

[RMK report]

Sicherheitsexpertise

Die RMK-Sicherheitsexpertise – Alleskönner oder doch Wolpertinger?

Was haben Kunden wie Adler, KAESER, PUMA, Schwan-STABILO oder OLYMP gemeinsam?

Sie sind alle Kunden von RMK und haben sich alle für den gleichen Einstieg in eine langfristige Geschäftsbeziehung über die RMK-Sicherheitsexpertise entschieden. Im nachstehenden RMK-Report zeigen wir auf, wie das funktioniert.

[**Unser Anspruch: Wir schaffen Entscheidungsgrundlagen, Brust oder Keule, Bauch oder Fakten!**]

Auf Basis eines Prüfmandats stellen wir Ihr Versicherungskonzept auf den Prüfstand und führen ein Versicherungsaudit für Sie durch. Geprüft wird u. a. die Großscha-

dentauglichkeit, der Grad der gewählten Risikofinanzierung (Über- oder Unterversicherung), die Qualität des Versicherungskonzepts und – sehr wichtig – ob die Prämie, wie vermutet, tatsächlich marktgerecht verhandelt wurde. Die Ergebnisse und Vorschläge zur Verbesserung werden transparent aufbereitet, präsentiert und erläutert. Je nach erreichtem Ergebnis ist auf Basis der Faktenlage eine sachgerechte Entscheidung über das künftige Konzept und des Betreuers möglich. Wir liefern hierfür die notwendigen **Zahlen – Daten – Fakten**.

Beim Prüfmandat handelt es sich um einen projektbezogenen Auftrag, der mit der Ergebnispräsentation endet. Vor der Diagnose steht eine umfassende Analyse der Risiken, auf deren Grundlage eine Be-

wertung der unternehmensspezifischen Risiken vorgenommen werden kann. Dieser Teil ist besonders herausfordernd, denn nur wenn Risiken erkannt werden, können sie beherrscht bzw. geeignete Maßnahmen ergriffen werden. Selbstredend steht hierbei das Thema Versicherungen als Fremdfinanzierungsinstrument am Ende der Lösungskette. Versicherung kann bekanntermaßen Risiken nicht verhindern, sondern allenfalls den finanziellen Schaden mildern. Also nicht die übliche Produktverkaufsstrategie „*Risiko erkannt – Versicherung abschließen – fertig*“, sondern eher „*erst wenn uns keine geeignete Maßnahme zur Risikovermeidung oder -verminderung einfällt, kommt das Instrument der Fremdfinanzierung/ Versicherung in Betracht*“. Unser Ziel ist es, mit Ihnen auszuloten, wo letztlich Ihre unternehmensspezifischen Grenzen für eine Eigenfinanzierung von Risiken verlaufen. Dies hängt vom Risiko und natürlich ganz entscheidend von der jeweiligen Unternehmenssituation ab.

RMK hat sich mit seinem **Expertenteam** auf die Anforderungen des Mittelstandes konzentriert. Wir sind überzeugt, dass Spitzenleistungen nur erbracht werden können, wenn man sich spezialisiert und das tun wir. Unsere Zielgruppe ist der gehobene Mittelstand, dem der Standard nicht ausreicht; also dort, wo individuelle Konzepte ausgerichtet auf das jeweilige Anforderungsprofil verlangt und gefordert werden. Customer



Im Brennpunkt: Die „RMK-Sicherheits-expertise“ – Alleskönner oder doch Wolpertinger? Wir zeigen auf, wie wir Kosten einsparen und dabei Mehrwerte bei zusätzlicher Sicherheit schaffen!

designed, unser Markenzeichen. Dazu bedarf es einer gewissen Unternehmensgröße unserer Auftraggeber, die es uns ermöglicht, individuelle Konzepte mit den Risikoträgern auszuhandeln. Unsere Kernkompetenz: „Wir führen keine Konfektionsgrößen, sondern wir können nur Maßanzüge“. Eine komfortable Marktnische, unser Wohnzimmer in dem wir uns wohl und heimisch fühlen und keine Marktbegleiter fürchten.

Wir erstellen **Exklusivkonzepte** für unsere Mandanten mit hoher Beratungskompetenz bei höchster Produktqualität zu konsequent verhandelten Marktpreisen. Dass dies dennoch zu Kosteneinsparungen führt, führen wir auf die Qualität unserer Datenaufnahme und der Aufbereitung der Ausschreibungsunterlagen zurück. Die Lösung ist simpel: Wir erzeugen Transparenz, das schafft Sicherheit und minimiert sogenannte Sicherheitszuschläge bei der Prämienkalkulation. Zusätzlich schaffen wir finanzielle Ressourcen, indem auf unnötige Versicherungspolizen (Modell Vollkasko) verzichtet wird und stattdessen eine bewusste risikoadäquate Absicherungsstrategie gewählt wird. Ein Instrument sind hier Amortisa-

tionsberechnungen bei Frequenzschäden unter Berücksichtigung der internen und externen Kosten.

Am Anfang des Prozesses sollten sie sich deshalb die Frage beantworten, wie Sie ihre Risiken bzw. Absicherungsstrategien künftig managen wollen. Aktives managen bedeutet aus unserer Sicht dabei zunächst einen höheren zeitlichen Invest bei optimierten Ergebnissen, sprich einen „getunten ROI“. Wir arbeiten professionell und gehen sehr sorgsam mit Ihren Ressourcen um, dennoch hängt die Qualität unserer Arbeit ganz unmittelbar von Ihrer Unterstützung und Ihrem Engagement ab.

Für unser Hauptprodukt **RMK-Sicherheits-expertise** mittels Prüfmandat beträgt die Projektdauer ca. 6 - 8 Wochen, vor allem dann, wenn wir mit einer Marktausschreibung beauftragt werden. Wesentlich weniger Zeitbedarf erfordern die Produkte „Policencheck“, „Claims-Day oder Großschadenstresstest“, sowie die Risikotagesanalyse „Risk-Day-Trading kurz RDT“, die uns einen Einblick ins Unternehmen aus der Helikoptersicht ermöglicht. Häufig werden die beiden letztgenannten Produkte vorgeschaltet,

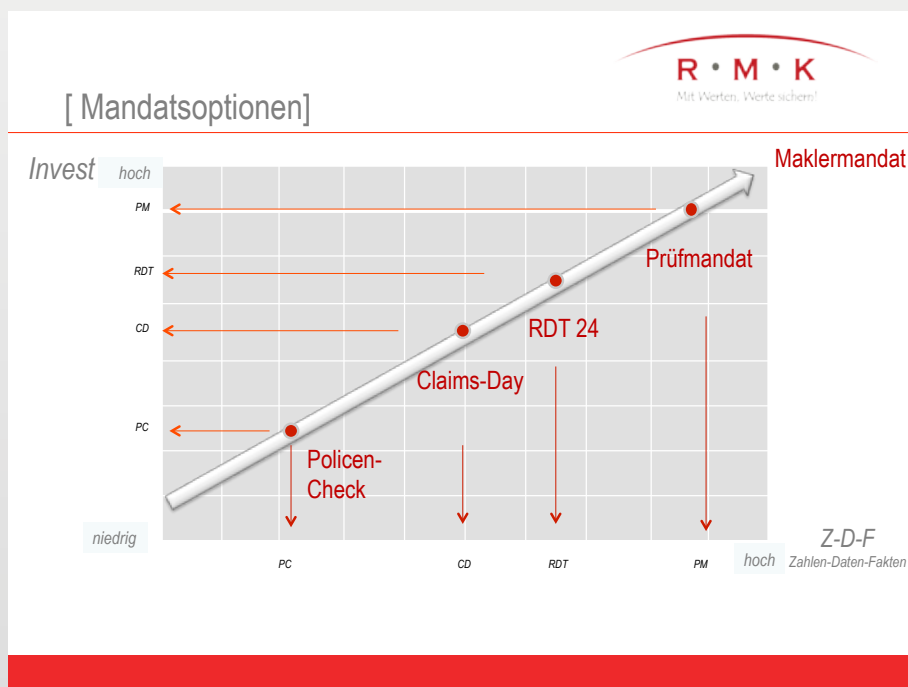
um auszuloten, ob Handlungsbedarf besteht und wenn ja in welchem Ausmaß. Dies dient der Anamnese bzw. der Einschätzung, wie „krank“ der Patient tatsächlich ist!

[Auszug der untersuchten Risikofelder einer RMK-Sicherheitsexpertise (Prüfmandat)]

- ❑ Sachsubstantrisiken mit Bewertung der vorhandenen Sachwerte (R.I.S.A.-Gutachten)
- ❑ Rohertragsrisiken bei Betriebsausfall durch Sachgefahren oder Lieferantenausfall
- ❑ Analyse der Lieferantenabhängigkeiten mit Auswirkungen auf das Betriebsergebnis (CatNet Auswertung für jeden Standort auf der Welt)
- ❑ Wechselwirkungsszenarien in der Unternehmensgruppe („Dominoeffekte“)
- ❑ Produkthaftungs- und Rückrufszenerarien (welche Summe ist angemessen/adäquat)
- ❑ Sonderrisiken aus Verträgen, Internet, Exportrisiken, geltendes Recht etc.
- ❑ Umweltrisiken und Vermögensschadenrisiken (Cyberberrisk, Bandstillstand, loss of use)
- ❑ Managementrisiken (D&O, Entführungsrisiken, Pensionsabsicherungen)
- ❑ Bewegungsrisiken (Transport und Fuhrpark)
- ❑ Kundenausfall/Insolvenzrisiken (Forderungsabsicherung)
- ❑ Risiken aus der betrieblichen Altersversorgung (Unterdeckungen, Finanzierungslücken)

Der Fokus liegt immer auf den drei Haupt(verdächtigen)bereichen:

- ❑ Verbesserung der Deckungsqualität durch eine umfassende Konzeptüberprüfung



- ⚡ **Kosteneinsparung durch bedarfsgerechte Konzepte und durch eine qualitativ hochwertige Ausschreibung am Versicherungsmarkt**
- ⚡ **Verbesserungen in der Betreuung, sprich, die Optimierung des Service/ Dienstleistungskonzepts des Maklers**

für die gesamten Versicherungssummen gelten. Unsere R.I.S.A.-Ausarbeitung wird von den Versicherern damit als Sachverständigenauswertung anerkannt.

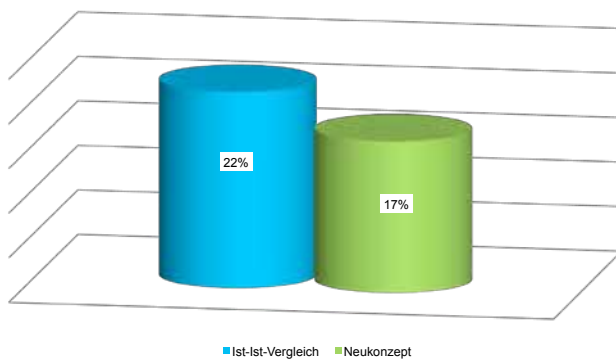
Die Deckungssummen in der Haftpflichtpolice sind häufig zu niedrig, insbesondere dann, wenn USA-Exporte getätigt

werden oder Rückrufsznenarien bestehen. Wichtige Klauseln im Bereich der Aus- und Einbaukosten wurden nicht vereinbart und waren damit nicht versichert. Hierzu eine Auswertung der häufigsten Schwachstellen in den Konzepten:

Im Ausland wird häufig das Risiko des Rohertragsausfalls bei den Vertriebstöchtern als Folge der Betriebsunterbrechung im Produktionswerk unterschätzt und unzureichend bewertet. Rückwirkungs- oder Wechselwirkungsschäden durch Ausfall eines Lieferanten, der zu einer eigenen Betriebsunterbrechung führt, waren unzureichend oder oftmals gar nicht versichert, oftmals mit gravierenden Auswirkungen der Wertschöpfungskette der gesamten Gruppe (Dominoeffekt). Lokale Besonderheiten/Risiken werden unterschätzt und nicht versichert (stellvertretend hierfür Tsunami- oder Erdbebenrisiken).

Im Bereich der Internationalen Programme wird häufig festgestellt, dass die Konzepte (LoPo/Master) nicht aufeinander abgestimmt sind oder wichtige Complianceanforderungen nicht erfüllt/umgesetzt werden. Koordinierte Programme, wo

[Studienergebnisse]



Die durchschnittliche Einsparung lag bei 22%, sprich bei einem Prämienvolumen von 250.000 € wurden 57.500 € zu viel bezahlt.

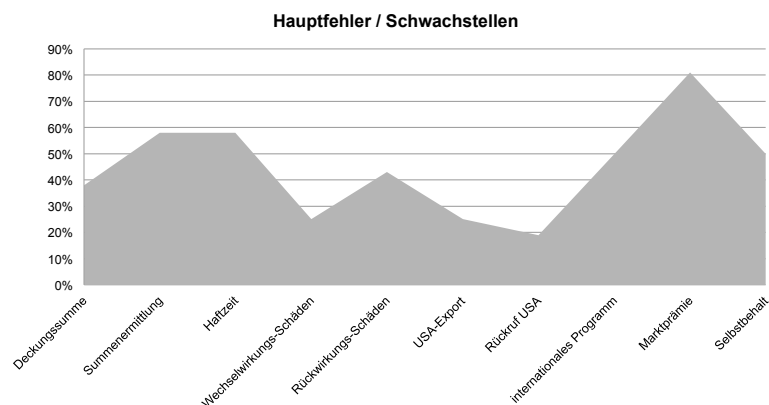
[1. Kosteneinsparung]

Komprimiert die Auszüge aus 5 Jahren RMK-Sicherheitsexpertise (Ergebnisauswertung aus 30 durchgeführten Studien unserer Zielgruppe)

[2. Konzeptverbesserung – Problemfelder]

Eine durchgeführte Studie belegt, dass 70 % aller mittelständischen Unternehmen eklatante Lücken in der Summenmittlung aufweisen. RMK hat hierzu mit den Industrierversicherern ein Summenmittlungssystem abgestimmt, was von den Versicherern anerkannt wird. Beweis: Es wird vertraglich vereinbart, dass ein 100%iger Unterversicherungsverzicht

[Studienergebnisse]



man eine Lokalpolice bei einem Fremdversicherer platziert und dann einen Master darüber setzt, erfüllen zumeist nicht die Anforderungen eines funktionierenden Internationalen Programms. Meist stellt man dies erst bei der Abwicklung eines Großschadens fest, wo dann der sogenannte Ping-Pong-Effekt auftritt und nervenaufreibend Zuständigkeitsfragen unter Stressbedingungen geklärt werden müssen.

[3. Maklerservice – Dienstleistungskonzept]

Geprüft wird, ob das internationale Maklernetzwerk den Anforderungen genügt, wie das Reporting aufgebaut ist, ob es ein Claims- oder Großschadenkonzept gibt. Welche Servicekomponenten werden angeboten, wie engagiert sich der Makler (Stichwort Interessensvertreter)? Welche Erfahrung, welches Know-how, welche Erfolge kann er vorweisen? Wie ist die Ausbildung der Mitarbeiter, welche Fachkompetenz (z. B. Juristen) wird vorgehalten? In welchen Intervallen werden Ausschreibungen durchgeführt und mit welcher Qualität und Intension? RMK hat sein Konzept auf die Anforderungen des Mittelstandes ausgerichtet. Wir bieten einen Onlinezugang zu unserem RMK-Extranet für alle nationalen und internationalen Verträge, die RMK Fuhrparksoftware C3, unsere RMK-Qualitätsstandards, das RMK-Versicherer-rating, die Aufbereitung der Vertragsübersichten in Form von transparenten

Jahresgesprächsmappen, die ein Nachschlagen in den Versicherungsverträgen überflüssig macht. Zusätzlich bieten wir Ihnen auf Anfrage Fachseminare zu ausgewählten Themen und Mitarbeiterschulungen an.

Einen besonderen Service können wir durch unsere Kooperation mit einem der größten Rückversicherer anbieten. Durch den Zugriff auf die Datenbank des Rückversicherers können wir umfassende Analysen für jeden Standort der Welt erstellen und das Gefahrenpotential im Bereich der Sachrisiken transparent aufzeigen. Also konkret: In welchem Gebiet ist das Erdbebenrisiko besonders hoch? Wie sieht es mit Überschwemmungen, Tsunami-Risiken bei Ihren Auslandstöchtern oder Ihren A-Lieferanten aus?

[4. Kosten der RMK-Sicherheits-expertise]

Für das Prüfmandat wird ein Honorar vertraglich vereinbart. Unser erklärtes Ziel ist es dabei, dass wir uns am Ende als Ihr Versicherungsmakler qualifizieren können. In diesem Fall (Mandatsübertragung) wird auf die Erhebung eines Honorars verzichtet. Der Idealfall (win/win). Worst-Case wäre kein Maklermandat. Nur in diesem Fall fällt dann das vereinbarte Honorar an und die Zusammenarbeit endet mit Abschluss des Projekts. Als zusätzliche Investitionssicherheit haben wir dabei den Baustein der Selbstfinanzierung vorgesehen, sprich das Produkt muss sich zwingend selbst finanzieren.

RMK stellt nur dann eine Honorarrechnung, wenn folgende Sachverhalte vorliegen:

- ⚡ Es wird am Projektende kein Maklermandat erteilt und
- ⚡ Die aufgezeigte Einsparung liegt über dem vereinbarten Honorar

Kommt es also zur Konstellation, dass die bisherigen Prämien so günstig im Markt verhandelt wurden, dass wir keine Prämieinsparung im Ist/Ist-Vergleich aufzeigen können, verzichtet RMK auf eine Honorarabrechnung. Im Worst-Case würden Ihnen also außer der investierten Zeit keine weiteren Kosten entstehen. Wir gehen dabei bewusst in Vorleistung und tragen aus Überzeugung das Investitionsrisiko.

[Unser Credo]

„Die Zukunft als Chance begreifen, statt sie als Bedrohung zu empfinden“. Auch wenn wir viel über Risiken geschrieben haben, geht es uns im Kern um Chancen und Wettbewerbsvorteile. Denken Sie nicht nur an den Aufwand, der damit verbunden ist, sondern malen Sie sich den besten Ausgang aus. Jede Veränderung braucht den ersten Schritt. Ergreifen Sie die Initiative und geben Sie uns eine Chance, damit wir zeigen können, was wir für Sie erreichen können. Wir werden Sie überzeugen. Versprochen.

ANSCHRIFT

Radloff, Meier & Kollegen
Versicherungsmakler GmbH
Bartholomäusstraße 26 C
D-90489 Nürnberg

KOMMUNIKATION

Fon +49 (09 11) 37 65 03-0
Fax +49 (09 11) 37 65 03-33
info@r-m-k.de · www.r-m-k.de

GESCHÄFTSFÜHRER

Versicherungsfachwirt
Manfred Radloff
Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Rudolf Meier

VERMITTLERREGISTER

IHK München
Register-Nr. D-QXUY-IAYV-85

