

Licht und Schatten – Finanzen und Versicherung

Die Industrierversicherung führt in vielen Konzernen ein Schattendasein. In der Regel nimmt der Finanzvorstand den Versicherungseinkauf nur als Kostenfaktor wahr. Das ist ein Fehler. Denn die Policen eröffnen dem Top-Management viele Chancen.

Selbstverständlich unterzeichnet der Finanzvorstand des Konzerns den Darlehensvertrag über 100 Mio. Euro. Bei den Verhandlungen mit der Bank war er naturgemäß beteiligt. Der zuständige Sachbearbeiter für die internationale Haftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 300 Mio. Euro ist mehrere Hierarchieebenen entfernt. Der CFO kennt ihn zufälligerweise, weil er einst in der Kantine mit ihm zusammenstieß. Beim Gedanken an das Thema Versicherung fallen dem CFO zunächst einmal die unverständlich hohen Kosten ein.

Das Beispiel zeigt: Die Industrierversicherung führt im Konzern ein Schattendasein. In der Regel nimmt der Finanzvorstand den Versicherungseinkauf als Kostenfaktor wahr. Die existenzielle Bedeutung von Versicherungsprodukten, geschweige denn der gestalterische Spielraum, ist den Topentscheidern kaum bewusst.

Nur wenige Unternehmen nutzen die komplette Bandbreite an Versicherungsprodukten, die im Rahmen eines komplexen Risikomanagementsystems verfügbar sein könnten. Die Betrachtung von Versicherungen als reine Kostenstelle verengt den Blick auf die Möglichkeiten deutlich. Statt die unterschiedlichen versicherbaren Risiken in ihrer Vernetzung zu betrachten, entwickelt sich das Produkt Versicherung zum simplifizierten Einkaufsobjekt.

Am Beispiel der Warranty and Indemnity-Versicherung (W&I) zeigt es sich besonders deutlich. Diese Police versetzt den Versicherungsnehmer in die Lage, Garantien oder einzelne Risiken, die sich bei Transaktionsgeschäften als Hindernis erweisen, auf wirtschaftlich sinnvolle Weise in den Griff zu bekommen. Der Abschluss solcher Verträge

scheitert aber häufig daran, dass die Parteien, die über die Transaktionen verhandeln, kaum Kenntnisse über die Chancen haben, die diese Versicherungsprodukte bieten. Erst wenn sich das Hindernis bei den Vertragsverhandlungen als kaum überwindbar darstellt, bedenken sie neue Möglichkeiten. Dann ist es für den Einsatz einer W&I-Police aber häufig zu spät, da auch der Versicherer seine Risiken prüfen muss. Schnell verpassen die Entscheidungsträger hier millionenschwere Einsparpotentiale.

Bei einer reinen Kostenbetrachtung verringern sich nicht nur die Möglichkeiten, Versicherungen einzusetzen, sondern auch die Qualität der eingekauften Produkte nimmt stetig ab. Gleichzeitig steigt die Unzufriedenheit mit den Policen und die Topentscheider beschäftigen sich nicht mehr mit dem Thema Versicherung.

Mit ganzheitlichem Blick wäre ein effektiveres und wirtschaftlicheres Risikomanagement möglich, in dem die klassische Versicherung ein wichtiger Baustein wäre. Die Topentscheider der Unternehmen sind sich der Möglichkeiten, die ihnen die Versicherungsindustrie bietet, aber nur selten bewusst. Die wirtschaftlich sinnvolle Integration von Versicherungen in das Risikomanagement ist aber Aufgabe des Topmanagements. Verantwortet die höchste Ebene auch das Produkt Versicherung, so entfällt in der Folge auch ein Teil des Kostendrucks und die Qualität der Produkte gerät in den Vordergrund. Als Konsequenz käme Verständnis auf für die (viel kritisierte) Innovationskraft der Versicherungsindustrie und die Unternehmen würden Qualität belohnen. Die Chancen stiegen, dass Unternehmen auch mit Hilfe der Versicherungsindustrie alternative Möglichkeiten des Risikotransfers entwickeln.

Die existenzielle Bedeutung der Risikobeherrschung im Unternehmen macht auch den Bereich Versicherung zum Top Level-Thema. Es ist Aufgabe der Entscheidungsträger, die stiefmütterliche Behandlung der Industrieversicherung im Rahmen des angeblich ganzheitlichen Risikomanagements zu beenden. Das erfordert allerdings die Bereitschaft der Unternehmen, interne Strukturen zu überdenken und mehr Mut zur Innovation zu zeigen.

Das Versicherungsdornröschen bietet viele Chancen. Die Manager müssen es jedoch zunächst wecken.

Rechtsanwalt
Master of Insurance Law
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Wilhelm Rechtsanwälte
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Reichsstraße 43
40217 Düsseldorf

Telefon: + 49 (0)211 687746 - 12

Telefax: + 49 (0)211 687746 - 20

www.wilhelm-rae.de

mark.wilhelm@wilhelm-rae.de