

„Nur durch Zukäufe entstehen keine Skaleneffekte und vor allem kein Kundennutzen“

Ralf Becker, Geschäftsführender Gesellschafter der Funk Gruppe und Dr. Alexander Skorna, Geschäftsführer der Funk Consulting GmbH, über Preisdruck, Effekte der Maklerkonsolidierung und Deckungskonzepte für eine mögliche Gaskrise

Interview: David Gorr

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT: Das GVNW-Symposium steht vor der Tür. Der Verband kritisierte kürzlich die strikte Ausschlusspolitik der Branche im Ukrainekrieg und konkret der sogenannte „Territoriaausschluss“ für Russland, die Ukraine und Belarus. Können Sie diese Kritik nachvollziehen bzw. auch die Seite der Versicherer verstehen?

RALF BECKER: Das muss man differenziert betrachten. Nachvollziehbar ist das Statement insoweit, als dass ein pauschaler Territoriaausschluss unangemessen ist. Auch sollten Russland, die Ukraine und Belarus nicht in einen Topf geworfen werden. Stattdessen plädieren wir dafür, die Risiken individuell zu analysieren. Insbesondere wäre die Haftpflichtversicherung von dem Ausschluss unangemessen stark betroffen, denn die Klausel würde für unsere Kunden faktisch wie eine sog. „Nullstellung“ wirken.

Ein Beispiel: Wenn ein Unternehmen 2019 eine Maschine nach Russland geliefert hätte, dann wäre diese vom Territoriaausschluss betroffen, etwaige Schäden wären also aufgrund der Schadenereignistheorie auch rückwirkend nicht mehr versichert. Das

können wir so im Interesse unserer Kunden natürlich nicht akzeptieren.

Fakt ist aber natürlich auch, dass Russland mit Wirkung per 14. März 2022 Gegensanktionen in Kraft gesetzt hat. Diese verbieten russischen Versicherern – vorerst bis zum



Ralf Becker ist seit 2021 Geschäftsführer der Funk Gruppe

31. Dezember 2022 – Geschäfte mit Versicherern, Rückversicherern und Versicherungsmaklern aus „unfreundlichen Staaten“ zu tätigen. Dies schließt Deutschland ein. Die Gegensanktionen führen dazu, dass die Rückversicherung von russischen lokalen Policen im Rahmen internationaler Programme nicht mehr möglich ist. Auch die Abwicklung von Zahlungen aus bereits bestehenden Verträgen scheint verboten zu sein. Dass von diesen beidseitigen Sanktions-Regimes auch FinC-Klauseln betroffen sein sollen, wird aktuell unter Experten mitunter kontrovers diskutiert – es ist noch nicht die herrschende Meinung.

ALEXANDER SKORNA: Insofern ist ein Territoriausschluss für in Russland- bzw. Belarus-belegene Risiken nachvollziehbar, denn kein Unternehmen möchte einen Sanktionsverstoß riskieren. Wir begrüßen ausdrücklich, wenn Versicherer von Fall zu Fall genau prüfen, um welche Risiken es geht. Und im Falle einer „positiven“ Prüfung sollten sie auf den umfassenden Territoriausschluss verzichten.

Industriekunden klagen über Kapazitätsreduzierungen und verschlechterten Deckungsumfang, die Assekuranz hingegen über hohe Schäden. Verstehen Sie beide Seiten?

RALF BECKER: Sowohl Kunden als auch Versicherer haben nachvollziehbare Argumente. Aus Sicht der Unternehmen tragen diese angesichts der Sanierungsrunden der letzten Jahre heute bereits deutlich mehr Risiken als noch vor vier oder fünf Jahren. Aus Sicht der Versicherer bleiben neben den Prämieinnahmen auch die Schadenkosten auf einem zu hohen Niveau. Wichtig für Unternehmen ist aber vor allem Planungssicherheit; Schwankungen bei Angeboten der Versicherer bei Prämien kann kein Dauerzustand sein. Unser Funk-Ansatz daher: Unternehmen und Versicherer sollten eine langfristige Partnerschaft bei der Übertragung und Übernahmen von Risiken eingehen.

Manch ein Kunde beschwert sich auch über pauschale Preiserhöhungen. Gibt es solche Fälle?

RALF BECKER: Eine unserer wesentlichen Aufgaben als Makler besteht darin, dafür zu sorgen, dass Preise in Branchen nicht pauschal erhöht werden, sondern dass Kunden individuell betrachtet werden. Risikoverbessernde Maßnahmen, wie insbesondere ein

betriebliches Risikomanagement mit Schadenprävention und erhöhte Eigentragung müssen von Versicherern im Underwritingprozess signifikant berücksichtigt werden. Grundsätzlich fordern wir auch, dass Kunden mit geringen Schadenquoten weniger von Preiserhöhungen betroffen sind. Dies gilt ebenso für Kunden mit einer überdurchschnittlichen Risikoqualität wie beispielsweise einem guten Brandschutz-Standard in der Sach-Versicherung. Prämien erhöhungen sollten also gut und individuell begründet sein.

Befürchten Sie nicht, dass manche Unternehmen auf den teuren Versicherungsschutz irgendwann verzichten und über eine eigene Captive wie manch Großkonzerne sich abdecken?

ALEXANDER SKORNA: Nein, das befürchten wir nicht und natürlich beraten wir Unternehmen auch zum Thema alternativer Risikotransfer wie Captive. Diese kann durchaus sinnvoll sein. Der Ausbau der Eigentragung findet in Deutschland bereits seit zwei bis drei Jahren statt. Hierbei kommen auch moderne Captive-Strukturen zur Anwendung. Erfahrungsgemäß sind solche Lösungen allerdings eher für Großkonzerne sinnvoll.

Auch für den gehobenen Mittelstand mit einem Gesamtprämienvolumen von etwa zwei Millionen Euro – als Orientierungswert unter Amortisationsgesichtspunkten – kann eine Captive-Lösung empfehlenswert sein. Unterhalb dieser



Dr. Alexander Skorna
ist seit Juli 2022 Geschäftsführer
der Funk Consulting GmbH

Dimensionen ist der konventionelle Risikotransfer nach wie vor vorteilhafter. Letztlich muss die Bilanz von Unternehmen stark genug sein, damit die Eigentragungslösungen überhaupt finanziert werden können.

Wie bewerten Sie die drastischen Preiserhöhungen bei einigen Sparten wie Cyber oder D&O?

RALF BECKER: Es ist in der Tat so, dass die Prämien in der letzten Erneuerungsrunde spürbar erhöht wurden. Und auch in diesem Jahr rechnen wir mit herausfordernden Vertragsanpassungen. Dabei ist es wahrscheinlich adäquat, dass Versicherer vorsichtig agieren, denn es offenbaren sich immer wieder kritische Sicherheitslücken in IT-Anwendungen.

Auch die Gefahr von Hackerangriffen nimmt zu, unter anderem durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine. Insofern ist es grundsätzlich nachvollziehbar, wenn Versicherer von Unternehmen bestimmte technische und organisatorische IT-Sicherheitsmaßnahmen fordern. Bei D&O ist die Lage ähnlich. Unter anderem führt der Ukraine-Krieg auch hier zu Unsicherheit bei den Versicherern. Insgesamt lässt sich bei D&O aber von einer Phase der Konsolidierung sprechen, die jetzt beginnt.

Welches Fazit kann Funk vom Renewal ziehen? Gab es ebenfalls Veränderungen bei den Kapazitäten/Deckungsumfang? Und in welchen Sparten machen Sie wieder mehr Geschäft und warum?

RALF BECKER: Die Vertragserneuerungsrunde ist auch in diesem Jahr definitiv herausfordernd: Der Druck auf die Preise hält an, wenn auch mit abschwächender Tendenz. Das Angebot an Deckungskapazitäten bleibt zurückhaltend. Besonders betroffen ist unter anderem die Sach-Versicherung. Für sogenannte schwere Risiken wie Chemie bleibt das Zeichnungsverhalten restriktiv.

Allerdings: Für gut geschützte Unternehmen mit sehr guter Schadenhistorie nimmt der Wettbewerb unter den Versicherern zu! Ein entscheidender Faktor für die weitere Entwicklung werden die sogenannten Großschäden, also Schäden größer zehn Mio. Euro sein. In der Regel sind es Naturkatastrophen, die besonders teuer sind. Bereits im ersten Halbjahr haben die großen Verwüstungen die Volkswirtschaften rund um den Erdball 65 Milliarden Dollar gekostet, davon soll nach Berechnungen von Rückversicherern gut die Hälfte versichert gewesen sein

Neben der Sachsparte bleibt auch das Cybergeschäft von steigenden Prämien geprägt. Die Risiken in Cyber lassen sich nur schwer abschätzen, da es zu Kumulereignissen wie einem weitreichenden Angriff auf Cloud-Provider noch keine verlässlichen Daten gibt.

Unter Industriemaklern gibt es derzeit hohe M&A-Aktivitäten. Kann man als kleiner Makler gar nicht überleben oder warum verfolgen Ihre Konkurrenten eine so aggressive Expansionspolitik?

RALF BECKER: Aktivitäten von Wettbewerbern lassen wir grundsätzlich unkommentiert. Wir bei Funk – als wertorientiertes Familienunternehmen – setzen jedenfalls auf organisches Wachstum und kontinuierliche Entwicklung. Unsere Kunden wissen das sehr zu schätzen.

Wo will Funk wachsen und sich von anderen Industriemaklern absetzen?

RALF BECKER: Wir wachsen seit Jahrzehnten – sowohl beim Umsatz, als auch bei der Anzahl unserer Mitarbeitenden. Unser organisches Wachstum speist sich aus unserem überzeugenden, unabhängigen und internationalen Angebot aus Versicherungsmanagement, Risikoberatung und Vorsorgeleistungen. Wir nennen dies Systemhaus für Risikolösungen. Als inhabergeführtes Familienunternehmen zeichnen wir uns dabei durch Kontinuität und eine eigene, von Wertschätzung und Offenheit geprägte Kultur aus, die von Kunden und Mitarbeitenden gleichermaßen geschätzt wird. Wir setzen auf persönliche Beratung, die eng verzahnt ist mit höchstem Branchen-Know-how und einer modernen digitalen Dienstleistung.

Mit der Konsolidierung entstehen neue große Makler, die die Interessen der Kunden gegenüber Versicherern besser durchsetzen können. Können Sie das bestätigen?

RALF BECKER: Grundsätzlich ist „Size matters“ nicht falsch, aber nur durch Zukäufe entstehen keine Skaleneffekte, vor allem aber kein Kundennutzen. Wir werden weiterhin ganz einfach durch unseren hervorragenden, stets am Kunden orientierten Service überzeugen. Und das gelingt uns auch, wie unter anderem unser aktuelles Neugeschäft zeigt.

Die meisten Versicherer haben durch den Ukraine-Krieg kein vermehrtes Schadenaufkommen. Was können Sie als Makler berichten?

ALEXANDER SKORNA: Nein, ein vermehrtes Schadenaufkommen über das übliche Maß hinaus ist derzeit noch nicht festzustellen. Einzig indirekte Schäden, beispielsweise aufgrund der aktuellen Probleme in Lieferketten weltweit oder auch eine seit Jahren spürbar hohe Cyber-Aktivität, führen derzeit zu Schäden. Ob und wie diese in einem Zusammenhang zu den Geschehnissen in der Ukraine stehen, lässt sich aber nicht mit Sicherheit beurteilen.

Bei einem Gas-Lieferstopp greift die Betriebsunterbrechungs-Versicherung laut Experten nicht. Welche zusätzlichen Deckungen können Sie Industriekunden empfehlen, wenn Betriebe wegen Gasmangel schließen müssen?

ALEXANDER SKORNA: Dafür gibt es leider keine einfache Lösung. Denn die Betriebsunterbrechungs-Versicherung bedingt grundsätzlich einen Sachschaden, der der Betriebsunterbrechung voraus gehen muss. Ein Lieferstopp von Gas ist in der Sach-Versicherung kein Sachschaden, demzufolge ist ein BU-Schaden auch nicht versichert. Dies gilt im Übrigen auch für eine nun relevante Deckungserweiterung in der Technischen Versicherung; den Ausfall der öffentlichen Versorgung mit Gas, Strom, Wärme oder Wasser. Auch hier muss zur Schadenregulierung ein Sachschaden an den Einrichtungen der öffentlichen Versorgung vorliegen bzw. entstanden sein.

Eine Lösung könnte in einer Non-Damage-Business-Interruption-Deckung liegen. Wie der Name schon sagt, muss hier kein Sachschaden vorliegen. Seit der Corona-Pandemie mit ihren behördlich-veranlassten Betriebsschließungen ist der Risikoappetit für solche Deckungen bei Versicherern jedoch sehr begrenzt. Und auch vor Corona besaßen nur sehr wenige Unternehmen solche Deckungen, da das Prämien-niveau bei diesen Lösungen sehr hoch ist – und daher auch von Unternehmen vielfach nicht abgeschlossen worden sind. Eine andere Lösung könnte eine parametrische Versicherung sein: Wetter-bedingte Mehrkosten aufgrund eines Mehrverbrauchs von Gas durch tiefe Temperaturen im Winter können mit einer solchen parametrischen Versicherung abgedeckt werden. Dies wird bei Lieferstopp die Unternehmen jedoch auch nicht schützen.

Daher gilt aus unserer Sicht: Wenn Unternehmen ihren Betrieb aufgrund eines Gas-Lieferstopps vorübergehend schließen, ist die Ausgewogenheit zwischen organisatorischen, operativen und rechtlichen Maßnahmen von größter Bedeutung für den Erfolg des Krisenmanagements. Funk hält für Unternehmen entsprechende Checklisten bereit und unterstützt beim Aufbau und Betrieb des Krisenmanagements. Sollte es trotz aller Vorkehrungen zu breiten Gas-Lieferstopps kommen, sind die Auswirkungen auf die Wirtschaft erheblich und wahrscheinlich mit den Lockdown-Szenarien aus der Corona-Pandemie vergleichbar.

Die teuersten Versicherungsschäden für Unternehmen in der Industrieversicherung sind nach wie vor Brände und Explosionen. Kann man dagegen mithilfe der technischen Entwicklung bei der Prävention etwas machen?

ALEXANDER SKORNA: Ja, im Bereich der Prävention lässt sich definitiv mehr tun. Denn es gibt heute hervorragende

technische Lösungen, die bei verhältnismäßig kleinem Aufwand ganz neue Möglichkeiten eröffnen. Wir nutzen für eine sukzessive Verbesserung von Brand- und Explosionsschutz vermehrt neue Sensorik- und KI-Lösungen, die auf sog. Internet-der-Dinge-Technologien basieren. Elektrische Anomalien oder andere risikorelevante Zustandsänderungen werden so frühzeitig erkannt. Allerdings bleibt auch hier ein professioneller organisatorischer, technischer sowie abwehrender Brandschutz die Grundlage.

Wie konkret lässt sich die zunehmende Datenmenge für die Schadenprävention verarbeiten?

ALEXANDER SKORNA: Digitalisierung und Daten haben enormes Potenzial. Unter dem Begriff Funk Beyond Insurance versammeln wir ein umfangreiches Angebot für unsere Kunden, mit dem wir dieses Potenzial bergen. Dabei kommen beispielsweise Sensortechnik, Künstliche Intelligenz, Blockchain oder Drohnen zum Einsatz. Wir kooperieren hier mit Start-ups.

Als ein konkretes Beispiel sei die Papierindustrie genannt, wo das Brandrisiko naturgemäß vergleichsweise hoch ist. Schließlich sind die Materialien leicht entflammbar und stehen in unmittelbarem Kontakt zu elektrischen Anlagen. Kunden aus der Papierwirtschaft bieten wir eine Softwarelösung, welche den Fluss des elektrischen Stroms überwacht. Gesucht werden dabei Auffälligkeiten und Muster, die auf nahende Störungen oder das Risiko eines Kurzschlusses hinweisen. So wird das Personal des Unternehmens automatisch informiert, wenn Auffälligkeiten vorliegen. Das ist nur eins von vielen Beispielen dafür, wie man mit technischen Lösungen die Schadenprävention deutlich verbessern kann.

Manch ein Kunde beschwert sich über den nicht mehr so vertrauensvollen Umgang vonseiten der Versicherer bei der Regulierung von Schäden. Können Sie als Makler Druck auf den Versicherer ausüben?

RALF BECKER: In der Tat entscheidet sich im Schadenfall, ob wir als Makler einen guten Job machen. Ein bei Funk bewährtes Prinzip zur Kommunikation im Schadenfall sind die von Funk bereitgestellten Großschadenkoordinatoren. Diese steuern im Sinne eines Schadenmanagers die Belange unserer Kunden und adressieren diese geeignet bei dem oder den Versicherer(n).

In Einzelfällen kann auch ein Mediations-Verfahren juristische Streitigkeiten im Vorwege entschärfen und eine kundengerechte Einigung erzielt werden. Wir freuen uns, dass die Kunden dies zu würdigen wissen. In Richtung der Versicherer haben wir immer den Anspruch, offen und auf Augenhöhe zu kommunizieren.

gorr@vww.de