

Kommentar von Andreas Büttner,  
Vorstandsmitglied Alphapool

# WENN „VERSICHERUNG“ DRAUFSTEHT, DANN IST AUCH VERSICHERUNG DRIN!



Die Beiträge in unseren Fachpublikationen der letzten Monate zeigen: die Branche ist verunsichert. Es geht nicht um neue gesetzliche Regelungen oder schleppende Umsätze, sondern um die Frage „Wie gut ist der, der alle Anderen versichert, eigentlich selbst versichert?“ Die Diskussion der Kollegen zeigt, dass ausgerechnet die professionelle Vermittlung von Versicherungen ein heikles Geschäft sein kann. Zwar ist solche Geschäftstätigkeit durch die Vermögensschaden-Haftpflicht abgesichert, aber diese Deckungen haben Grauzonen, in denen nicht geklärt ist, ob der Versicherer im Schadenfall eintritt oder ob er die Deckung verweigert. Die Grauzonen beginnen da, wo das Kerngeschäft des Versicherungsmaklers (nach § 137 GewO) aufhört, also bereits jenseits der reinen Sachversicherungen. Platziert er eine Lebens- oder Unfallver-

sicherung, ist er in die Rolle des Vermögensberaters (§ 94 Z 75 GewO) geschlüpft. Und ob seine eigene VSH-Deckung soweit reicht, ist ungewiss. Geht es um Fondspolizen mit Garantie, beginnt die Dunkelgrauzone, der Abenteuerspielplatz der gerichtlichen Auseinandersetzungen. Doch dass es da rechtlichen Klärungsbedarf gibt, wie mittlerweile auch der Gesetzgeber erkannt hat, hilft dem Kollegen wenig, der eben erst auf einem Schaden und auf den Prozesskosten „sitzen geblieben ist“.

### Was alles drin ist...

Auf die Lösung der juristischen Probleme wollten wir nicht warten. Deshalb hat AlphaPool im Rahmenvertrag mit Ratzke & Ratzke Versicherungsmakler und der R+V-(Raiffeisen & Volksbank) Versicherung als Risikoträger einen anderen Weg eingeschlagen: die Grauzonen beseitigen, indem bereits die Pflichtdeckung umfassend konzipiert ist. So werden die Probleme vermieden und brauchen folglich auch nicht gelöst zu werden! – Die VSH-Deckung umfasst selbstverständlich Sachversicherungen, Lebens- und Rentenversicherungen, auch Fondspolizen mit Garantie sowie Unfallversicherungen. Die Vermittlung von Versicherungsverträgen und die rechtlich zulässige Honorarberatung ist Bestandteil der Pflichtversicherung. Die Konzeption deckt den üblichen Tätigkeitsbereich des Vermittlers nach allen Seiten hin ab. Und sie ist umfassend genug für den Fall, dass sich seine geschäftlichen Interessen entsprechend den Erfordernissen des Marktes verschieben. Denn

im Rahmen von Finanzdienstleistungen ist auch für die folgenden Geschäftstätigkeiten Deckung gegeben:

- für die Vermittlung von Finanzierungen mit und ohne Grundpfandrechtliche Sicherheit
- für die Vermittlung von Finanzierungen für Praxen und Gewerbebetriebe
- für die Vermittlung von Bausparverträgen
- für die Vermittlung von Leasingverträgen
- Vermittlung von (offenen) Investmentfonds

Falls sich der Schwerpunkt der Vermittlungstätigkeit über die Zeit verändert, ist die VSH-Police flexibel: Die Versiche-

## Die professionelle Vermittlung von Versicherungen kann ein heikles Geschäft sein

rungssumme für das zur Verfügung gestellte Sublimit, „Finanzdienstleistung“ kann, je nach Wunsch und Bedarf des Kunden, in der Höhe angepasst werden.

### ... und was nicht.

Damit ist zwar keine „VSH-all-inclusive“ gelungen, aber beinahe ... Denn ausgeschlossen bleibt vorerst der Bereich „Vermögensverwaltung“. Aber an der Rundum-Vermögensschadenhaftpflicht-Deckung wird gearbeitet!

### Wie immer: Leistung hat ihren Preis

Wie steht es mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis? – Den Preis und die Leistung seiner Wunsch-VSH-Police kann der Vermittler selbst bestimmen. Der Online-Rechner ([www.vsh-makler.at](http://www.vsh-makler.at)) liefert jederzeit und centgenau die Prämie bei gewählter Deckungssumme und den wählbaren Parametern „Selbstbehalt“, „Laufzeit“, „Maximierung“ und „Nachhaftung“.

Noch eine Anmerkung zum Thema „Nachdeckung“, das aktuell ebenfalls intensiv diskutiert wird. In seinem Beitrag im VersicherungsJournal vom 11.02.2009 empfiehlt Dr. Markaritzer die unbegrenzte Nachhaftung, und zwar aus gutem Grund: „Mehr als 50 Prozent der Maklerverstöße werden erst nach fünf Jahren evident!“ Dieser Empfehlung können wir uns nur uneingeschränkt anschließen. Deshalb ist bei unserer Vermögensschadenhaftpflicht natürlich auch eine unbegrenzte Nachdeckung möglich. Die kann man wählen, muss man aber nicht. Wer nur fünf Jahre will, kann auch die nehmen. Dann bleibt im wohlverdienten Ruhestand ein wenig Spannung, ob einem in den langen Berufs Jahren nicht doch irgendein „faules Ei“ untergekommen ist.