



Marktgarantie: Wettbewerbsvorteil oder Haftungsfalle?

Michael Fiedler

„Immer die beste Deckung am Markt“ – so oder ähnlich werben Versicherer in der Sachversicherung mit einer sogenannten Marktgarantie. Doch was nach einem klaren Kundenvorteil klingt, ist juristisch deutlich enger gefasst.

Was eine Marktgarantie tatsächlich bedeutet

Nach der Darstellung von Rademacher handelt es sich bei der Marktgarantie um eine vertragliche Zusage des Versicherers, im Schadenfall bessere Konditionen eines anderen am Markt verfügbaren Tarifs zu übernehmen – allerdings nur innerhalb der bereits versicherten Gefahren und Sachen des Hauptvertrags.

Typische Gefahren in der Hausrat- oder Wohngebäudeversicherung sind etwa Feuer, Einbruchdiebstahl/Vandalismus, Leitungswasser, Sturm/Hagel oder Glas. Die Marktgarantie kann in diesen Bereichen:

- höhere Entschädigungsgrenzen oder Sublimits übernehmen,
- günstigere Selbstbehalte anpassen oder streichen.

Nicht umfasst sind dagegen neue Gefahren oder zusätzliche Leistungsbestandteile.

Ein zentrales Missverständnis betrifft die Versicherungssumme: Diese wird durch die Marktgarantie

nicht automatisch angehoben. Sie bleibt ein individuell vereinbarter Vertragsparameter. Eine Anpassung der Versicherungssumme wäre eine reguläre Vertragsänderung – nicht Folge der Marktgarantie.

Keine All-Risk-Erweiterung

Rademacher betont, dass die Marktgarantie regelmäßig keine Erweiterung auf All-Risk-Deckungen oder zusätzliche Elementargefahren umfasst. Überschwemmung, Rückstau, Erdbeben oder Lawinen bleiben typischerweise ausgeschlossen, wenn sie nicht ohnehin versichert sind.

Auch Zusatzleistungen oder Kostenpositionen – etwa Hotelkosten, Mietausfall oder spezielle Strafrechtsbausteine – fallen nicht unter die Garantie, sofern sie nicht als versicherte Gefahr oder Sache definiert sind.

Damit ist die Marktgarantie keine umfassende Leistungsangleichung, sondern eine Konditionsverbesserung innerhalb eines bestehenden Deckungsrahmens.

Haftungsrisiko durch missverständliche Kommunikation

Rechtlich brisant wird die Klausel nach Einschätzung der Kanzlei dort, wo sie im Vertrieb zu weitgehend interpretiert wird. Wird die Marktgarantie pauschal als „beste Deckung am Markt“ dargestellt, ohne die systematischen Einschränkungen zu erläutern, kann dies die Beratungs- und Dokumentationspflichten nach §§ 6 und 61 VVG berühren.

Kunden könnten annehmen, dass auch zusätzliche Gefahren oder Leistungen automatisch mitversichert seien. Kommt es später im Schadenfall zu einer Leistungsablehnung, drohen Konflikte über Beratungspflichten und Dokumentation.

Die Kanzlei empfiehlt daher eine klare Abgrenzung im Gespräch: Die Marktgarantie verbessert Limits und Sublimits innerhalb versicherter Gefahren – sie ersetzt keine Bedarfsanalyse und erweitert nicht automatisch den Deckungsumfang.

Wettbewerbselement mit Erklärungsbedarf

Im Marktumfeld wird die Marktgarantie zunehmend als Differenzierungsinstrument eingesetzt – insbesondere in Hausrat- und Wohngebäudetarifen. Sie kann bei identischem Risikoumfang ein Argument im Vergleich darstellen.

Gleichzeitig verschiebt sie einen Teil der Transparenzverantwortung auf den Vermittler: Je stärker die Werbeaussage, desto präziser muss die Einordnung im Beratungsgespräch erfolgen. Entscheidend bleibt die Frage, ob der konkrete Kundenwunsch auf höhere Entschädigungsgrenzen oder auf zusätzliche Gefahren abzielt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948356/Marktgarantie-Wettbewerbsvorteil-oder-Haftungsfalle/>