

Wer den Schaden hat ... muss häufig um Bedingungen und Deckungsschutz kämpfen? Ein Leitfaden für Vermittler auf der Suche nach der eigenen Vermögensschadenhaftpflicht-Deckung

Mit dem Leitfaden für Vermittler um die eigene optimale VSH -Deckung zu finden, sind wir am Ende einer Serie von Artikeln zum Thema VSH. Es ist mein persönlicher Wunsch, Sie auch über die Erfahrungen während der Recherche zum Thema zu informieren. Das mag journalistisch ungewöhnlich erscheinen, ist aus meiner Sicht aber hilfreich und notwendig.

Mit dem Leitfaden für Vermittler um die eigene optimale VSH -Deckung zu finden, sind wir am Ende einer Serie von Artikeln zum Thema VSH. Es ist mein persönlicher Wunsch, Sie auch über die Erfahrungen während der Recherche zum Thema zu informieren. Das mag journalistisch ungewöhnlich erscheinen, ist aus meiner Sicht aber hilfreich und notwendig.

Beeindruckt haben mich viele Schadenbeispiele, die mir zugetragen wurden. Einige dieser Beispiele waren durchaus geeignet, Kopfschütteln zu verursachen. Zeigen sie doch auf, dass wir es bei der VSH-Deckung mit äußerst komplizierten und komplexen Produkten zu tun haben, bei denen die Juristen (auch in den Schadenabteilungen) offensichtlich immer wieder enorme Interpretations-Spielräume finden. Das ist deren Job und keine Juristen-Schelte. Beispielsweise wie bei diesem Fall:

Ein Vermittler, der Kapitalanlagen und Finanzierungen vermittelte, platzierte eine fremdfinanzierte Rentenversicherung. Das Konzept setzte sich aus einer englischen Lebens-, und Rentenversicherung und einem Investmentfonds zusammen, bei dem zusätzlich ein Darlehen in einer deutlich höheren Summe aufgenommen wurde, da man auf die gute Performance der LV und des Fonds baute und durch die Konstellation die Rendite deutlich erhöhen wollte. Infolge der Finanzkrise reichten nun die Summen zur Deckung der Kredite nicht mehr aus, der Kunde nahm den Vermittler in Haftung. Der VSH-Versicherer jedoch verwies auf Klauseln im Vertrag, demzufolge zwar die Vermittlung jedes der einzeln genannten Produkte versichert war, nicht jedoch die Beratung und Vermittlung der Kombination aus verschiedenen Produkten. Welcher Vermittler, der sich nicht täglich mit VSH-Deckungen befasst, würde diesen Stolperstein erkennen?

Für mich steht daher im Sinne dieses Leitfadens fest, dass sich kein Vermittler selbst um das Besorgen des eigenen VSH-Schutzes kümmern sollte. Dieses Thema gehört in die Hände von Experten, die sich tagtäglich mit dieser sehr speziellen Produktlandschaft befassen. Der direkte Abschluss bei einem der Versicherer ist für den Vermittler mit dem Risiko nicht besprochener und nicht erkannter Deckungslücken verbunden.

Dies bedeutet folgerichtig, dass jeder Vermittler, der dies bisher nicht so gehalten hat, sich auf dem Markt der einschlägigen Anbieter umschaun und seine schon bestehende VSH-Police einem Check durch einen VSH-Spezial -Makler unterziehen sollte. Eine Reihe der wichtigsten Vertreter wurden im Rahmen des Marktüberblicks genannt. Der Zeitaufwand für diese Mühe ist überschaubar und lohnt sich in jedem Fall. Damit eine echte Auswahl sichergestellt ist, sollte der gewählte Berater nicht nur auf einzelne Konzepte oder zwei Produktlinien zugreifen können.

Der Vermittler sollte sich im Gespräch mit einem VSH-Spezial-Makler nicht auf eine allzu unkomplizierte und unbürokratische Risikoermittlung bauen. Wer sich in diesem Thema in der Komfortzone bewegen möchte und eine umfangreiche Risikoermittlung scheut, begibt sich

selbst, wie die zahlreichen Schadenbeispiele zeigen, auf sehr dünnes Eis. Die sehr intensive und detaillierte Risikoermittlung stellt vielmehr das Rückgrat einer qualitativ hochwertigen Beratung dar, ja, sie macht diese erst möglich.

Schließlich sollte sich der Vermittler nicht auf den Ratschlag eines einseitig aufgestellten Beraters verlassen, welcher dieses Produkt eben „zufällig“ auch in seinem Produktkatalog hat. Die Entscheidung, die er für den richtigen Schutz zu treffen hat, trägt er am Ende selbst und damit auch die Verantwortung für die Folgen. Bei der VSH Deckung kommt es im Wesentlichen darauf an, einen Berater an der Seite zu haben, der selbst die komplexe Materie vollständig durchdringt und gleichzeitig in der Lage ist, diese so konzentriert und überschaubar zu erläutern, dass der Vermittler als Kunde eine sichere Entscheidungsgrundlage erhält.

Dennoch gilt: der Vermittler, der sich in Sachen VSH durch einen Experten beraten lässt, gewinnt durch diesen Umstand zumindest auch eine Art Puffer zwischen sich und dem Risikoträger, also dem Versicherungsunternehmen. Er gewinnt bei richtiger Auswahl zudem einen starken Partner, der ihn auch im Schadenfall optimal betreuen wird.

Wenn er in diesem Experten auch noch einen Partner gefunden hat, der gemeinsam mit ihm mindestens jährlich das Risiko und den Vertrag überprüft, sind vermutlich nicht alle, aber doch sicher die meisten Fallstricke im Segment VSH optimal bewältigt.

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

