

## „In drei Jahren steht der VSH-Markt zur Debatte“

Ein Interview mit Christian Henseler, Vorstand der SLP Vertriebservice AG und des SdV Schutzvereinigung deutscher Versicherungsvermittler e.V., zu aktuellen Trends in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH).

**Herr Henseler, es hat sich mittlerweile ein munterer Wettbewerb zwischen den Anbietern von Vermögensschaden-Haftpflichtpolen entfaltet. Wie wirkt sich das auf Preise und Bedingungswerke aus?**

Die Zahl der Risikoträger hat sich nicht verändert. Doch es gibt am Markt eine große Vielfalt durch die verschiedenen Angebote der Vereine, Verbände, Pools und der verschiedenen Deckungskonzeptmakler, die sich untereinander einen harten Preiskampf liefern. Der Wettbewerb dreht sich aber bisher nur um Prämien und Selbstbehalte. Das ist bedauerlich, weil damit die Bedingungswerke aus dem Blickfeld geraten. Außerdem bauen sich einige Versicherer im Hintergrund des Preiskampfes einen Pool mit Vermittlerdaten auf, die sie früher oder später akquisitorisch verwenden werden. Das alles hat aber nur wenig mit einer bedarfsgerechten Prämienkalkulation zu tun.

**Sie zeichnen ein Szenario, das am Beginn der VSH-Pflicht für alle Versicherungsvermittler unangenehme Befürchtungen weckt.**

Die Preisspirale wurde bereits überdreht. Die Situation erinnert sehr an die 90er Jahre, die von den Deckungskonzepten geprägt waren. Viele dieser Deckungskonzepte, die damals auf den Markt kamen, gibt es heute nicht mehr, weil übertrieben wurde. Ähnliches wiederholt sich jetzt in der Vermögensschaden-Haftpflicht. Ich wage eine Prognose: In drei Jahren steht der VSH-Markt erneut zur Debatte.

**Was veranlasst Sie zu dieser Annahme?**

In der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung treten in der Regel die ersten Schäden nach drei Jahren auf. Dann werden einige Anbieter bemerken, dass ihre Prämien nicht risikogerecht sind. Aber vielleicht gibt es die nächsten einschneidenden Veränderungen schon deutlich früher. Im Augenblick steht nur der Versicherungs-

vermittler im Zentrum des Interesses. Daher sind die Deckungssummen für den Finanzdienstleistungsbereich vergleichsweise gering. Das wird sich ändern, wenn die Umsetzung der Mifid vor der Tür steht.

**Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die VSH-Anbieter?**

Nehmen Sie einen Tarif mit einer Deckung von 100.000 Euro im Bereich Finanzdienstleistung mit einer zweifachen Maximierung. Die Mifid wird aber künftig eine Deckung von 750.000 Euro vorschreiben, wenn die Vermittlung von Finanzdienstleistungen über das gleiche Gewerbe läuft wie die Versicherungsvermittlung. Es wäre dann das 3,5-fache der bisherigen Deckungssumme erforderlich. Diese Aufstockung kann ein Haftpflichtversicherer, wenn er sauber kalkuliert, nicht umsonst vornehmen. Deshalb haben wir bei dem Deckungskonzept der Swisslife bereits jetzt eine Deckung von 500.000 Euro mit einer 1,5-fachen Maximierung vorgesehen und nähern uns somit schon

heute dem künftig erforderlichen Niveau. Versicherungsvermittler, die sich auch mit Finanzdienstleistungen beschäftigen, sollten die Auswirkungen



**Henseler: Preisspirale setzt Konsolidierung in Gang**

der Mifid bei der Auswahl ihrer Police jetzt schon mit berücksichtigen.

**Sie klagen darüber, dass die Branche vor allem auf den Preis schielt und**

**dabei die Bedingungen aus dem Blick verliert. Welche Mängel weisen die Bedingungswerke auf?**

Zum Beispiel häufig eine ungenügende Anschlussregelung für die Vorversicherung. Nicht selten wird dabei nur auf einen Vorvertrag Bezug genommen. Das ist gerade bei Tarifen mit einem vergleichsweise geringen Preis häufig der Fall. Es gibt Verträge, da wird die Vorversicherung nur auf Anfrage abgeschlossen. Die Klausel zur Gebühreneinrede hat meiner Meinung nach heutzutage in den VSH-Policen nichts mehr zu suchen. Die Gesamtmaximierung für Gruppenverträge ist zwar für die Deckungssummen zur Versicherungsvermittlung nicht mehr erlaubt, dafür findet man sie noch bei der Deckung für die Finanzdienstleistungen.

**Im Augenblick herrscht eine skurrile Situation. Die Versicherer verlangen von den Vermittlern bereits den Nachweis der VSH. Die VSH-Anbieter können den Schein aber noch nicht ausstellen.**

Ja, weil die entsprechende Verordnung noch nicht verabschiedet worden ist. In der Erklärung, die vom Gesamtverband der Versicherungswirtschaft erarbeitet worden ist, wird aber explizit Bezug auf

mehrere Paragraphen der Verordnung genommen. Das ist in der Tat eine verfahrenre Kiste. Wir werden wie auch die anderen Anbieter mit Vermittleranfragen bombardiert. Aber was sollen wir machen? Wir müssen warten, bis die Verordnung beschlossen ist. Das müssen die Makler verstehen. Sie würden ihren Kunden doch auch keine Bestätigung erteilen, die sich auf ein Gesetz bezieht, das noch nicht in Kraft ist.

**Ist allen Vermittlern schon klar, welchen Versicherungsschutz sie im Detail benötigen?**

Ich befürchte nein. Es existieren zum Teil riesige Wissenslücken, zum Beispiel über die eigenständige Absicherung der Untervermittler. Viele fallen aus allen Wolken, wenn sie hören, dass die Untervermittler nicht mehr über die Police des Maklers abgedeckt sind. Das Gleiche trifft auf die Rechtsform der GbR oder auf Bürogemeinschaften zu. Bislang hatten solche Zusammenschlüsse häufig nur einen Vertrag, in dem dann die Teilhaber der GbR oder die Mitglieder der Bürogemeinschaft aufgeführt wurden. Das ist natürlich jetzt nicht mehr möglich. **kmo**