

Allgemeine Vertragsbestimmungen

1 Status des Maklers

transparent-beratend.de Maklerservice UG ist Versicherungs- und Finanzmakler i.S. der §§ 93 HGB, 59 Abs. 3 VVG. Die Leistungen des Maklers erbringen die von Buddenbrock Concepts GmbH und der vB Netzwerk-Partner gemeinsam. Der vB Netzwerk-Partner ist auch zum Abschluss des Maklervertrages für von Buddenbrock bevollmächtigt.

2 Pflichten und Befugnisse

Auftragsgemäß wird der Makler im

2.1 Versicherungsgeschäft

2.1.1 gegenüber dem Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in dessen bestmöglichem Interesse handeln; 2.1.2 den Bedarf, vertragsgegenständliche Risiken zu versichern, auf Grund der von-Buddenbrock-Risikoanalyse nach den Angaben des Kunden, die der Makler auf Schlüssigkeit prüft, ermitteln; 2.1.3 vorhandene vertragsgegenständliche Versicherungen des Kunden darauf überprüfen, ob sie einen bedarfsgerechten Deckungsschutz bieten und ob Optimierungsmöglichkeiten für den Kunden in Bezug auf Bedingungswerk oder Prämie bestehen; 2.1.4 den Versicherer auswählen aus dem Kreis der in der Gesprächsdokumentation dokumentierten Versicherer, mit denen der Makler direkt oder indirekt (d.h. z.B. über Abwicklungsplattformen, Maklerpools oder andere Dienstleister) kooperiert; nach Wahl des Kunden werden die Produkte dabei entweder mittels Computerprogramms oder nach individueller Einschätzung des Maklers ausgewählt; 2.1.5 nur solche Versicherungsanlageprodukte empfehlen, die sich im Ergebnis der vom Makler durchgeführten Befragung des Kunden als für diesen geeignet und angemessen erweisen; 2.1.6 sich bemühen, dem Kunden die Versicherungen aus dem Angebot der vorbeschriebenen Versicherer zu vermitteln; 2.1.7 die im Rahmen der Bedarfsermittlung mit dem Kunden gemäß Gesprächsdokumentation vereinbarten Kriterien für die Auswahl des Versicherers und des Versicherungstarifs (z.B. Preis-/Leistungsverhältnis, Regulierungsverhalten, Spezialisierungsgrad), beachten; 2.1.8 die antragsgemäße Dokumentation der Policen überwachen; 2.1.9 auf Anfrage des Kunden dessen Versicherungen z.B. im Falle von Risikoveränderungen überprüfen und den Kunden zu etwaigen erforderlichen Anpassungen des Versicherungsschutzes oder der Konditionen beraten.

2.2 Finanzanlagegeschäft

2.2.1 ein Anleger- und Bedarfsprofil des Kunden erstellen; 2.2.2 auf Basis des Anlegerprofils ein individuelles Konzept für Vermögensplanung und -anlage in Fonds und/oder Beteiligungen erarbeiten; 2.2.3 vorhandene vertragsgegenständliche Investmentfondsdepots oder Fondsanteile auf Optimierungsmöglichkeiten zu überprüfen; 2.2.4 den Produkthanbieter aus dem Kreis der Produkthanbieter auswählen, mit denen der Makler direkt oder indirekt kooperiert und bei der Auswahl der Produkthanbieter ebenso wie der Produkte, die auf Grund der Bedarfsermittlung und des Anleger- und Bedarfsprofils erarbeiteten Konzeptvorgaben sowie etwaige Kundenwünsche beachten; 2.2.5 sich bemühen, dem Kunden die gewünschten Investmentfondsanteile oder Beteiligungen zu vermitteln; 2.2.6 sofern der Kunde keine Beratung wünscht, die Abwicklungskonditionen für Wertpapiergeschäfte bei der Depotbank zur Verfügung stellen und die Order des Kunden oder dessen Zeichnungsscheine ohne vorherige Beratung unverzüglich an den Produktgeber weiterleiten; 2.2.7 den Kunden mit den Informationen des Produktgebers versorgen und diesem für diesbezügliche Fragen zur Verfügung stehen.

2.3 Finanzierungsgeschäft

2.3.1 den Finanzierungsbedarf des Kunden auf Grundlage der Angaben des Kunden ermitteln, und ein geeignetes Finanzierungskonzept nach den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden erstellen; 2.3.2 vorhandene vertragsgegenständliche Kreditverträge darauf überprüfen, ob Optimierungsmöglichkeiten in den Konditionen bestehen;

2.3.3 den Kreditgeber aus dem Kreis in der Gesprächsdokumentation dokumentierten Kreditinstitute, mit denen der Makler kooperiert, auswählen;

2.3.4 dem Kunden die Gelegenheit zum Abschluss eines Darlehensvertrages nachweisen, der dem erstellten Finanzierungskonzept entspricht;

2.3.4 sich bemühen, dem Kunden den gewünschten Kredit zu vermitteln.

2.4 Immobiliengeschäft

2.4.1 ausgehend vom Bedarfsprofil des Kunden ein individuelles Immobilienkonzept gemeinsam mit dem Spezialisten-Netzwerk erstellen;

2.4.2 auf Basis des Immobilienkonzeptes geprüfte Immobilien aus dem Kreis der in der Gesprächsdokumentation dokumentierten Unternehmen, mit denen der Makler direkt oder indirekt kooperiert ausgewählt und dem Kunden vorgestellt;

2.4.3 nach Wahl des Kunden werden die Produkte dabei entweder mittels Computerprogramms oder nach individueller Einschätzung des Maklers ausgewählt;

2.4.4 sich bemühen, dem Kunden die gewünschte Immobilie zu vermitteln.

2.5 Der Makler ist befugt, Abwicklungsplattformen, Maklerpools oder andere Dienstleister einzuschalten, um seine vertraglichen Pflichten zu erfüllen.

2.6 Bei der Auswahl der Produkthanbieter werden nur solche berücksichtigt, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen sind und ihren Sitz oder eine Niederlassung in Deutschland haben.

2.7 Produkthanbieter, die ihre Produkte ohne Einschaltung von Vermittlern anbieten und Produkthanbieter, die grundsätzlich nicht mit Maklern zusammenarbeiten oder dem Makler keine Vergütung gewähren, werden von dem Makler bei der Auswahl nur berücksichtigt, wenn dies im Einzelfall vereinbart ist.

2.8 Produkte, die in Deutschland nicht zum Vertrieb zugelassen sind, werden weder bei der Auswahl noch bei der Überprüfung berücksichtigt.

2.9 Im Finanzanlagegeschäft werden in die Auswahl und die Überprüfung nur Finanzanlagen i.S.d. § 2 Abs. 6 S. 1 Nr. 8 KWG einbezogen.

2.10 Ist das Finanzierungsgeschäft ein Verbraucherdarlehen, kommt ein Maklervertrag erst zustande, wenn Verbraucher und Makler einen gesonderten Maklervertrag schließen, nachdem der Makler dem Kunden die Informationen gemäß Art. 247 § 13 Abs. 2 und § 13b Abs. 1 EGBGB erteilt hat.

3 Spezialisten-Netzwerk

Der Makler verfügt in den folgenden Bereichen über ein Spezialisten-Netzwerk: betriebliche Altersvorsorge, allgemeine Vorsorge, Sachversicherungen, Krankenversicherung, Finanzierung, Investment, Immobilien, Beratung für Heilberufe.

Im Rahmen der Beratung und Betreuung des Kunden, kann der vB Netzwerk-Partner bei Bedarf auf das von-Buddenbrock-Spezialisten-Netzwerk zurückgreifen, um eine fundierte Beratungsleistung zu gewährleisten. Zentraler Ansprechpartner bleibt dabei für den Kunden der Makler.

4 Dokumentation

4.1 Der Makler dokumentiert die Beratungsleistung und den Auftrag in der Gesprächsdokumentation; der Kunde unterzeichnet diese, erhält eine Kopie und prüft die inhaltliche Richtigkeit.

4.2 Ergebnisse oder Zwischenergebnisse seiner Bemühungen dokumentiert der Makler für den Kunden auf dessen ausdrücklichen Wunsch.

5 Vollmacht

5.1 Die Vertretungsbefugnisse des Maklers gegenüber Produkthanbietern ergeben sich aus der ihm vom Kunden mit gesonderter Urkunde erteilten Vollmacht.

5.2 Es steht nicht im Ermessen des Maklers, darüber zu entscheiden, ob der Kunde ein Geschäft tätigt oder nicht.

5.3 Im Rahmen des Finanzanlagegeschäfts werden Käufe und Verkäufe nur auf ausdrücklichen Kundenwunsch veranlasst.

5.4 Der Makler ist nicht bevollmächtigt, sich Besitz oder Eigentum an Geld oder Investmentanteilen des Kunden zu verschaffen.

5.5 Von der ihm erteilten Vollmacht macht der Makler ausschließlich zur Erfüllung der mit diesem Maklervertrag übernommenen Aufgaben und nur in Abstimmung mit dem Kunden Gebrauch.

Allgemeine Vertragsbestimmungen

6 Geschäftsabwicklung, elektronische Medien

6.1 Der gesamte Geldverkehr wird ausschließlich über die auf den Kunden lautenden Konten oder Depots abgewickelt.

6.2 Von einem etwaigen im Zusammenhang mit dem Abschluss des Geschäfts stehenden Schriftverkehr zwischen dem Kunden und dem Produktanbieter erhält der Makler eine Abschrift.

6.3 Die Abwicklung des Schriftverkehrs oder Datenaustauschs zwischen dem Makler und dem Kunden erfolgt auch mittels E-Mail und anderer elektronischen Kommunikationsmedien.

6.4 Zur Vereinfachung der Geschäftsabwicklung einschließlich des Angebots weiterer Maklerleistungen erklärt sich der Kunde damit einverstanden, dass der Makler ihn telefonisch, per Telefax oder elektronischer Post kontaktiert.

7 Verschwiegenheit

Der Makler sichert Verschwiegenheit über alle im Rahmen des Vertragsverhältnisses bekanntwerdenden Umstände auch über das Vertragsende hinaus zu, soweit der Zweck und die Durchführung des Vertrages dem nicht entgegenstehen oder nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart ist.

8 Maklervergütung

8.1 Für seine Vermittlungs- und Beratungstätigkeit wird der Makler in der Regel durch Provisionen der Produktanbieter vergütet. Im Versicherungsanlage- Finanzanlagen-, Finanzierungs- und Immobiliengeschäft weist der Produktgeber die Maklervergütung in den Prospekten oder sonstigen Produktunterlagen aus.

8.2 Im Finanzanlagegeschäft kann die Provision als einmalige Provision beim Abschluss aus dem Agio oder dem Ausgabeaufschlag und als laufende Provision aus den Transaktionsgebühren und/oder Verwaltungsvergütungen erfolgen.

8.3 Für die Vermittlungs- und Beratungstätigkeit des Maklers entstehen dem Kunden über die dem Produktgeber zu zahlende Prämien, Beiträge, Gebühren und sonstigen Entgelte hinaus keinerlei weitere Kosten für Maklervergütungen. Etwas Abweichendes bedarf der ausdrücklichen Vereinbarung.

8.4 Der Makler informiert den Kunden auf Anfrage über die Provision, die er für das jeweils vermittelte Produkt erhält.

9 Obliegenheiten des Kunden

9.1 Der Kunde informiert den Makler vollständig und wahrheitsgemäß über seine vertragsgegenständlichen Versicherungs-, Vorsorge-, Anlage- sowie Finanzierungswünsche und -bedürfnisse. Ebenso unterrichtet er den Makler über alle für die Beurteilung seiner Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögenssituation, die Erstellung des Bedarfsprofils, die Feststellung der Risikoneigung und die Erarbeitung eines Lösungskonzepts relevanten Verhältnisse. Dazu gehört auch die Information über bereits bestehende oder angebahnte Verträge. Kopien der in seinem Besitz vorhandenen Unterlagen über diese Verträge stellt der Kunde dem Makler zur Verfügung.

9.2 Gesundheitsfragen und risikorelevante Fragen beantwortet der Kunde jeweils selbst wahrheitsgemäß und vollständig. Ungefragt weist der Kunde auf risikorelevante Umstände hin.

9.3 Unverzüglich informiert der Kunde den Makler über Änderungen der betreuten Risiken und seine persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse oder sonstige Umstände, die für den Versicherungsschutz der versicherten oder die Deckung noch unversicherter vertragsgegenständlicher Risiken oder für die für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines gewünschten Vertrages von Belang sind.

9.4 Verletzt der Kunde seine Informationsobliegenheiten, kann dies Rechtsnachteile nach sich ziehen (z.B. Verlust des Versicherungsschutzes) und den Makler berechtigen, den Maklervertrag aus wichtigem Grund zu kündigen.

9.5 Zur Sicherheit über die sachliche und inhaltliche Richtigkeit soll der Kunde die Gesprächsdokumentation unterzeichnen. Sind Gegenstand der Beratung Zweige der Personenversicherung oder wird im Beratungsgespräch die Betreuung weiterer Risiken oder die Beendigung der Betreuung vertragsgegenständlicher Risiken vereinbart oder wird der Makler vom Kunden beauftragt, bestehende Versicherungsverträge zu kündigen, ist die Gesprächsdokumentation vom Kunden zu unterzeichnen.

9.6 Einwände gegen die sachliche Richtigkeit der Gesprächsdokumentation wird der Kunde innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt gegenüber dem Makler geltend machen, andernfalls gilt der Inhalt der Gesprächsdokumentation als sachlich richtig.

10 Haftung

10.1 Der Makler steht dem Kunden nur für grob fahrlässiges oder vorsätzliches Handeln ein, sofern ihm, seinen gesetzlichen Vertretern oder Erfüllungsgehilfen nicht die Verletzung von Pflichten zur Last fällt, die für den Vertrag so wesentlich sind, dass deren Verletzung den Vertragszweck gefährden (Kardinalpflichten). Zu den Kardinalpflichten zählen die in Ziff. 2.1.1. bis 2.1.5, 2.2.1 bis 2.2.5, 2.3.1 bis 2.3.5 und 2.4.1 bis 2.4.4 genannten Pflichten.

10.2 Im Versicherungs- und Finanzanlagegeschäft ist die Haftung für einen von dem Makler nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachten Schaden auf die gesetzliche Pflichtversicherungssumme beschränkt. Sie beträgt seit dem 15. Januar 2018

1,276 Mio. Euro pro Versicherungsfall und 1,919 Mio. Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres. Erscheint dem Kunden die Haftungssumme nicht ausreichend, räumt der Makler ihm die Möglichkeit ein, durch Erhöhung der Deckungssumme der bestehenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung in der vom Kunden gewünschten Höhe und gegen Erstattung der Mehrkosten vorzusorgen.

10.3 Die Haftungsbeschränkungen der Ziff. 10.1. gelten nicht für Schäden infolge einer Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit oder für Fälle einer Haftung für Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung des Maklers, seines gesetzlichen Vertreters oder Erfüllungsgehilfen beruhen.

10.4 Für Schäden infolge einer Obliegenheitsverletzung des Kunden steht der Makler nicht ein. Der Makler übernimmt insbesondere keine Haftung für Schäden, die dem Kunden entstehen, weil dieser den Makler unzureichend unterrichtet hat.

11 Kündigung, Teilbeendigung, Vertragsbeendigung

11.1 Die Kündigung kann auf einzelne betreute Risiken, Verträge oder Geschäfte beschränkt werden.

11.2 Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bleibt von den Regelungen über die ordentliche Kündigung und die Teilkündigung unberührt.

11.3 Der Maklervertrag endet, ohne dass es einer Kündigung bedarf, hinsichtlich der Risiken, für die eine Versicherung nicht binnen sechs Wochen nach Deckungsanfrage des Maklers zu Stande gekommen ist und für die der Makler keine vorläufige Deckung eingeholt hat. Voraussetzung hierfür ist, dass der zunächst ausgewählte Versicherer die Deckung des Risikos abgelehnt hat und der Makler nachweislich bei vier weiteren Versicherern erfolglos angefragt hat, das Risiko zu versichern.

11.4 Wird ein nicht von dem Makler vermittelt Versicherungvertrag, der auf Wunsch des Kunden künftig von dem Makler betreut werden soll, vom Versicherer nicht zur courtagepflichtigen Betreuung für den Makler freigegeben, ist der Makler berechtigt, den Maklervertrag bezogen auf diesen Versicherungsvertrag zu kündigen.

11.5 Außerhalb des Versicherungsgeschäfts endet der Vertrag mit Abschluss des vermittelten Geschäfts. Im Finanzanlagegeschäft obliegt dem Makler die nachwirkende Vertragspflicht, den Kunden mit den Informationen des Produktgebers zu versorgen und diesem für diesbezügliche Fragen zur Verfügung zu stehen, solange der Makler die laufende Provision erhält. Der Makler wird den Kunden unverzüglich informieren, sobald die Voraussetzungen der Informationspflicht entfallen.

11.6 Der Maklervertrag endet auch, ohne dass es einer Kündigung bedarf, mit dem Ablauf des Monats, in dem der Kunde verstirbt.

12 Verjährung

12.1 Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in 12 Monaten, gerechnet von dem Zeitpunkt, in dem sie entstanden sind und der Berechtigte von den anspruchsbegründenden Umständen sowie dem Anspruchsgegner Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen.

12.2 Die vorstehende Regelung gilt nicht für Ansprüche wegen einer Verletzung des Lebens, Körpers oder der Gesundheit wie für vorsätzlich oder grob fahrlässig von dem Makler, seinem gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen herbeigeführte Haftungsansprüche.

Allgemeine Vertragsbestimmungen

13 Herausgabe, Vernichtung von Unterlagen

13.1 Bei Beendigung dieses Vertrages wird der Makler sämtliche Unterlagen, die er aus der Tätigkeit erhält, aufbewahrt und nicht elektronisch archiviert (gescannt) hat, auf Bitte des Kunden an diesen herausgeben oder vernichten. Die Maklervollmacht gibt der Makler unaufgefordert zurück. Nicht von dem Makler herausgegeben werden dieser Vertrag, Vertragsergänzungen, Policen-/Nachtragskopien, Gesprächsdokumentationen sowie sonstige Unterlagen bzw. deren elektronische Archivierung, zu deren Aufbewahrung der Makler gesetzlich verpflichtet ist.

13.2 Nicht herausgegebene Daten wird der Makler sperren.

13.3 Der Makler behält sich das Recht vor, Unterlagen bzw. deren elektronische Archivierung später zu vernichten.

13.4 Bei Vertragsbeendigung übergibt der Makler dem Kunden eine Aufstellung der diesem Vertrag unterliegenden Versicherungsverträge mit einer Beitrags- und Prämienübersicht. Ferner zeigt er dem Kunden einen etwaigen Handlungsbedarf für anstehende Maßnahmen auf.

14 Schlussbestimmungen

14.1 Dieser Vertrag ersetzt etwaige frühere Fassungen des Maklervertrages zwischen den Parteien von dem Wirkungsdatum an, das die Parteien einvernehmlich bestimmt haben.

14.2 Erfüllungsort für alle Leistungen des Maklers ist dessen Sitz.

14.3 Änderungen oder Ergänzungen zu diesem Vertrag bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für die Abbedingung des Schriftformerfordernisses.

14.4 Sollten Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder nichtig sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen, nicht unwirksamen oder nichtigen Bestimmungen hiervon unberührt.

Die Parteien verpflichten sich, die unwirksame oder nichtige Bestimmung durch eine solche zu ersetzen, die dem mit der unwirksamen oder nichtigen Bestimmung wirtschaftlich gewollten am nächsten kommt.