

„Eine absolute Regresssicherheit ist schwierig zu erreichen“

Cash.-Interview mit dem Versicherungskaufmann Klaus Hermann über die richtige Absicherung des eigenen Maklerunternehmens.



Klaus Hermann: „Man fällt sonst schnell durchs Rost.“

Wie sollte das eigene Maklerunternehmen grundsätzlich abgesichert sein?

Hermann: Ganz klar ist schon mal die Vermögensschadenhaftpflicht. Für die Vermittlung von Versicherungen gemäß Paragraph 34d Absatz 1 Gewerbeordnung (GewO) besteht grundsätzlich eine Versicherungspflicht. Die Pflichtversicherungssumme für die Versicherungsvermittlung beträgt mindestens 1,2 Millionen Euro für jeden Versicherungsfall und 1,85 Millionen Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres. Ergänzend dazu darf die Bürohaftpflicht nicht fehlen. Wenn nicht gerade aus dem Kartoffelkeller über das Smartphone und mit drei Leitz-Ordern gearbeitet wird, ist die Inventarversicherung angebracht, gegebenenfalls mit Elektronikbaustein. Wahnsinnig wichtig ist meiner Meinung nach auch die Cyberversicherung. Es gibt Kollegen, die der Meinung sind, eine Betriebshaftpflicht mit IT-Baustein sei hier ausreichend. Weit gefehlt, da in der Haftpflichtversicherung immer ein Verschulden vorausgesetzt wird. Die Cyberdeckung geht weit darüber hinaus.

Welche Absicherung ist erforderlich, um nicht in Regress genommen werden zu können?

Hermann: Eine absolute Regresssicherheit ist meines Erachtens schwierig zu erreichen. Die wichtigste Entscheidung eines Versicherungsmaklers ist hier die Wahl des richtigen Vertragspartners und Deckungskonzeptes für die Vermögensschadenhaftpflicht. Die wissentliche Pflichtverletzung ist ausgeschlossen, also dann, wenn ich als Vermittler weiß, welche Konsequenzen sich aus meinem Fehlverhalten ergeben können. Das gibt im Schadensfall eine Menge Interpretationsspielraum. Ein Vermittler sollte bei der Wahl des Versicherers für seine Vermögensschadenhaftpflicht darauf achten, dass die Bedingungen möglichst wenige Obliegenheiten enthalten. Es gibt Versicherer, die zum Beispiel grundsätzlich ein Beratungsprotokoll voraussetzen. Das ist in der Praxis kaum machbar. Interessant ist auch, wie die Versicherer mit Falschangaben bei der Antragsaufnahme, zum Beispiel einer Krankenversicherung, umgehen, wenn der Antrag durch einen Mitarbeiter aufgenommen wurde. Meine Empfehlung ist die Mitgliedschaft im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) und deren Partner, das Maklerbüro Pickhardt in Gütersloh. Dort sind echte Experten auf dem Gebiet, die tolle Bedingungskonzepte und Preise verhandelt haben.

Gibt es Unterschiede je nach Art des Vermittlungsgegenstandes? Benötigt also ein Immobilienmakler andere Versicherungen als ein Versicherungsmakler?

Hermann: Im Wesentlichen, nein. Der Bedarf des Versicherungsschutzes ist ähnlich, wenn nicht sogar fast identisch. Jedoch unterliegt der Immobilienmakler keiner Versicherungspflicht. Dennoch sollte die Absicherung natürlich bestehen. Spätestens bei einem Ratingverfahren fällt man da als Immobilienmakler sonst schnell durchs Rost.

Die Regulierung nimmt immer weiter zu, unter anderem müssen Makler ihre Kunden künftig auch zu ihren Nachhaltigkeitspräferenzen befragen. Wird dies weitere zusätzliche Absicherungen erforderlich machen?

Hermann: Die Regulierung schießt schon lange über das Ziel hinaus und dient meiner Meinung nach deutlich mehr den sogenannten „Abmahnanwälten“ als dem wirklichen Verbraucherschutz. Vor diesem Hintergrund ist sicherlich eher die Rechtsschutzversicherung, wenn vorhanden, zu überprüfen und dort zu klären, ob etwaige Streitigkeiten mitversichert sind.

Die Fragen stellte Kim Brodtmann, Cash.