

VSH-Vertragsarten: Wer die falsche Wahl trifft, hat im Schadenfall das Nachsehen!

**Im Rahmen einer gesetzliche Regelung und der damit einhergehenden Pflichtversicherung stehen Vermittler vor der Frage: Wie versichere ich mich selbst am besten? Vermittler kennen sich zwar gut in ihrer angebotenen Produktpalette aus, doch wenn es um die eigene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung geht, ...
**

Im Rahmen einer gesetzliche Regelung und der damit einhergehenden Pflichtversicherung stehen Vermittler vor der Frage: Wie versichere ich mich selbst am besten? Vermittler kennen sich zwar gut in ihrer angebotenen Produktpalette aus, doch wenn es um die eigene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung geht, stehen sie oftmals ratlos da, oder verlassen sich ungeprüft auf gutgemeinte Ratschläge und Angebote von Ihnen bekannten Marktteilnehmern (Pools, Versicherer etc.). Dieser Beitrag soll Ihnen als Hilfestellung einen Überblick geben, über die verschiedenen Vertragsarten im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und welche Fallstricke, Gefahren oder Risiken hinter den einzelnen Vertragsarten lauern.

Welche gängigen VSH-Vertragsarten gibt es?

Es gibt Einzel-, Rahmen-, Gruppen- und Untervermittlerverträge.

VSH-Einzelverträge

Einzelverträge bieten einen optimalen Versicherungsschutz, wenn diese nicht einfach nur beantragt, sondern im Vorfeld mit dem persönlichen Risikoprofil und den individuellen Bedürfnissen des Vermittlers abgestimmt und ggf. angepasst wurden. Um das vollständige Risiko des Vermittlers richtig einzuschätzen, gilt es, die Historie (Anzahl der Vorverträge, Schäden etc.) genau zu prüfen. Erst dann ist die Frage, welcher Versicherer das Risiko des Vermittlers am besten abdeckt, überhaupt sinnvoll. Die Risikoanalyse sollte unbedingt von einem unabhängigen Makler durchgeführt werden, der auf den Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung spezialisiert ist. Denn hier ist Expertenwissen nötig! Im Gegensatz zu einem VSH-Konzeptanbieter weiß er, welcher Versicherer welches Risiko ausreichend abdeckt. Er hat Erfahrung mit welchem Versicherer man eine Sondervereinbarung – sofern erforderlich – vereinbaren kann.

Weitere wichtige Fragen für Vermittler sind:

- Welcher Versicherer übernimmt die Nachhaftung auf sämtliche vorhandene Vorverträge?
- Welche sonstigen Gefahren und Risiken sind zu beachten?
- Welche (negativ wie positiv) Erfahrungswerte gibt es bei den jeweiligen VSH-Anbietern (Versicherern)?

Für alle Vertragsarten außer dem Einzelvertrag gilt: wer aus einem Rahmen-, Gruppen-, oder Untervermittlervertrag ausscheidet, oder diesen in einen Einzelvertrag wandelt, wird auf die Standardbedingungen und die i. d. R. deutlich höheren Prämien eingestuft. Nach unserer Einschätzung ist der Einzelvertrag bzw. der Einzelvertrag im Rahmenvertrag über einen spezialisierten Makler die optimalste VSH-Absicherung für den Vermittler. Dabei gehen wir von folgenden Voraussetzungen aus:

- Im Vorfeld wurden der Status des Vermittlers und seine Situation korrekt analysiert,
- der Vermittler wurde fachkundig und über mehrere Alternativen beraten

- zu der Beratung liegt ein nachvollziehbares Beratungsprotokoll vor.

VSH-Rahmenverträge

Rahmenverträge bieten bei einer entsprechenden Ausgestaltung einer Vielzahl von Vermittler i. d. R. ein ausgefeilteres Bedingungsnetzwerk (meist deutlich über den Standardverträgen liegend), Sondervereinbarungen und ein häufig auch preislich interessanteres Konzept, welches nur durch die Bündelung der Vermittler in dem Rahmenvertrag möglich ist.

Die Sonderleistungen wurden z. B. zwischen einem Spezialmakler oder einem Verband als Träger des Konzeptes und dem VSH-Versicherer vereinbart.

Dabei kann jeder Vermittler unterschiedlich aufgestellt und völlig eigenständig tätig sein. Es wird eine einzelne VSH-Police erstellt, mit dem in dem Konzept vereinbarten Sonderkonditionen in Bezug auf Leistungen und Preis. Sogar erweiterte Leistungen wie eine Assekuradeurs-Tätigkeit, den Pooler-Status oder ähnliche spezielle Sondersituationen lassen sich zusätzlich in die Police innerhalb eines Rahmenvertrages bei Bedarf vereinbaren. Damit ist der Rahmenvertrag genauso flexibel nutzbar wie ein Einzelvertrag und bietet alle Vorteile wie andere Tarife, in denen die Versicherungsnehmer gebündelt werden, ohne deren Nachteile in Kauf nehmen zu müssen.

Der entscheidende Vorteil gegen über Gruppenverträgen ist unter anderem in der Unabhängigkeit von Dritten zu finden. So können z. B. bei Gruppenverträgen mögliche Fehler und Versäumnisse, die dem Gruppenvertragsinhaber unterlaufen, sich auch negativ auf die ganze Gruppe auswirken. Diese Problematik ist aufgrund der fehlenden VN Eigenschaft und der nicht gemachten Zusagen in Form von Abwicklung sowie Inkasso bei einem Rahmenvertrag nicht gegeben.

Gruppenverträge:

Gruppenverträge werden i. d. R. aus 2 Gründen aufgelegt: Der Inhaber möchte eine möglichst günstige Prämie und verspricht deshalb, dem Versicherer Leistungen abzunehmen wie z. B. die Policierung und das Inkasso. Deshalb bergen die Gruppenverträge neben günstigen Konditionen auch die größten Gefahrenpotenziale in sich.

Anders als in einem Rahmenvertrag gibt es in den Gruppenverträgen aufgrund der Standardisierung kaum individuelle Anpassungen zugunsten des Vermittlers.

Bei Finanzdienstleistungsdeckungen kann es mitunter noch die Problematik der sogenannten Deckelung des Gruppenvertrages - also eine Begrenzung der Haftung für den Versicherer - geben. Diese Begrenzung kann die Vermittler in der Form treffen, dass bei angenommenen 100 Versicherten mit jeweils einer Deckung von einer Million die Gesamtleistungsgrenze im Schadenfall z. B. auf 60 Mio. € begrenzt ist. Im schlimmsten Falle würden für die versicherten Vermittler die Schäden eben nur anteilig beglichen werden.

Dazu kommt die Problematik im Gruppenvertrag, dass die Schäden nicht nur dem einzelnen Vermittler zugerechnet werden, sondern dass die gesamte Schadensbelastung immer der ganzen Gruppe zugrunde gelegt wird. Kippt die Schadenbelastungsquote ins Negative aufgrund einiger weniger Schaden verursachender Vermittler, so wird der schlechte Schadensverlauf schneller saniert werden, da alle Schäden auch kumulativ betrachtet werden. Diese Maßnahmen müssen dann in der Regel alle (auch völlig schadenfreie) Vermittler in dem Gruppenvertrag über sich ergehen lassen. Dabei kann der gesamte Gruppenvertrag für alle Vermittler in Bedingungen (Verschlechterung) und Prämien (Verteuerung) angepasst werden.

Wirbt der Gruppentarifinhaber gezielt mit niedrigen Prämien, so sind es oft die unbedachteren

Marktteilnehmer, welche vorwiegend auf die Prämie achten, ohne die versteckten Risiken und Nachteile sich zu vergegenwärtigen. Immer wieder zeigt unsere Erfahrung, dass gerade diese Zielgruppe auch von einer besonders hohen Schadenanfälligkeit gekennzeichnet ist. Siehe auch Selbstbehalt.

Mit dem Austritt aus der Gruppe endet der VSH-Vertrag als solcher nicht, sondern er wird meist mit den Standard-Konditionen fortgeführt. Schwierig wird es manchmal bei dem Thema der Nachhaftung. Da jeder Versicherer anders mit der Einschätzung des Deckungsumfanges (vor allem bei Deckelungen) umgeht, ist dieses Thema für den Vermittler von großer Bedeutung. Dies kann oft nur mit einem VSH-Spezialisten korrekt ermittelt und mit dem VSH-Versicherer im Interesse des versicherten Vermittlers geregelt werden.

Untervermittlerverträge:

Untervermittlerverträge werden bei Firmen eingesetzt, um deren ausschließlichen Außendienst günstiger zu versichern. Jeder Untervermittler ist auch Versicherungsnehmer und erhält eine Versicherungsbestätigung. Im Schadensfall wird seine Police belastet. Oftmals erhält der Untervermittler weder eine Abschrift der Hauptpolicy noch wird er über deren Bedingungswerk im Detail informiert. Ganz ähnlich wie bei den Zusagen der Versicherer für deren Ausschließlichkeit kommt es erst im Schadensfall zur Beschäftigung mit dem Deckungsumfang.

Schon alleine aus diesem Umstand müssten den Vermittlern die Gefahren eines solchen Vertrages deutlich werden. Nachfolgende Fragen sollten die Vermittler sich zeitnah stellen: Wie bin ich eigentlich konkret versichert? Ist mein vollständiges Risiko abgedeckt? Wie hoch ist mein Selbstbehalt? Was passiert, wenn ich im eigenen Namen zum Kunde gehe und andere Produkte (außerhalb des Vertrages mit dem Hauptvermittler) platziere?

Wie sieht es mit Nachhaftungsfristen aus? Gerade im Bereich der Finanzdienstleistungen sollten die Vermittler ein Augenmerk auf dieses Thema haben. Denn im Gegensatz zur Versicherungsvermittlung ist hier bisher die unbegrenzte Nachhaftung nicht gesetzlich vorgeschrieben. In den meisten Fällen ist im Bereich der Finanzdienstleistungen die Nachhaftungszeit zeitlich begrenzt.

Selbstbehalte:

Immer wieder wird mit scheinbar sehr niedrigen VSH-Prämien geworben. Entscheidungen zugunsten preisorientierter Deckungskonzepte mit hohen Selbsthalten können und sollten sich aber nur sehr vermögende Vermittler leisten, die z. B. 5.000 € Selbstbehalt locker „aus der Portokasse“ zahlen können. Denn bei mehreren Schäden in einem Jahr dürften Selbstbehalte von mehrmals 5.000 € sonst besonders die Existenz der Vermittler gefährden, welche Ihre VSH-Tarif-Entscheidung aus reinen Prämiensparnisgründen (quasi aus der Not heraus) getroffen haben. Niemand kann konkret vorhersagen, wie sich seine finanzielle Lage in 2 bis 3 Jahren entwickeln wird. Wenn zu eng kalkuliert wird und dann in einem Schadensfall aufgrund eines hohen Selbstbehaltes zusätzlich höhere Aufwendungen getragen werden müssen, kann dies unter Umständen zum beruflichen Fiasko führen.

Nachhaftung:

VSH-wechselwillige Vermittler müssen besonders auf die Gefahr der Beschneidung Ihres bisherigen Versicherungsschutzes achten. Sehr schnell wird durch einen Wechsel unter Nichtbeachtung der Bedingungen eine drastische Verschlechterung eingekauft, der auch den schon zurückliegenden Versicherungsschutz umfasst.

Beim Wechsel der VSH stellt sich also die Frage, wie die bisherigen Bedingungen und die zukünftigen Bedingungen zusammen passen und inwieweit der Folgeversicherer die Nachhaftung

übernimmt. Sehr häufig sind sich die an der Umdeckung beteiligten gar nicht darüber im Klaren, dass sie wertvollen - bereits bezahlten - Versicherungsschutz durch einen Wechsel beschneiden bis verlieren können. Da nützt dem Vermittler auch die Frage nichts, wer bei einer so entstandenen Nachhaftungslücke letztendlich haftet. Schon die Ablehnung eines bedeutenden Schadenfalles kann sich existenziell auswirken. Da dieser Themenbereich sehr komplex ist, kann nur empfohlen werden, sich durch einen unabhängigen Spezialmakler beraten zu lassen. Denn es kann fatal sein, wenn man im Schadensfall mit einem falschen oder gar ohne Deckungsschutz dasteht, nur weil man Prämie sparen wollte.

Fazit:

Bei der Vielzahl von verschiedenen VSH-Vertragsarten und unterschiedlichen VSH-Deckungskonzepten ist es durchaus nachvollziehbar, dass ein Vermittler nicht immer überblickt, was er als optimalen Versicherungsschutz für sich braucht. Wem der Überblick fehlt, sollte sich Unterstützung von einem Spezialmakler holen. Im Schadensfall wollen alle richtig versichert sein. Diese Voraussetzung erfüllen Vermittler eher, wenn sie sich durch eine gezielte Überprüfung ihres Status' mit anschließend passgenauer VSH-Policen-Auswahl durch einen unabhängigen Experten begleiten lassen.

Kontakt:

Ralf W. Barth GmbH
Birkenweg 5
74193 Schwaigern

Tel: 07138 / 9607680

Fax: 07138 / 9607689

E-Mail: info@rwb-finanz.de

Webseite: www.rwb-finanz.de

