

Unverbindliche Hinweise für das Risikomanagement in der Transportversicherung

<p>Einleitung</p>	<p>Das Dokument gibt unverbindliche Hinweise für das Risikomanagement in der Waren-Transportversicherung.</p> <p>Die Hinweise sind aus der Perspektive des Underwriting verfasst und können dort als Arbeitsmuster für die Risikoanalyse dienen. Sie umfassen wesentliche Faktoren des Risikomanagements.</p> <p>Die Hinweise sind gegliedert nach Themenbereichen. Die linke Spalte gibt einen Überblick über die prägenden Aspekte der Themenbereiche. In der rechten Spalte finden sich zum jeweiligen Themenbereich vertiefende Erläuterungen der wesentlichen Faktoren des Risikomanagements.</p> <p>Die Auswahl der relevanten Faktoren hängt von dem Informationsbedarf des Anwenders ab und ist daher durch den jeweiligen Einzelfall bestimmt. Aufgrund der Unterschiedlichkeit der beteiligten Personen und Unternehmen, der zu befördernden bzw. zu lagernden Waren sowie der konkreten Transportkonstellation kann der Katalog der Themenbereiche nicht abschließend sein. Die Hinweise sind unverbindlich.</p>
<p>Themenbereich</p>	<p>Erläuterungen</p>
<p>1. Vermittler</p> <ul style="list-style-type: none"> • branchenerfahren, kann unterstützen • unerfahren • Spezialmakler • Courtage/Provision 	<ul style="list-style-type: none"> • Makler: <ul style="list-style-type: none"> - Größe des Maklers (Aufbau, Organisation), ist entsprechendes Know-how vorhanden? - Fertigungstiefe (bspw. Inkasso, Steuerentrichtung, Policierung etc.)? - Höhe der Provision / Courtage? - Mitglied in einem internationalen Netzwerk? In welchen Ländern akquiriert der Makler (objektives/subjektives Risiko der Geschäftspartner)? - Sind alle Umstände, die das Risiko betreffen, bekannt? - Toleriert der Makler den direkten Kundenkontakt durch den VR? Werden regelmäßige Besuche (Jahresgespräche oder anlassbezogen) durchgeführt? - Werden ggf. sinnvolle Loss-Prevention-Maßnahmen akzeptiert und aktiv unterstützt?

	<ul style="list-style-type: none"> - Welche Qualität haben die eingereichten Risikounterlagen? • Gibt es Kosten, die noch zu berücksichtigen sind, welche noch nicht durch die Risikoprämie abgebildet wurden (bspw. Wertsteigerung v. Gütern, steigende Kosten v. Sachverständigen, genereller Verlauf der Vor-V)? • Ausschließlichkeit: Ist Know-how in der Transportversicherung überhaupt vorhanden? Zusammenhang zwischen VKH und Ware bekannt?
<p>2. Outsourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen gemäß Aufsichtsrecht • z. B. dokumentiert selbst (Ausgliederung) / Schadenregulierungs-vollmacht (Ausgliederung) 	<ul style="list-style-type: none"> • Inwieweit sind die Kriterien für Outsourcing gem. Solvency II erfüllt (wichtig/kritisch)? • Outsourcing-relevante Prozesse wie Inkasso, Wording, etc.: Wie ist in diesem Zusammenhang der risikominimierende Prozess definiert? • Verlinkt der VR auf externe Dokumente im Internet (Aktualität, gesetzeskonform)? Werden in diesem Zusammenhang die Anforderungen der BaFin erfüllt? • Besonderer Status: Der Assekurateur (engl.: underwriting agent) In der Vergangenheit war ein Assekurateur ein selbständiger Risikoträger, der besonders in der Transportversicherung das Versicherungsgeschäft auf eigene Rechnung und Gefahr zeichnete. Heutzutage handelt es sich bei ihm um einen Zeichnungsbevollmächtigten, der im eigenen Namen, aber für fremde Rechnung für einen oder mehrere Versicherungsunternehmen Versicherungspolice zeichnet und Schäden abwickelt. Die Vollmachten sind nach außen unbeschränkt und bei der örtlichen Handelskammer oder beim Verein Hanseatischer Transportversicherer e.V. (VHT) hinterlegt. Rechtlich vergleichbar ist er mit dem Abschlussagenten nach § 45 VVG. Der VHT (https://www.vht-online.com/de/) stellt auf Anforderung einen Muster-Agenturvertrag zur Verfügung. Innerhalb des Mustervertrages nimmt die Prüfung der Einhaltung der rechtlichen und organisatorischen Grundlagen im Hinblick auf outgesourcete Prozesse einen wesentlichen Teil ein. Hierzu wurde u.a. ein ausführlicher Prüfungskatalog erarbeitet.

<p>3. Wording</p> <ul style="list-style-type: none"> • unklare Klauselformulierungen • Komplexität • Zusammenspiel gedruckte / geschriebene Bedingungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Makler-Wording <ul style="list-style-type: none"> - Welche Qualität hat das vorgelegte Wording (Widersprüche, Dopplungen)? - Sind die Formulierungen der Klauseln verständlich und interpretationsfrei abgefasst? - Welche wesentlichen materiellen Deckungsunterschiede bestehen zwischen dem Wording zu dem eigenen Wording des VR und/oder den unverbindlichen Musterbedingungen des GDV? - Wie werden die Deckungsunterschiede bewertet? • Welche Exponierungen können identifiziert werden und wie hoch könnten die Schadeneintrittswahrscheinlichkeiten sein? • Neben dem TR-Max. können ggf. weitere Positionen zu berücksichtigen sein (Kumule, PML)?
<p>4. Compliance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berücksichtigung von rechtlich zwingenden Regelungen • Spartenklarheit / Zeichnungshygiene / Lizenzierung • Sanktionen, restriktive Vorschriften • Contingency Commission / Overrider Makler 	<ul style="list-style-type: none"> • Compliance umschreibt die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien, aber auch von freiwilligen Kodizes, in Unternehmen. Unternehmen, die sich an alle o.g. Regeln halten wollen, definieren das in ihrem Compliance Management System. Aus Transportsicht sind international insbesondere regulatorische Vorgaben (bspw. lokale Versicherungspflicht) und steuerliche Regelungen wichtig. Internationale Versicherungsprogramme versuchen, all diesen Regeln gerecht zu werden. Neben der Implementierung von lokalen Versicherungspolice, die in Einklang mit den lokalen Regeln stehen müssen, sind insbesondere Deckungsunterschiede zum Mastervertrag sowie die (nicht 100% regelgebundene) Prämienallokation kritisch: In vielen Ländern verstößt eine sog. DIC/DIL-Deckung gegen lokale Regularien. Und wenn die Prämie nicht durch objektiv nachvollziehbare Regeln und Prinzipien verteilt wird, kann es zu steuerlicher Gewinnverschiebung kommen, die gegen steuerliche lokale Bestimmungen verstößt. • In Warenversicherungsprogrammen sind oftmals diverse Sparten(Bausteine) vermengt. Daher stellt sich international stets die Frage, ob der VR (oder sein Fronting Versicherer) für die jeweiligen Teilsparten im Land lizenziert und ob die Paketlösung lokal überhaupt zulässig ist. Ein Beispiel ist die Mitversicherung von Lagerrisiken außerhalb der Dauer der Versicherung. Hier gelten ggf. lokal andere Vorgaben. • Die Sanktionsbestimmungen stellen einen weiteren

	<p>Komplexitätsgeber dar insb. wenn Handels- und Versicherungssanktionen auseinanderfallen. Decken sich beide, ist die Versicherung wichtig, da das Handelsgeschäft verboten ist. Tun sie es nicht, mag die Versicherung verboten sein, selbst wenn das Handelsgeschäft erlaubt ist. Hinzu kommt, dass man als VR nicht nur an das Recht seines Sitzes gebunden ist, sondern auch an das Recht des Warenempfängers. Und die Sanktionsbestimmungen können in beiden Ländern durchaus abweichen. Überdies gibt es auch noch sog. extraterritoriale Sanktionen (bspw. der USA), die zu Strafen (bspw. in den USA) führen können, wenn sich ein VR nicht daran hält.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ein weiteres Feld für mögliche Compliance-Verstöße stellt die Vermittlervergütung dar. Seit einigen Jahren versuchen Makler ihre Einnahmeausfälle aufgrund von Nettoisierung dadurch auszugleichen, dass sie trotz Nettoisierung vom VR eine Courtage verlangen, oder dadurch, dass der VR eine jährliche Flat Fee bezahlt. Diese wird meist in ein Servicepaket eingebettet, birgt aber die Gefahr einer „Contingent-Commission“, d.h. der Makler vergibt das Geschäft nicht (nur) nach best advice-Prinzipien, sondern (auch) danach, wer ihm die höchsten Courtagen bezahlt. VN könnten gegen diese Praxis juristisch vorgehen. Dies könnte zu Schadenersatzforderungen führen, aber insb. auch zu Reputationsverlusten.
<p>5. Risikomanagement des Versicherers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kongruenz Erst- und Rückversicherung • Portfeuille-Management • Abgestimmtes Vermittler-Wording • Internes Angebots-Controlling 	<ul style="list-style-type: none"> • Früher war die Vertragsrückversicherung quasi eine „Sleep-Easy-Deckung“: Formulierungen wie „rückversichert sind alle Risiken, die von der Transportabteilung gezeichnet werden“ waren durchaus üblich. Mittlerweile sind die Rückversicherungsverträge sehr viel präziser und weisen insb. eine Reihe von Einschränkungen und Ausschlüssen auf. Mithin ist die Sicherstellung, dass die vom VR gezeichneten Verträge auch 1:1 vom Deckungsumfang des Rückversicherungsvertrages gedeckt sind, sehr wichtig. Abweichungen sollten bekannt und in ihren Auswirkungen bewertet werden. Da zahlreiche Verträge seit vielen Jahren, wenn nicht Jahrzehnten existieren, ist es wichtig, von Zeit zu Zeit die Bestände auf die Kongruenz zwischen Erst- und Rückversicherung zu überprüfen, weil sonst unerkannte latente Risiken im Bestand existieren. • Zu diesem aktiven Portfeuille-Management gehören aber darüber hinaus alle Maßnahmen, die den Risikoausgleich im

	<p>Kollektiv und in der Zeit ermöglichen und verbessern, wie bspw. präzise Schadenerwartungswerte: Durch Ereignis- oder Jahreslimitierungen, wie sie die DTV-Güter vorsehen, lassen sich exakte Entschädigungsobergrenzen definieren. Werden hingegen traditionelle Maxima-Definitionen verwendet, kann das zu die Maxima deutlich übersteigenden Schadenzahlungen führen, wenn bspw. mehrere Transportmittel und/oder Läger vom selben Ereignis betroffen sind.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschriebene Bedingungen sind in Transport extrem individuell, viele Policen sind Unikate. Die Komplexität, die hieraus erwächst, ist schwer abzuschätzen und zu managen. Die Verwendung vorgegebener Makler-Wordings kann diese Komplexität reduzieren. Damit einhergehen kann allerdings ein sehr weitgehender Deckungsschutz. • Da Risiken oft über diverse Vertriebswege angefragt werden, kann es – sofern der VR kein effektives Angebotscontrolling vornimmt – dazu kommen, dass er sich selbst unterbietet. Aber auch die Präzision des Angebotes stellt ein wichtiges Handlungsfeld dar: Ist sichergestellt, dass das Angebot alle unabdinglichen Elemente enthält (bspw. Bindefrist, Sanktionsbestimmungen, Laufzeit...)?
<p>6. Versicherungsnehmer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestandskunde/Neukunde • eigenständiges Unternehmen • Produzent / Händler • Rechtliche Verhältnisse • Wirtschaftliche Verhältnisse • Branche / Geschäftsmodell • Einkaufspolitik / Versicherungshistorie • Öffentlich-rechtliches Unternehmen • Neugründung • Affinität zu Schadenanalyse und Loss Prevention • Spezielle Versicherungs-MA / Risikoaffinität / Qualitätsmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Gehört der VN in eine Risikoklasse, die der VR vorzugsweise zeichnen möchte/nicht zeichnen möchte? Risikoklassen bestehen beispielsweise im Hinblick auf das Lager-Exposure des VN oder der zugehörigen Wirtschaftsbranche. • Die finanzielle Leistungsfähigkeit (Bonität) des VN kann insbesondere im Fall einer eigenen Captive des VN bedeutsam sein, da der VR dann in Vorleistung tritt. • Sowohl die Produkte und das Geschäftsverhalten des VN als auch allein sein Name können ein Reputationsrisiko für den VR darstellen (z. B. Korruptionsrisiko, Schlachtvieh). • Besteht beim VN ein Risikomanagement zum störungsfreien Transport seiner Produkte bzw. Handelswaren? Welche Bedeutung hat das Risikomanagement in Bezug auf das Qualitätsmanagement des VN? Welche Handlungsanweisungen oder interne Richtlinien bestehen, bspw. zum Transport von Gefahrenstoffen, im Projektgeschäft? Welche Qualität haben die Antworten zu Risikoabfragen des VR, die Serviceberichte zu Verpackung und Verladung)?

<p>7. Mitversicherte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repräsentanten • Ausländische Niederlassungen • Automatische Mitversicherung von Neuakquisitionen 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Unternehmen sollen mitversichert werden, d.h. sind in der Prämienberechnung berücksichtigt und berechtigt, Entschädigungsleistungen zu erhalten? • Soweit es sich um alle angeschlossenen Unternehmen handelt: Ab wann sind diese Unternehmen bilanzrelevant? • Soweit eine Liste von mitversicherten Unternehmen vorliegt: Ist diese Liste abschließend oder sind Neuakquisitionen geplant? • Ändert sich durch eine Neuakquisition die in der Vertragsgestaltung bisher berücksichtigte Produktpalette des VN, (bspw. der Fall, wenn ein Stahlunternehmen ein Chemieunternehmen neu hinzukaft)? • Sind zu den mitversicherten Unternehmen steuerrechtliche bzw. aufsichtsrechtliche Regelungen zu beachten (s. a. Compliance)?
<p>8. Umsatz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Güterströme (Bezüge / Versendung / Inter-Company-Lagerung) • Wertbasis für den Versicherungswert • kontinuierliches Wachstum • Umsatzrückgang, Stagnation • konjunkturelle Entwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei vereinbarter Umsatzanmeldung erfolgt die Kalkulation auf Basis der realen, versicherungs-technisch relevanten Güterströme des Unternehmens. Der kalkulierte Beitrag errechnet sich dann fortan anhand des Beitragssatzes bezogen auf den Umsatz. Alle relevanten Güterströme und Lagerungen sind für die Beitragskalkulation mit ihrem Versicherungswert zu erfassen. Dieser „tatsächliche“ Versicherungswert der Transportstrecke, welcher auch die Basis der Ersatzleistung im Schadenfall darstellt, ist nicht mit dem Umsatz zu verwechseln. Beim Einkauf/Bezug gilt z. B. der niedrigere EK-Rechnungswert, beim Verkauf/Versand hingegen der höhere VK-Rechnungswert. Transporte ohne Faktura (z. B. zu und von Veredlungsbetrieben) werden mit ihrem Wert zum Zeitpunkt des Beginn des Transportes bewertet (siehe Definition gemeiner Handelswert oder gemeiner Wert). • Umsatz meint immer die handelsrechtliche Definition in Form der Summe aller Einnahmen, welche der bilanziellen G+V-Rechnung des Unternehmens zu entnehmen ist. • Veränderungen dieser Einnahmen (= Umsätze) z. B. durch konjunkturelle Einbrüche, Verschiebungen der Absatzmärkte etc. erfordern eine Neubewertung anhand der transportrelevanten Versicherungswerte (s. o.) • Wichtig ist eine klare Vereinbarung, welcher „Umsatz“ zu deklarieren ist. Dies gilt insbesondere dann, wenn z. B. in Unternehmensgruppen-/Konzern-Policen auch „Inter-Company-Umsätze“ vorkommen. Die Meldung nur des Außenumsatzes ist

	<p>dann akzeptabel, wenn u. a. die Inter-Company-Transporte bei der vers.-technischen Wertermittlung und damit bei der Bemessung des Beitragssatzes berücksichtigt worden sind.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es ist eine mindestens jährliche Überprüfung der vers.-technischen Transportrelationen und -werte in Korrelation zum Umsatz zu empfehlen.
<p>9. Schadenhistorie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vollständige Schadenhistorie über einen aussagekräftigen Zeitraum, unabhängig vom Versicherungsschutz • Schadenfrequenz • Getroffene Maßnahmen zur Verbesserung der Schadenentwicklung (z. B. Loss Prevention) • Historie über Veränderungen des Deckungsumfangs (Limite, Sublimite, Franchisen etc.) • Schadenhistorie über alle angezeigten Schäden • Großschaden-Erwartung (Exponierung im FPA Bereich) • Regresserwartung 	<ul style="list-style-type: none"> • Auch wenn sich aus Schadendaten nicht zuverlässig der zukünftige Schadenverlauf ableiten lässt, so sind sie doch eine wesentliche Information zur Bewertung eines Risikos. Je länger der Zeitraum ausfällt, umso aussagefähiger sind die Zahlen. Üblich sind heute 3 - 5 Jahre. Wenn der Vertrag Selbstbehalte aufweist, ist es wichtig zu wissen, inwieweit diese bereits in der Vergangenheit galten und ob ggf. Informationen zu Schadenkosten zu jedem eingetretenen Schaden unabhängig eines Selbstbehaltes, d. h. von 0 EUR an (fgu/from ground-up), erhältlich sind, um SB-Variationen abbilden zu können. • Auch ist es für die Bewertung eines Risikos interessant, welche Loss Prevention-Maßnahmen ergriffen wurden und welchen Effekt diese gezeigt haben.
<p>10. Maximum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wertekonzentration / Kumulgefahr • Präzise und AGB-feste Exposuredefinition • Kritische Lagerlokaltäten • Risikotechnisch klare Definition des Versicherungsortes • Maximum als Höchsthaftungssumme (Versicherung auf erstes Risiko) 	<ul style="list-style-type: none"> • Eine Wertekonzentration und mögliche Kumule können für den VN vorhersehbar oder unvorhersehbar (z. B. transportbedingt) sein. Z. B. können mehrere Sendungen eines VN ohne dessen Kenntnis auf einem Schiff verladen sein. • Kumulgefahren kommen in verschiedenster Ausprägung vor, z. B. <ul style="list-style-type: none"> - bei einem VN durch 3 Lager-Standorte innerhalb derselben Region); - bei mehreren VN Kumulgefahr durch ein Schadenereignis, z. B. Überschwemmung in einem Seehafen; - für den VR durch „clash“ – zeitliches Zusammenfallen z. B. bei einem Schiffsuntergang – Beteiligung an der Ware wie auch an dem (See)kasko. • Lagerlokaltäten können kritisch für den VR sein, z. B. <ul style="list-style-type: none"> - wegen der politischen Umstände (Krisengebiete, wirtschaftliche

	<p>Verhältnisse);</p> <ul style="list-style-type: none"> - wegen NatCat-Umständen (Erdbeben, Tsunami, Hagel, Überschwemmung etc.). • Präzise Maxima-Definition durch z. B. <ul style="list-style-type: none"> - Ereignislimit; - Jahreslimit; - Kosten außerhalb/innerhalb des Maximums; - Sublimate für bestimmte Gefahren (siehe Regelung in den DTV Güter-Bestimmungen für die laufende Versicherung). • Risikotechnisch klare Definition des Versicherungsortes: <ul style="list-style-type: none"> - Maximum pro Adresse; - feuer- oder risikotechnisch getrennte Läger. • Gesamtkumulation „hot-spot“ für den VR insgesamt; d. h.: Wie viel „Exposure“ darf sich ein VR an einem bestimmten Ort der Erde „leisten“ (z. B. Gesamtkumul „Erdbeben“ in Kalifornien)? • Wird die tatsächliche Versicherungssumme versichert oder aber nur ein Teil davon als Maximum (Erstes Risiko)? Das ist wichtig für die Beurteilung von möglichen Teilschäden, hier insbesondere wegen der vermutlich höheren Schadenfrequenz im niedrigeren Vers.-Summenbereich.
<p>11. Vers. Summenermittlung / Ersatzwert</p> <ul style="list-style-type: none"> • imaginärer Gewinn • Zoll, Steuern, Abgaben • Marktpreisschwankungen • Mehrwertdeckungen • Grundlage der Umsatzpolice entspricht den realen, versicherungstechnisch relevanten Güterströmen des Unternehmens 	<ul style="list-style-type: none"> • Basis ist Ziffer 10 der DTV Güter • Bei Gütern mit starken Marktpreisschwankungen (wie z. B. Getreide, Reis, Früchte, Futtermittel etc.) können Deklarationspolice vorteilhaft sein, die ggf. auch während der Laufzeit Anpassungen zulassen. • Die Gesundheitsabrechnung im Schadenfall (Ziff. 17.3.1 DTV Güter – Differenz in % zwischen Gesund- und Krankwert am Ablieferort, zu berechnen von der Versicherungssumme) kann bei Gütern mit kurzfristig stark schwankenden Preisen zu ungewollten Spitzen zum Vor- oder Nachteil des VN bzw. VR im Schadenfall führen. Von Ziff. 17.3.1 abweichende Vereinbarungen (z. B. anteilige VS abzüglich Verkaufserlös beschädigter Ware) können in diesen Fällen in Betracht gezogen werden.

<p>12. Kosten der Administration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zertifikatsausstellung, appended declaration • Ausgelagertes Risikomanagement, Schadenhandling, Regressbearbeitung • Programm- und Steuerhandlung (z. B. Minimum- und Depositkosten, Führungsprovision) • Kosten komplexer Vertragskonstellation, z. B. mit Steuerfragen 	<ul style="list-style-type: none"> • Je komplexer ein Transportversicherungsprogramm wird, desto größere administrative Aufwendungen fallen an, z. B. für die Implementierung, Steuerung und Verwaltung des internationalen Programms, die Frequenz- und Großschadenbearbeitung, das Risk Management usw.. Quotierungstools der VR bilden dies oft nur sehr pauschal ab. Das birgt die Gefahr, dass man entweder zu viel oder zu wenig Aufwand einpreist. Oft sind dem Underwriter die Aufwände der nachgelagerten Funktionen gar nicht transparent, d. h. ohne eine Einbindung dieser und deren Einschätzung kann der Underwriter ggf. gar nicht „richtig“ quotieren. • Outsourcing ist <i>eine</i> Handlungsoption, muss aber ebenfalls adäquat kalkuliert werden. Neben den direkten Kosten sind auch die indirekten und die Steuerung und Kontrolle der dritten Partei einzukalkulieren. • Siehe auch „Compliance“.
<p>13. Gefahrtragung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versicherung nach Gefahrtragung • Versicherung nach Gefahrtragung mit Export-/ Importschutzversicherung • Versicherung unabhängig der Gefahrtragung • Zugrunde liegende Handelsklauseln wie die Incoterms 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Transportversicherung versichert „jedes in Geld schätzbare Interesse (...), das jemand daran hat, dass die Güter die Gefahren der Beförderung sowie damit verbundener Lagerungen bestehen“ (Ziffer 1.1.1 DTV Güter 2000/2011). • Gleichwohl ist sie in erster Linie eine an die Güter anknüpfende Sachversicherung. • Auf (kauf-)vertraglicher Ebene wird in aller Regel zwischen Verkäufer/Versender und Käufer/Empfänger geregelt, wann die Gefahr von dem einen auf den anderen übergeht. Mit anderen Worten: Auf wessen Risiko reist die Ware auf welcher Strecke? • Dies wird in der Regel durch Handelsklauseln geregelt. Beispiel: National durch Klauseln wie „frei Haus“, „Haus zu Haus“, „Kassa“ und international durch die INCOTERMS. • Abhängig von den nachfolgenden Ausprägungen erhöht sich das zu tragende Risiko des VR: <p>Bei einer Versicherung <i>nach Gefahrtragung</i> ist der Verkäufer nur versichert, solange er die Gefahr trägt. Das Risiko des VR wird also abgegrenzt durch den Zeitraum der Gefahrtragung. Verkauft der VN bspw. FOB („free alongside board“) geht die Gefahr des Untergangs der Ware mit Überschreiten der Reling im Abgangshafen auf den Käufer über. Der Verkäufer muss den Kaufpreis zahlen, auch wenn das Schiff sinkt. Der Verkäufer ist</p>

nicht versichert.

Als Zusatz hierzu kann der Käufer die Versicherung *nach Gefahrtragung mit Export-/Importschutzversicherung* abschließen. Hier zahlt die Transportversicherung auch dann, wenn die Gefahr bereits auf den Käufer übergegangen ist, dieser aber wegen eines Transportschadens den Kaufpreis nicht zahlt (obwohl er es nach dem Kaufvertrag müsste). Voraussetzung für die Zahlung ist das ernsthafte Bemühen des VN, den Kaufpreis zu erlangen. Bei Zahlung geht der Kaufpreisanspruch auf den VR über, der bei dem Käufer dann Regress nehmen kann. Der VR begibt sich zusätzlich in das Risiko, ggf. seinerseits einen Regress nicht nur gegen einen Verkehrsträger sondern auch gegen den Handelspartner des VN führen zu müssen.

Die weiteste Deckung gewährt die *Versicherung unabhängig der Gefahrtragung*. Die Versicherung reguliert Transportschäden ohne Rücksicht darauf, in wessen Gefahrensphäre sie eintreten. Die Voraussetzungen für eine Zahlung sind hierbei weniger formalisiert als bei der Schutzversicherung. Gleichwohl muss der VN aus Gründen der Schadensminderung versuchen, den Kaufpreis einzuholen. Das Bereicherungsverbot verbietet weiter eine Zahlung zusätzlich zum vereinnahmten Kaufpreis. Diese Variante beinhaltet aus Sicht des VN eine „Schutzdeckung“ mit weitest möglichem Umfang, da es vom Grundsatz auf die Regelungen zur Gefahrtragung zwischen VN und Handelspartner nicht mehr ankommt. Der VR muss gegenüber einer „Gefahrtragungs-Deckung“ für sich zusätzliche Risikofaktoren beachten, die es bei Antragsprüfung und Kalkulation zu beachten gilt:

- Die Sachverhalte sind häufig unklar (wer sind handelnde Parteien außerhalb des Einflussbereiches des VN);
- der Erhalt vollständiger Unterlagen ist schwierig;
- Bei Regress gegen den Handelspartner des VN ist dieser ggf. im Ausland ansässig;
- Regress gegen Verkehrsträger ist schwierig, wenn Auftraggeber nicht der VN ist (Abtretungserfordernisse etc.)

Die Versicherung bleibt aber weiter eine eigene Versicherung des VN, sie ist keine Versicherung im Drittinteresse.

14. Zu versichernde Transporte

- (fakturierte) Bezüge / Importe
- (fakturierte) Versendungen / Exporte
- Retouren, Rücktransporte u. Annahmeverweigerungen aus versicherten Bezügen / Importen und Versendungen / Exporten
- Direktlieferungen und Streckengeschäfte
- Zwischentransporte (eigene Betriebsstätten des VN, fremde Betriebe, z. B. Lohnveredelungsbetriebe und Verpackungsbetriebe)
- Transporte von und zu Auslieferungslagern
- Auswahl-, Vorführ- und Mustersendungen
- Kommissions- und Konsignationsware
- Transporte von Austausch- und Garantielieferungen
- Reparaturgütertransporte
- Investitionsgütertransporte
- Ausstellungs- und Messegütertransporte
- Transporte innerhalb der eigenen Betriebe des VN (innerbetriebliche Transporte)
- Transporte von Werbegeschenken und Prospekten
- Transporte von Akten, Plänen, Zeichnungen und Datenträgern
- Transporte von Gütern zur Wiederherstellung nach einem versicherten Schaden
- Transporte zur Ausleihung und von Beistellungen

- Ist das Risikoprofil des Unternehmens komplett erfasst?
- Sollen alle Güterbewegungen des Unternehmens versichert werden?
- Zählen alle Güterbewegungen zum Unternehmensgegenstand?
- Sind die Güterarten zuverlässig und detailliert beschrieben?
- Sind die Güterbewegungen detailliert und zuverlässig beschrieben?
- Welche Transportmittel, -wege und -Methoden werden genutzt?
- Eigene Transportmittel?
- Transporte durch Logistiker? Wenn ja welche? Erfahrungen?
- Lagerungen/Aufenthalte während der Transporte? Dauer der Lagerungen?
- Gebrauchte / neue Güter?
- Liegen Streckengeschäfte (ohne das der VN in den eigentlichen Transport involviert ist) vor?

<ul style="list-style-type: none"> • Transporte von Aufmachungs- und Verpackungsmaterial • Transporte von Umzugsgut (Betriebsumzüge sowie betriebsbedingte Umzüge von Mitarbeitern des VN) • Transporte von Kundendienst- und Montageausrüstungen 	
<p>15. Verkehrsträger</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frühere und aktuelle Partner • Kriterien für Auswahl • Regressverzichte / -abkommen • Regressquoten • Vergabe innerhalb der expeditionellen Abwicklung (Frachtenbörsen, Subfrachtführer etc.) 	<p>Die Betrachtung erfolgt aus zwei Blickwinkeln, welche jeweils Risikofaktoren für das Underwriting beinhalten können:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Verkehrsträger als Beauftragter für die Erbringung von Verkehrsdienstleistungen. In diesem Sinne gemeint ist der Dienstleister, der entweder den gesamten Transport oder Teilstrecken davon „organisiert“ - typische Tätigkeit des Spediteurs - oder der den Transport oder Teilstrecken davon selbst durchführt - der sog. ausführende Frachtführer -. <p>Die Vielfalt der angebotenen Transport- und Verkehrsdienstleistungen erfordern im Underwriting eine genaue Prüfung der damit verbunden Risiken. Dabei ist der wechselnde Einsatz verschiedener Transportmittel die Regel und häufig kommen sogenannte „gebrochene Verkehre“, d.h. Umladungen vor. Die Empfehlung des Transportversicherers kann den Ausschlag geben, ob für die speziellen Transportanforderungen etwa ein Verkehrsträger einem anderen vorzuziehen ist (z. B. das Flugzeug dem Seeschiff bei empfindlichen Medikamenten).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eine Interdependenz besteht weiter zu den Transport-relationen. Abhängig von der Verkehrsinfrastruktur stehen ggf. nur eine begrenzte Anzahl oder nur spezielle Verkehrsträger zur Verfügung. • Bereits im Underwriting liegt hinsichtlich der Verkehrsträger ein Fokus auch auf dem Regress. Die Haftung des Verkehrsträgers sollte regelmäßig in die Beitragsfindung des Transportversicherers eingepreist sein. Die Höhe eines etwaig erzielbaren Regresserlöses ist wieder von einer Vielzahl Faktoren abhängig, die bereits im Underwriting positiv für die VN und VR beeinflusst werden können. Im Zweifelsfall ist zu empfehlen, die

	<p>Erfahrung der Schadenabteilung heranzuziehen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es gibt eine unendliche Anzahl von Informationsquellen, welche u. a. über das Internet zur Einschätzung des Risikofaktors Verkehrsträger herangezogen werden können, beispielsweise das TIS.
<p>16. Transportwege</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reisewege, Destinationen • Klimaeinflüsse • Umschlagplätze bzw. Schnittstellen 	<p>Allgemein:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie Ist die Verkehrsinfrastruktur beschaffen? • Qualität und Verfügbarkeit der Transportmittel? • Sind Transportalternativen vorhanden, wenn nötig? • Welche Umschlagstechniken sind vorhanden? • Qualität und Verfügbarkeit von Lagermöglichkeiten? • Straße: <ul style="list-style-type: none"> - Zustand / Qualität der Straßen - Sicherheit auf den Straßen - Infrastruktur, sichere Parkplätze, Tankstellen - Kommunikationsmöglichkeiten • Schiene: <ul style="list-style-type: none"> - Zustand des Schienennetzes - Qualität und Verfügbarkeit notwendigen Waggonmaterials - Welche Umschlagstechniken sind vorhanden? - logistische Organisation des Vor-/Nachlaufes - Sicherheit • Binnenwasserstraßen: <ul style="list-style-type: none"> - Zustand der Binnenwasserstraßen - Qualität und Verfügbarkeit notwendiger Schiffe - Welche Umschlagstechniken sind vorhanden? - logistische Organisation des Vor-/Nachlaufes - Sicherheit <p>Seeweg:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eingesetzte Transportkapazitäten • Hafenverhältnisse an Abgangs- und Ankunftsort • Jahreszeit • logistische Organisation des Vor-/Nachlaufes • Container Haus / Haus? • Umschlagskapazitäten? • Lagerkapazitäten?

	<p><u>Lufttransport:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Eingesetzte Transportkapazitäten • Verhältnisse an Abgangs- und Ankunftsflughafen • Logistische Organisation des Vor-/Nachlaufs • Umschlagskapazitäten? • Lagerkapazitäten?
<p>17. Disponierte Lagerungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eigen- oder Speditionslager • namentlich genannt oder nicht genannt • im Freien, in Zelten, in Gebäuden • Maximum • Besichtigung • Versicherte Gefahren (Sachgefahren oder Volle Deckung, Hochwasser, Inventurdifferenzen) • zertifizierte Lager (z. B. TAPA, SGS) 	<p><u>Allgemein:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Benannt oder unbenannt? • Transportbedingt oder nicht transportbedingt (disponiert), (ICC)? • Über oder unter 60 Tage (DTV Güter - PoLaR)? • Einflussnahme durch VN gegeben? • Eigen- oder Speditionslager • im Freien, in Zelten, in Gebäuden <p><u>Maximum:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Besichtigung • Versicherte Gefahren (Sachgefahren oder Volle Deckung, Hochwasser, Inventurdifferenzen) • zertifizierte Lager (z. B. TAPA, SGS) • Die Gefahr „Terror“ ist bei Lagerungen besonders zu beachten • Kumulierung (der Höhe nach) von Transport und Sach (also über den Tellerrand schauen).
<p>18. Regionale Spezifika</p> <ul style="list-style-type: none"> • Politische, wirtschaftliche Verhältnisse • Infrastruktur • klimatische Verhältnisse • Vor und/oder Nachreisen • Regionen mit besonderen Gefahren, z. B. Hochwasser, Diebstahl 	<ul style="list-style-type: none"> • Wie ist die politische Situation? <ul style="list-style-type: none"> - Art und Stabilität des politischen Systems (Totalitäre Systeme v/s Demokratische Verhältnisse mit strikter Gewaltenteilung) - Gefahr innerer Konflikte (Streik, innere Unruhen, Bürgerkrieg, anstehende Wahlen) - Gefahr von außen (Krieg, Grenzkonflikte) - Gefahr terroristischer Bedrohung (von innen, von außen) - Sicherheit im Lande (Kriminalität) - Innere Ordnung (Korruption, Willkür) - Wirtschaftssanktionen, Embargos • Wie ist die wirtschaftliche Situation? <ul style="list-style-type: none"> - Internationale Zahlungsfähigkeit. - Regulierte / deregulierte Märkte - Stabilität der Währung

	<ul style="list-style-type: none"> - Ist die Währung frei konvertierbar (handel- und umtauschbar) - Kaufkraft, Inflation - Versorgung / Lebensumstände der Bevölkerung, Soziale Verhältnisse, Armut - Mentalität der Bevölkerung - Internationale Zahlungsfähigkeit - Im- und Exportpolitik - Streiks <ul style="list-style-type: none"> • Welche klimatischen Aspekte sind zu berücksichtigen? <ul style="list-style-type: none"> - Regenzeiten / Monsunzeiten - extreme Frostperioden - Permafrost - Sperrung von Wasserwegen im Winter - Extreme Hitze - Hochwasser / Flut - Buschbrände - Hohe Luftfeuchtigkeit - Sturm • Besteht ein erhöhtes Naturgefahrenpotential? <ul style="list-style-type: none"> - Erdbeben / Tsunami - Vulkanausbrüche - Wirbelstürme (Hurrikans, Tornados etc.) - Überschwemmungen - Erdrutsche - Hagel - Flächenbrände (Busch-/Waldbrände)
<p>19. Güter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktions- und Handelsprogramm des VN (Aufteilung nach Gütergruppen des VN) • Neue / gebrauchte / reparierte / generalüberholte Güter • Investitionsgüter • Projektgüter • Prototypen 	<ul style="list-style-type: none"> • Wie sind die Produkteigenschaften der zu versichernden Güter (siehe TIS)? • Entspricht die Verpackung, das geplante Transportmittel, die gewählte Verladung und Ladungssicherung den Produkteigenschaften /-empfindlichkeiten? • Bei wertvollen Gütern: Transportwege- und Lagersicherheit, Schnittstellenkontrollen, Überwachungsmöglichkeiten in ausreichendem Maße? • Beschädigte/gebrauchte Güter: Zustandsaufnahme erforderlich? Abgrenzung von Vorschäden notwendig?

<ul style="list-style-type: none"> • Sensible Güter (diebstahlgefährdet, bruchgefährdet, empfindlich) • Lose, bulk und unverpackte, flüssige, gasförmige, feste Güter • Temperaturgeführte Güter (Kühlgut, Tiefkühlgut, Raumtemperatur etc.) • Lebende Tiere und Pflanzen • Lebensmittel • Gefahrgut • Werteentwicklung / Änderungsrisiken • Ersatzteile und Zubehör, Reparatur- und Gewährleistungsgüter, Austausch- und Garantiesendungen • Verpackungs- und Aufmachungsmaterial • Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe sowie Halbfertigfabrikate • Muster, Modelle, Auswahlgüter • Kommissions- und Konsignationsware • Datenträger, Akten, Pläne, Lehrmittel, Zeichnungen • Messe- und Ausstellungsstände, persönliche Effekte (Reisegepäck) des Standpersonals • Umzugsgut von Mitarbeitern des VN • Reisegepäck 	<ul style="list-style-type: none"> • Sondertransporte (Industriegüter, Schwergut): Prüfung und Eignung der Transportstrecke? • Handelsware/Handelsgeschäft: Unterliegen die Güter einer Wertentwicklung (insbesondere bei börsennotierten Roh- und Agrarstoffen)?. Sofern eine solche Wertentwicklung versichert werden soll: <ul style="list-style-type: none"> - Ist diese bei der ggf. Prämienanpassung berücksichtigt? - Ist diese korrespondierend in der Ersatzwertregelung der Police berücksichtigt? - Ist diese in den Anmeldeverfahren berücksichtigt? - Ist diese entsprechend der Markterfahrung des jeweiligen Produktes vernünftig bemessen oder eher spekulativ? • Zuverlässige Definition des Produktions- und Handelsprogramms, der Reisewege, der Transportmittel des zu versicherten Betriebes? • Regelmäßige Überprüfung des versicherten Risikos im Hinblick auf Änderungsrisiken / entsprechende Vorbehalte im Wording?
<p>20. Deckungsumfang</p> <ul style="list-style-type: none"> • DTV-Güter Volle Deckung • DTV-Güter Eingeschränkte Deckung • Ausländische Bedingungen z. B. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ist der beantragte Deckungsumfang für die vorliegende Güterart sinnvoll (z. B. volle Deckung bei gebrauchten Gütern)? • Bei wertvollen oder komplexen Güterarten (Anlagenbau): Risikoprüfung und Begleitung durch Sachverständige? • Eignung der Transportmittel, -wege, Umschlagsplätze,

<p>ICC</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risikobezogene Sondervereinbarungen (z. B. bei Kühlgut, Niederbrechen der Kühlanlagen) • Klassifikations- und Altersklauseln • Güterfolgeschäden • Reine Vermögensschäden • Spezifizierte Deckungs-Ausschlüsse (z. B. Lack-, Kratz- und Schrammschäden, Bruch, Verbiegen und Verbeulen bei gebrauchten Gütern) • Politische Risiken (Streik, Krieg, Beschlagnahme) • Selbstbehaltsvereinbarungen (Abzugs-, Integralfranchise, Aggregatfranchise, Mengen-, Maß- und Gewichtsabweichungen) • Makler-, Kunden-Wording • Mitversicherung von weiteren Interessen (Nebeninteressen) z. B. Mehrwertversicherung, imaginärer Gewinn über die Regelungen der DTV-Güter hinaus, Zoll, Fracht etc. • Mitversicherung von Kostenpositionen, z. B. Bergungs- und Beseitigungskosten, Bewegungs- und Schutzkosten auf Basis der unverbindlichen Musterbedingungen oder individuell • Transport-Betriebs-Unterbrechungsversicherung • Versicherung von Vertragsstrafen (Pönalen) • Sonstige Sonderdeckungen (z. B. 	<p>Lagerplätze, Transportunternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bei internationalen Transporten: Klimazonen, politische Situation (Krieg, Streik, Beschlagnahme), Einfuhrbestimmungen, Marktregulierung, rechtliche Zulässigkeit (Sanktionen) • Sind Selbstbehalte sinnvoll/erforderlich? (z. B. flüssige Güter, empfindliche Güter) • Ist die geforderte Deckung durch die vertragliche Rückversicherung des VR gedeckt?
---	--

<p>Reisegepäckversicherung, Kundendienstfahrzeuge, Musterkollektions-versicherung etc.)</p>	
<p>21. Verpackung / Verladung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einflussmöglichkeit des VN • beförderungssicher • unverpackt • Verpackungsfirma • Häufigkeit von Umschlag, Umladungen • Verladeüberwachung • Container • Decks- oder Raumverladung 	<ul style="list-style-type: none"> • Der VN kennt seine Produkte am besten. Er kennt die besonderen Risiken seiner Produkte und weiß z. B., wie diese auf Kälte reagieren, ob diese rostempfindlich oder kopflastig sind. Ergänzend können dienliche Hinweise und Informationen über Güter im TIS herangezogen werden. • Wegen der spezifischen Eigenschaften der Produkte kommt der richtigen Auswahl, Konstruktion sowie Beschaffenheit der Verpackung für einen schadenfreien Transport eine gleich hohe Bedeutung zu, wie die Anforderungen an die Ware selbst. Häufig wird im Bereich der Verpackung gespart, um die Gesamtkosten zu senken. Diese Verpackungen erfüllen häufig nicht die an sie gestellten Anforderungen, so dass sie den mechanischen, klimatischen, biotischen und chemischen Belastungen während des Transportes, der Lagerung und des Umschlags nicht gerecht werden. Eine nicht beanspruchungsgerechte Verpackung bedeutet zwar nicht, dass daraus zwangsläufig ein Schaden resultiert, das Risiko wird hierdurch jedoch zum Teil immens erhöht. • Durch die fortschreitende Arbeitsteilung liegen Verpackung und Verladung häufig nicht im direkten Einflussbereich des VN, sondern bei Dienstleistern. Wie gestaltet sich die Kommunikation mit dem Dienstleister? Bestehen Anweisungen über Art und Umfang der Verpackung? Welche Haftung ist mit dem Dienstleister vereinbart? • Insbesondere bei Projektladung müssen Straßen-, Schienen- und Wasserwege Berücksichtigung finden. Häufig wird das Lichtraumprofil der Straßen durch Bauten, Fahrleitungen, Brückenunterführungen etc. eingeschränkt. An Kreuzungen und Kreisverkehren müssen Ampeln, Verkehrsschilder etc. zeitweilig entfernt werden. Der Kosten- und Zeitaufwand ist häufig immens, so dass für manche Transporte schon umfangreiche Umwege auf dem Wasserweg gewählt worden sind, um einen Transport überhaupt zu ermöglichen. Auch hierzu sei auf die Hinweise und Informationen zu Projektladung im TIS verwiesen.

<p>22. Schaden / Regress</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frequenzschäden • Projektladungen • Großschadenpotential • Verdeckte Schäden • Haftung Verkehrsträger • Regressverzicht • Regresssicherung – Aufweichung in Maklerbedingungen • interne oder externe Regressführung • Aufwand für Schaden- und Regressbearbeitung (u. a. Frequenzthematik) 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Deckung im Schadensfall ist der Wesenskern der Versicherung. • Die Betrachtung erfolgt hier aus Sicht des Underwriting zur Beurteilung von Schadenpotential - und Regressmöglichkeiten im Rahmen der Risikoerfassung. Nicht betrachtet wird die konkrete Schadenbearbeitung. • In diesem Rahmen wird hier in einem ersten Schritt die <i>tatsächliche Schadensgeneigtheit</i> angesprochen. Dann werden die spezifischen <i>versicherungstechnischen Besonderheiten</i> thematisiert. In dem dritten Schritt werden schließlich die <i>Regressmöglichkeiten</i> angesprochen. <p>Tatsächliche Schadensgeneigtheit</p> <p>Je nach Produktart, geographischer Aufstellung und Management des VN ergeben sich unterschiedliche Schadenszenarien und Regressaussichten.</p> <p><u>Produktart:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - leicht/schwer? - teuer/preiswert? - diebstahlgefährdet? - empfindlich? (ggf. nach Gefahren differenziert) <p><u>Geographie:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Transportwege - Infrastruktur (bspw. Hafenequipment) - Haftung des Verkehrsträgers <p><u>Management des VN:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualitätsanspruch und -management? - Nachhaltigkeit - Loss Prevention <p>Zwei VN, die das gleiche Produkt produzieren und ca. den gleichen Umsatz aufweisen, können daher ein völlig unterschiedliches Risiko darstellen (Siehe auch „Schadenhistorie“).</p> <p>Versicherungstechnische Besonderheiten</p> <p>Die Warentransportversicherung ist in erster Linie eine</p>
--	--

	<p>Sachversicherung. Sie deckt in erster Linie</p> <ul style="list-style-type: none"> - (Teil-) Verlust - (wirtschaftlichen) Totalschaden und - Beschädigung. <p>Darüber hinaus und regelmäßig in beschränktem Umfang (und teilweise abhängig von Zusatzklauseln) werden u. a.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aufräumkosten - Güterfolgeschäden - reine Vermögensschäden <p>gedeckt.</p> <p>Eine Besonderheit sind die <i>Havarie Grosse</i>-Kosten, die bei einem Seetransport im Falle einer Rettung der Ware aus einer gemeinsamen Gefahr von Ladung und Schiff entstehen: Diese Kosten werden zwischen Schiff und Ladung geteilt. Klassisches Beispiel sind die Bergungskosten, die zwischen dem Schiff und dem geretteten Teil der Ladung aufgeteilt werden.</p> <p>Regressmöglichkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Regressmöglichkeiten sind ein wesentliches Element bei der Beurteilung der zu erwartenden Schadensquote. - Grundsätzlich haftet der eingesetzte Verkehrsträger für den zwischen Übernahme des Gutes zur Beförderung und dessen Ablieferung eingetreten Schaden. Unter gewissen Umständen kann der Verkehrsträger sich entlasten, wie bspw. bei mangelhafter Verpackung, Verladeschäden durch den Absender, natürliche Beschaffenheit des Guts (bspw. Rost, innerer Verderb) und als Besonderheit bei Seereisen bei Feuer und nautischem Verschulden). - Der Verkehrsträger haftet aber nur im Ausnahmefall voll. Regelmäßig ist die Haftung begrenzt. Diese liegt bei <i>innerdeutschen Landtransporten</i> je nach Vereinbarung (HGB) zwischen 2 und 40 Sonderziehungsrechten (SZR) je kg des Sendungsgewichts, bei <i>internationalen Landtransporten (CMR)</i> unabänderlich bei 8,33 SZR/kg, bei <i>Lufttransporten (MÜ)</i> bei 19 SZR/kg und bei <i>Seetransporten (Haag-Visby-Regeln)</i> bei 2 SZR/kg oder bei 666,67 SZR je Packstück, je nachdem, was höher ist. - Die hier genannten <i>Haftungsregime</i> sind am Verbreitetsten. - Für den hier nicht so relevanten Eisenbahn- und
--	--

	<p>Binnenschifffahrtsbereich bestehen ebenfalls eigene Haftungsregime, die entsprechende Haftungsbeschränkungen enthalten. Daneben bestehen für den Luftverkehr, für innerstaatliche Transporte in anderen Ländern und auch für die Seeschiffahrt noch andere Übereinkommen. Entscheidend ist hierbei immer, ob Abgangs- oder Ankunftsland oder beide ein solches Abkommen unterzeichnet haben.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Erfolgsaussichten eines Regresses beurteilen sich aber nicht nur nach dem Haftungsregime. Es spielt auch eine Rolle, in welchem Land der Regress geführt werden muss (Gerichtsstand). So sind beispielsweise gerichtliche Regresse in Großbritannien um ein Vielfaches teurer als in Deutschland, so dass ein Gerichtsstand in London im Ergebnis aus ökonomischen Gründen einem Regressverzicht für Schäden bis etwa 10.000 - 15.000 EUR gleichkommt. Daneben besteht das Risiko, dass im Ausland - wie etwa Italien - ein Verfahren sehr lange dauern kann oder dass das Urteil nicht vollstreckt wird. - Für die grundsätzliche Beurteilung von Regressmöglichkeiten bedeutet dies: <ul style="list-style-type: none"> - Ist der Regress überhaupt möglich (Regressverzicht in Makler-Wordings, Regressverzicht in Individualverträgen mit dem Spediteur, ökonomische oder lokale Unwägbarkeiten)? - Reicht die Regelhaftung aus oder besteht eine Haftungslücke (Die Regelhaftung für eine 1-kg Notebook beträgt etwa 10 EUR...)? - kann eine Regelhaftungs-Durchbrechung (Vollhaftung) erreicht werden, etwa aufgrund groben Organisationsverschuldens? - Sind für den Regress besondere Dienstleister (Sachverständige, Rechtsanwälte, Regressbüros) nötig?
<p>23. Obliegenheiten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repräsentantenhaftung 	<p>Risiken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eine wesentliche Besonderheit der Obliegenheitsverletzung in der Transportversicherung ist das Alles-oder-Nichts-Prinzip (das für diesen speziellen Bereich entgegen § 28 VVG zulässig ist). • Nach Ziffer 7.1 DTV Güter sind nur „geeignete“ Beförderungsmittel einzusetzen. Bei der Frage der Eignung

	<p>kommt es auf die objektive an, nicht bloß auf die Eignung auf dem Papier. Die Auslegung der Klauseln der Musterbedingungen ist unverbindlich. Allerdings trifft den VN diese Obliegenheit nur, soweit er überhaupt Einfluss auf das Transportgeschehen hat. Dies ist bei Einsetzung eines Spediteurs in aller Regel nicht der Fall. Dann liegt eine Verletzung (Ziffer 7.2) nur vor, wenn der VN den Spediteur nicht sorgfältig ausgewählt hat. Insoweit ist die sorgfältige Auswahl des Spediteurs eine weitere, ungeschriebene, Obliegenheit.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entscheidend kann dies bei dem Einsatz von Schiffen werden. Ist das Schiff objektiv ungeeignet, weil bspw. seeuntauglich, aber trotzdem nach der Klassifikations- und Altersklausel grundsätzlich zulässig, so liegt weiter Versicherungsschutz vor. • Weitere Obliegenheiten sind über die DTV-Güter verstreut geregelt: Diverse Anzeigepflichten; daneben Ziffer 2.4.1.6 - Sonderfall der sorgfältigen Auswahl des Spediteurs/Reeders (eine als Ausschluss formulierte verhüllte Obliegenheit); Ziffer 15.2: Schadenabwendungs- und -minderungspflicht; Ziffer 15.3: Folgen von Anweisungen des VR und/oder des eingesetzten Sachverständigen im Schadensfall; Ziffer 15.6: Regresswahrung. • In aller Regel sehen Maklerbedingungen Sonderregeln für die Zurechnung von Repräsentantenverhalten vor. Zum einen werden die Repräsentanten mit Funktion eindeutig eng definiert (bspw. nur GF und Eigentümer). Zum anderen ist nur Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit zu vertreten; einige Maklerbedingungen beschränken dies sogar nur auf Vorsatz • Im Hinblick auf Anzeigepflichtverletzungen sehen Maklerbedingungen in aller Regel eine Versehensklausel vor, nach der eine irrtümlich unterlassene oder falsche Anzeige unschädlich ist. • Hinsichtlich der Regresswahrung gibt es schließlich Formulierungen in Maklerverträgen, nach denen der VN der Einschränkung oder gar dem Ausschluss der Haftung eines Spediteurs zustimmen kann; dies wäre andernfalls eine Verletzung der Regresswahrungspflicht bzw. der Gefahrerhöhung, je nach Zeitpunkt der Erklärung), die dann folgenlos bleibt. • Im Ergebnis kann die Kombination aus Versehensklausel und beschränkter Repräsentantenhaftung auch eindeutige
--	---

	<p>Obliegenheitsverletzungen des VN folgenlos machen. Dies sollte im Underwritingprozess sorgfältig abgewogen werden.</p>
<p>24. Versicherbare Aufwendungen und Kosten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Güterfolge- und Vermögensschäden • Aufräumungskosten • Vernichtungskosten • Bergungskosten • Beseitigungskosten • Expresskosten • Reinigungskosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei der Bewertung des höchstmöglichen Einzelschadens ist in Maklerbedingungen häufig die Abweichung zu den DTV Güter-Bestimmungen für die laufende Versicherung zu finden, dass versicherte Aufwendungen und Kosten über das vereinbarte Maximum hinaus zu ersetzen sind. • Zu Kostenpositionen für Aufräumungs-, Vernichtungs-, Beseitigungs- oder Reinigungskosten ist die Überschneidung mit anderen Sparten (Sach, Kfz etc.) zu prüfen. Dies gilt insbesondere im Schadenfall.

(Stand: 05.11.2019)