



Bei einer Schadenersatzklage eines Kunden suchen Vermittler händelnd Hilfe. Eine Vermögensschadenhaftpflichtpolice erleichtert einem hierbei das Leben – wenn man den richtigen Schutz vereinbart hat.

Richtiger Schutz gesucht

Für Fonds- und Versicherungsvermittler ist eine **Vermögensschadenhaftpflicht** vorgeschrieben. FONDS professionell hat sich umgehört, worauf bei der Wahl der Police zu achten ist.

Das Landgericht Hamburg hat kürzlich einen Versicherungsmakler zu Schadenersatz in Millionenhöhe verurteilt, weil er einer Bewachungsfirma keinen adäquaten Versicherungsschutz verschafft hatte. Die Firma hatte mit einem Kunden einen „Alarmüberwachungsvertrag“ geschlossen. Im Rahmen dessen sollte sie bei drohendem Hochwasser Flutschutztore schließen, um die Gebäude des Kunden vor Wasserschäden zu schützen. Das hatte sie jedoch Ende Dezember 2016 verabsäumt, sodass Schäden in Höhe von mehr als fünf Millionen Euro an den zu bewachenden Objekten entstanden. Diese Aufgabe war aber durch einen Fehler des Maklers nicht von der Betriebshaftpflichtpolice der Bewachungsfirma eingeschlossen, sodass kein Versicherungsschutz bestand. Die Sicherheitsfirma zog den Makler wegen eines Beratungsfehlers zur Rechenschaft und bekam recht. Daher muss der Makler für die Schäden aufkommen – eine „Quasi-Deckung“.

Passende Absicherung

Das Urteil sollte Maklern zweierlei vor Augen führen: zum einen, dass sie die Risiken eines Kunden genau prüfen müssen; zum anderen, dass sie mit sehr hohen

»Bei den Versicherungsbedingungen gibt es vielfach Ausschlüsse von Ansprüchen Dritter, die mit dem Vermittler verwandt sind.«

Christian Henseler, CGPA Europe

Schadenersatzansprüchen konfrontiert werden können. Ihre Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) kommt zwar grundsätzlich für Beratungsfehler auf, solche hohen Schadenssummen deckt sie in aller Regel aber nicht. Die gesetzlich vor-

geschriebene Mindestversicherungssumme beträgt 1,3 Millionen Euro, gängig sind 1,5 Millionen Euro. Daher raten Experten Finanzanlagen- und Versicherungsvermittlern, ihren individuellen Versicherungsschutz gemäß ihres Risikoprofils aufzubauen und auch regelmäßig zu überprüfen. Das gilt nicht nur mit Blick auf die Schadensumme – Stolpersteine lauern auch anderswo.

Einige Vermittler spekulieren vielleicht darauf, dass bei ihnen schon kein Schaden auftreten wird, doch das ist eine riskante Strategie. Offizielle Zahlen existieren zwar nicht, aber die Fälle summieren sich. „Im Schnitt erhalten wir eine Schadenmeldung pro Tag, in Summe rund 350 im Jahr mit Ansprüchen in Millionenhöhe“, berichtet Jens-Olaf Teschke, geschäftsführender Gesellschafter des Spezialmaklers Corporate Insurance. „Bei Finanzanlagenvermittlern haben wir insgesamt eine Schadenquote von zirka 40 Prozent, das heißt, vier von zehn Vermittlern melden uns einen Schaden, während sie über uns versichert sind“, ergänzt Sven Ratzke, Geschäftsführer des Assekurateurs For Broker, einer Schwestergesellschaft des auf VSH-Policen spezialisierten Versicherungsmaklers Ratzke & Ratzke. Bei Versicherungsvermittlern liege

diese Quote bei rund 15 Prozent. Natürlich zahle die VSH nicht in jedem Fall und auch nicht immer die geforderte Summe. „Die Bereitstellung eines juristischen Abwehrschutzes ist ohnehin die wichtigste Aufgabe des Versicherers“, so Ratzke.

AVB geben nur Grundkorsett

Was ist für Vermittler nun wichtig bei einer VSH-Police? Zunächst: Die Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) der VSH-Police stellen nur ein Grundkorsett dar. Sie gelten für alle beratenden Berufsgruppen wie Steuerberater, Anwälte oder auch Architekten und regeln daher nur allgemeine technische Inhalte wie die Laufzeit, Regeln zum Einzug der Prämie oder Kündigungsfristen. „Wirklich wichtig sind die ‚Besonderen Bedingungen‘ für die jeweilige Berufsgruppe“, erklärt Christian Henseler, Geschäftsführer von CGPA Europe Underwriting, der deutschen Vertretung des europaweit tätigen VSH-Versicherers CGPA Europe. „Diese enthalten etwa die Details des nötigen Versicherungsschutzes für die gesetzlich vorgegebenen Tätigkeiten von Vermittlern gemäß Paragraf 34d, 34f, 34h oder 34i Gewerbeordnung.“ CGPA



»Eine niedrige Maximierung ist keine gute Idee, weil die Deckungssumme schnell anwachsen kann.«

Jens-Olaf Teschke,
Corporate Insurance

erweitert seit Mitte vergangenen Jahres den kleinen Kreis der bis dato in Deutschland

aktiven VSH-Versicherer für Finanzdienstleister Allianz, Allcura, Axa, Ergo, HDI, Liberty, R+V und VHV.

Und was genau ist versichert? „Grundsätzlich alles, was der Vermittler macht, also Informieren, Aufklären, Beraten und Vermitteln. Letztlich alle Tätigkeiten, die zum Beratungsprozess gehören“, so Henseler. Ein klassischer Fehler bei Versicherungsvermittlern, für den die VSH-Police einspringt, ist zum Beispiel die nicht erfolgte Einreichung eines Vertrags, deretwegen ein Kunde ohne Versicherungsschutz dasteht. Das kann passieren, weil es Probleme bei der digitalen Sendung gab oder weil der Makler den Vertrag schlicht auf dem Schreibtisch vergessen hat. „Im 34f-Bereich springt der VSH-Versicherer beispielsweise ein, wenn der Kunde den Vermittler auf Schadenersatz verklagt, weil dieser einen Verkaufsauftrag erhalten, aber zu spät eingereicht oder weitergeleitet hat“, erklärt Ratzke.

Kein Schutz für Produkte

Auch wenn in vielen Fällen Schutz vom VSH-Versicherer besteht: Es existieren zahlreiche Stolperfallen, die Berater kennen sollten. Mit leeren Händen steht etwa ein

Wichtige Zusatzklauseln zur VSH-Police

Die VSH-Versicherer bieten in Zusatzvereinbarungen einen größeren Deckungsumfang, mehr Hilfe in Schadenfällen oder auch Schutz vor Verlust der VSH-Police. Einige Vereinbarungen, die oft Standard sind, werden im Beitrag oben beschrieben. Andere sind etwa:

✓ **Bestandskäufe:** Der Versicherer übernimmt Schadenfälle, die vom Verkäufer eines Bestands verursacht wurden, aber erst nach Übernahme durch einen neuen Makler gemeldet wurden. Zwar ist die VSH des Verkäufers dafür zuständig, in bestimmten Fällen kann es jedoch auch hier zu Problemen kommen.

✓ **Internetvertrieb:** Übernahme von Anwaltskosten für Abmahnungen wegen falscher Formu-

lierungen auf der Internetseite, die einen Wettbewerbsverstoß darstellen können.

✓ **Schadenmeldung:** Der Schaden muss dem VSH-Versicherer erst gemeldet werden, wenn er schriftlich beim Vermittler eingegangen ist. Erst dann läuft die Frist zu Bearbeitung.

✓ **Tätigkeiten gegen Honorar:** Kfz-Zulassungsdienste oder die Mithilfe bei der Abfassung von Testamenten können als berufsbezogene Servicedienstleistungen mitversichert werden.

✓ **Tipgeber:** Der VSH-Schutz gilt auch für Tipgeber, die mit dem Vermittler kooperieren,

oder für seine eigene Tätigkeit als Tippgeber.

✓ **Verzicht auf Kündigung:** Der VSH-Versicherer verzichtet auf eine vorzeitige Kündigung bei Schadenfällen. Dadurch kann ein Vermittler seinen Schutz erst mit Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit verlieren und nicht bereits nach Meldung eines Schadens.

✓ **Weitere Klauseln:** Möglich sind auch eine „Erbenklausel“, die die Erben im Fall des Todes des Versicherungsnehmers schützt, der Verzicht des VSH-Anbieters auf rückwirkende Prämienanpassung im Schadenfall und ein Abwehrschutz für den Vermittler, wenn ihm eine wissentliche Pflichtverletzung vorgeworfen wird.



Norman Wirth, Wirth Rechtsanwälte: „Wir hatten in den vergangenen Jahren mehrfach mit dem Einwand einer unerlaubten Rechtsberatung zu tun.“

Finanzanlagenvermittler da, wenn er Produkte vertreibt, für die er keinen Versicherungsschutz hat – das passiert öfter bei „aufgewerteten“ Vermögensanlagen wie Containerinvestments oder Nachrangdarlehen, die erst seit 2016 prospektpflichtig sind und damit der Pflicht-VSH unterliegen. „Viele Vermittler hatten schlicht nicht abgeklärt, ob ihr Versicherungsschutz ausreicht, und stehen daher im Schadenfall allein da“, berichtet Philipp Mertens, Partner der Düsseldorfer Kanzlei BMS Rechtsanwälte.

Der Anwalt rät daher generell, vor dem Vertrieb neuartiger Produkte abzuklären, ob VSH-Schutz für solche gegeben ist, und falls nicht, diesen wenn möglich zu vereinbaren. Das ist übrigens bei einigen nicht so einfach: „Nur noch wenige Versicherer bieten Schutz für die Vermittlung von Vermögensanlagen, die einer Zulassung gemäß Paragraph 34f Absatz 3 Gewerbeordnung bedürfen“, sagt Teschke. Ferner gibt es immer wieder Fälle, in denen 34f-Vermittler zu Produkten beraten, für die sie gar keine Erlaubnis haben. Auch dann stellen sich die VSH-Versicherer quer, wie die Experten unisono berichten.

Verstoß gegen RDG

Im Versicherungsbereich kann es zu Problemen bei der Mithilfe in Schadenfällen kommen, wozu die Vermittler gemäß Paragraph 1a Absatz 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) verpflichtet sind. „Wir hatten in den vergangenen Jahren mehrfach mit dem Einwand zu tun, bei der geleisteten Unterstützung im Schadenfall durch den Versicherungsmakler habe es sich um eine unerlaubte Rechtsberatung gehandelt, die nicht von der VSH-Police abgedeckt ist“, berichtet Norman Wirth von der Berliner Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte.

Zudem existieren Konstellationen, in denen die Standardbedingungen der VSH-Versicherer für die spezifische Vermittler-tätigkeit nicht greifen. „Ein Immobiliardarlehensvermittler hatte eine Finanzierung für einen Kunden erarbeitet. Dabei hatte er versprochen, sich auch um die Anträge für

»Die Bereitstellung eines juristischen Abwehrschutzes ist die wichtigste Aufgabe des Versicherers.«

Sven Ratzke, For Broker

gesetzliche Förderungen zu kümmern“, berichtet Henseler. „Ein Antrag kam aber wegen technischer Probleme nicht beim Adressaten an, wodurch der Kunde einen finanziellen Schaden erlitt. Der VSH-Versicherer übernahm den Schaden nicht, weil nach dessen Aussage die Übernahme von Förderungsanträgen über die Vermittlung von Immobiliardarlehen hinausginge. Hier hätte es einer Erweiterung in den Bedingungen bedurft.“

Wichtige Zusatzklauseln

Solche Zusatzvereinbarungen sind nach Meinung von Experten daher besonders



Philipp Mertens, BMS Rechtsanwälte: „Viele Vermittler hatten schlicht nicht abgeklärt, ob ihr Versicherungsschutz ausreicht.“

wichtig (siehe Kasten vorige Seite). Sie bieten neben Präzisierungen der versicherten Tätigkeiten auch Schutz und Unterstützung bei anderen Problemen. Ein Beispiel: „Im Rahmen des Abschlusses einer privaten Krankenversicherung hatte ein Vermittler bei der Gesundheitsabfrage eine Vorerkrankung der Kundin verschwiegen. Der PKV-Versicherer weigerte sich daher, die Kosten für Behandlungen zu übernehmen. Zudem wird die Kundin keine adäquate Versicherung mehr erhalten“, sagt Henseler. Das sei zwar ein Standardfall, für den der VSH-Versicherer in der Regel zahle. Im konkreten Fall allerdings nicht, weil es sich bei der Kundin um die Ehefrau des Vermittlers handelte. „Da gibt es bei den Versicherungsbedingungen vielfach Ausschlüsse von Ansprüchen Dritter, die mit dem Vermittler verwandt sind oder in häuslicher Gemeinschaft leben. Eine solche Konstellation müsste im Bedingungsnetz geregelt werden“, so Henseler. Teschke merkt an, dass sich diese Bedingungen bei den VSH-Versicherern nicht groß unterscheiden. Im Detail gebe es aber Differenzen, die entscheidend sein können. Daher lohnt es sich, hier besonders genau hinzuschauen.

Prämien

Viele Vermittler schrecken aber vor Zusatzvereinbarungen zurück, weil sie die Prämie erhöhen können – wenngleich die jährlichen Beiträge absolut gesehen nicht sonderlich hoch sind; sie liegen Teschke zufolge meist bei 400 bis 700 Euro. Um Geld zu sparen, wählen manche Vermittler zudem einen hohen Selbstbehalt von mehreren tausend Euro, wenngleich am Markt derzeit nur maximal 5.000 erhältlich sind, sowie eine niedrige „Maximierung“. So wird die Versicherungssumme bezeichnet, die im Jahr höchstens zur Verfügung steht, wenn es mehrere Schadenfälle gibt. „Eine niedrige Maximierung ist keine gute Idee, weil die Deckungssumme schnell anwachsen kann, wenn dem Vermittler der gleiche Beratungsfehler bei mehreren Kunden unterlaufen ist“, sagt Teschke. Die Höhe der Prämie spiele auch eine Rolle, wenn der Vermittler auf die Kulanz des VSH-Versicherers hoffen muss. „Im Fall von guten



»Grundsätzlich ist alles versichert, was der Vermittler macht.«

Christian Henseler, CGPA Europe

Kunden entscheiden diese großzügiger“, hat der Spezialmakler schon mehrfach in der Praxis beobachtet.

Pflichtverletzung

Ein Beispiel wäre, wenn bei einer Schadenersatzklage die Gegenseite eine wissentliche Pflichtverletzung gemäß Paragraph 103 VVG geltend macht. „Wusste der Vermittler beispielsweise, dass ein Prospektinhalt oder eine Vertragsunterlage, die er zur Aufklärung genutzt hat, fehlerhaft oder unvollständig ist, kann die VSH-Versicherung die Deckung verweigern“, sagt Anwalt Mertens. „Gleiches gilt für eine vorsätzlich falsche Beratung. Dieser Nachweis ist im Prozess allerdings schwierig zu führen, und daher kommen solche Fälle auch nicht sonderlich häufig vor.“ Zudem seien viele Versicherer selbst bei gewissen Anhaltspunkten, die einen Vorsatz nahelegen, kulant. Darauf verlassen sollten sich die Berater aber besser nicht.

JENS BREDENBALS **FP**

Ausgewählte VSH-Makler

Firma	Internetseite	Deckungskonzepte / kooperierende Risikoträger
Bernhard Assekuranzmakler	www.bernhard-assekuranz.com	Ein Deckungskonzept mit Allianz, Ergo, R+V
Corporate Insurance Versicherungsmakler	www.corporate-insurance.de	Drei Konzepte. Risikoträger: Axa, Liberty, VHV. Grundsätzlich Kooperation mit allen VSH-Versicherern
Dannenberg Finanz Gesellschaft	www.dannenberg-makler.de	k. A.
Domcura	www.domcura-ag.de	Verschiedene Konzepte. Risikoträger: Allcura, Allianz, Ergo, R+V
Fonds Finanz¹	www.fondsfinanz.de	Ein Deckungskonzept mit der Ergo
Hans John Versicherungsmakler	www.haftpflichtexperten.de	Fünf Konzepte. Risikoträger: Allcura, Allianz, Ergo, R+V
Pales Versicherungsdienst	www.vermittlerhaftpflicht.de	Ein Deckungskonzept (von Assekuradeur). Sonst Kooperation mit Allcura, Allianz, Axa, Liberty, R+V
Ratzke & Ratzke Versicherungsmakler	www.rvvm.de	Mehrere Konzepte mit verschiedenen Versicherern
Schutzvereinigung deutscher Vermittler (SdV)	www.sdv-online.de	Konzept „SdV-Vermittlerschutz“. Risikoträger: Ergo, HDI, VHV
VCU24.de	www.vermoegenschadenhaftpflicht-versicherungsmakler.de	Risikoträger: Allcura, Allianz, Axa, HDI

¹ Der Pool bietet eine VSH nur für angeschlossene 34d-Vermittler, die aber auch zusätzlich Anlageobjekte und Immobiliendarlehen vertreiben. | Stand: November 2021 | Quelle: FONDS professionell