

# Basler bringt Gewerbe-Haftpflichtversicherung auf neuesten Stand

Interview mit Peter Reuter, Abteilungsleiter Gewerbe-Haftpflicht bei den Basler Versicherungen

Die Basler hat ihren festen Platz, wenn es um die Vermittlung von Gewerbeversicherungen geht. Nun hat sie ihre Haftpflichtversicherung überarbeitet und verspricht mehr Leistung und einfachere Handhabung bei gleichem Preis. Der Wettbewerbsdruck am Markt bleibt hoch.

**Die Gewerbeversicherung ist in den vergangenen Jahren verstärkt in den Fokus der Branche gerückt. Wie hat sich das Produktangebot im Allgemeinen verändert?**

Der gewerbliche Versicherungsmarkt ist noch nicht verteilt, viele Firmen haben noch enormen Versicherungsbedarf. Daher haben sich Versicherer wie auch Makler in den letzten Jahren verstärkt mit der Versicherung gewerblicher Risiken beschäftigt. Die angebotenen Produkte werden immer ausgefeilter und umfangreicher, auch im Detail. Häufig nimmt der Leistungsumfang merklich zu – und das bei gleichbleibendem Prämienniveau.

**Gleichermaßen haben sich die Risiken gewandelt. Denken wir an DSGVO, Onlinehandel oder Drohneneinsatz. Welche sind hier die wichtigsten Treiber?**

Die Welt ist nach wie vor im Wandel, Industrie 4.0 oder Internet of Things seien nur beispielhaft erwähnt. Insbesondere durch neue Technologien verändert sich die Risikolandschaft. Cyberrisiken sind ein gutes Beispiel, diese haben sogar zu einem neuen Produkt – der Cyberversicherung – geführt. Auch die von Ihnen angesprochenen Treiber beeinflussen unsere Produktgestaltung sehr stark.

Unsere Kunden setzen zunehmend diese neuen Technologien ein. Viele Handwerker haben schon jetzt den Einsatz von Drohnen versichert. Auch die Abhängigkeit vom Onlinegeschäft nimmt zu. Immer häufiger werden sensible Daten ver-

„Zum einen haben wir den Leistungsumfang erhöht, also das Produkt deutlich verbessert. Zum anderen haben wir die Handhabung vereinfacht.“

arbeitet. So entstehen Haftpflichtrisiken, die früher im Offlinegeschäft nicht vorhanden waren. Wir reagieren darauf mit der

Deckungserweiterung „Online-Handel“, die automatisch für alle Handelsbetriebe integriert ist. Generell müssen solche Trends in aktuellen Produkten adäquat abgebildet werden.

**Diese Veränderungen tragen letztlich dazu bei, dass Sie Ihre Gewerbe-Haftpflichtversicherung überarbeitet haben. Was sind die zentralen Anpassungen?**

Zwei zentrale Anpassungen sind zu nennen. Zum einen haben wir den Leistungsumfang erhöht, also das Produkt deutlich

verbessert. Zum anderen haben wir die Handhabung vereinfacht. Unser Anspruch ist es, die besten Produkte am Markt anzubieten. Dies ist uns auch mit der aktuellen Überarbeitung gelungen. Nicht nur neue Deckungserweiterungen wie eine Neuwertentschädigung oder unsere Bestands- und Innovationsgarantie sprechen für sich. Wir haben bei vielen bestehenden Deckungserweiterungen auf Sublimits verzichtet oder diese massiv angehoben. Ein Highlight ist sicherlich auch die dreifache Jahresmaximierung unserer Versicherungssummen in der Betriebshaftpflichtversicherung.

Die Vereinfachung haben wir insbesondere dadurch erreicht, dass wir auf viele Sonderberechnungen verzichten. Viele ehemals aufpreispflichtige Risiken werden nun automatisch mitversichert, zum Beispiel werden Umweltrisiken oder Ansprüche aus Benachteiligungen, Stichwort AGG, umfangreich abgesichert.

**Und was verändert sich in Bezug auf die schon angesprochene DSGVO?**

Noch ist nicht absehbar, wie sich die Anspruchsmentalität aufgrund der DSGVO verändern wird. Doch die Behörden zeigen, dass sie es ernst meinen. So will die britische Datenschutzaufsicht gegen die Hotelkette Marriott ein Bußgeld in Höhe von rund 110 Mio. Euro verhängen, da aufgrund eines Datenlecks unverschlüsselte Ausweisnummern und gültige Zahlungskartennummern in die Hände von Hackern gelangten. Wir wollen mit unseren Produkten zukünftige Entwicklungen bereits jetzt absichern und haben den Versicherungsschutz für den Umgang mit sensiblen Daten spürbar erhöht. In der Internet-Haftpflichtversicherung verzichten wir auf jegliches Sublimit. Für

die Deckungserweiterungen Vermögensschäden-Datenschutz und Persönlichkeits- und Namensrechtsverletzung gilt jeweils ein Sublimit von 1 Mio. Euro.

### **Werden die Tarife „einfacher“? Zum Beispiel durch Verzicht auf Selbstbehalte und Sublimits?**

Definitiv. Wie erwähnt, ist die Vereinfachung einer der beiden Treiber für unsere Produktüberarbeitung. Wir verzichten in der Tat auf eine Reihe von Sublimits und Selbsthalten. Keinen Selbstbehalt verlangen wir zum Beispiel für Personenschäden in den USA/Kanada, die Datenlöschklausel, Internet-Haftpflichtversicherung, Umwelthaftpflicht, Umweltschaden, für Persönlichkeits- und Namensrechtsverletzung sowie Vermögensschäden-Datenschutz.

### **Welche Branchen wollen Sie denn insbesondere erreichen?**

Unsere Zielkunden sind weiterhin gewerbliche und mittelständische Unternehmer. Neben unserem Flaggschiff, der Betriebshaftpflichtversicherung mit erweiterter Produkthaftpflichtversicherung für Handel, Handwerk, Hersteller und Gewerbe, bieten wir viele zielgruppenspezifische Konzepte an. Hier sind insbesondere unsere Deckungen für IT-Betriebe, Kfz-Betriebe, Gaststätten, Beherbergungs-, aber auch Baubetriebe zu nennen.

### **Zu den Prämien haben Sie schon kurz was gesagt. Dennoch die Nachfrage: Die neuen Leistungen verändern die Preise also weiter nicht?**

Der gewerbliche Haftpflichtmarkt ist weiterhin hochkompetitiv. Ziel war es daher, bei gleichbleibendem Preisniveau das Produkt deutlich zu verbessern. Bei den häufigsten Branchen konnten wir dies auch sehr gut umsetzen.

### **Inwiefern fügt sich also die neue Haftpflicht in Ihr weiteres Produktportfolio ein?**

Wir entwickeln unsere Produkte immer mit Blick über den Tellerrand, das heißt mit Blick auf neue Trends am Markt, aber auch mit Blick auf die restliche Produktpalette der Basler Versicherun-

gen. Produkte werden häufig Hand in Hand mit anderen Fachbereichen entwickelt. Hier ist insbesondere die am Markt einmalige BIG, also Bestands- und Innovationsgarantie zu nennen.

### **Nehmen Sie eigentlich wahr, dass mehr Makler in das Gewerbegebiet eingestiegen sind?**

Unabhängige Vermittler entdecken sicherlich zunehmend das Gewerbegebiet als zuverlässige Einnahmequelle. Selbstverständlich profitieren auch diese Vertriebspartner von unseren Vereinfachungen.

### **Sind Garantien, wie Sie sie ausgeben, hinsichtlich Bestandsverträgen oder auch Innovationen ausschlaggebend dafür, dass sich Makler überhaupt an das Gewerbegebiet heranwagen?**

Unsere BIG ist sicher ein gewichtiges Argument dafür, die Basler Haftpflichtversicherung anzubieten – nicht nur für neue Makler. Jeder Makler hat durch die BIG, aber auch durch weitere Deckungserweiterungen wie die erweiterte Versehensklausel, den Verzicht auf Rücktritt im Versicherungsfall bei vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung und die Zusicherung, dass wir bei einer Obliegenheitsverletzung aufgrund grob fahrlässigen Verhaltens maximal 20% der Leistung kürzen, gute Argumente auf seiner Seite, diese Produkte zu nutzen. Nicht nur erhält der Kunde einen sehr weitgehenden Deckungsumfang, auch der Makler wird sicherer gemacht.

### **Um ins Portfolio des jeweiligen Maklers zu kommen – wie wichtig sind dabei Rankings wirklich?**

Die Bedeutung solcher Ratings nimmt kontinuierlich zu. Die Produktwelt wird komplexer und die Angebotsvielfalt steigt. Neben traditionellen Anbietern drängen zeitgleich neue Marktteilnehmer auf den Markt. Hier sind insbesondere die neuen reinen Digitalversicherer wie etwa Friday zu nennen. Häufig starten diese im Privatkundenmarkt. Der Sprung ins Gewerbegebiet – zumindest mit einem Angebot für Kleinstbetriebe – ist dann häufig nicht zu groß. Hier helfen Ratings letztlich jedem, die Übersicht zu behalten.

### **Und welche weiteren Pläne stehen aufseiten der Basler auf der Agenda im Gewerbegebiet?**

Wir verbessern unser Produktportfolio kontinuierlich – insbesondere für das Gewerbegebiet. Nach der erfolgreichen Überarbeitung unseres Haftpflichtprodukts stehen weitere Verbesserungen im Bereich Cyber und Vermögensschadenhaftpflicht an. Dies soll unser Angebot für den Gewerbekunden abrunden. Auch in Sach-Gewerbe, den technischen Versicherungen und Transport sind wir ein beliebter Partner und werden für unsere Expertise und hochwertigen Versicherungsleistungen geschätzt. ■



Peter Reuter