

# DVS Symposium Aktuell

## Willkommen in München!

### Markt-Ausblick

Eurokrise S. 8

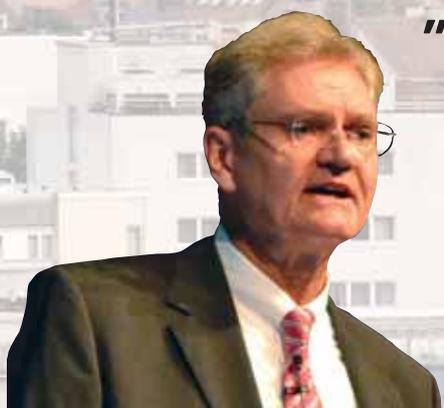
### Russland im Fokus

Aktuelle Fragen S. 10

### Innovation

Dr. Werner Görg  
im Interview S. 12

## „Nur junge Köpfe und frische Ideen können die Krise abwenden.“



### KLAUS GREIMEL

Geschäftsführer von E.ON Risk Consulting,  
der Versicherungsgruppe des Energiekonzerns  
E.ON, Vorsitzender des Deutschen Versicherungs-  
Schutzverbands e. V. (DVS)

Das Risikomanagement- und Versicherungswesen in Deutschland steht vor einer ernsten Krise – es sei denn, der Nachwuchs der Branche wird stärker gefördert.

In einem Gespräch mit Aktuell befürchtet Klaus Greimel, Vorsitzender des DVS, dass die Zukunft der Branche durch einen Mangel an jungen, gebildeten Fachkräften gefährdet sei. Dadurch gäbe es nur begrenztes Potenzial für innovative, frische Ideen, die für zukünftiges Wachstum aber unerlässlich seien.

„Gegenwärtig gibt es bereits eine große Zahl an hochrangigen freien Stellen für Risikomanager. Und auch Versicherer beklagen den mangelnden Nachwuchs. Dieses Problem könnte sich im Laufe der nächsten fünf bis zehn Jahre sogar noch verschlimmern“, so Greimel.

„Wir haben zwar wichtige Schritte unternommen, um mehr Universitätsabsolventen anzuwerben – diese Prozesse müssen wir jedoch unbedingt beschleunigen.“

>> Lesen Sie das vollständige Interview auf Seite 4

meindvs**moment**

„Für mich ist das DVS Symposium die beste Gelegenheit, mich über wichtige Themen zum Risikomanagement und zur Industrieversicherung zu informieren und die verschiedensten Kollegen aus allen Bereichen des Marktes zu treffen. Das macht mir auch deshalb besonders Spaß, weil ich das Vergnügen hatte, von Anfang an – und sogar schon vorher – aktiv mit dabei zu sein.“

**Günter Schlicht, Vorstandsmitglied der FERMA (Verband europäischer Risikomanagementvereinigungen) und DVS-Ehrenmitglied**



Meine Sicht der Dinge

Mike Jones, REDAKTEUR, STRATEGICRISK



Die Wirtschaftskrise in der Eurozone dominiert seit zwei Jahren die Schlagzeilen aus der Finanzwelt. Trotz der allgemein getrüben Stimmung gewinnt die deutsche Wirtschaft selbst immer mehr an Stärke. Ihre zukünftige Hochkonjunktur hängt jedoch vom wirtschaftlichen Wohlergehen wichtiger Handelspartner in der Eurozone ab – und einigen dieser „Patienten“ geht es immer noch sehr schlecht.

Deutschlands Rolle im Zentrum der Eurozone besteht darin, ein System zu entwickeln und durchzusetzen, das diesen kränkelnden Wirtschaften wieder auf die Beine hilft und allen Ländern in der Währungsunion eine langfristige Lösung für mehr Wachstum und Stabilität bietet.

Diese Aufgabe ist nicht leicht und gewisse Rückschläge mussten bereits

Deutschlands Rolle im Zentrum der Eurozone besteht darin, ein System zu entwickeln und durchzusetzen, das den kränkelnden Wirtschaften wieder auf die Beine hilft.

Mike Jones

Karte Veranstaltungsort



**1 Ristorante Pizzeria IL Galeone**  
(14 Min. Fußweg)  
Hornsteinstraße 18  
Tel: 089-94464703  
il-galeone.de

**2 Alba Trattoria**  
(9 Min. Fußweg)  
Oberföhringer Straße 44  
Tel: 089-94464703

**3 Café Wiedemann** (15 Min. Fußweg)  
Englschalkinger Straße 148  
Tel: 089-917195  
wiedemann-cafe.de/

**4 Vapiano** (11 Min. Fußweg)  
Richard-Strauss-Straße 80-82  
Tel: 089-92008998  
vapiano.de

**5 Meissners Bar & Restaurant**  
(3 Min. Fußweg)  
Arabellastraße 17  
Tel: 089-32602797  
meissners-muenchen.com/anfahrt.html

**6 Cedar Lounge** (3 Min. Fußweg)  
Rosenkavaliertplatz 12  
Tel: 089-92989999  
cedar-lounge.com

**7 Namaste**  
(4 Min. Fußweg)  
Rosenkavaliertplatz 12  
Tel: 089-9101190

**8 Müller-Brot AG**  
(4 Min. Fußweg)  
Rosenkavaliertplatz 8  
Tel: 089-918502

hingenommen werden. Dennoch ist die Lage in der Eurozone für Risikomanager in Deutschland nur eine von vielen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt.

Die diesjährige DVS-Konferenz verspricht detaillierte Analysen der wichtigsten Themen, um die sich Risikomanager gegenwärtig sorgen oder die ihnen in naher Zukunft Kopfzerbrechen bereiten werden.

Ich habe bereits im Vorfeld der Konferenz mit vielen Rednern gesprochen und darf Ihnen versichern, dass Ihnen im Laufe der nächsten zwei Tage einige themenorientierte und aufschlussreiche Diskussionen bevorstehen. Und Sie werden Gelegenheit haben, alte Bekannte wiederzutreffen und neue Kollegen kennenzulernen.

E-mail [mike.jones@strategic-risk.eu](mailto:mike.jones@strategic-risk.eu)

Twitter @strategicRISK

## StrategicRISK

Sonderausgabe zum DVS Symposion 2012  
StrategicRISK wird von Newsquest  
Specialist Media herausgegeben

**Redakteur** Mike Jones  
Tel.: +44 (0)20 7618 3464

**Gastredakteurin** Monika Lier

**Lektorin** Kristin Gerdes

**Produktionsdesigner** Nikki Easton

**Produktionsleiterin** Tricia McBride

**Business Development Manager**  
Lucy Weston Tel.: +44 (0)20 7618 3084

**Herausgeber** William Sanders

Tel.: +44 (0)20 7618 3452

**Geschäftsführer** Tim Whitehouse

Wenn Sie einem Mitarbeiter von  
Newsquest Specialist Media eine E-Mail  
schicken wollen, verwenden Sie bitte das  
folgende Format:

Vorname.nachname@

newsquestspecialistmedia.com

StrategicRISK ist die führende Publikation im Bereich Risikomanagement und Corporate Governance in Europa. Seit ihrem erstmaligen Erscheinen 2000 liefert StrategicRISK europäischen Unternehmen wesentliche Informationen, die nötig sind, um gesetzlichen Vorgaben in diesem Bereich gerecht zu werden. StrategicRISK hat eine Leserschaft von über 5000 europäischen Corporate-Risk-Managern und Versicherungsmanagern.

## PROGRAMM Mittwoch, 5. September 2012

- 08.00 Registrierung der Teilnehmer, Eröffnung der Ausstellung, Begrüßungskaffee
- 09.45 **Begrüßung durch den Vorsitzenden des DVS, Klaus Greimel**
- 10.15 **Eröffnungsvortrag** *Dr. Christian Hinsch, HDI-Gerling*
- 11.00 **Innovationen: Was können nationale Player beitragen?**  
*Dr. Werner Görg, Gothaer Konzern*
- 11.45 **Podiumsdiskussion zu einem aktuellen Thema**  
Moderation *Hans-Jürgen Allerdissen, Deutsche Bahn AG*  
*Reinhard Anger, Allianz Versicherungs AG*  
*Stephan Schuchardt, Europcar Autovermietung GmbH*  
*Birgit Huke, Bundesministerium der Finanzen*  
*Dr. Einiko Franz, PricewaterhouseCoopers AG*
- 13.00 Mittagessen
- 14.00 FOREN  
**Versicherungsmärkte Russland und andere GUS-Staaten**  
Moderation *Edwin Meyer, ArcelorMittal SA*  
**Kontrakt-Logistik - Konsequenzen für Unternehmen/ Versicherbarkeit?**  
Moderation *Hans-Jürgen Allerdissen, Deutsche Bahn AG*  
**Reputationschäden: eine Herausforderung für Unternehmen und Versicherer**  
Moderation *Lutz Kalkofen, Hochtief AG*
- 15.00 Kaffeepause
- 15.30 FOREN  
**Aktuelle Entwicklungen in der D&O-Versicherung**  
Moderation *Jurand Honisch, Bertelsmann AG*  
**Umweltversicherung in der EU - Herausforderungen und Lösungsansätze**  
Moderation *Gregor Köhler, Bayer Aktiengesellschaft*  
**Versicherung von Naturgefahren in exponierten Gebieten**  
Moderation *Jörg F. Henne, EPCOS AG*
- 16.45 FOREN  
**Risikotransparenz im Spannungsfeld zwischen Wunsch und Machbarkeit**  
Moderation *Dr. Hanns Martin Schindewolf, Daimler AG*  
**Industrielle Haftpflichtversicherung: Traditionelle Deckungskonzepte verfehlen zeitgemäßen Bedarf?!**  
Moderation *Ingo Zimmermann, EADS N.V.*  
**Höchstschaden- und Risiko-Analyse in der Haftpflichtversicherung**  
Moderation *Elmar Bartelt/Winfried Maus, E.ON AG*
- 17.45 Ende der Veranstaltung
- 19.00 Cocktailempfang
- 20.00 Dinner

# Klare Fakten in einer komplexen Welt

In diesem Beitrag erläutert Klaus Greimel, Vorsitzender des Deutschen Versicherungs-Schutzverbands e. V. (DVS), wichtige aktuelle und zukünftige Herausforderungen für das Risikomanagement- und Versicherungswesen.

## Welches sind die wichtigsten Probleme, denen sich Risikomanager in Deutschland gegenübersehen?

**KG:** Als Exportnation sehen wir uns vor allem mit Risiken entlang der Lieferkette konfrontiert. Aus der Sicht eines Exporteurs handelt es sich hierbei um einen geschäftskritischen Risikofaktor. Die Flutkatastrophe in Thailand im vergangenen Jahr hat verdeutlicht, wie schnell sich eine Risikosituation ändern kann und wie stark manche Unternehmen potenziellen Risiken ausgesetzt sind, die zuvor überhaupt nicht als ernste Gefahren in Erwägung gezogen wurden.

Es gibt natürlich eine Reihe weiterer Aspekte, auf die sich Risikomanager in Deutschland konzentrieren müssen – beispielsweise auf Gefahren im Cyberspace. Am wichtigsten ist aber sicherlich die Notwendigkeit für mehr Transparenz im Zusammenhang mit inländischen Risiken. Nur so können wir Versicherer mit entsprechender Beratung unterstützen, dank derer sie ihre Risiken besser verstehen und bei ihrer Arbeit nicht mehr im Dunkeln tappen müssen.

## Wie ernst ist die Gefahr durch eine wirtschaftlich geschwächte Eurozone?

**KG:** Allgemeine Wirtschaftsprobleme in der Eurozone und im Rest der Welt stellen aus Sicht eines Exporteurs ebenfalls Faktoren dar, die es zu beachten gilt. Für die Industrie in Deutschland deuten Prognosen darauf hin, dass unsere Wirtschaft weiter im grünen Bereich liegen wird, wenn wir das aktuelle Niveau halten können. Bedauerlicherweise sieht die Lage im Ausland jedoch nicht so vielversprechend aus. So gesehen geht es Deutschland im Moment gut, doch wir dürfen die Augen nicht vor den Geschehnissen rund um den Globus verschließen.

Ich bin Optimist und glaube, durch eine Erholung der Weltwirtschaft werden sich großartige Chancen für Deutschland bieten. Gemeinsam mit der internationalen Wirtschaft können wir erneut weiter wachsen.

## Wie sollten sich Risikomanager und die Versicherungsbranche an derartige Risiken anpassen?

**KG:** Im Hinblick auf das Risikobewusstsein wurden in den letzten fünf bis zehn Jahren recht gute interne Regelungen

eingeführt. Dadurch hat sich das Risikomanagement verbessert und dank transparenter Abläufe besteht inzwischen auch in Vorständen und Aufsichtsräten mehr Klarheit über potenzielle Risiken.

Die verbesserte interne Risikotransparenz resultiert in wichtigen Änderungen in Unternehmen – sowohl von der Basis aus in Richtung Unternehmensführung als auch umgekehrt. Vorstände erkennen inzwischen die Wichtigkeit des gezielten Risikomanagements für Unternehmen und sie sehen ein erhöhtes internes Risikobewusstsein als Chance zur Stärkung ihrer Geschäftsabläufe.

Wichtig ist zudem, dass Risiken nicht nur identifiziert, sondern auch quantitativ bestimmt werden. Oft ist ein Risiko mit seinen Eigenschaften zwar bekannt, Angaben zur Risikoquantifizierung fallen jedoch eher dünn aus.

Wir benötigen differenziertere Möglichkeiten zur Analyse potenzieller Risiken, allerdings sind die nötigen Werkzeuge und Methoden hierfür noch nicht ausgereift. Dieser Umstand muss sich dringend ändern. Wenn das gewählte Modell einem Risikoszenario nicht gewachsen ist, können Risikomanager und Versicherer die absoluten Risikolevel nicht vollständig berechnen und somit nicht den optimalen Schutz zur Erfüllung aller Unternehmensanforderungen bieten.

Dieser Aspekt bereitet mir ernsthafte Sorgen und sollte unbedingt einer genaueren Betrachtung unterzogen werden.

## Sie sind nun seit über einem Jahr Vorsitzender des DVS. Welche Neuerungen haben Sie umgesetzt?

**KG:** Wir haben einige interne Veränderungen vorgenommen. Diese ergaben sich jedoch weniger aus der Art und Weise, wie der DVS bisher geführt wurde, als vielmehr daraus, dass einfach der richtige Zeitpunkt für einige Neuerungen gekommen war.

Was unsere externe Arbeit angeht, konzentrieren wir uns auf die Identifizierung von Herausforderungen im



**///** Wir benötigen differenziertere Möglichkeiten zur Analyse potenzieller Risiken, allerdings sind die nötigen Werkzeuge hierfür noch nicht ausgereift.



Risikomanagement- und Versicherungswesen sowie auf die Stärkung dieser Branchen durch neue, innovative Entwicklungen. Bisher haben wir uns nicht sehr intensiv mit dem Thema Aus- und Weiterbildung befasst, werden dies jedoch in Kürze nachholen, um das Risikomanagement als eigenständigen Berufszweig zu etablieren und voranzubringen. Wir möchten außerdem die Zusammenarbeit sowie den Wissens- und Erfahrungsaustausch mit Risikomanagern noch weiter vertiefen, damit wir die wichtigsten Herausforderungen bestimmen und dann mit Versicherern erörtern können.

#### **Wie schwierig werden die kommenden zwölf Monate für Risikomanager? Gibt es neue Risiken oder Trends, die stärker beachtet werden müssen?**

**KG:** Nicht speziell in den kommenden zwölf Monaten, aber uns wird als Berufsstand immer klarer, dass uns der Nachwuchs fehlt – zu wenige frische, junge Köpfe entscheiden sich für das Risikomanagement und die Versicherungsbranche.

Gegenwärtig gibt es eine große Zahl an hochrangigen freien Stellen für Risikomanager. Und auch Versicherer beklagen den mangelnden Nachwuchs. Dieses Problem könnte sich im Laufe der nächsten fünf bis zehn Jahre sogar noch verschlimmern. Als Gegenmaßnahme arbeiten wir inzwischen intensiver an der Anwerbung von Universitätsabsolventen und bis zu einem gewissen Grad gelingt uns dies auch. Wir müssen diese Prozesse jedoch unbedingt beschleunigen, denn der Bedarf nach jungem Personal mit innovativen Ideen für das Risikomanagement- und Versicherungswesen ist hoch.

Im Hinblick auf die Versicherungsbranche ist ein stabiles Prämienniveau immer ein guter Indikator für die Marktentwicklung. Bisher gibt es keinerlei Anzeichen für eine generelle Erhöhung auf dem Markt, wenngleich es gewiss einige Marktsegmente gibt, bei denen Versicherer nach höheren Prämien für den Versicherungsschutz streben. Ebenso gibt es bestimmte Sektoren, bei denen Versicherer ihre Prämien zu senken versuchen. Meiner Meinung nach werden die Beitragssätze wohl stabil bleiben, da die gegenwärtige Lage nicht so kritisch ist, dass sie Veränderungen rechtfertigen würde – obwohl ich natürlich weiß, dass einige Versicherer höhere Prämien gutheißen würden!

#### **Worauf dürfen sich die Teilnehmer der diesjährigen DVS-Konferenz freuen?**

**KG:** Wir möchten den DVS-Delegierten ein breites Spektrum an Ideen und Themen zur Diskussion bieten. Die Workshops auf unserer Konferenz behandeln quasi alle wichtigen Herausforderungen im Risikomanagement- und Versicherungswesen. Dieses Format ermöglicht es den Teilnehmern, sich über die jeweils für sie relevantesten Themen näher zu informieren und wichtige Aspekte in Diskussionsrunden im Detail zu besprechen.

Die Workshops fanden in der Vergangenheit immer hohen Zuspruch, da sie nicht nur die trockene Theorie behandeln, sondern auf echten Szenarien aus der Praxis basieren.



# Die Lieferkette ist



# überschaubar.

Gemeinsam können wir sie absichern.

Lieferketten sind komplex und damit risikoreich. Feuer, Wirbelstürme, Erdbeben und andere Gefahren können darum weitreichende Folgen für Ihre Zulieferer und damit auch für Ihr Unternehmen haben. Bevor etwas passiert, helfen wir Ihnen, mögliche Folgen einzuschätzen und durch gezielte Maßnahmen erheblich zu verringern. Wo auch immer auf der Welt Sie unsere Unterstützung brauchen – unsere Experten sind überall für Sie da. So können Sie Ihre Unternehmenswerte effizient schützen. Erfahren Sie mehr unter:

[WWW.FMGLOBAL.DE/LIEFERKETTE](http://WWW.FMGLOBAL.DE/LIEFERKETTE)



Risiken verstehen,  
vermindern, versichern.



# Dunkle Wolken am D&O-Himmel

Ist es eine Phantomdiskussion, oder ist die D&O-Deckung von Führungskräften tatsächlich in Gefahr? Die Meinungen gehen auseinander, ob der Beschluss des Bundesgerichtshofs (BGH) vom September 2011 in Sachen Geldtransporteur Heros gegen den Transportversicherer Mannheimer auf D&O-Verträge übertragbar sind. Wie auch immer - die Frage bewegt Vorstände und Versicherungseinkäufer, Makler und Anbieter. Denn im Zweifelsfall wollen alle auf der sicheren Seite sein.

Der BGH hatte der Mannheimer das Recht zugesprochen, Verträge wegen arglistiger Täuschung durch den Geldtransporteur Heros im Nachhinein anzufechten - selbst wenn Klauseln genau diese Anfechtung ausschließen. Juristen sind der Auffassung, dass der BGH-Beschluss auf D&O-Policen übertragbar ist. Sollte das tatsächlich der Fall sein, könnten Versicherer Verträge für nichtig erklären, wenn ein einzelner Manager oder das Unternehmen bei Vertragsabschluss falsche Angaben gemacht oder bekannte Pflichtverletzungen verschwiegen hat. Alle Manager würden ihre Deckung verlieren, auch die Führungskräfte, die mit der Täuschung nichts zu tun hatten.

„Das Thema hat im Markt große Unruhe ausgelöst“, sagt Jurand Honisch, Versicherungschef beim Medienkonzern Bertelsmann. Er persönlich sieht die Auswirkungen des Urteils entspannt. „Der Beschluss des BGH ist nicht ohne weiteres auf die D&O-Deckung übertragbar“, sagt er. Trotzdem hält er die Auseinandersetzung mit diesem Thema für unvermeidlich.

Im Markt kursieren drei Lösungsversuche. Die erste Reaktion von Seiten der Versicherer bestand darin, auf die Anfechtung verzichten zu wollen. „Diesen Weg kann man nicht gehen“, sagt Honisch. „Der Versicherer kann die Möglichkeit, die Schadensregulierung zu verweigern, nicht einfach ignorieren.“ Ein weiterer Lösungsversuch ist die Beschränkung des Versicherers auf eine Teilanfechtung. Dabei bekräftigt der Versicherer mit einer Zusatzklausel, dass er im Falle einer Anfechtung nur demjenigen die Deckung entzieht, der arglistig getäuscht hat. „Das wird in der D&O schon lange so gelebt“, so Honisch.

Der dritte Ansatz stammt vom Makler Marsh. Die Idee: Ficht ein D&O-Versicherer einen Vertrag wegen Falschangaben an, springt eine Schwestergesellschaft in einem anderen Land ein. Sie gewährt den Managern Deckung, die mit dem Betrug nichts zu tun haben. Weil das Unternehmen gar keine Risikoinformationen vom Kunden bekommen hat, kann sie sich nicht auf Täuschung berufen.

Im Juni hat Marsh das Konzept der Öffentlichkeit vorgestellt. Bislang hat

sich jedoch noch kein Versicherer gefunden, der es umsetzen möchte. „Das ist ein dickes Brett, das man bohren muss“, sagt Georg Bräuchle, Geschäftsführer von Marsh Deutschland. Man habe aber durchaus bei einigen Versicherern Interesse geweckt. Versicherungseinkäufer wie Honisch betrachten den Marsh-Ansatz mit Skepsis. „Das riecht mir zu sehr nach Umgehung“, sagt er. „Ich würde diesen Weg nicht gehen.“ Dass eine Lösung erforderlich ist, stehe außer Frage, sagt Stefan Steinkühler, Leiter Geschäftsbereich Financial & Professional Services bei Marsh. Selbst wenn die Versicherer jetzt erklärten, dass sie die Deckung nicht anfechten wollten. „Im Schadenfall ist es sehr ungünstig, wenn der Versicherer sagt: Wenn wir wollten, könnten wir anfechten.“ Die Kunden wollten sich vor solchen Unwägbarkeiten schützen und kein unnötiges Risiko eingehen.

Die Unruhe bei den Akteuren im Markt ist deshalb groß. Dabei gibt es genug andere wichtige Baustellen, findet Bertelsmann-Versicherungschef Honisch. Das gilt zum Beispiel für die Managerhaftpflicht in internationalen Versicherungsprogrammen. „Das Thema Compliance ist hier sehr wichtig“, sagt Honisch. Es sei eine große Herausforderung, eine gute Lösung für Länder wie Brasilien, Indien oder China zu finden, die auf den Einkauf lokaler Deckungen bestehen.

# Krisensitzung

Der Industrierversicherungsmarkt bleibt von der Eurokrise nicht unberührt. Trotz momentaner Stabilität scheint eine Konsolidierung des Marktes langfristig unausweichlich, und der Innovationsbedarf steigt.



**B**ankrotte Mitgliedsstaaten, Spekulationen über den Zerfall der Eurozone und das Ende der gemeinsamen Währung – die Euroschuldenkrise bringt jeden Tag neue Schreckensmeldungen. Auch den Industrierversicherungsmarkt könnte sie nachhaltig verändern. „Die Krise wird zusammen mit anderen Belastungsfaktoren wie den neuen Eigenkapitalregeln Solvency II zu einer Konsolidierung im Industrierversicherungsmarkt führen“, glaubt Michael Dehm, General Manager bei der zum Versicherer AIG gehörenden Chartis Europe in Deutschland. Er rechnet damit, dass vor allem Anbieter, für die Industrierversicherung nicht das Kerngeschäft ist, sich auf Teilbereiche beschränken oder ganz aus dem Markt zurückziehen werden. „Es wird sich die Spreu vom Weizen trennen“, erwartet Dehm.

Auch Christian Hinsch, Chef des zu Talanx gehörenden Versicherers HDI-Gerling Industrie, hält solche Entwicklungen für denkbar – und wittert Morgenluft. „Jede große Krise bietet die Chance, von der Schwäche von Wettbewerbern zu profitieren“, sagt er. So könnten große Industrierversicherer in notleidenden EU-Mitgliedsstaaten, die viele Staatsanleihen des eigenen Landes halten, angeschlagen aus der Krise hervorgehen. „Das eröffnet Möglichkeiten, neues Geschäft zu gewinnen und Raum auch für Übernahmen“, sagt Hinsch.

Beispiele finden sich in der jüngeren Vergangenheit zuhauf, vom Beinahe-Kollaps des US-Versicherungsgiganten AIG in der Finanzkrise bis zum französischen Versicherer Groupama, der wegen hohen Abschreibungen auf griechische Staatsanleihen ins Straucheln geraten ist und seine Tochter Gan Eurocourtage bereits verkaufen musste.

Die Eurokrise trifft die Industrierversicherer in erster Linie auf der Kapitalanlageseite. „Da Industrierversicherer mit ihrem Geschäft höhere Risiken eingehen als in anderen Sparten, müssen sie im Kapitalanlagebereich besonders konservativ investieren“, erklärt Hinsch. Denn Sparten wie Haftpflicht, in

denen noch nach Jahrzehnten hohe Schadenzahlungen anstehen können, müssen ausreichend mit Reserven bedeckt werden. Doch wenn selbst Staatsanleihen nicht mehr als sicher gelten können, sind konservative Anlagemöglichkeiten immer schwerer zu finden – und werfen angesichts des niedrigen Zinsniveaus am Kapitalmarkt immer weniger ab. „Bei sicheren Anlagen kann man keine Wunder bei der Rendite erwarten“, sagt Hinsch.

Deshalb ist es umso wichtiger, im Kerngeschäft, der Versicherung von Risiken, profitabler zu werden. „Wenn die Kapitalerträge leiden, nimmt der Druck auf das versicherungstechnische Ergebnis natürlich zu“, sagt Klaus Przybyla, Deutschland-Chef der Allianz-Industrierversicherungstochter AGCS.

Das Problem: Die Preise in der Industrierversicherung befinden sich schon seit Jahren im Sinkflug. Ein Grund dafür ist der intensive Wettbewerb in der Sparte: Wenn ein Anbieter Prämienhöhungen ankündigt, finden Kunden immer noch eine Gesellschaft, die bereit ist, sie zum alten Preis zu versichern. Zudem haben viele Industrierversicherer bisher trotz allem gut verdient, so dass ihnen oft auch die Argumente für steigende Prämien fehlen.

Przybyla rechnet nicht damit, dass die Krise die Trendwende bei den Preisen einleitet. „Zu einer Marktverhärtung hat die Euro-Krise bisher nicht geführt“, sagt er. Für die nähere Zukunft rechnet er mit sich weiter stabilisierenden Prämien. Preiserhöhungen werde es höchstens für einzelne Risikobereiche oder Kunden geben.

Das sieht Christoph Willi, Industrie-Vorstand beim Versicherer Zurich, ähnlich. „Eine Bewegung in eine Richtung, das wird es nicht geben“, sagt er. „Die Preise werden selektiv steigen.“ Als kritischen Bereich, in dem Prämienhöhungen

notwendig sind, sieht er die industrielle Sachversicherung, insbesondere für das Betriebsunterbrechungsrisiko, Naturkatastrophen-Deckungen und Kfz-Flottenversicherungen. „Ich bin überzeugt, dass im Flottenbereich weitere Korrekturen folgen müssen“, sagt er. Es habe hier zwar schon für 2012 erste Erhöhungen gegeben, aber das Niveau sei vor allem im Hinblick auf eine langfristige Verteuerung der Schäden noch nicht auskömmlich.

Wolfgang Eckart, Abteilungsleiter der industriellen Sachsparte beim Versicherer R+V, sieht den Markt in einer Stabilisierungsphase und hat erste Anzeichen für Prämienhöhungen bei schadenbelasteten und schwierigen Risiken wahrgenommen. Auf breiter Front könnten sich Prämienanhebungen im industriellen Sachmarkt 2013 durchsetzen, die sich seiner Einschätzung nach aber erst in der Erneuerungsrunde für das Jahr 2014 materialisieren werden. Er hat beobachtet, dass Makler verstärkt mehrjährige Verträge fordern, um sich die heutigen günstigen Preise zu sichern. „Da aber auch die Marktgegenseite weiß, dass das Tal erreicht ist, lassen sich Versicherer nicht so ohne weiteres darauf ein“, sagt er.

Die Nachfrage deutscher Unternehmen nach Versicherungsschutz hat nach Eckarts Einschätzung bisher nicht unter der Eurokrise gelitten. „Niemand wird wegen der Eurokrise auf seine Feuerdeckung verzichten“, sagt er.

Przybyla von der Allianz sieht das ähnlich. Die Krise habe zwar insgesamt zu einer Verunsicherung unter den Industriekunden geführt, aber nicht dazu, dass sie am Versicherungsschutz sparen. „Gerade in diesen Zeiten, wo die

Ergebnisse sowieso schon belastet werden, ist Risikotransfer für sie wichtiger denn je“, sagt er.

Das glaubt auch Zurich-Manager Willi. „Die Nachfrage nach Versicherungsschutz ist stabil, teilweise sogar steigend“, sagt er. Trotz erster Prognosedämpfer gehe es den deutschen Unternehmen gut, die Entwicklung der Exporte in die Eurokrisenländer würde aber kritisch überwacht.

Die Situation kann allerdings auch schnell kippen. Die deutsche Wirtschaft, die noch zu Jahresbeginn optimistisch in die Zukunft schaute, wirkt heute deutlich bedrückter. „Der Wind hat sich gedreht, auch wenn sich das noch nicht

unmittelbar auf die Industrierversicherung auswirkt“, sagt Hinsch von HDI-Gerling. Sobald die Investitionen der Unternehmen zu sinken beginnen, geht auch ihr Bedarf an Versicherungsschutz zurück. „Ein konjunktureller Abschwung bedeutet auch ein Abschwung in der Industrierversicherung“, sagt Hinsch. In Krisenländer wie Spanien sei wegen der Rezession ein Rückgang der Nachfrage bereits spürbar. „Umso wichtiger ist es für einen Industrierversicherer, sich auch außerhalb von Europa zu positionieren“, sagt Hinsch.

Neben der Krise ist auch Transparenz ein wichtiges Thema, das die Branche umtreibt. Viele Versicherer mussten nach den Überflutungen in Thailand im vergangenen Jahr hohe Schäden aus Betriebsunterbrechungspolicen verkraften, weil Zulieferer deutscher Unternehmen ausfielen. Seitdem fordern sie mehr Informationen von ihren Kunden ein, was bei denen oft nicht gut ankommt.

„Ich habe in vielen Gesprächen gehört, dass die Kunden sagen: Wir liefern alle möglichen Daten, wissen aber gar nicht was damit passiert“, sagt Przybyla. Versicherer müssten hier mehr Aufklärungsarbeit leisten. „Die Datenqualität ist wichtig für die Risikobewertung im Naturkatastrophenbereich und bei Betriebsunterbrechungen“, erklärt er. „Sonst ergeben sich Einschätzungen, in denen sich der Kunde nicht wiederfindet.“

Ebenso heiß diskutiert werden neue Deckungskonzepte. Kunden kritisieren schon seit längerem die mangelnde Innovationsbereitschaft der Anbieter, wenn es etwa um die Deckung Betriebsunterbrechungen ohne vorherigen Sachschaden oder dem Schutz vor Cyberrisiken geht.

„Wir erleben oft überschaubare Innovationen in Deutschland“, so auch Dehm von Chartis. „Sie sind oftmals von der Legislative getrieben, etwa im Umwelthaftpflichtbereich.“ Kernproblem sei, dass der Wert einer Versicherung meist erst im Schadenfall offenbar werde. „Es ist ein Produkt, das per se stark nach hinten gerichtet ist“, sagt er. Die Versicherer müssten sich stärker darauf konzentrieren, nach vorne gerichtete Policen zu entwickeln, die den Kunden helfen, neue Produkte zu lancieren und neue Märkte zu erschließen. „Wir reden hier von Versicherungslösungen, die Bestandteil des Geschäftsmodells des Unternehmens sind“, sagt Dehm.

Chartis plant, im September eine speziell auf deutsche Kunden zugeschnittene Cyberrisiko-Police herauszubringen. Auch Zurich denkt über solch eine Deckung nach. Die bisherigen Innovationen im Cyberrisiko-Bereich, aber auch bei Betriebsunterbrechungspolicen ohne vorherigen Sachschaden, haben nicht viel Gefallen bei den Risikomanagern gefunden. Vor allem großen Unternehmen sind die angebotenen Limite viel zu gering.

Przybyla verteidigt das vorsichtige Angebot. „Es ist wichtig, mit Summen zu starten, mit denen sich beide Seiten wohlfühlen“, sagt er. Auch das Deckungssummenniveau in der Haftpflichtversicherung sei heute um ein Vielfaches höher als noch vor 20 Jahren. „Neue Ideen reifen mit der Zeit, und mit wachsender Erfahrung steigen dann auch die Limite.“

**//** Trotz erster Prognosedämpfer geht es den deutschen Unternehmen gut, die Entwicklung der Exporte in die Eurokrisenländer wird aber kritisch überwacht.

# Die russische Herausforderung

**E**s war eine unheimliche Situation: Nachdem das Hochlager des Anlagenbauers in der Nähe von Moskau eingestürzt war, stand plötzlich die Staatsanwaltschaft vor der Tür. Sie hatte die Polizei mitgebracht, die das gesamte Gelände abriegelte. Jeder, der sich auf dem Gelände des beschädigten Gebäudes befand, musste seinen Pass abgeben, auch Jochen Körner, der für den Versicherungsmakler Marsh vor Ort war und den Schaden begutachten sollte. „Da ist man schon erst mal überrascht, und man braucht eine gewisse Erfahrung, um ruhig die nächsten Schritte einzuleiten“, sagt er. Der Anlass für das große Aufheben der russischen Behörden: Das Unternehmen, dem das Lager gehörte, hatte eine europäische Versicherungspolice abgeschlossen – oft verdächtig genug für die russische Staatsgewalt, um einmal genauer hinzuschauen.

### Andere Länder, andere Sitten

Deutsche Unternehmen, die in Russland Produktionsstätten oder Tochtergesellschaften haben, müssen auf solche unerwarteten Ereignisse gefasst sein, sagt Körner, Geschäftsführer bei Marsh. Hier gelten andere Regeln als in Westeuropa. „Das fängt schon mit Kleinigkeiten an - zum Beispiel wird eine Versicherungspolice erst dann gültig, wenn sie tatsächlich unterschrieben wurde“, sagt er.

Die Herausforderung, vor der viele deutsche Firmen stehen, wenn sie nach Russland expandieren wollen: „Ausländische Betriebe müssen per Gesetz ihre lokalen Risiken über einen lokal niedergelassenen Anbieter absichern“, sagt Willy Schaugg, verantwortlich für das Industrieversicherungsgeschäft der Allianz Global Corporate & Specialty in Russland. Als Konsequenz können nicht zugelassene Versicherer vor Ort auch keine Schäden regulieren.

Im Schadenfall müssen sich Firmen deswegen auf ein langes Katz- und Maus-Spiel einstellen, wenn ein russischer Versicherer an der Deckung beteiligt ist, hat Körner beobachtet. „Wir haben häufig den Fall, dass die Gesellschaft erst einmal nicht zahlt, auch wenn überhaupt kein Zweifel besteht, dass der Schaden versichert ist“, sagt er.

Die große Unsicherheit, mit der sich deutsche Unternehmen vor Ort herumschlagen müssen, rührt auch daher, dass der private Versicherungsmarkt des Landes noch relativ jung ist. Bis 1988 waren alle Gesellschaften in staatlicher Hand, danach begann die Privatisierung. „Versicherung als Mittel des Risikotransfers hat bei russischen Unternehmen noch keine lange Tradition“, sagt Schaugg. „Viele betrachten Versicherung eher als ein Steuersparmodell. Doch das westliche Verständnis von Risikomanagement setzt sich bei den großen, international tätigen Konzernen immer stärker durch.“

### Bedarf an Haftpflichtdeckung

Viele große russische Unternehmen aus den Schlüsselindustrien Öl, Gold, Stahl oder Aluminium sind heute noch zumindest teilweise in staatlicher Hand und versichern ihre Risiken über eigene Captives. „Einige haben sich zum Marktversicherer gewandelt, zum Beispiel die Captive des Öligiganten Gazprom Sogaz“, sagt Schaugg. „Andere versichern immer noch

meindvsmoment

„Für unsere Berufssparte ist es wichtig, dass sich Leute zum Austausch von Informationen treffen. Früher haben sich die Sachverständigen lediglich mit Versicherern und Maklern unterhalten, aber heute ist ein enger Kontakt zu Risk Managern sehr wichtig geworden. Darum ist das DVS Symposium ein sehr gutes Forum, um alte Freunde zu treffen und neue Kontakte zu knüpfen.“

**Claus Gielisch, Geschäftsführer,  
Gielisch Gruppe**

ausschließlich das Geschäft der Muttergesellschaft.“

Seit Anfang des Jahres sind Firmen verpflichtet, eine Haftpflichtdeckung abzuschließen, wenn sie mit Gefahrgütern handeln oder risikoexponierte Produktionsanlagen betreiben. Das Gesetz betrifft Firmen, die mit leicht entflammaren, explosiven oder giftigen Substanzen zu tun haben, mit Hochdruckmaschinen arbeiten oder in der Bergwerk- oder Stahlindustrie tätig sind. Der Gesetzgeber will damit das Leben und Eigentum Dritter schützen.

Die Deckungssumme variiert, je nach Risiko und der Zahl möglicher Opfer. Sie ist im Vergleich zu westeuropäischen Standards sehr begrenzt. Ein Unternehmen in der Chemiebranche muss nach Angaben von Marsh mit rund 1,6 Mio. Dollar Deckungssumme rechnen, weniger gefahrenexponierte Anlagen müssen mit etwa 300 000 Dollar versichert werden.

„Mögliche Umweltschäden und die Kosten für Aufräumarbeiten sind in diesen Verträgen jedoch ausgeschlossen“, sagt Juri Markin, verantwortlich für den Haftpflichtbereich bei Chartis Russland. Dafür sollten Firmen eine besondere Umwelthaftpflichtpolice abschließen.

XL Group  
Insurance



## From drawing board to landing strip, we're with you

The moment you have the first idea right through to the finished product, we have the expertise and global reach to cover you around the world.

Property  
Casualty  
Professional  
Marine  
Aviation

At XL Group, we cover risk. From the everyday, to the most complex. For medium-sized companies and large global corporates. Across more than 100 countries. Right now we're part of almost 2,000 global programs and leading more than 70% of them.

We're the perfect size. Big enough to protect you and small enough to stay flexible.

Talk to your broker or visit us online, and discover how we can help you to keep your business moving forward.

[xlgroup.com/insurance](http://xlgroup.com/insurance)

*MAKE YOUR WORLD GO*

## Interview Innovation

# Vorsprung durch Innovation

Im Interview erklärt Dr. Werner Görg, warum sich der Versicherungsmarkt stets an neue Risiken anpassen und mit der Industrie zusammenarbeiten muss, um innovativ zu bleiben.

**StrategicRISK:** Was meinen Sie, sind die deutschen Versicherer beim Thema Innovation gut aufgestellt, sind sie innovativ genug?

**Dr. Werner Görg:** In meiner Wahrnehmung sind die deutschen Versicherer beim Thema Innovation gut aufgestellt. Lassen Sie mich das begründen. Was sind eigentlich Innovationen in der Versicherungswirtschaft? Unsere Produkte sollen Risiken finanziell absichern – Feuerschäden ausgleichen, unberechtigte Schadensersatzforderungen abwehren oder begründete Schadensersatzforderungen bei Haftpflichtschäden befriedigen.

Wenn wir unter Innovation neue Produkte eines Versicherers verstehen, setzt das voraus, dass es neue oder veränderte Risiken gibt. Nehmen wir das Thema Flugverbot nach einem Vulkanausbruch. Das wurde erst zu einem Thema für die Industrie, als immer mehr elektronische Bauteile verwendet und immer mehr dieser Bauteile per Luftfracht transportiert wurden. Betriebswirtschaftliche Hintergründe wie Just-In-Time-Produktion oder die Reduzierung der Kapitalbindung durch geringe Lagerhaltung spielen natürlich auch eine Rolle.

Eine ähnliche Situation findet sich auch bei Offshore-Windparks, die aufgrund begrenzter Standorte an Land aufs offene Meer verlagert wurden. Mit diesen neu entstandenen oder veränderten Risiken muss sich die Versicherungswirtschaft beschäftigen. Viele haben schon entsprechende Versicherungsprodukte entwickelt. In diesem Sinne sehe ich die Versicherungswirtschaft schon als innovativ an.

**SR:** Wo sehen Sie noch Bedarf, in welchen Bereichen müssen die Versicherer noch mehr tun, um den Bedürfnissen der Industrie gerecht zu werden?

**WG:** Wir müssen neuartige und veränderte Risiken zunächst einmal erkennen. Dann müssen wir das mögliche finanzielle Ausmaß bewerten, um im Rahmen der aktuariellen Bewertung und der Wordingkonzeption

entsprechende Versicherungslösungen zu entwickeln. Hier haben wir oft das Problem, dass die Industriekunden wesentlich mehr Informationen zum Ausmaß des Risikos haben als der Versicherer.

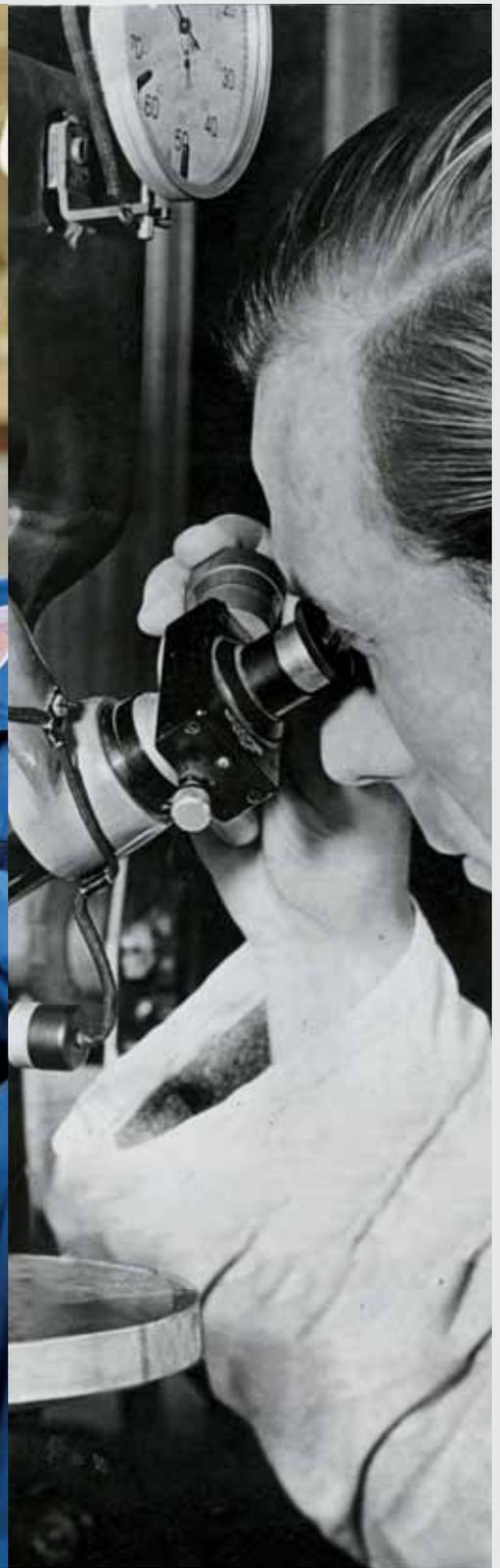
Ein produzierendes Unternehmen aus der Zulieferindustrie für Automobilhersteller ist anderen Risiken ausgesetzt als ein Unternehmen im Bereich der industriellen Nahrungsmittelerzeugung. Für beide gilt jedoch, dass die Ingenieure und Techniker des jeweiligen Unternehmens über mehr Wissen der möglichen Risiken der in ihrem Haus eingesetzten Technologien verfügen, als dies ein Versicherer überhaupt kann. Wir als Versicherer müssen versuchen, die Risiken aller möglichen Wirtschaftszweige zu bewerten und sind dabei auf eine entsprechende Erfahrungstarifizierung angewiesen.

Was die Einschätzung von ganz neuen Risiken wie beispielsweise neue Produktionsverfahren oder Rezepturen angeht, so sind wir Versicherer darauf angewiesen, enger mit den Ingenieuren und Fachleuten der Industrie zusammenzuarbeiten, um die möglichen Risiken dieser Verfahren zu erkennen. Wir als Versicherer brauchen noch breiteres Fach-Know-how in technischen Fragen und bei neuen Risiken eine engere Zusammenarbeit mit der Industrie.



80 Years Allianz  
Center for  
Technology

**Eight Decades  
of Lessons  
Learned**



For 80 years, the Allianz Center for Technology has made it its mission to make technology safer and more economical. Our expertise in damage analysis leads to loss-prevention and risk management for clients. Learning from mistakes - it's what we do best.

**Know more. Achieve more.**



Visit us at [www.agcs.allianz.com/risk-consulting/azt](http://www.agcs.allianz.com/risk-consulting/azt)

**Allianz** 

## 5 Minuten-Interview

Jan Blumenthal,  
Hauptbevollmächtigter  
für Deutschland, Lloyd's



### 1 Wie schätzen Sie das momentane Klima in Ihrem Geschäftsumfeld ein?

Im letzten Jahr hat Lloyd's für den Lloyd's Risk Index eine Umfrage unter mehr als 500 Entscheidern aus aller Welt durchgeführt. In allen Teilen der Welt zeigten die Ergebnisse, dass Führungskräfte, unabhängig von ihrem Geschäftssegment, besorgter über die Zukunft waren als zuvor.

### 2 Was sehen Sie derzeit als größte Herausforderung?

Die Studie zeigt, dass die größte Sorge für Unternehmen weltweit fundamental war - nämlich die sinkende Nachfrage und ein damit verbundener Rückgang von Kunden und die Stornierung von Aufträgen. Das sind deutliche Auswirkungen der globalen Wirtschaftskrise.

### 3 Wie wirkt sich die Unsicherheit auf den weltweiten Finanzmärkten auf Ihr Risk Management aus?

Wir haben es momentan mit einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld zu tun. Die Kapitalerträge bleiben niedrig und die weltweiten Finanzmärkte instabil. Das ist ein weltweites Problem und betrifft sämtliche Geschäftsbereiche. Lloyd's oberste Priorität ist die Gewährleistung kontinuierlicher Assekuranz.

### 4 Wo sehen Sie Probleme im Zusammenhang mit der zunehmenden Globalisierung von Zulieferketten?

Im vergangenen Jahr haben sowohl der Tsunami und das Erdbeben in Japan als auch die Überschwemmungen in Thailand gezeigt, wie Unternehmen und Lieferketten immer stärker voneinander abhängen und globaler werden. Daher müssen Unternehmen ihr Risk Management überdenken. Wichtig ist genau zu wissen, wer Teil der Lieferkette ist, und die einzelnen Teile zu diversifizieren.

### 5 Das vergangene Jahr war gezeichnet von schweren Naturkatastrophen. Wie hat sich das auf Ihr Geschäftsumfeld ausgewirkt?

Die weltweite Versicherungsindustrie hat 2011 aufgrund beispielloser Naturkatastrophen mit insgesamt rund 107 Mrd. USD die zweithöchsten Schadensforderungen aller Zeiten erlebt. Bei Lloyd's bewegten sich die Nettoforderungen insgesamt bei ca. 21 Mrd. USD und wir haben für das Jahr einen Verlust von 800 Mio. USD verzeichnet. Aber dafür sind Versicherungen da. Wir helfen Unternehmen und Gemeinschaften sich nach einer Katastrophe neu aufzustellen. Durch unseren robusten finanziellen Hintergrund sowie unsere Planung und Erfahrung in der Industrie ist Lloyd's in der Lage, diese hohen Schadensfälle zu absorbieren.

## Die 5 Toprisiken

Dieter Schmitt,  
Geschäftsführer Adidas  
Insurance & Risk Consultants



**1 Währungsrisiken:** Risiken entstehen besonders durch die Tatsache, dass Beschaffung und Verkauf unserer Produkte in unterschiedlichen Währungen in ungleicher Höhe erfolgen. Der überwiegende Anteil unserer Beschaffungskosten fällt in US-Dollar an, während der Großteil des Konzernumsatzes in anderen Währungen, vor allem dem Euro, entsteht.

**2 Gesamtwirtschaftliche Risiken:** Konjunkturell bedingte Rückgänge oder gesellschaftspolitische Faktoren wie z. B. Bürgerunruhen, Verstaatlichung oder Enteignung, besonders in Regionen, in denen der Konzern stark vertreten ist, stellen ein bedeutendes Risiko für die Umsatzentwicklung dar.

**3 Risiken in Verbindung mit Markenimage oder Ruf:** Negative mediale Berichterstattung über unsere Produkte oder Geschäftspraktiken, unvorteilhafter Stakeholder-Aktivismus sowie die Schnelligkeit und der Einfluss von Diskussionen in sozialen Medien können dem Ruf und dem Markenimage unseres Konzerns erheblich schaden. Dies kann letztendlich zu Umsatzeinbußen führen.

**4 Risiken aus Branchenkonsolidierung und Wettbewerb:** Risiken umfassen z.B. Konsolidierung von Märkten, strategische Allianzen, intensiver Wettbewerb um Konsumenten sowie neue Marktteilnehmer (neue Marken, vertikale Einzelhändler) und Geschäftsaktivitäten einiger Einzelhändler mit eigenen Marken und Labels.

**5 Risiken durch steigende Einstandskosten:** Rohstoff- und Lohnkosten machen etwa 70 % der Umsatzkosten des Konzerns aus und vor allem Materialien wie Gummi, Baumwolle, Polyester sowie Rohstoffe, deren Preis eng mit dem Ölpreis korreliert, unterliegen dem Risiko von Preisschwankungen, auch die Lohnkosten steigen kontinuierlich.



Die Welt ist  
**UNVERGLEICHLICH  
GROSS.**

**Aber mit dem  
richtigen international  
ausgerichteten  
Versicherungspartner  
können Sie Ihren Geschäften  
überall nachgehen.**

Egal, ob Ihr Unternehmen in zwei oder in  
102 Ländern einer Vielzahl von Risiken  
ausgesetzt ist, die Chartis Gesellschaften  
unterstützen Sie weltweit bei der Umsetzung  
Ihres internationalen Versicherungsprogrammes  
– vom Underwriting über Loss Control bis  
hin zum Schadenmanagement. Besuchen Sie uns  
unter [www.chartisinsurance.com/multinational](http://www.chartisinsurance.com/multinational)  
und sehen Sie, warum sich seit über 80 Jahren  
Unternehmen für Chartis entscheiden

**CHARTIS**   
Your world, insured

Alle Produkte werden von den Versicherungs-Tochtergesellschaften oder Beteiligungen von Chartis Inc. gezeichnet. Entsprechende Versicherungsdeckung ist eventuell nicht in allen Jurisdiktionen erhältlich und ihr Umfang hängt vom tatsächlichen Policentext ab. Für weiterführende Informationen besuchen Sie bitte unsere website [www.chartisinsurance.com/de](http://www.chartisinsurance.com/de)