

Welchen Nutzen haben internationale Versicherungsprogramme?

Die Investitionsgüterindustrie setzt im In- und Ausland ihr Finanzkapital ein, um Gewinne zu erzielen oder Vermögen zu bilden. Diese Aktivitäten erstrecken sich nicht nur auf europäische Länder. Die Firmen unserer Branche sind häufig auch auf dem amerikanischen und asiatischen Kontinent tätig. Es werden eigenständige Vertriebs- und Servicegesellschaften sowie Niederlassungen und Servicekooperationen gegründet. Die Tätigkeiten der deutschen Unternehmen in diesen ausländischen Märkten führen dazu, dass sich das von Deutschland eingebrachte Risikokapital den landesüblichen Risiken zu stellen hat und den dortigen, möglicherweise andersgearteten Gefahren ausgesetzt wird.

Risikofinanzierung/Risikominderung

Es klingt selbstverständlich, dass durch organisatorische Maßnahmen wie auch durch eine ständige Risikokontrolle das Unternehmerrisiko minimiert werden muss. Dennoch verbleiben Restrisiken, die insbesondere im existenzbedrohenden Großschadenbereich eine Abdeckung durch Versicherungen unerlässlich machen.

Die Risikofinanzierung mittels Versicherung bietet die Möglichkeit, die finanziellen Auswirkungen des Risikos zu einem guten Teil auf andere abzuwälzen und nicht einschätzbare und möglicherweise katastrophale Belastungen aus Schadenereignissen durch budgetierbare Kosten in Form von Versicherungsprämien zu ersetzen. Gerade und insbesondere das Katastrophenrisiko, so unwahrscheinlich dies auch sein mag, bedarf des Versicherungsschutzes.

Im internationalen Geschäft sollten daher auch internationale Versicherungslösungen in Anspruch genommen werden. D. h., dass einerseits der Versicherungsschutz auf der Gefahrenseite so weitgehend wie eben möglich sein muss und dass andererseits Selbstbeteiligungen eingebaut werden, um die Prämienbelastung im akzeptablen Rahmen zu belassen.

Kostensenkung kann auch Risikoerhöhung bedeuten

Zurzeit verlagert der deutsche Maschinenbau Produktionsstätten ins Ausland, weil dort kostengünstiger produziert wird. Diese Kostenvorteile sollten nicht durch erhöhtes Risiko infrage gestellt werden. Die internationale Verflechtung der Aktivitäten des Unternehmers sind Grund und



Anlass für die VSMA, internationale Versicherungslösungen sowie Netzwerke zur Verfügung zu stellen, die selbst der kleine und mittlere Unternehmer benötigt, wenn er seine Aktivitäten ins Ausland verlagert.

Der Unternehmer als eigentlicher Risikoträger

Der Versicherungsschutz wird so gestaltet, dass der das Finanzkapital einbringende Unternehmer sowohl von der persönlichen Haftungsseite wie auch von der Absicherung seiner geschaffenen Vermögenswerte geschützt ist.

Dabei spielt es keine Rolle, ob das Vermögen über Tochterfirmen, deren Gliederung oder durch direkte Investition des Unternehmers geschaffen wird. Letztendlich wird der kapitalgebende Unternehmer durch Verluste, wo auch immer sie in der Welt entstehen, geschädigt. Aus diesen Gründen macht es keinen Sinn, wenn die Ausgestaltung des notwendigen Versicherungsschutzes den Tochtergesellschaften oder sonstigen operierenden Einheiten überlassen wird. Der Unternehmer selbst muss dafür sorgen, dass der Versicherungsschutz dem Gesamtunternehmen angepasst wird. Dies gilt nicht nur für den existenzgefährdeten Bereich der Haftpflichtversicherung, sondern auch für die Absicherung von Sachwerten in den verschiedenen Ländern.

Was ist zu tun?

Zunächst einmal müssen Sie die Risikostruktur für Ihre gesamte Gruppe festlegen. Hierunter ist das Festschreiben von notwendigem Versicherungsschutz für Haftpflichtrisiken, Sachwerte/Vermögenswerte zu verstehen.

Die Risikostruktur sollte für alle Manager des Unternehmens und Unternehmensleiter der Tochtergesellschaften verbindlich sein. Abweichungen dürfen nur im Zusammenspiel mit einer zentralen Stelle, die sich sehr nah beim kapitalgebenden Unternehmer befinden sollte, erlaubt sein. Die festzulegende verbindliche Risikostruktur muss auch die Aussage der nicht zu versichernden Risiken sowie die Festlegung von Selbstbeteiligungen enthalten.

Risiken, die in den einzelnen lokalen Märkten nicht versicherbar sind oder die der Unternehmer dort nicht abdecken möchte, müssen im Großschadenbereich durch zentrale Versicherungsprogramme abgedeckt werden.

Der VSMA-Versicherungsservice mit Branchenerfolg

Die Erstellung und Gestaltung eines internationalen Versicherungsprogrammes erfordert von allen Beteiligten ein großes Maß an Flexibilität, Erfahrung und Innovationsfreudigkeit. Eine der Voraussetzungen für ein funktionierendes internationales Programm ist, dass der ausgewählte Versicherer in vielen lokalen Märkten mit Tochtergesellschaften präsent ist. Gleichzeitig ist es besonders wichtig, dass der Versicherungsmakler über das notwendige Know-how und die besonderen Risiken des Unternehmers informiert ist.

VSMA im Ausland

Damit wir als VDMA-Tochtergesellschaft unsere Kunden im Ausland betreuen können, haben wir eine Kooperation mit der Firma TRUST RISK CONTROL (TRC) geschlossen. TRC ist eine strategische Maklerallianz mittelständischer professioneller Versicherungsmakler in über 60 Ländern weltweit. Je nach Aufgaben-

stellung und Standort ist TRC teilweise auch mit mehreren Maklern in einem Land vertreten.

Die besondere Qualität des VSMA-Netzwerkes spiegelt sich auch in der Flexibilität wider. Während viele international operierende Makler Ausschließlichkeit bei der Einbindung ihrer eigenen Unternehmung im Ausland einfordern, lässt unser Netzwerk bei Bedarf auch die Partnerschaft mit bereits bestehenden Maklerverbindungen zu. So vermeiden Sie z. B. unnötige Rei-

bungselemente mit Ihren Tochterunternehmen, die als Proficenter im Ausland fungieren und vielleicht schon gut funktionierende Verbindungen zu lokalen Maklern aufgebaut haben. ▶ VSMA-1

Kontakt:

VSMA – ein Unternehmen der VDMA-Gruppe,
Jürgen Seiring,
Tel. 069/66 03-16 53,
jseiring@vsma.org

sondere die Durchführungswege Pensionskasse und Direktversicherung keine Beitragspflicht gegenüber dem PSV a.G. auslösen.

VDMA-VorSorgeManAgement™ bietet weiterhin überdurchschnittliche Gewinnbeteiligung!

Das anhaltend niedrige Zinsniveau und die Einbrüche an den Aktienmärkten beeinträchtigen auch die Ertragslage der deutschen Lebensversicherer. Die Gesellschaften haben zum Teil massive Senkungen ihrer Überschussbeteiligungen durchgeführt bzw. angekündigt. Während eine Gesellschaft für 2003 bereits angekündigt hat, auf die Einlagen keinerlei Überschuss-

Die betriebliche Altersvorsorge – Ein Jahr nach Riester!

Ein Herz für Arbeitnehmer – Massive Beitragsanhebung des Pensions-Sicherungs-Vereins

Die Durchführungswege Pensionsfonds, Pensionszusage und Unterstützungskasse unterliegen dem Insolvenzschutz des Pensions-Sicherungs-Vereins. Dies bedeutet für die Arbeitgeber zusätzliche Kosten, insbesondere auch dann, wenn den arbeitnehmerfinanzierten betrieblichen Altersversorgungssystemen einer dieser Durchführungswege zugrunde liegt.



Der Pensions-Sicherungs-Verein a. G. (PSV), 1974 als Selbsthilfeeinrichtung der deutschen Wirtschaft in Köln gegründet, dient ausschließlich dem Zweck der Insolvenzversicherung der betrieblichen Altersversorgung. Das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (BetrAVG) regelt u. a. die Insolvenzversicherung und bestimmt in § 14 den Pensions-Sicherungs-Verein als den gesetzlichen Träger hierfür.

Die Finanzierung dieser Insolvenzversicherung erfolgt durch die Beiträge der versicherungspflichtigen Arbeitgeber aufgrund öffentlich-rechtlicher Verpflichtung. Abzudecken sind der Barwert der im laufenden Kalenderjahr entstehenden

Ansprüche auf Leistungen der Insolvenzversicherung und die Kosten der Versicherung.

Der PSV hat am 11. November 2002 die Erhöhung des Beitragssatzes von 2,5 Promille auf 4,5% des insolvenzgeschützten Betriebsrentenaufkommens für das Jahr 2003 bekannt gegeben. Der Beitragssatz wird auf die von den Arbeitgebern bis 30. September 2002 gemeldete Beitragsbemessungsgrundlage bezogen. Gleichzeitig wird der Vorschuss für das kommende Jahr, der am 31. März 2003 fällig wird, auf 1,5% festgesetzt.

Aufgrund des außergewöhnlich hohen Schadenvolumens durch Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2002 war diese massive Anhebung des Beitragssatzes unumgänglich.

Nach Angaben des PSV ist für das Jahr 2002 ein Schadenvolumen von fast 1,5 Mrd. € veranschlagt, womit der Höchststand seit Gründung des gesetzlichen Trägers der Insolvenzversicherung erreicht ist. Nicht nur mehrere Großschäden, sondern auch die bisher höchste Zahl an Insolvenzen kleinerer und mittlerer Unternehmen sollen dazu geführt haben, dass sich das Schadenvolumen gegenüber dem Vorjahr (ca. 614 Mio. €) und sogar gegenüber dem bisherigen Spitzenjahr 1996 (ca. 725 Mio. €) mehr als verdoppelt hat.

Vorteilhaft wirkt sich hier das VDMA-VorSorgeManAgement™ aus, da insbeson-

Erfa „Betriebliche Altersvorsorge“

Wenn auch Ihr Unternehmen seinen Mitarbeitern noch keinen Durchführungsweg zur betrieblichen Altersvorsorge angeboten hat, können Sie sich am 23. Januar 2003 anlässlich einer Veranstaltung des VDMA-Landesverbandes Hessen-Rheinland im VDMA-Haus, Frankfurt/Main, hierüber näher informieren. Interessenten melden sich bitte bei Daniela Becker, LV Hessen-Rheinland, Tel. 069/66 03-16 96, daniela.becker@vdma.org.

beteiligung, sondern nur noch den Garantiezins von 3,25% bzw. 4% (je nach zugrunde liegendem Tarif) gutzuschreiben, hat eine Reihe von Versicherern die 5%-Marke zum Teil stark unterschritten. Die Durchführungswege des VDMA-VorSorgeManAgement™ bieten auch für das Jahr 2003 eine mit über 5% überdurchschnittlich hohe Überschussbeteiligung.

VDMA-VorSorgeManAgement™ erfährt unerwartet große Resonanz

Seit Oktober 2002 verzeichnet die VSMA zunehmendes Interesse der Arbeitnehmer an den Durchführungswegen Pensionskasse und Direktversicherung im Rahmen des VDMA-VorSorgeManAgement™, das sich durch seine individuellen und flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten gegenüber den Mitbewerbern besonders abhebt.

Nicht als Produkt „von der Stange“, sondern zugeschnitten auf den persönlichen Bedarf des Einzelnen, kann der VDMA fast jedem Kundenwunsch gerecht werden. Flexibilität und Individualität, insbesondere in der heutigen Zeit, stehen für den VDMA immer im Vordergrund.

Zusammenfassend ergeben sich folgende Pluspunkte:

- keine Beitragspflicht gegenüber dem Pensions-Sicherungs-Verein a. G. bei den Durchführungswegen Pensionskasse und Direktversicherung,
- überdurchschnittliche Gewinnbeteiligung auch im Jahr 2003,
- individuelle und flexible Gestaltung der Alters-, Berufsunfähigkeits- und Hinterbliebenenversorgung.

Haben Sie noch Fragen? Sprechen Sie mit uns. Vorher! ▶ VSMA-2

Kontakt:

VSMA – ein Unternehmen
der VDMA-Gruppe,
Jürgen Debusmann,
Tel. 069/66 03-1545,
jdebusmann@vsma.org

VSMA
Der Versicherungsmakler
für die Investitionsgüterindustrie

Das VDMA-VORSORGEANAGEMENT™
Ihr Partner in Sachen Betriebsrente
Alles zum Thema Direktversicherung