

Maschinenbauer bei Versicherern wieder beliebt

Nachdem das Kartellamt mittlerweile alle führenden Industrierversicherer im Verdacht hat, in den letzten Jahren unerlaubte Preisabsprachen getroffen zu haben (nähere Informationen hierzu unter www.vdma.de), scheinen sich viele Versicherer jetzt wieder an den Maschinenbau zu erinnern, um Geld zu verdienen.

Erst vor wenigen Jahren kamen so genannte Kompakt-Policen in Mode und wurden von den Anbietern auf Makler- und Versichererseite als „revolutionäre“ Konzepte angepriesen. Die VSMA hatte über den Trend berichtet, die versicherbaren Risiken eines Unternehmens in nur einer Police zu bündeln. Als spezialisierter Versicherungsmakler der Investitionsgüterindustrie stand man derartigen Konzepten von Anfang an sehr skeptisch gegenüber und hat vor voreiligen Vertragsumstellungen gewarnt.

Die Guten ins Töpfchen . . .

Dieses Motto galt bei den gebündelten Policen nicht. In Zeiten des Verdrängungswettbewerbs war es oberstes Ziel der großen Maklerhäuser und der Versicherer, Marktanteile zu vergrößern, sodass unabhängig von der tatsächlichen Risikosituation des Kunden derartige Verträge angeboten wurden. Hierdurch war es auch vermeintlich „schlechten Risiken“ möglich, Versicherungsschutz „unter Einkaufspreis“ zu erhalten.

Misserfolg programmiert

Mittlerweile haben sämtliche Industrierversicherer als Risikoträger feststellen müssen, dass ihre Konzepte nicht funktionieren. Da jedoch eine Spartenrennung nicht mehr erfolgt, ist eine gezielte Sanierung wie in der klassischen Feuerversicherung nicht möglich. Durch dieses Handicap ist die Assekuranz früher oder später gezwungen, aus den Kompakt-, Bündel-, Multiline-, Multirisk-, Mittelstandspolicen oder Branchenkonzepten auszusteigen. Derartige Fälle wurden uns bereits von Verbandsmitgliedern bekannt gegeben. Für Kunden der VSMA stellt sich dieses Problem nicht, da von derartigen Konzepten von Beginn an abgeraten wurde.

Trittbrettfahrer

Je länger sich die VSMA als Spezialist für das Versicherungsgeschäft der Investitionsgüterindustrie behauptet, umso stärker wird die Anziehungskraft für Wettbewerber und Versicherer, die glauben, dass man sich dem Vorbild der VSMA nur anschließen müsse. Bei Versicherern führt dieser nicht ausrottbare „Trieb der Lemminge“ mittelfristig zu Verlusten, wenn man nämlich direkt oder mit „Trittbrettmaklern“ in ein nicht verstandenes Geschäft einsteigt, ohne tatsächlich die Qualität liefern zu können. Intelligente Produkte – wie sie die VSMA seit Jahren entwickelt – sind nicht Produkte, die den Wettbewerb erschweren, sondern Produkte, die Investitionen in preiswert gut aufgestellte, auf die speziellen Risiken maßgeschneiderte Deckungskonzepte umwandeln.

Häufig stellt die VSMA fest, dass Versicherer sich, nachdem erste Erfahrungen mit diesen Spezialdeckungen gewonnen sind, dieses Know-hows für die eigene Or-

Nachfrage bei Schutz vor Terrorismusschäden

Die Versicherungswirtschaft reagierte nach den Ereignissen vom 11. September 2001 prompt. Versicherungsschutz für Terrorrisiken im Rahmen von Sach-, Transport-, Haftpflicht-, Montageversicherung wurden von den Versicherern zum nächstmöglichen Zeitpunkt zurückgezogen oder gekündigt.

Traf es zunächst nur die Großindustrie und entsprechende Risiken wie den Meseturm in Frankfurt, wurde auch die mittelständische Industrie, sofern das einzelne Risiko über einem Versicherungswert von 25 Mio. € lag, einbezogen.

Seit einem halben Jahr können sich Firmen wieder bedingt gegen Schäden durch Terrorismus versichern. Die Bundesregierung und die Versicherungswirtschaft haben den Versicherer EXTREMUS AG gegründet. Dieser versichert Sach- und

ganisation bedienen, um Grenzwertakquisitionen zu betreiben. Die Erfahrung zeigt, dass nach kurzer Zeit dieses Bemühen um einige zusätzliche Kunden dazu führt, über diesen Direktvertriebsweg auch andere



Makler aufmerksam zu machen. Diese versuchen, auf den Zug aufzuspringen, ohne dass es zum erhofften Erfolg führt.

Die VSMA steht auch weiterhin mit ihrer Erfahrung zur Verfügung. ▶ VSMA-14

Betriebsunterbrechungsschäden durch Terroranschläge in Deutschland.

Ursprünglich war man davon ausgegangen, dass das Marktpotenzial den neu gegründeten Gesellschaften bereits im ersten Jahr eine signifikante Prämieinnahme bescheren werde. Mittlerweile herrscht Ernüchterung in der Zentrale des Spezialanbieters. „Wir sind kein Ziel von Terrorgruppen oder Ähnlichem“ ist eine typische Aussage, die die der Vertrieb zu hören bekommt.

Fragen zum Thema Terrorismusabsicherung oder Offerten über das Thema beantwortet die VSMA. ▶ VSMA-15

Kontakt:

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