



VSH - All Inclusive?!

Die Vermögensschadenhaftpflicht ist die Pflichtversicherung eines jeden Maklers. Gemäß der Prämisse, der beste Schutz für das eigene Unternehmen, sollte ein Makler seinen eigenen Vermögensschadenschutz auf Basis der vorherrschenden regulatorischen Rahmenbedingungen und auch unter Berücksichtigung der ausgeübten Tätigkeit einer jährlichen Prüfung unterziehen und die entsprechenden Anpassungen vornehmen.

Ass. jur. Marc Hinrichsen, Geschäftsführer der Hans John Versicherungsmakler GmbH
Ass. jur. Christian Lübben der Hans John Versicherungsmakler GmbH

Der VSH-Schutz ist deshalb eines der zentralen Themen der JOHN-Vermittlerfortbildung, der Experten Report spricht mit Marc Hinrichsen und Christian Lübben darüber.

Welche Themen stehen hier besonders im Fokus?

Wir werden uns auf der Vermittlerfortbildung innerhalb unseres Vortrages u.a. damit beschäftigen, wofür die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung Deckung bietet, namentlich für Ansprüche aus der beruflichen Tätigkeit. Dabei werden wir näher auf den Umfang der Tätigkeiten und die jeweiligen Grenzen eingehen.

So ist die berufliche Tätigkeit einem steten Wandel unterworfen, der einerseits durch anhaltende Regulierung und andererseits durch das Erfordernis der Einstellung auf zukunftsweisende und ertragreiche Vertriebswege und Verwaltungsprozesse bestimmt wird. Diesem Wandel muss durch eine ebenso stete und regelmäßige, im besten Fall automatische Anpassung der VSH Rechnung getragen werden.

In den Maklerunternehmen tragen „branchenfremde Themen“, beispielsweise die Vermittlung von Stromtarifen oder Krediten mittlerweile zum Geschäftsergebnis bei. Was empfehlen Sie in diesem Fall?

Die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung bietet oftmals nur Versicherungsleistungen für die klassischen Tätigkeitsfelder und die regulierten Bereiche. Alles, was darüber hinausgeht, muss entweder individuell oder konzeptionell versichert werden. Allerdings wird man zu beachten haben, dass nicht alle „branchenfremden“ Tätigkeiten problemlos eingeschlossen werden können. Vermittler sollten daher Rücksprache mit dem Versicherer bzw. betreuenden Makler halten, was versichert werden kann und was nicht.

Wie sind Kooperationen der Maklerbüros bei der VSH zu berücksichtigen?

Grundsätzlich gilt, dass jeder Vermittler für seine eigene Pflichtverletzung verantwortlich ist – es sei denn, sein Handeln wird einem anderen zugerechnet. Aus diesem Grund ist der Außenauftritt gegenüber dem Kunden von äußerster

Wichtigkeit: Handel ich im eigenen Namen oder für jemand anderen.

Kooperationen werden immer wichtiger. Nicht nur Vermittler untereinander kooperieren in unterschiedlichen Konstellationen. Auch das breitere „Netzwerken“ mit Spezialisten mit Rechtsanwälten und Steuerberatern wird immer wichtiger, da einige Tätigkeiten an die Grenze der eigenen Erlaubnis nach §34d GewO stoßen. Für diese Tätigkeiten, beispielsweise im Rahmen der bAV sowie der Generationenberatung ist ein Netzwerk mit Rechtsanwälten und Steuerberater sinnvoll bzw. erforderlich.

Im Rahmen der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung besteht dann in einem möglichen Schadensszenario die Frage, für welche Handlung der Vermittler in Anspruch genommen wird. Für eine eigene Beratungsleistung, die die Grenze der erlaubten Tätigkeit ggf. sogar überschritten hat oder für eine schlichte Empfehlung an einen Spezialisten, der seinerseits einen Fehler begangen hat. Ziel der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Vermittlers kann und darf es jedoch nicht sein, das Berufsrisiko anderer Berufsgruppen – die der Spezialisten - vollständig aufzufangen.

Was ist in Verbindung mit einer Tippgeber-Funktion zu beachten?

Einerseits sollte darauf geachtet werden, dass die Tätigkeit des Vermittlers selbst als Tippgeber versichert ist. Andererseits besteht für den Vermittler aber auch ein Interesse daran, dass die ihn empfehlenden Tippgeber, also im Ergebnis beide Wege der Tippgebung versichert sein sollten.

Unabhängig von der Gestaltung des Versicherungsschutzes für Tippgeber muss jedoch beachtet werden, dass sich Tippgeber regelmäßig an der Grenze zur unerlaubten Tätigkeit befinden. Die eigentliche Gefahr besteht damit nicht zwingend im fehlenden Versicherungsschutz, sondern in der tatsächlichen Ausübung.

Dem Tippgeber wird oftmals gar ein erlaubnispflichtiges Handeln (Vermittlung /Beratung) vorgeworfen und dann stellt sich die Frage, ob der Tippgeber noch in seiner Eigenschaft als Tippgeber oder bereits in rechtlich unzulässiger Weise als Vermittler/Berater tätig gewesen ist. Dies ist regelmäßig erst durch gerichtliche Beweisaufnahme vollständig zu klären.

Worauf muss der Makler bei der VSH achten, wenn er komplett branchenfremde Produkte / Dienstleistungen in den Vertrieb aufnimmt?

Insbesondere muss der Makler darauf achten, dass er seinem Bedarf entsprechend seine tatsächlich ausgeübten Tätigkeiten möglichst vollumfänglich versichert. Dies mag teilweise durch Einschlüsse in der Pflichtversicherung als Sonderbaustein mit eigener Versicherungssumme möglich sein, was oftmals die günstigere Variante ist.

Der Vermittler sollte aber dabei stets im Hinterkopf behalten, dass Versicherungsfälle seinen „Gesamtvertrag“ belasten und damit das Risiko einer schadenbedingten Kündigung erhöhen. Zudem kann ein integrierter Baustein möglicherweise nicht den gleichen Versicherungsschutz bieten, wie ein separater Vertrag mit eigenem Bedingungsmerkmal speziell für diese Tätigkeit. Dies alles gilt es im Einzelfall abzuwägen.

Vielen Dank für das Gespräch Herr Hinrichsen und Herr Lübben.

Bild: © (1) denisismagilov / fotolia.com (2 & 3) © Hans John Versicherungsmakler GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943548/vsh-all-inclusive/>