



VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHTMAKLER



Vorstellung Referent

Ralf W. Barth Jahrgang 1961

Ralf W. Barth GmbH seit 1993

Firmensitz:

Birkenweg 5

D - 74193 Schwaigern

Tätigkeitsausrichtung und Schwerpunkt seit 1998:

**Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH)
für Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister**





Unsere Erfahrung mit VSH-Tarifen:

1998 Entwicklung & Platzierung VSH-Konzept Eins für Makler & FDL

2000 Entwicklung & Platzierung VSH-Konzept Zwei

2001 Entwicklung & Platzierung VSH-Konzept Österreich

2002 VSH-Makler mit allen verfügbaren VSH-Anbietern





Unsere Erfahrung mit VSH-Tarifen:

**2005 neue VSH-Tarife für Versicherungsvermittler
Umsetzung der EU-VRL als Makler im eigenen Haus**

**2005 Gründung des VSAV e.V. zur Unterstützung
der Anlage- und Versicherungsvermittler.**

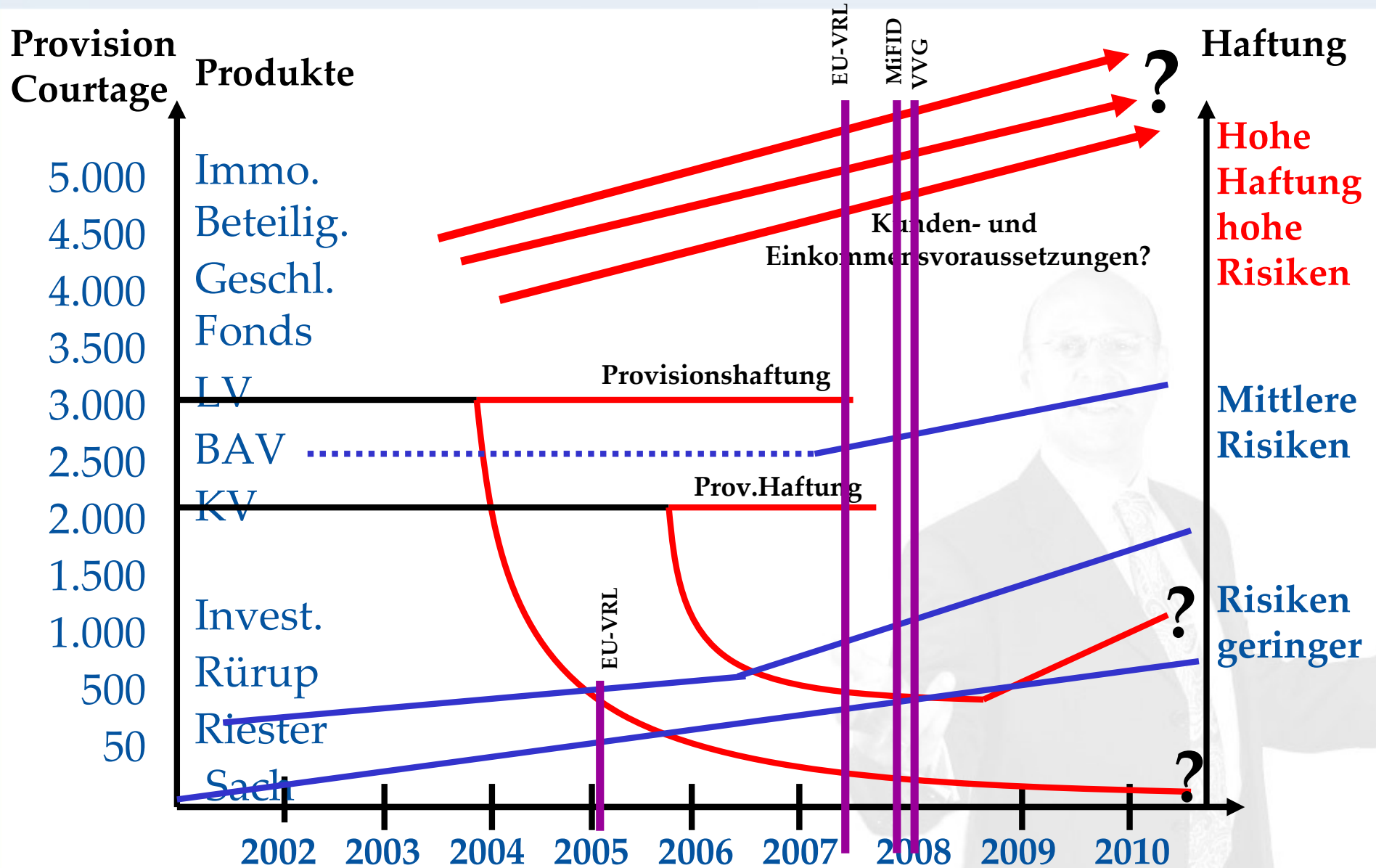


**2006 weitere VSH-Tarif- und Konzept-Optimierungen –
Spezialtarife für Pools, Versicherer und Konzept-
anbieter**

**2007 an das Vermittlergesetz aktualisierte Tarife
zum Beispiel wurde die unbegrenzte Nachhaftung
in allen Tarifen von uns sofort umgesetzt**



Markt & Trends 2000 bis 2010

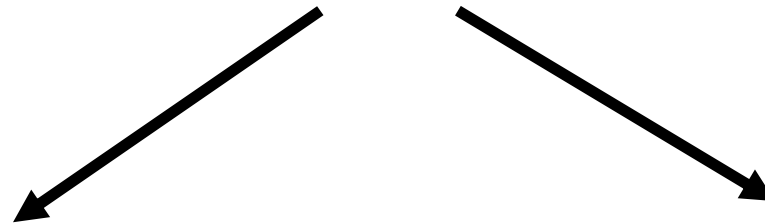




Versicherungsvermittlung & VSH

Zugelassen werden zwei Grundtypen von Vermittlern

Versicherungsvermittler
(gesetzlicher Oberbegriff)

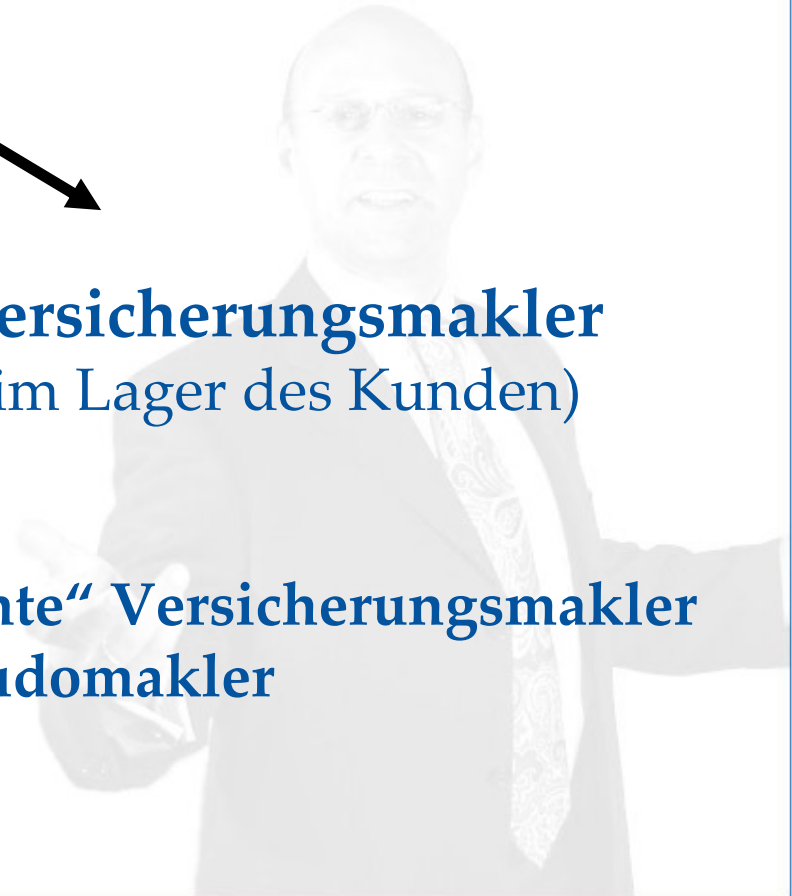


Versicherungsvertreter
(im Lager der Versicherung)

Mehrfachagent
Ausschließlichkeitsvermittler

Versicherungsmakler
(im Lager des Kunden)

„echte“ Versicherungsmakler
Pseudomakler





Verträge mit Produktanbietern

Welche Art Vermittlervertrag (HGB § 84 oder HGB § 93) haben Sie mit den Unternehmen, für die Sie vermitteln?

Bestehen gleichzeitig unterschiedliche Vertragskonstellationen?

Haben Sie als MFGA auch Verträge nach HGB § 93?

Ist Ihr VSH-Tarif auf dieses Vertragsverhältnis abgestimmt?

Wie stellen Sie sich (Info-Pflicht) gegenüber Ihren Interessenten und Kunden dar?

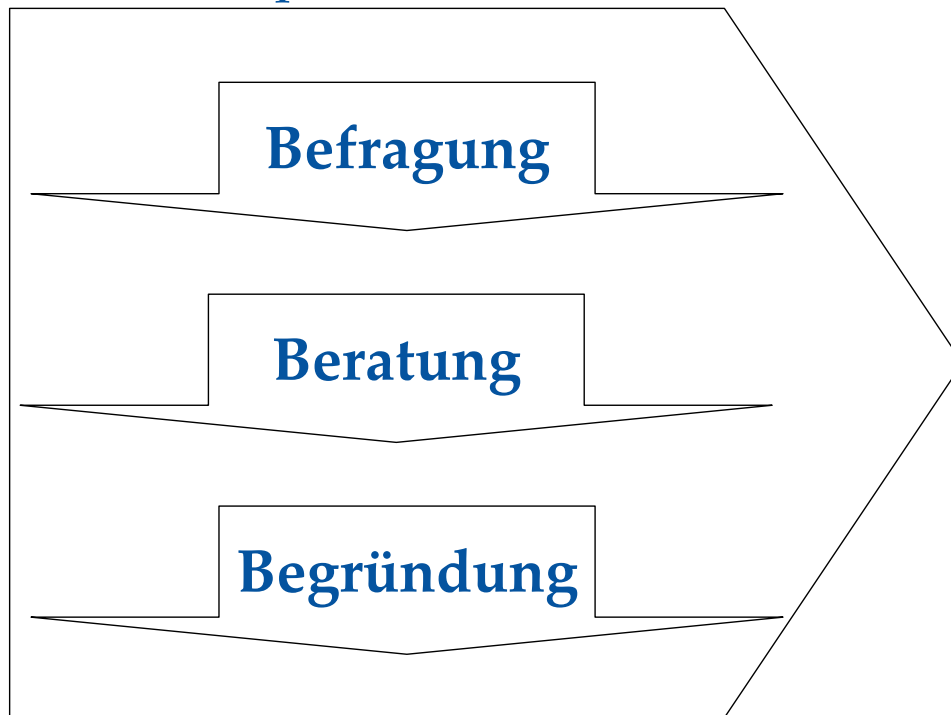
Achtung: Die VSH-Deckung kann bei falschen Angaben und nicht korrekten Vertragskonstellationen entfallen!



Bedeutung für die Vermittler:

Erfassung- und Beratungspflichten

Die gelegten Angebote müssen auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden abgestimmt sein und zu diesen passen.





Beratung und Haftung

- Während der Beratung / Vermittlung sind viele Missverständnisse, Versäumnisse und Fehler möglich
- Für den Anwalt des Anlegers ist es oft einfacher, den Berater auf Schadensersatz zu verklagen, als gegen diejenigen vorzugehen, die eigentlich für das Scheitern der Anlage verantwortlich sind.
- Deswegen muss die Beratung und Vermittlung
 - systematisch und nach einem bestimmten Ablauf
 - sorgfältig durchgeführt und
 - Schritt für Schritt protokolliert werden
- Ideal wäre: ein (internes) Grundsatzdokument, das Ihre Arbeits- und Vorgehensweise konkret darstellt.



Die Erfahrung mit VSH-Tarifen zeigt:

VSH-Probleme, z. B. Deckungsablehnung vom VU entstehen oft, wenn schnell agiert, statt überlegt gehandelt wird

Häufiger ungeprüfter Wechsel im Produktbereich bedeutet auch häufig ansteigende Gefahrenpotentiale durch unversicherte Produkte und Tätigkeiten

Je exponierter das Tätigkeitsfeld / Risiko, desto gründlicher muss die Analyse, die Beratung und Eindeckung sein.

Manche VSH-Konzepte beinhalten nur Standarddeckungen und erhöhen die Gefahr der bedingungsgemäßen Ablehnung



Die risikogerechte VSH-Absicherung

Spezielles VSH-Wissen:

Gefahren bei Wechsel des VSH-Vertrages:

Unbegrenzte Nachhaftung ist im Bereich **FDL** (offene und geschlossene Fonds / Kapitalanlagen) nicht gegeben!

Welche Meldefristen müssen im Schadenfall beachtet und eingehalten werden?

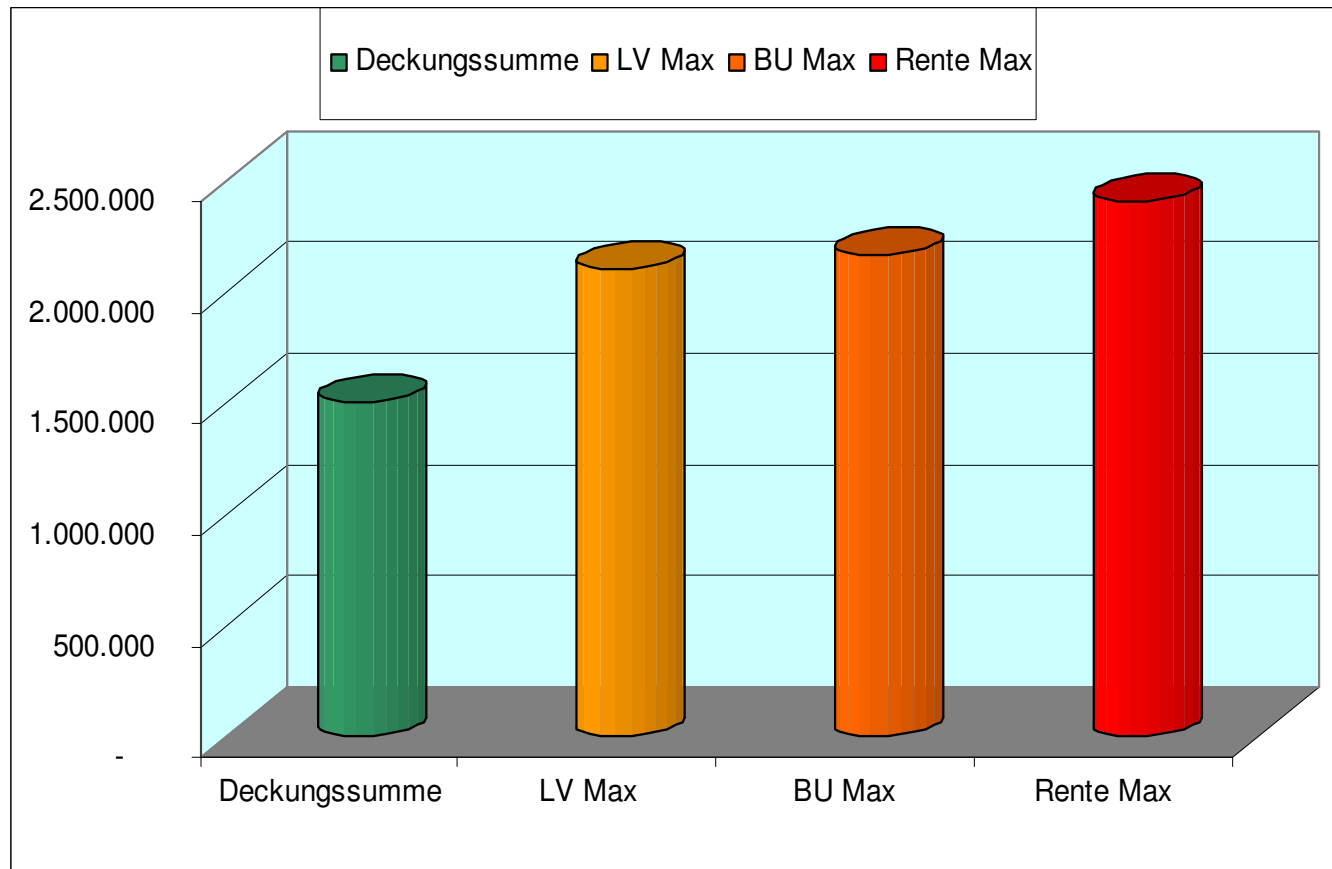
Rechtzeitiges und aktives Handeln am besten über den betreuenden VSH-Makler, ist sinnvoller als abzuwarten.

Eine Risikobegrenzung bei unzureichender Absicherung durch die Verlagerung des Risiko auf den Kunden über eine Begrenzung des Maklervertrags ist kein gangbarer Weg.



Spezielles VSH-Wissen:

Deckungssummenermittlung zwingende Grundlage für die Einschätzung des eigenen Risikos und der benötigten Absicherung





BAV & SV-Befreiungs-Problematik:

Ist die betriebliche Altersvorsorge vollumfänglich (AG & AN Beratung) versichert oder nur die Arbeitgeberberatung?

Wo sind Zeitwertkonten eingestuft und mitversichert?
Im Bereich Versicherung oder Investment mit abgedeckt?

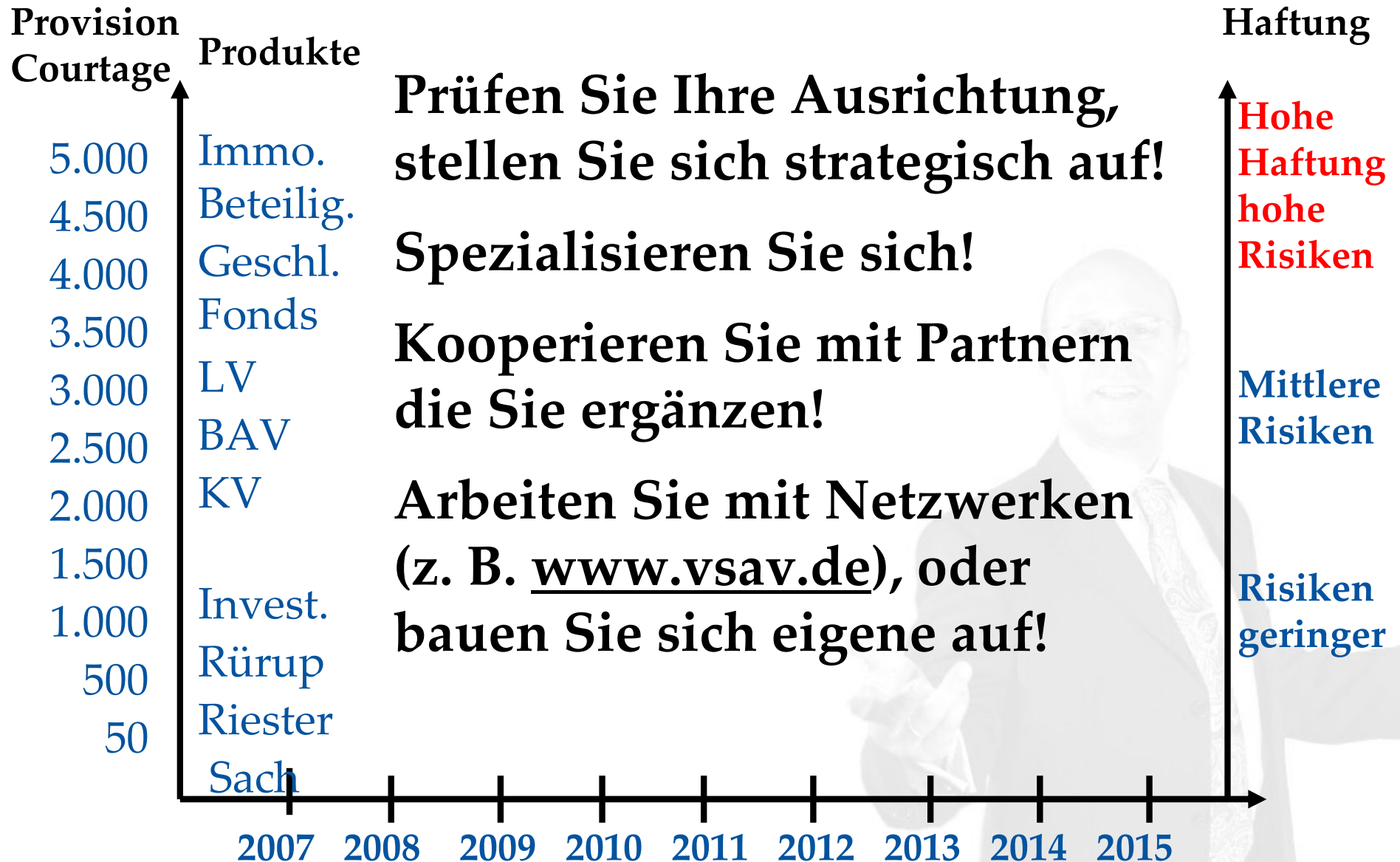
Ist eine Absicherung für Pauschal Dotierte U-Kassen gegeben?

Alle bAV Absicherungen lassen sich meist nicht in einem einzigen VSH-Vertrag eindecken

Wie ist die Tätigkeit der Sozialversicherungsbefreiung in der VSH-Police geregelt?



Lösungsansätze





Die risikogerechte VSH-Absicherung

Für die Absicherung der Vermittler mit einer optimalen VSH-Police gilt es einiges zu beachten:

Analysieren Sie Ihr Tätigkeits- und Risikoprofil exakt:

In welchen Bereichen (Sparten, Produkte, Bereichen) waren, sind, oder werden Sie zukünftig tätig sein?

Wird das so bleiben, oder wird sich das in den nächsten Jahren einschränken, oder sogar ausweiten?

Was muss demzufolge alles in Ihrer VSH-Police enthalten und versichert sein?

Wenn Sie auf Nummer Sicher gehen wollen, nutzen Sie unser aktuelles Angebot zum Risiko- und Policen-Check!



Die risikogerechte VSH-Absicherung

Über diese Internetseiten haben Sie direkten Zugang zu unseren Informationen und unseren weiteren Leistungen:

www.rwb-finanz.de

www.vsh-rechner.de

www.vsav.de





VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHTMAKLER

**Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Weiterhin eine erfolgreiche
und schadenfreie Zeit!**