

GUARANTEE JOURNAL

Eine Information der Guarantee Advisor Group

GUARANTEE
ADVISOR GROUP



Hasenclever + Partner*

Ausgabe 03.22

ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT DURCH GEHALTS-EXTRAS (BENEFITS)

Die Alterung der Gesellschaft ist auch im Arbeitsmarkt angekommen. Es hat ein Wandel vom sog. Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt stattgefunden. Die Unternehmen müssen ihre Attraktivität als Arbeitgeber stärken. Gehaltsextras oder Benefits sind hierfür ein wirksames Instrument. Die Versicherungswirtschaft bietet eine Vielzahl von Benefits an, die teilweise gut mit einander kombinierbar sind (siehe Graphik).

Dabei ist es von großer Bedeutung, welche Benefits angeboten und wie sie kommuniziert werden. Ein Benefit, was vielleicht gerade ein Vogue ist oder mit dem andere Unternehmen gute Erfahrungen gemacht haben, wird nicht unbedingt zum gewünschten Erfolg führen, wenn es nicht dem Bedarf und den Erwartungen der eigenen Belegschaft entspricht.

VIELMEHR SOLLTEN VORAB EINIGE GRUNDÜBERLEGUNGEN ANGESTELLT WERDEN.

? Welches Budget steht für die Benefits zur Verfügung?

? Sollen die angebotenen Leistungen rein arbeitgeberfinanziert sein oder sollen sich die Arbeitnehmer*innen beteiligen?

? Was ist der Bedarf der Belegschaft?

Einer der wesentlichen Vorteile der versicherungsförmigen Benefits über den Arbeitgeber sind hohe Rabattierungen und deutlich vereinfachte Zugangswege zum Versicherungsschutz: Stichwort: Gesundheitsprüfung. Gerade hier besteht jedoch ein Spannungsfeld zwischen Erwartungen der Mitarbeiter auf der einen und Versicherungslösungen auf der anderen Seite – Individualität der Benefits vs. Einheitliche Lösung! Sind kol-

lektive Lösungen, z.B. Absicherung der gesamten Belegschaft oder von größeren Mitarbeitergruppen, angedacht, bieten Versicherungsgesellschaften häufig Versicherungsschutz mit nur sehr geringer oder sogar keiner Gesundheitsprüfung. Im Extremfall können somit auch Mitarbeiter mit Vorerkrankungen entsprechenden Versicherungsschutz erhalten.

WIE SOLL DIE KOMMUNIKATION UND ADMINISTRATION DER BENEFITS ERFOLGEN?

Digitale Meetings sowie mobiles Arbeiten sind aufgrund der Pandemie für viele Unternehmen zur Selbstverständlichkeit geworden und nach Corona nicht mehr wegzudenken. Sie sind ein

Sinnbild für die neue Arbeitswelt und die Erwartungen der Belegschaften. Der Erfolg eines Benefits wird auch davon abhängen, wie diese kommuniziert und verwaltet werden. Portalzugänge, APP's oder auch Onlineberatungen sollten zentraler Bestandteil des Angebotes sein.

MR



„Jede Benefit-Strategie sollte so individuell sein, wie Ihr Unternehmen. Sprechen Sie Ihren Versicherungsmakler an und erarbeiten Sie gemeinsam mit ihm IHRE Strategie!“



INTERVIEW BÄCKEREIKONZEPT

Ein Interview mit Karsten Hartwig, Geschäftsführung der Helmig & Partner GmbH und Co. KG

GA-Journal: Herr Hartwig, Sie beschäftigen sich vornehmlich mit Unternehmen aus der Backbranche. An welchen Stellen gibt es Ihrer Erfahrung nach oft Lücken im Versicherungsschutz?

Karsten Hartwig: Wir erkennen bei neu gewonnenen Mandaten häufig, dass Betriebsunterbrechungsversicherungen nur für den Produktionsstandort, nicht aber für die Verkaufsstellen abgeschlossen wurde. Oft ist zudem nur die Gefahr Feuer versichert und beispielsweise keine Absicherung bei Schäden durch Leitungswasser vorhanden. Besonders in angespannten Zeiten wie jetzt, kann der Ausfall einer Filiale mit hohem Umsatzvolumen jedoch gravierende Auswirkungen haben.

GA-Journal: Welche Deckungsinhalte zeichnen den speziell von Ihrem Hause angebotenen Versicherungsschutz aus?

Hartwig: Über unser Konzept sind die Deckungsbausteine Sachwerte, also Gebäude, Einrichtung und Vorräte, sowie die Ertragsausfallversicherung aufgrund Seuchengefahr obligatorisch. Hier bieten wir in der Regel eine sogenannte Allgefahrendeckung. Ergänzt werden kann der Versicherungsschutz mit einer Betriebshaftpflicht-, einer Betriebschließungsversicherung aufgrund von Seuchen inkl. COVID 19, einer Transport- sowie einer Vertrauensschadenversicherung. Allen Bausteinen ist gemein, dass wir über unseren Rahmenvertrag den bereits guten Versicherungsschutz des Versicherers erheblich erweitert haben. Beispielsweise sei hier die hohe Bargelddeckung für Einbruch- und Beraubungsschäden von bis zu EUR 300.000,- oder die Deckungssumme in der Betriebshaftpflichtsparte von EUR 20.000.000,- genannt.

GA-Journal: Wie schließen Sie in der Sach- und Ertragsausfalldeckung eine Unterdeckung bei Ihren Mandanten aus?

Hartwig: Wir setzen in diesem Bereich auf Höchstentschädigungsgrenzen, die wir so kalkulieren, dass auch für den größten Standort im Schadenfall eine ausreichend hohe Entschädigungssumme zur Verfügung steht. In den meisten Fällen ist das ein Produktionsstandort. Jährlich werden Meldebögen bei den Mandanten angefordert, über den neben dem Umsatz auch getätigte Zusatzinvestitionen abgefragt werden. Nach Eingang dieser Meldebögen wird jeder Vertrag geprüft und ggf. nachkalkuliert.

Dabei ist zu beachten, dass eine Betriebsunterbrechungsversicherung nicht den Umsatzausfall kompensiert, sondern entgangene Gewinne und fortlaufende Kosten für den Haftzeitraum. Zudem ist der Versicherte in der Pflicht, den entstandenen Schaden möglichst umfangreich zu mindern – spricht möglichst schnell wieder Umsatz zu generieren. Die Höchst-

entschädigung muss also nicht den kompletten Umsatz des gedeckten Haftungszeitraumes abdecken. Viel entscheidender ist, die notwendigen Mittel für diesen Zeitraum zu kalkulieren. 18 Monate Haftzeit sind daher aus unserer Sicht zu gering angesetzt, 24 Monate sind schon realistischer, insbesondere wenn die Logistik schwierig ist, behördliche Wiederaufbaubeschränkungen zu erwarten sind oder der Umsatz 20 Millionen Euro überschreitet, empfehlen wir, auch darüber hinausgehende Zeiträume abzuschließen.

GA-Journal: Welche Beitragssumme sollte ich für eine ordentliche Absicherung in etwa einplanen?

Hartwig: Die Bereiche Haftpflicht-, Betriebsunterbrechungs-, Inventar- und Gebäudeversicherung sowie entsprechende Zusatzdeckungen kosten etwa zwei bis vier Promille vom Umsatz im Jahr. Liegt man deutlich darunter oder darüber, sollte eine Überprüfung des Versicherungsschutzes erfolgen, da diese Indikatoren i.d.R. ein Zeichen für Über- oder Unterdeckungen oder auch für zu teure Verträge sind.

GA-Journal: Können Sie uns etwas über den Versicherer verraten, mit dem Sie hier zusammenarbeiten?

Hartwig: Wir arbeiten hier abhängig von der Unternehmensgröße unserer Mandanten mit verschiedenen Risikoträgern zusammen. Den „einen“ Versicherer gibt es also nicht.

Allen ist aber gemein, dass es sich um namhafte deutsche Unternehmen mit guter Bonität handelt, die langjährig und intensiv mit uns zusammenarbeiten. Teilweise hat man unserem Hause die vollständige Risiko-besichtigung und Bewertung und abschließende Kalkulation anvertraut. Dieses hohe Vertrauen der Risikoträger gilt ja auch gegenüber anderen Mitgliedern der GA-Group für andere Deckungskonzepte. Hier zeigt sich die hohe und im Markt anerkannte Fachkompetenz unserer Mitglieds-häuser.

Abschließend sei auch erwähnt, dass wir mit allen Partnernversicherern funktionierende und zielführende Workflows für den Schadenbereich abgestimmt haben.

GA-Journal: Herr Hartwig, vielen Dank für das Gespräch.



„Besonders in angespannten Zeiten wie jetzt, kann der Ausfall einer Filiale mit hohem Umsatzvolumen jedoch gravierende Auswirkungen haben.“

ASPEKTE BEI DER ABWICKLUNG VON PRODUKTVERMÖGENSSCHÄDEN

ein (vereinfachtes) Fallbeispiel aus dem Anlagenbau

Die deutsche Firma A. stellt Isolatoren für den energietechnischen Anlagenbau – insbesondere für Umspannungswerke und Überlandleitungen – her und vertreibt diese weltweit. Für eine Umspannungsanlage nahe Helsinki werden durch den belgischen Anlagenbauer V. 50.000 Spezialanfertigungen geordert, für einen finnischen Anlagenbetreiber O. verbaut und durch diesen in Betrieb genommen. Wenngleich Isolatoren der spezifischen Bauart in der Regel eine Lebensdauer von rd. 20 Jahren haben, kommt es nach 3 Jahren zu seriellen Ausfällen, die den Austausch der betroffenen Komponenten erforderlich machen. Ergebnis von durch den Hersteller sofort eingeleiteter Materialuntersuchungen ist, dass an 2 von 5 gelieferten Tranchen fehlerhafte Keramiklegierungen nachgewiesen werden können und der Austausch von 20.000 Teilen in Erwägung gezogen wird, um weiterhin einen reibungslosen Betrieb der Anlage zu gewährleisten. Der eventuelle Austausch soll während der Dauer einer ohnehin geplanten Routineüberprüfung der Anlage erfolgen.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollte, obwohl noch keine Kostenforderungen an A. herangetragen wurden, der mögliche Schaden an den Versicherer gemeldet werden, damit die weitere Vorgehensweise gemeinsam mit diesem und einem heranzuziehenden Gutachter abgestimmt und die Maßnahmen im Einvernehmen durchgeführt werden können.

An dieser Stelle, sind wir als Versicherungsmakler gefordert, die Schadenregulierung zu begleiten, um mögliche Fehler in der Regulierung - die in der Regel auf mangelnde Erfahrung der Regulierer und Gutachter zurückzuführen sind - zu vermeiden. Die Gemengelage der unterschiedlichen Interessen (Besteller, Montage, Produzent, Versicherer) sollte so berücksichtigt werden, dass zum einen der Schaden möglichst gering gehalten wird, berechnete Ansprüche befriedigt werden und die bestehenden Lieferbeziehungen auch zukünftig partnerschaftlich fortgeführt werden können – gefordert sind mithin durchaus mediatorische Fähigkeiten, getragen von der Erkenntnis, die richtigen Dinge zum richtigen Zeitpunkt zu kommunizieren und für deren reibungslose Durchführung zu sorgen.

Bei der Abwägung der Interessen kann es durchaus auch sinnvoll sein, möglichst schnell zu einem für alle Seiten tragbaren Vergleich zu kommen (auch ohne, dass der Anspruchsteller vom Umfang der versicherten Kosten Kenntnis erhält).

UNSERE BEISPIELHAFTES SCHADENABWICKLUNG ENTWICKELT SICH WIE FOLGT:

A. liefert fehlerfreie Ware auf Bestellung von V., die den Austausch der fehlerhaften Komponenten planmäßig unter Zuhilfenahme der O. und internationaler Subunternehmen vornimmt.

Die entstandenen Kosten stellt V. der A. in Rechnung.

Sofern im Vorfeld berechnete Abzüge zur Ermittlung des berechtigten Anspruchs nicht kommuniziert wurden, kommt es spätestens jetzt zu Differenzen. So ist es unbedingt ratsam, den sogenannten Abzug „Neu für Alt“ mit den Geschäftspartnern im Vorfeld erörtert zu haben. Dieser Abzug wird vorgenommen in dem Verhältnis in dem die vergangene Nutzungszeit der Anlage (bis zum Austausch) im Verhältnis zu der erwarteten Gesamtnutzungsdauer im mangelfreien Zustand steht. Hierdurch wird der Tatsache Rechnung getragen, dass durch die Lieferung der Neuteile eine (teilweise) längere Nutzungszeit der Gesamtanlage möglich wird.

Nach Abgleich der Einzelpositionen der Kostenaufstellung errechnet der Regulierer gemeinsam mit dem bestellten Gutachter die Versicherungsleistung unter Abzug der in Produkthaftpflichtdeckung üblichen Selbstbeteiligung.

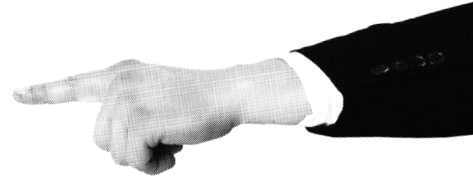
Zu klären ist abschließend, ob der Versicherer direkt an den Anspruchsteller auszahlt oder aber an den Versicherungsnehmer - dann meist mit befreiender Wirkung in den Fällen, in denen der Anspruchsteller keine Information über die bestehende Deckung oder der Versicherungsnehmer bereits an den Anspruchsteller geleistet hat.

MF

! IN DIESER PHASE DER ABWICKLUNG KÖNNTE DIE AGENDA BEISPIELSWEISE WIE FOLGT LAUTEN (GROB):

- ♥ Liegen die Voraussetzungen für einen versicherten Schaden vor (Fehlerhaftigkeit der geschuldeten Lieferungen und Leistungen)?
- ♥ Welches Kaufrecht liegt der Lieferung zu Grunde?
- ♥ Welche Forderungen / Ansprüche können seitens der Besteller geltend gemacht werden (dem Grunde / der Höhe nach)?
- ♥ Darstellung des möglichen Deckungsumfanges (Aus- und Einbaukosten)
- ♥ Analyse der Interessenlage und Erwartungshaltung der beteiligten Parteien
- ♥ Strategische Überlegungen: Wer kommuniziert was, wann mit wem?

FINANCIAL LINES – WAS IST DAS?



Der in den angelsächsischen Ländern (insbes. in den USA) verwendete, inzwischen auch in Deutschland gängige Bezeichnung, „Financial Lines“ für bestimmte Versicherungsprodukte setzt sich zusammen aus den Begriffen „financial loss“ (Vermögensschäden) und „insurance lines“ (Versicherungssparten).

Wie die Übersetzung schon vermuten lässt, umfasst diese Versicherungslösung den Schutz vor betrieblichen Vermögensschäden. Personen- oder Sachschäden sowie daraus resultierende Vermögensschäden sind nicht Gegenstand von Financial Lines.

Die Directors & Officers Versicherung (D&O), welche auch Organ- oder Management-Haftpflichtversicherung genannt wird, ist zweifellos das Kernprodukt dieser Sparte. Zum Umfeld der D&O-Versicherung gehören unterschiedliche Vermögensschaden- und Rechtsschutz-Versicherungen, mit denen sich die D&O überschneidet, ergänzt oder auch abgrenzt.

Hierzu gehören zum Beispiel die **Rechtsschutzsparten**, wie Selbstbehalts-, Anstellungsvertrags-Rechtsschutz- und Straf-Rechtsschutz-Versicherung sowie der Vermögensschaden-Rechtsschutz. Die Produktpalette der Financial Lines umfasst darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Vermögensschaden-Deckungen. **Hierzu zählen insbesondere:**

PROSPEKTHAFTUNGSVERSICHERUNG – Emittenten unterliegen im Rahmen der Wertpapieremission der strengen Haftung des Wertpapierhandelsgesetzes sowie des Börsengesetzes für fehlerhafte oder unterlassene Kapitalmarktinformationen. Für etwaige Schadenersatzforderung kann eine Prospekthaftungsversicherung Deckung bieten.

VERTRAUENSCHADENVERSICHERUNG (Crime/Financial Fidelity) - Die Vertrauensschadenversicherung schützt Unternehmen vor Vermögensschäden, die durch vorsätzliche unerlaubte Handlungen von Vertrauenspersonen verursacht werden. Unter Vertrauenspersonen versteht man in diesem Zusammenhang sämtliche Mitarbeiter des versicherten Unternehmens: Vorstände, Geschäftsführer bis hin zu Aushilfen und Zeitarbeitern. Mittlerweile zählen auch externe Dienstleister und Fremdpersonal zu den Vertrauenspersonen, sofern diese im Auftrag des versicherten Unternehmens tätig sind. Hierzu zählen u.a. auch IT-Dienstleister, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Einige Versicherer bieten sogar Deckung für von Dritten verursachten mittelbaren Schäden, wie z. B. im Falle eines „Fake President Fraud“.

SPEZIALKONZEPTE FÜR PRIVATE EQUITY GESELLSCHAFTEN UND INVESTMENT MANAGER – Für Private Equity Gesellschaften als auch Investment Manager wurden spezielle Deckungskonzepte entwickelt. Diese berücksichtigen die individuellen Bedürfnisse dieses Kundensegmentes, um beispielsweise Versicherungsschutz für Investment Manager und deren Fonds zu gewährleisten.

ENTFÜHRUNGS- UND ERPRESSUNGSVERSICHERUNG (KR&E) – Die Entführungsversicherung (auch Lösegeldversicherung oder Kidnap-& Ransom-Versicherung genannt) ersetzt unter anderem die Kosten für eine professionelle Krisenberatung sowie Lösegeldzahlungen.

W&I-VERSICHERUNG (Warranty & Indemnity) – Die Warranty-and-Indemnity-Versicherung ist eine Versicherung im Feld der M&A-Transaktionsversicherungen, die wie andere Versicherungen in diesem Segment der Absicherung von Garantien, Gewährleistungen und Freistellungen aus dem Kaufvertrag dient.

CYBER VERSICHERUNG – Das wesentliche Leistungsmerkmal einer Cyber-Versicherung sind die Assistance-Leistungen im Schadensfall. Insbesondere die 24-h-Hotline zur Meldung von Cyber-Vorfällen. Cyber-Versicherungen dienen nicht nur dazu, den direkten Schaden auszugleichen, den der Angriff verursacht hat, sondern vor allem für die Kosten aufzukommen, die mit der vollständigen Wiederherstellung der Geschäftstätigkeit verbunden sind. **Dazu gehören die Kosten für**

- ♥ die Wiederherstellung und die Reparatur der IT-Systeme,
- ♥ die Beauftragung externer Computer-Forensik-Analysten,
- ♥ die Beauftragung spezialisierter Anwälte,
- ♥ professionelles Krisenmanagement und PR,
- ♥ Kreditschutz- und Kreditüberwachungsservices,
- ♥ die strafrechtliche Verteidigung (Internet-Straf-Rechtsschutz),
- ♥ die notwendigen Mehrkosten zur Fortführung des Business.

Die Anbieter stellen den Versicherungsnehmern dabei unmittelbar technischen Support durch Incident-Response- und IT-Forensik-Dienstleister zur Verfügung. Eine schnelle Reaktion im Schadensfall ist vor dem Hintergrund der Schadenminderung auch im Interesse der Versicherungsgesellschaft. Für das betroffene Unternehmen kann die unmittelbare technische Unterstützung bei der Abwehr einer Bedrohungslage oder der Analyse eines Cyber-Vorfalles von sehr großer Bedeutung sein.

BG



Zwischen den Wegen 19, 58239 Schwerte, Fon 02304/9666-19
info@guarantee-advisor-group.com, www.guarantee-advisor-group.com



Hasenclever + Partner*

Otto-Brenner-Straße 201, 33604 Bielefeld, Fon 0521/557374-0, Fax 0521/557374-44
info@hasenclever.de, www.hasenclever.de

IMPRESSUM

Sie haben Fragen zu diesen oder anderen Themen? Rufen Sie uns an – wir informieren Sie gern. Oder besuchen Sie uns im Internet unter: www.guarantee-advisor-group.com. Das Guarantee Journal erscheint dreimal jährlich. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Guarantee Journals. Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, sind untersagt.