



AlphaPool: Vermögensschadenhaftpflicht erhält großen Zuspruch vom Markt

Interview mit **Andreas Büttner**, Vorstandssprecher der AlphaPool Versicherungsmakler AG

AssCompact: *Vor einem halben Jahr hat AlphaPool einen neuen Tarif zur Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler vorgestellt. Wie hat der Markt das neue Produkt angenommen?*

Andreas Büttner: Wir haben stets betont, dass es sich nicht um ein bloßes Konkurrenzprodukt zu den bestehenden Tarifen handelt, sondern um eine Erweiterung, eine sinnvolle Ergänzung des bestehenden Angebots. Der große Zuspruch schon in den ersten Monaten hat uns natürlich gefreut. Er hat unsere Erwartung bestätigt, dass ein paar kritische Lücken in der Haftungsdeckung unserer Kunden geschlossen werden müssen.

AC *Mit dem Tarif wurde das Rad nicht neu erfunden; es gab und gibt ähnliche Angebote auf dem Markt. Wie haben Ihre Mitbewerber reagiert?*

AB So, wie Platzhirsche immer reagieren, wenn ein Konkurrent auftritt: Sie haben sich gefreut. Nun können sie endlich zeigen, wie stark sie wirklich sind. Allerdings: Ein bisschen Risiko ist dabei, denn nun müssen sie auch zeigen, was sie können!

AC *Wie erklären Sie sich die überaus positive Resonanz bei Ihren Kunden?*

AB Durch die Attraktivität und Flexibilität des Tarifs. Viele Versicherungsvermittler haben ihr Geschäft in den letzten Jahren auf den Sektor Finanzdienstleistungen ausgedehnt.

Aufgrund der starken Nachfrage des bestehenden Produktes wird von der ARICONSEC gemeinsam mit dem Konzeptmakler Ratzke&Ratzke geprüft, neben der Grunddeckung eine Ergänzungsdeckung vorzusehen. Dies hätte den Vorteil, dass derjenige der ausschließlich Versicherungen vermittelt, in den Genuss

der Grunddeckung kommt und auf die mögliche Ergänzungsdeckung verzichten kann.

AC *Was bietet der Tarif für den Gewerblichen Vermögensberater, der sich auf Finanzdienstleistungen spezialisiert hat und nur wenig mit Versicherungen zu tun hat?*

AB Für den Fall, der zukünftigen Realisierung der Ergänzungsdeckung wäre das gesamte Tätigkeitsfeld des Vermögensberaters abgedeckt. Konzeptionell geplant ist ein Leistungsbogen von Leasing- und Bausparverträgen bis hin zu Kapitalanlagen inklusive Immobilienfonds. Zudem ist es geplant, das Haftungsdach, das Ariconsec über Ratzke&Ratzke mit einem Versicherungskonsortium anbietet, rückzuversichern. Damit könnten wir die Qualität der Haftungsdeckung unserer Vermittler noch einmal entscheidend verbessern.

AC *Was geschieht, wenn der Gesetzgeber das Leistungsspektrum der Gewerblichen Vermögensberater erweitert, zum Beispiel um Sachversicherungen?*

AB Falls sich der Gesetzgeber dazu entschließt, so sind diese auf Basis der aktuellen Konzeption – sowie auch andere mögliche Vorgaben – über die Anpassungsklausel beitragsfrei mitversichert.

AC *Worin sehen Sie die größte Stärke Ihres Produkts?*

AB Neben der Flexibilität und der umfassenden Deckung in der Prämie. Für Kooperationspartner unseres Hauses und die Ariconsult Gruppe können wir Nachlässe anbieten, die unsere gegenüber den derzeit marktgängigen Prämien um rund 30% günstiger macht. Um wieviel genau, kann jeder Vermittler auf der www.vsh-makler.at Seite im Internet mit dem dort bereitgestellten Berechnungstool für seinen ganz spezifischen Bedarf ermitteln.

AC *Wir danken Ihnen für das Interview!* ■