

Special

Unternehmensversicherungen

Die besten Rückversicherer
Die Boston Consulting Group (BCG) hat die Performance der Versicherer analysiert. Seite 37



Grossbrand Laufen BL: Kurz nach 3 Uhr in der Früh brach das Feuer im Industriearéal an der Wahlenstrasse aus und erfasst schnell weitere Gebäude.

Zeiten des Umbruchs

Digitalisierung In der digitalen Wirtschaft dreht sich alles um die grossen Anker. Den Versicherungen dagegen verbleiben andere strategische Optionen, die den Markt in den nächsten Jahren nachhaltig verändern werden.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Wenn Finanzdienstleister über digitale Ökosysteme, Plattformen und Marktplätze sprechen, zeichnen sie sich selbst oft in die Mitte: Alles dreht sich um sie. Kunden, Lieferanten und die weiteren Elemente der digitalen Wirtschaft. Aber die Zeiten ändern sich. «Es wäre sinnvoll, dass hier ein Umdenken einsetzt», sagte die Leiterin einer Basler Innovationseinrichtung an der Swiss Digital Finance Conference der Hochschule Luzern. «Denn in der digitalen Wirtschaft stehen andere im Zentrum. Es wäre gut, wenn die Etablierten erkennen, dass sie weniger die Sonne sind, sondern eher Monde oder Planeten.»

Im Zentrum stehen laut einer Analyse des World Economic Forum einerseits die grossen Tech-Plattformen mit Ankerfunktion. Diese haben die User, enge Kundenbeziehungen und Daten. Andererseits sind es die neuen Lieferanten. Diese unterscheiden sich von den bisherigen: Ihre Produkte und Services werden nicht mehr in die Rechenzentren der Versicherungen gebracht und dann von diesen integriert und genutzt. Sondern die Versicherungen verlagern ihre Prozesse und Angebote auf die externen Clouds, die Algorithmen und die verteilten Technologien.

Der bisherige Do-it-yourself-Ansatz der Versicherungen scheidet am Mangel der Talente, der Breite und Tiefe der für

das digitale Geschäft erforderlichen Datenbestände und oft an der fehlenden Strategie der Geschäftsleitungen.

Obwohl Schweizer Versicherungen in den vergangenen vier Jahren mächtig aufgeholt und teilweise viel Geld für Übernahmen in die Hand genommen haben, bleibt die strategische Richtung oft diffus. Laut Analysten zeichnen sich drei vielversprechende Wege ab:

- Erstens die Variante «Embedded Finance»: Versicherungsprodukte werden tief in Angebote anderer Branchen integriert. Etwa bei Tesla; Käufer erhalten ihre Autos inklusive Versicherungen.
- Zweitens als Plattformbetreiber: Hier ist die Mobiliar mit ihren strategischen

Beteiligungen führend, die sie weiter ausbaut; die Kooperation mit Raiffeisen könnte ein Quantensprung werden.

• Drittens als Gestalter von Customer Journeys. Wenn die Baloise neuerdings mit dem Startup Houzy bei Immobilien kooperiert, dann geht es darum, früh bei diesen Customer Journeys dabei zu sein.

Und für alle anderen, die jetzt (zu) spät sind? Ihnen bleibt zumindest eine Gewissheit: Plattformen und die heutigen digitalen Ökosysteme sind nicht das Ende der Entwicklung. Meta-Plattformen und Super-Apps werden ab 2022 aufkommen und mit den heute führenden Anbietern konkurrieren. Die Sonne scheint weiter. Allerdings an einem anderen Ort.

Organhaftpflicht wird jetzt teurer

Weil durch die Pandemie mehr Konkurse drohen und die Risiken steigen, ändern sich Struktur und Kosten der Policen.

SEITE 31

Startschuss für digitale Broker

Die Digitalisierung stand bei Brokern bisher nicht gerade ganz oben auf der Agenda. Das ändert sich gerade gewaltig.

SEITE 32

Augen auf bei der Betriebsvorsorge

Beim Abschluss von Vorsorgeverträgen achten KMU besser auf teure Klauseln, Laufzeiten und Gesundheitsprüfungen.

SEITE 34

Nicht jedes Chichi versichern

Viele Versicherungen sind überflüssig, ein gewisses Risiko sollten Unternehmer durchaus selbst tragen können.

SEITE 35

Zurich lanciert digitale Plattform

2021 will Zurich sein Wellcare-Ökosystem in der Schweiz starten. Es geht um Pflege, Schutz und Prävention.

SEITE 39

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: ECKHARD BASCHEK

FOTO-PORTFOLIO

Am 10. Juli 2020 zerstörte ein Brand in Laufen BL die Hälfte des rund 50 000 Quadratmeter grossen Industriearéals. Die Ursache ist immer noch nicht bekannt, der Schaden beläuft sich auf mehrere Millionen Franken.

Fotos: Keystone, ZVG



Impressum Der Special «Unternehmensversicherungen» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag «Handelszeitung», Ringier Axel Springer Schweiz, 8021 Zürich.



Zerstörung: Rund die Hälfte des 50 000 Quadratmeter grossen Areals wurde zerstört, etwa ein Drittel aller 85 Hauptmieterinnen und Hauptmieter verloren beim Brand ihre Räumlichkeiten.

Konkursangst macht Organhaftpflicht teurer

D&O-Versicherungen Weil durch die Corona-Pandemie viel mehr Konkurse drohen und die Risiken steigen, gibt es Veränderungen in der Struktur der Policen für die Organhaftpflichtversicherungen.

ALEXANDER SAHEB

Wenn der Verwaltungsrat einer Firma fahrlässig die falsche Strategie auswählt oder Topmanager unachtsam sind und Fehler machen, drohen grosse finanzielle Schäden für das Unternehmen bis hin zum Konkurs. In solchen Fällen kann es sein, dass die für das Unternehmen handelnden Organe für diese Schäden haften müssen. Das OR legt fest, dass sie gegenüber der Firma für aus Fahrlässigkeit entstehende Schäden mit ihrem Privatvermögen haftbar sind.

An dieser Stelle schützt die heute weit verbreitete Organhaftpflichtversicherung einerseits das persönliche Vermögen von Verwaltungsräten und Geschäftsleitungsmitgliedern, sie deckt aber auch den Schaden für das Unternehmen aus dem Fehlverhalten dieser Personen. Die Deckungssumme richtet sich nach der Grösse der jeweiligen Firma.

Einen Einblick geben Daten vom Schweizer Versicherungsbroker Kessler aus Zürich. Die Firma betreut rund 600

Schweizer Unternehmen, die in drei Vierteln der Fälle zwischen 100 und 500 Mitarbeitende haben.

Millionensummen werden versichert

Allerdings gehören auch einige Unternehmen aus dem Aktienindex SMI zu den Kunden, sagt Pascal Schweingruber, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für Special Risks. Dabei haben die kotierten Firmen im Durchschnitt eine Versicherungssumme von 92 Millionen Franken abgeschlossen. Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Ausland versichern sich mit 43 Millionen Franken. Firmen in Privatbesitz kommen im Durchschnitt auf 22 Millionen Franken und national tätige Unternehmen auf 13 Millionen Franken. Die Prämien für die Versicherung beginnen bei einigen tausend Franken, reichen aber für grosse Konzerne bis zu Millionensummen, so Schweingruber.

In der Praxis ist ein auf fahrlässige Führungsfehler folgender Konkurs des Unternehmens das Hauptrisiko, für das sich Firmen versichern wollen. Ein Paradebeispiel dafür ist die Swissair. Seit

nunmehr zwanzig Jahren laufen in diesem Fall entsprechende Verfahren zur Klärung der Verantwortung für den Konkurs. Genauso gehören geglückte oder fehlgeschlagene Firmenübernahmen in diesen Katalog. Beides kann sehr teuer werden, wie man beim Milchverarbeiter

Aus gut informierten Zürcher Anwaltskreisen ist eine neue Strategie zu vernehmen, die Policen weiter verteuert.

Hochdorf sieht, den eine missglückte Akquisition an den Rand seiner Existenz gebracht hat.

Ein anderes Beispiel ist, wenn eine Firma keine Sozialversicherungsabgaben für Mitarbeitende bezahlt hat. In der Regel holt sich die AHV das Geld dann von den Mitgliedern des Verwaltungsrates. Je nach Versicherungspolice ist das dann häufig ein Fall für die Organhaftpflichtversicherung.

Wenn Unternehmen eine solche Versicherung abschliessen, sollten sie aller-

dings das Kleingedruckte im Vertrag genau lesen. Aus gut informierten Zürcher Anwaltskreisen ist zu vernehmen, dass die Versicherungsunternehmen grosse Risiken zunehmend aus den Standardpolicen ausschliessen und sich eine entsprechende Deckung zusätzlich vergüten lassen. Gerade beim Konkursrisiko bestehen demnach häufig solche Ausschlüsse. Sie führen dazu, dass eine griffige Organhaftpflichtversicherung für die Unternehmen teurer wird.

Ausserdem verlangen die Versicherungen auch einen frühzeitigen Einbezug, wenn es zu Verantwortlichkeitsklagen kommt. Da sie oft die Kosten für die Verteidigung der eingeklagten Organe übernehmen, wollen sie bereits bei der Auswahl der entsprechenden Anwälte Mitspracherecht haben. Auf entsprechende Klauseln im Versicherungsvertrag gilt es zu achten.

Schliesslich sind einige Versicherungen auch dazu übergegangen, ihre Auslagen von den beklagten Organen zurückzufordern, wenn Grobfahrlässigkeit oder Vorsatz festgestellt werden. Sie haben ebenfalls entsprechende Ausschlüsse in

den Versicherungsbedingungen untergebracht. Zudem führt die Corona-Pandemie zu einem neuen Preisschub. Zürcher Anwälte berichten teilweise sogar von einer Verdoppelung einschlägiger Prämien im angelsächsischen Raum, also den USA oder England.

Versicherungssumme verteilen

Wegen der Corona-Pandemie erwarten die Versicherer für die nächsten Monate und Jahre nun wesentlich mehr Konkurse mit entsprechenden Haftungsklagen. In der Schweiz bestätigt Experte Schweingruber diese Entwicklung. «Die grosse Sorge der Kunden sind die derzeit deutlich steigenden Prämien», sagt er. Immer öfter erlebe man höhere Prämien und gleichzeitig zunehmende Leistungsbeschränkungen. Einzelne Versicherer übernehmen sogar nur noch geringere Volumina. Will eine Firma also eine Organhaftpflichtversicherung über 20 Millionen Franken abschliessen, muss sie die Summe auf zwei Versicherungsunternehmen verteilen.

www.kessler.ch

Schnittstellen ermöglichen neue Geschäftsmodelle

API In der Versicherungs-IT sind Standard-Schnittstellen wenig verbreitet. Sie sind die Basis digitaler Ökosysteme und neuer Geschäftsmodelle.

MATTHIAS NIKLOWITZ

API steht für Application Programming Interface. Das sind Schnittstellen, über die Computersysteme untereinander kommunizieren, wie beispielsweise neue mobile Schaden-Apps mit den auf altem Computercode basierenden Claims-Management-Systemen. API haben sich in einigen Teilen des Banking etabliert,

nachdem sie standardisiert worden sind. Im Schweizer Banking sträuben sich wichtige Vertreter gegen solche Standard-Schnittstellen, denn dadurch könnten Fintechs, Tech-Plattformen und Konkurrenten Daten wie etwa Kundenbeziehung abgreifen. API gibt es auch im Versicherungsbereich an vielen Stellen. Bei Hypotheken-Plattformen sind sie Standard, damit die beteiligten Kreditgeber ihre Systeme anschliessen können. Wenn technische Details vereinheitlicht werden, dann am ehesten innerhalb von grösseren Konzernen.

Der Druck zur Öffnung und Standardisierung kommt teilweise von anderen Branchen. Daimler hat für seine Marke Mercedes-Benz beispielsweise eine «OAUTH

API» entwickelt, über die nach jeder Fahrt Daten an Versicherungspartner übermittelt werden. Die Versicherungen können diese Daten dann in ihre Risikosysteme einspeisen und entsprechende Preise bestimmen.

Der grosse Vorteil von standardisierten API liegt in der Möglichkeit, hoch integrierte, friktionsfreie Customer Journeys aufzubauen. API sind deshalb im Online-Geschäft sehr wichtig: Wenn Reisende mit der Buchung von Flügen gleich auch noch Reiseversicherungen abschliessen, fliesen die entsprechenden Daten via API zwischen der Buchungsplattform und der Versicherung.

Im Versicherungsbereich haben Axa XL, die Firmenkundensparte von Axa, das Startup Lemonade und der Broker

Aon ihre API-Spezifikationen für unterschiedliche Interessentengruppen veröffentlicht. Alle drei Firmen argumentieren mit den Vorteilen wie tieferen Distributionskosten, breiterer erreichbarer Kundebasis und effizienterer Zusammenarbeit mit weiteren Partnerfirmen. In der Schweiz zählt beispielsweise die Softwarefirma Sobrado zu den Treibern: In den vergangenen Jahren hat man so das vormalige von den Brokern von Hand abgewickelte Offertengeschäft digitalisiert. Sobrado hat damit Erfolg und alleine in diesem Jahr mit der Vaudoise, ElipsLife/Swiss Re und der Allianz weitere strategische Partner gewonnen.

Den grössten Wert standardisierter Schnittstellen sehen die Experten des

Marktforschungsunternehmens CB Insights bei der Schaffung neuer Geschäftsmodelle. Swiss Re beispielsweise hat eine White-Label-Autoversicherung unter der Marke AutoMate entwickelt, welche die Prämienhöhe vom Fahrverhalten abhängig macht.

Das wahre Disruptionspotenzial liegt hier weniger bei der App selber oder bei den Schnittstellen zu den Fahrzeugen, sondern bei den möglichen neuen Anbietern: Grössere Autohändler und Garagen könnten das auch direkt ihren Kunden anbieten – sie stehen den Endkunden viel näher als manche Versicherungsgesellschaft.

www.lemonade.com
www.sobrado.ch

Die Letzten werden die Ersten sein

Versicherungsbroker Die Digitalisierung stand bei Brokern bisher kaum im Vordergrund. Neue Projekte und Initiativen ändern das gerade.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Die grossen Erstversicherungen digitalisieren: Mobiliar und Helvetia haben dreistellige Millionenbeträge für Startups ausgegeben. Viele weitere arbeiten an Apps und neuen Policen mit innovativen Features. Und auch Swiss Re, eigentlich ein Rückversicherungsunternehmen, hat digitale White-Label-Lösungen für Lebensversicherungen, die Autohaftpflicht und das Schaden-geschäft entwickelt. Ziemlich ruhig ist es bisher lediglich bei den Versicherungsbrokern.

«Als gesamte Branche sind wir immer noch nicht dort, wo wir sein wollen», räumt Paul Berchtold, Chief Operational Officer bei Aon in Zürich, ein. «Leider verlaufen Bemühungen um die Einigung hinsichtlich Marktstandards langsamer, als wir uns das wünschen würden. Von einer wirklichen Digitalisierung, von integrierten Prozessen, wie wir sie aus der Industrie kennen, sind wir als gesamte Branche noch ein paar Schritte entfernt.» Dabei

Die digitale Checkliste bietet für Unternehmen spannende Analysen zur Gestaltung des eigenen Risikomanagements.

wäre die Digitalisierung laut Berchtold auch eine Chance, Abläufe künftig besser und effizienter zu tätigen und wertvolle Ressourcen besser einzusetzen. Dabei gehe es bei weitem nicht nur um die Implementierung einer neuen Frontend-Applikation. «Mehrwert schaffen nur eine durchgängige Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen», so Berchtold.

Kunden sollen vernetzt werden

Aon als global auftretender Broker digitalisiert sein eigenes Geschäft laufend weiter. «So optimieren wir zurzeit etwa verstärkt die Prozesse, um aus physischen Dokumenten digitale Daten zu erhalten», sagt Berchtold. «Dabei geht es nicht nur um die formale Umwandlung, sondern vielmehr um die produktive, automatisierte Verarbeitung der Dokumentinhalte. Und das systemübergreifend.» Ein weiteres Beispiel, welches sich spezifisch auf die Schweiz bezieht, ist das EcoHub-Projekt der IG B2B, das Aon aktiv unterstützt und als eine neutrale Transaktionsplattform zwischen Versicherer und Broker etablieren will.

«In der Zusammenarbeit mit unseren Versicherungspartnern stellen wir leider noch immer fest, dass die Digitalisierung der Prozesse mit Brokern keine hohe Priorität genießt», sagt auch Rolf Jufer, Geschäftsleitungsmitglied bei Funk Insurance Brokers. «In erster Linie wollen wir die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen, um die für Kunden in der Interaktion mit uns deutlich zu steigern.» Es gehe da-



Fragezeichen: Schadstoffmessungen der Luft hätten nach Angaben der Behörden keine gefährlichen Werte ergeben. Erstaunlich angesichts des Ausmasses des Feuers.

bei auch darum, mit intelligent aufbereiteten Daten den Kunden bessere und schnellere Entscheide zu ermöglichen. «In der Beratung und Betreuung unserer Kunden pflegen wir einen hybriden Ansatz», so Jufer. «Unser Betreuungsteam wird weiterhin die zentrale persönliche Anlaufstelle für den Kunden sein.»

Bei Funk Insurance Brokers arbeitet man an aktuellen Kundenprojekten wie einer Absenz-Management-Applikation, einem Risikomanagement-Tool und Funk Cyber Aware (digitales Awareness-Training für Mitarbeitende der Kunden). Sie werden in Zukunft alle über das eigene Portal angeboten. «Unsere Vision heisst Digital Bridge», sagt Jufer. «In absehbarer Zukunft wollen wir die Digitalisierung nutzen, indem wir für Kunden Risiko-

management und Versicherungsmanagement so digital vernetzen, damit der Risikotransfer für sie finanziell und prozessual so effizient und effektiv wie möglich wird.»

Kommunikation erfolgt papierlos

«Kessler ist im Vergleich zu anderen Brokern und Versicherern weit fortgeschritten und hat vor Jahren bereits diverse Prozesse digitalisiert», erklärt Natalie Kolb, Marketingleiterin beim Broker Kessler. «Die Kommunikation mit Kunden und Versicherern erfolgt praktisch ausnahmslos papierlos, die digitale Unterschrift wird seit Jahren verwendet und als letzte Neuerung hat Kessler dieses Jahr die Checkliste zur Risikobewertung von Unternehmen, die wir zur gemeinsamen Risikoevaluation mit den Kunden verwenden, digitali-

siert.» Die digitale Checkliste biete den Kunden nicht nur jederzeit online Zugang zu ihren Daten, sondern ermögliche zusätzlich spannende Analysen für das eigene Risikomanagement.

Weitere Beispiele digitaler Anwendungen bei Kessler sind laut Kolb Kessler-Online, eine webbasierte Plattform, die Kunden jederzeit Einsicht in ihre Policendaten ermöglicht, und Marsh Global Connect. Das ist eine gemeinsame Plattform mit dem Netzwerkpartner Marsh, die beispielsweise zur Steuerung internationaler Versicherungsprogramme eingesetzt wird. «Kessler engagiert sich ausserdem – mit Tom Kessler im Vorstand – stark in der Interessengemeinschaft IG B2B», so Kolb weiter. Diese fördere den automatisierten Geschäftsverkehr zwischen Bro-

kern und Versicherern. Mit EcoHub wurde eine interaktive Online-Plattform geschaffen, die als digitaler Marktplatz für den Schweizer Versicherungs-, Vorsorge- und Brokermarkt fungiert.

Und seit Ende 2019 ist Kessler an der Sobrado Software AG, der führenden Anbieterin von Online-Services im Bereich der Offertprozess- und Informationsdienstleistungen für Versicherungs- und Vorsorgelösungen in der Schweiz, beteiligt. Auch Sobrado unterstützt IG B2B bei EcoHub.

www.aon.com
www.kessler.com
www.igb2b.ch
www.funk-gruppe.ch
www.marsh.com

ANZEIGE



Jetzt Offerte
bestellen unter
0848 820 820

Weniger Sorgen für Selbstständige.

Die Unternehmensversicherung der Suva bietet Selbstständig-erwerbenden einzigartigen finanziellen Schutz bei Unfällen in Beruf und Freizeit sowie bei Berufskrankheiten. Übrigens: Auch mitarbeitende Familienmitglieder, die keinen AHV-pflichtigen Lohn beziehen, können sich versichern lassen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.suva.ch/unternehmensversicherung.

suva

Rekord-Schäden führen zur Wende

Rückversicherungen Das laufende Jahr wird für Rückversicherungen sehr hohe Schäden bringen. Preiserhöhungen lassen sich aber nur punktuell durchsetzen.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Jahrelang waren die Preise bei Rückversicherungen unter Druck: Einerseits gab es viel Geld, das über alternative Wege wie Cat-Bonds und Rückversicherungs-Sidecars in den Sektor drängte; angezogen wurde dieses Geld durch hohe Coupons von 6 bis 10 Prozent, für den Fall, dass die Cat-Bonds nicht durch einen Hurrikan oder ein anderes Ereignis ausgetriggert wurden. Andererseits gab es zwischen 2013 und 2016 relativ wenige Naturkatastrophen mit hohen Versicherungsschäden. Wo die Stürme die Häuser nicht verwüsteten, fehlte auch der Druck der Besitzer, sich um teure Policen zu kümmern.

Inzwischen haben sich die Verhältnisse geändert: Die Preise in einzelnen Linien steigen seit 2019. Die grössten Zuwächse gibt es dort, wo es zuvor die grössten Schäden gegeben hatte. Dazu gehören Sturmschäden in Teilen von Nordamerika sowie in Japan.

Laut Hannover-Rück-Vorstandsmitglied Sven Althoff gibt es mit Covid-19 in diesem Jahr einen ähnlichen Auslöser für höhere Preise, wie es der 11. September 2001 oder die drei Hurrikane Katrina, Rita und Wilma im Jahr 2005 gewesen waren.

«Die hohen Katastrophenschäden durch Hurrikane, Waldbrände und Taifune im Rückversicherungsmarkt seit 2017 setzen sich auch im Jahr 2020 fort»,

Noch ist unklar, wie hoch der Covid-19-Schaden für die Rückversicherer tatsächlich ausfallen wird.

sagt Kathrin Verbeck, Managing Director bei Twelve Capital in Zürich, einer auf Versicherungsinvestments spezialisierten Firma in Zürich. «Noch ist unklar, wie hoch der Schaden für die Rückversicherungsindustrie durch Covid-19 tatsächlich ausfallen wird, doch bereits heute gilt es als gesichert, dass die Schadenssumme einen zweistelligen Milliardenbereich erreichen wird.» Ebenso sei die Kapitaldecke der Versicherungskonzerne durch die hohe Finanzmarktvolatilität belastet. «Hierdurch verstärkt sich die Kapitalknappheit im weltweiten Rückversicherungsmarkt und als Folge erwarten wir weiterhin steigende Rückversicherungsprämien», so Verbeck. In erster Linie wird sich dies im Markt für US-amerikanische Naturkatastrophen, also vor allem Hurrikane und Erdbeben, zeigen, da hier das grösste Klumpenrisiko besteht. «In diesen Bereichen ist auch für die Erneuerungsphase zu Ende 2020 von Prämienerrhöhungen im zweistelligen Prozentbereich auszugehen», sagt Verbeck. Bei diversifizierenden Risiken erwartet sie ebenfalls steigende Prämien, wenn diese auch typischerweise etwas geringer ausfallen als bei den sogenannten Hauptgefahren in den USA.

Cat-Bonds reagieren

Die Gespräche, welche die Analysten von Morgan Stanley Mitte September mit Rückversicherungen führten, zeigen ein differenziertes Bild: Die Leistung im Underwriting sieht nicht erbaulich aus. Hinzu kommen weiterhin (zu) niedrige Zinsen und damit (zu) niedrige Anlageerträge aus Bonds. Ob und wie sich bessere Preise dann auch in höheren Margen und Gewinnen bei den Versicherungsgesellschaften niederschlagen, ist laut den Morgan-Stanley-Analysten eine andere Frage: Dafür sind vor allem die teuren Verlustereignisse entscheidend.

Vor allem im Firmenkundengeschäft konnten Erst- und Rückversicherungen wieder höhere Preise durchsetzen. Allerdings betraf das vor allem die Preise von konventionellen Deckungen und bei den

Rückversicherungen. Und auch die Insurance Linked Securities (ILS) verteuern sich. «Vor allem der Cat-Bond-Markt hat bereits stark reagiert und die Prämien sind im Laufe des Jahres 2020 auf ein Mehrjahreshoch gestiegen, während gleichzeitig das Emissionsvolumen stark zugenommen hat», sagt Verbeck. «Wir erwarten ähnliche

Prämienanstiege vor allem auch im Retrozessionsmarkt, der wie der Cat-Bond-Markt hauptsächlich von US-amerikanischen Naturkatastrophenrisiken dominiert wird.» Für ILS-Investoren hat damit vor allem der Cat-Bond-Markt an Attraktivität gewonnen, wie man an stetigen Zuflüssen in Cat-Bond-Fonds erkennen kann.



Einsatzkräfte: Laut Polizeiangaben waren rund 180 Personen im Einsatz. Neben Feuerwehr, der Polizei und der Sanität auch Messgruppen sowie Spezialeinheiten.

ANZEIGE

workaholic

Was Sie tun können, damit Sie keiner werden, jetzt auf visana.ch/workaholic

Wir verstehen uns. **visana**

Konditionen regelmässig neu aushandeln

Vorsorge Finger weg von langjährigen Laufzeiten von Verträgen, Gesundheitsprüfungen und teuren Klauseln für einen Ausstieg, raten Vorsorgeexperten den KMU.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Die berufliche Vorsorge wird mal als «Zeitbombe» bezeichnet, mal gilt sie als «definitiv gestorben». Für KMU und auch für grössere Firmen werden Vorsorgethemen auch im Kampf um Talente immer wichtiger. Umfragen bestätigen den Handlungsbedarf: Gemäss einer vom VZ Vermögenszentrum veranlassten Umfrage schätzen zwei Drittel der Befragten die Sicherheit der Pensionskassenrenten als kritisch ein. «Die demografische Entwicklung wird auf die zweite Säule weiteren Druck ausüben», sagt Nicola D'Andrea, Firmenkundenberater bei Zurich. «Damit gibt es automatisch auch Druck auf die Arbeitgeber und deren Verantwortung. Wollen wir als Gesellschaft vernünftig diesem Druck entgegen, muss dieses Thema präsenter werden», so D'Andrea.

Regelmässig Überprüfung lohnt sich

«Vorsorgethemen sind sehr wichtige Themen, über die sich ein KMU heute profilieren kann» sagt Markus Brändli, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens MBCON in Lachen SZ. «Es werden

mittlerweile verschiedene innovative Modelle auf dem Markt angeboten – auch für KMU. Typischerweise haben die grossen Unternehmen hier sonst einen Vorteil.»

Tatsächlich haben KMU einige individuelle Spielräume. «Eine regelmässige Überprüfung und Analyse der Vorsorgelösung ist für Firmen entscheidend», sagt Josef Zopp aus der Geschäftsleitung von Weibel Hess & Partner. «Nur so können sie sicherstellen, dass die versicherten Leistungen noch dem Bedarf entsprechen und sie nicht zu viele Prämien für die Risikoleistungen und die Verwaltung der Pensionskasse bezahlen.» Durch Veränderungen im Personalbestand könnten sich die Bedürfnisse jederzeit ändern. «Weiter gilt es, die wichtigsten Kennzahlen einer Pensionskasse zu hinterfragen», rät Zopp. Das sind der Deckungsgrad, der technische Zins, das Aktiven-Rentner-Verhältnis, der Umwandlungssatz und die Verzinsung der Altersguthaben.

Vollversicherungen gewähren den KMU eine Kapitalgarantie, die Vorsorgegelder sind jederzeit zu 100 Prozent gesichert. «Die Kehrseite der Vollversicherungsgarantie sind Mehrkosten des Kapitalgebers, die zu höheren Risikobeiträgen für die Versicherten sowie einem geringeren Verzinsungspotenzial der Vorsorgegelder aufgrund der konservativen Anlagestrategie führen», sagt Zopp. Die teilautonomen Vorsorgelösungen unterliegen nicht den strengen Solvenzvorschriften der Vollversicherer und demzufolge sind die Risikobeiträge tendenziell tiefer und die Verzinsung höher. «Die KMU tragen jedoch das Anlagerisiko und Nachschusspflichten sind möglich», so Zopp weiter. «Je nach Struktur, Grösse und Risiko-



Solidarität: Den obdachlosen Mietern schwappte eine Welle der Solidarität entgegen. Rund fünfzig Personen und Institutionen

bereitschaft des KMU eignet sich die eine oder die andere Organisationsform besser. Im Rahmen von Kaderlösungen ist es auch möglich, die beiden Modelle zu kombinieren.»

Hoher Aufwand für Vorsorgeevaluation
Vom Do-it-yourself rät Zopp ab: «Ein Pensionskassenprojekt zieht sich über Monate hin. Der Aufwand ist nicht zu unterschätzen, weshalb Firmen sich hierfür

in vielen Fällen an externe unabhängige Experten wenden, welche die Verantwortlichen entscheidungsfähig machen und sie in diesem Projekt kompetent unterstützen.» Laut Zopp gibt es drei heikle Punkte. «Vermeiden Sie langjährige Vertragslaufzeiten und teure Ausstiegsklauseln.» Die Modalitäten sind im Anschlussvertrag geregelt. Die Vertragsdauer beträgt normalerweise drei bis fünf Jahre. «Bei Vertragsabschluss gilt es auch die Auflösungs-

ANZEIGE



GEHEN SIE RICHTIG MIT RISIKEN UM?
SPRECHEN SIE MIT UNS, WIE SIE RISIKEN ERKENNEN,
VERMEIDEN UND VERSICHERN.



Wir beraten Sie persönlich und schaffen nachhaltigen Mehrwert. Nutzen Sie das Wissen und die Erfahrung unserer Experten in

Ihrer Branche im Umgang mit den versicherbaren und nicht versicherbaren Risiken Ihres Unternehmens.

www.kessler.ch

MIT SICHERHEIT VORAUSS.

Nicht jedes Chichi muss gleich versichert werden

KMU-Absicherung Haftpflicht- und Sachversicherung sowie Personenversicherungen sind wichtig. Der Rest ist überflüssig, denn Unternehmer sollten auch gewisse Risiken tragen können.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Versicherungsgesellschaften und Broker umgarnen die KMU: Es sind attraktive Kunden, weil es einigen Beratungsbedarf gibt. In diesem Kundensegment ist die Komplexität oft ausreichend hoch. Und es lassen sich laut einem Broker «noch richtig gute Margen machen». Diesem Angebot stehen zunehmend zurückhaltendere KMU gegenüber: Viele haben aktuell zwiespältige Erfahrungen gemacht mit dem Kleingedruckten der Policen sowie mit Ausschlussklauseln. Zudem müssen viele KMU sparen, warum nicht mit überflüssigen Policen? Die entscheidende Frage lautet jetzt: Welchen Schutz braucht ein KMU wirklich?

Nur die wichtigsten Risiken zählen

«Das ist aus unserer Sicht von der Branche des Kunden (Tätigkeit) sowie von dessen Risikoprofil abhängig», erklärt Jasmine Sandra Forster, Geschäftsleiterin der Advantis Versicherungsberatung. Im Minimum benötige ein KMU eine Haftpflicht- und Sachversicherung, eine Cyber-Risk-Versicherung sowie die Personenversicherungen und die berufliche Vorsorge. «Nur die wirklich existenzbedrohenden Risiken sind versicherungswürdig», sagt Stefan Thurnherr, Spezialist

beim VZ Vermögenszentrum in Zürich. «Unnötige Versicherungen bei KMU sind oft Rechtsschutzversicherungen, da sie nicht halten, was man sich von ihnen verspricht.» Bei der Haftpflichtversicherung sei es oft genauso wichtig, die eigenen AGB oder Service Level Agreements zu überprüfen oder diese genau zu formulieren. «Wenn man Verträge eingeht, die über die gesetzlichen Haftungen hinausgehen wie beispielsweise Fristverlängerung für Garantieschäden, dann hilft keine Haftpflichtversicherung», warnt Thurnherr. «Wichtig ist die Beachtung von Wartefristen und Selbst-behalten. Unternehmer sein heisst ja auch Risiken tragen können, da muss man nicht jedes Chichi versichern.»

Ähnlich argumentiert auch Stephan Wirz vom Maklerzentrum Schweiz: «UVG ist zwingend, UVG-Z sinnvoll; BVG ist zwingend, Überobligatorium sinnvoll.» Krankentagegeld (KTG) sei sehr zu empfehlen und mit GAV sowieso Pflicht. Ebenso eine Geschäftssachversicherung für Inventar, sinnvollerweise mit einer Betriebs-Unterbrechungsversicherung, Gebäudeversicherung bei Eigentum, Betriebs-Haftpflicht und je nach Branche zusätzlich Berufs-Haftpflicht. «Bei den Inhabern oder Geschäftsleitungsmitarbeitenden kann eine Todesfallrisiko-Versicherung sinnvoll sein, um den oder die anderen Geschäftspartner abzusichern.»

Covid-19 hat auch die Versicherungsbranche betroffen. «Es hat sich gezeigt, dass viele Krisenpläne und Business-Continuity-Management-Pläne nicht funktionieren oder fehlerhaft sind», beobachtet

Thurnherr. «Die Versicherungen haben ihre Bedingungen für die sogenannten Epidemieverversicherungen angepasst, weshalb das Pandemierisiko bei einem Betriebsunterbruch aktuell nicht mehr versichert werden kann», beobachtet auch Forster. «Und die Personenversicherungen sind zurzeit schwierig zu platzieren, weil die Versicherungen eine Abnahme der Lohnsumme und schliesslich ein sinkendes Prämienvolumen erwarten.» Dies habe einerseits zu einem Prämienanstieg geführt. Zudem fordern einige Gesellschaften ergänzende Informationen zur wirtschaftlichen Situation. Gesprächsbedarf gibt es also. Wie oft sollte man mit dem Berater über Versicherungen diskutieren?

Alle ein bis zwei Jahre sollte man die bestehenden Verträge genau überprüfen.

«Alle ein bis zwei Jahre und immer bei Veränderungen wie Umstrukturierungen, neuen Geschäftsideen oder grösseren Anschaffungen sollte man die bestehenden Verträge überprüfen», rät Wirz. «Alle drei bis fünf Jahre und immer dann, wenn sich was Grösseres im Unternehmen tut, beispielsweise ein Umzug, ein neues Geschäftsfeld oder nach einem Schadenfall, lohnt sich eine umfassende Überprüfung», so Thurnherr. Auch Branchenverbände sind hilfreich, da sie branchenspezifische Risiken kennen und oft auch günstige Versicherungen vermitteln können. «Daneben sind unabhängige Broker mit Finma-Zertifikat hilfreich», so Thurnherr. «Und man sollte immer zwei bis drei Angebote einholen.»

«Es macht Sinn, einen persönlichen Berater zu haben, der sich um diese Themen kümmert», rät Wirz. «Bei internationalen Betrieben am besten ein international tätiger Broker.»



GEORGIOS KREKAS/REUTERS

meldeten sich und boten leer stehende Räumlichkeiten an.

modalitäten zu prüfen, um später nicht überrascht zu werden», so Zopp. Und: Was passiert mit den Rentnern bei Auflösung des Anschlussvertrags? Verbleiben diese bei der abgebenden Pensionskasse oder werden sie an die neue Vorsorgeeinrichtung übertragen? «Handeln Sie auch regelmässig die Konditionen neu aus», lautet der zweite Hinweis von Zopp. «Bei Neuabschlüssen werben die Vorsorgeeinrichtungen mit verlockenden Angeboten.

Bestandskunden bleiben häufig auf der Strecke und verharren auf dem Prämienniveau. «Und verhindern Sie Gesundheitsprüfungen», so Zopp. «Machen Sie spätestens alle drei Jahre einen firmeninternen Check-up und passen Sie die Vorsorgelösung an die veränderte Situation wie das Mitarbeiter- und Lohngefüge sowie den Lebenszyklus der Firma an», rät auch D'Andrea «Und auch die Mitarbeitenden sollten immer ins Boot geholt werden.»

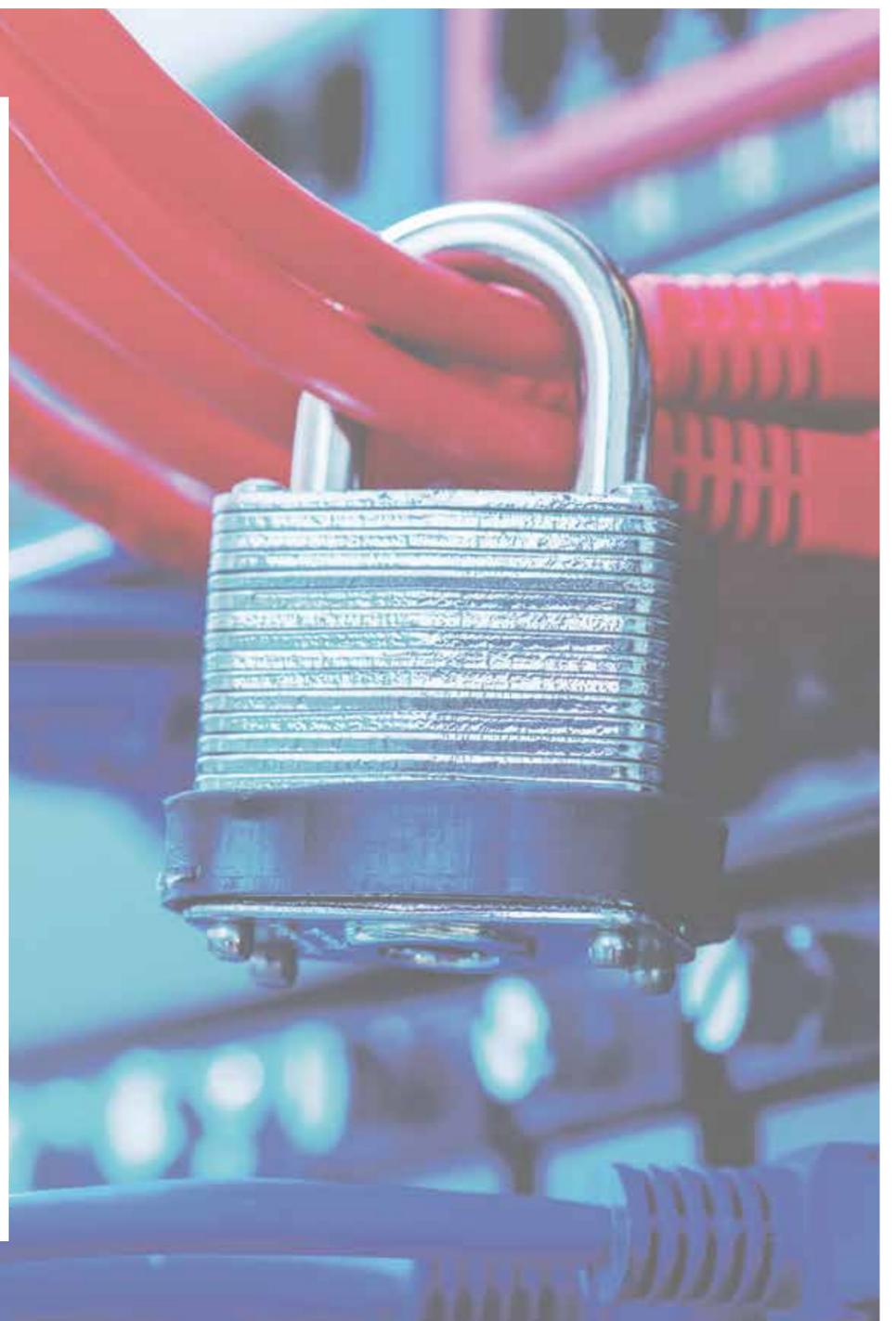
ANZEIGE

helvetia.ch/kmu

Cyber-Risiken. IT gehackt. Gedeckt.

Schützen Sie Ihr Unternehmen vor den Folgen von Cyber-Kriminalität. Vom Ersatz für Vermögensschäden, die z.B. durch Datenverlust oder -manipulation entstehen, bis hin zur finanziellen Entschädigung bei einem Betriebsunterbruch.

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Pandemie als Lehrmeisterin

KMU-Versicherungen Nach dem Lockdown mussten viele Firmen feststellen, dass die Versicherungen nicht so zahlten wie angenommen.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Als die Töpfe in den Restaurants aufgrund des Lockdowns in der Schweiz ab Mitte März 2020 erkalteten, erhitzten sich die Gemüter in der Gastrobranche: Viele Wirte konnten keine Schäden ihrer Epidemiever-sicherung anmelden. Die schweizerischen Versicherungen beriefen sich auf die Weltgesundheitsorganisation WHO: Die hatte am 11. März erstmals weltweit die Pandemiesituation erklärt. Und Pandemien, so hiess es aus der Versicherungsbranche, seien per se gar nicht versicherbar.

Seit Mai wird wieder allenthalben gekocht und die erhitzten Gemüter haben sich vielerorts dank treuen Stammgästen und schönen Sommermonaten beruhigt. Und auch die Versicherungsgesellschaften haben die Möglichkeit genutzt, Konditionen und Wording im Kleingedruckten ihrer KMU-Policen zu bereinigen, damit dem Gesundheitsproblem kein weiteres Kommunikationsdesaster folgt.

Tue Gutes und sprich darüber

Zunächst verweisen die Vertreter der angefragten Versicherungen auf die bisher geleisteten Auszahlungen. «Mit erwarteten Brutto-Schadenzahlungen von Rückversicherungsleistungen in der Höhe von bis zu 200 Millionen Franken hat die Baloise Tausende Kundinnen und Kunden

Für zukünftige Pandemien könnten Kooperationen von privaten und öffentlichen Institutionen die Lösung sein.

vor noch grösseren finanziellen Schäden bewahrt und somit ihren Beitrag dazu geleistet, dass wichtige Liquidität in betroffene Wirtschaftszweige fliesst», sagt Baloise-Sprecherin Nicole Hess. «Die Mehrheit der Kunden, die eine Epidemiever-sicherung abgeschlossen hatten, hat eine Deckung erhalten.»

«Die Mobiliar hat nicht zwischen Epidemie und Pandemie unterschieden», sagt ihr Sprecher Jürg Thalman. «Insofern gab es keine unklaren Deckungsfragen. Die Mobiliar entschädigt ihre Kunden mit insgesamt 300 Millionen Franken in der Epidemiever-sicherung.» Es hätten nur «sehr wenige» der KMU- oder Unternehmenskunden eine Epidemiever-sicherung abgeschlossen.

Helvetia erachtet eine weltweite Pandemie generell als ein nur beschränkt versicherbares Risiko und hat daher in der Epidemiever-sicherung für KMU dieses Ereignis ausgeschlossen. «Besteht wegen des vertraglichen Pandemieausschlusses keine Versicherungsdeckung, muss Helvetia keine Schäden vergüten», sagt Helvetia-Sprecher Dominik Chiavi. Diese Versicherung hatte deshalb Vergleichslösungen mit ihren versicherten KMU gesucht. «Über 95 Prozent der betroffenen Betriebe haben der Lösung zugestimmt», so Chiavi.

Hygienemängel sind keine Epidemie

Auch und gerade das Wording hatte sich bei den KMU-Policen als tückisch erwiesen. «Wir sprechen in diesem Zusammenhang künftig nicht mehr von «Epidemie», sondern ausschliesslich von «Hy-



Riesiger Schaden: Die genaue Höhe ist noch nicht bekannt, aber die Baselbieter Gebäudeversicherung rechnet mit einer Schadensumme von mehreren Millionen Franken.

gienemängeln», sagt Chiavi. «Ausserdem sind wir klar der Ansicht, dass es neue Lösungen für den Epidemie- und Pandemiefall braucht, wie sie für Katastrophener-eignisse wie Elementarschäden oder Nuklearunfälle in Form von Pool-Lösungen heute schon flächendeckend existieren.»

Gemeinsame Lösungen von Staat und der Versicherungsbranche sieht man auch bei der Mobiliar als gangbaren zukünftigen Weg an. «Eine Option ist die Schaffung eines Pandemie-Pools, die derzeit auch in anderen Ländern geprüft wird», so Thalman. «Die Tragweite eines nationalen Lockdowns können wir als einzelner Anbieter nicht versichern.» Und auch bei der Baloise denkt man in die gleiche Richtung. «Ein Learning aus den letzten Monaten ist, dass wir als Gesellschaft in Zukunft noch besser auf die Auswirkungen von

Pandemien vorbereitet sein müssen», erklärt Hess. «Dazu gehört, dass für Pandemien Kooperationslösungen aus öffentlichen und privaten Institutionen angestrebt werden müssen, denn einzelne privatwirtschaftliche Versicherer sind alleine nicht in der Lage, diese Risiken zu tragen.» Dazu setzte sich die Baloise gemeinsam mit dem Schweizerischen Versicherungsverband SVV für eine Private-Public-Lösung ein, die künftig umfassenden Versicherungsschutz für alle Wirtschaftsteilnehmer in einem Pandemiefall sicherstellen soll.

Bei der Epidemiever-sicherung stand die Kontaminierung von Waren durch einen Krankheitserreger im Vordergrund – allenfalls verbunden mit einer kurzen, behördlich verordneten Betriebsschliessung vor Ort. Es wird Anpassungen bei

den Policen geben. «Die Epidemiever-sicherung für Unternehmen haben wir neu konzipiert und sie auf ihren ursprünglichen Zweck einer Hygieneversicherung zurückgeführt», sagt Mobiliar-Sprecher Thalman. «Denn vor Corona basierten die Risiko- und Prämienberechnungen der Epidemiever-sicherung auf lokalen Ereignissen, von denen eine überschaubare Anzahl Betriebe betroffen sein konnte wie zum Beispiel die Verunreinigung einer Käserei durch Salmonellen.»

Missverständliche Bezeichnungen

Helvetia hat den Ausschluss der Pandemie in der Vergleichslösung und in den neuen Produkten neu geregelt und will so sicherstellen, dass ein gemeinsames Verständnis über den Deckungsumfang und die Grenzen der Versicherbarkeit besteht.

«Während die betrieblichen Hygienrisiken wie Noroviren, Salmonellenbefall oder Legionellen versichert bleiben, unterscheiden wir nicht mehr zwischen der örtlich und zeitlich beschränkten Epidemie und einer weltweiten Pandemie», so ihr Sprecher Chiavi. «Die Auswirkungen von Epidemien und Pandemien sind gleichermassen ausgeschlossen.»

«Der Begriff «Epidemie» ist in Anbetracht der Umstände der jüngsten Zeit missverständlich gewesen», sagt auch Baloise-Sprecherin Hess, «weshalb eine Präzisierung in allen Versicherungsprodukten vollzogen wird. Alle übrigen Vertragsbestandteile bleiben unverändert.» Die Baloise rechnet mit einer «ungebrochenen Nachfrage» nach einer «Epidemiever-sicherung im ursprünglichen Verständnis».

NEWS

Baloise investiert in digitale Plattform

Baloise erweitert ihre Angebotspalette im Ökosystem Home und beteiligt sich am Startup Houzy, einer digitalen Plattform für Hausbesitzer. Finanzielle Details wurden in der Mitteilung von Dienstag letzter Woche keine genannt. Die in Zürich lokalisierte Houzy sei eine Technologieplattform, die es Haus- und Wohnungseigentümern ermögliche, jeden Aspekt ihres Gebäudes an einem Ort digital zu verwalten. Die Plattform verbinde Kunden direkt mit dem richtigen Partner. Nach Keypoint, Batmaid und Immopass ist Houzy bereits die vierte Allianz, die von Baloise im laufenden Jahr

für das Home-Ökosystem angekündigt wurde. In dasselbe Startup hat diesen Sommer auch die UBS investiert.

Helsana-Chef legt sich mit BAG an

Helsana-Chef Daniel Schmutz (Bild) ist mit seiner Geduld am Ende: «Seit Jahren liegt grosses Einsparpotenzial einfach brach, was absolut unverständlich ist.» Er geht deshalb nun auf Konfrontationskurs mit dem Bundesamt für Gesundheit (BAG). Dieses entscheidet, welche Medikamente von den Krankenkassen vergütet werden müssen und welche nicht. Schmutz macht zum ersten Mal öffentlich, dass Helsana entgegen dem Wil-



len des Bundes das Medikament Avastin zur Bekämpfung einer Form Altersblindheit namens AMD vergütet. Offiziell zugelassen ist nur das weit teurere Lucentis. Beide Medikamente werden von Roche hergestellt. Helsana würde ihren Kunden durch die Verwendung von Avastin rund 1 Millionen Franken pro Jahr sparen.

Auch Allianz Suisse steigt bei Sobrado ein

Allianz Suisse beteiligt sich am Softwareunternehmen Sobrado. Mit diesem Investment werde man die Digitalisierung im Brokergeschäft weiter vorantreiben, teilte die Schweizer Tochter des Allianz-Konzerns mit. Über den Umfang der Beteiligung und den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Sobrado Software beschäftigt rund 25 Mitarbeitende und hat sich als Provider von Online-Services im Bereich der Offertprozess- und Informationsdienstleistungen zwischen Brokern und Versicherern in der Schweiz einen Namen gemacht. Zu den Eigentümern

zählen auch Swiss Life, Axa und die Mobiliar. Allianz Suisse erhält einen Platz im Verwaltungsrat von Sobrado, der von Thargye Gangshontsang eingenommen wird.

Pandemien sind klar Risiko Nummer eins

Zum siebten Mal hat die Axa ihren jährlichen «Future Risk Report» veröffentlicht. Die Axa fragte 20 000 Experten und Experten aus dem Risikomanagement und Personen aus der Öffentlichkeit, vor welchen zukünftigen Risiken sich die Welt wappnen muss. Mit 56 Prozent sind globale Pandemien oder Infektionskrankheiten das grösste Risiko.

Diese Versicherungen machen es am besten

Performance Viele Versicherungen verdienen ihre Kapitalkosten nicht. Besonders problematisch sieht es bei Rückversicherungen aus. Wie stehen sie im Vergleich?

MATTHIAS NIKLOWITZ

Am Anfang geht es den Versicherungen gut: Ihre Angestellten arbeiten seit März vorwiegend im Homeoffice, die Ergebnisse des ersten Halbjahres sind vor dem Hintergrund einer Naturkatastrophe, wie sie sich - laut Modellberechnungen - einmal alle hundert Jahre ereignet, ganz in Ordnung.

Allerdings stehen die Ergebnisse in Widerspruch zu der Einschätzung von Investoren: Laut einer Auswertung der Boston Consulting Group (BCG) war der Versicherungssektor in der ersten Jahreshälfte der viertschlechteste an den Börsen. Lediglich Hotelketten, Fluggesellschaften, Banken und Versorger haben noch miserabler abgeschnitten.

Die Detailanalyse von BCG anlässlich des in diesem Jahr lediglich digital abgehaltenen Rückversicherungstreffens von Monte Carlo zeigt indes beträchtliche Differenzen zwischen den Versicherungsgesellschaften, die sich gut gehalten haben, und solchen, die weniger gut abschnitten.

Immerhin zählt mit Swiss Life eine Schweizer Versicherung unter den knapp einhundert gelisteten grösseren Anbietern zu den Top Ten. Zurich, Swiss Re, Helvetia und Balaise tauchen erst im Verfolgerfeld im zweiten Quartil auf, also den Rängen zwischen 26 und 50. Die längerfristigen

Eine gute Rückversicherung hat stets die Kosten unter Kontrolle und erwirtschaftet sehr hohe Anlageerträge.

Vergleiche zeigen noch grössere Unterschiede zwischen den Versicherungen, die es richtig gut gemacht haben, und den weiteren Branchenvertretern. Besonders gross sind die Unterschiede bei Rückversicherungen, wo viele Anbieter ihre Kapitalkosten nicht verdienen. Wobei: Auch hier muss man genau hinschauen. Denn: «Es kommt sehr auf die einzelne Gesellschaft an: Nur vier Rückversicherer liefern Top Quartile Total Shareholder Returns, die Gesamterträge für ihre Aktionäre», sagt Thomas Seidl, Rückversicherungsexperte bei BCG in München.

Specialty-Linien haben weniger Druck

Die Gesamtrechnung bei Rückversicherungen sieht wie folgt aus: Von der Investmentseite ist in diesen Jahren wenig zu erwarten, gute Versicherungen holen 3 bis 4 Prozent Rendite rein. Wenn das Combined Ratio, also die Summe von Kosten- und Schadensatz, über 100 liegt, und das war bei vielen Rückversicherungen aufgrund der Häufung von Naturkatastrophen der Fall, dann übersteigen die Gesamtkosten die Erträge, die eine gute Rückversicherung über alle weiteren Quellen einspielt. Kurz: Eine sehr gute Rückversicherung hat die Kosten unter Kontrolle (sichtbar am Kostensatz) und spielt möglichst hohe Anlageerträge ein. Kostenkontrolle ist das typische Handwerk operativer Chefs, der COO.

Entscheidend für einen guten Gesamtausweis ist das Underwriting, also der Bereich, in dem darüber entschieden wird, welche Versicherungsrisiken zu welchem Preis auf die Bücher genommen werden.

Investoren, gerade institutionelle Anleger, haben abgesehen von Aktien der Gesellschaften auch Zugang zu alternativen Varianten, um ihr Geld im Rückversicherungsbereich anzulegen. Aktien konkurrenzieren dann mit Cat-Bonds. Welches ist die beste Variante? «Das lässt sich so allgemein nicht sagen, denn es kommt sehr auf die spezielle Situation des Investors an: Diversifikation, eigene Fähigkeiten und Selektion der Topperformer», erklärt Seidl.

«Im Schnitt ist die Rendite in P&C und Life Re in etwa auf dem gleichen Niveau», sagt Christian Reber, Versicherungsexperte bei BCG in Zürich. «Innerhalb P&C Re sind die weniger kommoditierten Se-

gmente wie Specialty, für die exzellente Underwritings-Skills gebraucht werden, sowie Segmente, die hoch diversifizieren wie Natcat, attraktiver.» Historisch gesehen laufen auch Segmente gut, die das Pricing auf Basis von Exposure-Modellen anstelle von historischen Schadendaten, beispielsweise bei Terrorismus- und Cyberversicherungen, betreiben.

Und worauf sollte jetzt ein guter CEO mit Ambitionen achten? «Er sollte den Fokus auf das eigentliche professionelle

Rückversicherungsgeschäft, die Kapital- und Kosteneffizienz sowie die Digitalisierung der Kernprozesse legen», empfiehlt Reber.

Am besten machen es laut BCG das Management Versicherungen Hannover Re, Arch Capital, Renaissance Re und RGA. «Sie heben sich deutlich von der Peer Group durch ihr relatives hohes Wachstum im Buchwert ab, weil sie die wichtigen Stellschrauben effektiver nutzen», so Seidl.



Verschachtelt: Die Bekämpfung des Brandes war aufgrund der verschachtelten Gebäudestruktur und der vielfältigen Nutzung eine Herausforderung für die Helfer.



XL Insurance

Wir sind nicht nur Versicherer

Wir sind ein globaler Partner rund um das Thema Risiko. In einem Umfeld, das Antworten verlangt, stellen wir zunächst Fragen. Mit Ihnen gemeinsam stellen wir uns auf neue Technologien ein und antworten mit innovativen Lösungen. Bei AXA XL gehen wir über das Standard-Versicherungsmodell hinaus. Damit Ihr Unternehmen das Unerwartete meistern kann.

Know You Can

Erfahren Sie mehr unter axxl.com/de

AXA XL ist ein Unternehmensbereich der AXA Gruppe, der Produkte und Dienstleistungen in drei Geschäftsbereichen anbietet: AXA XL Insurance, AXA XL Reinsurance und AXA XL Risk Consulting. AXA, die AXA- und XL-Logos sind Markenzeichen der AXA SA oder ihrer Tochtergesellschaften. ©2020.

Technik als Gefahrenquelle

Touchscreens Wenn wichtige Steuerelemente in Autos nur noch über Touchscreens bedient werden können, wächst das Unfallrisiko.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Die Bundesstrasse 36 zwischen Mannheim und Karlsruhe in Deutschland ist keine anspruchsvolle Strecke: Die Gegend ist flach, sie lässt sich zügig befahren und sie ist eine willkommene Alternative, wenn mal auf den parallel verlaufenden Autobahnen der Verkehr stockt.

Am 15. März 2019 regnete es in der Gegend stark. Ein Tesla-Fahrer versuchte, über seinen im Fahrzeug fest eingebauten Touchscreen den Scheibenwischer anzustellen. Dabei kam er von der Strasse ab; er kollidierte mit mehreren Bäumen. Laut einem deutschen Gerichtsurteil vom Juli 2020 gilt die im Tesla verbaute Steuerung der Scheibenwischer als «elektronisches Gerät», das nur benutzt werden darf, wenn es Wetter- und Sichtverhältnisse zulassen und keine Ablenkung vom Fahren erfolgt. Der Lenker hatte erfolglos argumentiert, dass es sich beim Touchscreen um ein «sicherheitstechnisches Bedien-

Aus dem Urteil folgt für viele Kommentatoren, dass die Bedienung des Touchscreens für Autofahrer strafbar ist.

teil» handelt. Kommentatoren verweisen auf die Folgen solcher Urteile: Entweder müsste sich die Bedienung in Richtung Sprachsteuerung weiterentwickeln oder es müssten in Autos wenige zentrale Funktionen wieder analog bedienbar verbaut werden. Ansonsten machten sich die Lenker strafbar, wenn sie via Touchscreens Licht und Scheibenwischer einstellten.

Analyse zeigt grosse Ablenkung

Das Problem der Ablenkung durch moderne Bedienelemente ist offenbar weitverbreitet. Das Allianz Zentrum für Technik (AZT) hat unter Beteiligung der Allianz Suisse vor vier Jahren die Studie «Ablenkung durch moderne Informations- und Kommunikationstechniken und soziale Interaktion bei Autofahrern» abgeschlossen. «Danach lassen sich drei von vier Autolenkern in der Schweiz durch fahrzeuginterne Technik ablenken», resümiert Allianz-Sprecher Bernd de Wall. «Zudem berichten laut Allianz-Daten zwei Drittel der schweizerischen Fahrer Ablenkung durch Navigationsgeräte, jeder Fünfte durch Borddisplay-Bedienung im Allgemeinen und fast jeder Zweite (44 Prozent) tut sich schwer, das Autoradio via Bordmenu ablenkungsfrei zu steuern.»

Auch die Technikablenkung jenseits des Handys geht nach Allianz-Berechnungen bei Autofahrern in der Schweiz mit einer höheren Unfallrate einher. In den letzten Jahren hat die Zahl der Ablesefunktionen in Kraftfahrzeugen immer mehr zugenommen, womit auch die Gefahr längerer Blickabwendungen steigt.

«Das Problem ist meist nicht das Produkt, sondern liegt in der begrenzten Fähigkeit des Menschen begründet, mehrere

Dinge gleichzeitig mit hoher Aufmerksamkeit zu tun», so de Wall. «Es gibt kein Multitasking - wer ein Display bedient, kann als Fahrzeuglenker nicht zugleich fehlerfrei auf den Verkehr achten, das zeigen Laborexperimente wie auch Feldstudien gleichermaßen.»

Üben, üben, üben

Auch viele neue Bedienkonzepte, Sprachsteuerung, Vorlesefunktion und Freisprechanlagen würden sich als problematisch erweisen. «Gleichzeitig aber wiegt sich der Autofahrer in grösserer Sicherheit

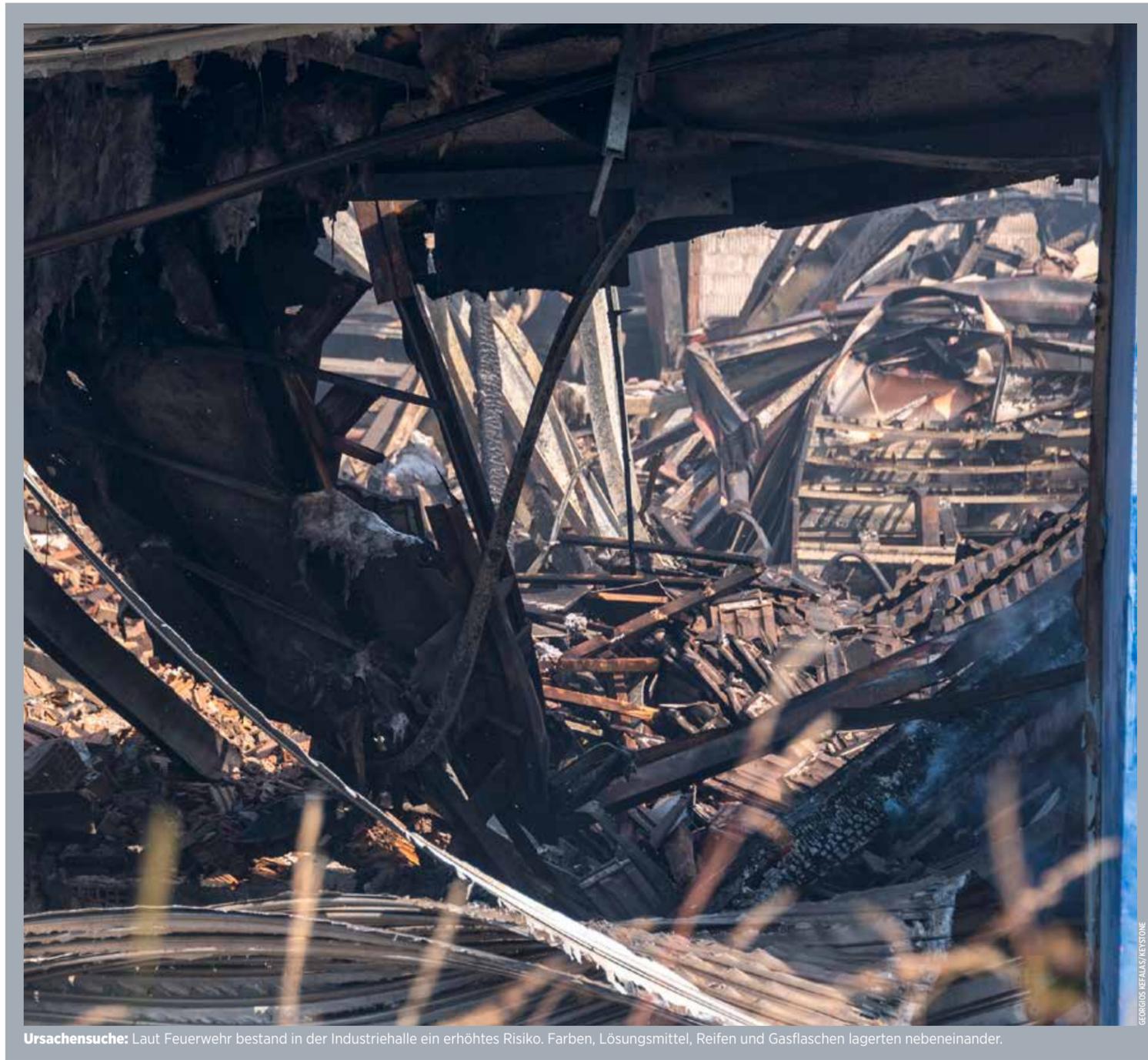
- Ablenkung wird nach internationaler Forschensicht auf diese Weise nicht auf ein unkritisches Niveau gesenkt.»

Gerätebedienungen, die nicht dem sicheren Führen des Fahrzeugs dienen, sollten laut Allianz vor der Fahrt oder bei einer Fahrtunterbrechung durchgeführt werden. «Zur sicheren Verkehrsteilnahme mit modernsten Kraftfahrzeugen bedarf es heute mehr denn je der sorgfältigen Vorbereitung und Einübung, jeder Fahrer sollte sich vor der Fahrt mit den Techniken seines Fahrzeugs hinreichend vertraut machen», so de Wall.

«Während beispielsweise das Einstellen eines Navis - was in der Regel vor der Abfahrt stattfindet - weniger problematisch erscheint, kann eine ausschliesslich per Touchscreen vorgesehene Bedienung der Scheibenwischer problematischer erscheinen, da diese je nach Regenaufkommen tatsächlich während der Fahrt vorgenommen werden muss», ergänzt Marcel Rubin, ein Sprecher von Axa Schweiz.

«Essenzielle Bedienelemente, die während der Fahrt bedient werden sollen - beispielsweise Tempomat, Blinker oder

Scheibenwischer -, sollten so bedient werden können, dass die Augen dabei weiterhin auf die Strasse gerichtet sind.» Und auch bei Axa rät man, sich bereits vor der Fahrt mit der sicheren Anwendung der Bedienelemente vertraut zu machen. «Dieser Hinweis ist insbesondere für Personen wichtig, welche sich regelmässig mit unterschiedlichen Fahrzeugen fortbewegen.» Das betrifft insbesondere viele Geschäftsreisende, die mit Mietwagen oder den temporär nutzbaren Fahrzeugen aus den grossen Firmenflottenpools unterwegs sind.



Ursachensuche: Laut Feuerwehr bestand in der Industriehalle ein erhöhtes Risiko. Farben, Lösungsmittel, Reifen und Gasflaschen lagerten nebeneinander.

Jetzt steigen auch noch die Risikokosten

Harter Markt Seit Ende 2017 steigen die Risikokosten global leicht an. Die niedrigen Zinsen, weniger Anbieter und Covid-19 verstärken zurzeit den Trend.

ROGER KONRAD

Der im August publizierte «Global Insurance Market Report» von Marsh weist für das zweite Quartal 2020 einen Anstieg von 19 Prozent für eine aus allen Nicht-Leben-Versicherungsprodukten zusammengesetzte Preisveränderung aus. Der Index wurde 2012 für die Unternehmensversicherungspreise geschaffen. Dies ist der stärkste Anstieg seit 2012, deshalb spricht man nun von einem harten Markt. Ein Grund dafür sind grössere und vermehrte Schadenereignisse. Bei einer Analyse der Halbjahreszahlen 2020 von 27 Industrie-

Versicherungsgesellschaften hat sich eine durchschnittliche Combined Ratio bei 99 Prozent mit einer Spanne von 78 bis 116 Prozent ergeben. Diese Kennzahl bezeichnet das Verhältnis zwischen Aufwendungen für Schäden, Verwaltung und Abschlusskosten einerseits und den Prämieinnahmen andererseits. Covid-19 trägt das Seine dazu bei.

30 Milliarden Franken Schaden

Schätzungen vom 18. September 2020 für siebzig multinationale Versicherungsgesellschaften gehen von 30 Milliarden Franken durch Corona bedingte Schäden aus, die bezahlt werden müssen. Versichert sind dabei unter anderem Annullationen von Grossanlässen, Ertragsausfälle, Kredit- und andere Verluste. Die tiefen Zinsen sind ein weiterer Grund für den Prämienanstieg, weil die Versicherer nicht genügend Erträge auf ihren Anlagen erwirtschaften können.

Nach einer seit 2004 anhaltenden Periode von sinkenden Risikokosten (weicher Markt) hat Ende 2017 global betrachtet eine zaghafte Gegenbewegung eingesetzt, die sich regional unterschiedlich entwickelt. In Kontinentaleuropa haben sich die Risikokosten später und weniger stark erhöht. Das gilt noch mehr für die Schweiz. Erst 2020 sind auch hier die Kosten gestiegen und erhalten wegen Covid-19 zusätzlichen Auftrieb.

Versicherungsprämien für Unternehmenskunden waren schon immer volatil als diejenigen für Privatkunden und KMU. Vor allem multinationale Unternehmen bedienen sich vorwiegend bei globalen Versicherungsgesellschaften, welche mit ihren Ländergesellschaften grosse Teile des Globus abdecken. Davon gibt es tendenziell immer weniger. Wir gehen noch von knapp zehn Anbietern aus. Auch das ist Teil des Problems, weil der Konkurrenzdruck und damit das Angebot sinken.

Die höheren Risikokosten treffen viele Unternehmen in der derzeitigen Krise zu einem ungünstigen Zeitpunkt. Dabei treffen höhere Prämien nicht nur Firmen mit hohen Schadenbelastungen, sondern auch diejenigen, welche von Underwriter als gute Risiken angeschaut werden, wenn auch nicht im gleichen Umfang. Die Versicherungsgesellschaften sanieren ihre Portfolios derzeit vor allem in den Bereichen Vermögensschaden- sowie Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherungen.

Für die Broker sind es anspruchsvolle Zeiten. Bei sinkenden Risikokosten konnten sie meist mit guten Neuigkeiten verhandeln. Steigende Kosten sind schwieriger zu vermitteln und die Suche nach Alternativen ist aufwendig. Einige erwarten bereits eine Zunahme von Captive-Lösungen, welche jedoch nur für grössere Firmen infrage kommen dürften. Neben den höheren Prämien wird zusätzlich der

Deckungsumfang in den Versicherungspolicen reduziert. Im harten Markt verschwinden Deckungen, die früher dazu verhandelt werden konnten, oder werden eingeschränkt und in der Versicherungssumme limitiert oder nur mit hohen Selbstbehalten angeboten.

Was Unternehmen tun können

Eine langjährige Strategie sowie eine Risiko- und Versicherungspolitik helfen oftmals, die Volatilität bei den Risikokosten zu minimieren. Anstatt in den Risikotransfer zu investieren, kann ein Unternehmen diese Mittel auch nutzen, um das Geschäftsrisiko zu mindern: Beispielsweise mit einer Investition in Hard- und Software, um gegen immer öfter auftretende Cyberschäden gewappnet zu sein.

Roger Konrad, Geschäftsleitungsmitglied Kessler & Co AG, Internationaler Versicherungsmarkt, Insurance Regulation & Tax sowie Market Security, Zürich.



Werkhof: Die Stadt Laufen überlegt zurzeit, ob sie das Areal an der Wahlenstrasse zukünftig als Werkhof nutzen soll. Der Standort sei besser geeignet als das Gelände im Gebiet Neumatt.

Ein digitales Ökosystem für die Gesundheit

Zurich Nicht nur Technologiefirmen sind in der Lage, Daten und digitale Services intelligent zu kombinieren.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Anfang Juli 2020 verkündete die Zurich-Gruppe, dass sie eine Wellcare-Geschäftseinheit geschaffen hat, um die Aktivitäten der existierenden Gesundheits- und Wohlbefindens-Einheiten innerhalb der Gruppe rund um die Welt zu beschleunigen. Die grösste schweizerische Versicherung: «Der neue Bereich soll Retail-, KMU- und Firmenkunden mit einzigartigen Gesundheits- und Wohlbefindens-Lösungen versorgen, die speziell auf ihre Ansprüche zugeschnitten sind.»

Zurich bewegt sich damit in eine Richtung, die Krankenkassen-Startups wie Oscar in den USA sowie einige grosse Tech-Unternehmen wie Apple, Amazon und Google mit ihren Aktivitäten verfolgen: Man zielt auf die Kombination von Prävention, Schutz und, wenn alles nicht geholfen hat, auf Heilung und Pflege. All das wird durch Daten gesteuert und unterstützt.

«Unsere Vision ist es, die Kunden dazu zu bringen, dass sie ihre Lebenssituation verbessern können», heisst es von Zurich. Prävention, Pflege und Schutz sollen auf der Basis von Datenanalysen erfolgen, Kunden soll eine «einzigartige und personalisierte Erfahrung» ermöglicht werden.

Technologien wie Machine Learning und künstliche Intelligenz auf Cloud-Umgebungen sollen diese Personalisierung ermöglichen. Das «Wellbeing Ecosystem» wird auf einer digitalen Plattform laufen. Nutzer mit gesundem Lebensstil können Punkte sammeln und sie beispielsweise für Prämienreduktionen einsetzen.

In verschiedenen Bereichen hat die Versicherung bereits losgelegt: Livewell heisst beispielsweise das Angebot in Spanien, das bereits Mitte September lanciert wurde und dort den Interessenten Lebensversicherungen, Informationen rund um das Thema Wohlbefinden und Prämienreduktionen bei der Förderung eines gesunden Lebensstils zur Verfügung stellt.

Vorangegangen war die erfolgreiche Einführung in Australien. In der Schweiz wird Zurich ab 2021 dieses Angebot ausrollen.

«Wir beschränken uns nicht nur auf die physische Gesundheit», heisst es von der Versicherung weiter. Man verfolgt einen breiteren und umfassenderen Ansatz inklusive der mentalen, sozialen, finanziellen und physischen Seiten des Wohlbefindens. Eine flexible und modulare Gestaltung des Angebots soll den Kunden die Möglichkeit geben, sich ihre Elemente personalisiert so auszuwählen, wie es ihren Präferenzen entspricht.

Praktisch liess sich das Ganze auch mit der Kombination von Fitness-Trackern, Gesundheits-, Ernährungs- und Sportaktivitäten-Apps sowie einer innovativen Krankenkasse, die Bewegung und Salatverzehr fördert, erreichen. Zurich allerdings reicht das nicht und sie will weitere Elemente in ihrem Ökosystem hinzufügen. Dazu gehören Wissensvermittlung, die zwischen der Versicherung und ihren Versicherten mehr als nur eine «Transaktions-Beziehung» schaffen soll, Zugriff auf medizinische Einrichtungen für den Fall der Fälle, weitere ausgebaut

personalisierte Dienste sowie insgesamt eine hohe Transparenz: «Wir erklären klar, was wir mit jedem einzelnen Datenelement machen.»

Wellcare ist laut Zurich grundsätzlich für alle Interessenten offen. «Wir vertreiben das Angebot über unsere Retail- und Firmenkundendistributionskanäle oder direkt an die Endkunden», heisst es von der Versicherung weiter. Versicherte, die Wellcare über ihre Arbeitgeber beziehen, sollen indes zusätzlich noch weitere Angebote erhalten. Das können gesundheitsförderliche Angebote des Arbeitgebers sein, die in die Plattform integriert werden. Und umgekehrt sollen Arbeitgeber erfahren, wie sie die Gesundheit ihrer Belegschaft verbessern, die Krankenquote absenken und damit auch die Loyalität ihrer Angestellten verbessern können.

www.hioscar.com

ANZEIGE

VORSORGE AUF DEN PUNKT GEBRACHT ■ **Pax**

DAS LEBEN HÄLT SICH NICHT IMMER AN PLÄNE. UNSERE VORSORGE-LÖSUNGEN SCHON.

Wer rechtzeitig vorsorgt, ist besser vorbereitet – auch auf das, was sich nicht planen lässt. Dafür sorgen unsere Vertriebspartner gemeinsam mit uns. Schliesslich wird Vorsorge nur durch professionelle Beratung und individuelle, innovative Lösungen planbar und bleibt gleichzeitig flexibel. Ob privat oder beruflich. Und das sind beste Voraussetzungen, um sich auf alle künftigen Ereignisse zu freuen. Auch die unerwarteten. www.pax.ch/Vertriebspartner

Sind die Expats gut versichert?

Auslandversicherung Gerade in Krisen wie beispielsweise der Corona-Pandemie zeigt sich, ob Unternehmen ihre Expats und Familien gut versichert haben.

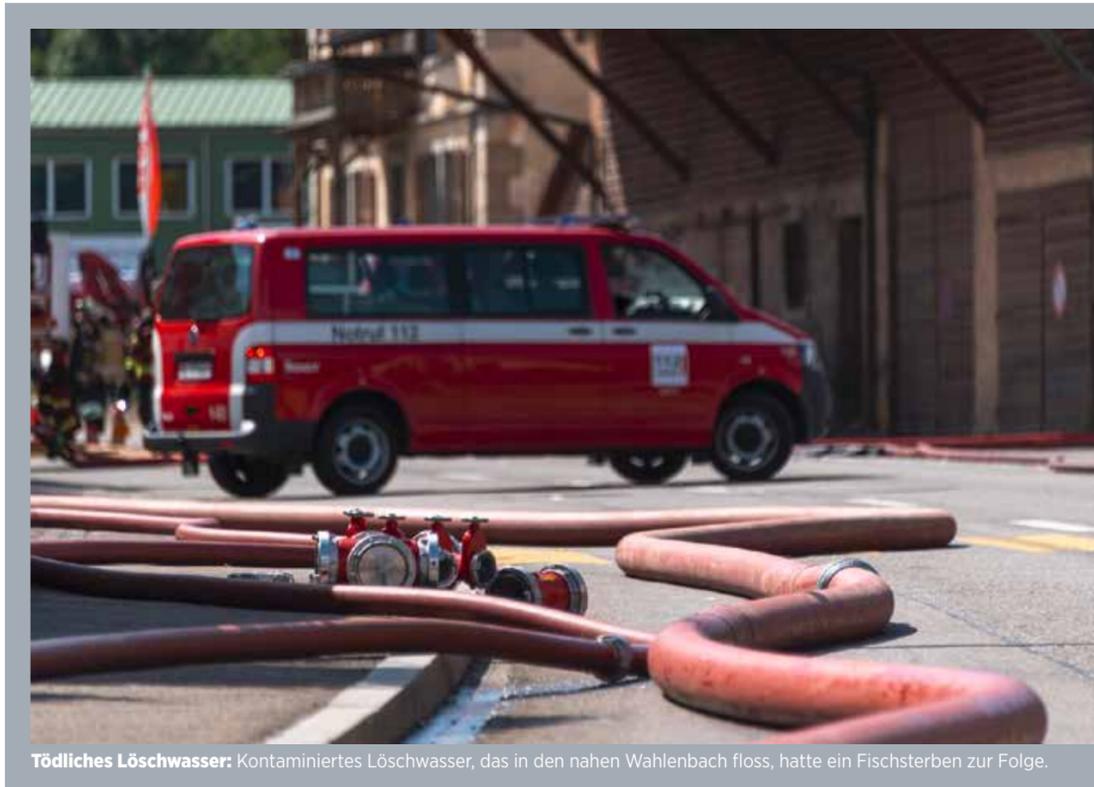
ALEXANDER SAHEB

Wer für sein Unternehmen längere Zeit ins Ausland geht, darf eine angemessene Kranken- und Sozialversicherung erwarten. In der Schweiz bieten einige, aber bei weitem nicht alle Krankenkassen entsprechende Versicherungen an, ebenso gibt es spezialisierte Versicherungsbroker. Unternehmen können dort für ihre entsandten Mitarbeitenden und Expats den passenden Versicherungsschutz einkaufen.

Angesichts der Corona-Pandemie kommt es derzeit aber zu weniger Auslandsentsendungen von Mitarbeitenden, berichtet Silvia Schnidrig, Leiterin Unternehmenskommunikation bei der Swica Krankenversicherung. Leistungen im Zusammenhang mit Covid-19 seien über die internationalen Versicherungspläne von Swica gedeckt. Bei der Krankenkasse KPT verweist Kommunikationschef Beni Meier auf das jeweils geltende Recht. Grundsätzlich würden nur ärztlich verordnete Corona-Tests bezahlt.

Alles vor der Entsendung regeln

Wenn Unternehmen Arbeitskräfte entsenden wollen und sich Gedanken über deren Versicherungen machen, ist die Kontaktaufnahme mit der bestehenden Kranken- oder Unfallversicherung ratsam. «Das internationale Krankenversicherungsgeschäft ist komplex», weiss Schnidrig. Deshalb solle man darauf achten,



Tödliches Löschwasser: Kontaminiertes Löschwasser, das in den nahen Wahlenbach floss, hatte ein Fischsterben zur Folge.

dass die Beratung durch jemanden erfolgt, der sowohl das internationale wie auch das Schweizer Versicherungsgeschäft kennt. Ausserdem muss man die Gelegenheit vor der Entsendung von Mitarbeitenden regeln. Laut Schnidrig dürfen Schweizer Krankenversicherer alle Personen, die ihren Wohnsitz bereits ins Ausland verlegt haben, nicht mehr zusatzversichern. Falls nur die Grundversicherung

nach KVG besteht, können im Ausland aber hohe ungedeckte Kosten entstehen.

Deshalb sollten Firmen vor der Abreise klären, ob die jeweilige Person lokal im Einsatzland versicherungspflichtig wird oder weiterhin der schweizerischen Sozialversicherungsgesetzgebung untersteht. Laut Meier müssen eventuell vorhandene bilaterale Sozialabkommen mit den jeweiligen Ländern beachtet werden. Beispiels-

weise können in einen EU-Staat entsandte Arbeitskräfte zwei Jahre lang in der Schweizer Grundversicherung verbleiben. Auf Gesuch könne die Frist aber auf maximal sechs Jahre verlängert werden.

Einhellig raten die Befragten dazu, auch sinnvolle Zusatzversicherungen in Betracht zu ziehen. Meier empfiehlt eine Spitalzusatzversicherung sowie allenfalls eine Reise- und Ferienversicherung.

Schnidrig verweist nochmals auf die in einzelnen Ländern besonders hohen medizinischen Kosten, die jenseits der Grundversicherungsdeckung liegen.

Die Details sind wichtig

Noch detaillierter weiss es Michael Feer. Er ist Sales & Account Manager der Zürcher Beratungsfirma Expatpartners. Er empfiehlt eine internationale private Krankenversicherung. Ebenso sei eine internationale Risiko- und Sparversicherung als Ersatz für die Leistungen des BVG und der Unfallversicherung bei Expats sinnvoll. Entsendete Arbeitskräfte könnten dagegen in der AHV, der BVG und der UVG verbleiben. Darüber hinaus könnten Assistance-Policen sinnvoll sein.

Immer mehr internationale Versicherungsgesellschaften schliessen eine Partnerschaft mit Schweizer Krankenkassen ab, um insbesondere für international tätige Firmen eine Lösung analog des in der Schweiz üblichen Modells aus Grund- und Zusatzversicherungen anbieten zu können. Die KPT beispielsweise hat sich dazu mit der Allianz zusammengetan und übernimmt in deren «Suisse International Healthcare Plan» die gesamte Schadenabwicklung. Swica wiederum kooperiert bei den Zusatzversicherungen mit Globality Health, die an 26 Standorten weltweit rund 5000 Assistance- und Servicepartner hat. Dadurch erhalten internationale Unternehmen mit einem Kollektivvertrag eine passende Versicherungslösung für Expats und ihre Familienangehörigen. Das Angebot gilt aber auch für Mitarbeitende aus einem Drittstaat, die ausserhalb der Schweiz arbeiten und den Status als Expats haben. Kehren so versicherte Expats in die Schweiz zurück, haben sie Anrecht auf volle Freizügigkeit und können ohne Gesundheitsprüfung in eine analoge Versicherungsdeckung, wie sie vor der Entsendung bestanden hat, zurückkehren.

ANZEIGE

Entspannen Sie sich mit Profis an Ihrer Seite. Wir entlasten Sie.

- /// Versicherungsmedizinische Beratung
- /// Risikoprüfung
- /// Pflegestufen-Controlling
- /// DRG-Rechnungsprüfung
- /// Schulungen und Tagungen
- /// Leistungseinkauf VVG

www.clever-entlastet.ch

clever entlastet