





-  Infolink
-  Kontakt
-  Weiterempfehlen

(epn) Interview des Tages mit Konrad Krug - behördlich zugel. Versicherungsberater und Geschäftsführer Kanzlei für Versicherungsberatung Krug GmbH



(epn) Herr Krug, Sie als Experte für Versicherungsfragen, wie stehen Sie dem neuen VVG und der damit verbundenen Beratungs- und Informationspflicht gegenüber?

(Konrad Krug) zunächst möchte ich vorausschicken, dass unsere Kanzlei und auch meine Person noch eine Alzulassung durch das zuständige Landgericht erfahren haben und nur zwangsweise, also kraft Gesetz, der Gewerbeordnung und der Vermittlerrichtlinie unterworfen wurden.

Was heute per Gesetz (Vermittlerrichtlinie, VVG 2008) für die Versicherungsvermittler und auch Versicherungsberater geregelt ist wurde von uns bereits seit Beginn unserer Tätigkeit als Versicherungsberater so gehandhabt. Dies waren Vorgaben durch das Landgericht und daher nichts Neues für uns.

Das VVG 2008 sagt ja in § 6 (1-5) genau das aus, was wir schon immer gefordert hatten, nämlich, dass auch der Versicherer in die Beartungs- und Informationspflicht genommen wird.

Natürlich werden, wie es in der Gesetzgebung üblich ist, in § 6 (6) [VVG 2008] wieder Ausnahmen gemacht. Auf ein Großrisiko im Sinn des Artikels 10 Abs. 1 Satz 2 des Einführungsgesetzes zum Versicherungsvertragsgesetz ist das nicht anzuwenden, ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer **von einem Versicherungsmakler vermittelt wird** oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinn des § 312b Abs. 1 und 2 des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt.



Wie ist das zu verstehen?

Genau hier wird es interessant. Die Versicherer werden alles daran setzen, um das Haftungsrisiko auf einen Dritten abwälzen zu können. Schwerpunktmäßig werden das die Versicherungsmakler sein.

Die Versicherungsmakler wiederum sind nun gezwungen, da Sie im Streitfall nicht nur vom Endkunden sondern auch von Versicherer angegangen werden können, sich zu schützen. Dies kann meiner Ansicht nach nur mit einer hohen qualitativen Arbeits- und Beratungsleistung einhergehen. Somit kann sich der qualifizierte Vermittler und Makler am besten enthaften.

Wie glauben Sie, kann so etwas aussehen?

Aufgrund unserer eigenen Erfahrungen in der Firmenberatung und in der Analyse von Firmen können wir immer wieder feststellen, dass ein Schwerpunkt in der nicht oder nicht richtigen Ermittlung der Versicherungswerte liegt. Bei allen von uns beratenen Unternehmen seit Herbst 1998, mussten wir eine Unterversicherungsquote von durchschnittlich 30% feststellen. In der Spitze waren es auch schon mal mehrere 100%. Die damit einhergehende Haftung des Vermittlers im Schadenfall ist vorprogrammiert.

Bedenken Sie, dass nicht nur eine verminderte Leistungsauszahlung durch den Versicherer stattfindet und somit ein nicht unerhebliches Insolvenzrisiko gegeben ist, sondern auch die Bankenwelt in einem solchen Fall oftmals keine weitere Kreditierung akzeptiert, ja sogar die bestehenden Angagemnt aufkündigt. Somit ist das Todesurteil über das Unternehmen gesprochen. Dies kann weder für den Vermittler, noch für den Versicherer von Interesse sein.

Was tun Sie als Versicherungsberater und was können die Versicherungsmakler- und Vermittler tun?

Nun, wir haben schon früh für solche Fälle vorgesorgt, indem wir für unsere Kanzlei ein Versicherungswertermittlungsprogramm entwickelt haben. Dieses Programm haben wir in den letzten Jahren gemeinsam mit einem Berufskollegen verfeinert und schließlich in 2007 ein Softwarehaus „die Seguro Consulting GbR“ – Lösungen für die Assekuranz – gegründet. Die Software „Inventario“ hat sich zwischenzeitlich zu einem hervorragenden Instrument zur qualifizierten Wertermittlung entwickelt und wurde auch vom Markt gut angenommen. Wir können nun schon etliche bekannte Maklerunternehmen aber auch Versicherer zu unseren Kunden zählen. Versicherer wie Allianz, AXA, R+V und Weitere haben uns bei der Anwendung der Software Unterversicherungsverzicht bestätigt.

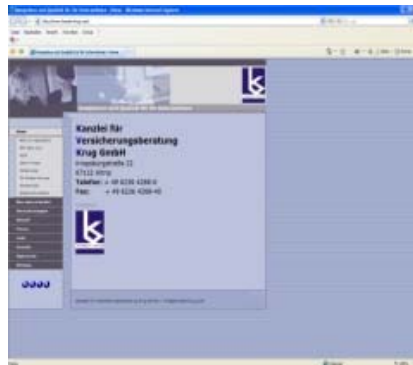
Wir als Kanzlei bieten den Unternehmen aber auch den Vermittlern und Maklern unsere Dienste als Sachverständige zur Versicherungswertermittlung für Betriebs- und Geschäftsausstattung an. Nicht jeder Vermittler oder Makler möchte sich mit dem Thema umfassend beschäftigen (was sie allerdings tun sollten) und beauftragt uns mit der Wertermittlung. Dies kann je nach Größenordnung des Unternehmens bei der Erstermittlung der Daten 1-2 Tage aber auch denkbar mehrere Wochen dauern. In den Folgejahren sind die Erhebungen natürlich wesentlich geringer und somit auch schneller zu erledigen.

Und Ihr Fazit?

Ich kann nur dafür plädieren, dieses Problem nicht auf die leichte Schulter zu nehmen und bald zu handeln, sonst droht Ungemach.



Herr Krug, vielen Dank für das Gespräch.



<http://www.kanzlei-krug.com/>

(epn)Redaktion: **experten-netzwerk gmbH**, 95448 bayreuth, bindlacher str. 4
Herbert Winterling, mobil 0170 7338037, presse@experten.de
telefon 0921 76446702, fax 0921 7644624, <http://www.experten.de/>
[Impressum](#), [Mediadaten](#)