

## Ohne ausreichende VSH-Deckung droht Insolvenz



Finanzen

© Pixabay

**Es gibt bei Vermittlern und Beratern eine Reihe von beruflichen Veränderungen, die auch eine konkrete Risikoausweitung darstellen. Eine ansteigende Anzahl von Schadenfällen, die deutlich über die gesetzlich geforderte Summe hinausgehen, erhöhen das Risiko der Unterversicherung für Vermittler und gefährden somit auch das private Vermögen.**

**Nun ist es bei Pflichtversicherungen ein häufig anzutreffendes Phänomen: Weil die Pflicht als lästig und ggf. als unnötig angesehen wird, wird nur die Mindestdeckung versichert.**

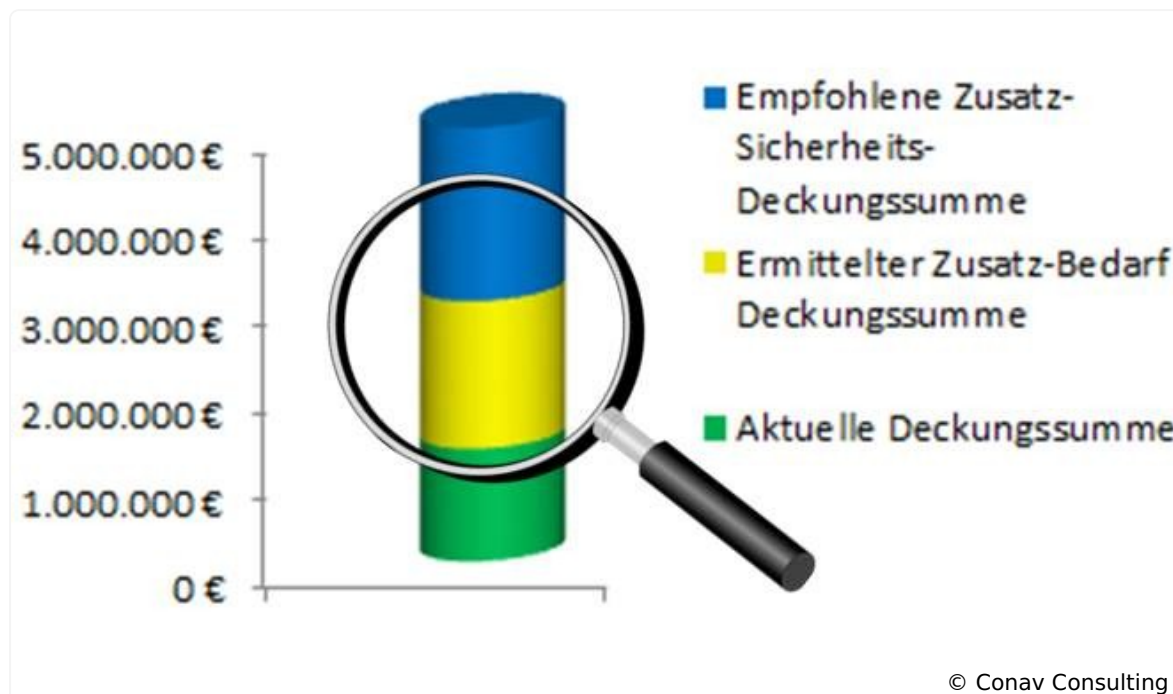
### **Einfache Ursachen - kritischer Ausgang: Privathaftpflicht und Gewerbeverträge**

Nicht angepasste Privathaftpflicht (PHV)-Altverträge mit Deckungssummen von nur 1 Mio. Euro stellen eine massive Bedrohung für den Vermittler dar, die heutigen PHV-Deckungssummen sind nicht grundlos bei 5 - 20 Mio. Euro angesiedelt. Ein einziger Schaden z. B. über 2,5 Mio. Euro würde bei alten PHV-Verträgen mit 1 Mio. Deckungssumme dazu führen, dass der in Anspruch genommene Vermittler wegen des nicht angepassten Vertrages mit seinem privaten Vermögen mit ca. 200.000 Euro in die Haftung gehen muss. Ein großes Risiko, das dann nicht mehr nur den beruflichen Bereich betrifft, sondern im Schadenfall auch die eigene Familie und das private Vermögen betrifft.

Dieses Risiko gilt insbesondere für Makler und deren Hinweis-, Beratungs- und Anpassungspflichten. So mancher des Berufsstandes musste vor Gericht leidvoll erfahren, dass er als Makler gegenüber dem Verbraucher in den meisten Fällen haftet.

Eine weitere Gefahr unzureichender Deckungssumme drohen Vermittlern die Gewerbeverträge mit Versicherungssummen über 2 Mio., 5 Mio. und darüber vermitteln. Bei diesen Summen liegen die möglichen Schäden offensichtlich deutlich über der Pflichtdeckungssumme von 1,3 Mio. Euro.

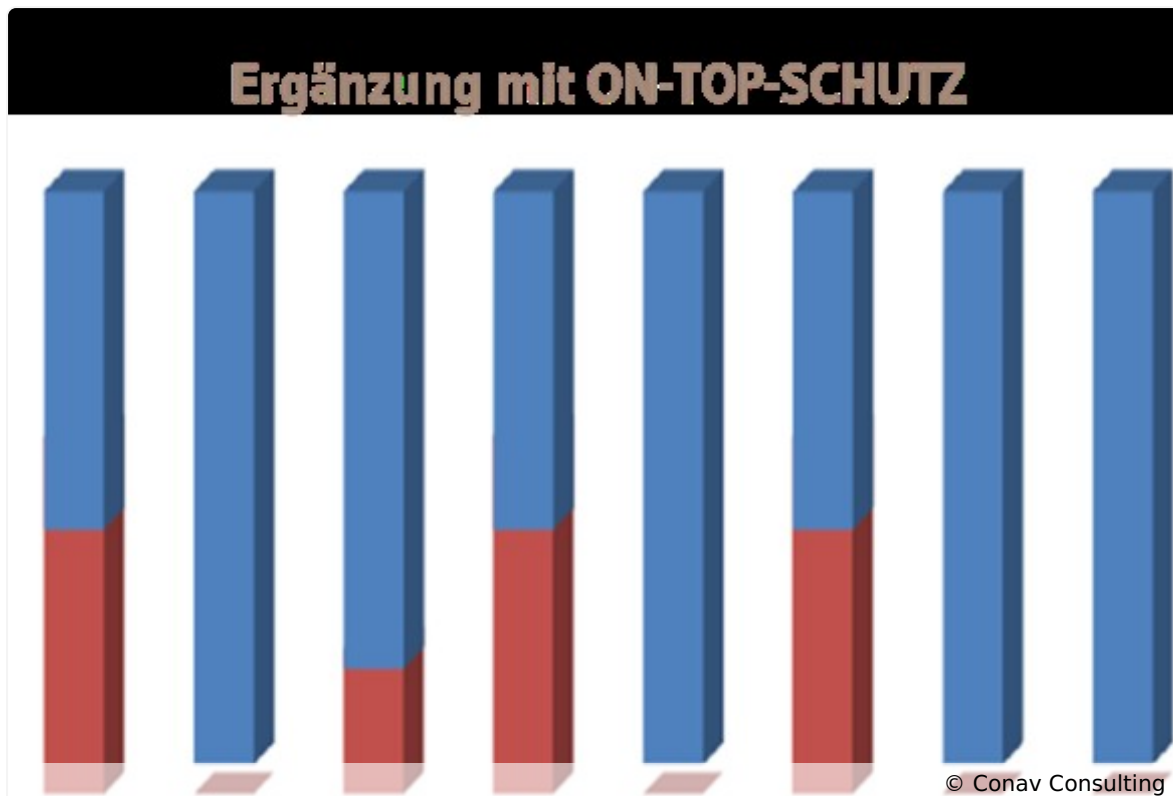
Kommt es zu einem Schaden und der Vertrag wurde falsch oder gar nicht eingedeckt, so kann dieser weit über der Höhe der Vermittler-Dekung liegen. Wie will ein Vermittler für solch einen massiven Schaden über seiner Pflichtdeckung selbst aufkommen? Dass dies in den meisten Fällen in einer Privatinsolvenz endet, wundert wahrscheinlich niemanden.



### VSH-Deckungssummenermittlung und VSH-ON-TOP-SCHUTZ

Langjährige Erfahrungen über mögliche „Ausreißerschäden“ veranlassten CONAV Consulting, eine VSH-Deckungssummenprüfung zu entwickeln. Ein Service, der in dieser konkreten und bildhaften Form einzigartig ist. Hierbei werden neben der Prüfung der Police auch die Tätigkeiten des Vermittlers hinterfragt, um die spezifischen Risiken richtig einschätzen zu können. Die Bereiche der Versicherungsvermittlung und die der Finanzanlagenvermittlung werden in dem von CONAV entwickelten Verfahren separat voneinander geprüft. Um nachteilige Umstände für Vermittler frühzeitig zu identifizieren und somit schon im Vorfeld auszuschließen, bietet das Unternehmen eine kostenfreie Prüfung der vorhandenen VSH an.

Das Ergebnis der Deckungssummenprüfung ist meist eindeutig und hat nicht selten eine bedarfsgerechte Anpassung der VSH-Deckungssumme auf 2 Mio., 3 Mio. oder 5 Mio. Euro zur Folge. Der von CONAV Consulting entwickelte und aktuell nur von ihr angebotene VSH-ON-TOP-SCHUTZ kann auch auf bestehende VSH-Verträge von anderen Anbietern aufgesetzt werden. Seine Beantragung kann online über [www.vsh-netto.de](http://www.vsh-netto.de) oder persönlich mithilfe des Fachberaterenteams erfolgen. Bereits innerhalb von 48 Stunden liegt in den meisten Fällen eine Deckungszusage vor und mit ihr die häufig dringend notwendige Lückenschließung in der bestehenden, aber häufig unzureichenden VSH-Police.



### **Klare Risikoeinschätzungen führen zu überlegten Entscheidungen**

Bei einer konstruktiven Auseinandersetzung mit der eigenen VSH und mit Blick auf die gesetzlich veränderten Haftungsgrundlagen entwickelt sich auch das Bewusstsein der Vermittler zur Risikominderung und Haftungsbegrenzung in den letzten Jahren beständig weiter. Entgegen ehemals 45 - 50 % der Interessenten, die nach der kostenfreien Prüfung die VSH anpassen ließen, sind es heute bis zu 80 %. Die Gründe hierfür liegen neben den optisch aufbereiteten Auswertungen bei der Deckungssummenprüfung auch in den günstigen Netto-Prämien im VSAV-Rahmenvertrag. Unter Berücksichtigung der niedrigen Prämien und der Tatsache, dass im VSAV-BEST-NETTO-TARIF auch als ON-TOP-Schutz bis zu 5 Mio. Euro Deckungssumme bequem online abgeschlossen werden können, gibt es keine nachvollziehbaren Gründe mehr, als Vermittler oder Makler mit unzureichender VSH-Deckungssumme zu agieren. Die ausgefeilten, permanent optimierten VSH-Leistungen, die weit über den bisher vorhandenen Versicherungsschutz hinausgehen, sollten Vermittler und Makler zu einer kostenlosen Prüfung ihrer VSH-Police und ggf. zu deren Anpassung bewegen.

Weiterführende Informationen zur VSH und zum VSH-ON-TOP-SCHUTZ sind im „VSH-E-Book für Berater und Vermittler“ zu finden unter [www.vsh-ebook.de](http://www.vsh-ebook.de).

### **Pressekontakt:**

Jessica Claus  
Telefon: (07138) 810 999 71  
Fax: (07138) 810 999 22  
E-Mail: [jessica.claus@conav.de](mailto:jessica.claus@conav.de)

## **Unternehmen**

CONAV Consulting GmbH & Co. KG  
Birkenweg 5  
74193 Schwaigern

Internet: [www.conav.de](http://www.conav.de)

## **Über CONAV Consulting GmbH & Co. KG**

Die CONAV steht Unternehmen, Vermittlern und Beratern als CoNavigator in unternehmerischen, strategischen, absicherungstechnischen und vertrieblichen Themen zur Seite. Als Versicherungsmakler fokussiert sich die CONAV auf nettobasierte Absicherungen für Gewerbetreibende sowie kleinere und mittlere Unternehmen (KMU). Sie bietet Analysen zum Risikomanagement und praxisnahe Lösungen für Führungskräfte, Gewerbetreibende, Unternehmer und Unternehmen.