

Für die Presse

02.04.2014

„Der Bedarf ist da, wir liefern die passenden Produkte“

DOMCURA: Dr. Stefan Everding und Christian Legien zur Vermittler-VSH

Kiel – 2013 wurde der Bereich der Finanzanlagenvermittlung vom Gesetzgeber reguliert. Für das Segment Immobilienvermittlung und Finanzierungen kündigt sich bereits die nächste Regulierung an. DOMCURA Vertriebsvorstand Dr. Stefan Everding und Christian Legien, Experte für Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) in der DOMCURA Gruppe, geben einen Überblick über die aktuelle Situation und heben dabei hervor, worauf ein Vermittler bei der Produktauswahl achten sollte.

Ende letzten Jahres hatte die DOMCURA AG ihre Vermittler-VSH am Markt eingeführt. Wie haben die Vermittler auf die jüngste Innovation reagiert?

Dr. Everding: „Wir stellen fest, dass das Interesse an unseren Premium-Deckungskonzepten zur Vermittler-VSH sehr groß ist. Als Assekuradeur haben wir generell eine sehr enge Bindung zu Vermittlerschaft, da war es für uns nur folgerichtig, hier entsprechende Lösungen zu entwickeln. Der Bedarf ist bekanntermaßen da, wir liefern die je nach Anforderung passenden Produkte.“

Legien: „Unser Fundament ist stark. Wir bieten vier unterschiedliche Konzepte von vier Risikoträgern an – jeweils mit exklusiven Deckungserweiterungen unterschiedlicher Ausprägung. Wir nehmen daher für uns in Anspruch, dass wir für jeden Vermittler die auf seine Bedürfnisse optimal abgestimmte Lösung anbieten können – von der günstigen Basisdeckung bis hin zur umfassenden Lösung mit zahlreichen sinnvollen Ergänzungen wie Berücksichtigung von Datenschutzrechtsverletzungen, Rechtsschutz bei Widerrufs- und Unterlassungsansprüchen, Eigenschadendeckung etc. Bei uns werden neben den Vermittlern, die ausschließlich Versicherungen vermitteln, auch die „Allfinanzler“, die zusätzlich den kompletten Bereich der Finanzanlagenvermittlung und der sonstigen Finanzdienstleistungen abdecken wollen, optimal versorgt.“

Unser selbst entwickelter Online-Rechner bietet dem Vermittler die Möglichkeit, sich die einzelnen Konzepte genau anzuschauen und die Prämien in den unterschiedlichsten Varianten darstellen zu lassen. Daneben hat er natürlich die Möglichkeit, unser VSH-Kompetenzzentrum in Anspruch zu nehmen und sich individuell beraten zu lassen – von versierten Juristen und Versicherungskaufleuten mit langjähriger Erfahrung im Bereich Vermögensschaden-Haftpflicht.“

Stichwort Erfahrung: Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Neuordnung der Finanzanlagenvermittlung?

Legien: „Alle Beteiligten – ob Versicherer, Konzeptanbieter oder auch die einzelnen Vermittler selbst – hatten einen hohen Aufwand zu betreiben. Letztlich mussten die Versicherer und wir jeden VSH-Vertrag, der bis dato einen Finanzdienstleistungsbaustein beinhaltete, individuell umstellen; meist nach intensiver Beratung des Kunden über den Inhalt der drei Stufen des § 34 f I GewO, zu den Kosten für die Versicherungslösungen und nicht selten auch zum Erlaubnisverfahren und zu Fragen der Sachkunde. Ein Kraftakt, den wir gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich meistern konnten.“

Welche Bereiche bei der Vermittler-VSH werden bei Ihnen hauptsächlich angefragt?

Legien: „Was den neuen § 34 f GewO angeht: In unserem Bestand haben viele Vermittler die Vermittlung von Investmentvermögen (§ 34 f I Nr. 1) abgesichert, weniger die Nr. 2 (geschlossene Investmentvermögen) und Nr. 3 (Vermögensanlagen gem. VermAnlG) des § 34 f. Hier werden die Kosten eine Rolle gespielt haben.“

Ein grundsätzliches Beispiel zur Höhe der Prämien: Für den Bereich § 34 f I Nr. 3 alleine kann der Vermittler am Markt zwischen 1.800 und 2.200 EUR pro Jahr zahlen. Für weniger bekommt man aber auch schon das Komplettpaket mit 34 d, c und f 1-3 – ebenfalls mit einem erfahrenen und bekannten Versicherer im Hintergrund. Der Versicherer mit der überhöhten Prämie für den Bereich Nr. 3 kann aber für den Vermittler in anderen Bereichen sinnvoll sein. Hier zeigt sich unser großer Vorteil: Kein anderer Konzeptanbieter hat vier verschiedene Lösungen zur Auswahl!

Leider hat der Gesetzgeber zum 22.07.2013 mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie den Inhalt von § 34 f I Nr. 2 und 3 GewO neu gemischt. Dies hat zur Folge, dass der Vermittler sich neu überlegen muss, ob er nicht doch seine Erlaubnisse und seinen Versicherungsschutz ergänzen oder abändern sollte. Wir können vor diesem Hintergrund jedem Vermittler von Kapitalanlagen nur dazu raten, möglichst den § 34 f GewO komplett abzuschließen. Dass dies nicht so teuer sein muss, wie häufig angenommen, belegen wir mit unseren Konzepten.“

Dr. Everding: „In diesem Zusammenhang noch ein Wort zu hohen Selbsthalten (SB), mit denen teilweise attraktive Prämien beworben werden: Ich rate jedem Vermittler dringend davon ab. Natürlich ist im Schadensfall ein SB von beispielsweise einmalig 2.500 EUR für die meisten zu verkraften. Nehmen Sie aber an, Sie haben einen geschlossenen Fonds, der aus irgendeinem Grund katastrophal verläuft, an 50 Kunden vermittelt. Wenn nur zehn Kunden Sie deswegen in Anspruch nehmen wollen, reden wir von 25.000 EUR, die Sie aufwenden müssten. Ich denke, dieses Beispiel spricht für sich. Das sind im Übrigen keine abstrakte Worst-Case-Szenarien; derlei Erfahrungen müssen momentan viele Vermittler machen.“

Wie verhält es sich im Bereich der Nachrangdarlehen?

Legien: „Nachrangdarlehen fallen nicht unter die Regularien des § 34 f GewO und erfreuen sich auch deshalb steigender Beliebtheit. Hinsichtlich der Versicherbarkeit in der VSH ist jedoch Vorsicht geboten: Mir ist überhaupt nur ein VSH-Versicherer bekannt, der hier Versicherungsschutz anbieten möchte – und dies auch nur nach intensiver Prüfung des zu vermittelnden Produkts. Der Vermittler sollte sich daher im Klaren sein, dass er ggf. im Rahmen einer deckungsrechtlichen Prüfung einen hohen argumentativen Aufwand mit seinem VSH-Versicherer betreiben muss. Hier besteht also im Vorwege großer Beratungsbedarf.“

Dr. Everding: „Das gilt aber ohnehin in vielen Fragen der Vermittler-VSH und ist unser täglicher Anspruch: Kompetente Beratung kombiniert mit leistungsstarken Lösungen – so kann der Versicherungsschutz optimal auf die jeweilige Risikosituation abgestimmt werden.“

Zum Unternehmen:

Die DOMCURA AG ist als Assekurateur Anbieter von Premium-Deckungskonzepten sowohl für den privaten als auch gewerblichen Bereich. Mit über 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist das Kieler Unternehmen bundesweit mit großem Erfolg tätig. Die DOMCURA kooperiert mit über 5.000 Maklern, Mehrfachagenten und Finanzdienstleistern sowie Maklerpools und Versicherungsportalen.

Ihr Ansprechpartner:

Tobias Janaschke
Pressereferent

DOMCURA AG, Theodor-Heuss-Ring 49, 24113 Kiel
Tel. +49 (0) 431 54654-347
Fax +49 (0) 431 54654-99347
t.janaschke@domcura.de / www.domcura.de