

# Jedem Kunden seinen PHV-Baustein

Die Privathaftpflichtversicherung (PHV) gehört zu den wichtigsten Versicherungen und verfügt über eine der größten Marktdurchdringungen. Trotz der geringen Prämie ist sie heftig umkämpft. Weil man sich von ihr eine Türöffnerfunktion verspricht, werden regelmäßig Neuerungen aus den Produktschmieden der Versicherer veröffentlicht.

Seit mehreren Jahren lässt bereits die Leistungs-Update-Garantie den Versicherungsnehmer automatisch an Produktverbesserungen seines Versicherers ohne Vertragsumstellung oder Prämienanhebung teilhaben. In jüngster Vergangenheit sind mit der Besitzstands- und vor allem der Best-Leistungs-Garantie weitere Innovationen aufgenommen worden. Während bei der Besitzstandsgarantie noch ein beim direkten Vorversicherer bestehender besserer Deckungsumfang abgesichert wird, verspricht die Best-Leistungs-Garantie grundsätzlich die Absicherung jeder am Markt vorkommenden besseren Deckung. Gerade bei der Best-Leistungs-Garantie ist aber der Deckungsumfang höchst unterschiedlich ausgestaltet. Insbesondere die Ausschlüsse sind deshalb jeweils genauer zu prüfen. Dass mit diesem Einschluss die Neuerungen künftig spärlicher ausfallen oder zumindest der ein oder andere Versicherer sich auf die damit verbundene automatische Übernahme von Deckungsinhalten anderer Anbieter beschränkt, ist daher eher nicht zu erwarten.

Aktuell sorgen zwei Themen dafür, dass die Privathaftpflichtversicherung (PHV) weiter im Fokus bleibt.

## Baukastenprinzip – Ein Modell der Zukunft?

Nach einer kürzlich veröffentlichten Studie zum Vertrieb von Privathaftpflichtversicherungen von HEUTE UND MORGEN bevorzugen mehr als zwei von drei PHV-Versicherten die Möglichkeit, den Inhalt ihrer Police auf ihren konkreten Bedarf zuzuschneiden. Bei jungen Versicherungsnehmern liegt die Zustimmung mit 75% sogar noch höher. Den Leistungsumfang nach seinem persönlichen Bedarf auszuwählen, wird zudem als besonders innovativ erlebt. Damit steigt andererseits die Gefahr, dass der Versicherungsnehmer seinen Bedarf selbst falsch einschätzt und wichtige Deckungselemente im Schadenfall fehlen. Inwieweit für den Abschluss einer PHV die dann erforderliche Beratung tatsächlich nachgefragt und angeboten

wird, ist auch aufgrund der günstigen Preise für diese Deckung zumindest fraglich. Gerade beim Pricing liegt, auch in Verbindung mit dem Online-Vertriebskanal, aufgrund des harten Wettbewerbs vielleicht die Chance der Baukastenlösung, weil der Kunde nur für das zahlt, was er versichern will.

## Drohnen – Ein Risiko der PHV?

Bei einer Baukastenlösung könnten Drohnen ein Baustein sein. Der Markt für Drohnen boomt und Fragen zum Versicherungsschutz bleiben aktuell. Mit der „Drohnen-Verordnung“ sind am 07.04.2017 Regelungen zum Betrieb für Flugmodelle und unbemannte Luftfahrtsysteme in Kraft getreten. Sie werden zum 01.10.2017 noch ergänzt um Regelungen bezüglich der Kennzeichnungspflicht und zur Vorlage eines Kenntnissnachweises. Drohnen sind nur dann Flugmodelle, wenn sie ausschließlich zu Zwecken des Sports und der Freizeitgestaltung betrieben werden. Ansonsten sind sie unbemannte Luftfahrtsysteme.

Die Haftung des Halters eines Luftfahrzeugs für Drittschäden ist weiterhin ohne jede Einschränkung versicherungspflichtig. Grundsätzlich besteht für dieses Risiko in der PHV kein Versicherungsschutz, wenn in den Ausschlüssen versicherungspflichtige Luftfahrzeuge aufgeführt sind. Dies gilt nur dann nicht, wenn Drohnen lediglich ein Kinderspielzeug darstellen. Was ein Kinderspielzeug ist, wird häufig eine Frage des Einzelfalls sein. Seitens der Gerichte werden als Kriterien unter anderem Gewicht, Größe und Geschwindigkeit oder auch die Beherrschbarkeit durch ein Kind herangezogen. Bei Bedingungsvergleichen zeigen sich bereits deutliche Unterschiede, wenn man nur auf das Gewicht abstellt. Viele Bedingungen nennen als Höchstgewicht für Drohnen 5 kg. Andere Tarife bieten nur Versicherungsschutz für Drohnen bis 250 g an. ■



Von Norbert Pischke, Trainer und Produktmanager Sach/HUK der Deutsche Makler Akademie (DMA)