



Quelle: Gajus – stock.adobe.com

Die VSH für Vermittler im Wandel der Zeit

Mittlerweile ist es rund 20 Jahre her, dass die Vermittlerrichtlinie in Kraft getreten ist. Seitdem hat sich der Markt der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung stark verändert. Im deutschen Vermittlermarkt bieten im Vergleich zur allgemeinen Haftpflichtversicherung nur wenige Anbieter Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für diese spezielle Zielgruppe an. Diese Anbieter lassen sich stark vereinfacht betrachtet aufteilen in Kategorien wie beispielsweise die „Etablierten“ und die „(ambitionierten) neuen Risikoträger“ oder auch in die „nationalen“ und „internationalen Versicherer“.

Aus unserer mittlerweile 30-jährigen Firmenhistorie und der daraus erwachsenen Erfahrung kann – völlig losgelöst von der rasant voranschreitenden, vor allem durch die Regulatorik getriebenen Entwicklung dieses Segments – eines sicher festgestellt werden, nämlich dass die Zeichnung dieses Risikos von den Vermögensschaden-Haftpflichtversicherern insbesondere auch das Verständnis von und das Bekenntnis zur Übernahme von Spätschäden (Verstoßprinzip) sowie umfassende Fachkenntnisse im deutschen Recht – insbesondere dem deutschen Versicherungs-, Haftungs- und dem jeweiligen Berufsrecht – verlangt.

Das Verstoßprinzip/Die Anbieter

Aufgrund der Einführung des Verstoßprinzips endete für einige Versicherer das Kapitel Berufshaftpflichtversicherung im deutschen Markt spätestens am 22.05.2007. Konnten bis zu diesem Zeitpunkt noch Versicherungslösungen auf Basis des Anspruchserhebungsprinzips (Claims-made) angeboten werden, mussten diese zwingend auf das Verstoßprinzip umgestellt werden. Doch das Verstoßprinzip ist für Versicherer schwerer kalkulierbar: Verstöße aus dem

aktuellen Versicherungsjahr führen oftmals erst viele Jahre später zur Realisierung von Schadenszenarien.

Insofern war es für eine nicht unbedeutliche Anzahl insbesondere von ausländischen Anbietern einfacher, dem Markt den Rücken zu kehren, als im Laufe eines langfristigen Erfahrungsprozesses valide eigene Statistiken für die Entwicklung von realistischen und nachhaltigen Tarifierungen und Schadenmanagementprozessen zu entwickeln. Versicherer werden das Verstoßprinzip im Bereich der Pflichtversicherungen aus ähnlichen Gründen wahrscheinlich weiterhin kritisch betrachten beziehungsweise auf vergleichbare Herausforderungen stoßen.

Viele Vermittler mussten sich seinerzeit wegen des Rückzugs ihres VSH-Versicherers schnell um eine Alternative kümmern. Die Hektik und Eigendynamik, die sich hieraus in der Mehrzahl der Fälle ergab, ist gerade im Zusammenhang mit der für die Berufsausübung zwingend erforderlichen Pflichtversicherung ohne Frage verzichtbar gewesen.

Die Beiträge

Während vor Einführung der Pflichtversicherung ein Versicherungsmakler im Jahr 1999 für eine Versicherungssumme von 100.000 DM noch 700 DM Beitrag bezahlte, änderte sich dieses Verhältnis im Laufe der Zeit deutlich: Die gesetzlichen Mindestversicherungssummen stiegen auf aktuell 1.300.380 Euro an und am Markt werden bis heute teilweise regelrechte Dumpingpreise aufgerufen.

Der Ruf nach immer besseren Produkten zu immer günstigeren Beiträgen verstummt nicht. Doch Qualität hat ihren (berechtigten) Preis. Und auch die steigende Anzahl an Inanspruchnahmen zeigt, dass die Preisspirale endlich und eine Steigerung der Beiträge in Zukunft vermutlich wahrscheinlich ist.

Die Versicherungssummen

Sofern sich Versicherungsvermittler schon vor Einführung der Pflichtversicherung freiwillig gegen Vermögensschäden versichert haben, lag die Versicherungssumme oftmals zwischen 100.000 und 500.000 DM. Im Jahr 2007 betrug die gesetzliche Mindestversicherung bereits eine Million Euro und damit ein Vielfaches der bis dahin marktüblichen Summen.

Nicht zuletzt das Urteil des LG Hamburg aus dem Jahr 2021, in dem es im Zusammenhang mit nicht geschlossenen Flutschutztoren zu einem Millionenschaden kam ([Az. 413 HKO 27/20](#)), sensibilisiert Vermittler dazu, ihre eigene Versicherungssumme zu erhöhen. Viele Versicherer bieten Versicherungslösungen bis zehn Millionen Euro an, in Einzelfällen sind aber auch Exzedenten deutlich darüber hinaus möglich und sinnvoll.

Die Bedingungen

Im Laufe der Jahre hat sich der Umfang der Versicherungsbedingungen deutlich zum Vorteil der Versicherungsnehmer erweitert. Neben dem Wegfall des Gebührenselbstbehalts und der Einführung des Abwehrschutzes bei wissentlicher Pflichtverletzung haben insbesondere konzeptionelle Lösungen dazu beigetragen, dass durch Aufnahme von Sonderklauseln in Standardbedingungswerke auch die Basisprodukte der Versicherer aufgewertet wurden.

Unterschiedliche Zeichnungsrichtlinien werden allerdings ohne Frage wie bereits in der Vergangenheit auch weiterhin dafür sorgen, dass nicht sämtliche Tätigkeiten bei allen Anbietern im identischen Umfang versichert werden können. Hieran ändern unserer Einschätzung nach auch die

zunehmend anzutreffenden „Garantie- oder Generalklauseln“ nichts.

Deren Existenz verschleiert eher die Tatsache, dass sich die bedingungsseitige Tragfähigkeit eines erhofften oder angepriesenen Versicherungsschutzes regelmäßig erst im Schadensfall offenbart und ein bis dahin vorliegendes trügerisches Gefühl der Sicherheit dann der deckungsrechtlichen Realität weichen muss. Eine regelmäßige Aktualisierung von Klauseln und eine exakte Anpassung des Bedingungswerkes an die tatsächlich ausgeübten Tätigkeiten des Vermittlers bleiben unverzichtbar.

Die Regulierungen

Auch wenn die Einführung neuer Pflichtversicherungen im Bereich der Finanzanlagenvermittlung ([§ 34 f GewO](#)), der Immobiliardarlehensvermittlung ([§ 34 i GewO](#)) und der Wohnimmobilienverwaltung ([§ 34 c Abs. 1 S. 1 Nr. 4 GewO](#)) dafür gesorgt hat, dass bestehende Versicherungsprodukte geändert und neue eingeführt werden konnten und dadurch der Markt hinsichtlich der Anzahl der Versicherer in Teilen erweitert wurde, haben Regulierungen auch dazu geführt, dass sich Versicherer aus bestimmten Bereichen zurückzogen ([§ 34 f Abs. 1 S. 1 Nr. 3 GewO](#)) beziehungsweise ihre Zeichnungsbereitschaft teilweise massiv eingeschränkt haben und auch die Beiträge erhöht wurden.

Fazit

Der Wandel im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung ist keineswegs abgeschlossen, sondern geht weiter. Doch eines bleibt konstant: das Bedürfnis nach einem sicheren und verlässlichen Partner, der diese Entwicklung stets im Auge hat und erforderliche Anpassungen möglichst im Lager des Versicherungsnehmers stehend proaktiv für diesen umsetzt.

Über die Hans John Versicherungsmakler GmbH

Die Hans John Versicherungsmakler GmbH aus Hamburg bietet mit einem Kompetenzteam unter anderem aus Volljuristen und Versicherungskaufleuten einen Vollservice in der Vermögensschadenhaftpflicht an – inklusive umfassender Betreuung im Schadensfall. Die Hans John Versicherungsmakler GmbH ist seit Jahren einer der Marktführer in ihrem Segment.

Anmerkung

- 1 Die Richtlinie 2002/92/EG vom 09.12.2022 wird im Amtsblatt der [Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.](#)

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4926069/die-vsh-fuer-vermittler-im-wandel-der-zeit/>