

Betriebliche Haftpflichtversicherung

Für jeden Topf der passende Deckel

Die betriebliche Haftpflichtversicherung ist der Grundstein des gewerblichen Versicherungsschutzes. Die Versicherer rüsten bei den Deckungskonzepten auf, viele Extras und Erweiterungen sind kostenlos. Für die Vermittler wird die Suche nach dem passenden Deckungskonzept für Gewerbekunden damit schwerer.

Das Haftungsrisiko kennt keine Pietät, begleitet selbst den letzten Gang der Sterblichen auf Erden und wird damit zur Gefahr für die Bestatter. Immer mehr Angehörige dieses Berufszweiges betreiben praktische Thanatologie (Wissenschaft vom Tod, vom Sterben und der Bestattung). Diese Art der Totenversorgung ermöglicht eine würdige offene Aufbahrung, auch von Unfallopfern, damit die Angehörigen sich am offenen Sarg verabschieden können. Das ist nicht jedermanns Sache, mitunter erleiden Trauernde bei der Zeremonie einen Schock. Das ist dann ein Personenschaden, für den die Geschädigten den Bestatter verantwortlich machen könnten. Die

Nürnberger Versicherungsgruppe nimmt das Risiko so ernst, dass sie vor rund einem Jahr ihre Betriebs-Haftpflichtversicherung für Bestatter um dieses Extra erweitert hat, ebenso wie um Haftpflichtschäden beim Verleih von Sargliftern, Betrieb von Klimazellen und Schäden durch eigene und geliehene Pferdewagen.

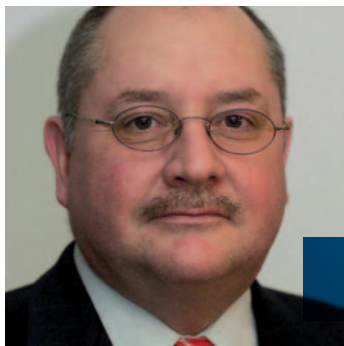
Das exotische Beispiel zeigt: Im individuellen Deckungskonzept liegt die Kraft der betrieblichen Haftpflichtversicherung. Es zeigt auch einen Trend, der sich in der Gewerbeversicherung in jüngster Zeit immer mehr ausprägt: die Ausdifferenzierung von Deckungskonzepten und Leistungen, die Anreicherung vorhandener Deckungen um – oft kostenfreie – Zusatzleistungen.

Die führenden Versicherer von betrieblichen Risiken – allen voran Allianz, Axa, Generali, Gothaer, HDI-Gerling, Nürnberger, VHV, Zurich und Württembergische – schärfen ständig ihre Produktprofile und erweitern in diesem Zuge meist ihre Deckungskonzepte. So wurde

im vergangenen Jahr ein „Innovationsfeuerwerk“ abgebrannt. Neben dem oben genannten Beispiel aus der Nürnberger „ProfiLine“ wartet die Gothaer mit der „Gothaer Unternehmer-Police“ (GUP) auf, deren Haftpflicht-Deckungsbaustein für Betriebsstätten-, Produkt-, Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenbasischäden komfortable Absicherungen bis zu jeweils drei Millionen Euro pauschal bereitstellt.

Die Württembergische renovierte ihr Angebot im vergangenen Herbst und hat dabei Deckungserweiterungen aufgelegt, die über das gängige Marktniveau hinausreichen. So wurden die Versicherungssummen für Tätigkeits- und Vermögensschäden auf eine Million Euro erhöht, bei der für dieses Risiko sehr relevanten Zielgruppe der Bauhandwerker sogar bis zur Versicherungssumme. Der Schutz für Bauhandwerker wurde um den Einschluss neuer Risiken, wie beispielsweise aktive Werklohnklage, Sach- und Vermögensschäden durch Asbest und öffentlich-rechtliche Ansprüche wegen versehentlich ausgelöstem Alarm erweitert.

Im Rahmen der Internet-Zusatzdeckung wurde die Versicherungssumme für Schäden, die durch den elektronischen



VM-Autor: **Hans Pfeifer**, freier Journalist, Ahrensfelde

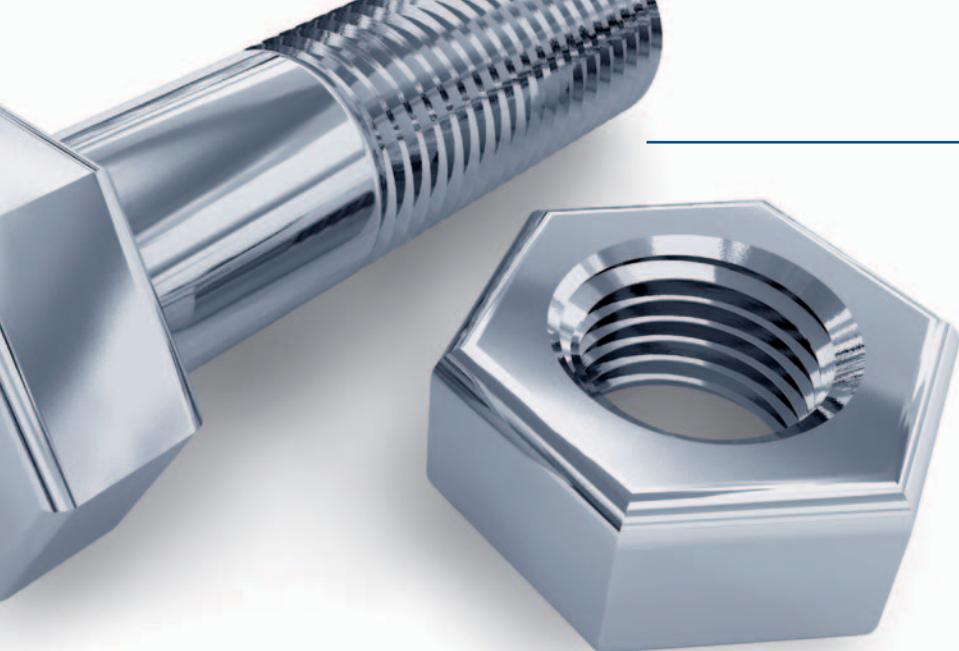


Foto: © Scanrail - Fotolia.com

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Die Vielfalt der Deckungskonzepte nimmt zu.
- Der Gesetzgeber und der technische Fortschritt schaffen neue Risiken.
- Die Betriebshaftpflicht bietet Vermittlern noch jede Menge Chancen.

Datenverkehr entstehen, auf zwei Millionen Euro erhöht. Zudem wurde in diesem Zusammenhang das Sublimit für die Verletzung von Namensrechten auf 600.000 Euro angehoben.

Ebenfalls im vergangenen Herbst passte die HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG die Haftpflichtdeckungen für ihre auf kleine und mittelständische Unternehmen zielenden Produkte „Select“ und „Compact“ nach oben an. Bei der Einzelspartenlösung „Select“ für Kleinunternehmen aus Handwerk, Handel, Gastronomie und Dienstleistung gilt der Haftpflichtschutz seitdem für Unternehmen mit bis zu fünf Mitarbeitern, grobe Fahrlässigkeit im Versicherungsfall bis zu einem Prozent der Versicherungssumme inklusive.

Technischer Fortschritt treibt Produktentwicklung

Die Liste der Beispiele mit Deckungserweiterungen ließe sich beliebig fortsetzen. Für Unternehmen aller Sparten gibt es vielfältigen Haftpflichtdeckungsschutz, der den Kern dieser Sparte – prüfen, ob Schadensersatzansprüche Dritter gegen

das versicherte Unternehmen berechtigt sind, berechnigte Schadensersatzforderungen befriedigen oder unberechtigte Forderungen abwehren – spartenspezifisch interpretiert.

„Aufgrund des technischen Fortschritts, der damit einhergehenden zunehmenden Komplexität von Produkten und Produktionsanlagen und des immer weiter wachsenden Einflusses des Internets auf Geschäftsabläufe wächst die Bedeutung von marktnahen Tarifen im Bereich der Betriebshaftpflicht-Versicherung immer weiter“, so Rainer Gelsdorf, Geschäftsführer der Württembergischen Vertriebsservice GmbH. „Zudem führen gesetzliche Neuerungen und Regulierungen regelmäßig zu neuen Haftungssituationen“, sagt er weiter. Vor allem im Bereich Umwelthaftpflicht beobachtet man eine ständige Verschärfung der Haftungssituationen. Hier sei es an den Versicherern, der Wirtschaft mit entsprechenden Konzepten zur Seite zu stehen.

Durch das Umweltschadensgesetz und das Gleichbehandlungsgesetz sind völlig neue Haftungstatbestände eingeführt worden. Neue Risiken ergeben sich auch aus dem Betrieb von Solar- und Windkraftanlagen, aus der Abgabe von Elektrizität (Photovoltaik) und Wärme (Photothermie) an Dritte. Finanzdienstleister wissen aus der eigenen Tätigkeit, dass sich die Haftung aus Beratungsleistungen deutlich verschärft hat.

Da die Vielfalt in jüngster Zeit stark zugenommen hat, wird es für unabhän-

gige Vermittler immer schwerer, den Überblick zu behalten. Zumal die Haftpflichtdeckung bei den meisten Versicherern im Baukastenverbund mit Inhalts-, Betriebsunterbrechungs- oder Kfz-Policen daherkommt. „Bei der Wahl der Police ist es wichtig, dass das individuelle Risiko des Kunden umfassend abgesichert wird, und das zu einem adäquaten Preis. Hier bieten sich Produktkonzepte mit Bausteinsystem an“, rät Gelsdorf. So könne das individuelle Risiko des Kunden passgenau abgedeckt werden. Die Württembergische Versicherung, ein Unternehmen des Konzerns Wüstenrot & Württembergische (W&W), könne bei der Produktgestaltung auf eine langjährige Expertise im Bereich Industrieversicherung zurückgreifen. Gefragt sei auch der ständige Blick auf die sich ändernden Bedürfnisse der Kunden, betont Gelsdorf. Nicht nur das Produkt müsse die Kundenbedürfnisse erfüllen – qualifizierte Beratung und ein herausragender Service seien ebenso von entscheidender Bedeutung.

Das bestätigt auch Hubert Perauer, Leiter der Abteilung Firmen/Industrie bei der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH. Das vfm-Kompetenzcenter Firmen/Industrie versteht sich als „internes Beratungsunternehmen“ der Kooperationspartner – ob Makler, Mehrfachagent oder Vermittler – für alle Belange rund um das gewerbliche Sachversicherungsgeschäft. „Wir analysieren und bewerten nicht nur den derzeit gültigen Versicherungsschutz, sondern zeigen darüber hinaus eventuelle Deckungslücken und Risikofaktoren (zum Beispiel Sicherheitsvorschriften) im Unternehmen auf, so Perauer. Des Weiteren könne man auf Wunsch bestehende Versicherungspolicen an Risiken und betriebswirtschaftliche Gegebenheiten anpassen.“

Fazit: Allein auf sich gestellt, können Vermittler das anspruchsvolle Betriebshaftpflichtkonzept kaum stemmen. Sie benötigen mehr denn je fachliche Unterstützung von Servicegesellschaften der Versicherer, von Pools und Verbänden mit Gewerbeexpertise. ■