



# FORUM

DAS MAGAZIN DER FUNK GRUPPE

TITELTHEMA

## Die Anforderungen an den Makler haben sich verändert

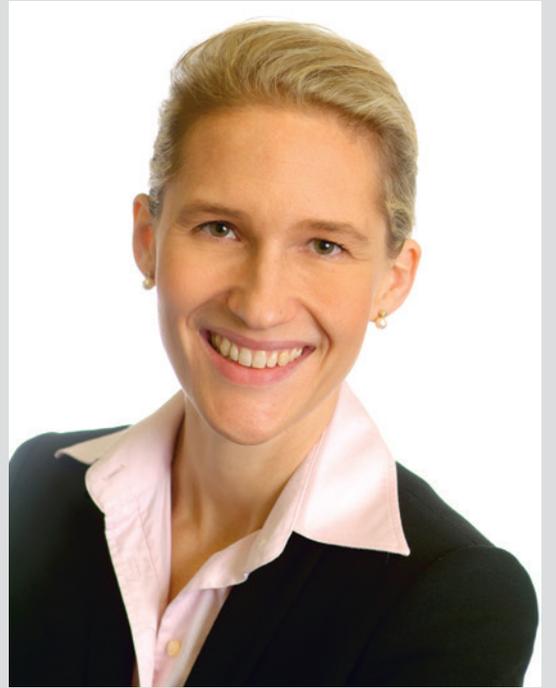
INTERVIEW

Bestmögliche branchenspezifische Lösungen

VERSICHERUNGSMANAGEMENT

Firmensammlungen optimal absichern





Dr. Anja Funk-Münchmeyer  
Leiterin Unternehmenskommunikation

## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Funk ist dieses Jahr ein Jubilar. Denn wir können auf 135 Jahre Funk-Geschichte seit unserer Gründung 1879 in Berlin zurückblicken. Von der Generalagentur zum Mehrfachagent, vom Versicherungsmakler mit internationaler Kompetenz bis zum internationalen Systemhaus für Risikolösungen mit den Dienstleistungskomponenten Versicherungsmanagement, Vorsorge und Risikomanagement in 33 Standorten und weltweiter Dienstleistungskompetenz. Funk ist heute ein inhabergeführtes Familienunternehmen in der 5. Unternehmergegeneration. Ein Anlass für uns, Danke zu sagen! Ihnen für die bisherige vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie unseren Mitarbeitern, denn sie allein sind in ihrer Funktion als individuelle Experten und im Zusammenspiel Quelle und Erfolgsfaktor unserer Dienstleistungen.

Unternehmenskultur ist für uns als Beratungsunternehmen ein wichtiger Bestandteil unseres Wirkens – gestern, heute und in Zukunft. Tradition und Fortschritt sind dabei Elemente, die sich in unserer Kultur vereinen. Für Funk ist und war es stets wichtig, dass Erfahrung und Zukunftsorientierung im Gleichklang stehen. Denn die Zeiten ändern sich. Dies thematisiert auch die Titelstory unserer aktuellen Ausgabe. Die Bedürfnisse der Kunden bleiben nicht statisch und auch der deutsche Versicherungsmarkt ist Veränderungen unterworfen. Das Anforderungsprofil an den Versicherungsmakler hat sich damit gewandelt. Die Titelstory geht den Ursachen hiervon auf den Grund und zeigt auf, welche Komponenten das Dienstleistungsportfolio eines Versicherungsmaklers beinhalten sollte, um die Kundenbedürfnisse auch künftig umfassend abzudecken.

Viel Freude bei der Lektüre!

Beste Grüße

Ihre



Anja Funk-Münchmeyer



Newsletter-Anmeldung

## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

Funk Gruppe, 20354 Hamburg  
Tel.: +49 40 35914-0

### VERANTWORTLICH

Dr. Anja Funk-Münchmeyer

### REDAKTION

Thomas Abel, Thomas Gaze, Yorck Hillegaart, Verena Meessen

### LAYOUT UND SATZ

Ingeborg Grage

Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns.  
Wenden Sie sich bitte ggf. an: Frau Verena Meessen | [v.meessen@funk-gruppe.de](mailto:v.meessen@funk-gruppe.de)

### AUFLAGE

12.000



## 06 RISIKEN UND LÖSUNGEN

- Firmensammlungen optimal absichern
- Pedelecs
- Funk2FamilyBusiness
- Ganzheitliche Expatriate-Versorgung
- Mehr Nettoleistung vom Brutto: Sozial- und Nebenleistungen für Mitarbeiter
- Resilienz ist das Ergebnis



## 14 INTERNATIONAL

- Hohe Entschädigungsleistungen nach Kfz-Unfällen
- Neuwertermittlung von Gebäuden in Polen und anderen CEE-Ländern



## 16 INTERVIEW

- Bestmögliche branchenspezifische Lösungen



## 19 TITELTHEMA

- Stetiger Wandel: Die Anforderungen an den Makler haben sich verändert



## 22 HORIZONT

- Globale Entwicklungen und Trends im Versicherungsbereich



## 24 FUNK NEWS

- e-learning@Funk
- Verstärkte Geschäftsführung bei Funk Hospital
- Evolutionstheorie für Unternehmen in Nürnberg
- Kunden-Veranstaltung der Niederlassung Hamburg
- Veranstaltungskalender

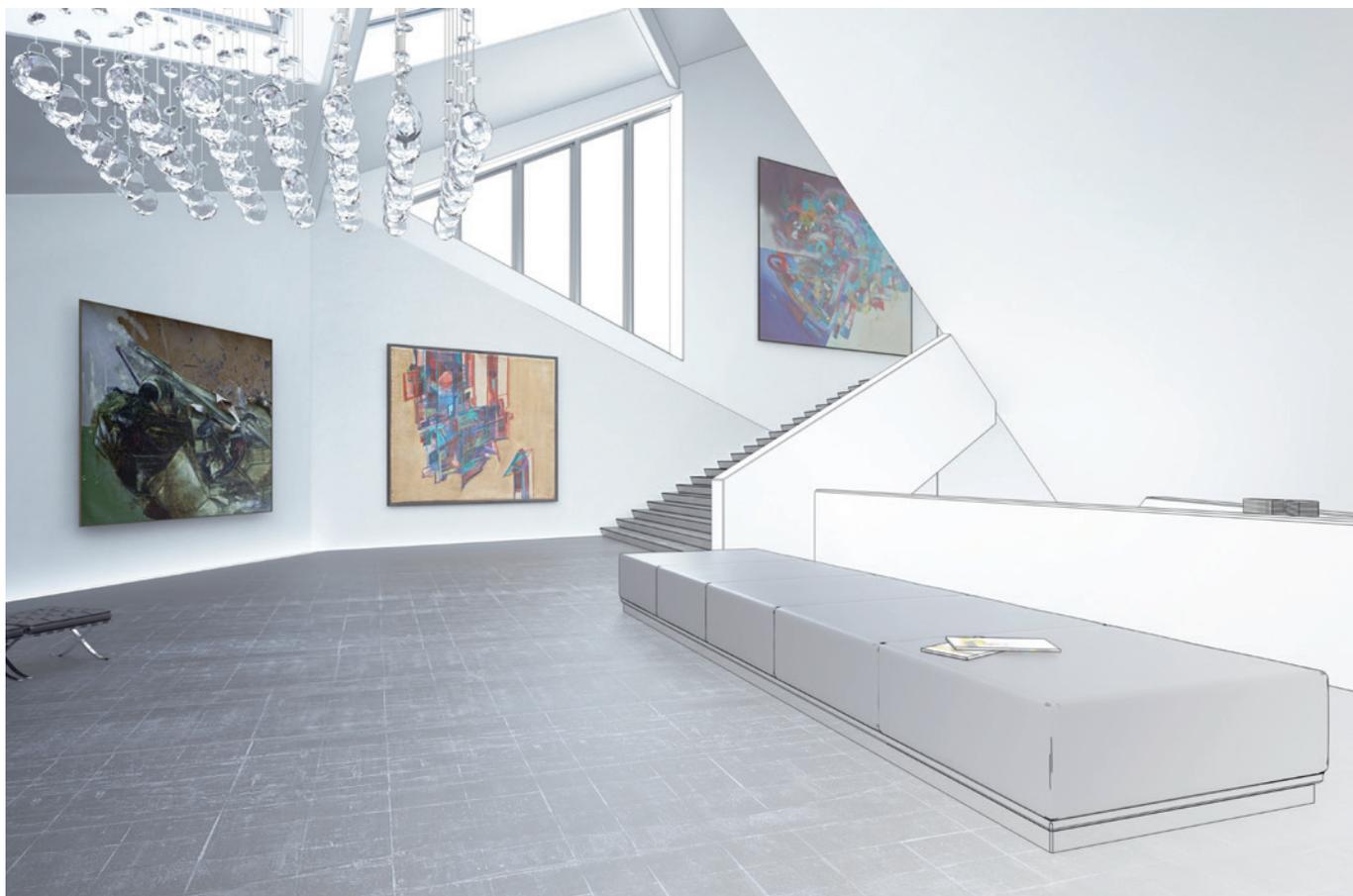
# Firmensammlungen optimal absichern

Immer mehr Unternehmen verfügen über eigene Kunstsammlungen. Da diese oft anderen Risiken ausgesetzt sind als private Sammlungen, ist ein auf die Situation abgestimmter Spezial-Versicherungsschutz gefragt.

In Deutschland gibt es eine hohe Anzahl von Firmensammlungen. „Diese hat es schon immer gegeben, doch die Bandbreite an verschiedenen Unternehmen mit solchen Sammlungen ist größer geworden“, so Jan Bansemer von Funk Fine Arts. Neben alten, langjährig gewachsenen Sammlungen, die teils auch recht bekannt sind, umgeben sich zunehmend auch Start-ups mit Kunst. Zudem wächst der Anteil an Unternehmen, die ihre Exponate in externen Ausstellungen zeigen bzw. Sonderausstellungen in ihren Räumen ermöglichen. Mit dieser Entwicklung geht das Bewusstsein einher, dass die Werke adäquat versichert werden sollten.

## Kunst wird in Unternehmen unterschiedlich gelebt

Im Gegensatz zu privaten Sammlungen sind Kunstwerke einer Firmensammlung häufig einer anderen Öffentlichkeit ausgesetzt und unterliegen in der Regel weniger Sicherheitskontrollen. „Das individuelle Risiko für eine Firmensammlung hängt davon ab, wie die Kunst im Unternehmen gelebt wird“, so Bansemer. Während einige Firmeninhaber die Präsentation von Kunst auf die Vorstandsbüros reduzieren, wird sie in anderen Firmen zunehmend in öffentlichen Bereichen des Unternehmens platziert, um die Mitarbeiter und



Besucher daran teilhaben zu lassen. Die Tatsache, dass in der Regel keine Einzelobjektsicherung vorhanden ist – wie beispielsweise durch eine Unterbringung in Vitrinen –, sollte bei der Absicherung berücksichtigt werden. Eines der größten Risiken für die Exponate ist – wie übrigens im Privatbereich auch – die einfache Beschädigung. „Ein Mitarbeiter, der auf dem Flur seine Tasche über die Schulter wirft und damit an ein Bild stößt, ist ein typisches Szenario dafür“, so Bansemer.

Die Versicherer erkennen zunehmend den Bedarf an speziellen Versicherungslösungen für Firmensammlungen und bieten sogenannte Corporate-Collection-Policen an. „Es gibt auf dem

Markt inzwischen viele Produkte, die es ermöglichen, den Umständen entsprechende individuelle Lösungen zu erarbeiten“, so Bansemer. Wichtig bei der Konzeption ist es, sämtliche Aspekte hinsichtlich der Situation vor Ort zu beachten und genau zu prüfen, was vorhandene Versicherungen abdecken und was nicht. „Vielen Unternehmen ist beispielsweise nicht bewusst, dass die Mitversicherung der Kunst durch eine reine Feuerdeckung für die Sammlung in der Regel eine Unterversicherung bedeutet.“ Denn zum einen ist der Deckungsumfang schlichtweg nicht ausreichend, zum anderen greifen meist zu hohe Selbstbehalte, die den Schaden am einzelnen Objekt nicht abdecken.

### Die besondere Situation von Firmensammlungen berücksichtigen

Die auf Firmensammlungen spezialisierten Versicherungsprodukte decken prinzipiell vergleichbare Inhalte ab wie die privaten Kunst-Versicherungen. Sie bieten alle Vorteile einer Allgefahrendeckung, die eine reine Sach-Inhalts-Versicherung nicht bieten kann. Darüber hinaus stehen zusätzliche Bausteine zur Wahl, die auf die besondere Situation von Firmen-

sammlungen abzielen. So können etwa nicht nur die Kreationen der eigenen Firmensammlung abgesichert werden, sondern auch Fremdexponate – denn gerade bei jungen Firmen ist es relativ verbreitet, bestimmte Flächen

für temporäre Ausstellungen externer Kunstwerke zur Verfügung zu stellen. Des Weiteren kann die ins Büro mitgebrachte Privatkunst von Mitarbeitern in die Police eingeschlossen werden. Auch die Vereinbarung von unterschiedlichen Risikostandorten mit entsprechenden Freizügigkeiten ist möglich, so dass das Unternehmen die Kunst unter den einzelnen Standorten bewegen kann. „Der große Vorteil einer speziellen Corporate Collection-Versicherung ist vor allem – wie bei einer privaten Kunst-Versicherung – die Vereinbarung fester Werte“, so Bansemer. Eine solche Absicherung zahlt sich im Schadenfall aus, denn dann ist der Kunde nicht mehr nachweispflichtig und es werden ausreichende Summen vorgehalten.

„Das individuelle Risiko für eine Firmensammlung hängt davon ab, wie die Kunst im Unternehmen gelebt wird.“

Ihre Experte: Jan Bansemer  
[j.bansemer@funk-gruppe.de](mailto:j.bansemer@funk-gruppe.de)

# Pedelecs

## Versicherungstechnische Einordnung als Fahrrad oder zulassungspflichtiges Fahrzeug?

Fahrräder mit elektrischer Unterstützung werden immer beliebter. Im Hinblick auf die Versicherungslösung ist es wichtig zu unterscheiden, ob es sich tatsächlich um Fahrräder oder um zulassungspflichtige Fahrzeuge bzw. Kfz handelt – und zwar nicht nur, was die Kfz-Haftpflicht-Versicherung betrifft.

Durch die Einordnung des Fahrzeugs wird auch geklärt, inwieweit der Zulieferer von Erzeugnissen für solche Fahrzeuge über die sogenannte Aus- und Einbauklausel der erweiterten Produkt-Haftpflicht-Versicherung seiner Betriebs-Haftpflicht-Versicherung Versicherungsschutz hat.

Nach dieser Klausel sind die benannten Austauschkosten (z. B. Arbeitskosten) versichert, wenn das Produkt des Versicherungsnehmers oder das eines Weiterverarbeiters ausgetauscht werden muss, weil es mangelhaft war – etwa wenn der Akku des Versicherungsnehmers aus dem von seinem Abnehmer produzierten Fahrzeug ausgetauscht werden muss. Wenn sich der Austausch auf Teile, Zubehör oder Einrichtungen von Kfz bezieht und die Bestimmung für Kfz für den Versicherungsnehmer bei Auslieferung erkennbar war, besteht allerdings auch im Rahmen der Austauschkosten-Klausel kein Versicherungsschutz. Dieser Ausschluss greift bereits, wenn das entsprechende Teil zwar noch nicht in das Kfz, aber bereits in hierfür vorgesehene Systeme eingebaut wurde, z. B. wenn die Dichtung bereits in die Leuchte integriert, diese aber noch nicht Teil des Fahrzeugs ist. Gleiches gilt für Erzeugnisse, deren Verwendung im Kfz-Bereich nicht auf der Hand liegt, deren Verwendung dafür aber dem Lieferanten bekannt ist, z. B. der Lack für Schutzbleche.

Wenn also Fahrräder mit elektrischer Unterstützung unter den Kfz-Begriff fallen würden, müsste das Austauschrisiko gesondert versichert werden. Im Rahmen der Austauschklausel wird der Kfz-Begriff weiter gefasst als im Straßenverkehrsgesetz (siehe Infokasten). „Von einigen Versicherern wurde be-

reits angesprochen, dass auch bei Pedelecs der Kfz-Ausschluss im Rahmen der Aus- und Einbauklausel eingreifen müsse“, so Kerstin Schwarz, Teamleiterin Schaden im Bereich Haftpflicht Schaden bei Funk. Eine einheitliche Linie der Versicherer ist noch nicht zu erkennen und auch Entscheidungen von Gerichten hierzu liegen noch nicht vor. Daher ist es wichtig zu überprüfen, ob und für welche Art von Fahrrädern mit elektrischer Unterstützung der Versicherungsnehmer Erzeugnisse liefert, um den Versicherungsschutz ggf. anzupassen.

Ihre Expertin: Kerstin Schwarz  
[k.schwarz@funk-gruppe.de](mailto:k.schwarz@funk-gruppe.de)

- Pedelecs, die den Fahrer mit einem Elektromotor bis maximal 250 Watt während des Tretens und nur bis zu einer Geschwindigkeit von 25 km/h unterstützen. Diese werden nach § 1 Absatz 3 des Straßenverkehrsgesetzes (StVG) nicht als Kfz, sondern als Fahrräder beurteilt. Dies gilt auch, wenn sie eine Anfahrhilfe bis 6 km/h haben.
- S-Pedelecs, die sich von den eben erwähnten Pedelecs dadurch unterscheiden, dass die Geschwindigkeit erst bei 45 km/h gedrosselt wird. Bei diesen handelt es sich nach dem StVG um Kleinkrafträder.
- E-Bikes im engeren Sinne, die mit einem Elektromofa zu vergleichen sind und die sich fahren lassen, ohne dass dabei in die Pedalen getreten werden muss. Auch diese Fahrzeuge sind Kfz i. S. d. StVG.

# Funk2FamilyBusiness

Dienstleistungs-Portfolio für Familienunternehmen.



**Funk2FamilyBusiness**  
Dienstleistungsportfolio für Familienunternehmen



INTERNATIONALE VERSICHERUNGSMAKLER UND RISK CONSULTANTS

Familienunternehmen stehen für Kontinuität und generationsübergreifendes Verantwortungsbewusstsein. Um den Erfolg auch für die Zukunft zu sichern, sollten sich Entscheidungsträger frühzeitig mit den sich verändernden Herausforderungen auseinandersetzen – ob Erbfall und Nachfolge, Risiken aus der Liefer- und Leistungskette, Fachkräftemangel oder Vermögensschäden.

Mit dem Dienstleistungs-Portfolio Funk2FamilyBusiness bietet Funk Familienunternehmen ein Modulsystem, das die wichtigsten betrieblichen Risiken individuell absichert.

„Aus unserer Beratungspraxis sowie aus unserer eigenen Unternehmenserfahrung wissen wir, welche Risiken für diese Kunden besonders relevant und welche Absicherungsmöglichkeiten gefragt sind“,

so Thomas Abel, geschäftsführender Gesellschafter von Funk. Gleichzeitig gebe es aber auch Herausforderungen, die Familienunternehmen regelmäßig unterschätzen.

Funk2FamilyBusiness soll Familienunternehmen dabei unterstützen, einen vollständigen Überblick zu erlangen und mit Hilfe der drei Service-Module Familie und Vermögen, Management sowie Mitarbeiter ihre Risiken zu minimieren. Die Bausteine können individuell eingesetzt und kombiniert werden. Insbesondere der Zusammenhang zwischen Inhaberfamilie und Unternehmen, der in den meisten Familienunternehmen sehr ausgeprägt ist, wurde bei der Konzeption berücksichtigt.

Ihre Expertin: [Dr. Anja Funk-Münchmeyer](mailto:an.funk@funk-gruppe.de)  
[an.funk@funk-gruppe.de](mailto:an.funk@funk-gruppe.de)



## Ganzheitliche Expatriate-Versorgung

Unternehmen haben hohen Bedarf, Mitarbeiter ins Ausland zu entsenden. Dabei müssen zahlreiche Aspekte berücksichtigt werden – insbesondere, aber nicht nur im Hinblick auf die Absicherung und Vorsorge der Mitarbeiter. Hier sind ganzheitliche Konzepte gefragt.

Bei einer Entsendung von Mitarbeitern werden verschiedene Rechtsbereiche berührt, dabei sind vor allem das Arbeitsrecht, das Sozialversicherungsrecht und das Steuerrecht relevant. Noch komplexer wird die Situation dadurch, dass der Begriff der Entsendung in jedem dieser Rechtsgebiete anders definiert ist.

Eine besondere Herausforderung stellt der Bereich Absicherung und Vorsorge der Mitarbeiter dar. Denn bestehende Versicherungen können bei einem Auslandseinsatz entfallen, keine weltweite Geltung haben oder für die veränderten Umstände nicht mehr ausreichend bemessen sein. „Es ist sowohl im Interesse des Unternehmens als auch des Arbeitneh-

mers, Versorgungslücken rechtzeitig zu erkennen, die sich durch den Auslandseinsatz ergeben. Nur so können bedarfsgerechte und rechtssichere Vorkehrungen getroffen werden“, so Frank Rebenstorff von der Funk Vorsorgeberatung. Für eine Bewertung des individuellen Versorgungsbedarfs sollten Unternehmen sich am besten noch vor offiziellem Feststehen des Auslandseinsatzes mit den entsprechenden Absicherungsthemen auseinandersetzen, denn einige Versicherungslösungen, wie z. B. Todesfall- oder Berufsunfähigkeitsabsicherung, können häufig bei offizieller Bekanntgabe des geplanten Auslandsaufenthalts nicht mehr über einen Versicherungsträger in Deutschland realisiert werden. Hier wären dann passende internationale Versicherungsprogramme zu sondieren.

„Es ist sowohl im Interesse des Unternehmens als auch des Arbeitnehmers, Versorgungslücken rechtzeitig zu erkennen, die sich durch den Auslandseinsatz ergeben. Nur so können bedarfsgerechte und rechtssichere Vorkehrungen getroffen werden.“

Internationale Krankenversicherungslösungen gehören zum Pflichtprogramm für die Unternehmen, da der Arbeitgeber hier – laut Sozialgesetzbuch – eine besondere Fürsorgepflicht hat bzw. in der Haftung steht. Aber auch Deckungen bei Berufsunfähigkeit oder gegen Haftungsansprüche Dritter werden häufig nachgefragt.

Da ein Auslandsaufenthalt je nach Region ggf. höhere Risiken mit sich bringt, ist zudem die Unfall- und Todesfallabsicherung immer verbreiteter. Die „üblichen“ Versicherungsbedingungen enthalten oft Einschränkungen im Hinblick auf den Geltungsbereich oder eine zeitliche bzw. summenmäßige Limitierung in Bezug auf einen längeren Auslandsaufenthalt.

Bedacht werden muss auch, wie mit bestehenden Versorgungslösungen umgegangen wird. Eine Aufhebung ist nicht immer ratsam. Oft können bestehende Ansprüche durch Anwartschafts- oder Ruhevereinbarungen aufrechterhalten werden. Im Falle der Kranken-Versicherung z. B. können derartige Vereinbarungen u. U. sicherstellen, dass der entsendete Mitarbeiter und seine Angehörigen nach ihrer Rückkehr überhaupt Zugang zu einem bezahlbaren Versicherungsschutz haben.

Das internationale Vorsorge- und Absicherungskonzept sollte sehr werthaltig sein, um den hohen Ansprüchen und dem Bedarf der Entsendeten zu entsprechen. Um hier die betrieblichen Mittel effizient einzusetzen, ist ein genauer und regelmäßiger Blick auf die Prämien und Leistungen entsprechender Produktgeber wesentlich.

„Aus der langjährigen Betreuung international tätiger Kunden wissen wir, dass der Bereich der Entsendungen und Dienstreisen ins Ausland Unternehmen sehr beschäftigt“, so Marion Busch von der Funk Vorsorgeberatung. „Wir bieten unseren Kunden daher ein ganzheitliches Konzept mit verschiedenen Dienstleistungsmodulen an, das bei Bedarf über den Versicherungs- und Vorsorgeaspekt hinausgeht“, so Rebenstorff. Unternehmen profitieren von der zentralen Koordination

durch einen Experten, so dass sie sämtliche Leistungen aus einer Hand bekommen. Dazu gehören beispielsweise Assistance-Leistungen bei Notfällen, ebenso wie die steuer- und arbeitsrechtliche Gestaltung von Entsendungen über einen Kooperationspartner oder ein Relocation-Service. Über die Funk Alliance ist die Präsenz in den jeweiligen Märkten vor Ort gewährleistet, so dass jeder Auslandseinsatz optimal begleitet werden kann.

Im Rahmen des Konzepts werden alle Phasen der Entsendung oder der Auslandsreise abgedeckt. Die Funk-Vorsorgeexperten beraten das Unternehmen bereits bei den Vorbereitungen, dann während des Auslandsaufenthalts sowie später bei der Rückkehr des Mitarbeiters (Reintegration). So werden Entsendeprogramme rundum gut betreut.

Ihr Experte: Frank Rebenstorff  
[f.rebenstorff@funk-gruppe.de](mailto:f.rebenstorff@funk-gruppe.de)

# Mehr Nettoleistung vom Brutto: Sozial- und Nebenleistungen für Mitarbeiter

Attraktive Sozial- bzw. Nebenleistungen dienen immer mehr Unternehmen als Instrumente dafür, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Dazu zählen beispielsweise Beihilfen, Vergünstigungen, Personalrabatte, Zuschüsse oder eine betriebliche Kranken-Versicherung.

Die meisten Zusatzleistungen sind steuerfrei oder zumindest steuerbegünstigt. In vielen Fällen wird keine Sozialversicherung fällig. „Die Leistungen ersetzen oder ergänzen Teile des Gehalts und können deutlich zur Zufriedenheit und Motivation beitragen“, so Frank Rebenstorff von der Funk Vorsorgeberatung, denn neben den direkten Vorteilen, die die einzelnen Bausteine den Mitarbeitern bieten, kann so das Nettoentgelt aufgewertet werden. Der Arbeitgeber muss also weniger investieren, damit die gewünschte Zusatzleistung beim Arbeitnehmer ankommt. „Im Gegensatz zu einer Gehaltserhöhung profitieren die Angestellten von mehr Nettoleistung vom Brutto und einer höheren Wertigkeit der Vergütung, während der Arbeitgeber Personal- und Lohnnebenkosten sparen kann“, so Rebenstorff. Aus eingesparten Beträgen können dann ggf. neue Zusatzleistungen finanziert werden.

Damit die Maßnahmen die bestmögliche Wirksamkeit entfalten, sollten die Bausteine auf die entsprechenden Zielgruppen abgestimmt werden. Kindergartenzuschüsse, Überlassung technischer Geräte, Fahrtkostenzuschüsse oder nach Hierarchie, Zugehörigkeitsdauer oder Arbeitsbereichen gestaffelte Zuschüsse zur betrieblichen Altersversorgung – diese Nebenleistungen können jeweils für unterschiedliche Personengruppen ein Anreiz sein. Dabei wäre beispielsweise zu berücksichtigen, dass die jeweiligen Benefits von den verschiedenen Mitarbeitergenerationen unterschiedlich wertgeschätzt werden. Vor der Implementierung ist es daher wichtig, auf Basis einer Potenzialanalyse im bestehenden betrieblichen Vergütungssystem ein bedarfsgerechtes Optimierungskonzept zu erarbeiten und eine zielgruppengerechte Auswahl wirksamer Benefits vorzunehmen.

Lässt ein Arbeitgeber seinen Mitarbeitern Zusatzleistungen zukommen, sind bei der Durchführung arbeits-, sozialversicherungs- sowie steuerrechtliche Bestimmungen zu beachten. Höchstmögliche Rechtssicherheit kann erlangt werden, wenn erfahrene und spezialisierte Payroll-Anbieter eingebunden werden.

Die besten Sozial- und Nebenleistungen entfalten jedoch keine Wirkung, wenn die Mitarbeiter davon nicht erfahren oder aufgrund zu weniger Informationen skeptisch sind. Frank Rebenstorff weiß aus der Beratungspraxis bei Funk: „Die Mitarbeiterkommunikation spielt für den Erfolg solcher Maßnahmen eine entscheidende Rolle. Die Angestellten wollen nicht nur wissen, welche Möglichkeiten es gibt, sondern auch, welche Vorteile diese konkret bieten und wie deren Umsetzung erfolgt. Wir beraten unsere Kunden daher auch diesbezüglich und unterstützen sie bei der Umsetzung der Kommunikation.“

Aufgrund der zahlreichen Aspekte, die bei der Konzeption, Planung und Umsetzung einer zielgruppenorientierten Auswahl bzw. Neuausrichtung der Entgeltbestandteile berücksichtigt werden sollten, bietet sich die Zusammenarbeit mit einem professionellen Berater an. Über die Implementierung hinaus bietet dies den Vorteil, dass auch die Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern koordiniert und die Konzepte an veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen kontinuierlich angepasst werden. „Durch eine laufende und umfassende Betreuung kann der Kunde sicher sein, dass seine Belegschaft von allen Aspekten der Zusatzleistungen profitiert und diese stets auf dem aktuellen Stand sind“, so Rebenstorff.

Ihr Experte: Frank Rebenstorff  
[f.rebenstorff@funk-gruppe.de](mailto:f.rebenstorff@funk-gruppe.de)

## RISIKOMANAGEMENT

# Resilienz ist das Ergebnis

Der Begriff „Resilienz“ fällt immer häufiger im Kontext von Management. Resilient bzw. widerstandsfähig können Unternehmen durch Risikomanagement werden.

Ursprünglich ist der Begriff in der Biologie zu Hause und steht dort für die Widerstandsfähigkeit eines Organismus. Im betriebswirtschaftlichen Kontext beschreibt Resilienz meist die Fähigkeit eines Systems, einer Organisation oder eines Unternehmens, mit negativen und schädlichen Einflüssen umgehen zu können.

Ein professionelles Risikomanagement ist in diesem Zusammenhang eine der Grundvoraussetzungen für eine nachhaltige unternehmerische Resilienz. Denn nur ein Unternehmen, das seine Risiken kennt und dementsprechend steuern kann, ist auch in der Lage, sich auf mögliche Konsequenzen von Risikoeinschlägen vorzubereiten. „Im Ernstfall behält ein Unternehmen mit einem ganzheitlichen Risikomanagement das Heft des Handelns in der Hand“, so Hendrik Löffler, Geschäftsführer Funk RMCE.

Risikomanagement macht Risiken transparent und bewertet sie. Zudem werden Indikatoren definiert, um Risiken fortlaufend messen und beobachten zu können. Letztlich müssen auch Maßnahmen konkretisiert werden, um die Risiken präventiv oder reaktiv in puncto Wahrscheinlichkeit und Wirkung zu beeinflussen.

In der Handlungskette steht das Business Continuity Management hinter dem Risikomanagement und ist für Unternehmen ebenfalls wichtig. Es stellt sicher, dass das Unternehmen nach einem Risikoeinschlag handlungsfähig bleibt, indem die unternehmensnotwendigen Prozesse weiter aufrechterhalten werden. Hier stehen also das Notfall- und Krisenmanagement im Mittelpunkt.

Wann Unternehmen im Einzelfall resilient sind, ist individuell verschieden. Es gibt jedoch zwei wichtige Punkte, die erfüllt sein sollten. „Ein resilientes Unternehmen verfügt zunächst einmal über eine dem eigenen Risikoumfang angemessene Kapitalisierung und Liquidität. Darüber hinaus sind sowohl ein Risikomanagement- und Frühwarnsystem als auch ein Business-Continuity-Management-System im Unternehmen implementiert. Um die Resilienz nachhaltig sicherzustellen, müssen beide Systeme integrativ miteinander verknüpft, aufeinander abgestimmt und erprobt sein. Dies ist nur dann möglich, wenn die Systeme im Unternehmen genutzt bzw. gelebt werden und kein Dasein als Papiertiger fristen“, so Löffler.

Ihr Experte: Hendrik Löffler  
[h.loeffler@funk-gruppe.de](mailto:h.loeffler@funk-gruppe.de)

**Nur ein Unternehmen, das seine Risiken kennt und dementsprechend steuern kann, ist auch in der Lage, sich auf mögliche Konsequenzen von Risikoeinschlägen vorzubereiten.**





# Hohe Entschädigungsleistungen nach Kfz-Unfällen

Polnisches Gericht beendet sechs Jahre dauernden Rechtsstreit.

Nach einem über sechs Jahre dauernden Rechtsstreit hat das polnische Gericht im September 2013 einer nach einem Kfz-Unfall querschnittsgelähmten Frau eine Summe von insgesamt rund 2 Mio. Euro (einschließlich lebenslanger Rente) zugesprochen – für polnische Verhältnisse ein Rekord. „In Polen erreichten gerichtlich erstrittene Entschädigungsleistungen in ähnlich gelagerten Fällen bisher selten die Höhe von 250.000 Euro“, so Janusch Lempa.

Durch das Urteil ist eine neue Entwicklung in Gang gesetzt worden, die dazu führt, dass bereits jetzt auch in anderen Fällen zunehmend hohe Entschädigungsleistungen nach Kfz-Unfällen gefordert werden.

Während es in Deutschland in der Praxis Standard ist, dass die gesetzlichen Mindestdeckungssummen in der Kfz-Haftpflicht-Versicherung weit überschritten werden, so dass auch weitreichende Schäden abgesichert sind, decken die abgeschlossenen Policen in Polen und den meisten CEE-Ländern derzeit oft nur

die dortigen gesetzlichen Mindestdeckungssummen ab (in Polen betragen diese derzeit 1 Mio. Euro für Sachschäden und 5 Mio. Euro für Personenschäden). Bei einem Einzelschaden ist diese Summe noch ausreichend, doch gerade wenn mehrere Menschen zu Schaden kommen, reicht sie schnell nicht mehr aus. „Durch das Urteil im vergangenen Jahr ist es sehr wahrscheinlich, dass Geschädigten nach einem Unfall in Zukunft weit höhere Entschädigungssummen zugesprochen werden. Eine Versicherung, die nach den gesetzlichen Mindestanforderungen abgeschlossen wurde, könnte für solche Schäden dann nicht mehr ausreichend sein“, warnt Lempa. Privatpersonen in Polen sowie Unternehmen, die in Polen ansässig sind und ihren Mitarbeitern Dienstwagen zur Verfügung stellen, sind daher gut beraten, in ihrer Kfz-Haftpflicht-Versicherung höhere Deckungssummen zu vereinbaren.

Ihr Experte: Janusch Lempa  
[j.lempa@funk-gruppe.de](mailto:j.lempa@funk-gruppe.de)

# Neuwertermittlung von Gebäuden in Polen und anderen CEE-Ländern

Unternehmen, die in Polen und anderen CEE-Ländern (Central and Eastern Europe) über eigene Betriebsgebäude verfügen, werden oft mit der Herausforderung konfrontiert, dass in diesen Ländern kein einheitliches, von den Versicherern anerkanntes Wertindexierungssystem existiert.

Damit besteht die alljährlich wiederkehrende Aufgabe, den Neuwert von Gebäuden aktuell zu halten, um nicht in eine Unterversicherung zu geraten. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, den Neuwert zu ermitteln: Zum einen kann das Unternehmen eine eigene Schätzung, z. B. auf der Grundlage von statistischen Quadratmeter- oder Kubikmeterpreisen, durchführen. „Dies ist allerdings nur zu empfehlen, wenn das Unternehmen über Mitarbeiter mit fundierter Expertise in diesem Bereich verfügt“, so Janusch Lempa, Kundenberater in der internationalen Key Account Division bei Funk.

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, Angebote von einem lokalen Bauunternehmen für einen theoretischen „Wiederaufbau“ einzuholen. Das Verfahren birgt jedoch die Gefahr der Ungenauigkeit.

Die dritte und sicherste, wenngleich auch recht kostenintensive Methode ist eine regelmäßige Bewertung durch einen Sachverständigen. Funk Polska hat inzwischen mit ausgewählten Sachverständigen gute Erfahrungen gemacht und

besonders günstige Konditionen vereinbart. Als speziellen Service bietet Funk Polska interessierten Kunden persönliche Unterstützung bei Durchführung der Gutachten und begleitet die Auswertung. „So ist die Basis für einen angemessenen Versicherungsschutz gegeben“, so Lempa.

Ihr Experte: Janusch Lempa  
[j.lempe@funk-gruppe.de](mailto:j.lempe@funk-gruppe.de)



# Bestmögliche branchenspezifische Lösungen

Claudius Jochheim, geschäftsführender Gesellschafter von Funk, zum Thema branchenspezifische Ausrichtung von Versicherungsmaklern.

## Für wie wichtig erachten Sie eine branchenspezifische Ausrichtung von Versicherungsmaklern?

Um optimale Lösungen für unsere Kunden konzipieren zu können, müssen wir auf Augenhöhe mit ihnen über Chancen und Risiken diskutieren können – und diese sind je nach Branche höchst unterschiedlich. Der Kunde möchte einen Experten mit Kenntnissen im eigenen Markt haben. Aus diesem Grund sind wir sehr diversifiziert aufgestellt und haben entsprechende Kompetenzbereiche gegründet.

## Welche Beispiele gibt es für spezifische Branchenanforderungen?

Um nur ein paar zu nennen: Für Unternehmen der Ernährungswirtschaft können unter anderem Produktkontaminationen oder Produktrückrufe existenzbedrohend sein – Herausforderungen, die wir beispielsweise mit der Produktschutzversicherung absichern können. Mit möglichen Rückruf-Aktionen müssen sich auch Unternehmen im produzierenden Bereich beschäftigen, zudem sind hier nicht nur die eigenen Risiken, sondern auch die der Zulieferer und Abnehmer ein besonderes Thema. Hier ist eine Beratung hinsichtlich eines gesamtheitlichen Risikomanagements besonders gefragt.

In den freien Berufen, wie Steuerberater/Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwalt/Notar, ist jeweils das größte Risiko der Vermögensschaden. Spezielle Kompetenz im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung ist daher unerlässlich.

In der Immobilienbranche ist aufgrund der hohen Stückzahl von Gebäudeschäden ein hoher IT-Support notwendig, um diese Schäden möglichst papierlos abarbeiten zu können. Im Bereich der Krankenhäuser

wiederum ist eine spezielle Beratungskompetenz in Sachen Risikomanagement erforderlich, um überhaupt noch Haftpflicht-Deckungen für die Kunden im Versicherermarkt zu bekommen. Das Know-how, das in all diesen Bereichen gefordert ist, geht weit über das reine Versicherungsmanagement hinaus.

## Für welche Branchen bietet Funk heute spezielle Dienstleistungen an?

Wir sind aufgrund unserer organisatorischen, rechtlichen und technischen Kompetenz sowie unserer Größe in der Lage, zahlreiche verschiedene Branchen umfassend zu beraten. Hier seien ein paar davon exemplarisch genannt. So arbeiten unsere Experten für einige große Branchen in interdisziplinären, flexiblen Teams zusammen – etwa im Bereich Schwertransporte, Energie oder Chemie, sowie der Holz- oder Recyclingindustrie –, für andere Branchen wurden spezialisierte Tochtergesellschaften gegründet, wie etwa für das Heilwesen bzw. die Wohlfahrt. Insbesondere in den Bereichen Großbauprojekte und Immobilienwirtschaft sind wir als Versicherungsmakler sicher marktführend in Deutschland.

## Welche Themen sind derzeit branchenunabhängig in der Versicherungswirtschaft generell aktuell?

Die Versicherungswirtschaft befindet sich allgemein derzeit in einer spannenden Phase. Die Versicherer im Lebens- und Kompositbereich sind zum einen stark von den Folgen der Finanzkrise betroffen, zum anderen unterliegen sie wachsenden regulatorischen Anforderungen. Insbesondere die Schwierigkeit, derzeit gute Erträge im Kapitalmarkt zu erzielen, bewirkt einen beachtlichen Ergebnisdruck auf das Kerngeschäft Versicherungen.



### Welche Branchen bieten Ihrer Einschätzung nach besondere Herausforderungen bei der Umsetzung der spezifischen Risikolösung?

Viele Versicherer ziehen sich zurück, so dass die Absicherung von Unternehmen generell schwieriger wird. Von daher sind wir als Versicherungsmakler besonders gefragt, mit unseren Experten spezielle Konzepte zu entwickeln, um eine Absicherung möglich zu machen oder Risiken gar nicht erst entstehen zu lassen – etwa durch Brandschutzmaßnahmen oder Risikomanagement.

Vor besonderen Herausforderungen stehen wir bei der Kundengruppe Krankenhäuser, weil es hier immer schwieriger wird, adäquate Haftpflicht-Versicherungen abzuschließen. Aus diesem Bereich ziehen sich immer mehr Risikoträger zurück und auch im Bereich der Ärzteverbände gibt es nur noch wenige Versicherer. Auch hier wird das Risikomanagement

zunehmend eine Lösung darstellen – zum einen zur Schadenvermeidung, zum anderen zur Erlangung von Haftpflicht-Versicherungsschutz.

Interessant wird es auch in der betrieblichen Altersversorgung werden: Einerseits ist es in Zeiten der Niedrigzinsphase für Versicherer nicht mehr möglich, attraktive Zinsen zu garantieren, andererseits wächst der Bedarf der Bevölkerung an Vorsorgeprodukten deutlich – denn die Rente wird knapper und die Menschen werden immer älter. Die Versicherungswirtschaft und vor allem wir als Versicherungsmakler sind gefragt, Lösungen für den Kunden zu finden und neue Produkte zu entwickeln.

Unabhängig von den Herausforderungen in allen Branchen: Wir setzen uns immer für die Kunden ein, um durch unsere Versichererkontakte, unser Know-how und unsere Marktposition die bestmöglichen kundenspezifischen Lösungen zu erreichen.



# Stetiger Wandel:

## Die Anforderungen an den Makler haben sich verändert

Die Zeiten ändern sich. Der Versicherungsmarkt ist in den letzten Jahren noch internationaler und komplexer geworden. Das Versicherungs- und Risikomanagement hat in den Unternehmen an Bedeutung gewonnen und wird dementsprechend oftmals auf Managementebene entschieden. Damit hat sich auch das Anforderungsprofil für den Versicherungsmakler gewandelt.

„Nichts in der Geschichte des Lebens ist beständiger als der Wandel“, hat schon der britische Naturforscher Charles Darwin erkannt. Auch die Versicherungswirtschaft ist einem ständigen Wandel unterworfen. Die damit verbundenen Veränderungen und gewachsenen Anforderungen betreffen die Kunden und die Makler. Vor allem die zunehmende Internationalisierung stellt eine große Herausforderung für alle Beteiligten dar. Aber auch der überall zu spürende Wettbewerbsdruck, die steigenden Anforderungen an Compliance und Transparenz, die fortschreitende Digitalisierung sowie ein sich immer deutlicher abzeichnender Fachkräftemangel haben dazu geführt, dass sich in den letzten Jahren der geschäftliche Alltag spartenübergreifend verändert hat.

### Versicherungsschutz heute oft Managementaufgabe

Das gilt auch in Bezug auf den Stellenwert, den das Versicherungs- und Risikomanagement in Unternehmen einnimmt. Noch vor 20 bis 30 Jahren wurde der Versicherungsbereich in der Regel von einem Mitarbeiter im Unternehmen, etwa aus dem Rechnungswesen, als eine von mehreren Aufgaben mitbearbeitet – und fristete häufig eher ein Nischendasein. Heute hingegen kümmern sich in fast allen Unternehmen hochqualifizierte Experten um den Versicherungsschutz. Entscheidungen in diesem Bereich sind oft auf Management- bzw. Geschäftsführungsebene angesiedelt. „Daran zeigt sich, dass das Geschäft sehr viel professioneller geworden ist und ihm heute eine hohe Priorität beigemessen wird. Die Prämie ist zwar immer noch von zentraler Bedeutung. Sie wird aber zunehmend im ganzheitlichen Kontext des Risikos betrachtet, Kosten und Deckungsumfang werden als gleichermaßen relevante Faktoren gewichtet“,

sagt Thomas Abel, geschäftsführender Gesellschafter von Funk. Er weiß aus eigener Erfahrung, wie dankbar Kunden sind, wenn sie einen Versicherungsmakler an ihrer Seite wissen, bei dem sie gut aufgehoben sind und der sich um das gesamte Risikomanagement kümmert – und dem Kunden so dabei hilft, zusätzlichen Mehrwert zu schaffen, Erfolgspotenziale zu sichern und die Qualität der Planungen im Unternehmen zu verbessern. Die Erfahrung zeigt, dass dieses anspruchsvolle Dienstleistungsspektrum nicht alle Makler leisten können.

### Verstärkte Internationalität verändert Rahmenbedingungen

Für die Makler hat sich einiges in der Branche verändert. Während es früher viele kleinere und mittelgroße Maklerunternehmen am Markt gab, ist die Fachlandschaft heute auch von großen Maklerunternehmen mit internationaler Ausrichtung geprägt. „Der Verdrängungswettbewerb, der stattgefunden hat, liegt vor allem darin begründet, dass das Versicherungsgeschäft viel internationaler geworden ist und die Ansprüche der Kunden stark gestiegen sind. Außerdem dreht sich das Rad heute viel schneller“, erläutert Thomas Abel. Ein guter Makler müsse sich somit längst auch mit Compliance-Richtlinien auskennen. Dabei gelte es, auch die aktuelle Gesetzgebung dezidiert im Blick zu behalten und entsprechende Veränderungen in den Versicherungsverträgen zu berücksichtigen. Auch die Schadenabwicklung ist erheblich anspruchsvoller geworden. Die vom Bundeskabinett verabschiedete VVG-Reform hat 2006 zu einem erheblichen Mehraufwand an Dokumentationsarbeit und unter anderem zur Aufhebung des bis dato geltenden „Alles oder nichts“-Prinzips geführt. Unabgestimmte Anerkenntnisse und grob

**Versicherungsmakler sind verstärkt gefordert, sich auf die wachsenden Bedürfnisse der Kunden einzustellen.**

fahrlässige Obliegenheitsverletzungen führen seitdem nicht mehr zum automatischen Verlust des Versicherungsschutzes. Ein zunehmend restriktives Regulierungsverhalten der Versicherer, die heute mehr denn je darauf achten, welche Schäden sie regulieren und welche eben nicht, ist demnach die Folge.

Dazu kommt, dass die Prämien seit einiger Zeit extrem unter Druck geraten sind, da sich die Schadenquoten der Versicherer erheblich verschlechtert haben. „Heute gilt mehr denn je, dass unser Angebot in Bezug auf die Dienstleistung nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch inhaltlich stimmen muss. Ansonsten laufen Makler Gefahr, nicht am Markt bestehen zu können“, so die Erfahrung von Thomas Abel.

### Heute ist mehr gefragt als nur reines Versicherungs-Know-how

Erst- und Rückversicherer stehen angesichts der neuen aufsichtsrechtlichen Solvency-II-Regelung in Europa wiederum vor tiefgreifenden Veränderungen: Sie müssen in Zukunft ihre Risikoexposition umfassend bewerten und ihr Risikomanagement an gestiegene Anforderungen anpassen. Zudem sind in Zukunft Teile der internen Berichterstattung an die Aufsichtsbehörde offenzulegen.

Gut beraten ist, wer angesichts dieser Begleitumstände einen versierten Versicherungsmakler mit entsprechenden Ressourcen hat, der einerseits über

Die Risikoszenarien werden immer komplexer, ebenso die dafür konzipierten Lösungen.

## Heute ein Muss: Risikomanagement und Vorsorgelösungen

Unternehmerisches Handeln ist immer mit Risiken verbunden. Die Risikosituation von Unternehmen wird heute im Wesentlichen durch zwei Entwicklungen geprägt: die Dynamik von Veränderungen und die Zunahme der Vielfalt an Risiken. Die Versicherungswirtschaft reagiert darauf mit neuen Produkten, mit denen Unternehmen sich absichern können. Eines von vielen Beispielen dafür ist die D&O-Versicherung, die mit knapp 20 Jahren am deutschen Markt verhältnismäßig jung ist. Sie kann Geschäftsführer, Vorstände oder Aufsichtsräte vor den Folgen eventueller rechtlicher Auseinandersetzungen schützen, so dass eine falsche Entscheidung einen Top-Manager oder das Unternehmen selbst im schlimmsten Fall nicht wirtschaftlich ruiniert. Heute sind diese Versicherungen sehr gefragt, denn die Vermögensschäden oder Haftungsansprüche können in die Millionen gehen.

Auch betrieblichen Vorsorgelösungen kommt heute eine enorme Bedeutung zu. Denn eines der Risiken, mit denen sich Unternehmen zunehmend konfrontiert sehen, ist der Fachkräftemangel bzw. das Abwan-

dern qualifizierter Mitarbeiter. Im Rahmen eines professionellen Vorsorgemanagements werden Strategien entwickelt und Lösungen umgesetzt, die zur Mitarbeiterbindung beitragen. Außerdem wird die Belegschaft im Zuge des demografischen Wandels in den meisten Unternehmen im Schnitt immer älter. Hier kann das Vorsorgemanagement geeignete Lösungen bieten – beispielsweise durch betriebliche Krankenversicherungen, die dazu beitragen, die Prophylaxe zu verbessern – und damit auch die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens sichern. Die Investition in ein strategisches Vorsorgemanagement zahlt sich somit mehrfach aus.

Dass ein gezieltes Risikomanagement heute aus dem Unternehmensalltag nicht mehr wegzudenken ist, liegt einerseits vor allem an den zunehmenden formalen Verpflichtungen und der damit verbundenen Compliance-Diskussion, mit der Unternehmen mittlerweile konfrontiert sind. Andererseits spielen natürlich immer häufiger auch rein ökonomische und strategische Gründe eine große Rolle.

gute Kontakte und Expertenwissen verfügt, andererseits erfahren und international ausgerichtet ist. Zudem sollte der Makler in der Lage sein, der steigenden Bedeutung des Themas Versicherungsmanagement auf Kundenseite Rechnung zu tragen. Denn allzu oft ist der Erklärungsbedarf aufgrund der Komplexität der Produkte gegenüber dem Management so hoch wie nie zuvor. Und schließlich wissen die Kunden es heute sehr zu schätzen, wenn der Makler ihrem steigenden Anspruch an einen einwandfreien Rundumservice gerecht wird. Dieser geht mittlerweile weit über das reine Versicherungs-Know-how hinaus. Einer der Schlüsselfaktoren für eine zeitgemäße professionelle Beratung ist es, die Entwicklungen in den einzelnen Branchen, in denen Kunden tätig sind, frühzeitig zu antizipieren. Denn nur so kann es gelingen, individuelle Versicherungslösungen zu unterbreiten, die perfekt auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind und deren Geschäftsstrategie mitsamt der entsprechenden Ziele sowie unbedingt auch deren Organisationskompetenz Rechnung tragen. „Der Makler muss in den Prozessen und Themen des Kunden denken. Wenn ein Problem entsteht, weil aus organisatorischen Gründen etwas übersehen wurde, dann hat das Auswirkungen auf den Versicherungsfall“, so die Erfahrung eines Versicherungskunden, der lange Jahre in der Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens tätig war. Daher sind Makler gefragt, die gründlich beraten und regelmäßig bzw. proaktiv überprüfen, ob und wie sich die Risikosituation beim Kunden verändert hat.



Die Makler sind in der Pflicht, beratend auf konkrete Risikopositionen aufmerksam zu machen und die verschiedenen Möglichkeiten für die Risikobewältigung aufzuzeigen – die Versicherungslösung ist dabei nur eine von mehreren Optionen. Eine wesentliche Voraussetzung, um den Wünschen der Kunden zu entsprechen, ist schließlich eine Betreuung, die von Beständigkeit und gegenseitigem Vertrauen gezeichnet ist. Daran hat sich nichts geändert. Das galt für den Mitarbeiter vor 30 Jahren, der mit seinem Makler vertrauensvoll Verträge festzurte, wie für die heutigen, vergleichsweise weitaus qualifizierteren Unternehmensvertreter, die mittlerweile für alle Fragen rund um den Versicherungsschutz mit all seinen Facetten verantwortlich zeichnen.

Ihr Experte: Thomas Abel  
[t.abel@funk-gruppe.de](mailto:t.abel@funk-gruppe.de)

## Vorteile einer ganzheitlichen Beratung

Eine ganzheitliche Beratung, wie sie Funk als Systemhaus für Risikolösungen aus einer Hand anbietet, birgt einen hohen Mehrwert für den Kunden. Der entscheidende Pluspunkt liegt darin, dass die Bereiche Vorsorge, Risikomanagement und Versicherungsmanagement ineinandergreifen. Denn auch die

beste Versicherungslösung stellt letztlich nur eine reaktive Maßnahme dar, um einen aufgetretenen Schaden zu kompensieren. Besser ist es, alles daran zu setzen, jeglichen Schaden im Vorhinein zu verhindern, indem Risikopotenziale frühzeitig erkannt und bestenfalls ausgeschaltet werden.



# Globale Entwicklungen und Trends im Versicherungsbereich

Dr. Andreas Tacke im Interview über Emerging Risks.

Sie beschäftigen sich mit sogenannten Emerging Risks, wie würden Sie diese definieren?

Wir definieren Emerging Risks als neue oder zukünftige Risiken, deren potenzielle Auswirkungen noch nicht vollständig bekannt oder schwer abzuschätzen sind, insbesondere in Bezug auf die Schadenfrequenz und Schadenhöhe. Entsprechende Versicherungslösungen sind daher schwer zu konzipieren, denn solche Emerging Risks können aufgrund der vielen unbekannt Variablen nicht so behandelt werden wie Standardrisiken.

Was sind die derzeit bedeutendsten Emerging Risks für Unternehmen?

Allgemein sind dies vor allem vier große Bereiche: Cyber-Risiken, Ressourcenknappheit, klimabedingte Katastrophen sowie die Folgen der Nanotechnologie. Im Bereich der Cyber-Risiken wächst das Angriffspotenzial durch die massive Ausweitung von Cloud-Computing und die enorme Nutzung mobiler Geräte. Zudem sehen wir eine zunehmende Ausweitung auf der regulatorischen Ebene, mit der sich Unternehmen beschäftigen müssen – wie beispielsweise Reporting-Pflichten nach Cyber-Angriffen.

Dr. Andreas Tacke ist Chief Medical Consultant bei der Hannover Rückversicherung SE und leitet die Forschungsgruppe „Emerging Risks & Scientific Affairs“. Die Hannover Rückversicherung SE ist mit einem Prämienvolumen von rund 14 Mrd. Euro derzeit der drittgrößte Rückversicherer der Welt.

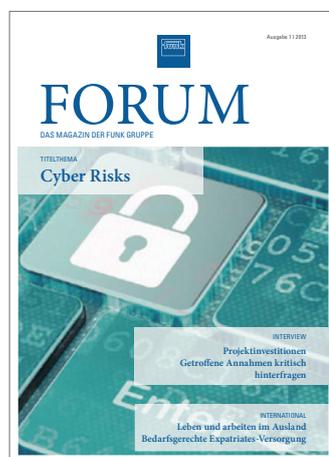
Als eine der größten Gefahren im Bereich der Cyber-Risiken schätzen über 60 % der Unternehmen laut Umfragen Risiken durch interne Attacks ein. Gerade diesem Aspekt wird aber noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt, entsprechend ausbaufähig ist der Schutz. Die Ressourcenknappheit steht oft in einem engen Zusammenhang mit klimabedingten Katastrophen und bezieht sich auf den Nexus von Wasser, Energie und Ernährung. Bis zum Jahr 2030 wird der weltweite Bedarf an diesen Ressourcen um jeweils 30–50 % ansteigen. Insbesondere im Hinblick auf die Wasserversorgung ist vorhersehbar, dass in einigen Regionen eine Versorgungskrise sehr wahrscheinlich ist, vor allem im mittleren Osten, in Indien, China sowie dem Westen der USA. Das World Economic Forum hat diesen Engpass in seinen Global Risks Reports 2012 und 2013 als eines der Top-Risiken bezeichnet. Die Nanotechnologie findet inzwischen in fast allen Industriezweigen Anwendung. Hier ist noch nicht klar, ob Nanopartikel Auswirkungen auf den menschlichen Körper haben, so dass Unternehmen mit eventuellen zukünftigen Gesundheitsrisiken konfrontiert sind.

### Gibt es bestimmte Branchen, die von den genannten Risiken besonders betroffen sind?

Von den Cyber-Risiken sind prinzipiell alle Unternehmen betroffen: In nahezu jedem Betrieb wird heute mit IT gearbeitet, es handelt sich daher um eine globale Gefährdung. Klimabedingte Katastrophen und Ressourcenknappheit stellen besonders produzierende und stromintensive Unternehmen vor Herausforderungen, wenn etwa Rohstoffe für Produkte knapp werden und dies Auswirkungen auf die Preisgestaltung hat. Davon einmal abgesehen betreffen diese Risiken jeden auch persönlich. Die Risiken, die aus der Nanotechnologie hervorgehen können, sind vor allem für produzierende Unternehmen relevant.

### Was sollten Unternehmen tun, um für diese Risiken gerüstet zu sein?

Der erste Schritt ist immer, Zukunftsrisiken nicht auszublenzen, sondern in das Risikomanagement aufzunehmen. Unternehmen sollten als Zweites auch solche Emerging Risks immer im Blick haben und relativ frühzeitig versuchen zu reagieren. Zudem sollte Risikomanagement aus meiner Sicht immer in die Zuständigkeit der Unternehmensleitung fallen und nicht wegdelegiert werden. Denn ein umfassendes und vorausschauendes Risikomanagement kann entscheidend dafür sein, die Zukunft für das Unternehmen zu sichern.



Übrigens: Mehr zum Thema Cyber-Risiken lesen Sie im Forum 1/2013 unter



# e-learning@Funk

## Webbasiertes Trainingstool zur Produkthaftung

Die Produkthaftung stellt sowohl für Hersteller als auch für Verkäufer ein Risiko dar. Mit der neuen webbasierten Plattform e-learning@Funk bietet Funk seinen Kunden als erstes Maklerhaus in Deutschland die Möglichkeit, Mitarbeiter online im Hinblick auf Haftungsfälle zu schulen.

Qualitätsansprüche von Kunden und Produkthaftung machen es sowohl für Hersteller als auch für Verkäufer unerlässlich, sichere Produkte auf den Markt zu bringen. Produkthaftungsvorschriften verpflichten zudem, die Verwendung der jeweiligen Produkte zu beobachten und bei drohender Gefahr angemessen zu reagieren. „Für Unternehmen ist es daher wichtig, dass ihre Mitarbeiter die Produkthaftungsrisiken richtig einschätzen können und wissen, wie sie sich im Schadenfall verhalten müssen“, so Jan Timmermann, Leiter des Bereichs Haftpflicht Unfall bei Funk.

Mit der Produktinnovation e-learning@Funk bietet Funk seinen Kunden als erstes Maklerhaus in Deutschland eine webbasierte Lernplattform, die Unternehmen dabei unterstützt, ihren Mitarbeitern das notwendige Grundlagenwissen rund um das Thema Produkthaftung zu vermitteln und konstant zu halten. Der User klickt sich Schritt für Schritt in seinem eigenen Tempo durch die verschiedenen Aspekte der Produkthaftung. Anschließend folgt ein Abschlusstest, nach dessen Bestehen der User ein Online-Zertifikat bekommt. Die Plattform hilft so unter anderem dabei, mögliche Haftungsszenarien im Bereich der Produkthaftung besser zu erkennen und deren versicherungstechnische Relevanz einzuordnen. Mit dem Produkt kann jeder Mitarbeiter dazu beitragen, Risiken zu minimieren, die Schadenfrequenz zu senken und somit Kosten zu reduzieren.

Die Schulungen sind zeit-, platz- und ortsflexibel und können somit auch an verschiedenen internationalen Standorten eines Unternehmens zum Einsatz kommen, um einen weiten Personenkreis zu erreichen. So können Unternehmen sicherstellen, dass der Wissensstand ihrer Mitarbeiter auch in einem Schadenfall gewährleistet ist.

Der Vorläufer des Produktes war in Zusammenarbeit mit dem Funk-Kunden LEONI entstanden. Der Automobilzulieferer wünschte sich eine intelligente zukunftsorientierte Lösung, um seine Mitarbeiter zu schulen und gleichzeitig den Koordinationsaufwand möglichst gering zu halten. „Die Idee einer Schulung zur Produkthaftung als E-Learning-Variante haben wir an Funk als Experten herangetragen. Das Ergebnis unserer Kooperation hat alle unsere Anforderungen erfüllt“, so Robert F. Steiner, Vice President Corporate Finance bei LEONI. „In unseren Beratungsgesprächen haben wir auch bei anderen Kunden Bedarf für einen solchen digitalen Lösungsansatz gesehen. Funk hat sich daher entschlossen, das Konzept zu erweitern, um es auch anderen Unternehmen aus Produktion und Industrie branchenspezifisch anbieten zu können“, sagt Yorck Hillegaart, geschäftsführender Gesellschafter von Funk.

**e-learning@Funk ist zeit-, platz- und ortsflexibel und kann somit an verschiedenen internationalen Standorten eines Unternehmens zum Einsatz kommen.**



# Verstärkte Geschäftsführung bei Funk Hospital

Zu Beginn des Jahres hat Funk die Geschäftsführung seiner auf das Heilwesen spezialisierten Versicherungsmakler-Firma Funk Hospital personell verstärkt. Funk hat die Branchenkompetenz im Heilwesen in den vergangenen zwei Jahrzehnten kontinuierlich ausgebaut und zählt zu den Marktführern in diesem Segment. Die Beratung in diesem Bereich gehört zu den Kernkompetenzen von Funk. Mit der Erweiterung der Geschäftsführung bereitet Funk den Generationsübergang bei Funk Hospital vor.



V. l. n. r.: Mathias Lenschow, Bernhard Schwanke, Claudius Jochheim

Die Geschäftsführung von Funk Hospital, bestehend aus Claudius Jochheim, gleichzeitig geschäftsführender Gesellschafter von Funk, und Bernhard Schwanke (36), gleichzeitig Gesellschafter von Funk und als Volljurist seit 2012 in der Geschäftsführung des Spezialversicherungsmaklers, wird durch Mathias Lenschow (42) ergänzt. Diese Position wird Lenschow zusätzlich zu seiner Funktion als Geschäftsführer der Beratungsfirma Funk Health Care Consulting einnehmen.

„Ich freue mich, dass wir die Führung von Funk Hospital mit einem erfahrenen und eingespielten Kollegen verstärken können. Mathias Lenschow verfügt über die fundierte Expertise und Erfahrung, die für die komplexen Herausforderungen auf dem Heilwesenmarkt erforderlich sind. Für seine neuen Aufgaben wünsche ich ihm alles erdenklich Gute“, so Claudius Jochheim.

## Veranstaltungen

### Evolutionstheorie für Unternehmen in Nürnberg

Mehr als 100 Kunden folgten am 22. Mai 2014 der Einladung der Funk-Niederlassungen Nürnberg, München und Regensburg in den Tiergarten Nürnberg. Nach einer gemeinsamen Führung durch den Tiergarten begrüßten Thomas Abel, geschäftsführender Gesellschafter von Funk, und Stephan Zeibig, Niederlassungsleiter Nürnberg, die Gäste.

Der blaue Salon unterhalb der Delphinlagune bildete mit dem großen Panoramaunterwasserfenster den Rahmen für die Fachvorträge von Henrik Löffler und Thomas Gaze mit den Schwerpunkten Cyber-Risiken und deren Entwicklung, Schäden und ausreichende Deckungssummen in der Haftpflicht-Versicherung.

Zum Abschluss erläuterte Tiergartendirektor Dr. Dag Encke anhand von Beispielen aus dem Tierreich die natürlichen Sicherheitsbedürfnisse und zeigte damit erstaunliche Parallelen zwischen der Tier- und Versicherungswelt auf. Das Feedback der Teilnehmer: Es war ein informativer und sehr unterhaltsamer Abend im Tiergarten!



## Blick in die Zukunft in historischem Ambiente

Am 8. Mai 2014 lud die Niederlassung Hamburg zur Veranstaltung „Industrie 4.0 – Herausforderungen der digitalen Zukunft“ ins Internationale Maritime Museum Hamburg ein. Die Veranstaltung, die mit über 60 Gästen von der Niederlassung Hamburg organisiert wurde, begeisterte vor allem wegen des interdisziplinären Charakters.

Experten aus verschiedenen Bereichen beleuchteten Chancen und Risiken, die die Industrie 4.0 und die zunehmende Digitalisierung mit sich bringen. Im Rahmen einer Begrüßungsrede mit einem Überblick der Evolutionsschritte Industrie 1.0 bis 4.0 leitete Thomas Abel auf die Vorträge der Gastreferenten über.

Tobias Lücke vom Landesamt für Verfassungsschutz Hamburg berichtete in einem spannenden Vortrag unter anderem, wie IT-Wanzen und soziale Netzwerke zur Wirtschaftsspionage missbraucht werden können, und wies darauf hin, wie wichtig die Sensibilisierung von Unternehmen für dieses Thema ist.

Die Bedeutung einer Strategie, um die Risiken zu managen, und klarer Zuständigkeiten im Unternehmen betonte Christoph Schwager, Senior Risk Advisor der Airbus Group.

Gesteigerte Interaktivität brachte Nick Sohnemann, Geschäftsführer der Futurecandy UG, im Rahmen der Dinner Speech mit ein. Er stellte innovative neue Tools – wie die Google-Brille oder Oculus, eine 3-D-Brille für Computerspiele – vor, die die Teilnehmer mit großem Zuspruch vor Ort live ausprobierten.

In seinem Vortrag machte Sohnemann deutlich, was Unternehmen von Silicon-Valley-Firmen lernen können, die Produkte entwickeln, zügig auf den Markt bringen, um sie dann stetig weiter zu testen und zu optimieren. Er zeigte zudem auf, wie neue Technolo-

gien und Gadgets schon bald unseren Alltag verändern können.

„Der perfekte Mix aus toller Location, aktueller Thematik und mitreißenden Referenten“, so Sven von Appen, Geschäftsführer der LOTUS Containers GmbH. „Ich denke, viele der hier teilnehmenden Unternehmen erkennen ihren Handlungsbedarf. Risikomanagementsysteme sind wichtiger denn je und müssen Cyber-Risiken zwingend berücksichtigen“, sagte Thomas Leppin, Leiter internationales Geschäft der Hamburger Sparkasse. Dem stimmte auch Gesa Stübbe, Prokuristin im Bereich Finanzen und Versicherungen bei der CITTI Handelsgesellschaft mbH & Co. KG zu: „Diese Veranstaltung hat aufgezeigt, wie wichtig diese Themen sind. Nun arbeiten wir an der Umsetzung und Sensibilisierung der Mitarbeiter.“



**Industrie 4.0 – Herausforderungen der digitalen Zukunft**  
Veranstaltung im Internationalen Maritimen Museum



INTERNATIONALE VERSICHERUNGSMAKLER UND RISK CONSULTANTS

Ulvert Hemkhaus, Leiter der Niederlassung Hamburg: „Die ersten Rückmeldungen gab es schon direkt am Abend selbst – am nächsten Morgen erreichten uns viele weitere E-Mails mit ebenfalls ausschließlich positivem Feedback!“



## Veranstaltungskalender Oktober/November 2014

- 6./7. Oktober** Risikomanagement im Mittelstand:  
Warum? - Exklusives Unternehmer-Seminar  
Boppard  
>> Ihre Ansprechpartnerin: Diana Lumnitz, [d.lumnitz@funk-gruppe.de](mailto:d.lumnitz@funk-gruppe.de)
- 22. Oktober** Arbeitskreis „Insolvenzpraxis Region Nord“  
Hamburg  
>> Ihre Ansprechpartnerin: Ulrike Meyer, [u.meyer@funk-gruppe.de](mailto:u.meyer@funk-gruppe.de)
- 6./7. November** Praxisseminar:  
Risikomanagement als Erfolgsfaktor für  
mittelständische Unternehmen  
Leipzig  
>> Ihre Ansprechpartnerin: Diana Lumnitz, [d.lumnitz@funk-gruppe.de](mailto:d.lumnitz@funk-gruppe.de)
- 27. November** Arbeitskreis „Risikomanagement für  
Unternehmen der Automobilzulieferindustrie“  
Frankfurt  
>> Ihre Ansprechpartnerin: Ulrike Meyer, [u.meyer@funk-gruppe.de](mailto:u.meyer@funk-gruppe.de)

### Jetzt neu: Webinare

In unseren praxisorientierten Online-Seminaren (Webinare) informieren wir über aktuelle Risikomanagement-Themen.

Inhalte und Termine finden Sie auf unserer Homepage oder schicken Sie uns bei Interesse eine E-Mail an [webinare@funk-gruppe.de](mailto:webinare@funk-gruppe.de).



FUNK-GRUPPE.COM

Arezzo | Basel | Berlin | Bern | Bielefeld | Breslau | Budapest | Bukarest | Dresden | Düsseldorf | Eisenstadt  
Erfurt | Frankfurt | Freiburg | Hamburg | Hannover | Köln | Leipzig | Linz | Luzern | Mailand | München  
Nürnberg | Posen | Regensburg | Salzburg | St. Gallen | Stuttgart | Temeswar | Valenza | Warschau | Wien | Zürich