



## Haftpflicht für Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

**Versicherungstarife unterliegen einem ständigen Aktualisierungsdruck. Neue Risiken schaffen neue Bedarfe, stellen aber auch an die bereits bestehenden Tarifen neue Anforderungen.**

Herr Keck, Sie rühren gerade die Kommunikationstrommel für Ihren neuen Haftpflichttarif NV Privat. Was macht ihn so besonders?

Die einzelnen Komponenten für sich genommen sind nicht wirklich neu. Die Kombination ist das innovative. Sie beinhaltet eine Absicherung Richtung Vergangenheit, die beste der Gegenwart und schließt auch alle zukünftigen Anpassungen bereits jetzt mit ein.

Was bedeutet das genau, Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft, im Zusammenhang mit einer Haftpflichtversicherung?

Richtung Vergangenheit weist unsere Besitzstands-Garantie. Sie sagt nichts anderes als, dass der Kunde den Schutz behält, den er auch bisher hatte – somit keine Schlechterstellung gegenüber seiner Vorversicherung.

Für die Gegenwart haben wir die Lückenlos-Garantie. Angenommen, Sie schließen jetzt bei den NV-Versicherungen einen neuen Haftpflichtschutz ab. Ihr alter Vertrag läuft aber noch bis zum nächsten Sommer. Dann gilt zusätzlich, bis zum eigentlichen Vertragsbeginn, dass die NV-Versicherungen die Schäden abdeckt, die in Ihrem Altvertrag noch nicht enthalten sind - und das nicht nur beim Premium-Schutz,

sondern obligatorisch und ohne erhöhte Kosten in allen drei Produktvarianten.

Für die Zukunft gibt es dann die Best-Leistungs-Garantie. Sie bedeutet, dass wir unseren Tarif immer so gut halten wie den des Wettbewerbs - Sie werden also nirgendwo im Markt bessere Leistungen finden.

Macht das dann nicht alle Tarife gleich?

Von dem Zustand wie 1993 sind wir noch weit entfernt, als alle Produkte dasselbe leisteten und nur unterschiedlich viel kosteten. Der Tarifmarkt ist so komplex. Auch wenn ich es schaffe, aktuell alle verfügbaren Tarife zu vergleichen, so ist doch morgen schon wieder eine Änderung am Markt. Weder als Makler, geschweige denn als Kunde kann ich da ständig auf dem Laufenden bleiben. Mit unserer Garantie muss der Makler nicht laufend alle Tarife vergleichen - die Verbesserungen sind automatisch bei uns eingeschlossen.

So will es auch nicht jeder haben: Manche Versicherer bevorzugen ein Baukasten-System, wie zum Beispiel das Fahrrad in der Hausratversicherung. Der Versicherungsnehmer hat vielleicht kein Fahrrad, schließt deswegen den Baustein nicht ab. Dann kauft er sich ein paar Jahre später eines. Keiner denkt daran, es der Versicherung zu melden bzw. den Schutz zu erweitern; das Fahrrad wird

gestohlen, und dann? Daher bevorzugen wir unsere Variante mit dem pauschalen Ansatz, der auch das Unvorhergesehene einschließt. Und der Schutz ist trotzdem nicht dreimal so teuer wie andere.

Rentiert sich das überhaupt noch für Sie?

Es ist ja nicht so, dass wir deswegen alles durchwinken. Der Prüfprozess im Schadenfall bleibt natürlich erhalten. Wenn ein Makler ein Produkt kennt, das besser leistet, fließt das mit ein. Doch halten wir unsere Produkte für so leistungsstark, dass wir nicht wüssten, was da Besonderes auf uns zukommen sollte. Und wenn sich die Rechtsprechung ändern würde, müssten wir sowieso anpassen.

Was für Vorteile hat der Vermittler von den drei Garantien?

Er vermeidet eine Haftungslücke, die bei jeder neuen Produkteinführung auf einen alten Tarif entsteht. Die notwendige Beratungsleistung ist bei einem Produkt mit so geringer Jahresprämie wirtschaftlich nicht darstellbar. Mit unseren Tarifen ist er auf der sicheren Seite, ohne zusätzlichen Aufwand, und bietet seinem Kunden immer aktuell das Beste am Markt.

Haben Sie noch ein besonders eindringliches Beispiel, wo Haftung hinsichtlich Altverträgen entstehen kann?

Das beste Beispiel ist das Internet-Risiko. Viele Haftpflichtverträge stammen noch aus einer Zeit, da es das nicht gab. Viele denken daran nicht, weil die Nutzung von Internet via PC, Tablet und Smartphone so selbstverständlich zu unserem Alltag gehört. Wenn Sie zum Beispiel fragen, welche die beliebteste App bei der Fußball-WM 2006, dem Sommermärchen, war, werden Sie viele verschiedene Antworten erhalten. Nur: das erste Smartphone kam erst 2007 auf den Markt.

So schnell verändern sich die Risiken und unsere Wahrnehmung. Der Makler - und der Kunde - kommt da kaum hinterher. Unsere Garantien bieten da Sicherheit, indem sie Versicherung zu dem machen, was sie ursprünglichen bedeutet hat: eine Absicherung über ein Massenrisiko, als Solidargemeinschaft.

Herr Keck, wir bedanken uns für das informative und angeregte Gespräch.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941935/haftpflicht-fuer-vergangenheit-gegenwart-und-zukunft/>