

# Einführung in die US-Produkthaftungspflicht

Der US-amerikanische Markt bietet für viele nicht-amerikanische Hersteller interessante Absatzmöglichkeiten. Nicht nur große Konzerne, sondern auch kleinere und mittelständische Unternehmen sind aus diesem Grund nicht selten durch den Export ihrer Produkte auf diesem Markt präsent. Allerdings geht mit dieser Präsenz eine erhebliche Erhöhung des Produkthaftungsrisikos einher. Dies stellt nicht nur den Hersteller, sondern auch dessen Haftpflichtversicherer vor besondere Herausforderungen.

## Inhalt

### 1. RECHTLICHE ASPEKTE DER US-PRODUKTHAFTUNG

1.1 Das rechtliche Umfeld in den USA

1.2 Grundlagen der Produkthaftung in den USA

1.3 Schadenersatzarten

1.4 Spezifika des US-Produkthaftpflichtrisikos

1.5 Mögliche Präventionsmaßnahmen

### 2. VERSICHERUNG VON US-PRODUKTHAFTPFLICHRISIKEN

2.1 Indirekter Export von Produkten in die USA

2.2 Direkter Export von Produkten in die USA

2.3 Niederlassungen und Betriebsstätten in den USA

## 1. RECHTLICHE ASPEKTE DER US-PRODUKTHAFTUNG

### 1.1 Das rechtliche Umfeld in den USA

Die USA ist eine Bundesrepublik von derzeit 50 teilsouveränen Bundesstaaten. Es gibt eine klare Trennung der Machtbefugnisse zwischen den Teilstaaten und dem Bund: Entsprechend der Verfassung besitzt der Bund nur jene gesetzgeberischen Kompetenzen, die ihm durch die Verfassung eindeutig übertragen wurden, der Rest fällt in die Zuständigkeit der Bundesstaaten. Jeder Bundesstaat hat ein eigenes unabhängiges politisches System mit einer eigenen Verfassung, einem direkt gewählten Gouverneur, einer Legislative, einer staatlichen Verwaltung und einer eigenen Judikative. Aufgrund dieser recht weitgehenden Autonomie hat sich das US-Produkthaftungsrecht in den einzelnen Bundesstaaten teilweise uneinheitlich entwickelt. Neben den verschiedenen bundesstaatlichen Ausprägungen des Produkthaftungsrechts gibt es auf Bundesebene diverse föderale Spezialgesetze wie etwa den Consumer Product Safety Act.

Hinzu kommt, dass in den USA zwei Rechtssysteme nebeneinander existieren. Neben dem kodifizierten Recht (civil law oder statut law), das sich ausgehend vom römischen Recht entwickelt hat und in Kontinentaleuropa vorherrscht, existiert in den USA traditionell das Richterrecht (common law), welches in der angelsächsischen Rechtstradition steht. In diesem Rechtssystem unterscheidet sich die Stellung der Gerichte grundsätzlich von der, die Gerichte in kontinentaleuropäischen Staaten innehaben: In den USA kommt diesen eine ihnen durch das common law zugewiesene Rolle als Rechtsetzungsinstanz zu und nicht „nur“ die einer das Recht anwendenden Institution. Durch diese Fortentwicklung im Rahmen der Rechtsprechung erfährt das Produkthaftungsrecht in den einzelnen Bundesstaaten ein zusätzliches divergentes Element.

Dieses Geflecht an verschiedenen bundesstaatlichen und föderalen rechtlichen Regelungen bedingt es, dass das US-Produkthaftungsrecht als außerordentlich unübersichtlich und intransparent gilt.

### 1.2 Grundlagen der Produkthaftung in den USA

Wie im deutschen Recht existieren auch in nahezu allen US-Bundesstaaten drei Anspruchsgrundlagen, die der Kläger in der Regel kumulativ geltend machen kann.

Die **Gefährdungshaftung** (**“strict liability”**) stellt die wichtigste Anspruchsgrundlage im US-Produkthaftungsrecht dar, da der Hersteller unabhängig davon haftet, ob er schuldhaft gehandelt hat oder nicht. Wesentlich für die Bejahung einer Gefährdungshaftung ist die Frage, ob das Produkt als „unangemessen gefährlich“ zu betrachten ist, wobei ein (Fehl-) Gebrauch für den Hersteller vorhersehbar gewesen sein muss. Ein Produkt ist zum Beispiel immer dann „unangemessen gefährlich“, wenn die Gefahr einer Verletzung besonders groß

ist, ein gleichwertiges Produkt mit demselben Verwendungszweck ein wesentlich geringeres Verletzungsrisiko in sich birgt oder das Produkt nicht dem Stand der Technik entspricht.

Die **Haftung aus Verschulden (“negligence”)** stellt die älteste und auch nach der Entwicklung der Gefährdungshaftung immer noch sehr wichtige Haftungsgrundlage dar. Der Kläger kann sich auf einen Anspruch aus “negligence” immer dann stützen, wenn der Hersteller bei der Konstruktion, Fabrikation, Instruktion oder Wartung nicht die Sorgfalt angewendet hat, die nach allgemeiner Verkehrsauffassung im konkreten Fall hätte angewendet werden müssen. Liegt eine Sorgfaltspflichtverletzung vor und ist diese für den dem Kläger entstandenen Schaden kausal, so ist der Hersteller ersatzpflichtig.

Die **Gewährleistung (“breach of warranty”)** ist in den §§ 2-313 bis 2-318 des Uniform Commercial Code (UCC) geregelt. Dieses Modellgesetz ist in allen Bundesstaaten bis auf Louisiana umgesetzt. Der UCC bietet in § 2-318 den Einzelstaaten drei Optionen zur Umsetzung an, die den Schutzbereich der Zusicherungshaftung unterschiedlich ausdehnen. Die Gewährleistung ist dabei nicht auf Kaufleute beschränkt, d. h. Hersteller und Händler haften auch gegenüber Nichtkaufleuten nach den Vorschriften des UCC.

### 1.3 Schadenersatzarten

Das US-Produkthaftpflichtrecht sieht eine Vielzahl von Schadenersatzarten vor, die dem Kläger zugesprochen werden können. Diese lassen sich in drei Kategorien einordnen:

Beim **materiellen Schadenersatz** wird zum Beispiel der Ersatz der Kosten für eine medizinische Heilbehandlung oder für einen dem Geschädigten entstandenen Sachschaden geleistet. In diese Kategorie fällt auch der Ersatz des (zukünftigen) Verdienstausfalls. Unter die Kategorie **des immateriellen Schadenersatzes** fallen nicht nur die Ansprüche des Verletzten auf Schmerzensgeld, sondern zum Beispiel auch die Ansprüche der jeweiligen Familienangehörigen auf Ersatz des Verlustes oder der Einschränkung des ehelichen und geschlechtlichen Zusammenlebens, den Ersatz für den Verlust der elterlichen Fürsorge oder wegen emotionaler Irritation.

Die dritte Kategorie, der **Strafschadenersatz (“punitive damages”)**, hat als Zweck die Bestrafung, Abschreckung oder Vergeltung: Es soll „bestraft“ werden, dass ein Hersteller den Profit an einem Produkt vor dessen Sicherheit gestellt hat. Die Rechtsgrundlage hierfür bilden einzelstaatliche Gesetze oder das in den Bundesstaaten geltende Richterrecht. Eine bundesweite gesetzliche Grundlage des Strafschadenersatzes gibt es bis heute nicht.

### 1.4 Spezifika des US-Produkthaftpflichttrisikos

Die im Vergleich zum deutschen Recht deutlich höheren Haftungsrisiken der Hersteller werden durch die Besonderheiten des US-amerikanischen Prozessrechts erheblich verschärft. Die zentralen Elemente der US-Prozessführung sind die Klageerhebung, Klagezustellung, Klageerwiderung, das vorprozessuale Beweisermittlungsverfahren (pretrial dis-

covery) und – schließlich – das Gerichtsverfahren (trial). Verhandelt wird vor einer Jury, deren Mitglieder unter den Bürgern am Gerichtsort nach dem Zufallsprinzip ausgesucht werden. Besondere Bedeutung kommt im US-amerikanischen Prozess der pretrial discovery zu, die sehr kostenintensiv und zeitraubend sein kann. Im Durchschnitt sind die Prozesskosten in den USA deutlich höher als etwa in Deutschland. Es gilt der Grundsatz, dass jede Partei – auch die obsiegende – ihre eigenen Kosten trägt.

Charakteristisch für Produkthaftpflichtschäden gerade im Zusammenhang mit in hoher Stückzahl hergestellten und vertriebenen Konsumgütern ist, dass eine hohe Anzahl von Verbrauchern potentiell geschädigt ist. Für solche Fälle sieht das US-amerikanische Prozessrecht die Möglichkeit zu sogenannten Sammelklagen (class actions) vor. Bei einer Sammelklage bringen eine Vielzahl von Klägern ihren Anspruch gemeinsam gegen einen oder mehrere Beklagte vor. Die Idee hinter dieser Regelung ist, die auf ein und denselben Produktfehler zurückzuführenden Schadenersatzansprüche in einem Verfahren zu verhandeln, um die Gerichte zu entlasten und den privaten Endverbrauchern zu ersparen, jeweils als Einzelkämpfer ihre Ansprüche durchzusetzen.

Die Initiative zur Erhebung einer Sammelklage geht oft von Klägeranwälten aus. Dabei gibt ihnen die oben beschriebene Prozesskostenregelung einen taktischen Vorteil an die Hand: Aufgrund des geringen Prozesskostenrisikos, welches in der Regel von den Klägeranwälten für die Anspruchsteller durch die Vereinbarung von reinen Erfolgshonoraren zusätzlich marginalisiert wird, gelingt es oft leicht, eine hohe Anzahl von Anspruchstellern in einem Sammelklageverfahren zu bündeln und damit einen erheblichen Druck auf den Beklagten auszuüben.

### **1.5 Mögliche Präventionsmaßnahmen**

Die Präsenz auf dem US-amerikanischen Markt erhöht das Risiko einer Inanspruchnahme aufgrund eines Produktfehlers für den Hersteller, aber auch für einen Händler erheblich. Gerade kleineren und mittelgroßen Unternehmen ist oft nicht bewusst, dass die amerikanische Rechtsprechung erhebliche Anforderungen an die Instruktionspflicht des Herstellers eines Produktes stellt. Weiterhin ist zu bedenken, dass im Falle einer pretrial discovery weitreichende Auskunftspflichten gegenüber der Anspruchstellerpartei bestehen, die auch die Herausgabe interner Dokumente umfasst. Dies sollte bei der unternehmensinternen Kommunikation berücksichtigt werden. Es ist daher dringend zu empfehlen, vor der Aufnahme des Produktexportes in die USA mit einem fachkundigen Berater über geeignete Präventionsmaßnahmen zu sprechen. Erste Hinweise geben oft auch Publikationen von Industrie- und Handelskammern oder die Bundesagentur für Außenwirtschaft<sup>1</sup>.

Haftpflichtversicherer, die die Exportaktivitäten ihrer Kunden in die USA begleiten, sollten sich rechtzeitig auf die Regulierung eines Produkthaftpflichtschadens in den USA vorbereiten. Auch hier ist, sofern keine entsprechende Expertise in der eigenen Schadenabteilung

---

<sup>1</sup> [www.bfai.de](http://www.bfai.de)

vorgehalten wird, die Kooperation mit einer entsprechend qualifizierten Anwaltskanzlei zu empfehlen.

### “Judicial Hellholes”

Nach Aussage der American Tort Reform Foundation (ATRA), einer gemeinnützigen Stiftung, die sich um ein faires Rechtssystem bemüht, wird an den State Courts einiger Regionen in den Vereinigten Staaten gegenüber den Beklagten nicht immer „gerecht“ und „fair“ entschieden. Als Hauptgrund hierfür wird die unverhältnismäßige Beeinflussung der Richter durch das Lager der Klägeranwälte genannt. Oft unterstützen diese die Richter, die – anders als die Richter an den Federal Courts – nicht ernannt, sondern in das Amt gewählt werden, in ihrem Wahlkampf mit erheblichen finanziellen Mitteln. Die State Courts, die in der Vergangenheit durch in diesem Sinne „tendenziöse“ Rechtsprechung aufgefallen sind, werden von der ATRA in einem jährlichen Bericht, den sie kostenlos auf ihrer Webseite zur Verfügung stellt, unter der Bezeichnung „Judicial Hellholes“ veröffentlicht.

Weitere Informationen: [www.atra.org](http://www.atra.org), [www.judicialhellholes.org](http://www.judicialhellholes.org)

## 2. VERSICHERUNG VON US-PRODUKTHAFTPFLICHTRISIKEN

### 2.1 Indirekter Export von Produkten in die USA

In den im deutschen Markt üblicherweise verwendeten Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung (AVB BHV) des GDV die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers wegen im Ausland vorkommender Versicherungsfälle ausgeschlossen (s. z. B. Teil A, Abschnitt A1 Ziff. A1-1 – Bedingungsempfehlung des GDV). Eine solch enge Ausgestaltung des Versicherungsschutzes ist seit langem nicht mehr zeitgemäß. Aus diesem Grund wird der territoriale Geltungsbereich der Produkthaftpflichtversicherung in den marktüblichen Versicherungsprodukten für gewerbliche Versicherungsnehmer gegenüber der AVB-BHV-Regelung erweitert.

Üblicherweise werden dort Produkthaftpflichtansprüche aufgrund des sogenannten indirekten Exports in die USA, d. h. durch Erzeugnisse, die ins Ausland gelangt sind, ohne dass der Versicherungsnehmer dorthin geliefert hat oder hat liefern lassen, mitversichert. Unter „liefern lassen“ wird dabei auch der Umstand verstanden, dass der Versicherungsnehmer seine Erzeugnisse an einen inländischen Abnehmer liefert, der diese dann mit dem Wissen und Willen des Versicherungsnehmers in das Ausland exportiert.

### 2.2 Direkter Export von Produkten in die USA

Der direkte Export in die USA, d. h. der Export von Produkten durch den Versicherungsnehmer selber, wird – anders als der indirekte Export – nicht pauschal im Rahmen der Produkthaftpflichtversicherung mitversichert. Vielmehr wird der Haftpflichtversicherer nach geson-

derter Prüfung des spezifischen US-Produkttrisikos des Versicherungsnehmers über eine Mitversicherung dieses Risikos im Einzelfall entscheiden. Bei einer Mitversicherung des US-Produkthaftpflichttrisikos sind mindestens die folgenden zusätzlichen Vereinbarungen in den Versicherungsvertrag mit aufzunehmen:

- Der Ausschluss von Ansprüchen auf Entschädigungen mit Strafcharakter (punitive und exemplary damages)
- Die Anrechnung von Abwehrkosten auf die Versicherungssumme (cost inclusive clause)
- Der Ausschluss von Haftpflichtversicherungen für Betriebsstätten, die ihren Sitz in den USA, in US-Territorien und Kanada haben. Versichert wird somit nur das reine Produkthaftpflichtrisiko durch den direkten Export.

Da das Produkthaftpflichtrisiko in den USA deutlich höher als in anderen Märkten zu bewerten ist, ist bei der Mitversicherung des US-Exports ein Zuschlag zum Prämiensatz des Versicherungsvertrags zu erheben. Zweckmäßigerweise orientiert man sich dabei an den im US-Markt üblichen Bedarfssätzen, die zum Beispiel von dem Insurance Services Office (ISO) ermittelt und veröffentlicht werden.

#### **Insurance Services Office (ISO)**

Das ISO ist ein kommerzieller Anbieter von statistischen Daten, aktuariellen Dienstleistungen und Underwriting Informationen in den USA. Es bietet eine breite Produktpalette „rund um die Versicherung“ an, zum Beispiel das Verfassen und die Pflege von Musterbedingungen, aktuarielle Unterstützung bei Tarifentwicklungen oder die Bereitstellung von Schadenstatistiken.

Das ISO ist 1971 aus dem Zusammenschluss mehrerer kleinerer Dienstleistungsanbieter für Versicherungsunternehmen hervorgegangen. 2009 wurde ISO eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Verisk Analytics.

*Weitere Informationen: [www.verisk.com/iso.html](http://www.verisk.com/iso.html)*

Vertreibt der Hersteller seine Erzeugnisse in den USA über einen Vertriebspartner oder über ein Netz unabhängiger Händler, so stellt sich erfahrungsgemäß die Frage nach einer vertraglichen Regelung bezüglich des Haftungsrisikos. Hier sind zwei verschiedene Möglichkeiten gebräuchlich.

Zum einen kann der Versicherungsnehmer in Abstimmung mit seinem Haftpflichtversicherer gegenüber seinem Vertriebspartner im Rahmen der Vertriebsvereinbarung eine Freistellungserklärung (Hold Harmless Agreement) abgeben, mit der der Versicherungsnehmer diesen in Hinblick auf ausschließlich solche Produktfehler freistellt, die er als Produzent zu vertreten hat. Der Produkthaftpflichtversicherer wird dann dem Versicherungsnehmer Ver-

sicherungsschutz für solche Ansprüche gewähren, die auf der Basis der abgestimmten Freistellungserklärung erhoben werden.

Eine zweite, gerade von US-amerikanischen Vertriebspartnern häufig gewünschte Regelung sieht den Einschluss des Vertriebspartners als mitversicherte Person (Additional Insured) in die Produkthaftpflichtpolice des Herstellers im Rahmen eines sogenannten Vendors Endorsement vor. Bei der Formulierung eines solchen Einschlusses ist große Sorgfalt geboten, um eine saubere Abgrenzung der Produkthaftpflichtdeckung vom originären Händlerrisiko zu gewährleisten. Zu empfehlen ist dabei eine Orientierung an dem vom ISO formulierten Standardtext, mit dem im Rahmen der Haftpflichtpolice des Herstellers das Vertriebsrisiko der Händler mitversichert ist. Kein Versicherungsschutz besteht, wenn das Produkt, die Verpackung oder die Dokumentation vom Vertriebshändler abgeändert wird.

Die Regelung über eine Freistellungserklärung hat für den Produkthaftpflichtversicherer gegenüber dem Einschluss des Vertriebspartners als mitversicherte Person den Vorteil, dass auf diese Weise eine potentielle Zuständigkeit amerikanischer Gerichte in eventuell auftretenden deckungsrechtlichen Fragen vermieden wird. Der Haftpflichtversicherer wird der ersten Variante daher immer den Vorzug geben.

### 2.3 Niederlassungen und Betriebsstätten in den USA

Unterhält der Versicherungsnehmer Betriebsstätten oder sogar selbstständige Niederlassungen in den USA, wird dessen Versicherungsbedarf in der Regel über ein sogenanntes Internationales Programm gestaltet. Dabei werden in den Ländern, in denen das Unternehmen durch Tochterunternehmen oder Niederlassungen aktiv ist, sogenannte Lokaldeckungen installiert. Diese Lokaldeckungen<sup>2</sup> sind mit einer Versicherungssumme ausgestattet, die für die zu erwartenden Frequenzschäden ausreichend ist. Im Anschluss an diese Lokaldeckungen wird ein zentraler, sogenannter Master Cover – im deutschen Sprachgebrauch auch „Globale Anschlussdeckung“ genannt – installiert, der die Lokaldeckungen bis zur benötigten bzw. gewünschten Versicherungssummenhöhe ergänzt. Die Konstruktion ist schematisch in Abbildung 1 dargestellt.

#### Beispiel für die Struktur eines internationalen Versicherungsprogramms

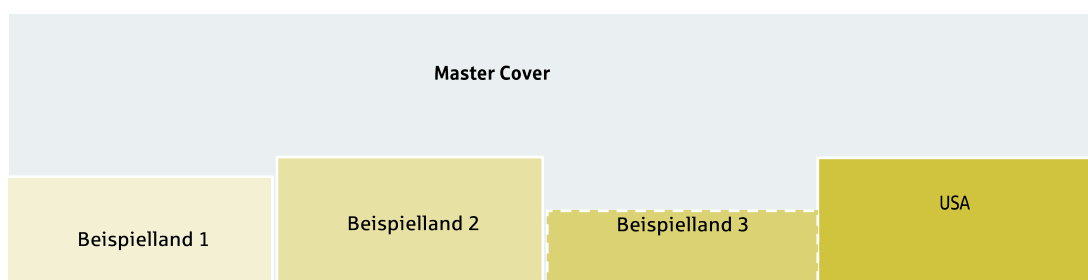


Abb. 1

<sup>2</sup>Mit den Lokaldeckungen wird natürlich nicht nur das Produkthaftpflichtrisiko, sondern auch das lokale Betriebsstättenrisiko versichert.

Die Steuerung eines internationalen Programms stellt hohe fachliche und administrative Anforderungen an die Organisation eines Versicherers. Neben den versicherungstechnischen Spezifika der verschiedenen lokalen Versicherungsmärkte sind rechtliche, regulatorische und fiskalische Aspekte zu beachten. Voraussetzung für das Management eines internationalen Programms ist daher, dass die Organisation des programmführenden Versicherers Zugriff auf ein geeignetes internationales Netzwerk hat.

Die Steuerung eines internationalen Programms stellt hohe fachliche und administrative Anforderungen an die Organisation eines Versicherers. Neben den versicherungstechnischen Spezifika der verschiedenen lokalen Versicherungsmärkte sind rechtliche, regulatorische und fiskalische Aspekte zu beachten. Voraussetzung für das Management eines internationalen Programms ist daher, dass die Organisation des programmführenden Versicherers Zugriff auf ein geeignetes internationales Netzwerk hat.

Versicherungstechnisch wird der Anschluss des Master Covers an die unterliegenden Deckungen durch sogenannte DIC/DIL-Regelungen<sup>3</sup> gesteuert (siehe Info-Kästen auf Seiten 9 und 10).

Mittlerweile ist es marktüblich, globale Anschlussdeckungen als Kongruenzdeckungen anzubieten. Unter einer solchen Konstruktion – oft mit dem englischen Begriff “Reversed DIC” bezeichnet – werden die Bedingungsinhalte der Lokalpolice, die über den Bedingungsumfang des Master Covers hinausgehen, in diesen übernommen (s. Seite 10, Abb. 5). Zur Gestaltung einer Reversed DIC-Deckung ist daher eine genaue Kenntnis der unterliegenden Deckung zwingend erforderlich.

In den USA finden die sogenannten “Commercial General Liability” (kurz CGL) Bedingungen weitverbreitete Anwendung. Bei diesem Bedingungsnetzwerk handelt es sich um einen vom ISO für den US-amerikanischen Markt entwickelten Standard zur Versicherung von Betriebs- und Produkthaftpflichtrisiken, der – zumindest materiell – einheitlich oder ähnlich von allen Versicherern in den USA angeboten wird. Das Wording der CGL-Musterpolice wird regelmäßig durch die ISO geprüft und gegebenenfalls angepasst. Neben den CGL-Musterbedingungen hat das ISO eine Vielzahl von Sonderklauseln wie zum Beispiel das im vorherigen Abschnitt erwähnte Vendors Endorsement entwickelt, mit denen die Standardbedingungen an die spezifischen Bedürfnisse des Versicherungsnehmers angepasst werden können.

Der Deckungsumfang einer CGL-Police entspricht nicht in allen Bereichen dem der im deutschen Markt gebräuchlichen AHB, auf denen in der Regel die Ausgestaltung der Bedingungen des Master Covers aufbaut. Beispielsweise ist in der CGL-Police unter bestimmten Um-

---

<sup>3</sup> DifferenceinConditions/DifferenceinLimits= Bedingungs- /Deckungssummendifferenz



ständen die Gebrauchsunfähigkeit von Sachen, die auf Mängel der gelieferten Produkte zurückzuführen ist, mitversichert. Dieser mit dem Begriff "loss of use" bezeichnete Schadentyp ist in einem AVB BHV-basierten Bedingungsmerk grundätzlich nicht versichert.

Weiterhin ist zu beachten, dass sich die Versicherungsfalldefinition der Grunddeckung von der des Master Covers unterscheiden kann. So existieren zum Beispiel zwei Versionen der CGL-Police. Neben dem ursprünglichen Konzept, das als Versicherungsfalldefinition das Schadenereignis (occurrence) vorsieht, gibt es seit 1986 auch eine auf dem Anspruchserhebungsprinzip (Claims made) basierende Version der CGL-Police. Diese findet vor allem Anwendung bei der Versicherung von Risiken mit ausgeprägtem Spätschadenpotential, etwa dem von Pharmaunternehmen.

### Beispiele für DIC/DIL-Konstruktionen

Die **Bedingungs-differenzdeckung** – englisch Difference in Conditions (DIC) – bietet den Versicherungsschutz des Masters auch für die lokalen Polices, falls der Versicherungsschutz darin weniger weitgehend ist. Es gelten dann die Bedingungen des Masters.

#### Master Cover: Bedingungs-differenzdeckung



Abb. 2

#### Master Cover: Summendifferenzdeckung



Abb. 3

Bei der **Summendifferenzdeckung** – englisch Difference in Limits (DIL) – hebt der Master Cover die Versicherungssumme der lokalen auf die Summe des Masters Covers zu dessen Bedingungen an

Ist eine sogenannte „Step-down“- oder „Drop-down“-Funktion für den Master Cover vereinbart, dann steht nach Erschöpfung der lokalen Police die Versicherungssumme aus der Differenzdeckung des Master Covers für weitere lokale Schäden von Grund auf zur Verfügung.

**Master Cover: Drop-down-Klausel**

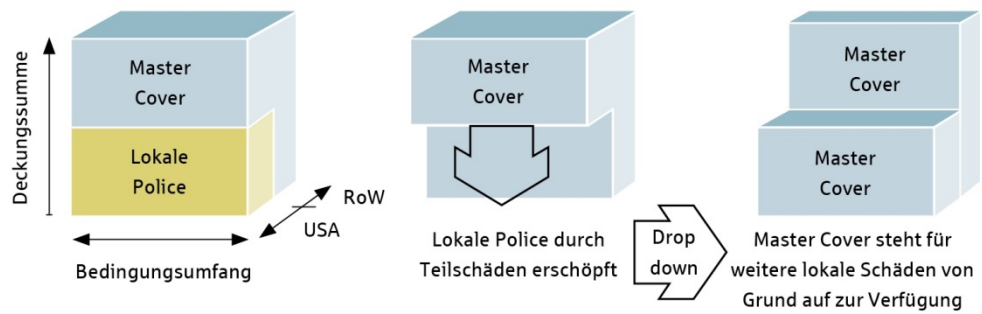


Abb. 4

Die **Kongruenzdeckung** – englisch Reversed DIC – bietet den Versicherungsschutz der lokalen Policen für die dort versicherten Unternehmen auch für den Master Cover, falls der Versicherungsschutz weitgehender ist. Es gelten in diesem Fall die Bedingungen der lokalen Policen

**Master Cover: Kongruenzdeckung**

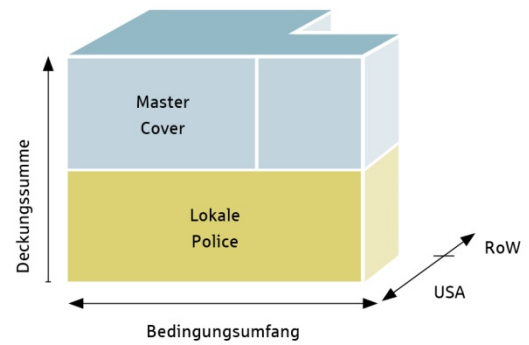


Abb. 5

**Master Cover: Erweiterte Kongruenzdeckung**

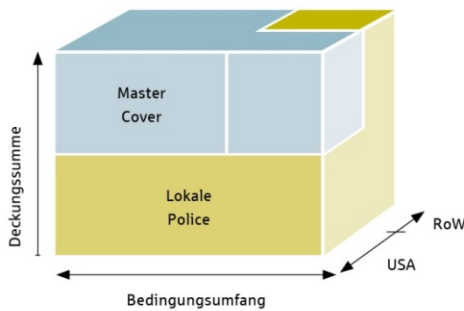


Abb. 6

Eine **erweiterte Kongruenzdeckung** weitet den Versicherungsschutz der lokalen Policen für die im Master versicherten Unternehmen für das jeweilige Programmland aus.

RoW = Rest of World

Häufig werden die Versicherungssummen der CGL- Deckung mit einer sogenannten excess liability form oder Umbrella Police aufgestockt. Der Begriff "Umbrella" wurde geprägt, weil die entsprechende Versicherungssumme als Aufstockung für verschiedene unterliegende Versicherungen zur Verfügung steht, wobei es sich typischerweise um Haftpflichtversicherungen handelt, zum Beispiel "commercial auto liability" oder "employers liability"-Deckungen.

Bei dem Aufsetzen einer Anschlussdeckung auf eine solche Umbrella Police mit einer Reversed DIC-Regelung wären diese Versicherungen neben anderen „unerwünschten“ Bedingungelementen grundsätzlich von der Höherdeckung im Rahmen des Master Covers mit umfasst. Um dem zu begegnen werden Kongruenzdeckungsregelungen unter Einschluss von US-Lokaldeckungen immer mit den folgenden Ausschlüssen ergänzt:

- Asbest
- Auto Liability (Kfz-Haftpflicht)
- Employers Liability (Arbeitgeberhaftpflicht)
- Employers Practise Liability (EPLI<sup>4</sup>)
- Environmental impairment (Umwelthaftpflicht)
- Medical Malpractice (Arzthaftpflicht)
- Punitive/Exemplary damages (Entschädigungsleistungen mit Strafcharakter)
- Luft-/Wasserfahrzeug-/Raumfahrzeug und offshore Risiken
- Lokale Pflichtversicherungen
- Loss of use (Haftpflicht aus Nutzungsausfall)
- Product guarantee (Produktgarantie)
- Professional Indemnity (PI), Errors & Omissions - E&O (Berufshaftpflicht)
- Pure Financial Losses (reine Vermögensschäden)
- Recall (Rückrufdeckungen)
- Risiken, die in der vorangehenden Lokaldeckung sublimitiert sind
- Strahlenrisiken
- Terrorismus
- Toxic Mold (Haftpflicht wegen Schäden im Zusammenhang mit Schimmelbefall von Gebäuden)
- Workers' Compensation (Arbeiterunfall)

---

4 EPLI-Deckungen gewähren Versicherungsschutz für den Arbeitgeber gegen Haftpflichtansprüche von Arbeitnehmern im Zusammenhang mit diskriminierendem Verhalten am Arbeitsplatz, rechtswidriger Kündigung des Arbeitsverhältnisses. Versichert ist in der Regel die Haftpflicht des Unternehmens und die der Führungskräfte.

### WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN

Die Deutsche Rück AG begleitet Themen, die die Branche bewegen – wie die US-Produkt-haftpflichtversicherung. Unseren Kunden bieten wir gerne umfassendere Informationen an. Sprechen Sie uns an!

## Ihre Ansprechpartner

Dr. Oliver Lamberty  
Abteilungsleiter  
HUK/Spartenmanagement  
Telefon +49 211 4554-162  
Telefax +49 211 4554-286  
oliver.lamberty@deutscherueck.de

Veronika Kremer  
Senior Referentin  
HUK/Spartenmanagement  
Telefon +49 211 4554-139  
Telefax +49 211 4554-286  
veronika.kremer@deutscherueck.de

### DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

Hansaallee 177  
40549 Düsseldorf  
Telefon +49 211 4554-01  
Telefax +49 211 4554-199  
info@deutscherueck.de  
www.deutscherueck.de