

Serie: Schadensfall des Monats Dezember 2024 / Gastbeitrag von Hans John Versicherungsmakler GmbH: „Kein Frühstück bei Tiffany!“



Dr. Oliver Fröhlich

© Hans John Versicherungsmakler GmbH

Anders als im Filmklassiker aus dem Jahr 1961 handelt unser Schadenfall des Monats weder von Heiratsabsichten noch von Juwelierskunst. Den thematischen Schwerpunkt bilden vielmehr eine Tischlampe, die über ein Auktionshaus verkauft werden sollte, sowie ein leistungsunwilliger Betriebshaftpflichtversicherer.

Sachverhalt

Makler M zog es vom Land in die Großstadt, in der er nach ersten Jahren erfolgreicher Arbeit nunmehr auch ein angesehenes Auktionshaus als Kundin (K) gewinnen konnte. Kundin K wünschte im ersten Beratungstermin eine auf sich und die Besonderheiten ihres Betriebes abgestimmte Betriebshaftpflichtversicherung. Vor dem Hintergrund der regelmäßig überaus hohen zu verkaufenden Sachwerte Dritter, sollten in dieser Deckung neben den üblichen Risiken, insbesondere auch Personen- und Sachschäden versichert sein, die beispielsweise durch

unachtsame Mitarbeitende verursacht werden. M prüfte und erfasste den exakten Bedarf der K und fragte bei unterschiedlichen Versicherern am Markt nach Deckungslösungen an. Betriebshaftpflichtversicherer B offerierte Schutz, der alle angefragten Besonderheiten abdecken sollte. K entschied sich für das beschriebene Angebot. Nach sechs Jahren musste sodann ein erster Schaden gemeldet werden. Eine Mitarbeiterin der K sollte bei einem Interessenten eine Tischlampe in Augenschein nehmen und dabei prüfen, ob es sich hierbei um eine teure Tiffanylampe oder eine Fälschung handelte. Bei dieser Untersuchung wurde die Tischlampe durch die Mitarbeiterin nicht unerheblich beschädigt. Tatsächlich handelte es sich bei dieser Lampe um ein Original und K meldete den Schaden in Höhe von 43.000 Euro der bestehenden Betriebshaftpflichtversicherung. Diese lehnte eine Schadenregulierung mit der Begründung ab, dass bei der Versicherung von Auktionshäusern Ansprüche aus Beschädigungen, der Vernichtung oder dem Abhandenkommen fremder Sachen vom Versicherungsschutz ausgeschlossen seien. K wandte sich – ziemlich erbost – an M, verwies auf ihren explizit geäußerten Beratungswunsch und nahm ihn in Höhe von 43.000 Euro in Anspruch.

Deckungsebene

M meldete den Fall unserer Schadenabteilung. Nach ausführlicher Erörterung und Aufbereitung aller erforderlichen Unterlagen drängte sich uns bereits eine Vermutung auf, ob hier nicht wohl ein Fall vorläge, in dem der Betriebshaftpflichtversicherer zu Unrecht seine Leistung verweigerte. Wir meldeten den Sachverhalt bei dem Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer des M, der sich ebenfalls intensiv mit dem Bedingungswerk der B auseinandersetzte und nach erfolgter Prüfung mitteilte, dass auch aus seiner Sicht wohl kein Fall für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung vorläge. Es bestehe nämlich kein begründeter Haftpflichtanspruch gegen M, da dem Auktionshaus kein kausaler Schaden entstanden sei, weil die B aufgrund einer überraschenden Ausschlussklausel zu Unrecht ihre Leistung verweigere.



Leistungsanspruch durchsetzen

Statt den M nun im Regen stehen zu lassen, erarbeiteten wir gemeinsam mit dem Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer eine Argumentationsstruktur, mit der dieser in die Lage versetzt wurde, K aufzuzeigen, wie die aktive Durchsetzung des Leistungsanspruchs gegenüber der Betriebshaftpflichtversicherung angestoßen werden muss. Im Kern ergab sich die vermutete Leistungspflicht der B daraus, dass der Ausschlussstatbestand, den diese verwendet, überraschend sein dürfte, weil Sachschäden in den BBR zunächst erstmal grundsätzlich als versichertes Risiko genannt sind. An anderer Stelle des Bedingungswerkes folgten generelle Ausschlüsse für Waren in der Obhut von Auktionshäusern. Dann folgt wiederum an anderer Stelle eine allgemeine Deckungserweiterung für Schäden an fremden Sachen durch die berufliche Tätigkeit bevor zum Ende des Wordings für Auktionshäuser wiederum ein Ausschluss von versicherten Risiken bei Beschädigung oder Vernichtung fremder Sachen statuiert wird. K ließ sich in einer Vielzahl von Gesprächen, auch mit unserer Schadenabteilung, darauf ein, diesen richtigen – im Ergebnis aber leider langen – Weg zu beschreiten. Die Regulierung des Schadens an der Tiffanylampe konnte abschließend – wenn auch leider nur durch einen Deckungsprozess, den K gegen die B führen musste – erreicht werden.

Fazit

Bei der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung geht es um die Abwehr unbegründeter und um die Freistellung begründeter Ansprüche. Daran fehlt es schlicht und ergreifend, wenn Ablehnungen der vorangestellten Versicherer zu Unrecht ergingen. In diesen Situationen kommt es darauf an, den VSH-versicherten Makler und auch dessen Kunden mit Empathie und Fingerspitzengefühl an die Hand zu nehmen, um diesen zu ermöglichen, den für sie juristisch richtigen Weg zu wählen und letztlich Zeit und insbesondere Geld zu sparen. Somit kann insbesondere auch eine Belastung des Makler-Kunden-Verhältnisses vermieden werden.

Über die Hans John Versicherungsmakler GmbH:

Die Hans John Versicherungsmakler GmbH aus Hamburg bietet mit einem Kompetenzteam u. a. aus Volljuristen und Versicherungskaufleuten einen Vollservice in der Vermögensschaden-Haftpflicht an – inklusive umfassender Betreuung im Schadensfall. Die Hans John Versicherungsmakler GmbH ist seit Jahren einer der Marktführer in ihrem Segment.

Ansprechpartner zu dieser Meldung:

Dr. Oliver Fröhlich, Hans John Versicherungsmakler GmbH

E-Mail: schaden@haftpflichtexperten.de