

Eine sorgfältige und umfassende Risikoermittlung – die Basis für einen bestmöglichen Schutz des Vermittlers in der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

**Wir alle werden in vielen Belangen des täglichen Lebens mit aufwändigen Regularien und Bürokratie konfrontiert. Dabei hätten wir es doch gerne einfach, bequem und schnell. Oftmals ist unser Gefühl, dass die Dinge auch einfacher gestaltet werden könnten, berechtigt.
**

Wir alle werden in vielen Belangen des täglichen Lebens mit aufwändigen Regularien und Bürokratie konfrontiert. Dabei hätten wir es doch gerne einfach, bequem und schnell.

Oftmals ist unser Gefühl, dass die Dinge auch einfacher gestaltet werden könnten, berechtigt. Wenn es um die Auswahl der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für den Vermittler geht, kann die Forderung nach einfach, bequem und schnell unliebsame Folgen nach sich ziehen. Insbesondere die Risikoermittlung darf hier keinesfalls vernachlässigt werden. Sie muss mit Akribie und Fachkenntnis erfolgen.

Zur Akribie bei der Risikoermittlung bedarf es mehr als eines DIN A4-Fragebogens. Doch leider finden wir, keinesfalls als Ausnahme, solche „unbürokratischen“ Risikoermittlungsbögen bei Anbietern von VSH-Policen für Vermittler. Beispielsweise auch bei Versicherern, die ihre Vermögensschadenhaftpflichtdeckungen für Vermittler in ihren Online-Auftritten, den Maklerportalen anbieten. Zwar finden sich dort eine Menge Informationen über die Produkte, Bedingungstexte und auch Tarifierungsmöglichkeiten. Die Risikoermittlung beschränkt sich jedoch in der Regel auf wenige Angaben in einem Antragsformular. Das reicht keinesfalls und beinhaltet vor allem für den zu versichernden ein enormes Ablehnungspotenzial im Schadenfall.

Auch Konzeptanbieter und Spezialmakler gehen allzu oft nicht sehr weit über diesen Umfang einer Risikoermittlung hinaus. Fragebögen, die nur die nötigsten Informationen auf einer einzigen Seite abfragen, kommen häufig vor.

Andere Anbieter fragen zumindest nach den mittlerweile typischen Betätigungsfeldern der Vermittler, die wir im Markt neben der reinen Versicherungsvermittlung vorfinden. Ein guter Ansatz. Bei der existenziell wichtigen Deckung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung reicht aber auch ein solcher Fragebogen nicht aus.

Es entsteht bei der Recherche der Eindruck, dass sich die Fragebögen verschiedener Anbieter an deren eingeschränktem Produktangebot orientieren und nur die Fragen gestellt werden, die für das einzelne Produkt oder Konzept relevant sind. Eine korrekte Risikoermittlung hat sich jedoch nicht am Produkt zu orientieren, sondern am zu versichernden Vermittler. Es ist sein Risikoprofil, welches individuell sehr verschieden sein kann und welches in allen Details erfasst und beschrieben werden muss. Andernfalls wird „das Pferd von hinten aufgezäumt“.

Das Risikoprofil des Vermittlers leitet sich aus seinem individuellen Tätigkeitsprofil und seinem Produktsortiment ab. Es ist demnach zunächst zu klären, ob es sich bei dem Vermittler um einen Makler, Mehrfachagenten oder Ausschließlichkeits-Vermittler handelt, der im Auftrag eines einzelnen Versicherungsunternehmens oder eines Vertriebes tätig wird.

Danach ist zu prüfen, in welchen Kundensegmenten und in welchen Sparten er tätig wird. Eine Beratung von Privatkunden ist anders zu bewerten, als die Beratung von Firmen-oder

Industriekunden. Gerade bei Firmen-oder Industriekunden ist es sehr wahrscheinlich, dass von der Beratung auch ausländische Risiken betroffen sind. Aber auch die Schadenhöhe im Falle einer Inanspruchnahme des Vermittlers erreicht hier möglicherweise sehr schnell ganz andere Größenordnungen und muss zur Festlegung der Versicherungssumme berücksichtigt werden.

Vermittler, die ihr Leistungsangebot um die Beratung in der betrieblichen Altersvorsorge erweitern, werden bei kritischer Betrachtung von bedeutsamen arbeits- und steuerrechtlichen Aspekten tangiert.

Jede Produktgruppe oder Sparte bedeutet bei der Tätigkeit des Vermittlers spezielle Risiken. Bereits das reine Spektrum der Versicherungsprodukte bietet bei der Vielzahl der individuell unterschiedlich arbeitenden Vermittler eine eben solche Vielzahl individueller Risikomuster.

Verlässt der Vermittler außerdem das Gebiet seiner Kernkompetenz und vermittelt beispielsweise Immobilien, ergeben sich völlig andere Risikoszenarien. Häufig kommen hier auch noch Tätigkeiten rund um Mietverträge und Hausverwaltung hinzu.

Bewegen sich die Vermittler dann auch noch im Bereich der sonstigen Finanzdienstleistungen, vermitteln Investmentfonds, Rentenfonds, Aktienfonds, offene oder geschlossene Immobilienfonds, internationale Fonds, Leasingfonds, Schiffsbeteiligungen und andere Produkte, dann ist auch diesem Kaleidoskop an unterschiedlichsten Risiken allergrößte Aufmerksamkeit zu widmen. Eine Checkbox mit der Bezeichnung „Sonstige (bitte angeben)“ hat hier lediglich Alibi-Funktion. Der Fragebogen stößt hier selbst in einer größeren Differenziertheit an seine Grenzen. Hier hilft nur noch das beratende Gespräch mit dem Spezialisten.

Diese Beratung kann im Grunde kein Anbieter einzelner oder weniger Produkte leisten. Der Vermittler, der bei dieser Vielfalt von Risiken seiner Sache sicher sein will, tut gut daran, bei der Risikoermittlung auf die Unterstützung eines Spezialisten zu bauen.

Für diesen Spezialisten ist eine gründliche Risikoermittlung die notwendige Basis zur Erstellung eines umfassenden Angebots, für die Zusammenstellung eines ausreichenden, vollständigen Schutzes in der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung des Vermittlers. Das Risikoprofil stellt die Grundlage dar für den Abgleich mit dem Leistungsprofil einer ganzen Reihe von Versicherungslösungen, die er in seinem Portfolio vorhält.

Die Fallstricke, die sich bei mangelhafter Risikoermittlung ergeben, sind vielfältig. Ob nun Prämie bezahlt wird für Risiken, die zwar von der Police abgedeckt werden, jedoch im konkreten Fall gar nicht vorhanden sind, oder ob auf der anderen Seite Risiken übersehen wurden und die nun unversichert bleiben, das Spektrum ist weit. Und es kann nicht oft genug betont werden, dass der Vermittler, der sich seinen VSH-Schutz in eigener Regie zusammenstellt und abschließt, sich dabei vielleicht in einigen Fällen über eine billige Prämie und eine Courtagezahlung in eigener Sache freuen kann, auf der anderen Seite auch selbst die volle Verantwortung für den richtigen Versicherungsschutz trägt. Es sei denn, er entscheidet sich doch lieber für den Experten, der ihn ausführlich berät.

Im folgenden Artikel erfahren Sie, ob Beratungsqualität messbar ist.

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

