

Fallstricke und Gefahren bei VSH-Billigangeboten

Vor ein paar Tagen hat die Ralf W. Barth GmbH den Beitrag „VSH-Vertragsarten“ veröffentlicht und damit offensichtlich den Nerv von vielen Vermittlern getroffen. Aus der Flut von Anfragen wurde eine Frage besonders häufig gestellt: Wie kommt es zu den Preisunterschieden innerhalb der Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung? Liegt den VSH-Verträgen keine mathematische und aktuarische Berechnung zu Grunde?

Vor ein paar Tagen hat die Ralf W. Barth GmbH den Beitrag „[VSH-Vertragsarten](#)“ veröffentlicht und damit offensichtlich den Nerv von vielen Vermittlern getroffen. Aus der Flut von Anfragen wurde eine Frage besonders häufig gestellt: Wie kommt es zu den Preisunterschieden innerhalb der Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung? Liegt den VSH-Verträgen keine mathematische und aktuarische Berechnung zu Grunde?

Vereinfacht ausgedrückt: Es kochen alle VSH-Versicherer mit Wasser. Bis das Gericht (die VSH-Police) jedoch fertig ist, werden Zutaten (Inhalte wie Klauseln und Bedingungen) hinzugefügt. Kosten alle Zutaten dasselbe, so macht nur noch die Marge der Versicherer (für sich und den Vertrieb) den Unterschied. Will man aber die Prämien besonders günstig gestalten, so muss auch an den Inhalten gekürzt werden. Ziele dabei sind auch, das Risiko des Versicherers zu verringern, was häufig zur Folge hat, dass sich das Risiko des Kunden erhöht.

Nachfolgend einige Beispiele dazu:

Selbstbehalt

Der Klassiker um die Prämie zu reduzieren ist die Erhöhung des Selbstbehaltes. Im Markt wird z. T. mit Niedrigprämien geworben, auf der Basis von bis zu 5.000 EUR Selbstbehalt. Die Zielgruppe, die sich für solche Selbstbehalte überhaupt interessieren sollte, müsste laut der Ralf W. Barth GmbH mindestens ein Jahreseinkommen von über 100.000 - 150.000 EUR haben. Die Zielgruppe, die auf solche Angebote aber häufig abzielt, ist die mit einem Jahreseinkommen bis zu 50.000 EUR. Nach statistischen Erfahrungen ein großer Teil der Vermittler. Gerade diese Vermittler sollten unter keinen Umständen aus Preisgründen einen derart hohen Selbstbehalt wählen, denn schon zwei oder drei Schadenfälle in einem einzigen Jahr fressen die kompletten Verdienste des Vermittlers auf. Das bedeutet unter Umständen trotz VSH-Police das finanzielle Aus. Souveräne VSH-Anbieter achten bei ihrer Beratung stets darauf, die Selbstbehalte an die Situation der Vermittler entsprechend anzupassen.

Eine Regel für einen sinnvollen Selbstbehalt für Vermittler mit einem Jahreseinkommen bis 100.000 EUR ist nach Ansicht der Ralf W. Barth GmbH ein Selbstbehalt zwischen 0 und bis zu 2.500 EUR pro Schadenfall. Dies sollte ein souverän denkender und handelnder Vermittler maximal akzeptieren.

Nachhaftung

Das extrem wichtige und oft unverstandene Thema der Nachhaftung in der VSH ist für Versicherer und versicherte Vermittler von sehr hoher Bedeutung. Es ist verständlich, dass ein Versicherer so früh wie möglich aus der Haftung für die Risiken ausscheiden möchte. Genauso verständlich ist der Wunsch für Vermittler, dass die Haftung für die getätigten Beratungen und Geschäfte solange wie möglich gewährt wird. Das gilt insbesondere für die Tätigkeiten und Verträge, die in der Vergangenheit abgewickelt wurden. Die große Gefahr, die Nachhaftung zu verlieren, ist bei einem Wechsel des VSH-Tarifes gegeben, wenn die Orientierung auf eine günstigere Prämie gelegt wird - ohne diesen wichtigen Sachverhalt der Nachhaftung genau zu überprüfen.

Denn in vielen (den meisten) VSH-Bedingungen ist zu finden, dass nach Beendigung des VSH-Vertrages auch die Nachhaftung zu den Vorverträgen beendet wird. Das bedeutet: Ein nicht überprüfter Wechsel ist häufig als besonders gefährlich einzustufen. Dieser Nachteil kommt bei nahezu jedem VSH-Vertragswechsel zustande. Lediglich bei einem Versicherer, zum Beispiel im VSAV-Premiumtarif, bleibt auch nach Beendigung des Versicherungsvertrages die Nachhaftungsübernahme aufrecht.

Dass dies gerade für Zeiten nach der Berufsaufgabe absolut existenziell ist und sich besonders dramatisch auswirkt, werden Vermittler dies erst rückwirkend feststellen, dann aber daran natürlich nichts mehr ändern können.

Aktuell liegen der Ralf W. Barth GmbH Haftungsfälle vor, in denen Vermittler, welche ein Gewerbe abgemeldet haben, für einen rückwirkend gemeldeten Schaden die Deckung versagt bekommen. Mit weiteren Fällen ist zu rechnen. Letztendlich wird das irgendwann auf einen Deckungsprozess hinauslaufen. Doch welcher Vermittler will sich das antun?

Deshalb ist es besonders wichtig, vor einem Vertragswechsel die negativen Umstände eines VSH-Vertragswechsels sehr genau zu überprüfen. Das geht nicht ohne qualifizierte Marktübersicht und eine ausführliche Beratung.

Wer wegen einer Beitragseinsparung ungeprüft rein auf den Preis abgestellte VSH-Angebote ohne jegliche Beratung nutzt und sich bei dem VSH-Wechsel selbst im VSH Schutz „beschneidet“, kann kaum auf Verständnis im Schadenfall hoffen.

Jeder Vermittler sollte sich der Gefahr bewusst sein, dass ein VSH-Wechsel auch mit erheblichen Nachteilen verbunden sein kann. Günstig versichern kann sich jeder selbst. Ordentlich erfassen, korrekt beraten, passend eindecken und dies auch für sich und den Kunden dokumentieren erfordert eben mehr als schnelle Abwicklung und preisgetriebenes Vorgehen. Jeder Wechselwillige sollte sich dessen bewusst sein und sich professionelle Unterstützung bei einem unabhängigen VSH-Makler in Sachen VSH-Beratung in Anspruch nehmen.

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

