

ALL-RISK-VERSICHERUNG VON WOHNGEBÄUDEN UND HAUSRAT – EIN MARKETING-GAG?

Wenn ein Versicherer sein Produkt als „All-Risk-Versicherung“ bezeichnet, dann gleicht dies bisweilen dem Werbeversprechen von „Garantie-Zertifikaten“: Bei genauer Prüfung der Vertragsbedingungen kann es sich um „Marketing-Käse mit gewaltigen Löchern“ in der Versicherungsdeckung handeln.

Deckungslücken in Hausrat- und Gebäudeversicherung

Da verspricht die Pfefferminzia-Versicherung als perfekten Schutz fürs Eigenheim alles inklusive, damit sich der Kunde wohl fühlt und Vertrauen zum Vermittler und Versicherer bekommt. Dann folgt im Nebensatz der Hinweis auf den Rundumschutz gegen alle Gefahren, sofern diese nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind. In Deutschland herrscht Baufreiheit, das heißt, jedermann darf überall alles bauen was er will, es sei denn, es gibt eine Bestimmung, die das untersagt – ob das Baurecht damit klarer wird, sei dahingestellt.

Im Schadensfall liest der Anwalt des Versicherungsnehmers erstmals das Kleingedruckte. Schwer entzifferbar sind in den Versicherungsbedingungen aber „Allmählichkeitsschäden“ und solche durch Kontamination ausgeschlossen. Allenfalls ein Fachmann kann dem Kunden erklären, dass damit auch plötzlich auftretende Schäden ausgeschlossen sind, wenn diese auf länger dauernder Einwirkung

von Niederschlägen (Rauch, Ruß, Staub), Temperaturen, Gasen, Dämpfen oder Feuchtigkeit beruhen. Zur Dauer der nötigen Einwirkung gibt es Urteile, welche mehrere Tage ausreichen lassen, bis hin zu Entscheidungen, wo es um Einwirkungen über Jahre geht. Nachdem so etwas kein Kunde überblicken kann, müsste sich jedem Versicherer und Makler aufdrängen, darüber gesondert aufzuklären.

Free-Lunch: Alternative Deckungen auch aus dem Ausland?

Manche Industrie- und Gewerbetmakler priesen beispielsweise an, dass Selbstständige doch noch ein Zweitbüro im Ausland eröffnen sollten, um dann bei den Versicherungsprämien bis zu mehr als zwei Drittel einzusparen und vielleicht dem All-Risk-Gedanken näher zu kommen. Derlei „Verkaufsberatungen“ bergen allerdings Risiken und Nebenwirkungen, sodass der Begriff „AllRisk“ aus dieser Sicht durchaus treffend sein könnte. In USA wurden einem Schauspieler vor dem Börsencrash Aktien empfohlen, weil er doch etwas für das Älterwerden tun sollte. Nach dem Crash meinte er, dies sei nicht gelogen, er sei durch den Verlust seines Vermögens tatsächlich 20 Jahre gealtert.

Versicherungen aus dem Ausland ist eine Sache, ausländisches Recht eine andere. Das internationale Ver-



sicherungsvertragsrecht der EU verweist gegebenenfalls in eine andere als die vielleicht angenommene Rechtskultur, sodass später kostspielige Rechtsgutachten einzuholen sind und größere Prozesskostenrisiken.

In der EU grenzüberschreitend in allen Fällen unter nur sehr vereinfachten Voraussetzungen Versicherungsschutz einkaufen zu dürfen, ist zunächst einmal überhaupt Ziel der EU-Regelungen – in der Realität wird mancher Versicherer das aber nicht wollen, weil er die rechtlichen und Versicherungs-Risiken schlecht einschätzen kann, und umgekehrt von Seiten des Kunden gibt es ja auch Unsicherheiten.

Überraschungen bei Auslandsversicherungen

Da kann man auch andere Überraschungen erleben – z. B. ermittelt ein US-Versicherer den Schaden nicht selbst (es steht ihm frei, ob er etwas ermittelt, bei Betrugsverdacht wird er es sicher tun wollen), sondern erwartet, dass man ihm den Schadensnachweis so führt, dass er sich anhand dieser Unterlagen abschließend von seiner Leistungspflicht überzeugen kann. Manche deutsche Niederlassung eines ausländischen Versicherers reguliert Schäden ab ca. fünfstelligen Euro-Beträgen niemals selbst, sondern lässt darüber immer erst nach einer Klage des Kunden ein Gericht entscheiden. Sicher gibt es dies auch international unterschiedlich bei Gerichten: Also den Grundsatz, dass der Kläger alles zum Nachweis

seines Anspruchs Erforderliche beibringen muss, und nur seltener eher im deutschen Sozialrecht den sogenannten Amtsermittlungsgrundsatz. Im Ausland muss man sich auch teils selbst um den Strafvollzug kümmern, also es wird geurteilt, dass der Betreffende gesteinigt werden soll, aber es sind keine amtlich bestellten Steinewerfer da, sondern man muss sich schon selbst darum kümmern, dass es genug Interessenten und Steine gibt, und jemand, der den LKW-Fahrer bezahlt, der die benötigten Pflastersteine abkippt. Dafür wird aber auch in Saudi-Arabien kein verurteilter Täter auf dem Marktplatz mit dem Säbel geköpft, wenn die Familie des Opfers erklärt, dass sie sich mit der Familie des Täters geeinigt habe.

Ratschlag für Kunden und Versicherungsmakler

Nachdem es im Leben niemals allumfassenden Versicherungsschutz gibt, müssen die Deckungslücken mühevoll aus den Versicherungsbedingungen herausgelesen und die



Angebote am Markt verglichen werden.

Zu denken sollte ge-

ben, dass viele Versicherer auf Nachfrage gar nicht sagen können, was denn die Versicherungsbedingungen genau meinen sollen, was versichert sei. Daher ist man als Versicherer in solchen Fällen dankbar, wenn Kunden klagen und irgendwann ein oberstes Gericht dem Versicherer sagt, was er wohl gemeint haben muss. Nach dem Motto „Woher soll ich wissen, was ich denke, bevor ich lese, was andere darüber urteilen, was ich geschrieben habe?“

Sodann wird man für die Versicherungsdeckung einen Maßanzug anstreben, durch Einstieg des Maklers in Verhandlungen mit Versicherern, um möglichst alle Unklarheiten ausdrücklich und verbindlich klarzustellen. Sofern der Versicherungsmakler sich auf verbreitete Ratings oder Rankings von „Vorgestern & Gestern“ beruft, und diese mangels Verständnis nicht erklären kann, hat er spätestens im Haftungsprozess verloren. Denn über nicht schließbare Deckungslücken hat er zu berichten, also Rechenschaft abzulegen, anstatt den Mantel des Schweigens darüber zu breiten, dass er nur Software beim Versicherungsvergleich benutzt, ohne Kleingedrucktes zu lesen und Individuallösungen zu suchen. Später wird dann ein Sachverständiger feststellen, dass die nicht offengelegte Lücke durchaus schließbar, der Schaden also vermeidbar gewesen wäre und damit vom Makler auch zu ersetzen.



VITA

Dr. Johannes Fiala

Rechtsanwalt (München), MBA
Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.),
Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Lehrbeauftragter für
Bürgerliches- und Versicherungsrecht (Univ.) und Bankkaufmann.

www.fiala.de



Dipl.-Math. Peter A. Schramm

Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt),
Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK
Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten
Krankenversicherung.

www.pkv-gutachter.de