

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für Vermittler – ein überschaubarer Markt ?

Gerade einmal sechs Versicherungsunternehmen und wenige spezialisierte Makler bieten in Deutschland Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für Vermittler an. Daneben können sich Vermittler den benötigten Versicherungsschutz über Pools einkaufen, die jedoch ihrerseits auf dasselbe eingeschränkte Produktangebot zurückgreifen müssen.

Gerade einmal sechs Versicherungsunternehmen und wenige spezialisierte Makler bieten in Deutschland Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für Vermittler an. Daneben können sich Vermittler den benötigten Versicherungsschutz über Pools einkaufen, die jedoch ihrerseits auf dasselbe eingeschränkte Produktangebot zurückgreifen müssen. Dennoch ist es für Vermittler nicht leicht, den richtigen Anbieter zu finden.

Im Grunde lässt sich auf der Angebotsseite der Markt für VSH-Deckungen in drei Sektoren einteilen. Da sind zum einen sechs Versicherungsunternehmen in Deutschland bekannt, die den Vermittlern ein entsprechendes Produktangebot unterbreiten. Diese Gesellschaften sind die Allianz, AXA, ERGO, HDI-Gerling, Nassau und die R+V.

Es finden sich außerdem Konzeptanbieter, die sich auf einen Tarif oder eine beschränkte Auswahl an Versicherungsgesellschaften konzentrieren und einige Spezialmakler, die neben einer individuellen und umfassenden Ermittlung alle am Markt vorhandenen Tarifwerke kennen und bedienen können. Dazu gehören auch mit Versicherern selbst entwickelte Deckungen, die die individuelle Risikosituation des einzelnen Vermittlers so weit wie möglich umfassend abdecken soll.

Bei der Suche nach Konzeptanbietern und Spezialmaklern stößt der Vermittler auf die Namen Ralf W. Barth GmbH, Corporate Insurance, Dannenberg Industrie-Versicherungsmakler GmbH, Hans John Versicherungsmakler GmbH, Ratzke&Ratzke und SLP.

Das Angebot der Konzeptanbieter und Spezialmakler ist ebenso schwierig vergleichbar, wie auch die einzelnen Produkte der genannten Versicherer. Nicht nur, weil sich die Produkte auch immer wieder in gewissen Abständen verändern, sondern auch, weil es im Grunde kaum möglich ist, die am Markt vorhandenen Deckungen in einer Synopse gegenüberzustellen.

Der Vermittler seinerseits hat oft nicht den direkten Zugang zu allen angebotenen Produkten und Konzepten. Und leider zeigt die Praxis, dass für die Suche, oder besser: das Finden des optimalen Versicherungsschutzes nicht ausreichend Zeit und Sorgfalt aufgewendet wird. Was für die Kunden des Vermittlers an Aufwand betrieben wird, wird in eigener Sache vernachlässigt.

Dabei wäre gerade hier allergrößte Sorgfalt dringend geboten. Die Auswahl des VSH-Anbieters sollten Vermittler auf Basis einer persönlichen Einschätzung des Leistungsspektrums des Anbieters und dessen Qualifikation in der Ermittlung und Beratung treffen.

Einige grundlegende Aussagen zu den drei genannten Anbietergruppen geben erste Hinweise auf wesentliche Unterschiede. Durch die Umsetzung der VVG-Reform sind auch die Versicherer gehalten, die Kundenwünsche zu ermitteln, zu beraten, den Rat zu begründen und zu dokumentieren. In wie weit dies in der Praxis geschieht, wenn die Versicherer auf Informationen in ihren Makler-Extranets verweisen, oder der Maklerbetreuer ein Angebot vorlegt, kann nicht pauschal gesagt und nur im Einzelfall überprüft werden. Jedenfalls sind die Versicherer nicht

verpflichtet darauf hinzuweisen, dass beispielsweise ein Wettbewerber einen umfangreicheren oder günstigeren Tarif anbietet. Wenn sich dadurch Lücken oder andere Nachteile für den Vermittler ergeben, dann muss dieser Vermittler diese Nachteile eben in Kauf nehmen. Im direkten Kontakt mit einzelnen Versicherern ist er also sein eigener Berater und bei der Prüfung des Versicherungsumfanges gänzlich auf sich selbst gestellt.

Macht sich also ein Vermittler auf eigene Faust auf die Suche nach einer geeigneten Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, müsste er genau wie bei der Beratung seiner Kunden eine ausgewogene Marktuntersuchung vornehmen und eine hinreichende Zahl von Produkten prüfen und entsprechende Angebote einholen. Hier stellt sich wie immer in diesem Zusammenhang die Frage, welche Anzahl hinreichend ist. Hans-Ludger Sandkühler, Rechtsanwalt und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler (BMVF) e. V., betont in seinen Vorträgen immer wieder, dass es sicherlich hinreichend sein kann, ein Dutzend Hausratsversicherer miteinander zu vergleichen. Bei einem Produkt, bei dem es nur eine Hand voll Anbieter gibt, kann hingegen der Kunde möglicherweise durchaus erwarten, dass die Produkte aller dieser Anbieter verglichen werden.

Eine Alternative für den Vermittler wäre demnach, sich bei einem Konzeptanbieter umzusehen. Der Konzeptanbieter arbeitet mit einer beschränkten Auswahl an Versicherern, manchmal ist es jedoch auch nur ein einzelner Versicherer, mit dem ein Konzept für eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung ausgearbeitet wurde. Durch die Bündelung vieler Verträge versuchen Konzeptanbieter einerseits günstige Prämien, andererseits großzügige Bedingungen auszuhandeln. Selbst da, wo dies gelungen ist und das Ergebnis für den Vermittler passt, kann im Schadenfall der Konzeptanbieter jedoch häufig wegen der wirtschaftlichen Nähe zum Versicherer nur bedingt weiterhelfen. Seiner "Pufferfunktion" zwischen Vermittler, der in diesem Fall Kunde ist, und dem Versicherer kann der Konzeptanbieter gegebenenfalls nur eingeschränkt nachkommen. Und schlussendlich stellt auch ein noch so gutes Konzept seinerseits nur wieder ein einzelnes Produkt dar.

Die bessere Alternative könnte daher die Beratung durch einen Spezial-Makler darstellen. Ein Spezial Makler, der sich ausschließlich oder schwerpunktmäßig mit Vermögensschaden-Haftpflichtdeckungen beschäftigt, kooperiert idealerweise mit mehreren, zumindest den Top fünf Risikoträgern. Nur so kann er jederzeit flexibel im Kundeninteresse agieren. Und der Spezial-Makler ist somit auch deutlich besser in der Lage, die bereits angesprochene „Pufferfunktion“ zwischen Vermittler und Versicherer wahrzunehmen. Als Sachwalter kümmert er sich um eine gründliche Analyse und Risikoermittlung. Seine Angebote weisen den größtmöglichen Leistungs- und Deckungsumfang aus. Seine Aufgabe besteht weiterhin darin, den Vermittler in seiner Eigenschaft als Kunde über den Abschluss hinaus durch jährliche Risikokontrollen zu begleiten. Im Schadenfall fungiert er ebenfalls als Sachwalter und Berater bei der Begleitung der Schadenabwicklung und bei der Überprüfung von Versicherer-Entscheidungen gleichsam wie ein Anwalt.

VSH-Anbieter im Überblick:

VSH-Versicherer:	VSH-Konzeptanbieter:	VSH-Spezialmakler:
<ul style="list-style-type: none"> • Durch die Umsetzung der VVG-Reform sind auch die Versicherer gehalten, die Kundenwünsche zu ermitteln, zu beraten, den Rat zu begründen und zu dokumentieren. • Sie sind aber nicht verpflichtet darauf hinzuweisen, dass beispielsweise ein Wettbewerber einen umfangreicheren oder günstigeren Tarif anbietet. • Wenn sich dadurch Lücken oder andere Nachteile für den Vermittler ergeben, dann muss der Vermittler diese Nachteile in Kauf nehmen. • Die Produktauswahl, auf die zurückgegriffen werden kann, ist hier am geringsten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Der Konzeptanbieter arbeitet mit einer beschränkten Auswahl an Versicherern, oft ist es aber auch nur einer. • Durch die Bündelung vieler Verträge versuchen Konzeptanbieter, einerseits günstige Prämien, andererseits großzügige Bedingungen auszuhandeln. • Selbst da, wo dies gelungen ist und das Ergebnis für den Vermittler passt, kann im Schadenfall der Konzeptanbieter häufig wegen der wirtschaftlichen Nähe zum Versicherer nur bedingt weiterhelfen. • Es besteht die Gefahr, dass in Ermangelung anderer Tarife das eigene Konzept zu optimistisch dargestellt wird. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Spezialmakler kooperiert mit mehreren (zumindest den Top 5) Risikoträgern, um jederzeit flexibel im Kundeninteresse agieren zu können. • Sein Produktportfolio umfasst die größtmögliche Auswahl. • Als Sachwalter kümmert er sich um eine gründliche Analyse und Risikoermittlung. Seine Angebote weisen den größtmöglichen Leistungs- und Deckungsumfang aus. • Auch über den Abschluss hinaus begleitet er seinen Kunden bei der jährlichen Risikokontrolle. • Im Schadenfall fungiert er als Sachwalter bei der Begleitung des Schadens und bei der Überprüfung von Versicherer-Entscheidungen, ähnlich wie ein Anwalt.

Im Vergleich der drei Anbietergruppen schneiden somit die Spezial-Makler mit Abstand am besten ab. Innerhalb dieser Gruppe gibt es große Unterschiede in der Kommunikation, der Arbeitsweise und der Anzahl der angebotenen Produkte und Produktgeber. Eine Anfrage bei den bereits genannten spezialisierten Anbietern macht dies deutlich.

Der erste reagiert auf Anfragen sehr schnell. Mit einer offensichtlich automatisierten eMail stellt Hans John Versicherungsmakler GmbH sofort umfangreiche Informationen und einen Risikoerfassungsbogen per eMail zur Verfügung. Außerdem wird auf ein weiterführendes Online-Angebot verwiesen, wo sich dann auch die Bedingungstexte finden. Unter den PDF-Dokumenten, die der Interessent zugeschickt bekommt, befindet sich unter anderem eine Kundeninformationen, die auf die eingeschränkte Marktkennntnis hinweist. Aus dieser Information geht hervor, dass die beiden Deckungskonzepte von zwei Risikoträgern eingedeckt werden, der Allianz und der R+V. Rückfragen zu den Unterlagen werden sehr schnell und persönlich beantwortet.

Persönlich individuell per Mail und ebenfalls recht schnell - innerhalb von 24 Stunden - meldet sich auf Anfrage der zweite Spezialist, Dannenberg Industrie-Versicherungsmakler GmbH. Hier macht sich ein Mitarbeiter des Maklers bereits bei der Anfrage die Mühe, im Internet über den Anfragenden zu recherchieren. Die Antwort erfolgt nicht standardisiert und automatisiert, sondern persönlich formuliert. Es werden direkt weitere Fragen gestellt und ein allerdings nur einseitiger Risiko-Fragebogen für ein Angebot übermittelt. Auf wie viele Produkte und Produkthanbieter dieser Makler zugreift, ist dieser Information zunächst nicht zu entnehmen.

Ein weiterer Anbieter fällt besonders positiv auf, die Ralf W. Barth GmbH. Bei ihm geschieht nichts ohne persönliche Gespräche, eine ausführliche Risikoanalyse und ausführliche Beratung, wie im Rückruf durch den Anbieter betont wird. Die Reaktion auf Anfragen erfolgt sehr schnell

innerhalb eines Arbeitstages. Er gibt außerdem an, alle Produkte der Top fünf Versicherer und eigene Konzepte anbieten zu können. Sein Angebot umfasst außerdem einen Policen-Check für bereits laufende Verträge.

Drei weitere der angefragten Spezial-Makler reagieren auch innerhalb einer Woche noch nicht. Nach einer Recherche im Internet scheinen diese jedoch auf ein eingeschränktes Produktportfolio zurück zu greifen. Die Vorgehensweise bei der Risikoermittlung und Beratung lässt sich infolge der ausbleibenden Reaktion auf die Anfrage nicht beurteilen.

Lesen Sie in der nächsten Folge: So sollte eine qualitativ hochwertige VSH-Beratung aussehen.

Kontakt:

Volker P. Andelfinger
Tel.: 06346 / 929110
Fax auf Mail: 03212 / 1110634
Mobil: 0177 / 8655371
E-Mail: vpa@palatinus-consulting.eu

Palatinus Consulting
Berwartsteinstraße 21
76855 Annweiler
Webseite: www.palatinus-consulting.eu

