IMPULS

No12 DEZEMBER 2020

S/R INDUSTRIE/ ASSEKURANZMAKLER

DAS MARTENS & PRAHL KUNDENMAGAZIN

WIE SIE ALS UNTERNEHMEN REAGIEREN SOLLTEN

WEGFALL DES PRIVACY SHIELD WAS NUN?

Das Urteil des EuGH vom 16.07.2020 (Rs. C-311/18 „Schrems II")[1] liegt einige Monate zurück, doch immer noch sorgt es für viel Unsicherheit. Erst seit wenigen Wochen sind belastbare Handlungsvorschläge vorhanden. Im Folgenden möchten wir Ihnen aufzeigen, warum das Schrems II Urteil so brisant ist und warum und wie Sie jetzt reagieren müssen.

1. HINTERGRÜNDE DES URTEILS

Das Urteil geht zurück auf einen Rechtsstreit zwischen Max Schrems, einem österreichischen Datenschutzaktivisten, und Facebook Irland bzw. der für Facebook Irland zuständigen Datenschutzaufsichtsbehörde, dem Data Protection Commissioner („DPC").

Max Schrems nutzt das soziale Netzwerk Facebook und nahm Anstoß an der Übermittlung seiner ihn betreffenden Daten an Facebook in den USA. Er legte daher im Jahr 2013 Beschwerde gegen Facebook Irland bei der DPC ein, mit der er die Behörde im Wesentlichen aufforderte, Facebook Irland diese Übermittlung zu untersagen, da sie gegen europäisches Datenschutzrecht verstoße. Dabei machte er geltend, das Recht und die Praxis der USA gewährleisteten keinen ausreichenden Schutz der dort gespeicherten personenbezogenen Daten vor den Überwachungstätigkeiten der US-Behörden, wie sie durch die Enthüllungen von Edward Snowden bekannt geworden waren. Das DPC wies die Beschwerde mit der Begründung zurück, dass gemäß einer Entscheidung der EU-Kommission die USA über ein der EU angemessenes Datenschutzniveau verfügten. Die Entscheidung, auf die sich die Aufsichtsbehörde bezog, war seinerzeit bekannt als das sogenannte Safe-Harbor-Abkommen.

Gegen diese für ihn negative Entscheidung klagte Herr Schrems vor dem irischen High Court, der zwecks Auslegung und Gültigkeit des zugrundeliegenden EU-Rechts den EuGH involvierte. Dieser urteilte am 6.10.2015 (Rs. C-362/14 „Schrems I"), dass die Entscheidung der EU-Kommission (Safe Harbor) gegen EU-Recht verstoße und daher nichtig sei.

Die EU-Kommission und die USA schlossen wenige Monate nach dem Schrems I Urteil erneut eine informelle Absprache namens Privacy-Shield-Framework in der Hoffnung, das gescheiterte Safe-Harbor-Abkommen „gerichtsfest" zu machen. Dieses – von Vornherein umstrittene – Framework bildete in den nächsten Jahren eine der zwei wesentlichen Grundlagen für Datentransfers in die USA.

Max Schrems verfolgte seine Beschwerde bei der DPC und vor dem irischen High Court weiter, da diese durch das EuGH-Urteil nicht abschließend entschieden war. Facebook argumentierte nunmehr, eine Übermittlung personenbezogener Daten fände auf Basis der sogenannten EU-Standardvertragsklauseln statt, die vom Schrems I Urteil nicht betroffen seien. Max Schrems änderte daraufhin seine Beschwerde und forderte die DPC auf, eine Datenübermittlung zu untersagen, da Facebook USA nach amerikanischem Recht verpflichtet sei, die ihr übermittelten personenbezogenen Daten amerikanischen Behörden wie der NSA und dem FBI zur Verfügung zu stellen. Dies sei ein Verstoß gegen die europäische Grundrechtecharta, den die EU-Standardvertragsklauseln nicht legitimieren könnten. Der irische High Court befasste erneut den EuGH mit der Frage, ob das nunmehr bestehende Privacy Shield und die EU-Standardvertragsklauseln solcherlei Datentransfers rechtfertigen könnten oder aber gegen EU-Recht verstößen.

Fortsetzung auf Seite 2

NEUE WEGE IM RECRUITING: DAS MARTENS & PRAHL KARRIEREPORTAL

Um auch in Zukunft die beste Performance für unsere Kunden zu bieten, sind qualifizierte Mitarbeiter/innen für uns ein entscheidender Faktor. Unser Ziel ist es, jede Position mit den besten Köpfen zu besetzen. Mit qualifizierten und erfahrenen Menschen, die nicht nur fachlich absolut kompetent sind, sondern die auch unsere Werte und unseren hohen Anspruch an innovative Lösungen und Kundenorientierung teilen.
Darum gehen wir auch im Bereich Recruiting neue Wege: Das MARTENS & PRAHL Online-Karriereportal TRAMPOLIN ist die Plattform, auf der Perspektiven und Kompetenzen zueinander finden. Hier infomieren wir nicht nur über die Karrieremöglichkeiten in unserem Netzwerk und bieten konkrete Positionen in unserer Gruppe an, sondern geben auch sehr persönliche Einblicke in unsere Arbeitsweise und Kultur.

Schauen Sie gern auf einen Sprung vorbei und lernen Sie MARTENS & PRAHL auf eine neue Weise kennen: www.trampolin-karriere.de

Fortsetzung von Seite 1

2. DIE WESENTLICHEN AUSSAGEN DER ENTSCHEIDUNG

Der EuGH ist den Argumenten von Max Schrems in vielen, aber nicht allen, Teilen gefolgt. Die wesentlichen Aussagen des Urteils sind:

- Das Privacy-Shield-Framework ist – wie schon sein Vorgänger Safe-Harbor – mit Datum der Urteilsverkündung nichtig, weil es gegen höherrangiges EU-Recht verstößt.
- Die EU-Standardvertragsklauseln sind zwar weiterhin gültig, sie können aber nicht mehr jegliche Datentransfers in einen EU-Drittstaat per se legitimieren.

3. DIE AUSWIRKUNGEN DES URTEILS

Die Konsequenzen des Schrems II Urteils sind vielschichtig[2] und betreffen nicht nur Datenübermittlungen in die USA, sondern in jeden EU-Drittstaat ohne entsprechende Adäquanzentscheidung:[3]

- Werden personenbezogene Daten nach dem 16.07.2020 noch allein auf Grundlage des Privacy Shields an Empfänger in den USA übermittelt, so ist diese Übermittlung unzulässig und muss unverzüglich eingestellt werden.
- Die EU-Standardvertragsklauseln dürfen zwar weiterhin genutzt werden und können nach wie vor eine gültige Rechtsgrundlage für die Übermittlung personenbezogener Daten aus der EU an Drittstaaten bilden. Aber: Die bisher geltende pauschale Vermutung, die Standardvertragsklauseln schafften per se ein adäquates Datenschutzniveau auf Seiten des Datenempfängers, ist allerdings hinfällig. Vielmehr müssen jetzt der Datenexporteur und der Datenimporteur gemeinsam bewerten, ob unter Hinzuziehung der EU-Standardvertragsklauseln ein solches Niveau tatsächlich geschaffen wird. Mit anderen Worten: Der Datenexporteur als Verantwortlicher muss sich positiv davon überzeugen, dass die Pflichten aus den Standardvertragsklauseln ausreichend sind, ansonsten müssen zusätzliche Schutzmaßnahmen zwischen Importeur und Exporteur vereinbart werden. Dabei muss auch geprüft werden, ob es das Recht des Drittlandes dem Datenimporteur überhaupt erlaubt, seinen Pflichten nachzukommen. Wenn nicht, kann auch durch Standardvertragsklauseln und zusätzliche, individuell vereinbarte, Maßnahmen kein adäquates Datenschutzniveau getroffen werden.
- Für Datenübermittlungen in die USA reichen EU-Standardvertragsklauseln ohne zusätzliche Maßnahmen grundsätzlich nicht mehr aus.
- Zwar sind Übermittlungen von personenbezogenen Daten an Drittstaaten aufgrund einer gültigen Einwilligung der Betroffenen theoretisch möglich. Hier gelten aber in jedem Fall strenge Anforderungen an die Rechtmäßigkeit von Einwilligungen und die Transparenzanforderungen. Einwilligungen sind daher keine empfehlenswerten Rechtsgrundlagen für Datentransfers in Drittstaaten.

4. HANDLUNGSBEDARF FÜR UNTERNEHMEN

Für Ihr Unternehmen bedeutet dies konkret:

- Ermitteln Sie so schnell wie möglich Ihre Datenströme: An welche Empfänger außerhalb der EU übermittelt Ihr Unternehmen personenbezogene Daten. Ganz unabhängig davon, ob es sich um Kunden, Partner, Auftraggeber oder Dienstleister handelt?
- Prüfen Sie, ob es zu den eingesetzten Dienstleistern aus unsicheren EU-Drittstaaten Alternativen gibt, z. B. aus der EU, um das Risiko zu reduzieren.
- Ermitteln Sie, auf welcher Rechtsgrundlage die verbleibenden Übermittlungen stattfinden.
- Schauen Sie auch in die Verträge mit Dienstleistern aus Ländern der EU. Übermittelt der Dienstleister personenbezogene Daten Ihres Unternehmens an Empfänger in Drittstaaten? Aufgrund welcher Rechtsgrundlage? Liegen Ihnen diese Informationen nicht vor, fordern Sie sie an.
- Ist bei Transfers in die USA nur das Privacy Shield einschlägig, besteht sofortiger Handlungsbedarf! Gibt es für den Transfer keine zusätzlichen Garantien wie EU-Standardvertragsklauseln und verbleibt allein das Privacy Shield, müssen Sie genau prüfen, ob der Dienstleister für Ihren Geschäftsbetrieb unverzichtbar ist; können Sie eine Unverzichtbarkeit nicht plausibel begründen, sollten Sie dringend europäische Alternativen zu diesem Dienstleister prüfen. Kontaktieren Sie auch den Dienstleister, teilen Sie die Konsequenzen des EuGH-Urteils mit und drängen Sie auf den Abschluss zusätzlicher Garantien.
- Prüfen Sie schnellstmöglich die Datenschutzerklärungen der von Ihnen betriebenen Webseiten bzw. auch Informationen zur Erhebung personenbezogener Daten für Ihre Mitarbeiter. Wird darin das Privacy Shield als Mechanismus für eine Datenübermittlung in die USA genannt, dann besteht höchster Handlungsbedarf.
- Möchten Sie personenbezogene Daten auf Grundlage von EU-Standardvertragsklauseln an einen Empfänger in den USA übermitteln, müssen Sie zusätzliche Garantien zwischen den Parteien vereinbaren. Laut einem Schreiben der Aufsichtsbehörde in Baden-Württemberg[4] sind folgende Maßnahmen denkbar: eine Verschlüsselung der Daten, bei der nur der Datenexporteur den Schlüssel hat und die auch von US-Diensten nicht gebrochen werden kann sowie die Anonymisierung oder Pseudonymisierung von Daten. Im letzten Fall darf nur der Datenexporteur in der Lage sein, die Zuordnung zwischen Pseudonym und dem Träger der Daten vorzunehmen. Weiterhin müssen die Standardvertragsklauseln angepasst werden. Im Dokument der Aufsichtsbehörde finden Sie dazu im Abschnitt IV konkrete Formulierungen.
- Übermitteln Sie personenbezogene Daten an einen Empfänger in einem anderen Drittland, dann müssen Sie die dortige Rechtslage genau prüfen, insbesondere hinsichtlich der Zugriffsmöglichkeiten der dortigen Geheimdienste und der dem Betroffenen zustehenden Rechte und Rechtsschutzmöglichkeiten. Auch in diesem Fall können die soeben erwähnten zusätzlichen Garantien eingesetzt werden.

Sie haben es in der Hand: mit personenbezogenen Daten korrekt umgehen.

5. SANKTIONSRISIKEN

Unternehmen, die immer noch personenbezogene Daten auf Grundlage des nicht mehr existierenden Privacy Shields an Empfänger in den USA übermitteln, verstoßen gegen Art. 44 ff. DSGVO. Solche Verstöße können mit Untersagungsverfügungen oder Bußgeldern (bis zu 20 Mio. Euro) sanktioniert werden.

Es gibt noch keine gesicherten Erkenntnisse, in welcher Weise und zu welchem Zeitpunkt die Aufsichtsbehörden von ihrer Sanktionsbefugnis Gebrauch machen möchten. Einerseits fordert die Behörde in Berlin sämtliche ihrer Aufsicht unterliegenden Unternehmen auf, Übermittlungen personenbezogener Daten in die USA vollständig einzustellen und stattdessen zu Dienstleistern in der EU oder einem Land mit angemessenem Datenschutzniveau zu wechseln.[5] Daraus kann geschlossen werden, dass diese Aufsichtsbehörde gewillt ist, hart gegen Verstöße vorzugehen.

Auf der anderen Seite lesen sich die Hinweise der Stuttgarter Aufsichtsbehörde[4] wesentlich vorsichtiger und pragmatischer: „Im Zentrum des weiteren Vorgehens des LfDI Baden-Württemberg wird die Frage stehen, ob es neben dem von Ihnen gewählten Dienstleister/Vertragspartner nicht auch zumutbare Alternativangebote ohne Transferproblematik gibt. Wenn Sie uns nicht davon überzeugen können, dass der von Ihnen genutzte Dienstleister/Vertragspartner mit Transferproblematik kurz- und mittelfristig unersetzlich ist durch einen zumutbaren Dienstleister/Vertragspartner ohne Transferproblematik, dann wird der Datentransfer vom LfDI Baden-Württemberg untersagt werden. Uns ist bewusst, dass mit dem Urteil des EuGHs unter Umständen extreme Belastungen für einzelne Unternehmen einhergehen können. Der LfDI wird sein weiteres Vorgehen am Grundsatz der Verhältnismäßigkeit ausrichten."

Es bleibt zu hoffen, dass andere Aufsichtsbehörden dem Beispiel aus Stuttgart folgen. Die dort herausgegebene Orientierungshilfe bietet jedenfalls allen Unternehmen die Möglichkeit, auf das Urteil des EuGHs zu reagieren und – bei Befolgung der dortigen Hinweise – in einem behördlichen Prüfverfahren demonstrieren zu können, die Konsequenzen des Urteils so gut es geht umgesetzt zu haben.

Die ersten Beschwerden gegen Unternehmen sind bereits bei den europäischen Aufsichtsbehörden eingegangen, die Behörden stehen daher auch unter Druck, in Kürze reagieren zu müssen.[6]

6. FAZIT

Der Wegfall des Privacy Shield und die Schwächung der EU-Standardvertragsklauseln sorgen für umfangreichen, dringenden Handlungsbedarf. Sichere Alternativen zur rechtlichen Absicherung von Datentransfers in EU-Drittstaaten ohne adäquates Datenschutzniveau bestehen derzeit nicht. Für den Moment können und müssen Unternehmen allerdings sämtliche Datentransfers prüfen, soweit möglich Abhilfemaßnahmen schaffen und Argumente sammeln, warum bestimmte (US-)Dienstleister derzeit unersetzbar sind. Unterstützung leistet hierbei ein/e Datenschutzbeauftragte/r.

Wichtig für Unternehmen: Jetzt Datenübermittlung in Länder außerhalb der EU überprüfen.

[1] http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf;jsessionid=E88499C90381C1370840A7EC8698BCA7?text=&docid=228677&pageIndex=0&doclang=DE&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=7641737

[2] https://www.datenschutzkonferenz-online.de/media/pm/20200616_pm_schrems2.pdf

https://edpb.europa.eu/our-work-tools/our-documents/other/frequently-asked-questions-judgment-court-justice-europe-an-union_en
(nur in englischer Sprache)

[3] Es handelt sich um die Länder, die hier aufgelistet sind: https://datenschutz.hessen.de/datenschutz/internationales/angemessenheitsbeschl%C3%BCsse

[4] https://www.baden-wuerttemberg.datenschutz.de/wp-content/uploads/2020/08/Orientierungshilfe-Was-jetzt-in-Sachen-internationaler-Datentransfer.pdf

[5] https://www.datenschutz-berlin.de/fileadmin/user_upload/pdf/pressemitteilungen/2020/20200717-PM-Nach_Schrems-II_Digitale_Eigenstaendigkeit.pdf

[6] https://noyb.eu/de/101-beschwerden-zu-eu-us-transfers-eingereicht

Marc Althaus –
DS Extern GmbH

NEUES IM BANKENSEKTOR

Die Corona-Krise ist auch in der Bankenlandschaft spürbar, die Anforderungen an Unternehmen – aber auch an Privatkunden – steigen mitunter täglich.
Die sogenannten „Corona-Fragebögen" sind bei einer Unternehmensfinanzierung bereits Alltag geworden und werden von nahezu allen Banken und Leasinggesellschaften mittlerweile gefordert.

Nur einzelne Institute sind noch vorsichtiger und bieten ihren Neukunden ausschließlich Mietkaufverträge an, um sich die reduzierte Mehrwertsteuer vorab sichern zu können. Leasingverträge werden in diesem Fall nur noch an bekannte Kunden vergeben. Dies verdeutlicht, wie sich die Angst vor einer drohenden Insolvenzwelle in der Finanzbranche ausbreitet. Zuletzt hat die Unicredit Leasing – Tochter der gleichnamigen Bank – verkündet, kein Neugeschäft mehr annehmen zu wollen und sich aus dem Markt zu verabschieden.

Auf die Zinsen wirkt sich die Corona-Angst bisher wenig bis gar nicht aus. Mit Beginn der Krise hat man im Bereich Bau- und Unternehmensfinanzierung zwar leichte Anstiege vermelden können, diese waren aber so geringfügig und temporär, dass sie vom Markt kaum wahrgenommen wurden.

Der Trend von sinkenden Zinssätzen scheint aber, ganz unabhängig von Corona, gebrochen worden zu sein, da die Werte mittlerweile stagnieren. Viel Luft nach unten gab es vor allem im Baufinanzierungsbereich sowieso nicht mehr. Dennoch kann dies als Zeichen verstanden werden, dass der Segen von immer und immer weiter fallenden Zinsen sich langsam dem Ende nähert. Wer also noch nicht von den in der Geschichte einmalig günstigen Konditionen profitiert hat, dem kann man nur raten, jetzt zeitnah damit anzufangen.

Johannes Reymann –
MARTENS & PRAHL Finance GmbH
ehem.: MARTENS & PRAHL Leasingpartner

Corona-Effekt: das Ende der günstigen Konditionen?

IMPRESSUM

Herausgeber:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG
Moislinger Allee 9 c · 23558 Lübeck

Redaktion:
Chefredakteurin: Alexandra Jung

Autoren:
Marc Althaus, Marcel Brahmstaedt, Désirée Mettraux, Johannes Reymann, Nico Streker

Kontakt:
E-Mail: holding@martens-prahl.de
Telefon: 0451 88 18 0

Konzeption, Realisation:
Gley Rissom Thieme & Co.
Agentur für Kommunikation Hamburg GmbH

Druckerei: VON DER SEE GmbH

Bildnachweis: Shutterstock

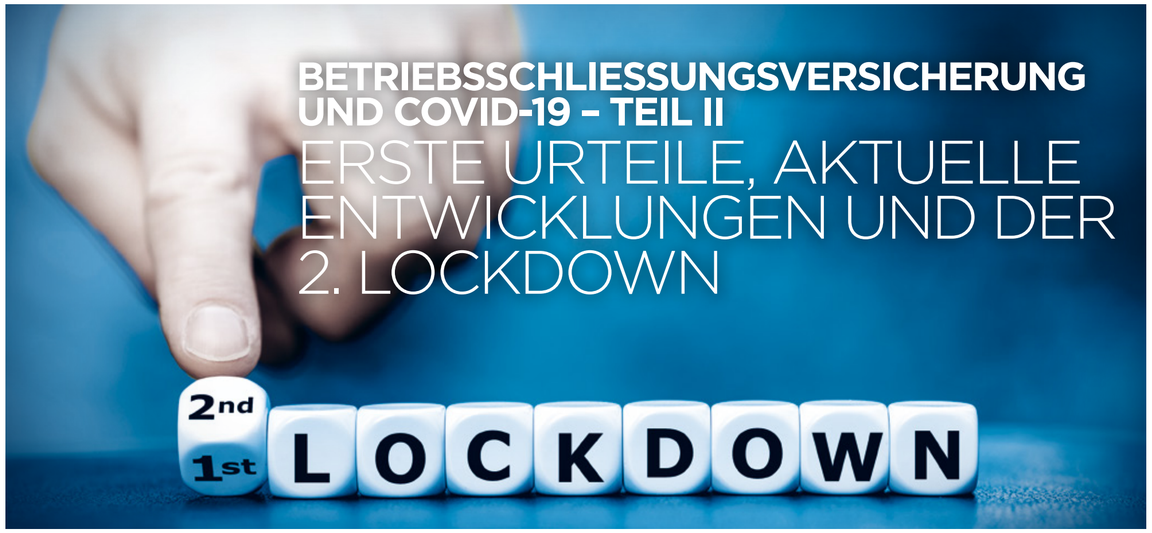
Haftung: Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

www.martens-prahl.de

BETRIEBSSCHLIESSUNGSVERSICHERUNG UND COVID-19 – TEIL II

ERSTE URTEILE, AKTUELLE ENTWICKLUNGEN UND DER 2. LOCKDOWN



In der letzten Ausgabe der IMPuls haben wir bereits über das Thema „Betriebsschließungsversicherung/ COVID 19“ berichtet. Drei Monate später sind zwar bei weitem noch nicht alle Fragen beantwortet, dennoch lohnt sich ein kurzer Blick in den Rückspiegel sowie auf die aktuellen Entwicklungen.

KURZES REVIEW

Die Betriebsschließungsversicherung schützt den versicherten Betrieb vor Vermögensschäden, die infolge des Auftretens einer nach dem Infektionsschutzgesetz (IfSG) § 6 und § 7 meldepflichtigen Krankheit bzw. eines Erregers entstehen. Vorausgesetzt wird die Anordnung der Betriebsschließung durch die zuständige Behörde.
Der betrachtete Zeitraum des 1. Artikels (Februar bis August 2020) stand eindeutig im Zeichen des neuartigen Coronavirus (SARS-CoV-2) und konnte im Hinblick auf die Betriebsschließungsversicherung in vier Phasen unterteilt werden. Der Aufnahme von Covid-19 in das IfSG und ersten Positionierungen der Versicherer (Phase I), folgten Schadenfälle, die meist aus präventiven Allgemeinverfügungen resultierten und nicht zuletzt aufgrund des fehlenden „direkten Schadenereignisses im versicherten Betrieb“ nahezu flächendeckend von den Versicherungsgesellschaften abgelehnt wurden (Phase II). Überwiegend uneindeutige Bedingungen, die nicht für den Pandemiefall konzipiert wurden, führten je nach Perspektive zu unterschiedlichen Interpretationen und Diskussionen.
Der so genannten „Bayerischen Lösung“ (Kulanzangebote über 15 % der vereinbarten Tagesentschädigung), die von drei Versicherungsgesellschaften, der DEHOGA Bayern sowie des bayerischen Wirtschaftsministeriums initiiert wurde, schloss sich die Mehrheit der Versicherer an. Je nach individueller (wirtschaftlicher) Situation und vertraglichen Gegebenheiten stimmten die Versicherungsnehmer den Vergleichsangeboten zu (in der Regel inkl. Verzichtserklärungen für künftige Schäden im Kontext mit Covid-19) oder sie beschritten den Rechtsweg (Phase III).
Die vierte Phase, die ebenso wie die finale (rechtliche) Beurteilung des Versicherungsschutzes bis heute andauert, behandelt das Fortbestehen der Sparte „Betriebsschließung“ in ihrer bisherigen Form sowie ein Nachjustieren – bis hin zu einer vollständigen Neukonzeption – der Bedingungswerke seitens der Versicherungsgesellschaften.

URTEILE ZUM VERSICHERUNGSSCHUTZ

Die bisherigen Urteile wurden überwiegend von Landgerichten gesprochen und zeichnen ein heterogenes Bild, was die Komplexität dieser Thematik verdeutlicht. Allgemeingültige Aussagen oder Ableitungen für weitere Rechtsprechungen sind demnach noch nicht möglich.
So urteilte das LG München in zwei Fällen für den Kläger/Versicherungsnehmer (LG München I 12 O 5895/20; LG München I 12 O 5868/20). Demnach war die Allgemeinverfügung (mittelbarer Schaden) einer Einzelverfügung (unmittelbarer Schaden) gleich zu setzen und die hier zugrunde liegende Klausel der Auflistung von Krankheiten als unwirksam einzustufen (nicht AGB-konform).
Demgegenüber wies das OLG Hamm (AZ 20 W 21/20 (Vorinstanz: LG Essen; AZ 18 O 150/20)) die Klage eines Versicherungsnehmers zurück, da die Bedingungen „nur die im Folgenden aufgeführten Krankheiten…“ vorsahen und damit eine abschließende Aufzählung (ohne Covid-19) erkannt wurde.
Auch nur teilweise Schließungen („Betriebseinschränkungen“) können unter Umständen und je nach Wortlaut der Bedingungen gegen eine Leistungspflicht des Versicherers sprechen (vgl. LG München; AZ 12 O 7208/20).

ANPASSUNG DER BEDINGUNGEN

Die Versicherungsgesellschaften einte in den vergangenen Wochen das Bestreben, eine kurzfristige Klarstellung der Bedingungswerke herzustellen, um nicht zuletzt bei einer „2. Corona-Welle“ erneute (Rechts-)Streitigkeiten und mögliche Leistungspflichten zu vermeiden.
Begleitet durch den Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) wurden neue Musterbedingungen erarbeitet. Voraussetzung für eine Deckung ist in der Regel, dass Schließungen individuell durch „Einzelverfügung“ gegen den betroffenen Betrieb angeordnet werden und dass eine Erkrankung von Mitarbeitern des jeweiligen Unternehmens vorliegt. In der praktischen Umsetzung sehen die aktualisierten Klauseln der Gesellschaften zudem überwiegend einen generellen Ausschluss jeglicher Schäden vor, die im Zusammenhang mit Pandemien/Epidemien stehen.

Versicherungstechnisch sind diese Anpassungen im Grundsatz nachvollziehbar: Die private Versicherungswirtschaft kalkuliert das Einzelrisiko und sucht für dieses versicherungsmathematisch berechenbare Risiko in der Regel einen Rückversicherungsschutz. Sogenannte Klumpenrisiken („Kumul-Risiken“) werden daher zumeist von der Deckung ausgeschlossen.

Positiv zu bewerten ist der nun häufig dokumentierte „dynamische Verweis“ auf das jeweils zum Schadenzeitpunkt gültige IfSG. Dadurch sind alle zum Schadenzeitpunkt im IfSG genannten Krankheiten und Erreger versichert. Das vielfach zur Ablehnung herangezogene Argument der „abschließenden Aufzählung von Krankheiten“ im Bedingungswerk entfällt somit zukünftig.
Um die Aktualisierung und Anpassung der Bedingungen möglichst kurzfristig zu vollziehen, wählten die Versicherungsgesellschaften neben der Aufhebung des Vertrages zur nächsten Hauptfälligkeit auch zum Teil die Möglichkeit der schadenfallbedingten Kündigung. Ob eine außerordentliche Kündigung nach einem Schaden jedoch auch ohne Anerkennung eines Versicherungsfalles durch den Versicherer erfolgen kann, ist umstritten.

NEUABSCHLÜSSE IN DER BSV

Nur sehr wenige Versicherungsgesellschaften ermöglichen seit Beginn der Corona-Pandemie die Neueindeckung einer Betriebsschließungsversicherung. In diesen Fällen werden die beschriebenen angepassten Bedingungen sowie meist eine notwendige Kombination mit einem Sachversicherungsvertrag vorausgesetzt. Letzteres schränkt die Flexibilität des Kunden stark ein. Das mangelnde Angebot der Erstversicherer scheint insbesondere auch in der fehlenden Zeichnungsbereitschaft der Rückversicherer begründet zu sein. Die im vorherigen Kapitel skizzierten (Änderungs-)Kündigungen der bestehenden Verträge stellt uns Versicherungsmakler in Kombination mit den unzureichenden Optionen für Neueindeckungen weiter vor gravierende Herausforderungen.

LOCKDOWN 2.0 (NOVEMBER) – WAS IST DENN JETZT VERSICHERT?

Mit den durch die Landesregierungen beschlossenen Allgemeinverfügungen, die zum 02.11.2020 in Kraft getreten sind und vorläufig bis einschließlich 30.11.2020 gelten, wiederholt sich das Szenario aus dem Frühjahr. Flächendeckend werden u. a. Hotellerie- und Gastronomie-Betriebe sowie zahlreiche Unternehmen aus den Bereichen der Freizeitgestaltung präventiv geschlossen.

Die Rahmenbedingungen haben sich nicht grundlegend verändert. Wieder einmal gilt, dass jeder Einzelfall hinsichtlich eines möglichen Versicherungsschutzes sorgfältig geprüft werden muss.
Unsere Empfehlung: Aufgrund der noch sehr heterogenen Rechtsprechung ist eine pauschale Aussage zum jeweiligen Versicherungsschutz nur bedingt möglich. Wenden Sie sich beim Bestehen einer Betriebsschließungsversicherung daher an Ihren betreuenden MARTENS & PRAHL Partner und melden Sie mit dessen Unterstützung einen Schaden in Abhängigkeit der zugrundliegenden Bedingungen beim Versicherer.

AUSBLICK

Der Blick in die Glaskugel fällt nicht leicht. Dennoch erscheinen folgende Thesen sicherlich naheliegend:

- Weitere richtungsweisende Urteile – vermutlich bis zum Bundesgerichtshof – werden folgen.
- Die Betriebsschließungsversicherung wird, nicht zuletzt aufgrund der restriktiven Risikopolitik der Rückversicherer, in ihrer bisherigen Form nur noch bedingt und in sehr eingeschränkter Form am Markt angeboten werden.
- Die Versicherbarkeit von Pandemien/Epidemien wird von der privaten Versicherungswirtschaft nicht abgebildet werden und vermutlich eine politische Einbeziehung erfordern.

Marcel Brahmstaedt –
MARTENS & PRAHL Holding

GEBÄUDEVERSICHERUNG: TEURES RISIKO

Fast täglich lesen wir in der Fachpresse, dass sich Versicherungsgesellschaften vom Gebäudeversicherungsmarkt ganz oder teilweise verabschieden wollen, müssen oder es bereits getan haben. Ebenso erhalten wir zum Jahresende Ankündigungen von massiven Prämienerhöhungen oder Änderungskündigungen. „In der Gebäudesparte wird nichts mehr verdient“, klagen viele Gesellschaften, weil die Schaden- und Verwaltungskosten weitaus höher als die Prämieneinnahmen sind.

Obwohl viele Gesellschaften seit Jahren versuchen, ihre Schadenquoten in den Griff zu bekommen, zählt die Wohngebäudeversicherung nach wie vor zu den Verlustsparten in der Komposit Versicherung. So betrug die Schaden-Kosten-Quote des Gesamtmarktes im Durchschnitt der vergangenen 20 Jahre (2000 bis 2019) rund 106 %. Selbst im Zeitraum von 2014 bis 2018, als die Branche vergleichsweise wenig Elementarschäden zu verzeichnen hatte, lag die Quote bei rund 98 %. Im Jahr 2019 wurden laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. fast 6 Milliarden Euro an Leistungen erbracht. Die ausgezahlten Leistungen zwischen 2002 und 2019 summieren sich auf über 77 Milliarden Euro.

Die Gründe für diese negativen Entwicklungen sind vielfältig. Die Wohngebäudeversicherung ist eine Sparte, die sich in den letzten Jahren unterschiedlichen Herausforderungen ausgesetzt sah. Zunehmende Wetterextreme, aber auch veraltete Gebäudestrukturen bzw. Bausubstanzen (vor allem Rohr- und Leitungssysteme), machen Anbietern von Wohngebäudeversicherungen und Kunden in Form von zahlreichen sowie teuren Schäden zu schaffen. Auf der anderen Seite steigen neue (digitale) Produktanbieter in den Wohngebäudemarkt ein und versuchen, mit Prozess- und Kostenoptimierung, durch Digitalisierung und Automatisierung, Marktanteile in dieser sehr wettbewerbsorientierten Sparte zu gewinnen.

Was die Versicherer seit Jahren enorm belastet, sind Leitungswasserschäden. Jährlich zählen die Gebäudeversicherer bundesweit rund 1,1 Millionen Leitungswasserschäden. Im Durchschnitt kommt es alle 30 Sekunden zu einem Wasserschaden. Die Kosten summierten sich 2019 auf 3,1 Milliarden Euro, was über 50 % der Gesamtleistungen ausmacht. Zum Vergleich: 2005 betrugen die Leitungswasserschäden in der Gebäudeversicherung rund 1,6 Milliarden Euro.

Viele Leitungswasserschäden sind in den ersten Betriebsjahren zumeist auf Installationsfehler oder Produktmängel (> 40 %) zurückzuführen. Ist nach 30 bis 50 Jahren die Grenznutzungsdauer einer Installation erreicht, so werden alterungsbedingte Schäden immer wahrscheinlicher. Bei einem wegen eines Korrosionsschadens auffällig gewordenen Leitungssystem werden mit hoher Wahrscheinlichkeit auch in Zukunft weitere Schäden mit der gleichen Ursache eintreten.

Um dies zu vermeiden, wird in der Regel dazu geraten, das gesamte System einer kompletten Sanierung zu unterziehen. Punktuelle Reparaturen helfen nur bedingt, da die eigentliche Schadenursache damit nicht aus der Welt geschafft ist. Viele Leitungswasserschäden wären wahrscheinlich vermeidbar, wenn Eigentümer ihre Wasserleitungen regelmäßig warten würden. Eigentlich müssten Hausbesitzer nach rund 30 Jahren ihr Rohrleitungssystem überprüfen und erneuern. Davor schrecken viele Eigentümer jedoch wegen der hohen Kosten zurück. Auch die allgemeinen Entwicklungen der Baukosten und die aufgrund der zuletzt guten Konjunkturlage steigenden Handwerkerpreise führen zu einer signifikanten Kostenerhöhung auf Seiten der Versicherer. Ebenso der Einsatz von modernen Techniken, z. B. bei der Trocknung von Räumen oder der Bestellung von externen Gutachtern, führt zu erhöhten Schadenkosten. Moderne Anwendungen, wie etwa intelligente Wasseruhren oder vernetzte Wassermelder eröffnen durchaus Möglichkeiten, langfristig Anzahl und Ausmaß der Schäden zu begrenzen.

Die Folgen gehen aber über den rein wirtschaftlichen Schaden weit hinaus: So können lieb gewonnene Gegenstände unwiederbringlich verloren gehen, das Zuhause für Wochen unbewohnbar werden oder das Homeoffice muss in andere Räume ausweichen. Um Schäden zu vermeiden, muss daher objektbezogen vorgegangen werden. Alle Schadenursachen müssen individuell analysiert werden. Nur eine speziell auf das vorliegende Objekt abgestimmte Lösung kann langfristig helfen.

AUSBLICK – DIE MARKTSITUATION BLEIBT WEITERHIN ANGESPANNT

Die Wohngebäudeversicherer erhöhen aus den o. g. Gründen seit Jahren die Beiträge und versuchen, schadenbelastete Verträge zu sanieren. Viele Gesellschaften ziehen sich aus der Gebäudesparte zurück bzw. lehnen ältere (unsanierte) Gebäude im Sinne einer ertragsorientierten Annahmepolitik ab. Die Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung der Versicherer (Solvency II) und der damit verbundene Ertragsdruck verstärken dies noch. Vor diesem Hintergrund ist mit einer weicheren Marktsituation in der Gebäudesparte nicht zu rechnen.

Immobilienbesitzer sollten daher deutlich mehr das Thema Prävention in den Blick nehmen. Vor allem die neuen Möglichkeiten der digitalen Vernetzung, die das smarte Zuhause bietet, können präventiv eingesetzt werden. Ein Beispiel dafür ist der sog. Wasserwächter (https://www.axa.de/wasserwaechter). Dieser überwacht die Wasserleitungen und warnt den Hausbesitzer bei Leckagen, minimiert Wasserschäden und verhindert Wasserverschwendung. Im Schadenfall wird das Wasser automatisch abgestellt und der Eigentümer benachrichtigt.

Neben der Investition oder finanziellen Förderung in moderne Techniken braucht es auch begleitende Services. Von der Bedarfsermittlung und Beratung im Schadenfall, über Vor-Ort-Präsenz und Beistand gegenüber dem Sachverständigen bis zum aktiven Schadenmanagement. Als ein auf die Wohnungswirtschaft spezialisierter Versicherungsmakler kennen wir den Markt und sorgen für Transparenz und Vergleichbarkeit. Die MARTENS & PRAHL Gruppe besitzt bei allen namhaften Versicherern exklusive Versicherungskonzepte, um auch für schwierige Fälle eine Lösung zu vereinbaren. Sprechen Sie uns gern an!

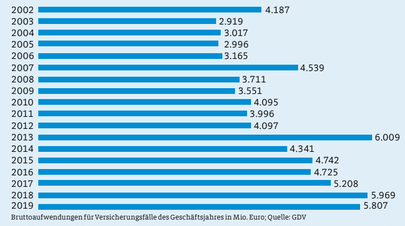
www.asscompact.de
www.gdv.de
www.schadenpraevention.de
www.sanitaerjournal.de
www.avw-gruppe.de

Nico Streker –
ASSPICK Versicherungsmakler GmbH

Jahr	Anzahl Versicherungsunternehmen	Beiträge		Leistungen		Schaden-Kosten-Quote
		in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	
2013	124	5.612	7,1 %	6.009	46,7 %	134,7 %
2014	120	5.981	6,6 %	4.341	-27,8 %	101,8 %
2015	120	6.342	6,0 %	4.742	9,2 %	101,4 %
2016	117	6.791	7,1 %	4.725	-0,4 %	96,0 %
2017	116	7.198	6,0 %	5.208	10,2 %	97,9 %
2018	110	7.669	6,5 %	5.969	14,6 %	104,2 %
2019	108	8.233	7,4 %	5.807	-2,7 %	96,7 %

Quelle: GDV Zahlen und Fakten (Beiträge, Leistungen und Schaden/Kostenquote 2019)

VericherungsJournal-Grafik
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN:
VERBUNDENE WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG



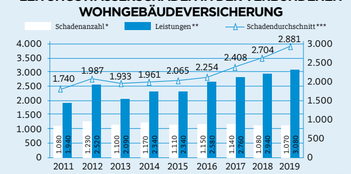
Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle des Geschäftsjahres in Mio. Euro; Quelle: GDV

Quelle: GDV Zahlen und Fakten (Beiträge, Leistungen und Schaden/Kostenquote 2019)

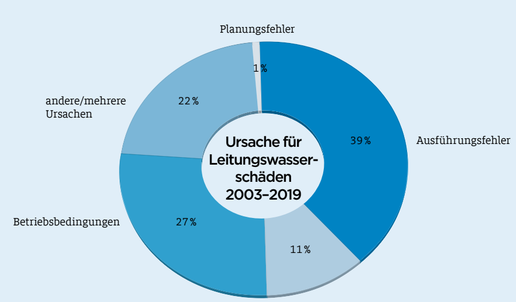
	Anzahl Schäden in Tausend			Leistungen in Mio. EUR			Schadendurchschnitt in EUR		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Feuer	200	200	180	1.040	1.160	1.170	5.038	5.886	6.639
Leitungswasser	1.140	1.080	1.070	2.760	2.940	3.080	2.408	2.704	2.881
Sturm/Hagel	850	1.200	770	1.110	1.430	1.240	1.315	1.187	1.591
Elementar	40	60	50	160	290	180	3.830	5.035	3.598
Wohngebäudeversicherung gesamt	**2.310**	**2.605**	**2.137**	**5.208**	**5.969**	**5.807**	**2.255**	**2.291**	**2.717**

Quelle: GDV Statistik Zahlen und Fakten

VericherungsJournal-Grafik
LEITUNGSWASSERSCHÄDEN IN DER VERBUNDENEN WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG



im inländischen Direktgeschäft der GDV-Mitglieder: * in Tausend; ** in Mio; *** in Euro; Quelle: GDV



Quelle: IFS Kiel – Ursachenstatistik 2019 (IFS-Schadendatenbank, Werte gerundet)

DIESE CHANCEN BIETET DER OLDTIMER-MARKT FÜR MAKLER

Wer einen Oldtimer fährt, drückt damit ein ganz besonderes Lebensgefühl aus. Es ist die Leidenschaft für alte Autos, aber auch für Werte wie Zuverlässigkeit und Beständigkeit.
Um automobile Kulturgüter zu schützen, gibt es Oldtimerversicherungen, die diesen Aspekt im Gegensatz zu normalen Kfz-Versicherungen berücksichtigen.
Oft wird uns bei OCC von Vermittlern, Maklern und auch Endkunden folgende Frage gestellt:

Welche Absicherung braucht denn nun ein Klassiker überhaupt – und wie unterscheidet sich dieser Schutz von einer normalen Kfz-Versicherung?

In der Beratung des Kunden ergibt sich zunächst der identische Ansatz wie bei einem normalen Kfz. Die Haftplicht ist die Pflichtversicherung, ergänzend dazu folgen Teilkasko, Vollkasko oder bei sehr guten Zustandsnoten auch die AllRisk. Diese Tarife sind oft mit wichtigen Zusatzbausteinen wie Fahrerschutz oder Schutzbrief kombinierbar. Der große, wichtige Unterschied zu einer normalen Kfz-Versicherung ist aber, dass wir das zu versichernde Fahrzeug (neben Oldtimern, Youngtimern und historischen Motorrädern auch zeitgenössische Nutzfahrzeuge, Traktoren, Wohnmobile und Premium Cars) individuell wertebasiert betrachten – und eben NICHT den degressiven Wert laut Schwacke Liste. Wir gehen davon aus, dass Oldtimer in der Regel im Wert steigen, deswegen eine gute und wirksame Vorsorgedeckung benötigen. Das Haftungsrisiko wird dadurch verringert, ein Schadenfreiheitsrabatt ist bei einer Oldtimerversicherung ebenfalls nicht notwendig.

Was unterscheidet eine gute Oldtimerversicherung von einer schlechten?

Vorsicht ist geboten bei den Bedingungen: schlechte Versicherungen bieten als Basis für die Werte-Art nur den Marktwert an. Gute Versicherungen haben den Marktwert, den Wiederbeschaffungswert und den Wiederherstellungswert als Basis.
Achten Sie auf die Vorsorge! Sie darf außer an einer aktuellen Bewertung nicht an weitere Bedingungen gebunden sein. Achten Sie auf versteckte Klauseln wie beispielsweise die Nachtklausel.
Eine Oldtimerversicherung, die eine Einzelgarage jede Nacht vorschreibt, bringt nicht viel bei einer Übernachtung im Landhotel, das keine Garage hat.

Sind Schadenfälle seltener als bei normalen Autos?

Im Schnitt werden Oldtimer jährlich rund 3.000 km gefahren. Das zeigen empirische Erhebungen. Es sind dann die Ausfahrten der Liebhaber, die aus reinem Genuss und nicht aus einem Muss heraus sorgfältig geplant werden. Jeder Oldtimerfahrer weiß auch, dass das Brems-, Lenk- und allgemeine Fahrverhalten ein anderes ist als bei aktuellen Fahrzeugen. Es ergibt sich eine defensive Fahrweise, die meist von einer Art Cruisen geprägt
ist und zusammen mit der geringen Jahreskilometerleistung zu weniger Schadenfällen führt.

Wie digital ist OCC und welcher Vorteil ergibt sich daraus für Vermittler und Makler?

OCC geht seit geraumer Zeit konsequent den Weg der Digitalisierung, die auch und gerade Vermittlern und Maklern ganz neue Möglichkeiten bietet. Ein Beispiel dafür ist unser neues digitales Maklerportal unter www.occ.eu, das eine schnelle und zuverlässige Kundenpflege ermöglicht.

Weitere Vorteile auf einen Blick:

- Mit dem Prämienrechner können Sie Angebote selber berechnen.
- Sie können Anträge bis hin zum Vertragsabschluss erstellen und bearbeiten.
- Sie können eine eVB bei Neuanträgen erzeugen, rechtssicher mit allen relevanten Unterlagen.
- Das Portal ermöglicht eine direkte, tägliche Kommunikation inklusive aller relevanten News und Informationen mit uns.
- Sie erhalten eine Übersicht aller Kunden, aller Angebote und Berechnungen und natürlich der Anträge und haben alles immer schnell im Blick.
- Die Policen werden vollautomatisch ins Portal gestellt.
- Sie können bequem Schäden einsehen.
- Sie können Änderungen wichtiger Daten von schon bestehenden Verträgen bequem online mitteilen (z. B. neue Adresse, neue Bankverbindung etc.).
- Sie sparen viel Zeit durch die schnelle Kommunikation über das Portal mit uns (keine Mails oder Telefonate mehr).

Welche Auswirkungen hat die Corona-Pandemie auf den Markt der Oldtimerversicherungen?

Wir haben bei OCC bisher keine gravierenden Auswirkungen auf unser Geschäft gemerkt, im Gegenteil – die Nachfrage nach Angeboten hat in den letzten Monaten stark zugenommen. Die Transformation von einem analogen zu einem digitalen Unternehmen hat uns gerade in den Monaten des Lockdowns sehr geholfen, dieser Technologievorsprung war ein großer Vorteil. Bedingt durch das Chaos bei den Zulassungsstellen hat sicher der eine oder andere Oldtimerbesitzer viel Geduld aufbringen müssen, um seinen Klassiker endlich zuzulassen. Vom Abschluss einer Oldtimerversicherung hat ihn das aber bisher nicht abgehalten.

* Désirée Mettraux ist CEO des Lübecker Assekuradeurs OCC. Das mittelständische Unternehmen ist Marktführer im Segment der Spezialversicherungen für Oldtimer, Youngtimer und hochwertige Sportwagen in der kompletten D-A-CH-Region. OCC beschäftigt an seinen Standorten in Lübeck, Wien und Zürich über 90 Mitarbeiter.

Désirée Mettraux* –
OCC Assekuradeur GmbH

grt-agentur.de

UNSERE WEIHNACHTS-WÜNSCHE FÜR SIE:

RUHE, GESUNDHEIT UND ZUVERSICHT

2020 war kein einfaches Jahr. Es hat uns alle herausgefordert. Dazu, neu zu denken, Alternativen zu entwickeln, schwierige Situationen zu meistern und mit Einschränkungen in vielen Bereichen zu leben. Dieses Jahr hat viel Energie gekostet, an den Nerven gezehrt, es war ein Kraftakt.

Gönnen Sie sich eine Pause davon und kommen Sie über die Weihnachtszeit zur Ruhe. Genießen Sie die Tage mit den Menschen, die Ihnen nahe sind. Wir wünschen uns allen einen guten Start in ein neues Jahr, das einfacher wird und neue Perspektiven eröffnet.

Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch!

Moislinger Allee 9 c · 23558 Lübeck
T 0451 88 18 0 · F 0451 88 18 280

MARTENS/PRAHL/SICHER SEIN