

## VSAV warnt vor VSH-Haftungslücken bei Mischmodellen mit verschiedenen Vergütungswegen

**Nach den Aussagen von Dr. Christian Grugel vom Verbraucherschutzministerium auf dem Honorarberaterkongress am 3.3.2015, wonach Vermittler auf Provisionsbasis auch gegen Honorar beraten und vermitteln dürfen, weist die Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler e.V. (VSAV) auf mögliche Haftungsdefizite in den bisher üblichen Vermögensschadenhaftpflicht-Verträgen (VSH) hin. VSAV-Vorstand Ralf Werner Barth: „Vermittler erkennen natürlich die neuen Chancen, die sich durch die Ergänzung Ihrer Arbeit und dem Trend zum Mischmodell mit Honorarberatung ergeben. Die VSH-Konditionen für Honorarberater aber sind meistens anders formuliert als für Provisionsvermittler. Dies kann im Streitfall zu unterschiedlichen Auslegungen führen. Und: Durch die Ausweitung ergeben sich in aller Regel Arbeitsfelder, die bisher nicht in der VSH abgedeckt waren.“**

### **Regelungen für Honorarberatung und Provisionsberatung oft unterschiedlich**

Nach den Aussagen von Dr. Christian Grugel vom Verbraucherschutzministerium auf dem Honorarberaterkongress am 3.3.2015, wonach Vermittler auf Provisionsbasis auch gegen Honorar beraten und vermitteln dürfen, weist die Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler e.V. (VSAV) auf mögliche Haftungsdefizite in den bisher üblichen Vermögensschadenhaftpflicht-Verträgen (VSH) hin. VSAV-Vorstand Ralf Werner Barth: „Vermittler erkennen natürlich die neuen Chancen, die sich durch die Ergänzung Ihrer Arbeit und dem Trend zum Mischmodell mit Honorarberatung ergeben. Die VSH-Konditionen für Honorarberater aber sind meistens anders formuliert als für Provisionsvermittler. Dies kann im Streitfall zu unterschiedlichen Auslegungen führen. Und: Durch die Ausweitung ergeben sich in aller Regel Arbeitsfelder, die bisher nicht in der VSH abgedeckt waren.“

Der VSAV empfiehlt Vermittlern, die künftig Ihr Geschäftsmodell erweitern und in der Übergangsphase eine Art Mischmodell mit Honorarberatung anbieten wollen oder es sogar schon tun, ihren Versicherungsschutz entsprechend der Zielgruppdefinition zu überprüfen und gegebenenfalls umgehend anpassen zu lassen. Dies kann heute auch schon innerhalb von 48 Stunden durch eine sogenannte On-Top-Schutz-Deckung erfolgen, bei der auch gleichzeitig die oft zu niedrig bemessenen VSH Deckungssummen mit optimiert werden können.

### **Vorteilhafte Rahmenverträge mit automatischer Anpassung**

Ganz generell ist Vermittlern anzuraten, immer wieder ihre VSH-Police dahingehend zu prüfen oder prüfen zu lassen, ob sie eventuell neuen Geschäftsgeschehenenheiten anzupassen ist. Wichtige Problemfelder dabei sind beispielsweise online-Dienstleistungen, Wettbewerbsbeschwerden bei Onlinewerbung oder Datenschutzbelange. Auch zusätzliche Dienstleistungen gegen Entgelt wie onlinebasierte Kundenordner können neue Haftungsrisiken beinhalten. Von großem Vorteil ist es daher, wenn die VSH-Police in einem Rahmenvertrag eingebunden ist, der beständig an die Belange der ganzen Gruppe angepasst wird. Dadurch bekommt der einzelne versicherte Berater automatisch die optimierte Schutzwirkung und Leistung, ohne selbst aktiv werden zu müssen.

### **Pressekontakt:**

Von Lieres und Wilkau  
Public Imaging Consulting  
H.v.Lieres  
Auf Rubersberg 40  
54441 Wellen

Telefon: 06584 / 99 2823  
Fax: 06584 / 99 2824  
E-Mail: [h.vonlieres@publicim.de](mailto:h.vonlieres@publicim.de)

Internet: <http://www.publicim.de/>

**Über die Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler e.V.**

Der VSAV ist ein unabhängiger Verein mit der Zielsetzung, die fachlichen, beruflichen und unternehmerischen Kompetenzen der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvermittler zu fördern. Diese Ziele erreicht der Verein durch die Identifizierung und Minimierung der Risiken der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvermittler sowie durch die Bündelung und Vernetzung der dafür vorhandenen Kompetenzen im Markt. So trägt der VSAV dazu bei, dass sich die Qualität der im Markt tätigen Vermittler systematisch weiter verbessert. Dem im Jahr 2004 gegründeten und im März 2005 eingetragenen Verein gehören heute über 800 Mitglieder an aus allen Bereichen der Versicherungsvermittlung und Finanzdienstleistung an. Mit über 50 Netzwerkpartnern stehen den Mitglieder Experten und Dienstleister rund um die beruflichen Aufgaben und Belange zur Verfügung. Vorstand und Gründer ist Ralf W. Barth, der seit 1985 als Ideengeber, Produktentwickler, Versicherungsmakler und Unternehmensberater tätig ist.

logo vsav logo publicim