AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

10 | 2014 3,80 €

AssCompact Awards
Die beliebtesten Anbieter im Bereich Maklerservice

Fondsmanager im Porträt
Vincent Strauss
Charmanter Scharfzüngler

Rechtsanwalt Jürgen Evers
Courtagezusage des Versicherers

bbg Betriebsberatungs GmbH, Bindlacher Str. 4, 95448 Bayreuth
P 46163 PVST Deutsche Post
P459328-U7901 # 1014
Neue Rechtsschutz-
Versicherungsgesellschaft AG
Michael Glitza
PF 102351
68023 Mannheim
1603

Erbringung von Rechtsdienstleistungen für das Vermittlerbüro

Interview mit Michael Glitza, Leiter Vertrieb der Neue Rechtsschutz-Versicherungsgesellschaft (NRV) AG, und Angelos Anastassiou, Geschäftsführer der VETO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Die NRV hat mit der VETO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH einen neuen Service entwickelt, bei dem Vertriebspartner eine Rechtsdienstleistung erhalten, die sie täglich vor juristischen Auseinandersetzungen oder deren Folgen schützen soll. Die Inanspruchnahme der Dienstleistung erfolgt über ein Member-Card-System.

Herr Glitza, was verbirgt sich hinter dem Member-Card-System für Vermittler?

Michael Glitza Heute ist der Vertrieb der Versicherungsbranche stark von gesetzlichen Veränderungen und Neuerungen wie dem Verhaltenskodex, Compliance, Haftung oder neuesten Datenschutzbestimmungen geprägt. Hier immer auf dem neuesten Stand zu sein, ist nicht nur aufwendig und zeitraubend, sondern auch mit hohen Kosten verbunden. Für unsere Geschäftspartner ist dies eine ganz besondere Herausforderung, bei der wir als Rechtsschutzpartner mit dem Know-how rund um das Thema Recht Unterstützung leisten.

„Heute ist der Vertrieb der Versicherungsbranche stark von gesetzlichen Veränderungen und Neuerungen wie dem Verhaltenskodex, Compliance, Haftung oder neuesten Datenschutzbestimmungen geprägt."

Michael Glitza

Dies war Grundlage für die Entwicklung unseres Member-Card-Systems, das unseren Vertriebspartnern Rechtsdienstleistungen über einen spezialisierten Anwalt bietet. Wir haben eine Black Member Card und eine Blue Member Card entworfen. Je nach Kartentyp haben wir hervorragende Leistungspakete gemeinsam mit der VETO Anwaltskanzlei zusammengestellt. Hat der Vertriebspartner eine der Karten, übernimmt die NRV die Kosten dieser juristischen Dienstleistungen für ihn.

Michael Glitza

Wie kann man diese Leistung erhalten bzw. an welche Voraussetzungen sind diese Karten geknüpft?

MG Diese besondere Leistung stellen wir unseren Top-Partnern zur Verfügung, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Ein bisschen so wie eine besondere Mitgliedschaft in einem exklusiven Club.

Was hat Sie dazu bewogen, diesen Rechtsservice zu entwickeln?

MG Der Bedarf nach spezialisierten Rechtsdienstleistungen ist da. Dies stelle ich bei jedem Gespräch mit Vertriebspartnern fest. Außerdem konnten wir über die „Mehrwert-Veranstaltungen" der vergangenen drei Jahre durch Herrn Anastassiou, unter anderem zum Thema Vermittler- und Vertriebsrecht, ein enormes Interesse an dieser Beratungsleistung feststellen.

Herr Anastassiou, welche Aufgabe nehmen Sie in der Kooperation ein?

Angelos Anastassiou Ich bin Geschäftsführer der Anwaltskanzlei VETO. Da ich bei jeder meiner Veranstaltungen angesprochen worden bin, ob ich als Anwalt persönliche Unterstützung leisten kann, haben wir gemeinsam mit der NRV Lösungen gefunden.

Welche Leistungen erbringen Sie für die Geschäftspartner?

AA Blue Card Member der NRV erhalten eine anwaltliche Beratung per Telefon zu allen Rechtsgebieten. Das ist quasi die JURCALL-Dienstleistung für Kunden der NRV nun auch für Vertriebspartner. Außerdem stellen wir Mustervertragstexte für seine tägliche Arbeit zur Verfügung.

Für Black Card Member gehen wir noch ein Stück weiter. Hier bekommt der Vertriebspartner eine persönliche Beratung und kann sich Maklerverträge, Datenschutzerklärungen, AGBs, Gesellschaftsverträge und was es noch in seinem Geschäft rechtlich zu regeln gilt, individuell gestalten lassen, und als besonderes Extra bieten wir die außergerichtliche Interessenwahrnehmung durch spezialisierte Anwälte der VETO GmbH.

Können Sie aus dem Alltag Ihrer Anwaltspraxis konkrete Beispiele nennen?

Angelos Anastassiou

AA Auseinandersetzungen sind an der Tagesordnung: Ein Gewerbekunde behauptet, ein Versicherungsmakler hätte ihn über die Möglichkeit einer Betriebsunterbrechungsversicherung nicht aufgeklärt, und fordert 100.000 Euro Schadensersatz von ihm. Durch das Einschalten eines Anwaltes konnte dieser Anspruch erfolgreich außergerichtlich abgewehrt werden.

Darüber hinaus erfordert das tägliche Geschäft von Maklern viele rechtliche Unterlagen: Ein Makler möchte seinen Maklerauftrag, die Datenschutzerklärung, die Kommunikations- und Einverständniserklärung und den Nachtrag zum Versorgungsstand gestalten. Oder er möchte eine Honorarvereinbarung für die Fälle, in denen es nicht zu einer Versicherungsvermittlung kommt und trotzdem ein erheblicher Aufwand für Analyse- und Lösungskonzepte entstanden ist. Ein spezialisierter Anwalt erstellt einwandfreie rechtssichere Unterlagen und berät zudem zur Gestaltung der Unterlagen für eine spätere Veräußerung der Courtageansprüche, woran viele nicht gleich bei diesem Thema denken.

In welchem Bereich ist die VETO Kanzlei im Allgemeinen tätig?

AA Mittlerweile ist die VETO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH eine Wirtschaftskanzlei mit den Hauptschwerpunkten Vertriebs-, Gesellschafts- und Wettbewerbsrecht. Wir beraten insbesondere Freiberufler, mittelständige Unternehmen und auch Industriekunden. Fokussiert sind wir auf Versicherungsmakler, Mehrfirmenvertreter und Versicherungsunternehmen. Aus dem Bedarf, der über die Mehrwert-Veranstaltungen deutlich wurde, ist die Idee gewachsen, sich in diesem Feld stärker zu positionieren. Ich selbst bin spezialisiert auf Vertriebs- und Gesellschaftsrecht und arbeite mit acht weiteren erfahrenen Anwälten zusammen.

„Aus dem Bedarf, der über die Mehrwert-Veranstaltungen deutlich wurde, ist die Idee gewachsen, sich in diesem Feld stärker zu positionieren."

Angelos Anastassiou

Herr Glitza, erhält der Vertriebspartner diese Leistungen kostenfrei?

MG Ja. Natürlich stehen die Black Member Card und die Blue Member Card für einen exklusiven Service. In einem stagnierenden Rechtsschutzmarkt ist diese Mehrwertleistung ein starkes Instrument zur Pflege der Geschäftsbeziehung. Ein Vermittler sollte seine Wahl für einen Rechtsschutzversicherer nicht mehr allein an Produkten ausrichten. Dafür sind sich die Produkte am Markt zu ähnlich. Wir möchten unsere Vertriebspartner neben dem klassischen Service durch meine Direktionsbeauftragten und unser Vertriebsteam sowie durch entsprechende Technologien unterstützen. Das sollte heute erwartet werden können. Wir wollen einen fühl- und erlebbaren Mehrwert bieten.

Gibt es bereits Vertriebspartner, mit denen Sie zusammenarbeiten, die dieses Angebot von der NRV erhalten haben?

AA Wir starten jetzt im Oktober. Natürlich kristallisieren sich schon bestimmte Geschäftspartner heraus, auf die wir in Kürze zugehen werden.

Und wie können neue Geschäftspartner diese Leistung erhalten?

AA Die Eckpfeiler der Zusammenarbeit müssen natürlich immer individuell besprochen werden. Daher bietet sich der Weg über meine Direktionsbeauftragten oder mich persönlich an. Schließlich haben die Leistungen der Karten einen Gegenwert weit im vierstelligen Bereich. ■