

PRESSESPIEGEL

21.01.2013 WALLSTREET:ONLINE
„VSH-Versicherung“
<https://www.wallstreet-online.de/nachricht/5082562-ifa-regulierung-vsh-versicherung>

„VSH-Versicherung“

Am 1. Januar ist der Paragraph 34 f GewO in Kraft getreten. FundResearch zeigt in dieser Serie, was Berater beachten sollten.

Mit Inkrafttreten des § 34f Gewerbeordnung müssen unabhängige Finanzanlagenvermittler und –berater eine persönliche Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (VSH) abschließen. Sinn und Zweck der Regelung: Sowohl Berater als auch ihre Kunden sind vor einem möglichen Vermögensverlust im Falle einer nachgewiesenen Falschberatung geschützt. Berater, die sich als Gruppe versichern möchten, kommen regelmäßig günstiger weg als mit Einzelverträgen. Allerdings sind Gruppenverträge mitunter nicht exakt auf die persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten. Der VSH-Schutz muss zudem regelmäßig überprüft und an die aktuellen Gegebenheiten angepasst werden.

Für Berater die sich einem Haftungsdach anschließen wollen oder bereits angeschlossen haben, stellt sich die Frage der VSH-Versicherung nicht. Jedes Haftungsdach ist versichert. Freie 34f-Berater, die sich keinem Maklerpool anschließen, sondern unabhängig und eigenständig arbeiten wollen, können ihre Versicherung aus einem überschaubaren Markt auswählen. Versicherungsgesellschaften, die eine VSH-Deckung anbieten sind die Allianz, Allcura, AXA, ERGO, HDI-Gerling, Nassau und die R+V. Dabei gibt es zwei sich unterscheidende Tarife: Personenbezogen und umsatzabhängig. Für Berater mit einem hohen Umsatz empfiehlt sich daher eher ein personenbezogener Tarif – wie beispielsweise von der Allianz angeboten. Ist der Umsatz eher gering, rentiert sich ein umsatzabhängiger Tarif – die R+V-Versicherung hat sich darauf spezialisiert. Zudem gibt es Konzeptanbieter, die sich auf einen Tarif oder eine Auswahl an Versicherungsgesellschaften konzentrieren sowie Spezialmakler, die neben einer individuellen und umfassenden Ermittlung alle am Markt vorhandenen Tarife kennen

und bedienen können.

Einige Maklerpools bieten Beratern kostenfreie VSH-Vergleiche an. Die Hamburger Netfonds AG stellt auf ihrer Homepage ein kostenloses Optimierungstool für VSH-Versicherungen zur Verfügung. Das Angebot richtet sich nicht nur an Netfonds-Partner, sondern auch an andere interessierte Berater. Das Tool bietet einen übersichtlichen Anbietervergleich bei dem wichtige Leistungsdefinitionen, wie die Rückhaftung für bisher unbekannte Fälle aus Vorversicherungen, aber auch die unterschiedlichen Prämienmodelle der Versicherer verglichen werden. Netfonds-Partner erhalten hingegen die Möglichkeit, Rabatte auf ihre VSH-Versicherung zu bekommen. „Wir arbeiten mit einem Versicherer zusammen, der einen Rabatt von 50 Prozent auf die Versicherungsprämie für Berater bietet, die ihr vollständiges Investmentfonds-Geschäft über Netfonds laufen lassen“, erläutert Martin Steinmeyer, Vorstand von Netfonds, im Gespräch mit FundResearch.

Die BCA AG bietet Beratern ein Baukastensystem an. Darin kann sich jeder die passenden Bausteine nach eigenem Bedarf aussuchen. Risikoträger der BCA ist die Allianz. Das VSH-System ist in drei verschiedene Gruppen unterteilt. Zum einen für „Full-Service-Partner“ der BCA, zum anderen für kostenlos angeschlossene Berater und schließlich für Berater, die keine Partner des Maklerpools sind. Für Letztere sind die Prämien dabei am teuersten.

Bei einer Versicherungssumme von 1,3 Millionen Euro mit einer Laufzeit von drei Jahren, belaufen sich die Kosten für die „Full-Service-Partner“ auf jährlich 238,76 Euro für § 34f Nr.1 und auf 579,85 Euro für § 34f Nr. 1 und 2. Die kostenlos angeschlossenen Berater müssen 270,59 Euro pro Jahr für die Versicherung von § 34f Nr.1 aufbringen. § 34f Nr.1 und 2 zusammen kostet 657,16. Für nicht angeschlossene Berater wird es mit jährlich 927,76 Euro für § 34f Nr. 1 und 2 recht teuer. Versichern sie sich nur für Nr.1 liegen die Kosten bei 382,01 Euro.

Mitversichert sind in jedem Fall die Arbeitnehmer-Beratung in der bAV, die Tätigkeit als Korrespondenzmakler, Geschlossene Fonds ohne abschließende Aufzählung, die Urlaubs- oder Krankheitsvertretung sowie eine Rückwärtsversicherung mit Anrechnung aller Vorversicherungen. Interessierte Berater können die jeweiligen Prämien vom BCA-Onlinerechner erstellen lassen.

Jung, DMS & Cie. arbeitet mit den Versicherungsmaklern Ratzke & Ratzke und Concept IF zusammen. JDC-Berater, die ihre VSH-Versicherung über Ratzke & Ratzke abschließen, bekommen diese ca. zehn Prozent günstiger, teilte ein Sprecher des Versicherungsmaklers auf Nachfrage von FundResearch mit. Concept IF wollte

keine konkreten Angaben machen, stellt dem Pool jedoch standardmäßig rabattierte Verträge zur Verfügung. Um diese Vergünstigungen zu erhalten, müssen Berater sich allerdings nicht Jung, DMS & Cie. anschließen. Ein JDC-Sprecher sagte FundResearch, dass dem Pool angeschlossene Berater zudem umfangreiche Unterstützungsmaßnahmen durch Onlineschulungen, direkte Ansprechpartner und umfangreiches Informationsmaterial erhalten.

Der Maklerpool Fonds Finanz bietet seinen Mitgliedern im Deckungskonzept „Vermittlerplus“ Versicherungssummen in Höhe 1,5 Millionen und zwei Millionen Euro an. Die jeweiligen Konditionen richten sich nach dem Umfang der beabsichtigten Erlaubnis (Investmentfonds nach § 34f Abs. 1 Nr.1, Geschlossene Fonds nach § 34f Abs. 1 Nr.2, sonstige Vermögensanlagen nach § 34f Abs. 1 Nr.3 oder Versicherungen nach §34d). Dabei arbeitet Fonds Finanz mit der ERGO Versicherungsgruppe zusammen. Je nach gewünschter Erlaubnis bewegen sich die jährlichen Prämien zwischen 986 Euro (für eine Versicherungssumme von 1,5 Millionen Euro) bzw. 1.290 Euro (für eine Versicherungssumme von zwei Millionen Euro) und 1.935 Euro bzw. 2.322 Euro. Das Deckungskonzept kann hier im Detail aufgerufen werden. Lesen Sie im nächsten Teil: Der IFA-Außenauftritt (PD)