

Dennis Keller: „Pferdehalter-Haftpflicht von vorne bis hinten zu Ende gedacht“



[Dennis Keller](#) lebt den Pferdesport. Der Versicherungsmakler ist selbst passionierter Reiter und hat sein Hobby (siehe Foto) zum Beruf gemacht. Aus anfänglichen Forums-Aktivitäten wurde eine Spezialisierung.

Mittlerweile betreut er ausschließlich Menschen, die mit Pferden arbeiten. Egal ob Leistungssportler, Landwirte, Mediziner, Physio-Therapeuten oder Hobby-Reiter. Gemeinsam mit dem Assekuradeur asspario und der Bayerischen hat er jetzt eine Pferdehalter-Haftpflicht entwickelt. Im Interview mit Maximilian Buddecke, Leiter Partner- und Kooperationsvertrieb, spricht er gemeinsam mit asspario Vorstandsmitglied Frank Löffler über die Entstehungsgeschichte, die Highlights und die Besonderheiten des Pferde-Versicherungs-Geschäfts.

Maximilian Buddecke: Dennis, Du bist damals zu uns gekommen und wolltest unbedingt einen Pferdehalter-Haftpflicht-Tarif entwickeln. Warum?

Dennis Keller: Der Antrieb kam zum einen aus meiner eigenen praktischen Erfahrung als Versicherungsmakler. Zum anderen auch aus dem Input aus den Facebook-Gruppen rund um den Reitsport, in denen ich sehr aktiv als Moderator bin. Insgesamt war das, was an Produkten auf dem Markt war, nicht zufriedenstellend. Weder für mich noch für meine Zielgruppe. Daher wollte ich das unbedingt ändern.

Maximilian Buddecke: Dann haben wir gemeinsam mit den Kollegen von Asspario die Produktentwicklung gestartet. Was war die grundsätzliche Idee bei den Produkten?



Dennis Keller, Geschäftsführer Vierpfotenmakler

Dennis Keller: Das Produkt gibt es ja als Komfort und als Exklusiv-Paket, wobei der Exklusiv-Tarif auf dem anderen aufbaut. Dadurch ist gewährleistet, dass der Kunde auch mit dem Komfort-Tarif jederzeit abgesichert ist. Etwa beim Thema Reitbeteiligung oder Schäden an geliehenen Hängern bis 50.000 Euro. Auch die gesamte Deckungssumme ist mit 20 Millionen im Marktvergleich bereits in der Komfort-Stufe im Spitzensegment der Sparte.

Maximilian Buddecke: Du hast während der Entwicklung nicht nur immer wieder Feedback gegeben, sondern wir haben gemeinsam ein echtes, eigenes Bedingungswerk entworfen. Was ist die größte Neuheit aus deiner Sicht?

Dennis Keller: Wir haben eine Reihe an besonderen Bausteinen, die es so am Markt noch nicht gibt. Die Exklusiv-Variante enthält beispielsweise einen Opferschutz für Pferde oder auch „Ripper-Schutz“. Für mich ohne Frage ein absolutes Novum. Das heißt: Wir haben hier eine Forderungsausfalldeckung, die nicht nur bei Vorsatztaten leistet, sondern auch dann, wenn der Täter nicht bekannt ist. Der Pferderipper ist da ja nur der plakativste Fall. Wenn jetzt ein Unbekannter mit einem Messer das Pferd des Versicherungsnehmers verletzt, leistet die Versicherung bis zu einer Höhe von 10.000 für Arzt- und Behandlungskosten.

„Der Ripper-Schutz ist ein absolutes Novum am Markt.“ Dennis Keller, Vierpfotenmakler

Maximilian Buddecke: Ist das nicht eher ein Fall für die OP-Versicherung?

Dennis Keller: Nein, denn gerade bei den Rippern sind kleinere Verletzungen üblich, die keine OP benötigen. Das heißt: Eine OP-Versicherung leistet in dem Fall nicht. Aber es muss auch nicht unbedingt ein Ripper sein. Eine Bekannte hat mir von einem Fall berichtet, bei dem Unbekannte in der Silvesternacht

Böller und Raketen auf eine Pferde-Herde abgefeuert haben. Natürlich sind die Tiere in wilder Panik umhergerannt und im weichen, tiefen Boden blieben zwei der Pferde hängen. Diese hatten am nächsten Tag Sehnenverletzungen an den Beinen. Das Ergebnis: Die Dame blieb am Ende auf einer vierstelligen Arztrechnung für die Behandlung sitzen. Hätte es unser Produkt damals schon gegeben, hätten wir geleistet. Auch diese Erfahrungen sind mit in die Entwicklung eingeflossen.

Maximilian Buddecke: Dazu gibt es zahlreiche Zusatzpakete, die in der Exklusiv-Variante verfügbar sind. Welche sind das genau?

Dennis Keller: Stichwort Reitunterricht. Viele Pferdehalter würden gerne Reitunterricht geben. In der Regel fragt der Versicherer nach einem Trainerschein. Hat der Halter keinen, wird es entweder richtig teuer oder die Gesellschaft lehnt das Risiko direkt ab. Dazu kommt, dass viele nur nebenbei Reitunterricht geben wollen. Eine Reitlehrer-Haftpflicht für 300 Euro lohnt sich also für sie gar nicht. Deswegen gibt es bei uns die Möglichkeit, Reitlehrer-Tätigkeiten bis zu einem Umsatz von 6.000 Euro im Jahr einfach mitzuversichern.

Möchte der Halter jetzt noch das eigene Pferd für den Unterricht nutzen, steht er erneut vor einem Problem. Denn das Pferd müsste dann normalerweise in einem Schulpferde-Tarif versichert werden. Bei den gängigen Versicherern in diesem Gebiet ist das entweder nicht möglich oder richtig teuer. Bei uns kostet das einmalig 75 Euro. Ganz egal, wie viele eigene Pferde für den Unterricht genutzt werden. Das Ganze ist ja über den Umsatz gedeckelt. Denkbar einfach für Kunden und Vermittler.

Maximilian Buddecke: Eines der Highlights ist der Zusatz „Gnadenbrotpferd“. Was kann ich mir darunter vorstellen?

Dennis Keller: Wenn ich ein dreißigjähriges Pferd habe, das nicht mehr geritten wird, dann gehe ich als Kunde davon aus, dass ein so genannter „Gnadenbrotpferd-Tarif“ reicht. Der Teufel liegt allerdings im Detail. Denn eigentlich sind es Tarife für „Pferde ohne Reiten“. Jetzt kommt es aber immer wieder vor, dass Kinder davon ausgehen, dass Pferde, die auf der Koppel stehen, auch geritten werden dürfen. In den Foren tauchen solche Fälle immer wieder auf. Und wenn jetzt etwas passiert, wird es kritisch. Denn der Halter haftet natürlich für sein Pferd.

„Und eine Versicherung für „ein Pferd ohne Reiten“ schließt in der Regel konsequent alle Unfälle und Schäden aus, die durch Reiten entstehen. Forderungsabwehr und Klärung der Rechtslage mitinbegriffen.“ Dennis Keller, Vierpfotenmakler

Maximilian Buddecke: Kannst Du uns da ein Beispiel geben?

Dennis Keller: Besonders schlimm war ein Fall, bei dem ein Mädchen mit einem Pony schwer verunglückte. Das Mädchen verletzte sich schwer, das Tier starb sogar dabei. Im Anschluss meldete der Krankenversicherer Ansprüche bei der Halterin an. Ihr Versicherungsschutz griff in diesem Fall nicht und sie blieb auf 50.000 Euro Kosten sitzen. Wir haben das gelöst, indem wir das Reiten nicht ausschließen, sondern einen Selbstbehalt von 1.000 Euro eingebaut haben. So

kann das Pferd noch geritten werden, der Halter ist aber vor extrem hohen Schäden sicher.

Maximilian Buddecke: Was macht das Produkt darüber hinaus anders als die Produkte am Markt?

Dennis Keller: Da die Materie der Pferdehalter-Haftpflicht sehr komplex ist, tauchen immer wieder Missverständnisse auf. Wir haben uns dieser angenommen und sie sauber formuliert. Bei Reitbeteiligungen etwa gehen viele davon aus, dass die Person abgesichert ist, wenn sie mitversichert wird. Schäden an mitversicherten Personen sind aber in der Regel ausgeschlossen. Wirft das Pferd also etwa die Reitbeteiligung ab, kann das versicherungstechnisch schwierig werden.

„Zwar versuchen einige Anbieter das über Wiedereinschlüsse zu regeln, die sind aber oft unklar formuliert und nicht wasserdicht. Weil niemand Lust hat, sich vor Gericht über die Auslegung von Versicherungsbedingungen zu streiten. Das erleichtert die Leistungsprüfung ungemein und verkürzt den Prozess.“ Dennis Keller, Vierpfotenmakler

Maximilian Buddecke: Welche Unklarheiten kursieren ansonsten noch, die mit diesem Produkt geklärt werden?

Dennis Keller: Viele verstehen im Ansatz schon nicht, womit sie es bei einer Pferdehalter-Haftpflicht zu tun haben. Also ist nicht das Pferd versichert, sondern der Halter, da dieser natürlich haftet. Versicherungskenner wissen das, Kunden aber in der Regel nicht. Das führt zu unklaren Verhältnissen, die den Versicherungsschutz unterminieren können.

Folgendes Szenario: Die Eltern schenken ihrer Tochter zum zehnten Geburtstag ein Pferd und schließen natürlich auch die Versicherung ab. Alles kein Problem, schließlich gehört die Tochter ja zum mitversicherten Personenkreis. Einige Jahre später zieht die Tochter samt Pferd zum Arbeiten in eine andere Stadt. Und fällt damit aus dem Kreis der mitversicherten Personen. Die Eltern zahlen aber weiterhin die „Pferde-Versicherung“. Wehe, wenn da etwas passiert. Denn die Versicherung wird verständlicherweise argumentieren, dass die Tochter, die Stallkosten und Tierarztrechnungen bezahlt, die Halterin ist. Der Vater ist also als Halter versichert, ohne Halter zu sein. Und die Tochter ist nicht versichert, obwohl sie die Halterin ist.

Maximilian Buddecke: Und das löst das neue Produkt auf?

Dennis Keller: Genau. Im Rechner fragen wir deshalb explizit danach, ob es weitere Mithalter gibt, beziehungsweise wer der faktische Halter des Tieres ist. Für den Vermittler führt im Antragsprozess gar kein Weg an dieser Frage vorbei. Damit hat der Kunde die Sicherheit, richtig abgesichert zu sein, und der Vermittler hat Haftungssicherheit. Sogar für den Todesfall haben wir vorgeplant: Verstirbt der Versicherungsnehmer, geht der Vertrag nicht auf die Erben über, sondern auf den festgelegten Mithalter.

Maximilian Buddecke: Jetzt die Frage an unseren Partner asspario: Frank, wie können Vermittler einreichen?

Frank Löffler: Grundsätzlich stehen fast alle Wege offen. Wir haben gerade einen Rechner für Dennis fertig gebaut. Natürlich werden wir diese Technologie sehr zeitnah auch für andere Vertriebspartner und ihre Websites zur Verfügung stellen. Interessierte Kunden können dann über diese Vertriebspartner und mehrere Pools, insbesondere die BCA, die für dieses Produkt unser Premiumpartner ist, rechnen. Bei den gängigen Vergleichsrechnern wie Mr. Money und SmartInsurTech (ehemals Inno-Systems) wird der Tarif ebenfalls verfügbar sein. Am besten ist aber natürlich die direkte Website-Integration.

Ein Highlight des Produkts, das wir bisher noch nicht benannt haben, ist die Summen- und Kosten-Differenzdeckung. Das heißt, auch wenn ein Vertrag erst in der Zukunft beginnt, sei es, weil der Kunde noch einen laufenden Vertrag hat, kann der Kunde vorzeitig von den Leistungen profitieren. Bis 12 Monate zum Vertragsbeginn ist die Kosten-Differenzdeckung kostenlos. Ab da berechnen wir einen anteiligen Beitrag.

Maximilian Buddecke: Vielen Dank Euch beiden für das Gespräch!

Dennis Keller: Sehr gerne!

Frank Löffler: Jederzeit!

Titelbild: ©Dennis Keller