

V&S-Interview zur Vermögensschadenhaftpflicht

## Module sind für Finanzdienstleister oft günstiger als Komplett-Pakete

**Braucht ein Berater wirklich das gesamte Paket, das ihm Anbieter von Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen schnüren? Auf der Suche nach kostengünstigeren Möglichkeiten befragte V&S Udo Masrouki, Vorstand der Unternehmensgruppe FinanzNet aus Köln. (Red.)**

**V&S:** Sehen Sie die Deckungsproblematik bei den gängigen Policen zur Vermögensschadenhaftpflicht ausreichend gelöst?

**Masrouki:** Wie immer zeigten sich die Produktentwickler und die Marketing-Experten bei den Versicherungen kreativ. Ja, Vermittler sind in einer gewissen Weise geschützt. Aber in Wahrheit gehen die Produkte doch häufig an der Realität vorbei.

**V&S:** Woran machen Sie das fest?

**Masrouki:** Letztlich sind die Produkte zu starr. Paketlösungen scheinen auf den ersten Blick einige Vorteile bieten zu können, sind aber in Wahrheit zu wenig individuell. Berater brauchen für sie zugeschnittene Lösungen. Betroffen sind vor allem die reinen Finanzdienstleister außerhalb der Versicherungsvermittlung. Sie benötigen nur das Notwendige und das Sinnvolle. Was nützen mir Pakete, von denen ich ein Drittel nicht gebrauchen kann?

**V&S:** Wie findet ein Berater solche Produkte?



*Udo Masrouki ist Vorstand der FinanzNet Holding AG, Köln. Die Finanzgruppe zählt zu den größeren Finanzvertriebsgesellschaften in Deutschland, entwickelt aber auch eigene Finanzprodukte wie „policenkauf24“ oder „VSH24“.*

*Internet: [www.finanz.net/www.vsh24.de](http://www.finanz.net/www.vsh24.de)*

**Masrouki:** Er muss sich schon die Mühe machen und beim Vergleich der Produkte die Allgemeinen Versicherungsbedingungen und das Kleingedruckte lesen. Das erwartet der Berater von seinen Kunden schließlich auch. Dann sollte er diese Angebote mit seinem Tätigkeitsfeld vergleichen. Und natürlich auch den Preis.

**V&S:** Und was wird er feststellen?

**Masrouki:** Dass die allermeisten Produkte auf den ersten Blick große Lösungen für eine scheinbar günstige Prämie anbieten, heruntergebrochen auf den tatsächlichen Bedarf sind diese Angebote aber doch vergleichbar teuer.

**V&S:** Welches sind Ihre Lösungsansätze?

**Masrouki:** Unser Ansatz ist der, dass wir nur das versichern wollen, was der Berater tatsächlich braucht. Mit unserer Police VSH24 haben wir ein modulares Produkt entwickelt. Der Berater braucht nur die für ihn notwendigen Module zu nehmen. Daraus erklärt sich auch, dass wir mit unserer Police außergewöhnlich preisgünstig sind.

**V&S:** Wie setzen sich die Module zusammen?

**Masrouki:** Das Kernmodul richtet sich an Finanzdienstleister, die die klassischen Produkte wie Investmentfonds, Bausparverträge, Finanzierungen oder geschlossene Immobilienfonds vermitteln oder als Haus- und Grundstücksmakler aktiv sind. Erweiterbar ist die Police dann auf Vermittler von aufwendigeren Produkten wie geschlossene Fonds aus den Bereichen Private Equity, Venture Capital, Flugzeuge oder Schiffsbeteiligungen. Selbstverständlich können sie sich auch – was nicht mehr zwingend ist – als Versicherungsvermittler integrieren. Oder auch einzeln entsprechend der Pflichtversicherungsvorschriften als Versicherungsvermittler schützen. In der Summe gibt es zehn Module und darin ist jede Konstellation denkbar.

**V&S:** Und worin soll der Preisvorteil liegen?

**Masrouki:** Zunächst einmal ist die Prämie überaus niedrig. Aber dann ist eben noch auf die Feinheiten zu achten: Die vierteljährliche Zahlungsweise ohne Ratenzuschlag, der konstante Beitrag auch bei steigenden Provisionseinnahmen, bis zu fünf weitere Mitarbeiter sind kostenfrei mitversichert, der Selbstbehalt je Schadensfall liegt bei lediglich tausend Euro – ein Highlight im Markt.

**V&S:** Kann jeder Berater diese Versicherung bei Ihnen abschließen?

**Masrouki:** Ursprünglich haben wir dieses Konzept nur für unsere bestehenden rund 2 100 Berater entwickelt. Aber sie steht im Prinzip auch allen Finanzdienstleistern frei, die noch Partner der FinanzNet werden, was im Übrigen vollkommen kostenfrei ist. **V&S**

### Finanzgeschäfte für Theorie und Praxis – ein Lehrbuch

Der Titel „Finanzdienstleistungen“ richtet sich an alle, die bei ihrer Beratungstätigkeit mit Finanzdienstleistungen konfrontiert werden. Er umfasst die Vermögensanlage, Wertpapiergeschäfte, Versicherungsverträge und auch Kritikpunkte.

„Finanzdienstleistungen“ von Michael Bitz und Gunnar Stark, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 8. Auflage 2008, 635 Seiten, gebunden, 32,80 Euro, ISBN 978-3-486-58630-5.

Zu beziehen über Kreditwesenservice GmbH, Frankfurt am Main, Telefax 0 69/7 07 84 00, Telefon 0 69/97 08 33-21 (Brigitte Wöllner)