

Serie: Schadensfall des Monats Juni 2025 / Gastbeitrag von Hans John Versicherungsmakler GmbH: Manche Schnäppchen stinken gewaltig.



Dr. Oliver Fröhlich

© Hans John Versicherungsmakler GmbH

**Ein um siebzig Prozent günstigerer Tarif - das klingt doch traumhaft! Einen Landwirt und seinen Makler führte dieser allerdings in einen alptraumhaften Streit um einen Motorschaden in fünfstelliger Höhe. Wie konnte aus einem vermeintlichen Schnäppchen ein derartiger Griff ins Güllefass werden?**

### **Sparen um jeden Preis? - der Sachverhalt**

Ein Makler betreute seinen Kunden, einen Landwirt, seit vielen Jahren und kümmerte sich um alle Versicherungen für dessen Betrieb. Eines Tages bat ihn der Landwirt um Rat für eine Maschinenbruchversicherung, da er eine gebrauchte, zwölf Jahre alte Maschine zur Gülleverarbeitung erworben hatte.

Der Makler merkte schnell, dass eine solche Maschinenbruchpolice sehr teuer ausfallen würde. Aber er fand eine vermeintlich ähnlich gute, aber deutlich günstigere Alternative: eine Vollkaskoversicherung mit den Bausteinen Kasko-Extra, innere Betriebsschäden und GAP-Deckung. Diese Lösung kostete erstaunliche 500 Euro weniger – im Monat! Der Makler erläuterte seinem Kunden, dass der Deckungsumfang annähernd gleich sei, woraufhin dieser begeistert seine Zustimmung zur Eindeckung gab.

Kurz darauf erlitt die neue Maschine aber bereits einen Motorschaden in Höhe von 30.000 Euro. Zum großen Ärger des Landwirts lehnte der Versicherer die Übernahme der Kosten allerdings ab. Der Grund: Bedingungsseitig war der Schaden gar nicht versichert – aufgrund eines grundsätzlichen Abzugs „Neu für alt“ und hier verschärft wegen weit überhöhter Betriebsstunden.



### **Der Kunde muss mitdenken - die Deckungsebene**

Der Makler wandte sich an unsere Schadenabteilung. Wir prüften alle Unterlagen und stellten dabei fest: Die maßgeschneiderte Deckung hätte bis zu 15.000 Euro übernommen – aber natürlich zu einem erheblich höheren Preis. Der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer erkannte an, dass der Makler den Landwirt nicht hinreichend auf die Einschränkungen hingewiesen hatte. Gleichzeitig vertrat er die Ansicht, der Landwirt hätte erkennen müssen, dass ein so eklatant niedrigerer Beitrag mit weniger Leistung einhergehen muss.

Der Versicherer bot daher zunächst nur 4.000 Euro als Vergleich an und zog dabei die über einen längeren Zeitraum eingesparte Prämie ab. Daraufhin erörterte und diskutierte unsere Schadenabteilung den Fall in mehreren ausführlichen Gesprächen mit dem Versicherer. Anhand unserer schlüssigen Argumente erreichten wir in kurzer Zeit ein wesentlich besseres

Vergleichsangebot von 9.000 Euro. Hiermit waren sowohl der Landwirt als auch sein Makler sehr zufrieden.

### **Sicherheit vor Schnäppchen - das Fazit**

Ein günstiger Tarif freut den Kunden im ersten Moment natürlich. Wenn dies allerdings auf Kosten einer sinnvollen Deckung geht, ist es zu kurz gedacht. Achtet darauf, dass der Umfang wirklich passt – nur so vermeidet ihr böse Überraschungen und einen herben Vertrauensverlust seitens eurer Kunden.

### **Über die Hans John Versicherungsmakler GmbH:**

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

### **Ansprechpartner zu dieser Meldung:**

Dr. Oliver Fröhlich, Hans John Versicherungsmakler GmbH

E-Mail: [schaden@haftpflichtexperten.de](mailto:schaden@haftpflichtexperten.de)