

SV MaklerJournal

AKTUELLES UND WISSENSWERTES FÜR MAKLER DER SV SPARKASSENVERSICHERUNG

Digitalisierung:

Optimale Datenanbindung
zwischen Makler und SV

Seite 6

Kfz-Versicherung:

Günstigere Tarife
jetzt vertrieblisch nutzen

Seite 8

Terror-Deckung:

Standardisiertes Produkt
mit Extremus entwickelt

Seite 9



Lorenz v. Veltheim, Walter Carls

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein guter Vertrieb braucht gute Produkte. Vor diesem Hintergrund sind wir stolz auf unsere enge Zusammenarbeit mit Extremus, dem Terror-Versicherer in Deutschland. Im Rahmen eines Pilot-Projekts haben wir ein standardisiertes Produkt entwickelt, das Beratungsprozess und Kalkulation wesentlich verschlankt.

Eine hohe Expertise bieten wir zudem mit unserer Partnerschaft mit Allcura, dem VH-Haftpflichtexperten. Was sich dahinter verbirgt und vieles mehr erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Viel Spaß bei der Lektüre
wünschen

Lorenz v. Veltheim
Leiter Vertrieb
Makler/FVV

Walter Carls
Bereichsleiter
Firmenkunden

Starke Partnerschaft erschließt Potenziale in Vermögensschaden-Haftpflicht



Maklerhäuser können künftig im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflicht dank einer neuen Kooperation der SV SparkassenVersicherung mit der Allcura Versicherungs-Aktiengesellschaft bei ihren Mandanten punkten. Wir sprachen mit Lorenz v. Veltheim, Leiter Vertrieb Makler/FVV der SV SparkassenVersicherung, Walter Carls, Bereichsleiter Firmen, und Jörg Conradi, dem Vorstandsvorsitzenden der Allcura AG, über Hintergründe, Chancen und Perspektiven – insbesondere aus vertrieblicher Sicht.

Herr Conradi, wer ist Allcura?

Conradi: Betrachten wir es rechtlich, so ist die Allcura ein unter der vollumfänglichen Rechts- und Fachaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) stehendes, inländisches Versicherungsunternehmen, das sich

als Spezialanbieter im Bereich der Berufshaftpflichtversicherung versteht. Mit dem Genehmigungsbescheid der BaFin vom 22. August 2011 haben wir unseren Geschäftsbetrieb aufgenommen. Dabei erstreckt sich die aufsichtsrechtliche Genehmigung der Allcura auf das Betreiben der Allgemeinen »

Haftpflichtversicherung und bestimmte Bereiche der Versicherung sonstiger finanzieller Verluste.

Das heißt, Allcura ist ein noch junges Unternehmen?

Conradi: Als Unternehmen sind wir in der Tat noch sehr jung. Ganz anders verhält es sich jedoch bei unserer Expertise im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Denn die lebt ja vor allem von dem Team, das dahinter steht. Alle unsere Mitarbeiter verfügen über langjährige Erfahrungen in diesem Spezialsegment. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Industrialisierung der Versicherungsbranche haben wir uns entschlossen, unsere persönliche Expertise, die wir bei großen Playern gesammelt haben, in die neue Allcura einzubringen. Wir wollen als Monoliner die Nische im Markt besetzen und Engagements entsprechend betreuen. Und das in

allen in Frage kommenden Bereichen wie Risikozeichnung, Betrieb, Rückversicherung und Schaden. Auf Basis unserer Kenntnisse haben wir ein speziell auf die Branche abgestimmtes, klientenfähiges IT-System entwickelt, das schnell und unkompliziert die gesamte Administration unseres Versicherungsgeschäftes übernimmt.

Wo liegen die besonderen Stärken der Allcura innerhalb der Nische?

Conradi: Uns geht es vor allem um ein hohes Maß an Qualität. Dabei geht es nicht darum, ein möglichst großes einschlägiges Portfolio zu verwalten. Vielmehr wollen wir die qualifiziertesten Köpfe des Marktes im Interesse unserer Kunden einsetzen und hochwertige Dienstleistungen bieten. Vor diesem Hintergrund zahlt es sich für uns auch aus, dass unsere Mitarbeiter eine – wenn auch geringe – gesellschaftsrechtliche Beteiligung an

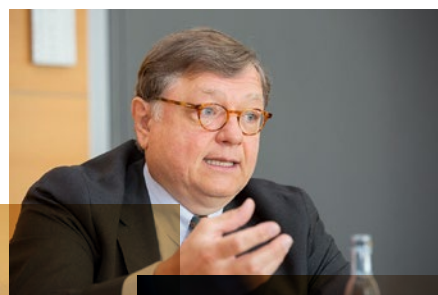
der Gesellschaft halten. Das motiviert ungemein. Profiteure sind letztlich unsere Vertriebspartner und deren Mandanten.

Auf welche Zielgruppe fokussieren Sie sich mit Ihren Lösungen und Dienstleistungen auf der Unternehmensseite?

Conradi: Wir zeichnen als Allcura im gesamten Bereich der Vermögensschaden-Haftpflicht auf Basis des in Deutschland im Rahmen der Pflichtversicherung vorgeschriebenen Verstoßprinzips. Also, die Deckung muss zum Zeitpunkt der Pflichtverletzung – etwa durch falsche Beratung – bestehen. Dabei spielt es keine Rolle, wann der Schaden gemeldet wird. Dies kann auch 10 oder 15 Jahre nach der fehlerhaften Beratung erst passieren.

Solche Pflichtversicherungen gibt es ja insbesondere bei Freiberuflern, richtig?

Die Expertise der Allcura können sich Makler über die SV im Rahmen der Kooperation sichern und so bei ihren Kunden punkten.



Conradi: Das stimmt. Aber neben der Pflichtversicherung von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Notaren etc. zeichnen wir auch Konzepte für Sachverständige, Angestellte, Hausverwalter, Immobilienmakler, Verwaltungsbeiräte, Unternehmensberater, Unternehmensleiter wie Geschäftsführer und Vorstände sowie 280 weitere Risiken. Neben diesen „Standardlösungen“ innerhalb der Nische beschäftigen wir uns gerne auch mit neuen Risiken, stehen für Einzelanfragen und Sonderlösungen bereit. Denn genau hier können wir unser enormes Know-how lösungsorientiert einbringen. Ziel unserer Kooperation mit der SV ist es ja gerade, gemeinsam eine sehr breite Palette an unterschiedlichen Risikolösungen anbieten zu können.

Gibt es auch Risiken, die Sie nicht zeichnen?

Conradi: Das lässt sich schnell beantworten. Wir zeichnen keine Finanzins-

titute und keine Versicherungen mit unbegrenzten Jahreshöchstleistungen. Im Rahmen unserer Kooperation mit der SV werden dazu auch keine Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler versichert.

Welche Rolle übernimmt die SV innerhalb der neuen Kooperation?

Carls: Wir als SV Sparkassenversicherung sind mit einem exzellenten Vertriebsnetz in unserem Geschäftsgebiet und durch den Maklervertrieb sogar auch überregional gut aufgestellt »



Jörg Conradi, Vorstandsvorsitzender der Allcura, und sein Team sind Spezialisten im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflicht. Von ihrem profunden Wissen profitieren im Rahmen der Partnerschaft mit der SV Makler wie auch deren Mandanten.

Wer verbirgt sich hinter der Allcura Versicherungs-Aktiengesellschaft?

Sicherheit braucht ein System – und besondere Risiken brauchen einen besonderen Schutz: Als Experten für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung wurde die Allcura Versicherungs-Aktiengesellschaft gegründet. Die Erfahrungen und Erkenntnisse in Konzernen haben das Mitarbeiterteam zu diesem Schritt ermutigt.

Fünf der größten Rückversicherer konnte die Allcura von ihrem Konzept überzeugen. Die Kapazität, die Allcura bietet, gehört zu den größten auf dem Markt. Die Allcura und ihre Mitarbeiter agieren anders – so das Unternehmen über sich selbst. „Wir zeichnen als Spezialist Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen. Neben den gängigen Risiken beschäftigen wir uns bevorzugt

mit der Absicherung besonderer Risiken und entwickeln hierfür Sonderkonzepte“, betont Jörg Conradi, der Vorstandsvorsitzende. „Die langjährige Erfahrung unserer Mitarbeiter, unsere Flexibilität und ein bewährtes IT-System machen uns zu einem leistungsfähigen Partner“, so Conradi.

Für die Übernahme von Haftungsrisiken könne Allcura in kürzester Zeit speziell auf die Kunden abgestimmte Lösungen anbieten. Dies gelte auch für Verbände, Einkaufsgemeinschaften und organisierte Risikogruppen. „Unsere Entscheidungswege sind kurz. Wir fühlen uns zuständig“, erklärt der Vorstandsvorsitzende.

und ein verlässlicher Partner bei Firmen- und Gewerbetunden. Neben der klassischen Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung mit dem Schwerpunkt auf Personen- und Sachschäden ist jedoch zunehmend ein Bedarf in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung zu verzeichnen. Das gilt insbesondere für den stetig wachsenden Dienstleistungssektor. Um unserem Anspruch als führender Regionalversicherer auch im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung besser Rechnung tragen zu können, standen wir vor der Frage, unseren Haftpflichtbereich personell und qualitativ auszubauen oder einen Kooperationspartner zu finden, der uns in diesem Segment entsprechend qualitativ ergänzen kann. Mit der Allcura haben wir genau diesen Partner finden können. So können wir auf einen Schlag eine deutlich breitere Produktpalette anbieten.

Was bedeutet das für die Makler als Vertriebspartner?

v. Veltheim: Der gemeinsame vertriebliche Erfolg mit den Maklerhäusern basiert neben leistungsstarken Produkten stark auf einer engen persönlichen Betreuung. Daran halten wir auch bei der neuen Kooperation mit der Allcura fest. Konkret heißt das, dass die bisherigen Ansprechpartner in unserem Hause für die Maklerschaft auch die gleichen Ansprechpartner bleiben.

Als führender Versicherer koordinieren wir die eingehenden Anfragen und entscheiden dann auch, welche Risiken wir zeichnen möchten.

Wer trägt im Rahmen der neuen Kooperation die Risiken?

Carls: Seit Jahren betreiben wir als SV die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und sind uns unserer Verantwortung als Risikoträger sehr bewusst. Insofern ist es naheliegend, diese Verantwortung ebenso in der neuen Kooperation wahrzunehmen. Deshalb fungiert die SV Sparkassen-Versicherung in der Kooperation auch als Führungsversicherer und teilt sich dann mit der Allcura das Risiko im Regelfall zu gleichen Teilen.

Wie verteilen Sie untereinander die Aufgaben?

v. Veltheim: Hier haben wir uns verständigt, dass wir als SV das Inkasso übernehmen und die Allcura die Policierung und Schadenbearbeitung. Das sind natürlich Dinge, die im Hintergrund passieren. Wie bereits erwähnt: Für unsere Vertriebspartner auf Maklerseite ändert sich nichts. Ihr Maklerbetreuer bleibt weiterhin der persönliche Ansprechpartner.

Was spricht dafür, sich als Makler mit dem Thema Vermögensschaden-Haftpflicht zu beschäftigen?

Conradi: Wir sehen alle, dass sich unser Arbeitsmarkt stetig verändert. Die Dienstleistungsgesellschaft schafft immer neue Berufsgruppen. Damit wächst auch der Bedarf an Versicherungslösungen für diese neuen Risiken. Natürlich stellt man sich die Frage, welche Risiken entstehen können. Aus einem Büro können mit Hilfe eines PCs kaum Personen- und Sachschäden produziert werden. Neue Dienstleistungsberufe führen stattdessen zu Vermögensschäden. Die Zielgruppen sind regelmäßig überschaubar. Oft entstehen nur wenige Hundert dieser Risiken. Denken Sie an Eventagenturen, Relocation-Services, externe Geldwäsche-, Datenschutz- oder Sicherheitsbeauftragte. Alle diese Dienstleistungen können erhebliche Vermögensschäden verursachen. Damit baut sich aus unserer Sicht der Bedarf an Versicherungsleistungen um. Der Weg geht vom Personen- und Sachschaden hin zum Vermögensschaden. Daher ist eine Beschäftigung mit diesem wachsenden Markt sinnvoll und zukunftssträftig.

v. Veltheim: Es gibt noch eine andere wichtige Komponente. Aus vertrieblicher Sicht ist das Thema Vermögensschaden-Haftpflicht äußerst interessant, da dies erfahrungsgemäß zu langjährigen Geschäftsbeziehungen führt. Im Kammergeschäft beispielsweise liegt die Verweildauer von VH-Verträgen oft bei 20 bis 30 Jahren.

„Dem zunehmenden Bedarf in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung wird die SV über die Kooperation mit Allcura gerecht. Die SV fungiert dabei als Führungsversicherer und die Maklerbetreuer als Ansprechpartner.“



Das VH-Geschäft hat mit seiner langen Verweildauer und letztlich auch aufgrund des Verstoßprinzips eine langjährige Ankerfunktion.

Im Bereich der Restrukturierungsrisiken beträgt die durchschnittliche Verweildauer drei bis sechs Jahre. Die beeinflussbare Stornoquote fällt zudem deutlich geringer aus, weil sich ein häufiger Wechsel aufgrund des Verstoßprinzips für den Mandanten nicht rechnet. Das VH-Geschäft kann insofern durchaus auch eine langjährige Ankerfunktion haben.

Worin sehen Sie die Vorteile der Kooperation?

Carls: Die Kooperation ermöglicht der SV einen besseren und größeren Handlungsspielraum in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Denn das Produktportfolio konnte mit der Kooperation deutlich und qualitativ hochwertig ausgeweitet werden.

Hiervon sollen unsere Vertriebspartner und selbstverständlich auch unsere Kunden nachhaltig profitieren. Dabei können die uns angeschlossenen Makler auf ihren bekannten und verlässlichen Partner, die SV Sparkassenversicherung, und deren bewährte Ansprechpartner zurückgreifen.

Conradi: Die Allcura verfügt durch ihre Mitarbeiter über fundiertes Spezialwissen in diesem Segment. Diesen Profit stellen wir unserem Kooperationspartner und dessen Kunden gerne zur Verfügung. Bedingt durch die gute technische Ausstattung sind Themen wie Datenübertragung, schnelle Responsezeiten bei hoher Qualität der Angebote und Policen zusätzliche Assets, die wir sofort bereitstellen können.

v. Veltheim: Im Ergebnis können wir jetzt gemeinsam mehr Risiken sowohl in der Breite als auch in der Höhe deutlich sichtbarer am Markt mit Lösungen versorgen. Eine Synergie, von der alle Beteiligten und Kunden nur profitieren können. Zudem unterstützen wir die Maklerhäuser auch gerne fachlich – etwa bei der Potentialerkennung im eigenen Bestand. Bei Bedarf stehen wir auch gemeinsam mit den Experten der Allcura mit vertriebsorientierten Workshops zur Seite. Unser aller Ziel ist es, gemeinsam nachhaltigen Mehrwert für Mandanten, Maklerschaft und die Kooperationspartner zu generieren.

Vielen Dank für das Gespräch. «



Digitalisierung in vollem Gange

Die SV arbeitet mit Hochdruck am Thema Digitalisierung. Ein wichtiger Bereich ist dabei die optimale Datenanbindung zwischen Maklern und SV. Im Rahmen eines eigenen Projekts arbeiten wir daran, künftig die Zusammenarbeit noch mehr zu vereinfachen und vereinheitlichen.

Der Maklervertrieb ist neben den Sparkassen und den eigenen Agenturen der dritte große Vertriebsweg der SV.

„Die Makler sind wichtig für die SV“, betont auch Adriaan Geursen, der SV-Projektleiter. „Vor allem im Bereich der Gewerbe- und Industrieversicherung. Nur weil die SV ein starkes Maklergeschäft hat, ist sie der viertgrößte Gewerbe-/Industrieversicherer Deutschlands. Gerade im profitablen Gewerbegeschäft will die SV in der Zukunft im Maklermarkt wachsen.“

Effizienz durch Automatisierung

Rund 2.600 Makler hat die SV akkreditiert. „Wie bei all unseren Vertriebspartnern gibt es einen hohen Bedarf, Daten auszutauschen“, sagt Pawel Kozak, der das Projekt von Seiten der SV Informatik leitet. „Bislang wird da auf beiden Seiten vieles noch händisch gemacht oder Papier verschickt, das kann aber nicht die Zukunft sein. Das ist nicht zeitgemäß und auf Dauer auch zu teuer.“

„Das Thema Digitalisierung ist bei der SV in vollem Gange. Dazu zählt auch die optimale Datenanbindung zwischen Maklern und SV, die die Zusammenarbeit noch weiter vereinfachen wird“

Es ist für beide Seiten sinnvoller und besser, den Datenaustausch weitgehend zu automatisieren. „Dies ist auch eine strategische Entscheidung, die mittelfristig wichtig ist“, sagt Geursen. „Kein Makler muss mit der SV zusammenarbeiten. Das ist uns sehr bewusst. Deshalb ist es uns wichtig, unseren Geschäftspartnern die Zusammenarbeit mit uns so einfach wie möglich zu machen.“ Es geht darum, Ihre Zufriedenheit mit der SV zu erhöhen. Nachhaltige, strategische Geschäftsbeziehungen liegen im Interesse der SV.

Das Ziel, das die SV verfolgt, ist klar: Der Datenaustausch zwischen den Maklern und der SV soll umfangreicher, schneller, effizienter und sicherer gestaltet werden. Alle relevanten Kunden- und Vertragsdaten sollen in naher Zukunft von der SV automatisch an die Maklerverwaltungsprogramme übermittelt werden.

Meilenstein BiPRO

„Wir wollen dafür das am Markt weit verbreitete BiPRO-Format benutzen“, sagt Geursen. „Einer unserer ersten Meilensteine war deshalb der Beitritt der SV zum BiPRO e. V. zum Jahreswechsel.“

Wenn alles so funktioniert, wie wir uns das wünschen, dann bekommen wir einen sehr komfortablen Prozess hin:

- die Makleranbindung an unsere Anwendungslandschaft mittels der TGIC des GDV,
- das automatisierte Versenden von Dokumenten aus dem Postkorb sowie das Übergeben von Bestands- und Schadendaten im BiPRO-Format von der SV zum Makler / Maklerverwaltungsprogramm,
- die Durchführung eines BiPRO-konformen Prozesses zur Tarifierung, Angebot und Antrag (TAA)
- und zuletzt auch die automatisierte Verarbeitung von Daten, die die Makler an uns senden z. B. Bestandsänderungen (vereinfachte Vermittlerabrechnung, Adress-, Kontoänderungen etc.).

Bestandsaufnahme wichtig

„Wir haben es mit einem sehr heterogenen Feld zu tun“, betont Kozak. „Deshalb bestand unsere erste Aufgabe darin, uns bei den Maklern nach den eingesetzten Systemen zu erkundigen. Auch ging es um die Frage, welche Normen der Markt wie priorisiert.“ Um Antworten auf diese Fragen

zu erhalten, führte die SV eine Umfrage unter Maklern durch. An dieser Stelle möchten wir uns bei allen, die sich beteiligt haben, herzlich bedanken!

Die uns nun zur Verfügung stehenden Informationen ermöglichten uns, den Aufbau und Ablauf des Projekts zu validieren. Gleichzeitig konnten wir die Verbreitung der Maklerverwaltungsprogramme sehen. Der nächste Schritt besteht nun in der Abstimmung mit den Programmanbietern. Hier stehen die Verantwortlichen des Projektes im Hause der SV im Gespräch mit den am weitesten verbreiteten Anbietern. „Ziel ist es, möglichst viele Maklerhäuser über die standardisierte Kommunikation zu erreichen“, erläutert Kozak.

Prüfung Maklerportal

Ein zweites Aufgabenfeld des Projekts läuft auch gerade: die Prüfung, wie man das bestehende Maklerportal modernisieren kann. „Hier stehen wir kurz vor einer Entscheidung, wie sich das Maklerportal in das zukünftige Vertriebspartnerportal einfügen wird“, sagt Geursen.

Sie sehen, wie intensiv sich das Haus SV im Rahmen des Projekts mit der Digitalisierung und dem digitalen Datenaustausch beschäftigt. Wir wollen damit auch künftig Ihr Partner sein. «



Kfz-Versicherung für Pkw jetzt noch günstiger

Mit einem bereits ab März abgesenktem Tarifniveau ist die Kfz-Versicherung für Pkw bei der SV jetzt noch attraktiver. Vor dem Hintergrund der aktuellen Schadenbedarfswerte wurden die Tarife neu kalkuliert.

Nach Jahren der Sanierung und der Konsolidierung im Privatsegment der Kfz-Versicherung der SV zeigen sich die ersten Erfolge. Die verstärkte aktive Schadensteuerung sowie die positive Entwicklung der Verkaufszahlen unseres „neuen“ SV-Kfz-Werkstatttarifes bringen deutlich bessere Ergebnisse in Schadenhäufigkeit und Schadenaufwendungen. So kann für das Jahr 2016 erneut eine positive combined ratio von 98,5 % ausgewiesen werden.

„Diese Entwicklung haben wir genutzt, um den Pkw-Tarif neu zu kalkulieren. Das Ergebnis ist ein im Tarifniveau spürbar abgesenkter PKW-Tarif.“

Das günstigere Beitragsniveau wird auch im SV-Kfz-Werkstatttarif umgesetzt. Wir erreichen damit eine deutlich verbesserte Verkaufbarkeit und zusätzlich eine Erschließung neuer Kundensegmente. Die Veränderung haben wir zum 8. März 2017 in unsere Tarife eingebracht und zum Verkauf freigegeben.

Zusätzliche Deckungsbausteine

Zusätzlich bieten wir ab diesem Jahr kurzfristige Deckungsbausteine für Ihre Kfz-Kunden (müssen nicht SV versichert sein) an. Es handelt sich hierbei um den Auslandsschadenschutz sowie die Zusatzfahrerversicherung. Diese können online entweder über unsere Homepage oder über unsere App „SV-Auto“ für jeweils 1 – 28 Tage abgeschlossen werden. Der Abschluss kann natürlich auch direkt vom Kunden vorgenommen werden. Beide Produkte sind für die bevorstehende Urlaubssaison sinnvolle und notwendige Ergänzungen für den kompletten Versicherungsschutz Ihrer Kunden. «



Pilot-Projekt mit Extremus: Standardisiertes Produkt deckt Terror-Risiken ab

Der Horror des Terror-Anschlags vom 11. September 2001 in den USA hat die Welt verändert. Das Schreckliche dabei: Wir müssen uns eingestehen, dass wir in Europa und selbst in Deutschland durchaus Opfer von Terror werden können. Paris, Brüssel, München und Berlin bestätigen das auf traurige Weise. Neben dem unglaublichen menschlichen Leid, kann Terror durchaus auch Unternehmen treffen. Terrorgefahren richtig zu versichern ist dabei in der Regel recht komplex. Im Rahmen eines Pilot-Projekts gehen die SV und der deutsche Terror-Versicherer Extremus AG neue Wege.

Mit einem standardisierten Produkt, das sich vor allem für den Mittelstand eignet, werden Beratungsprozess, Quotierung und Abschluss erheblich vereinfacht. Davon profitieren letztlich auch die Maklerhäuser, die mit der SV zusammen-

arbeiten und für ihre Mandanten Terrorgefahren eindecken wollen. Wir sprachen mit Gerhard Heidbrink, Vorstandsvorsitzender der Extremus AG, Walter Carls, Bereichsleiter Firmen, Lorenz v. Veltheim, Leiter Vertrieb Makler/FVV »

der SV, sowie Stephan Schwegat, Hauptabteilungsleiter Gewerbe/ Industrie, über das spannende Pilot-Projekt.

Herr Heidbrink, wer steckt hinter der Extremus Versicherungs-AG?

Heidbrink: Die schrecklichen Terror-Anschläge in den USA vom 9. September 2001 hatten gezeigt, dass wir auch in Deutschland einen leistungsstarken Terrorversicherer brauchen. Wir als Extremus Versicherungs-AG sind dann 2002 auf Initiative der deutschen Versicherungswirtschaft 2002 gegründet worden. Unsere Aktionäre – deutsche Erst- und Rückversicherer –

Heidbrink: Wir sind ein leistungsstarker Terrorversicherer, der vertrieblich vor allem auf den Kreis der Kapazitätsgeber baut. Seit Jahren arbeiten wir hier etwa sehr gut mit der SV zusammen. Das Thema Terror stellt aus unserer Sicht längst nicht nur ein Risiko für Großkonzerne, sondern auch für den klassischen Mittelstand dar. Vor diesem Hintergrund kam im Gespräch mit der SV, die in diesem Segment stark vertreten ist, die Idee, hier im Rahmen eines Pilot-Projekts zusammen zu arbeiten.

Welche Vorteile bietet das Produkt, dass sie jetzt aufgelegt haben?

Schwegat: Wir als Erstversicherer bieten unseren Kunden im Rahmen der klassischen Sachversicherung für Verträge mit einer Versicherungssumme von bis zu 25 Mio.

Sehen Potenziale für eine standardisierte Deckung bis 50 Mio. Euro Jahresleistung: Stephan Schwegat, Gerhard Heidbrink und Lorenz v. Veltheim (v. oben im Uhrzeigersinn)



stellen uns eine Jahreskapazität von 2,5 Mrd. Euro zur Verfügung. Dank der Unterstützung durch den Bund in Form einer Garantie können wir eine Jahreskapazität von 10 Mrd. Euro dem Markt zur Verfügung stellen.

Wie kam es zum Pilot-Projekt mit der SV?

Euro Versicherungsschutz gegen Terror an. Aufgrund der zu versichernden Risiken reicht das für den Mittelstand jedoch häufig nicht aus. Deshalb haben wir uns mit Extremus an den Tisch gesetzt und können nun im Rahmen des Pilot-Projekts für Verträge mit einer Versicherungssumme von über 25 Mio. Euro problemlos Deckung mit einer Jah-



„Die Standardisierung des Produkts ist eine wesentliche Erleichterung letztlich auch für den Vertrieb“, betonen Lorenz v. Veltheim, Gerhard Heidbrink, Walter Carls und Stephan Schwegat (v.l.).“

reshöchstentschädigung in Höhe von 50 Mio. Euro bieten.

Letztlich war es aber doch auch bisher schon möglich, diese Summen am Markt einzudecken, oder?

Carls: Das ist im Kern richtig. Nur haben wir mit Extremus jetzt ein Terror-Produkt geschaffen, das standardisiert ist. Ist der Kunde für das Thema Terrorgefahr sensibilisiert, braucht er nur sagen, ob er die Terror-Deckung bis zu einer Jahreshöchstsumme von 50 Mio. Euro quasi als Zusatzbaustein zu seiner Sachversicherung bei der SV haben möchte oder nicht.

v. Veltheim: Das erleichtert den Vertrieb ungemein. Denn die Eindeckung von Risiken gegen Terror ist bisher recht komplex. Hier spielen sehr viele Faktoren letztlich auch in die Kalkulation der Prämie. Mit dem neuen standardisierten Terror-Produkt wird dieser ganze Prozess wesentlich vereinfacht. Davon profitieren sowohl unsere Vertriebspartner, für die der Beratungsprozess und letztlich auch die Abwicklung wesentlich verschlankt wird, und letztlich auch der mittelständische Kunde, der eine standardisierte Kondition erhält.

Liegt in der Standardisierung nicht auch eine gewisse Gefahr?

Heidbrink: Natürlich. Für uns ist das ein Stück weit auch Neuland. Wir haben uns jedoch intensiv mit den Beständen auseinandergesetzt und sind zu dem Schluss gekommen, dass wir aufgrund des Mengengerüsts, das wir hier sehen, ein ausgewogenes, standardisiertes Angebot machen können. Wir sind zuversichtlich, dass unser Konzept aufgeht.

Immer wieder wird das Terror-Risiko von Unternehmen am Londoner Markt abgesichert. Gibt es da Besonderheiten zu beachten?

Heidbrink: Solange es nicht zum Schadensfall kommt, ist das alles »



Kommt es zum Schaden, verständigen sich in Streitfällen Extremus und der Erstversicherer hinter den Kulissen, wer denn nun wie leisten muss. Bei einer Eindeckung etwa auf dem Londoner Markt kann das ganz anders aussehen. Leidtragender ist dann häufig der Versicherungsnehmer.

kein Problem. Nur darf man nicht vergessen, dass es im Falle eines Schadens durchaus vorkommen kann, dass über die genaue Definition des Versicherungsfalles und letztlich den Leistungsfall gestritten wird. Handelt es sich nun um einen Terror-Akt oder nicht? Die Untersuchung und Diskussion kann sich hinziehen und dann schnell auf dem Rücken des Versicherungsnehmers ausgetragen werden.

Das handhaben wir etwa bei Extremus anders. Diese Diskussion wird im Hintergrund zwischen uns und dem Erstversicherer geführt, so dass der Kunde eben nicht zwischen den Stühlen sitzt und im Regen steht. Insofern gibt es bei uns keine Lücke in der Versicherung.

Welche Unternehmen sind letztlich einer Terror-Gefahr ausgesetzt?

Heidbrink: Das ist eine gute Frage. Terrorismus selbst verändert sich offenbar. Der ISIS-Terror ist anders als etwa bei al-Kaida 2001. Hinzu kommt, dass es offenbar auch am rechten Rand der Gesellschaft zu einer verstärkten Radikalisierung Einzelner kommt. Insofern ist das Terror-Risiko allgemein in den letzten Jahren sicherlich gestiegen.

Carls: Terror-Deckung ist sicherlich auch für Unternehmen wichtig, die selbst womöglich gar nicht Ziel eines Terror-Akts sind. Wir wissen ja nicht immer, was der Betrieb in der Nachbarschaft so genau macht und ob er nicht vielleicht ein potenzielles Ziel eines Terror-Akts ist, der letztlich großflächige Auswirkungen haben kann.

Wie kann die Maklerschaft das neue Pilot-Projekt für sich vertrieblich nutzen?

v. Veltheim: Dank des normierten Produkts bieten wir gemeinsam mit Extremus ein einfaches und gleichwohl leistungsstarkes Produkt in Ergänzung zu einer bei uns bestehenden Sachversicherung. Das ansonsten komplexe Underwriting mit stark differenzierenden Preisen entfällt. Wir als SV bzw. unsere Maklerbetreuer fungieren als zentraler Ansprechpartner. Dieser schlanke Prozess erleichtert es enorm, Unternehmenskunden auf das Thema Terror-Deckung anzusprechen. Mit einem Haftungslimit bis 50 Mio. Euro jährlich fokussieren wir uns auf eine breite Zielgruppe. Ich denke, dass wir so unser Produkt-Portfolio um einen weiteren interessanten Baustein erweitert haben.

Vielen Dank für das Gespräch! «

Impressum:

Herausgeber: SV Sparkassenversicherung, Maklerdirektion, Löwentorstraße 65, 70376 Stuttgart, Tel. 0711 898 - 44844, Fax 0711 898 - 403674 www.sv-makler.de **Verlag:** Printich Verlag GmbH & Co. KG, Franz-Berding-Weg 76, 48165 Münster **Redaktion:** Thomas Deneke, Bernd Schopf, Aadrian Geursen, Norbert Reimann **Redaktionsschluss:** 24. Mai 2017 **Bildnachweis:** SV Sparkassenversicherung, Christa Henke, IStock, Fotolia. Alle Berichte und Informationen sind nach bestem Wissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung kann nicht übernommen werden. Nachdruck oder Übernahme redaktioneller Beiträge ist nur mit schriftlicher Genehmigung der SV gestattet.