans John Versicherungsmakler GmbH:

Die Hans John Versicherungsmakler GmbH aus Hamburg bietet mit einem Kompetenzteam u. a. aus Volljuristen und Versicherungskaufleuten einen Vollservice in der Vermögensschaden-Haftpflicht an – inklusive umfassender Betreuung im Schadensfall. Die Hans John Versicherungsmakler GmbH ist seit Jahren einer der Marktführer in ihrem Segment.

Ansprechpartner zu dieser Meldung:

Dr. Oliver Fröhlich, Hans John Versicherungsmakler GmbH

E-Mail: schaden@haftpflichtexperten.de