



Privathaftpflichtversicherung – wieviel Schutz bekommt man für wenig Geld?

Geschrieben am: 02-10-2016

vielen Versicherungsprodukten wird heutzutage nachgesagt bald vollständig über das Internet vertrieben zu werden. Es handelt sich dabei vor allem von simplen Sparten, die keine hohen Beratungsintensität und Fachkenntnisse im Vertrieb erfordern. Unter solchen Produkten wird oft auch die Privathaftpflichtversicherung genannt. Und tatsächlich stößt man auf zahlreichen Anbieterseiten und in Vergleichsportalen im Internet auf Angebote mit „viel Schutz für wenig Geld“ zum direkten und unkomplizierten Vertragsabschluss.

Tatsächlich gehört die Privathaftpflichtversicherung zu den anspruchsvollsten Lernbereichen in der Ausbildung zum Versicherungskaufmann. Sie ist mit ihren Allgemeinen Versicherungsbedingungen viel enger mit Gesetzestexten verbunden als jede andere Sparte und erfordert daher von Fachspezialisten sowohl im Vertrieb als auch in der Schadenregulierung zumindest Grundkenntnisse in Rechtskunde. Zahlreiche Leistungsmerkmale des Produktes können die Police zur Haftpflichtversicherung erheblich ab- oder aufwerten. Die Versicherer sind einem harten Wettkampf ausgesetzt und bringen immer umfangreicherer Produktupdates mit immer breiterem Leistungsspektrum auf den Markt. Das trägt zusätzlich dazu bei, dass die Produkte der Sparte fortwährend komplexer werden.

Bei Angeboten nach der Art „Kompletter Schutz für die ganze Familie schon ab 40 EUR“ wird den Kunden in der Praxis hingegen oft eine einfache Produkt- und Preisgestaltung in der Haftpflichtversicherung suggeriert. Direkte Abschlüsse von Kunden unter falschen Voraussetzungen und mit überhöhten Erwartungen an den gewählten Versicherungsschutz sind die Folge.

Eine [Grafik](#) aus der aktuellen Ausgabe vom Stiftung Warentest zeigt, wie viele einzelne Merkmale beim Vergleich von Produkten in der Sparte Privathaftpflichtversicherung beachtet werden müssen. Angesichts der dargestellten Entscheidungsmatrix sind die Zweifel durchaus angebracht, ob der Beistand eines Fachspezialisten bei der Auswahl eines richtigen Produktes durch den Kunden nicht doch sinnvoll wäre.

www.setana.de

Bildquelle: Gina Sanders / fotolia.com