



**CONAV**  
CONSULTING

# Das VSH-E-Book für Berater und Vermittler



## Wichtiges VSH-Wissen für Berater und Vermittler

Berufliche Risiken und Haftung reduzieren,  
Berufshaftpflicht (VSH) maximal optimieren.



# Inhaltsverzeichnis

Bedingungen, Klauseln, Standards und wichtige Besonderheiten für Berater und Vermittler mit Zulassungen und Registrierungen nach den Paragrafen 34 c, d, e, f, h und i.

- 1.) Einleitung: Gesetzliche Vorgaben
- 2.) VSH-Lücken vermeiden
- 3.) VSH-Schadenmeldepflicht
- 4.) Schadenbedingte Kündigung
- 5.) Unzureichende VSH-Deckungssumme
- 6.) Verwandtenklausel
- 7.) Tippgeber-Haftung
- 8.) Honorarberatung
- 9.) Selbstbehalt (SB)
- 10.) Haftungsfallen: Social Media, Internet und Wettbewerb
- 11.) VSH-Versicherungslücken in der bAV
- 12.) Zusatzbausteine:
  - Nettolohn
  - Generationenberatung
  - Assekuradeur



## 1.) Einleitung: Gesetzliche Vorgaben

Die Vermögensschadenhaftpflicht (VSH) ist eine Pflichtversicherung für

- Versicherungsvermittler nach § 34d,
- Versicherungsberater nach § 34e,
- Finanzanlagenvermittler nach § 34f,
- Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h
- sowie Immobiliarkreditvermittler und -berater nach § 34i

Der Gesetzgeber hat diese Pflichtversicherung, vordringlich aus Gründen des Verbraucherschutzes, als Voraussetzung zur Registrierung und für die Zeit der beruflichen Tätigkeit vorgegeben.

Wer sich mit dem Thema VSH, Beratung und Dokumentation ausführlicher auseinandersetzt, kann schnell zu folgender Erkenntnis kommen: **Der für den Verbraucher gedachte Schutz ist auch ein elementarer und unverzichtbarer Selbstschutz für Vermittler und Berater.**

### Vermittler-Sicherheit

Wer aufgrund der Pflichtversicherung denkt, es wäre alles, was ein Vermittler tun darf, in vollem Umfang VSH versichert, liegt definitiv falsch. Selbst mit einer Pflichtversicherung kann es zu bedeutenden Lücken bei Vermittlern und Verbrauchern kommen. Diese Lücken können schwerwiegende Probleme mit sich bringen.

Umso wichtiger ist es, für einen optimalen VSH-Schutz zu sorgen, der alle Arbeitsbereiche und die beruflichen Spezifika der Berater und Vermittler vollumfänglich abdeckt. Zudem sollte bei beruflichen Veränderungen auch der VSH-Schutz wieder an die neuen Gegebenheiten angepasst werden.



Berufliche Veränderungen, neue gesetzliche Vorgaben und die modernen Arbeits-, Marketing- und Umsetzungsmethoden schaffen neue Haftungs- und Gefahrenquellen. Der Schutz für neu hinzukommende Umstände sollte sich in den VSH-Policen immer wieder ergänzen lassen.

Eine ganze Reihe dieser neu auftretenden Risiken und Gefahrenpotenziale finden sich noch nicht in allen am Markt angebotenen VSH-Policen.

Mit dem VSH-E-Book informieren wir über eine Reihe wichtiger Inhalte, Klauseln und Bedingungen, die aus unserer Sicht für die Sicherheit der Vermittler und Berater von existenzieller Bedeutung sind. Die kurz erläuterten, praxisnahen Beispiele sollen dem Leser bei der Prüfung und Optimierung seiner VSH-Police helfen.

In diesem E-Book stellen wir Ihnen Überlegungen vor, die wir aus Tarifentwicklungen und den Begleitungen unserer Klienten bei Schadenfällen und in fast 20 Jahren Beratungserfahrung gesammelt haben.

Besonders bewährt haben sich die **Rahmenverträge auf Nettobasis**, die aufgrund des erfolgreichen Zusammenspiels mit dem **VSAV e. V.** geschaffen wurden. Dies führte schon mehrmals zu marktführenden, leistungsstarken Lösungen für die Versicherten.

#### Rahmenverträge über den Verband



Über 900 Mitglieder



## Kein Anspruch auf Vollständigkeit

Natürlich sind die aufgeführten Punkte nur ein Auszug aus dem Bereich der VSH und das VSH-E-Book erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es gibt wesentlich mehr beachtenswerte Punkte in der VSH und zu jedem der aufgeführten Punkte sind sicherlich weiterführende Informationen möglich. Diese können jedoch in der Kurzfassung dieses E-Books nicht abgebildet werden.

Das VSH-E-Book soll Einblicke geben und das Verständnis zur VSH vertiefen. Es ersetzt keine fachkundige Beratung bei der Auswahl der passenden VSH. Für eine fachkundige VSH-Beratung und Begleitung stehen dem Leser das Fachberaterteam der CONAV Consulting GmbH & Co. KG zur Verfügung.

## Haftungsausschuss

Dieses E-Book ist sorgsam und gewissenhaft zu Informationszwecken im Mai 2016 erstellt worden. Es erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Aktualität. Fehler und Irrtümer lassen sich genauso wenig wie gesetzliche Anpassungen und Markveränderungen vermeiden. Eine Haftung für Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Inhalte des E-Books kann trotz aller Sorgfalt nicht übernommen werden und wird somit ausgeschlossen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird die weibliche Form der männlichen Form in diesem E-Book gleichgestellt; lediglich aus Gründen der Vereinfachung wurde die männliche Form gewählt.

Für die Inhalte verantwortlich ist Ralf Werner Barth, Geschäftsführer der CONAV Consulting GmbH & Co. KG, E-Mail: [ralf.w.barth@conav.de](mailto:ralf.w.barth@conav.de), Telefon: 07138 810999-10.

Wir hoffen, die Leser werden viele wichtige und hilfreiche Erkenntnisse aus dem E-Book gewinnen. Sollten Sie Fehler oder Korrekturbedarf im E-Book sehen, freuen wir uns auf Ihre sachlichen Hinweise. Bei Fragen, die sich für Sie ergeben, nehmen Sie bitte (bevorzugt) per E-Mail [info@conav.de](mailto:info@conav.de) Kontakt mit uns auf. In eiligen Fällen erreichen Sie uns telefonisch unter 07138 810999-0.



## 2.) VSH-Lücken vermeiden

### Maximaler Vermittler-Schutz ist optimaler Verbraucher-Schutz

Bei der **Beratungs- und Dokumentationspflicht** macht der Gesetzgeber keine Ausnahme. Wenn Beratung- und Dokumentation unterlassen werden (oder kein wirksamer Verzicht mit dem Kunden vereinbart wurde), droht Schadenersatzpflicht. Ist dies schadenursächlich, kann es, abhängig von den VSH-Bedingungen, zur Schadenablehnung führen.

Eine **Premium-VSH** wird eine unterlassene oder nicht mehr vorhandene Dokumentation für den Versicherungsschutz nicht als schädlich einstufen. An der Schadenersatzpflicht ändert dies nichts. Die Beweislast wird umgekehrt. Kann ein Vermittler nicht nachweisen wie, und, worüber der Kunde beraten wurde, hat der Kunde freie Hand in seinen Ausführungen. So steigt die Gefahr, einen Schaden und den vereinbarten Selbstbehalt begleichen zu müssen. Wenn Pflichten aus dem § 34 missachtet wurden, ist es denkbar, dass ein Ordnungswidrigkeitsverfahren angestrebt wird.

### Der erste VSH-Schaden ist für viele Vermittler ein Schock

Es kratzt am Selbstverständnis und schlägt in Entsetzen um, wenn zu befürchten ist, dass ein Schaden nicht oder nicht in vollem Umfang durch die VSH-Police gedeckt ist. Immer noch gibt es viele alte Klauseln und unnötige Umstände, die zu einer Schadenablehnung führen können.





Die langjährige Erfahrung in der VSH-Beratung und bei der Unterstützung im Schadenfall half uns, viele nachteilige Umstände und bedrohliche Lücken in der VSH als Ursachen für Ablehnungen auszumachen.



Diese Ursachen oder Nachteile systematisch durch wirkungsvollere Lösungen zugunsten der Versicherten zu ersetzen, ist stets ein Ziel unserer Arbeit im Interesse der Kunden. Die von uns dabei entwickelten Verbesserungsvorschläge sind als Klauseln, erweiterte oder klarer

gestaltete Bedingungen, in unsere VSH-Tarife eingeflossen.

### **Konzentration auf Maximal-Schäden und optimale Absicherung**

Die Inhalte einer VSH-Police kann man aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten. **Bei der Gestaltung der VSH-Tarife und bei der Beratung ist unser Fokus bewusst auf die maximalen Auswirkungen im Ernstfall ausgerichtet.**

**Denn: Eine VSH ist keine Bagatellversicherung.** Im Schadenfall können Vermittler auf brutale Weise feststellen, wie es sich auswirkt, wenn ein Schaden ganz oder zum Teil aus der eigenen Tasche beglichen werden muss. Oder, wie gut sich die Erleichterung anfühlt, wenn der Schaden wie erwartet durch die VSH-Police vollumfänglich gedeckt ist.

**Wenn Vermittler keine VSH-Schadenerfahrung haben, unterschätzen sie die eigenen beruflichen Risiken und deren Auswirkungen meist gewaltig.** In dem VSH-E-Book gehen wir auf bekannte und weniger bekannte Inhalte, deren Eigenschaften sowie die fatalen Auswirkungen für die Versicherten ein.



### 3.) VSH-Schadenmeldepflicht

In welchen Zeitraum muss ein Vermittler einen VSH-Schaden melden? In den meisten VSH-Policen sind die nachfolgenden Formulierungen in Bezug auf die Schadenmeldung zu finden:

„Versicherungsfall im Sinne dieses Vertrages ist der Verstoß, der Haftpflichtansprüche gegen den Versicherungsnehmer zur Folge haben könnte.

Und zur Schadenanzeige:

Jeder Versicherungsfall ist dem Versicherer unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche, in Textform anzuzeigen.“

Ob ein konkreter Haftpflichtfall und somit ein Schadenfall vorliegt, ist vielen Versicherten unklar. Wenn jedoch unklar ist, ob ein Schaden vorliegt, ab wann muss dieser Schaden dann konkret gemeldet werden? Für die Betroffenen gehen diese Informationen aus den verklausulierten Vertragsinhalten nicht immer eindeutig genug hervor.

Wer bei jedem Verdachtsmoment **vorsorglich einen Schaden meldet**, weiß nicht, dass jeder gemeldete Schaden erfasst und mit der gemeldeten oder einer bestimmten Mindestsumme reserviert wird. Mehrere Schadenmeldungen werden in der Summe addiert, was automatisch die Schadenbilanz erhöht. Versicherte laufen bei vorsorglichen Schadenmeldungen somit Gefahr, dass ihnen bei einer sich stetig verschlechterten Schadenbilanz schadenbedingt gekündigt wird.

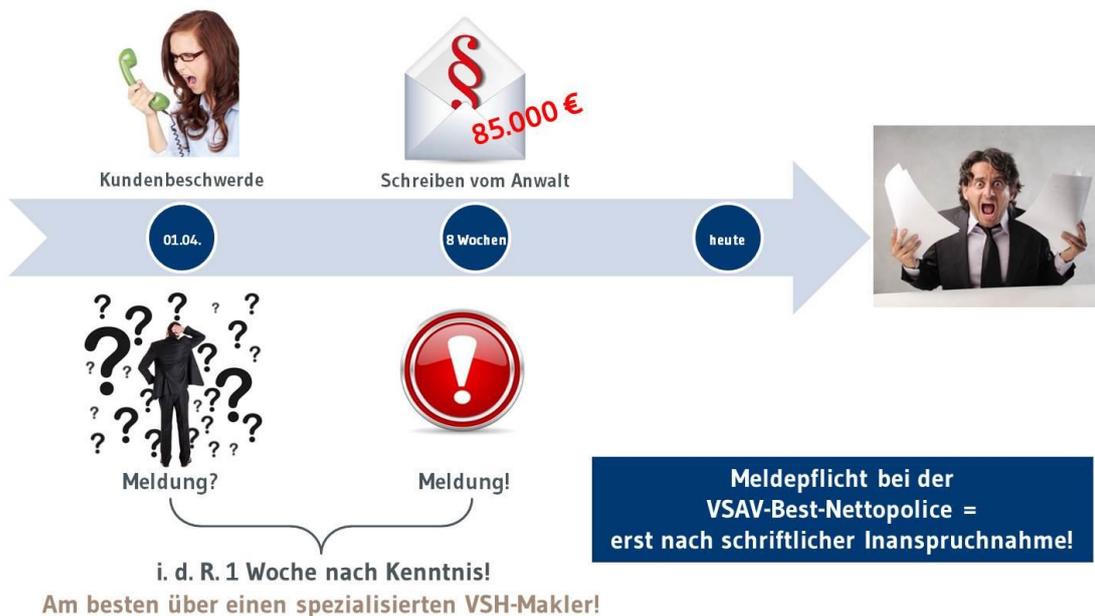
Bei einem Rechtsanwalt kam es nach neun reservierten Schäden, aufgrund seiner vorsorglichen Meldungen innerhalb von drei Jahren, zu einer schadenbedingten Kündigung, obwohl nie ein konkreter Schaden zum Tragen kam und somit auch nie ein Schaden beglichen werden musste.



Vermittler, die von ihren Kunden auf Nachteile durch mögliche Fehlberatung oder negative Produktentwicklungen angesprochen werden, versuchen zunächst ihre Kunden zu beruhigen. Gelingt es ihnen, gehen sie davon aus, dass sie keinen Schaden melden müssen. Die Gefahr: Wenn dem Versicherer der erste Zeitpunkt der Beschwerde (Schadeninformation) an den Vermittler später durch den Kunden oder dessen Anwalt bekannt wird, hat der Versicherer die Möglichkeit, sich auf die Obliegenheitsverletzung der Schadenmeldepflicht durch den Vermittler zu beziehen.

Denn: Die Schadenmeldepflicht gilt i. d. R. innerhalb einer Woche nach Bekanntwerden. In dem Zeitraum muss der Schaden gemeldet werden. Im schlimmsten Fall muss der Vermittler den Schaden bei einer Ablehnung durch die Gesellschaft selbst begleichen.

### Wie ist die Schadenmeldung in Ihrer VSH-Police geregelt?



Quellenhinweis Fotos:  
© contrastwerkstatt - Fotolia.com  
© Bernd Ege - Fotolia.com  
© Alex White - Fotolia.com  
© olly - Fotolia.com



## Lösung: Klar formulierte Schadenmeldeklausel

Die Schadenmeldeklausel war uns zu unklar formuliert. Denn die Kardinalfrage lautete: Wie kann Klarheit für die Schadenmeldung geschaffen werden, damit nicht jemand Drittes nach seiner Auslegung darüber entscheiden kann, ab wann es sich konkret um einen meldepflichtigen Schadenfall handelt?

Um Klarheit und Sicherheit für unsere Kunden zu bekommen, ab wann ein Schaden als bekannt gilt und wann dieser gemeldet werden muss, wurde im **VSAV-Best-Netto-Tarif** eine eindeutige Klausel eingesetzt.

Diese lautet: „**Der Versicherungsnehmer muss den Versicherer über jeden Versicherungsfall nach schriftlicher Inanspruchnahme innerhalb einer Woche informieren.**“

Damit wurde für alle Betroffenen Klarheit geschaffen: Wer schriftlich die Aufforderung erhalten hat, einen Schaden zu begleichen, muss dies innerhalb einer Woche an den VSH-Versicherer melden. Die Frist ist auch gewahrt, wenn der Versicherungsfall bei der CONAV Consulting GmbH & Co. KG gemeldet wird.

## Wichtiger Hinweis zur VSH-Schadenmeldung

Eine Schadenmeldung sollte von einem erfahrenen VSH-Makler begleitet werden. Wenn betroffene Vermittler die Umstände eines Schadens schildern, klingt das eher betroffen als neutral. Unsachgemäße Darstellungen, persönliche Meinungen, unnötige Formulierungen und einseitig auslegbare Dokumente, die dem Versicherer direkt zugegangen sind, können i. d. R. nicht mehr revidiert werden. Wer sich, wenn auch ungewollt, aufgrund seiner Vorgehensweise, aus einer souveränen Schadenbegleichung manövriert, dem kann nur noch schwer geholfen werden. (Siehe Punkt 6 Verwandtenklausel)

Ein VSH-Makler sollte den Sachverhalt und die eingereichten Dokumente nach seiner Checkliste und Erfahrung prüfen und diese nach Abstimmung an den Versicherer weiterleiten.



## 4.) Schadenbedingte Kündigung

Als Berufshaftpflicht ist die VSH eine Grundlage, ohne die ein Vermittler nicht registriert wird und somit nicht tätig sein darf. Wird ihm die VSH-Police schadenbedingt vom Versicherer gekündigt, wird die IHK, als die registerführende Stelle, sofort darüber informiert. **Der Betroffene muss ab diesem Zeitpunkt innerhalb von vier Wochen der IHK eine neue VSH-Bestätigung vorlegen, da sonst seine Registrierung erlischt und mit ihr die berufliche Grundlage als Vermittler tätig sein zu dürfen.**



Schadenbedingt kündigen können der Versicherte und der Versicherer i. d. R. innerhalb von vier Wochen nach der Begleichung oder der Abwehr eines Schadens (es muss keine Schadenszahlung geleistet worden sein).

Diese extrem kurze Frist von vier Wochen ist ein großes Problem für die Betroffenen. Denn: Bei der korrekten Beantragung einer neuen VSH-Police muss die schadenbedingte Kündigung durch den bisherigen Versicherer angegeben werden.



Damit ein Versicherer überhaupt ein Angebot abgibt, will er sich vorab ein Bild von dem Schaden und dem Vermittler machen. Dazu fordert er die Unterlagen beim Vorversicherer an. Schon dieser Vorgang kann die Vier-Wochen-Frist sprengen.

Bisher gibt es keinen gesetzlichen Kontrahierungszwang für die VSH von Vermittler und Berater, wie dies z. B. in der KFZ-Versicherung geregelt ist. Aufgrund der geringen Anzahl von VSH-Anbietern ist das Risiko eines drohenden Berufsverbotes, ohne die vorgeschriebene VSH-Police, nicht von der Hand zu weisen.

Wir kennen Vermittler, die das dramatisch zu spüren bekamen. Dabei gingen Bestände verloren, weil die Versicherer wegen der kurzzeitig entfallenen Registrierung diese an Dritte vergeben haben.

Ist der Vermittler unter extremen Zeitdruck, können zudem finanziell utopische Angebote zustande kommen, wie das Angebot, das uns für einen (zu Unrecht) gekündigten Vermittler vorgelegt wurde. In diesem Fall sollten über 21.000 Euro Jahresbeitrag für die gesetzliche Pflichtdeckung des § 34d gezahlt werden!

### **Lösung: Schadenbedingte Kündigungsfrist verlängert**

Im VSAV-Rahmenvertrag wurde die schadenbedingte Kündigung wie folgt verbessert:

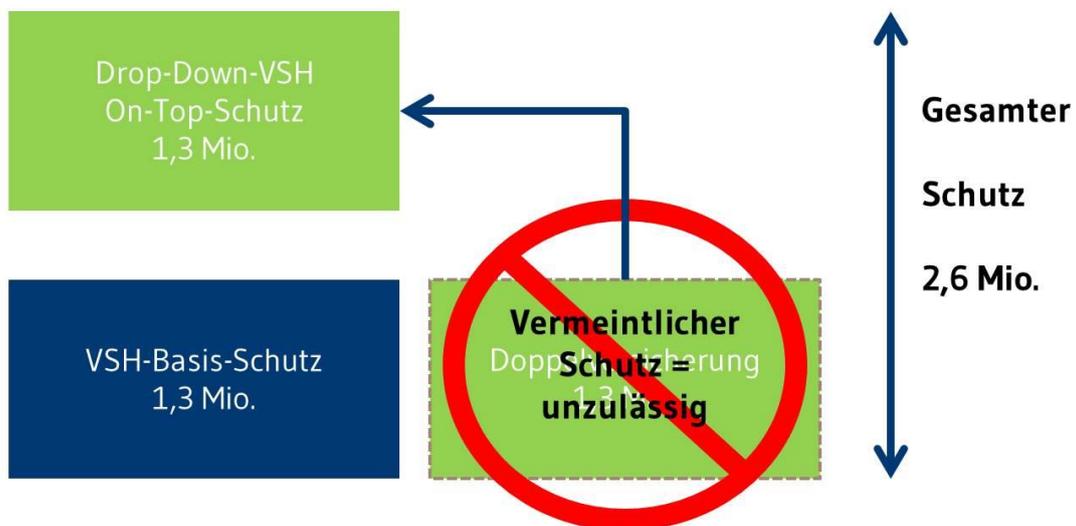
**Die schadenbedingte Kündigungsfrist im VSAV-Best-Netto-Tarif beträgt drei Monate.** Sowohl dem Vermittler, wie auch dem VSH-Makler, gibt dies im Falle einer schadenbedingten Kündigung ausreichend Zeit, ein neues und vor allem geeignetes Angebot zu finden.



Clevere Vermittler dachten, sie könnten die Gefahr der schadenbedingten Kündigung mit einer zweiten VSH-Police lösen, welche sie parallel neben der bestehenden Police laufen lassen. Aus Gründen der Doppelversicherung ist dies nicht zulässig.

Eine wesentlich sinnvollere und sofort wirkungsvoll greifende Lösung stellt der **VSH-Drop-Down-Schutz** dar. Eine zweite VSH-Police wird nicht neben, sondern auf die bestehende VSH-Police „aufgesetzt“. Natürlich muss diese Police die gesetzliche Mindest-Deckungssumme aufweisen. Über diesen Weg haben Versicherte somit während der Laufzeit beider Policen einen mindestens doppelt so hohen Deckungsschutz.

## Funktion Drop-Down-Schutz



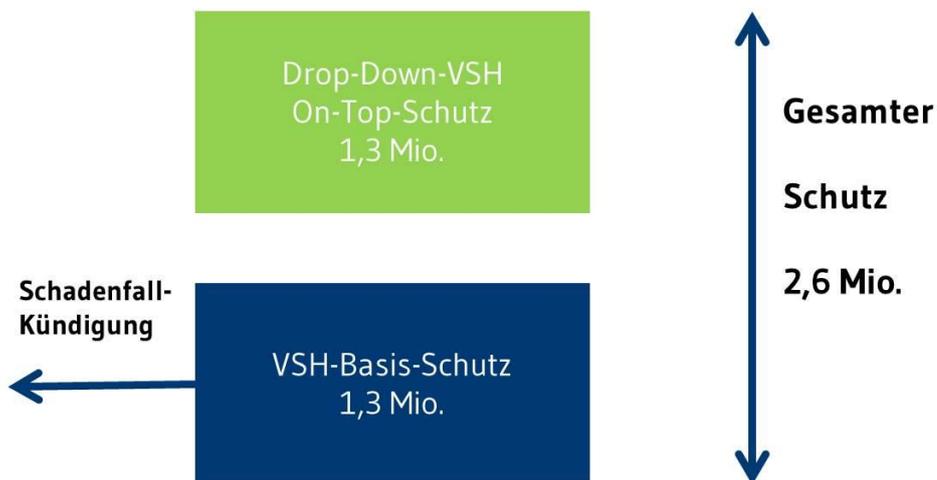
Diese Variante hat, gegenüber einer VSH-Police, die nur mit der gesetzlichen Mindestdeckungssumme ausgestattet ist (bei der überwiegenden Anzahl der Vermittler noch der Fall), einen entscheidenden Vorteil: Schäden, die deutlich über der gesetzlichen Mindestdeckungssumme liegen, führen hier nicht zum finanziellen Desaster für Vermittler und Kunden.



Da der VSH-Drop-Down-Schutz, genauso wie die Pflichtversicherung, mindestens 1,23 Mio. Euro Deckungssumme beinhaltet, sind die Vermittler somit bis zu einer Gesamthöhe von insgesamt 2,46 Mio. Euro abgesichert.

Kommt es zu einer schadenbedingten Kündigung der ersten, bei der IHK gemeldeten VSH-Police, „rutscht“ die zweite VSH-Police automatisch an die Stelle der gekündigten VSH-Police und wird zur Erstpolice für den Vermittler.

## Funktion Drop-Down-Schutz



Der Betroffene stellt die zweite VSH-Deckung sofort der IHK zur Verfügung und kann ohne Unterbrechung und ohne das vorgenannte Risiko eines Berufsverbotes seiner Arbeit weiterhin gesichert nachgehen.



## 5.) Unzureichende VSH-Deckungssumme

Lange Zeit fragten Vermittler nur nach der gesetzlich vorgeschriebenen Mindestdeckungssumme. Vermutlich ist diese Deckung zu über 70 % heute noch ein Fakt beim Vermittler-VSH-Schutz. Dabei gibt es im Vermittlerberuf eine ganze Reihe von Umständen, Handlungen und Entscheidungen, die sich im Schadenfall verheerend auswirken können, weil diese sich deutlich über der gesetzlich geforderten Summe auswirken können.

Vermittler sollten zum Beispiel prüfen, ob sie **Privathaftpflicht (PHV) Altverträge** mit einer Deckungssumme von 1 Mio. Euro im Bestand haben. Heutige Standard-Deckungssummen in der PHV sind längst zwischen 5 und 20 Mio. Euro angesiedelt. Vor allem Makler sollten sich über ihre Hinweis-, Beratungs- und Anpassungspflichten Gedanken machen.

Ein einziger Schaden über 2,5 Mio. Euro (Schadenbeispiel Studentin, die versehentlich ein ganzes Studentenheim durch ein stehengelassenes Bügeleisen verwüstete), würde bei PHV-Verträgen mit 1,0 Mio. Deckungssumme dazu führen, dass der Vermittler mit in die Deckung gehen muss, für den längst anzupassenden Altvertrag. Welcher Vermittler kann ca. 200.000 Euro Schaden oder deutlich mehr (Summe, welche die persönliche VSH-Versicherungssumme übersteigt) aus der eigenen Tasche begleichen?

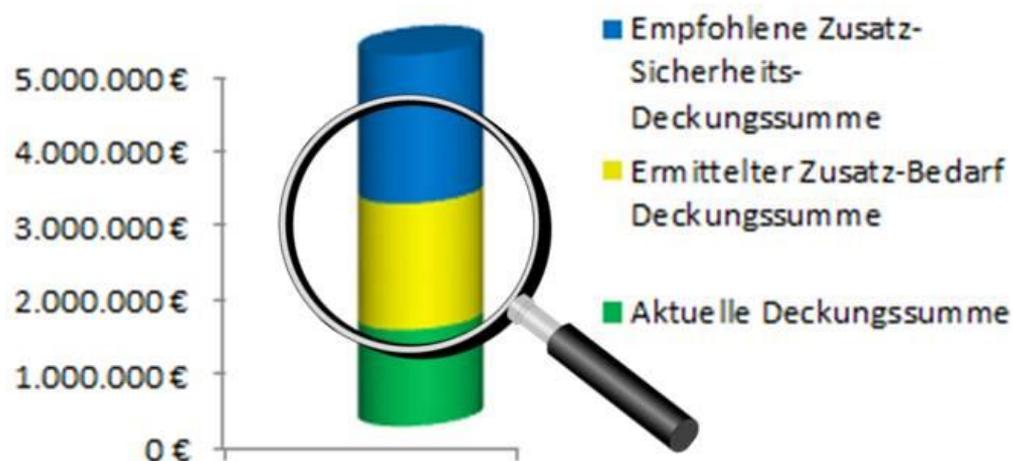
Weitere Gefahren unzureichender Deckungssummen drohen Vermittler bei der Vermittlung von **Gewerbeverträgen mit Versicherungssummen, die über 2 Mio. Euro, 5 Mio. Euro** oder sogar deutlich darüber liegen. Logischerweise liegen auch die möglichen Schäden in diesem Bereich deutlich über der Pflichtdeckungssumme von 1,23 Mio. Euro. Kommt es zu einem Schaden weit über der Höhe der Vermittler-Deckung, bedeutet dies, dass der Vermittler für den übersteigenden Schaden privat aufkommen muss. Dies dürfte in den meisten Fällen mit einer privaten Insolvenz des Vermittlers enden.



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

Aus der langjährigen Erfahrung über mögliche „Ausreißerschäden“ haben wir die **VSH-Deckungssummenprüfung** entwickelt. Bei dieser Prüfung der Police und der Tätigkeiten der Vermittlers hinterfragen wir eine Reihe von spezifischen Umständen zur Einschätzung der Risiken. Dabei werden die Bereiche der Versicherungsvermittlung und der Finanzanlagenvermittlung unabhängig voneinander untersucht.

Damit existenziell nachteilige Umstände gar nicht erst eintreten, bieten wir eine kostenfreie Überprüfung der vorhandenen VSH an. Anfragen zur speziellen VSH-Deckungssummen-Prüfung senden Sie bitte an [info@conav.de](mailto:info@conav.de) oder verwenden Sie unser [Antwortfax>>](#)



Durch die Erkenntnisse bei der Deckungssummenprüfung wollen viele Vermittler eine sofortige Verbesserung ihrer VSH-Deckungssumme auf 2, 3 oder auf 5 Mio. Euro. Der von uns entwickelte **VSH-ON-TOP-SCHUTZ** kann auf die bestehenden VSH-Verträge aufgesetzt werden und ist aktuell einzigartig in seiner Art im Markt. Die Beantragung kann online ([www.vsh-netto.de](http://www.vsh-netto.de)) oder über die Beratung eines CONAV-Fachberaterteams erfolgen.

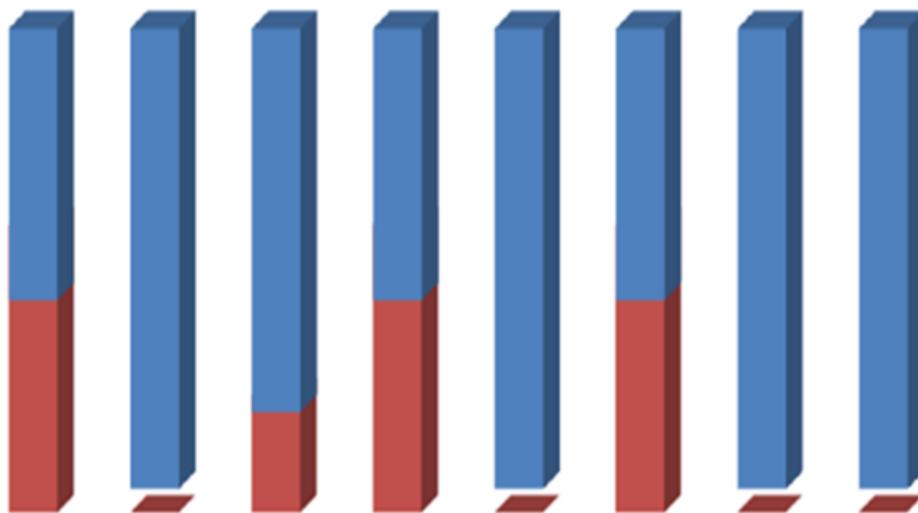


Im VSH-Online-Rechner auf oben genannter Homepage wird zu Beginn der **ON-TOP-SCHUTZ-Button** angeklickt. Neben der deutlich höheren Deckungssumme erhalten die Vermittler eine ganze Reihe weiterer wichtiger VSH-Tarifleistungen, die in deren bisherigen VSH-Policen noch nicht abgesichert sind.

Dadurch werden weitere Lücken der bestehenden VSH-Police im Verhältnis zum **VSAV-Best-Netto-VSH-Tarif** sofort geschlossen. Dazu zählen die meisten Beispiele aus dem [VSH-Highlight-Blatt](#), wie zum Beispiel die Vermittlung gegen Honorar bei Privatkunden, die Bausteine zum Einsatz der modernen Medien und erweiterte Inhalte im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge.

Die Deckungszusage liegt in der Regel innerhalb von 48 Stunden vor.

### Ergänzung mit ON-TOP-SCHUTZ



Das Risikobewusstsein der Vermittler entwickelt sich positiv. Von ehemals ca. 45 – 50 % der Interessenten, die nach der Prüfung ihre VSH anpassen ließen, liegt die Quote heute zwischen 70 – 80 %. Die Gründe hierfür sind neben den marktführenden Klauseln und Bedingungen auch die günstigen Nettoprämien im VSAV-Rahmenvertrag.



Die seit Jahren gesunkenen VSH-Prämien, trotz permanent erweiterter Inhalte, tragen dazu bei, dass höhere Deckungssummen gewählt werden. **Im VSAV-Best-Netto-Tarif können Deckungssummen bis zu 5 Mio. Euro online abgeschlossen werden.**

Die Jahresnettoprämien für 5 Mio. Euro für die Versicherungsvermittlung nach § 34d liegt bei 1.512,00 Euro (Netto im Jahresvertrag) oder bei 1.360,80 Euro (Netto im 3-Jahresvertrag).

Dazu kommt die Mitgliedschaft im VSAV e. V. in Höhe von 60,00 Euro p. a., um diesen wertvollen Rahmenvertrag nutzen zu können.

Beim Online-Abschluss wird zudem eine Dienstleistungsgebühr für die Vertragsverwaltung in Höhe von 48,00 Euro zzgl. der gesetzlichen USt. erhoben. Bei Beratung und Abschluss über das CONAV-Fachberaterteam wird eine individuelle Vereinbarung getroffen.

**Bei diesen niedrigen Prämien gibt es für Vermittler heute keinen plausiblen Grund mehr, mit einer unzureichenden VSH-Deckungssumme zu agieren. Noch dazu, wenn ausgefeilte und marktführende Leistungen weit über den bisher vorhandenen Versicherungsschutz hinausgehen.**



## 6.) Verwandtenklausel

Eine Reihe älterer Bedingungen und nachteiliger Klauseln werden immer noch in VSH-Tarifen verwendet, obwohl sie mehr als überholt sind: Wie zum Beispiel die **Verwandtenklausel**. Was ist der Hintergrund dieser Klausel? Wieso sollte ein Vermittler in seinem Verwandtenkreis nicht beraten dürfen oder dafür keinen VSH-Schutz erhalten? Wird etwa unterstellt, dass im Verwandtenkreis schlechter beraten wird als bei anderen Kunden?

Obwohl diese Klausel für uns unsinnig und unberechtigt ist, führt sie noch oft zu Schadenablehnungen, wie wir aktuell in einem konkreten Fall aus dem Bestand eines anderen VSH-Anbieters erfahren haben. Auf Bitten des betroffenen Vermittlers haben wir die Schadenablehnung überprüft, die ihm von seinem Makler weitergeleitet worden war. Offensichtlich herrschte über die Inhalte des Deckungskonzeptes keine ausreichende Klarheit und eine Detailprüfung des Schadens und der Klauseln im Vertrag fand wohl auch nicht statt.

Aufgrund unserer Intervention bei der Schadenabteilung war der Fehler bei der Schaden- und Tarifbeurteilung schnell klar. Die Klausel gibt es zwar im Standardtarif des Versicherers (von dieser ging der Schadensachbearbeiter aus), aber nicht mehr im aktuellen Tarif des versicherten Maklers. So konnten wir den Fall positiv klären und zu Recht einen schnellen Ausgleich des Schadens erwirken.

### Lösung

Die Verwandtenklausel hat uns noch nie überzeugt. Wir haben diese negative, nicht akzeptable und einseitig nur auf den Nachteil der Vermittler ausgerichteten Klausel vor Jahren aus unseren Tarifen komplett streichen lassen.



## 7.) Tippgeber-Haftung

### Haftungsrisiko des Tippgebers weitgehend unbekannt

Nach der Regulierung der Versicherungsvermittlung am 22.05.2007 wurde eine Bezeichnung für Zuträger geschaffen, die das im Nebenberuf und in der Regel gelegentlich tun. Die Tippgeber. Diese sind von der Registrierung befreit, da sie nur den Kunden und den Vermittler zusammenbringen sollen. Der Vermittler wird dann die Geschäfte tätigen und natürlich muss der Vermittler für das Verhalten seiner Untervermittler und Tippgeber mithaften.

Was als Tipp gut gemeint war, hat für manch böse Überraschung gesorgt und sich als nachteilige Haftungsfalle erwiesen. Dabei genügt es nicht, sich als Empfehler und **Tippgeber** an bestimmte Regeln zu halten, denn die Grenzen zum Unerlaubten sind schwer zu erkennen. Schon so mancher erhielt ein nachteiliges Urteil, entgegen seiner Einschätzung.

Dass sich Tippgeber auf brüchigem Haftungsgrund bewegen, ist vielen nicht bewusst. Wer bei Kundengesprächen andere Produktbereiche an- oder gezielte Empfehlungen ausspricht, mutiert rechtlich gesehen ggf. durch seine empfohlenen Aussagen **automatisch** zum Tippgeber.

Kunden vertrauen „ihrem Finanz- oder Versicherungsexperten“ aufgrund der bisherigen Beziehung. Sie übertragen dieses Vertrauen somit automatisch auf das empfohlene Produkt oder den empfohlenen Anbieter.



Wir wissen: “Führt der, auch beiläufig ausgesprochene Rat oder Tipp eines Vermittlers bei seinem Kunden später zu einem Schaden, hat der Vermittler ein gehöriges Haftungsproblem, auch, wenn er dafür nie eine Vergütung erhalten hat.”



Bereits das Reichsgericht (RGZ 52, 365) hat 1902 entschieden, dass es ausreicht, wenn jemand mit erkennbarem Bedarf an zuverlässiger Auskunft sich an einen Anwalt wendet, ein mit Haftung verbundener Auskunftsvertrag aus sozialtypischem Verhalten zustande kommt. Auf den Parteiwillen haften zu wollen (Rechtsbindungswillen) kommt es nicht an, sondern auf den objektiven Empfängerhorizont (RG JW 1928, 1134 f).

Nach der Regulierung der Finanzanlagenvermittler hat sich die Zahl der Vermittler deutlich reduziert, die zuvor in diesen Bereichen noch gelegentlich vermittelt hat. Teils aus Registrierungs- und Kostengründen, teils wegen des geringen Volumens, das in den Bereichen vermittelt wurde. Um das Geschäftsfeld dennoch nutzen zu können, geben Vermittler Tipps an registrierte Kollegen weiter. Welche unglaublichen Haftungsfälle sich aus solchen Verhältnissen entwickeln können, haben wir in der Praxis erfahren. Schon im Jahre 2014 haben wir dies gemeinsam mit einem Anwalt in einem Pressebeitrag dargestellt.

13. Februar 2014, 08:15

Berater | Meinung | Recht/Steuern | Versicherungen

### Guter Rat kann teuer werden

Was als Tipp eigentlich nur gut gemeint war, kann für Vermittler oder Finanzberater zur bösen Haftungsfalle werden. Dabei genügt es, sich als **Tippgeber** an einige Grundsätze zu halten. Manchmal aber sind die Grenzen zum Unerlaubten nur ganz fein.

*Gastbeitrag von VSH-Experte Ralf Werner Barth und Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala*



*Ralf Werner Barth: "Führt der Rat eines Tippgebers beim Kunden zu einem Schaden, hat der Berater ein gehöriges Haftungsproblem."*

© <http://www.cash-online.de>

Direkt zum Artikel: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2014/tippgeber/168558>



## Situation für Tippgeber weiter verschärft

Anwälte raten Mandanten gerne dazu, möglichst viele in der Kette der Produktgeber und Vermittler befindliche Personen in die Haftung zu nehmen. Das führt dazu, dass die Betroffenen sich ab diesem Moment in der Verteidigungshaltung befinden. Deckt die VSH-Police aufgrund des fehlenden Deckungsinhaltes den Schaden nicht, bleiben die Kosten am Vermittler hängen.

Noch schlimmer ist es, wenn der Kundenräger in einer Straf-Anzeige mündet, wie in zwei jüngst aufgetretenen Fällen. Dann startet ein oft langes und mental zermürendes Verfahren. Die meisten Angezeigten bleiben trotz Freispruch auf den in der Regel hohen Verteidigungskosten sitzen, wenn sie ohne Strafrechtsschutz-Deckung sind.

## Lösung: Erweiterte Tippgeber-Klausel

In einer komplexer werdenden beruflichen Welt spezialisieren sich immer mehr Vermittler auf bestimmte Zielgruppen und spezielle Lösungen. Um die Kunden rundum bedienen zu können, vernetzen sie sich mit anderen Vermittlern und Spezialisten. Kooperationen, wie zum Beispiel bei der bAV-Beratung und bei Rechtsdienstleistern mit Vorsorgevollmachten, entwickeln sich immer stärker. Auch systematische Empfehlungen zu anderen Produktgebern und Dienstleistern setzen sich zunehmend durch.

Im Rahmen des [VSAV e. V. Expertennetzwerkes](#) fördern wir gezielt die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den Vermittler und den sich auf der Plattform befindlichen **VSAV-Netzwerkpartnern**.

**Uns ist klar: Wenn man nahezu für jeden Tipp und jede Empfehlung rechtlich in Anspruch genommen werden kann, benötigt man für sich und sein Netzwerk eine souveräne Absicherungslösung.**



Aus der positiven Erfahrung beim Einsatz der [Risiko- und Haftungsexpertise](#), bei der konsequent auf das Zusammenspiel mit Experten aus dem Netzwerk des [VSAV e. V.](#) geachtet wird, haben wir ebenfalls das Thema der Tippgeber und deren Haftung beleuchtet und gelöst.

Deshalb war es für uns wichtig, der zukünftig wachsenden Bedeutung der Tippgeber-Haftung einen möglichst umfangreichen Schutz für Vermittler in der VSH-Police zu integrieren.

**Lösung: Im VSAV-Best-Netto-Tarif versichert sind:**

- die Tätigkeit als Tippgeber, auch für Auswahlverschulden des VN bei der Vermittlung seiner Kunden an Vermögensverwalter oder Finanzanlagenvermittler.
- die Tätigkeit als Tippgeber bei der Sozialversicherungsbefreiungs-Beratung, solange sie im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung steht.
- die Tätigkeit als Tippgeber in Bezug auf die vorgenannten Tätigkeiten und in Bezug auf die Empfehlung eines Netzwerkpartners des VSAV e. V. (<http://vsav.de/netzwerkpartner>).

Versicherungsschutz besteht auch für das Auswahlverschulden des Versicherungsnehmers bei der Vermittlung seiner Kunden an Vermögensverwalter, die über eine Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) verfügen oder an einen Finanzanlagenvermittler im Sinne von § 34f GewO.“

Diese wichtigen Tippgeber-Klauseln und das umfangreichen Netzwerk des VSAV e. V. machen es Vermittlern möglich, ihre beruflichen Leistungen optimal durch Partner im Netzwerk zu ergänzen und dabei gleichzeitig selbst ausreichenden VSH-Schutz zu genießen.



## 8.) Honorarberatung

Der Trend zur Honorarberatung wächst kontinuierlich. Die Honorarberatung wird staatlich gefördert und wird von immer mehr Marktteilnehmern in Erwägung gezogen. Bei vielen Maklern wird sie als wirtschaftlicher Zusatz-Nutzen genutzt, der nur in bestimmten Produktbereichen, wie bei Netto-Tarifen oder für bestimmte Zusatz-Dienstleistungen, wie z. B. bei einem digitalen Kundenordner, eingesetzt wird.

Das Problem für Vermittler, welche die Honorarberatung nutzen, findet sich in deren VSH-Policen, genauer gesagt, in der Formulierung der Honorar-Bedingungen.

Diese lauten häufig: **Versichert ist die rechtlich zulässige Beratung – auch Honorarberatung – im Rahmen der vorgenannten versicherten Tätigkeiten sowie die rechtlich zulässige Hilfestellung in Schadenfällen.**

Wie ist die rechtlich zulässige Beratung konkret auszulegen? Aus unserer Sicht ist diese nicht eindeutig und klar genug definiert. Was passiert, wenn das alte Sprichwort zum Tragen kommt? „Zwei Juristen hatten dazu bereits drei verschiedene Meinungen/ Auslegungen abgegeben!“

Besonderer Streitpunkt ist dabei immer wieder, ob die **Honorarberatung bei Verbrauchern, also Privatkunden** versichert ist. Insbesondere darüber wird unterschiedlich in der Branche diskutiert. Es gibt auch im § 34 d keine klare gesetzliche Regelung zu diesem Thema. Auch nach Urteilen in dieser Sache sucht man vergebens. Auch hier galt es für uns, Klarheit für unsere Betrachtungsweise, vor allem aber Sicherheit für die Vermittler zu schaffen.



## Lösung: Erweiterte Honorarberatungs-Klausel

Diesen unhaltbaren, permanent unsicheren Schwebeszustand für die Vermittler und Berater mussten und konnten wir versicherungstechnisch klären. Unsere Überlegungen für den optimalen Versicherungsschutz für Vermittler und Berater sowie unsere Überzeugung zur Honorarberatung und Honorarvermittlung bei Privatkunden, wurden gemeinsam mit der VSH-Abteilung besprochen. Im Ergebnis wurden die haftungsrelevanten Aufgaben und Tätigkeiten zwischen Berater und Vermittler abgeglichen und auf einen ähnlichen Nenner gestellt.

Durch diese Angleichung konnte der **VSAV-Best-Netto-Tarif** wie folgt ausgestaltet werden und in der Honorarberater-Klausel so formuliert werden:

**Die im VSAV e. V. Rahmenvertrag (Best-Netto-Tarif) versicherten Vermittler/ Berater haben Deckungsschutz für die Vermittlung auf Honorarbasis, unabhängig, ob es sich um einen Gewerbetreibenden oder einen Privatkunden handelt.**

Mit dieser eindeutigen Regelung zugunsten der Vermittler und Berater sind Ansprüche aus diesem Segment souverän abgesichert, was in der Regel eine reibungslosere Schadenregulierung gewährleistet.



## 9.) Selbstbehalt (SB)

Selbstbehalte kennt man in der Versicherungswirtschaft. Sie werden gerne in Policen eingesetzt, bei denen vermieden werden soll, dass **Bagatellschäden** gemeldet werden. Durch die Wahl eines höheren Selbstbehaltes kann die Prämie um einen bestimmten Prozentsatz verringert werden. **Dass der Einsatz des Bagatellschaden-Prinzips in der Vermögensschadenhaftpflicht nicht sinnvoll ist, müsste jeder schnell nachvollziehen können.** Im Gegensatz zu einem Privathaftpflichtschaden, kann es bei Vermittlern innerhalb kurzer Zeit zu einer ganzen Reihe von Schäden hintereinander kommen, z. B. abhängig von einem bestimmten Produkt.

Nachdem ein Produktgeber wegen Insolvenz den Markt verlassen hatte, stellte ein Vermittler mit Entsetzen fest, dass es durch den Wegfall des von ihm so oft vermittelten Produktes, zu einer hohen Anzahl Schäden kommen wird. Von den über 30 Kunden, denen er das Produkt vermittelt hat, liegen ihm bereits **23 Schadenanmeldungen** vor. Schon bei dem geringen Selbstbehalt von 1.000 Euro pro Schadenfall haben den Vermittler die anstehenden 23.000 Euro Selbstbeteiligung geschockt.

Aktuelle Selbstbehalte in den VSH-Tarifen liegen bei 500 Euro, 1.000 Euro oder 2.500 Euro. In manchen VSH-Tarifen werden aber auch Selbstbehalte von 5.000 Euro oder 10.000 Euro angeboten. Wie sich das in dem oben geschilderten Fall auswirkt, kann man sich leicht ausrechnen.

Schon bei 2.500 Euro Selbstbehalt wäre der Selbstbehalt bei so einem Fall bei 57.500 Euro. Bei 5.000 Euro Selbstbehalt wären dies 115.000 Euro, die selbst zu tragen sind. Das verkraften viele Vermittler finanziell nur schwer.

Warum macht ein hoher Selbstbehalt zugunsten eines Rabattes von 20 % bei der VSH wenig Sinn? Weil bei ca. 300 Euro bis 400 Euro Nachlass für 5.000 Euro Selbstbehalt, bei einer Deckungssumme von 5.000.000 Euro, ein einziger Schaden den Prämienvorteil für 12 bis 17 Jahre verbraucht.

Kommt es zu mehreren Schäden gleichzeitig und dies zu Beginn der Tätigkeit, zeigt sich, wie fatal sich diese Entscheidung wirtschaftlich auswirkt.



Aus diesem Grund ist für die Mehrzahl der einzeln agierenden Vermittler und für mittelständische Vermittlerbetriebe die Wahl eines niedrigen Selbstbehaltes die bessere Entscheidung.

## Lösung

Wir wurden mit Fällen von Vermittlern konfrontiert, die durch den Wegfall eines Produktgebers oder durch negative Auswirkungen eines bestimmten Produktes, eine ganze Reihe an Schadenfällen melden mussten.

**Deshalb haben wir seit 2012 im VSAV-Best-Netto-Tarif den Selbstbehalt von 1.000 Euro kostenfrei auf 0 Euro heruntersetzen lassen. Dies gilt seit diesem Zeitpunkt für alle im Rahmenvertrag versicherten Vermittler.**

Durch diese Maßnahme konnte der von uns zuvor angesprochene Vermittler befreit aufatmen. Seine eingereichten Schadenfälle bekommt er ohne finanzielle Eigenbeteiligung gelöst, anstatt dem zuvor vereinbarten Selbstbehalt mit 1.000 Euro, bei dem er mit 23.000 Euro bis 30.000 Euro eigener Beteiligung hätte rechnen müssen.



## 10.) Haftungsfallen: Social Media, Internet und Wettbewerb

Das Internet wird für viele Berater ein immer wichtigeres und vielseitigeres Werkzeug. Es dient einerseits zu Recherchen, Online-Tarifrechner helfen bei Angeboten und die eigene Homepage kann werblichen Zwecken ebenso dienen, wie der Produktabwicklung. Die hier aufgeführten Beispiele ließen sich fast endlos verlängern. Allerdings: Genauso mannigfaltig wie die Möglichkeiten der Internetnutzung sind auch die Gefahrenquellen - und somit die möglichen Schadensersatzansprüche an Vermittler.

Die für viele Vermittler neu entstandenen Risiken sollten in den VSH-Policen natürlich abgebildet und gedeckt sein. Bei möglichen Schadensursachen sind der Fantasie kaum Grenzen gesetzt.

Was passiert zum Beispiel, wenn **vertrauliche Kundendaten** über den Emailverteiler versehentlich an Dritte gelangen? Schon eine einzelne E-Mail an einen falschen Adressaten kann verheerende Folgen haben. Solche Fehler passieren auch im hektischen Tagesgeschäft.

Oder **ein Virus gelangt durch den Verteiler** in großer Zahl auf die PCs der Kunden. Dort raubt er Daten oder verursacht Schäden, deren Ursprung zweifelsfrei zum Vermittler führen. Allein die damit verbundene Klärung kann zu erheblichen Kosten führen.

Verstärkt nehmen wir **Abmahnungen aus wettbewerbsrechtlicher Sicht** wahr. Diese entstehen u. a. bei der Nutzung werblicher Inhalte Dritter, also, wenn Texte von Webseiten, Social-Media-Seiten oder Flyern kopiert werden oder Muster-Vorlagen ohne rechtliche Prüfung bei der eigenen Werbung eingesetzt werden. Abmahnungen und Wettbewerbsbeschwerden gab es früher schon, doch heute kann ein Vermittler sich schon durch eine schnelle Eingabe eines ungeprüften Textes Ärger in den sozialen Netzwerken oder im Netz einhandeln.



Auch eine Website ohne ausreichende Angaben, wie z. B. des korrekten und ausreichenden Impressums, kann zu rechtlichen und somit kostspieligen Konsequenzen führen. Abmahnungen von Wettbewerbern lassen da nicht lange auf sich warten. Das kann teuer werden, vor allem, wenn kein Versicherungsschutz für die vorgenannten Risiken besteht.

Vermittler und Berater sollten deshalb die Risiken ihrer Tätigkeitsbereiche und Marketingaktivitäten rechtzeitig mit aktuellen Leistungen der bestehenden VSH abgleichen.

### **Lösung:**

Eine optimal aufgestellte VSH deckt die vorgenannten Themen und Gefahren ab. Der **VSAV-Best-Netto-Tarif** wurde nach dem Motto „Schützen und Nützen“ entwickelt und deckt die nachfolgenden Inhalte, Leistungen und Risiken ab.

### **Erweiterter VSH-Schutz bei Inanspruchnahmen aus**

- dem gewerblichen Einsatz des Internets und der EDV durch:
  - Ihren Auftritt mit Ihrer Homepage(s)
  - Online-Vergleichsrechner, Online- Beantragungs- und Abwicklungstools
  - Ihre Online-Marketing und Werbeaussagen, die zu Klagen wegen unlauterem Wettbewerb führen könnten
  - Virenschäden, die ungewollt von Ihnen an Dritte (Kunden und Gesellschaften) übermittelt werden
  - Probleme, (auch eigene), aufgrund von Internet-Piraterie
  - Wie sind diese Punkte in Ihrer bestehenden VSH-Police versichert?



## Verletzung von Datenschutzgesetzen und Geheimhaltungsvereinbarungen

Die gesetzlichen Bestimmungen für den Datenschutz betreffen Vermittler und Berater genauso, wie alle anderen Branchen, unabhängig davon, ob Sie als Einzelner oder in einem größeren Unternehmen tätig sind.



Wie schnell eine Mail mit vertraulichem Inhalt und mit persönlichen Angaben von einem Kunden versehentlich an einen Dritten mit ähnlich klingenden Absender-Namen versandt werden kann, kann vermutlich jeder nachvollziehen. Die rechtlichen Konsequenzen und die wirtschaftlichen Folgen daraus können allerdings oft nur diejenigen wirklich nachvollziehen, die wegen so einem Vorfall schon mal belangt wurden.





Auch, wenn Datendiebstahl und ein fehlerhafter Versand durch einen Virus, durch Hacker oder einen Mitarbeiter ausgelöst wurden - das negative Ergebnis und die Frage bleiben gleich: Wer haftet für die Fehler und wer steht für die entstandenen Folgen ein?

### **Lösung:**

Um den Versicherungsschutz an diese schnell wachsenden, gesetzlichen und beruflichen Vorgaben anzupassen, haben wir den **VSAV-Best-Netto-Tarif** erweitern und die nachfolgenden Bedingungen in den Tarif integrieren lassen:

### **Verletzung von Datenschutzgesetzen und Geheimhaltungsvereinbarungen**

Mitversichert sind auch Haftpflichtansprüche für unmittelbar verursachte Vermögensschäden aufgrund der Verletzung von Datenschutzgesetzen, Vertraulichkeits-, Geheimhaltungs- und Datenschutzvereinbarungen. Dabei gilt:

- a) Mitversichert ist die Geltendmachung von Vertragsstrafen;
- b) die Entschädigungsleistung hierfür ist insgesamt auf 500.000 Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres beschränkt (Sublimit).

Sehr oft geht es bei der VSH darum, an die Vermittler gestellte Ansprüche rechtlich zu prüfen, bei Bedarf abzuwehren oder zu begleichen. Schon diese Vorgänge verursachen Kosten, die in diesem Falle dann nicht von den Vermittlern getragen werden müssen.



## 11.) VSH-Versicherungslücken in der bAV

### VSH und Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Viele Vermittler, die ihre Kunden auch bei der betriebliche Altersvorsorge (bAV) beraten und vermitteln, gehen bei ihren bestehenden VSH-Policen selbstverständlich davon aus, dass diese eine vollumfängliche Deckung aller Modelle und Tätigkeiten in der bAV beinhalten. Das kann sich als teurer Fehler erweisen! In vielen VSH-Verträgen wird der VSH-Schutz ausschließlich auf die Vermittlung von versicherungsrückgedeckten Versorgungsmodellen abgestellt. Die Beratung ist zudem nur im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungen versichert.

Jede andere Form der Rückdeckung und bestimmte Modelle der bAV sollten unbedingt konkret auf vorhandenen Deckungsschutz überprüft werden. Das gilt z. B. auch für die Arbeitnehmerberatung in der bAV, die nicht automatisch gleichgesetzt sein muss mit der Arbeitgeberberatung.

Berater und Vermittler, die auf dem aktuellen Stand der Zeit ihre Kunden optimal bedienen wollen, benötigen VSH-Bausteine, in denen nicht nur die klassischen 5 Durchführungswege abgedeckt sind - und dies unabhängig von der Rückdeckungsform.

Attraktive und alternative bAV-Modelle, wie die pauschal dotierte Unterstützungskasse und wichtige Zusatzbausteine, wie die Beratung zu rückgedeckten Zeitwertkonten und die Nettolohn-Optimierung, sollten mitversichert oder gegen Zuschlag mitversicherbar sein.

Speziell in der bAV setzt sich immer stärker die Honorarberatung durch. Das hat Auswirkung auf den Versicherungsschutz bei der Beratung von Arbeitnehmern (Verbrauchern). Das Thema Honorarberatung haben wir in einem separaten Baustein behandelt.



## Generelle bAV Ausschlüsse

Vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind Haftpflichtansprüche aus:

- dem Erstellen versicherungsmathematischer Gutachten und Berechnungen;
- der Errichtung, dem Betreiben und der Abwicklung von Versorgungseinrichtungen, wie z. B. Unterstützungskassen, Pensionskassen, Pensionsfonds und Treuhandkonstellationen;
- der Anlage von Vermögenswerten sowie der Berechnung und Bildung von Rückstellungen; (unabhängig davon sind die Vermittlungen von Finanzanlagen nach § 34 f versichert, sofern Zulassung und Versicherungsschutz in der Police besteht).

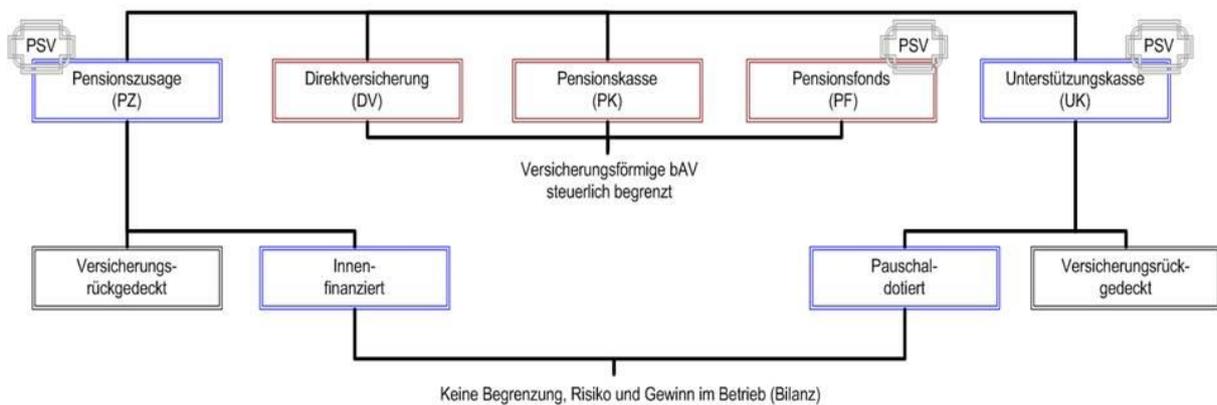
## Eingeschränkte bAV-Klauseln

Komplexe Zusammenhänge wie in der bAV, bei denen noch dazu so viele Rechtsgebiete (Sozialversicherungsrecht, Arbeitsrecht usw.) involviert sind, tragen zu möglichen Fehlern bei. Dabei ist die Tragweite bei Fehlern in der bAV in Unternehmen sowie bei Angestellten besonders heikel, weil z. B. ein formaler Fehler oft gleich eine ganze Reihe von Personen betreffen kann.



Was passiert, wenn Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlern Fehler im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge unterlaufen? Was, wenn zum Beispiel die Beratung und Vermittlung von nicht rückgedeckten Modellen der betrieblichen Altersvorsorge ausgeschlossen ist?

## bAV - Durchführungswege



VSH-Versicherer mit diesen Ausschlüssen prüfen im Schadenfall, für welche bAV-Modelle Versicherungsschutz besteht und ob Ausschlussgründe vorliegen.

Als Pflichtversicherung sollte ihre VSH-Police alle Risiken abdecken, die Sie aufgrund Ihrer Zulassung vermitteln bzw. beraten, auch bzw. gerade in so wichtigen Bereichen wieder bAV. Das wäre für uns eine sinnvolle Pflicht.

Die Kür ist eine ausführliche Prüfung und Mitversicherung all der Tätigkeiten und Handlungsfelder, für die einerseits (noch) keine Zulassung erforderlich ist und die als Geschäftsfelderweiterung das Leistungsangebot abrunden.



Das gilt vor allem für den Bereich der bAV. Zu beachten sind in der VSH-Police in dem Zusammenhang auf jeden Fall:

- dass die Beratung für alle fünf Durchführungswege im Tarif versichert ist:
- dass sie unabhängig von der Vermittlung ist und
- dass sie unabhängig von der Rückdeckung ist.

Kennen Sie die für Sie nachteiligen oder einschränkenden Klauseln Ihrer bestehenden VSH-Police?

Lassen Sie Ihre VSH-Police generell und speziell im Bereich der bAV überprüfen, um ganz sicher zu sein, dass all Ihre Tätigkeiten und beruflichen Leistungen in Ihren VSH-Schutz ausreichend bis optimal abgebildet werden.



## Lösungen: Erweiterte bAV Klauseln

Wir haben die bAV Bedingungen im VSAV-Best-Netto-Tarif wie folgt gestaltet:  
Versichert ist

- die rechtlich zulässige Beratung - auch Arbeitnehmerberatung - im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV).
- Mitversichert ist die in diesem Zusammenhang stehende Empfehlung bzw.
- Vermittlung von Versorgungsmodellen.
- Vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind Haftpflichtansprüche aus:
  - dem Erstellen versicherungsmathematischer Gutachten und Berechnungen;
  - aus der Errichtung, dem Betreiben und der Abwicklung von Versorgungseinrichtungen, wie z.B. Unterstützungskassen, Pensionskassen, Pensionsfonds und Treuhandkonstellationen;
  - der Anlage von Vermögenswerten sowie der Berechnung und Bildung von Rückstellungen.

Sogar **klassische Ausschlüsse wie „Beratung zur Errichtung, Betreiben und Abwicklung von Versorgungseinrichtungen“** können mitunter in einer bestehenden VSH-Police eingeschlossen oder gegen einen Zuschlag als Baustein mitversichert werden.



## Lücken durch erweiterte berufliche Tätigkeiten

Eine der Kardinalfragen in der VSH lautet: „Wie ist es möglich, dass sich der VSH-Schutz permanent an das sich weiter entwickelnde Berufsbild und die Anforderungen der Vermittler anpasst?“

Das Berufsbild der Vermittler und Berater hat sich in den letzten 10 Jahren gravierend verändert. Vermittler setzen immer mehr technische Helfer wie Vergleichs-, Beratungs-, und Dokumentationssoftware bei den Beratungen ein. Wer hat diese Rechner und deren Ergebnisse je auf deren Korrektheit überprüft? Wie lange ist das her? Wann wurden diese Rechner das letzte Mal auf die gesetzlichen Grundlagen upgedatet? Was, wenn falsche Ergebnisse zu unzureichenden Lösungen bei den Kunden führen?

Vermittler diskutieren zudem öffentlich viele Themen, bewerten andere und bewerben eigene Produkte auf XING, Facebook und mit eigenen Webseiten. Wurde jemals deren VSH-Policen und deren Inhalte auf diese Themen, Entwicklungen und permanenten Veränderungen des Marktes angepasst?

## Lösung: Innovationsklausel

Im VSAV-Rahmenvertrag trägt gerade die **Innovationsklausel** wesentlich dazu bei, dass alle neuen Inhalte, die kostenfrei für einen Vermittler in den VSH-Rahmenvertrag integriert wurden, unmittelbar ab diesem Zeitpunkt auch allen anderen Versicherten zur Verfügung stehen.

**Der Wortlaut der Innovationsklausel: Verbesserungen der Versicherungsbedingungen während der Versicherungsdauer gelten ab dem Zeitpunkt der Änderungen für die bestehenden Verträge**



So wurde z. B. der Versicherungsschutz für den Dienstleistungsbaustein und das Softwareangebot für das Führen von elektronischen Kundenakten gegen Entgelt im Rahmenvertrag für die in dem Tarif versicherten VSAV Mitglieder kostenfrei integriert. Der Baustein lautet: **Mitversichert sind alle im Zusammenhang mit der Vermittlertätigkeit anfallenden Bürodienstleistungen, z. B. die Entgegennahme und Weiterleitung von Anträgen. Hierunter fällt auch die Verwaltung von Versicherungsunterlagen über eine Online Plattform.** So ist zum Beispiel, im Rahmen dieser Klausel, Versicherungsschutz für die Nutzung der MyDiverso-Plattform gegeben. (<http://mydiverso.de/>)

Der somit beständig und automatisch mitwachsende Versicherungsschutz ist für viele Vermittler schon zu einer sehr wertvollen Hilfe geworden. Denken Sie an das Beispiel im Selbstbehalt. Durch die kostenfreie Herabsetzung des SB's von 1.000 Euro auf 0 Euro wurden dem weiter oben erwähnten Vermittler mindestens 23.000 Euro Selbstbeteiligung erspart!

### **Risiken bei der beruflichen Spezialisierung**

Wer sich vom klassischen Geschäft als Vermittler abheben will, muss sich eine klare Strategie zulegen und sich einer genau definierte Zielgruppe zuwenden. Dazu gibt es bereits eine Reihe von Möglichkeiten im Markt.

Anfangen von den Überlegungen als **Assekuradeur** tätig zu werden, um den Kunden und den Versicherern die komplette Bewerbung und Abwicklung inklusive des Inkassos anzubieten. Doch genau für diese Tätigkeit ist es nicht selbstverständlich, einen souveränen und preiswerten Versicherungsschutz zu erhalten.

Auch die Möglichkeit, das eigene Geschäft mit Kollegen zu bündeln und damit in einer Art **Pooler-Funktion** tätig zu sein, die Kollegen zu informieren und zu schulen, entwickelt sich immer stärker, ohne, dass sich die organisierenden Vermittler der damit zusammenhängenden Risiken wirklich richtig bewusst sind.



## Lösung: Zusätzlich wählbare VSH-Bausteine

Aufgrund der an uns gerichteten Anfragen aus dem Markt und um die Spezialisierung optimal auch in der VSH abgedeckt zu bekommen, haben wir gemeinsam mit dem Versicherer Zusatzbausteine entwickelt.

**Generationenberatung und Dienstleistungsangebote sowie der Vertrieb und Verkauf über Social Media und das Internet**, sollten im Rahmen der Vermögensschadenhaftpflicht konkret als Deckungsumfang aufgezählt werden. Nur dann kann ein Vermittler auch sicher sein, dass er sich auf diese Klauseln und Leistungsbausteine im Schadenfall berufen kann.

So ist zum Beispiel die Tätigkeit als **Generationenberater eigenständig und gegen einen Zuschlag genauso versicherbar wie die Tätigkeit als Sachverständiger im Versicherungswesen gegen Zuschlag oder separat als Vollschutz**.

Der Einschluss **Assekurateur**, der nur in wenigen VSH-Verträgen überhaupt angeboten wird, ist genauso möglich, wie die **Pooler-Klausel für einen organisierend agierenden Vermittler** und auch die Arbeit als **Financial Planner ist als Baustein im VSAV-Best-Netto-Tarif** versicherbar.

Aufgrund der aktuellen Dynamik mit der sich Veränderungen im Markt durchsetzen, werden eine flexible Absicherung und eine gute Betreuung durch einen VSH-Spezialmakler unbedingt nötig. Zumal der Umstand, in der VSH beraten worden zu sein, einen zusätzlichen Schutz für den Versicherten darstellt. Durch Rahmenverträge und Nettokonditionen können selbst bei hochwertig und inhaltsstark ausgestatteten VSH-Policen die Prämien attraktiv gestaltet werden.

In den letzten Jahren wurden viele der im VSH-E-Book angesprochenen Lücken durch die Tarifoptimierungen im **VSAV-Best-Netto-Tarif** korrigiert.

Damit wurde der Leistungsumfang für Vermittler bedeutend erweitert sowie die Nachteile im Schadenfall massiv begrenzt.



Es gibt noch viele weitere Risikofaktoren, die später als leistungsstarke Inhalte und wichtiger Versicherungsschutz in den VSAV-Best-Netto-Tarif integriert wurden.

Beispiele dafür sind unter anderem **der Schutz für Berufskollegen im Vertretungsfall, der Versicherungsschutz für Korrespondenzmakler und der Abwehrschutz beim Vorwurf wissentlicher Pflichtverletzung.**

Obwohl wir in diesem VSH-E-Book einige VSH-Themen nur gestreift und andere gar nicht behandeln haben, hoffen wir, Ihnen wertvolle Anregungen zu Ihren beruflichen Themen und zur Komplexität der VSH-Materie an die Hand gegeben zu haben.

Wenn Sie für sich Prüfungs- und Handlungsbedarf erkannt haben, dann gehen aktiv vor und lassen Sie Ihre VSH-Police prüfen, Ihre Sicherheit kann nicht warten!

Das umfangreiche [Beratungsangebot der CONAV](#) zu den Themen VSH, Beratung, Haftung und wirkungsvolle Lösungen steht Ihnen selbstverständlich zur Verfügung.

## **Willkommen im Informationszeitalter**

Unternehmensentwicklung und die täglichen Aufgaben erfordern viel Aufmerksamkeit.

Auf den Punkt gebrachte und verständliche Informationen gewinnen deshalb zunehmend an Bedeutung. Unser Newsletter informiert Sie selektiv zu aktuellen Themen für Selbständige, Führungskräfte und Unternehmer. Bleiben Sie informiert, denn

**aus Tendenzen werden Trends.  
aus Trends werden Entwicklungen.  
Entwicklungen verändern ganze Branchen.**

[Jetzt kostenlos anmelden>>](#)



Nehmen Sie mit uns direkt Kontakt auf! Wir unterstützen Sie gerne!

Ihr Team von

CONAV Consulting GmbH & Co. KG

Ralf Werner Barth

Geschäftsführer

CONAV Consulting  
GmbH & Co. KG

Birkenweg 5  
74193 Schwaigern  
Germany

**Kontaktdaten**

FON + 49 7138 810 999-0  
FAX + 49 7138 810 999-22

MAIL [info@conav.de](mailto:info@conav.de)  
WEB [www.conav.de](http://www.conav.de)

**Geschäftsführer**

Ralf W. Barth

**UST-ID** DE 285 444 617

**HDL-REG**  
Stuttgart HRA 727957

**Komplementärin**

CONAV Verwaltungs GmbH

HDL-REG Stuttgart HRB 742715

**SITZ DER GESELLSCHAFT**  
Birkenweg 5 . 74193 Schwaigern . Germany