



Mit VEMA wär' das nicht passiert...! – Weshalb Deckungskonzepte von Praktikern gemacht werden sollten...

Maklern stellt sich bei der Auswahl von Produkten eigentlich immer die Frage: „Von der Stange“ oder Deckungskonzept? Da Deckungskonzepte meist leistungsstärker sind, scheinen sie in der Regel attraktiver – aber Deckungskonzept ist nicht gleich Deckungskonzept. Manches wird für einen möglichst langen und vollen „Hakenzettel“ erstellt und andere eher mit Fokus auf die Minimierung von Praxisproblemen.

Ein Praxisbeispiel zeigt, weshalb Praktiker die besseren Produktentwickler sind.

Dieser Schadensfall trug sich vor ein paar Jahren tatsächlich zu: Der Kunde ist ein kleiner Fertigungsbetrieb, der in einem Industriepark eingemietet ist. Makler „X“ hat den Kunden schon vor mehreren Jahren versichert – mittlerweile liegt, unbemerkt vom Makler, durch Veränderungen in dem Betrieb eine Unterversicherung von 30% vor.

In dieser Situation passiert folgender Schaden: Durch ein seit Jahren geknicktes Stromkabel, was bei einer Elektroprüfung aufgefallen wäre, kam es zu einem Kurzschluss mit anschließendem Brand. Das Feuer breitete sich auf das Gebäude aus, durch die Rauchentwicklung wurden auch Lagerbestände anderer Mieter in der Nachbarschaft beschädigt.

Der Kunde hatte die vorgeschriebene DGUV V3-Prüfung der Elektroanlagen seit Jahren nicht mehr durchführen lassen – ein grob fahrlässiger Verstoß gegen behördlich vorgeschriebene Sicherheitsvorschriften! Bei einer Schadenhöhe von 600.000 Euro bot der Versicherer deshalb eine Regulierung von nur 210.000 Euro an. Durch den Einsatz des Versicherungsmaklers konnte aber schließlich ein Vergleich von 300.000 Euro geschlossen werden – es blieb ein Restbetrag von 300.000 Euro, auf dem der Kunde sitzen blieb...

Die zusätzlichen Regressforderungen des Gebäudefeuerversicherers wurden komplett durch die Betriebshaftpflicht übernommen – der Makler hatte diese erst kurz vorher auf eine Deckungssumme von 5 Mio. Euro angepasst. Die Deckungssumme schien zunächst ausreichen – doch dann kamen noch die Forderungen der anderen Mieter, deren Lagerbestände durch den Rauch irreparabel geschädigt waren! Insgesamt 1,3 Mio. Euro, und die Umwelt-Basisdeckung des Haftpflichtversicherers war auf 1 Mio. beschränkt. Weitere 300.000 Euro zu Lasten des Kunden!

Das ist allein Ihr Problem!

Als der Kunde dann auf Anraten seines Maklers den Regress nehmenden Feuerversicherer anrief und mitteilte, dass er die Differenz nicht stemmen kann und um Verzicht bat – auch wegen des bestehenden Feuerregressabkommens – reagierte der Feuerversicherer recht kühl und knapp: Es wäre nicht deren Problem, wenn er nur eine Betriebshaftpflicht mit einer eingeschränkten Deckungssumme für übergreifende Feuerschäden habe. Da wäre er von seinem Versicherungsmakler schlecht beraten gewesen und solle sich doch bei diesem

schadlos halten. Und außerdem greife bei grob fahrlässig verursachten Schäden nicht der Feuerregress. Makler und Kunde hatten also ein riesengroßes Problem.

Und so verliert man trotz allem Einsatz einen Kunden...

Erst im Beratungsgespräch mit einem neuen Makler erfuhr der Betriebsinhaber, dass es in der Sachversicherung durchaus Anbieter gibt, die keine Anrechnung der Unterversicherung vornehmen und den Abzug bei grobfahrlässiger Sicherheitsvorschriftenverletzung begrenzen. In diesem Fall wären anstelle der 300.000 Euro dann 480.000 Euro bezahlt worden.

Der Kunde war nicht mehr gut auf seinen bisherigen Versicherungsmakler zu sprechen, obwohl sich dieser beim Vergleich des Feuerschadens richtig ins Zeug gelegt hat. Er ging zum Anwalt, da es letztlich um seine Existenz ging. Dieser riet, den Versicherungsmakler in Anspruch zu nehmen...

Mit VEMA wär' das nicht passiert...!

Die Mitarbeiter der VEMA eG sind quer durch alle Hierarchiestufen Praktiker mit Erfahrung. Die Erstellung eigener Deckungskonzepte wird daher seit jeher mit Blick auf das „richtige Leben“ betrieben. Daher kann die VEMA eG einem Makler gleich mehrere Instrumente bieten, um eine solche Katastrophe im Schadensfall zu verhindern.

Der „VEMA-Klauselbogen“ für gewerbliche Sachversicherungen

Zum einen sollte der Makler schon im Vorfeld den „VEMA-Klauselbogen“ einsetzen: Mehrere Gesellschaften zeichnen weitgehend den VEMA-Klauselbogen für das gewerbliche Sachgeschäft. So lassen sich bestehende Verträge mit vereinfachten Geschäftsprozessen auf aktuelle und leistungsstarke Versicherungsbedingungen umdecken (ggf. zur bisherigen Prämie möglich) und das Neugeschäft aufgrund der Alleinstellungsmerkmale erfolgreicher umsetzen. Die zehn wichtigsten Deckungsinhalte des VEMA-Klauselbogens beziehen sich im Wesentlichen auf versicherte Sachen, den Unterversicherungsverzicht, Neuwert/Wiederherstellung und Wiederbeschaffung, Sachverständige/-verfahren, Sicherungen, gesetzliche, behördliche oder vereinbarte Sicherheitsvorschriften, Kürzung der Versicherungsleistung bei grober Fahrlässigkeit, Obliegenheiten und Gefahrenerhöhung, Summen- und Konditionsdifferenzdeckung und last but not least die Besserstellungsklausel. Der „VEMA-Klauselbogen“ zielt auf eine maximale Minimierung von Problemen im Schadensfall ab. Das ist echter Praxisvorteil, der auch im geschilderten Schadensbeispiel viel Ärger und Kummer vermieden hätte.

Auch in der gewerblichen Haftpflicht außergewöhnlich!

Auch den gewerblichen Haftpflichtbereich haben die Experten der VEMA eG natürlich nicht vernachlässigt. Auch hier existiert ein besonderer Klauselbogen, der viele Probleme (z. B. „Kachelofenbauer-Urteil“) schon im Vorfeld vermeidet, bevor sie im Schadensfall zur bösen Überraschung werden. Auch dieser Klauselbogen zur Betriebshaftpflicht wurde inzwischen von vielen Versicherern gezeichnet.

Das möglicherweise beste Betriebshaftpflichtkonzept am Markt!

Die „Krone der Eigenschöpfung“ stellt aber das VEMA-Betriebshaftpflichtkonzept dar, das speziell zur Umdeckung eigener Altbestände entwickelt wurde. Auf einfachste Art kann der Makler alte Verträge seiner Kunden auf den neuesten und extra für die VEMA erweiterten Stand bringen. Neben den Deckungsinhalten und -summen, die eine gute Betriebshaftpolice enthalten sollte, sind bei der VEMA-Betriebshaftpflichtpolice besonders die automatische Mitversicherung

von sonst üblicherweise gesondert zu beantragenden Risiken hervorzuheben: auszugsweise sind dies Ansprüche von Versicherten untereinander, Strafrechtsschutz, Internetdeckung und Umweltschadendeckung mit den Zusatzbausteinen 1 und 2 der Umweltschadendeckung – um nur einige zu nennen.

Als Intermediär zwischen Versicherungsgesellschaften und Versicherungsmaklern bietet die VEMA eG Vorsprung durch Technik, Wissen, marktführende Produkte und Alleinstellungsmerkmale, von denen alle Partner der Genossenschaft profitieren können. Von Maklern für Makler – wie es schon immer war.

VEMA eG

Hauptsitz Heinersreuth
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

Standort Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

Pressekontakt:
Eva Malcher
eva.malcher@vema-eg.de