

[RMK report]

Neuigkeiten rund um das Versicherungswesen für Kunden & Geschäftspartner der Radloff, Meier & Kollegen Versicherungsmakler GmbH

Internationale Programme

RMK betreut seine Kunden nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Hierzu gehört die Platzierung internationaler Programme für unsere mittelständischen Kunden. Wir sind in der Lage, weltweit Versicherungsschutz über unsere Partner zu platzieren sowie eine kompetente Vorortbetreuung anzubieten. Erfahrungen, Voraussetzungen und Aktuelles haben wir in diesem RMK-Report zusammengefasst.



1. Grundsätze bei der Einrichtung internationaler Programme

Bei der Einrichtung von internationalen Versicherungsprogrammen unterscheidet man zunächst zwischen **zentralen und dezentralen** Versicherungsprogrammen. Bei zentralen Programmen wird auf die Einrichtung von lokalen Grunddeckungen in dem jeweiligen Land verzichtet. Das heißt, die Töchter gelten auf Basis von non-admitted in der deutschen Police mitversichert. Der Handlungsspielraum für derartige Programme ist begrenzt. Oftmals gibt es nationale Vorschriften, die zwingend eine Lokalpolice erfordern. Ferner sind lokale Besonderheiten einzelner Länder über ein zentrales Versicherungsprogramm nur schwer zu integrieren. Ein zentrales Programm eignet sich vor allem bei rein europäischen Auslands-tochtergesellschaften, wo über sogenannte FOS-Policen (Freedom-of-Services) Versiche-

rungsschutz über das Mutterland zentral vereinbart werden kann.

Bei den **dezentralen** Versicherungsprogrammen wird unterschieden zwischen koordinierten und integrierten Versicherungsprogrammen. Bei **koordinierten** Versicherungsprogrammen wird dem einzelnen Land überlassen, wo und bei welcher Gesellschaft Lokaldeckungen eingekauft werden können. Über die Muttergesellschaft wird dann eine Masterdeckung eingerichtet, sodass einheitlich gleichwertiger Versicherungsschutz für die gesamte Unternehmensgruppe besteht. Wichtig ist es hierbei, Vorgaben zum lokalen Versicherungsschutz, z. B. zur Höhe der Versicherungssumme, zum Grad der Absicherung der zu versichernden Gefahren, zu machen. Probleme bei einem derartigen Programm sind oftmals im Scha-

denfall zu beobachten, da eine Abstimmung zwischen Lokal- und Masterversicherer doch erhebliche Schwierigkeiten mit sich bringt.

Die meisten Vorteile bringt ein **integriertes** Versicherungsprogramm. Hier wird der Mastervertrag unter Einschluss aller Töchter mit lokal einheitlichem Versicherungsschutz beim Programmversicherer in dem jeweiligen Land eingekauft. Sprich, die Zeichnung der Lokalpolicen erfolgt über die Niederlassung des Programmversicherers.

Hierzu bedarf es aber bestimmter Voraussetzungen, die im Mittelstand oftmals am sogenannten „Landesfürstentum“ scheitern.

Die Aufgabe eines Versicherungsmaklers ist es, die Ideallinie unter dem Gesichtspunkt eines optimalen Versicherungsschutzes vor-

zustellen, gleichzeitig aber auch die individuellen Bedürfnisse des Kunden zu berücksichtigen. Dies soll heißen, ideal ist, was aufgrund der Kundenstruktur machbar und umsetzbar ist. Hierzu bedarf es Fingerspitzengefühl. Manche Dinge brauchen Zeit, um sich zu entwickeln. Ist beispielsweise das vorgestellte integrierte Versicherungsprogramm vom Handling, von der Technik und von der Qualität das anzustrebende Idealprogramm, so kann es durchaus auf diesem Weg Evolutionsstufen geben, die gemeinsam mit dem Verantwortlichen des Mutterhauses Schritt für Schritt angegangen werden. Das Programm muss zur Kundenstruktur passen und nicht umgekehrt.

2. Weitere Vorteile von Programmlösungen

Für alle Programme gilt, dass durch die Bündelung von Risiken und die damit verbundene Größe der Programme Prämienvorteile erzielt werden, die zu erheblichen Prämieinsparungen in der Gruppe führen.

Darüber hinaus werden durch ein internationales Programm Doppelversicherungen weitestgehend vermieden, was ebenfalls zu Kosteneinsparungen führt.

Neben der Bereitstellung der Betreuungskompetenz ist das wesentliche Herzstück in der Dienstleistung eines internationalen Programms die Transparenz und das Reporting. Hierzu haben wir mit unserem Netzwerkpartner UNISONBrokers ein informatives Onlineportal installiert, das sowohl von der Muttergesellschaft als auch von der Tochtergesellschaft für ihre Lokalverträge genutzt und eingesehen werden kann. Der Koordinator des Versicherungsprogramms auf Kundenseite erhält damit die Möglichkeit, alle Besuchsberichte, Schadeninformationen sowie die notwendigen Informationen über die bestehenden Lokaldeckungen

einzu sehen. Dadurch wird ein umfassendes Controlling gewährleistet und gleichzeitig die Koordination des Programms ermöglicht. Durch entsprechenden Informationstransfer kann rechtzeitig auf Fehlentwicklungen, z. B. bei Abschluss nicht benötigter Deckungen, eingegriffen werden. Auch wird vermieden, dass sogenannte Doppelabsicherungen entstehen.

Abgerundet wird das Portal durch länderspezifische Informationen zu dem jeweiligen Land und zu den versicherungsrechtlichen Herausforderungen im jeweiligen Land.

3. Was ist bei der Einrichtung zu beachten?

Aufgrund unserer Erfahrungen ist festzuhalten, dass es sehr wichtig ist, dass der Prozess sauber und konsequent strukturiert wird. Oftmals wird in der Praxis der Fehler begangen, dass man diesem Schritt zu wenig Bedeutung beimisst. Dies rächt sich bitter. Es werden Voraussetzungen und Erwartungen gesetzt, die nicht erfüllbar sind.

Besondere Herausforderungen ergeben sich dabei regelmäßig dann, wenn bislang noch keine Versicherungsprogramme bestehen. Die Umdeckung eines bereits bestehenden Programms bringt dagegen in aller Regel deutlich weniger Schwierigkeiten mit sich.

Bei neuen Programmen muss zunächst festgelegt werden, ob tatsächlich alle Töchter einbezogen werden und ob es den Töchtern zugemutet werden kann, beim gleichen Programmversicherer ihre Lokalpolicen einzudecken. Ferner ist zu entscheiden, ob die Maklerbetreuung der Tochtergesellschaft auf das Netzwerk des Programmamklers umgestellt werden kann.

Des Weiteren muss festgelegt werden, welche Vorgaben an die Tochter gemacht werden. Wird ein bestimmter Grad an Deckung

gewünscht, der von der Tochter einzuhalten ist oder überlässt man dies dem Entscheidungsspielraum der einzelnen Tochter.

Je enger der dem Tochterunternehmen verbleibende Entscheidungsspielraum ist, um so mehr muss sichergestellt sein, dass das Mutterhaus willens und in der Lage ist, im Sinne einer Umsetzung des Programms auf das Tochterunternehmen einzuwirken.

Möglich ist fast alles. Es muss nur im Vorfeld festgelegt werden.

Die anschließende Informationsbeschaffung sollte im ersten Schritt auf ein Mindestmaß (Basic Company Data) reduziert werden. Sobald die Unterlagen ausgewertet sind, werden die ausländischen Kooperationspartner beauftragt, eine Analyse der Risiken durchzuführen oder, je nach Vorgabe der Mutter, die Betreuung im Ausland zu übernehmen. Zur Vermeidung von Missverständnissen sind hier klare Instruktionen und Anweisungen auf beiden Seiten notwendig. Die Muttergesellschaft muss eine klare Anweisung an ihre Auslandstochtergesellschaft geben und der Programmamkler muss sein Netzwerk entsprechend instruieren, sodass Rückfragen, Missverständnisse etc. möglichst im Vorfeld bereits ausgeschlossen oder zumindest minimiert werden.

4. Besonderheiten in den einzelnen Sparten

Internationale Versicherungslösungen werden in den Bereichen Haftpflicht – insbesondere Produkthaftpflicht und Rückruf –, Sach – in Kombination mit der Betriebsunterbrechung – und Transport nachgefragt.

HAFTPFLICHT-VERSICHERUNGEN

Die Prämienberechnung erfolgt nach konsolidierten Umsätzen, sodass Innenumsätze

bei der Prämienberechnung eliminiert werden. Deckungselemente, die im deutschen Markt angeboten werden – genannt sei hier die erweiterte Produkthaftpflicht mit dem Baustein Aus- und Einbaukosten und die Rückrufkosten – werden in das Ausland transferiert. Meist werden derartig komplexe Deckungen in den jeweiligen Ländern nicht geboten.

Durch die Platzierung von internationalen einheitlichen Versicherungsstandards wird weltweit für alle Unternehmen der Gruppe der gleiche Versicherungsschutz erlangt. Durch den Abschluss von Lokalpolicen wird den lokalen Besonderheiten in dem jeweiligen Land Rechnung getragen. Über Klauseln „difference in limits“ und „difference in conditions“ wird sowohl die Deckungssumme als auch die Qualität des Programms ins Ausland transferiert. Ferner wird sichergestellt, dass bei Ausschöpfung der lokalen Grunddeckung keine Deckungslücke entsteht (drop down). Über die Klausel „reverse DIC“ wird gewährleistet, dass lokale Besonderheiten in das Masterprogramm einfließen. Während in Deutschland Ansprüche aus Berufsunfällen in der Regel über die Berufsgenossenschaft abgesichert werden, bestehen hier im Ausland, gerade in den angelsächsischen Ländern, andere Deckungsformen, die beherrscht werden müssen. So ist darauf zu achten, dass eine ausreichende employers liability-Deckung durch ausreichende Deckungen gemäß den länderspezifischen Anforderungen besteht. Ferner müssen diese Deckungen auch Teil des Masterprogramms sein, sodass ausreichende Deckungssummen zur Verfügung stehen. Für die USA müssen ferner Lösungen für die Autohaftpflicht gefunden werden.

Umweltdeckungen werden über den Master meist auf Störfallbasis auch für das Ausland zur Verfügung gestellt. Für die USA wird zunächst Deckung für übergreifende

Feuerschäden (hostile fire) geboten. Sollte darüber hinaus Deckungsschutz notwendig sein, wird geprüft, ob dies über eine named perils-Deckung auch für das Ausland im Lokalvertrag abgedeckt werden kann. Im Bereich der Umweltschaden-Versicherung – eine Spezialität im europäischen Geltungsbereich – werden Lösungen entweder über Lokaldeckungen oder über die Masterdeckung in Deutschland herbeigeführt.

„Der Vorteil eines dezentralen integrierten Programms ist, dass sogenannte interne Regresse vermieden werden.“

Dies ist vor allem dann ein Problem, wenn lokal die Deckung bei einem Fremdversicherer platziert wird. Der vertritt ausschließlich die Interessen der Tochtergesellschaft. Dies kann im Schadenfall zu Regressansprüchen bei der Muttergesellschaft führen, sodass möglicherweise ein Schadenfall im Unternehmen „zweimal bearbeitet“ werden muss. Wenn hier keine saubere Abstimmung zwischen den Policen besteht, kommt es zu kritischen Deckungslücken. Als Beispiel sei eine lokale US-Police genannt, wo die Muttergesellschaft als additional insured mitversichert gilt. Hier gibt es diverse Klauseln, wie dieses additional insured in den Policen dokumentiert wird. Besteht beispielsweise nur die Absicherung des „Controlling interesst“, sind Deckungslücken vorprogrammiert.

SACH- UND BETRIEBSUNTERBRECHUNGS-VERSICHERUNGEN

Im Bereich der Sach-Versicherung liegen die Vorteile im internationalen Programm in der Bereitstellung zusätzlicher Versicherungssummen zur Eliminierung eventuell auftretender Unterversicherung. Diese sogenannten Pufferdeckungen sind vor allem dann wichtig, wenn aufgrund unzureichen-

der Summenermittlung im Ausland eine Unterversicherung auftritt. Ferner werden durch „difference in conditions“-Klauseln unterschiedliche Versicherungsfalldefinitionen, beispielhaft sei hier auf den Feuerversicherungsbegriff verwiesen, eliminiert. Eine wichtige Position stellt der Bereich der Aufräumungskosten dar. Durch internationale Programme wird über die Gruppenlösung eine wesentlich höhere Versicherungssumme für das jeweilige Land zur Verfügung gestellt. Als wichtiger Aspekt kommt gerade bei produzierenden Unternehmen die Versicherung von Formen und Werkzeugen hinzu. Über spezielle Formenpolicen als Gruppenlösung können Erstrisikodeckungen platziert werden, die neben erheblicher Prämienersparung einen hohen Deckungsschutz gewährleisten.

„Kernstück der internationalen Sachprogramme stellt die Absicherung der Betriebsunterbrechung dar.“

In der Praxis haben wir wiederholt festgestellt, dass das Risiko eines Betriebsunterbrechungsschadens gerade in der Domino-Wirkung unterschätzt wird. Meist konzentriert man sich kundenseitig ausschließlich auf das produzierende Unternehmen und vernachlässigt sogenannte Vertriebsgesellschaften. Kommt es zu einer Betriebsunterbrechung, verursacht durch einen Feuerschaden im Produktionswerk, führt dies auch zu Rohertragsausfällen bei den Vertriebsgesellschaften. Besteht für diese keine entsprechende BU-Absicherung mit prämienintensiver und ausreichender Rückwärtsdeckung, liegen beträchtliche Lücken (Kumulrisiko) vor. Häufig wird nur der vernachlässigbare Fall betrachtet, dass ein Schadenfall direkt in der Vertriebseinheit eintritt.

Diese sogenannten Wechselwirkungen in der Gruppe können im Rahmen eines internationalen Versicherungsprogramms prämienvoll mitversichert werden. Außerhalb einer derartigen Lösung muss dieser Domino-Effekt individuell für jede Gesellschaft über eine Matrix ermittelt und individuell in den Einzelpolicen gegen entsprechende Prämie versichert werden. Im Rahmen eines internationalen, abgestimmten Programms wird diese Arbeit insoweit erleichtert, dass nur das höchstmögliche Szenario überprüft werden muss, um die maximale Schadenssumme zu bestimmen.

TRANSPORT-VERSICHERUNGEN

Abschließend noch ein kurzer Verweis auf die Absicherung von Transportrisiken. Gerade bei Transporten innerhalb der Gruppe ist oftmals nicht klar geregelt, wer für das Transportrisiko einstehen muss. Nicht selten ist festzustellen, dass dann Risiken doppelt als Versand oder Bezugstransport abgesichert werden. Dies wird durch die Integration eines internationalen Programms eliminiert. Ferner können über spezielle Klauseln Deckungsqualitäten in das jeweilige Land transferiert werden, die als Einzelfalllösung nicht zu bekommen sind.

5. Compliance-Anforderung

Eine breite Diskussion nahm in den letzten Monaten die Compliance-Diskussion ein. Hierauf sei an dieser Stelle nur kurz eingegangen. Ziel soll es sein, soweit wie möglich sogenannte Mindestdeckungen als Lokalpolicen in den jeweiligen Ländern einzurichten. In sogenannten „roten Staaten“, wie beispielsweise China, Mexiko, Brasilien, ist es gesetzlich zwingend vorgeschrieben, dass Deckungen im jeweiligen Land eingekauft werden. Ferner ist sicherzustellen, dass die jeweilige Versicherungssteuer, die aus den Masterverträgen anfällt, an das jeweilige Land abgeführt wird. Große internationale Versicherer können diesen Service gewährleisten. Kritisch ist es oftmals, entsprechende Versicherungsentschädigungen ausländischer Deckungen in das jeweilige Land zu transferieren.

Ferner ist es notwendig, bei der Prämienweiterverrechnung Besonderheiten einzuhalten. Kritisch müssen Masterdeckungen für die Länder hinterfragt werden, die als „rote Staaten“ sogenannte Verbote für ausländische Deckungen vorsehen. Hier muss mit Augenmaß und entsprechender Argumentation herangegangen werden, z. B. wenn bestimmte Deckungen in dem Land nicht eingekauft werden können, kann es durchaus legitim sein, diese über die Muttergesellschaft im Herkunftsland abzusichern.

Zur Lösung dieser Problemstellung gibt es auf dem Markt Versicherer, die diesem Tatbestand über die Absicherung des sogenannten finanziellen Interesses der Muttergesellschaft begegnen wollen. Hier ist das ausländische Unternehmen zunächst nicht Teil der Masterdeckung. Versicherungsschutz wird dann über die Absicherung des finanziellen Interesses der Mutter geboten. Zu beachten ist, dass die Motivation der Versicherer nicht unwesentlich darauf abgestellt ist, dass die Versicherer für ihre ausländische Tochter – bei Nichteinhaltung der Compliance-Bestimmungen – Sanktionen befürchten bzw. sich um die Lizenz in dem jeweiligen Land sorgen. Compliance bedeutet hier also auch, dass vor allem der Versicherer compliant sein möchte.

Diese Lösungen sind im Einzelfall kritisch zu betrachten, da das eigentliche Thema „Transfer der Geldleistung in das jeweilige Land“ nicht gelöst wird. Ferner ist darauf zu achten, dass trotz Einhaltung der Compliance-Bestimmungen die Versicherungstechnik und die Abwicklung des Schadenfalls nicht gänzlich ausgehebelt werden oder zu kurz kommen. Gerade in der Abwicklung von Haftpflichtschäden sind hier Fragestellungen zu lösen, die nach unserer Einschätzung in den bekannten und vorgestellten Lösungsmodellen nicht hinreichend berücksichtigt wurden.

6. Fazit

Die Einrichtung internationaler Programme stellt für alle Beteiligten eine Herausforderung dar, bringt jedoch auch viele Vorteile mit sich. Wichtig ist es, die richtigen Inst-

umente und Abstimmungen zu finden, um das Programm der Struktur dem jeweiligen Unternehmen anzupassen. Flexibilität, Erfahrung, Transparenz und vor allem die richtigen Instrumente von fest abgestimmten und definierten Prozessen sind oftmals der Schlüssel zum Erfolg. RMK erfüllt mit seinem Netzwerkpartner UNISONBrokers die Anforderungen und kann auf einen reichen Erfahrungsschatz im Handling von internationalen Programmen zurückgreifen.

Gerne würden wir Ihnen dies näher erläutern und vorstellen und freuen uns, falls ihr Interesse geweckt haben.

Rudolf Meier



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



Ein Partnerunternehmen
der Martens & Prah-Gruppe
www.martens-prahl.de



Verband
Deutscher
Versicherungs-
Makler e.V.