

InRisCon
2022

Risikoanalyse und Corporate Insurance

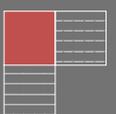
Leitfaden für Entscheidungsträger

Vernetzung des Risikomanagements und Konzeption von
ganzheitlichen Versicherungskonzepten für Unternehmen

Herausgeber: Klaus P. Obereigner (MBA)

InRisCon - Industrial Risk Consulting Group

Kanzlei für Versicherungsrecht & Versicherungsberatung



Impressum/ Herausgeber

Klaus P. Obereigner (MBA)
Sachverständiger für Versicherungsleistungen
Managing Partner der **Industrial Risk Consulting** Group
Zugelassener Versicherungsberater
InRisCon - Kanzlei für Versicherungsrecht & Versicherungsberatung
Kanzlei: Gutleutstr. 322, D-60327 Frankfurt am Main
Sitz: Max-Planck-Str. 23, D – 15831 Blankenfelde-Mahlow
Phone: 030 – 9203 8397 - 96
Fax: 030 – 9203 8397 - 97
Email: kanzlei-obereigner@InRisCon.de
Homepage: www.InRisCon.de

VORWORT

In der Vergangenheit vermissten Unternehmen oftmals seriöse fachliche Unterstützung und wirklich unabhängige Beratung bei Entscheidungen zu Art und Umfang ihrer Versicherungsdeckungen. Historisch gewachsene Versicherungsverträge, langjährige Verbindungen zu Versicherern oder deren Vermittlern führten oftmals dazu, dass die vorhandenen Versicherungsverträge nicht oder nicht mehr den aktuellen Erfordernissen entsprechen.

Obwohl mit Hilfe von rechtssicheren Ausschreibungen in der Regel sowohl massive Preisreduzierungen als auch signifikante Verbesserungen des Versicherungsschutzes erzielt werden konnten, nutzt bislang nur ein Teil der Unternehmen diese Möglichkeit.

Dieser Kurz-Leitfaden dient dazu, auf erforderliche Optimierungschancen hinzuweisen. Voraussetzung für eine objektive und professionelle Beurteilung ist eine wirklich unabhängige Beratung, die frei von Vertriebsinteressen ist und sich ausschließlich an den Interessen des Mandanten orientiert.

Unsere Kanzlei ist darauf spezialisiert, die Risiken von Industrieunternehmen, Finanzdienstleistern und öffentlichen Auftraggebern qualitativ und quantitativ zu untersuchen, um aus den daraus resultierenden Erkenntnissen ein individuelles Versicherungskonzept zu entwickeln. In einem sich anschließenden Projektschritt werden die vorhandenen Deckungen daraufhin geprüft, ob sie den zuvor definierten Anforderungen entsprechen (Soll/Ist-Vergleich). Die Ergebnisse werden zusammen mit konkreten Empfehlungen zur Optimierung in einem übersichtlichen Gutachten (Basisanalyse) dokumentiert.

Im Rahmen unserer Zulassung zur Rechtsberatung für Versicherungsleistungen ist uns keinerlei Verkauf von Versicherungen oder die Annahme von Provisionen und sonstigen Vergütungen gestattet. Vielmehr beraten wir unsere Mandanten völlig unabhängig und ausschließlich auf Honorarbasis. Als Sachverständige begleiten wir die überwiegend EU-weiten Ausschreibungen von der Phase der Risikoanalyse über die Erstellung rechtssicherer Leistungsbeschreibungen, der Beantwortung der oftmals sehr komplexen Bieterückfragen bis hin zur Prüfung und Aufbereitung der eingegangenen Angebote mittels einer „Entscheidungsmatrix“.

Daneben begleiten wir Industrieunternehmen und öffentliche Auftraggeber auch als Sachverständige bei sog. „Maklerausschreibungen“ oder übernehmen die laufende Betreuung des Versicherungsbestandes als „ausgelagerte Versicherungsabteilung“.

Mit diesem Kurz-Leitfaden wollen wir einen ersten Überblick über unser Beratungskonzept geben und auf die für Entscheidungsträger relevanten Marktentwicklungen hinweisen.

Berlin/ Frankfurt am Main, den 01.10.2022



Klaus P. Oberegner (MBA)
Managing Partner der InRisCon – **Industrial Risk Consulting** Group
Kanzlei für Versicherungsrecht & zulassungspflichtige Versicherungsberatung

Inhaltsverzeichnis

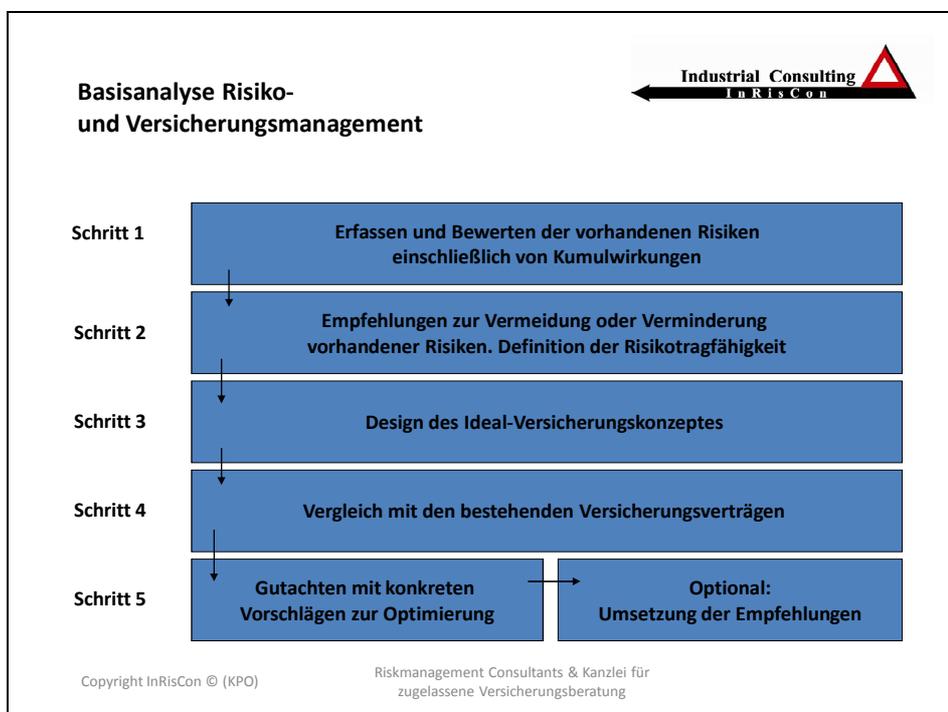
Impressum/ Herausgeber	2
V O R W O R T	3
Inhaltsverzeichnis	4
1. Die Systematik der InRisCon-Basisanalyse	5
2. Welche Risiken sind versicherungstechnisch relevant?	6
3. Die A-B-C- Prozessstruktur des Risikomanagements	7
4. Alternativen der Risikobewältigung	8
5. Welche Vorteile lassen sich durch Ausschreibungen erzielen?	9
6. Getrennte Ausschreibung von Versicherungsmaklerleistungen	10
7. Vergütung der unabhängigen Beratungsleistung	11
Schlussbemerkung	12

1. Die Systematik der InRisCon-Basisanalyse

Voraussetzung für eine professionelle Risikoanalyse ist zunächst eine objektive und gründliche **Risikoinventur**, um erkennbare Risiken zu ermitteln und diese hinsichtlich ihrer potentiellen Schadenhöhe und ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit zu bewerten.

Hierbei können anerkannte und erprobte Methoden des Risikomanagements angewendet werden, wie sie zum Beispiel in Zusammenhang mit dem **KonTraG** oder den „**Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)**“ üblich sind.

InRisCon hat hierzu ein auf fünf logisch aufeinander abgestimmten Schritten basierendes Analyse-Verfahren entwickelt (InRisCon-Basisanalyse):



Die eigentliche Basisanalyse des Risiko- und Versicherungsmanagements endet mit dem 5. Arbeitsschritt, in dem wir die Ergebnisse unserer Untersuchungen zusammen mit unseren **konkreten Empfehlungen** in einem Gutachten dokumentieren.

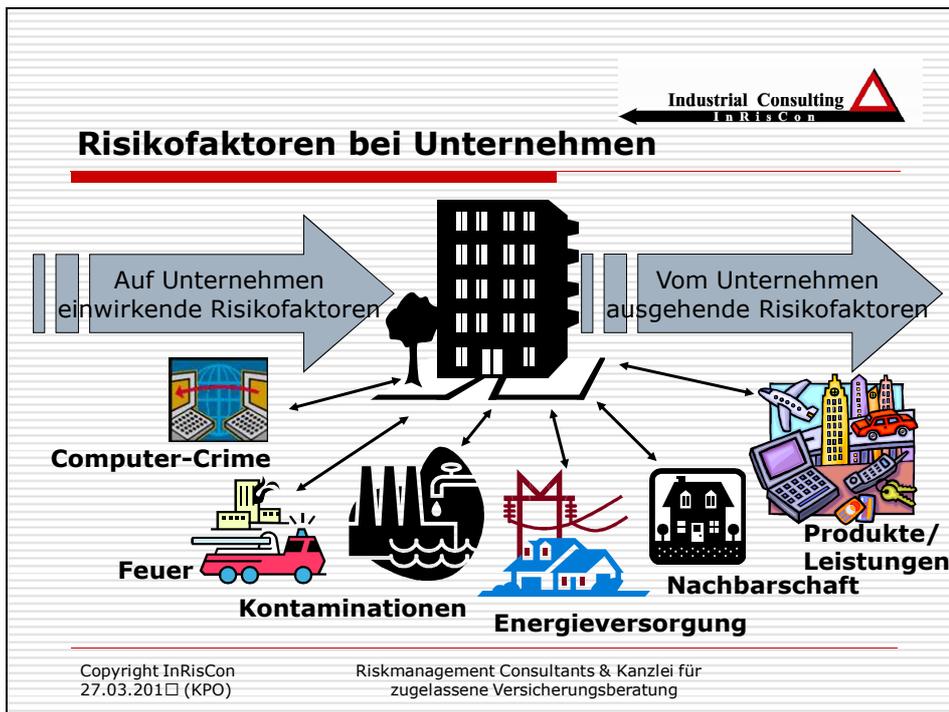
Auf Wunsch begleiten wir (optional) die sich anschließende Umsetzung der Empfehlungen. Dabei werden entweder die Optimierungsvorschläge mit Ihren derzeitigen Versicherern verhandelt oder es erfolgt eine komplette Neuausschreibung.

2. Welche Risiken sind versicherungstechnisch relevant?

Zunächst einmal lassen sich die Risiken grundsätzlich in zwei Kategorien unterteilen:

- Auf Ihr Unternehmen **von außen einwirkende** Risiken
- Von Ihrem Unternehmen **ausgehende** Risiken.

Der Fokus unserer Analysen richtet sich auf **existenzbedrohende** Risiken und solche, die durch **Versicherungslösungen** bewältigt werden können.



Um die Risiken aus verschiedenen Blickwinkeln identifizieren zu können, führen wir in Abstimmung mit unseren Auftraggebern strukturierte Interviews mit ausgewählten Führungskräften sowie Betriebsbesichtigungen der Key-Locations durch.

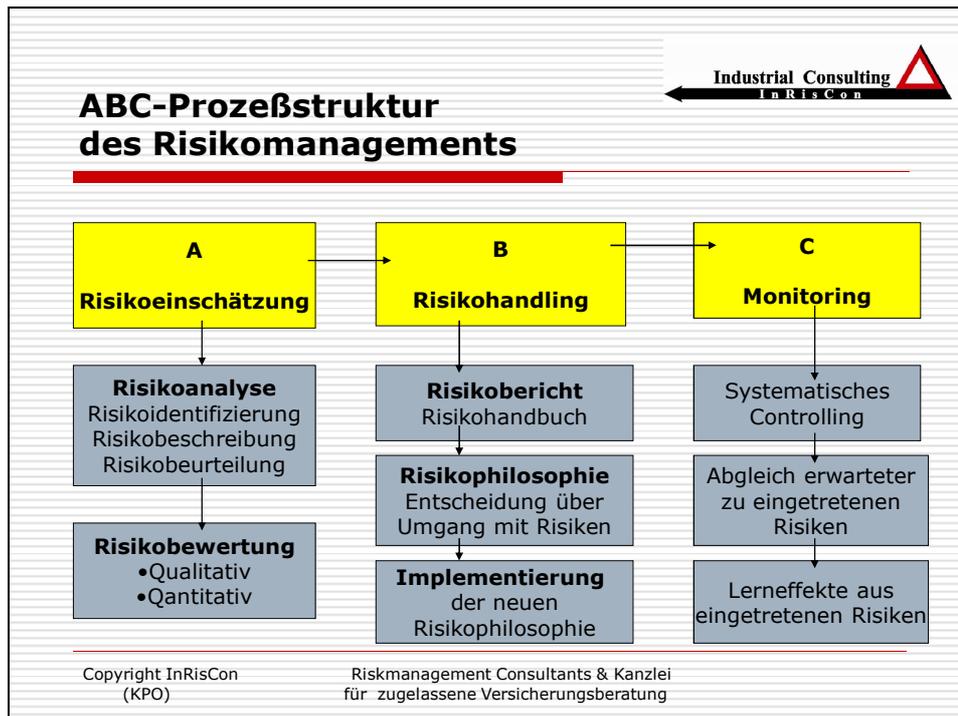
Die Ergebnisse fließen in einen „**Risikokatalog**“, der als Basis für die sich anschließende Risikobewertung dient. Dabei müssen insbesondere auch **Kumulgefahren** identifiziert und quantifiziert werden (Worst-Case-Szenario).

Sofern beim Auftraggeber bereits ein funktionierendes „Corporate Riskmanagement“ existiert, werden die dort verfügbaren Erkenntnisse plausibilisiert und anschließend in den aktuellen InRisCon-Risikokatalog eingearbeitet, um eine ganzheitliche Beurteilung und Bewertung sicherzustellen.

Wir unterstützen unsere Auftraggeber auch bei der Implementierung oder Optimierung ihrer vorhandenen Risikomanagement-Systeme. Neben der Beratung zur Bewältigung der Risk-Management-Prozesse bieten wir bei Bedarf auch IT-Lösungen für ein systematisches Risiko-Controlling.

3. Die A-B-C- Prozessstruktur des Risikomanagements

Die für das betriebliche Risikomanagement erforderlichen Prozesse lassen sich in drei zeitlich aufeinanderfolgende Abschnitte gliedern: A) Risikoeinschätzung, B) Risikohandling und C) Risikocontrolling:



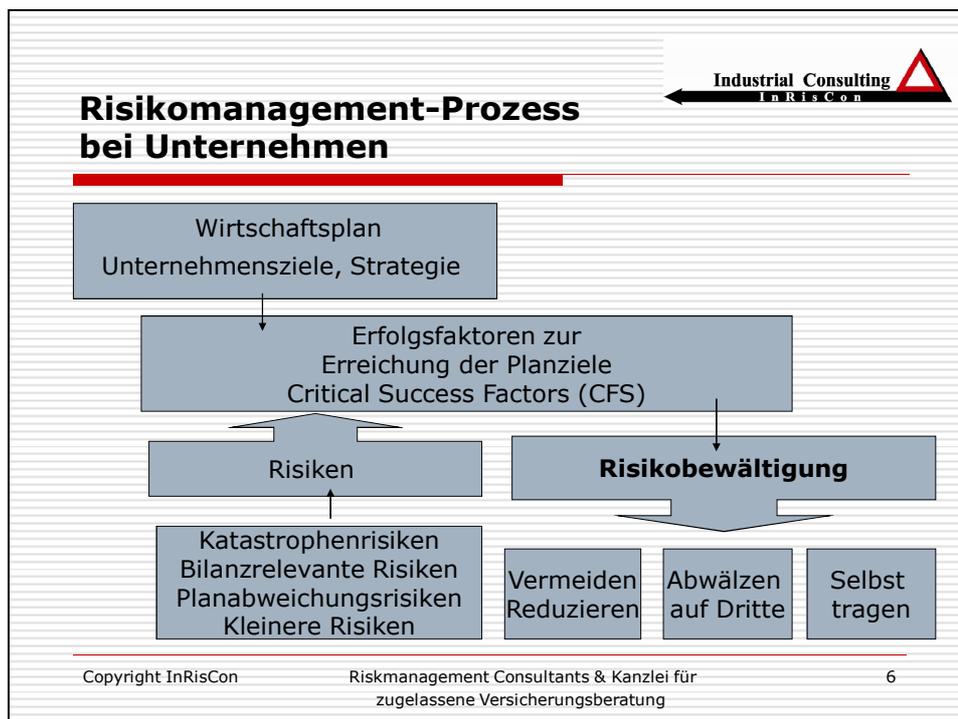
In der Regel verfügen die meisten Unternehmen bereits über unterschiedliche Erkenntnisse zum Risikomanagement. Die Beratungspraxis zeigt jedoch, dass unabhängig von der Unternehmensgröße oftmals keine hinreichende **Vernetzung** des Risikomanagements mit den betrieblichen Versicherungslösungen stattfindet.

Entscheidend für die langfristige **Risikosteuerung** ist die Implementierung eines regelmäßigen **Risikocontrollings**, um Veränderungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens sowie Erfahrungen bei der Realisierung von Risiken in regelmäßigen Abständen systematisch erfassen und aus dem Blickwinkel des Risiko- und Versicherungsmanagements bewerten zu können.

Ein wichtiges Element für das Risikocontrolling ist die laufende Erfassung von Schadenfällen (egal ob versichert oder nicht versichert), um eine eigene aussagefähige statistische Basis für Entscheidungen zur Frage der Eigentragung versus der Versicherungswürdigkeit von Risiken zu ermöglichen. Im Gegensatz dazu leiden die Schadenstatistiken der Versicherer oder der Versicherungsmakler daran, dass sie oftmals nicht nachvollziehbar sind und deren Verfügbarkeit sich naturgemäß auf die Dauer der jeweiligen Zusammenarbeit beschränkt. Auf diese Weise entsteht ein für das Unternehmen unerfreuliches und fatales Abhängigkeitsverhältnis.

4. Alternativen der Risikobewältigung

Wirtschaftspläne, Unternehmensziele und strategische Ziele von Unternehmen sind von Erfolgsfaktoren (sog. Critical Success Factors) abhängig, die ihrerseits verschiedenen Risiken ausgesetzt sind. Diese Risikofaktoren lassen sich in verschiedene Kategorien unterscheiden, z.B. Bagatellrisiken, Mittlere Risiken, Großrisiken und existenzbedrohende Katastrophenrisiken, also solchen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden.



Zur Bewältigung der betrieblichen Risiken kommen vier kombinierbare Handlungsalternativen in Betracht:

1. Vermeiden von einzelnen Risiken (z.B. Produkte, Märkte)
2. Reduzieren von Risiken (z.B. Brandschutz, Qualitätsmanagement)
3. Eigentragung (z.B. Selbstbehalte oder Haftungslimits)
4. Abwälzung von Risiken auf Dritte (z.B. Lieferanten oder Versicherer)

Eine übliche Form der Abwälzung ist z.B. die Übertragung von Risiken auf einen Versicherer gegen Zahlung einer adäquaten Risikoprämie. In der Regel beaufschlagt der Versicherer bei seiner Kalkulation jedoch seine Marge und Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie die gesetzliche Versicherungssteuer von derzeit 19%. Dadurch verteuern sich die Kosten der Abwälzung gegenüber der Eigentragung in der Regel mindestens um rd. 50% (entspricht somit einem Faktor 1,49).

Die Konsequenz daraus ist, dass ein Unternehmen im Rahmen seiner Risikotragfähigkeit gewisse Risiken im adäquaten Umfang selbst tragen und nur solche Risiken auf Versicherer abwälzen sollte, die entweder aufgrund ihrer Größe oder ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit die Möglichkeiten der Eigentragung übersteigen würden.

Wir präferieren daher im Rahmen unserer Beratungsphilosophie nicht Versicherungsschutz um jeden Preis für Risiken aller Art, sondern eine auf die **individuelle Risikotragfähigkeit** unserer Auftraggeber ausgerichtete Konzentration auf tatsächlich versicherungswürdige Risiken.

5. Welche Vorteile lassen sich durch Ausschreibungen erzielen?

Obwohl derzeit noch längst nicht alle Auftraggeber die Chancen einer Ausschreibung ihrer Versicherungsverträge nutzen, lassen sich aus den bereits vorliegenden marktweiten Erfahrungen der letzten Jahre eindeutige Schlussfolgerungen ziehen:

- a) Der **Deckungsumfang** bestehender Versicherungsverträge lässt sich durch gut vorbereitete Ausschreibungen in der Regel **optimieren**.
- b) Die **Beiträge** für Versicherungsleistungen lassen sich durch professionelle Ausschreibungen zum Teil **deutlich senken**.
- c) Durch eine vorherige BASISANALYSE können die Versicherungsdeckungen den individuellen Anforderungen und **Risiken** der Auftraggeber optimal angepasst werden.
- d) Rechtssichere Ausschreibungen minimieren das Risiko der Entscheidungsträger und deren Aufsichtsgremien, für mangelhafte Versicherungsdeckungen oder wegen unterlassener oder fehlerhafter Ausschreibungen **persönlich verantwortlich** gemacht zu werden.
- e) In Kombination zu einem langjährigen „Hausversicherer“, dem gegenüber sich langfristig ein besonderes Vertrauensverhältnis entwickelt haben kann, sollten die wesentlichen Versicherungspolizen und somit das Gesamtversicherungspaket auf geeignete Konsortialversicherer verteilt werden.

Aufgrund von aufsichtsrechtlichen und finanzpolitischen Vorgaben der EU und der BaFin gegenüber Versicherungsgesellschaften rechnen sowohl wir als auch andere anerkannte Experten mittelfristig mit einer Verteuerung der Preise für Versicherungsschutz. Mit der Einführung von neuen Eigenkapitalvorschriften wie SOLVENCY II und der Tatsache, dass Versicherer an den Kapitalmärkten nicht mehr wie in der Vergangenheit ihre Verluste aus dem Versicherungsgeschäft mit Investment-Profit kompensieren können, steigt der Druck auf Versicherer, wieder „schwarze Zahlen zu schreiben“.

Die Analyse verschiedener Vergaben von Versicherungsleistungen hat ein eindeutiges Ergebnis geliefert. Im Durchschnitt konnten bei gleichzeitiger Optimierung des Versicherungsschutzes Beitragseinsparungen von rund **33 %** p.a. erzielt werden.

Hier einige exemplarische Ergebnisse:

Auftraggeber	Bundesland	Prämie vor Ausschreibung in €	Prämie nach Ausschreibung in €	Reduzierung p.a. in %
Körperschaft des öffentlichen Rechts	Hessen	519.647	393.367	24,3
Stadt	NRW	401.292	246.292	38,6
Anstalt des öffentlichen Rechts	Hessen	315.990	217.000	31,3
Stadt	NRW	269.080	178.150	33,8
Kreis	NRW	290.980	234.100	19,5
Landkreis	Niedersachsen	144.120	63.140	56,2
Stadt	Sachsen-Anhalt	124.640	40.670	67,4
Körperschaft des öffentlichen Rechts	Brandenburg	108.150	90.480	16,3
Stadt	NRW	93.050	65.540	29,6
Gemeinde	NRW	85.410	50.010	41,4
Insgesamt		2.352.359	1.578.749	32,8 ∅

Ob im Einzelfall eine Ausschreibung tatsächlich realistische Aussicht auf verbesserte Konditionen oder Beitragsreduzierungen bietet, muss objektiv anhand der individuellen Schadenhistorie und der für die jeweilige Betriebsart zum Ausschreibungszeitpunkt relevanten Marktverhältnisse geprüft werden.

6. Getrennte Ausschreibung von Versicherungsmaklerleistungen

Insbesondere größere Auftraggeber haben sich in jüngerer Zeit entschlossen, die eigentlichen Versicherungsverträge unabhängig von der Leistung von Versicherungsmaklern auszuschreiben.

Hierzu werden in der Regel die eigentlichen Versicherungsleistungen „**Nettorisiert**“ ausgeschrieben. Das bedeutet, dass die Versicherer in ihren Angeboten ausdrücklich keine Provisionen oder Courtagen einkalkulieren, sondern „netto“ anbieten. Oftmals zeitlich unabhängig von der Vergabe der Versicherungsleistungen werden dann die Dienstleistungen von Versicherungsmaklern ausgeschrieben. Hierbei wird in der Regel ein Wettbewerb auch durch die Höhe der von den Maklern angebotenen **Honore** erzielt.

Sofern im Einzelfall Honorarvereinbarungen mit den Maklern aus übergeordneten Gründen nicht sinnvoll sind, kann auch die Höhe der Courtagen durch Ausschreibung in den Wettbewerb gestellt werden. Niedrige Courtagen wiederum können einen positiven Einfluss auf die Höhe der Versicherungsprämien haben.

InRisCon unterstützt Sie auch bei der Konzeption und Durchführung von komplexen Maklerausschreibungen (national oder EU-weit). Dabei ermitteln wir zusammen mit dem Auftraggeber den gewünschten Leistungsumfang der Maklerdienstleistung und erarbeiten anschließend den individuellen Maklervertrag, in dem die Aufgaben des Maklers konkret beschrieben und Service-Standards definiert werden (Service Level Agreements).

7. Vergütung der unabhängigen Beratungsleistung

Im Gegensatz zu Versicherungsmaklern oder Versicherungsvertretern (Agenten) erhält die Kanzlei InRisCon als zulassungspflichtige und unabhängige Versicherungsberatung keinerlei Provisionen, Courtagen oder sonstige Vergütungen von Versicherern. Verständlicher Weise kann die professionelle und unabhängige Beratung auch nicht „ehrenamtlich“ geleistet werden. InRisCon hat daher eine transparente und faire Vergütungsstruktur entwickelt, bei der ausschließlich die im Rahmen der Beratung aufgewendete Zeit in Form von Zeithonoraren vergütet wird.

Unsere Honorartabelle bildet die Grundlage unserer transparenten Preiskalkulation:



Unsere Honorartabelle*
Zeitvergütung

Honorarstufe 1 - Für zugelassene Versicherungsberater nach § 34 GewO. und RA				
Mandanten- gruppe	Umsatz-Kategorie des Mandanten	Mitarbeiter-Kategorie des Mandanten	Tagessatz	Stundensatz
1	> 500 Mio.	> 1.000 MA	€ 1900,-	€ 240,-
2	> 50 Mio.	> 100 MA	€ 1800,-	€ 225,-
3	> 20 Mio.	< 100 MA	€ 1700,-	€ 215,-
4	Selbständige und Unternehmen < 20 Mio.	Selbständige und Unternehmen < 20 MA	€ 1600,-	€ 200,-
5	Privatpersonen (Arbeitnehmer)		€ 1280,-	€ 160,-
Alle Beträge gelten zuzüglich der jeweils gültigen Umsatzsteuer von derzeit 19%				
Honorarstufen 2 und 3 - Für sonstige Experten und Bürokräfte				
Honorarstufe 2	Versicherungs-Kaufleute u. sonst. Experten		€ 720,-	€ 90,-
Honorarstufe 3	Sonstige Bürokräfte, Schreibkräfte		€ 400,-	€ 50,-
Anstelle der Honorarstufen 2 und 3 kann eine Büropauschale von 10% vereinbart werden, mit der auch Porto und Kommunikationskosten abgegolten werden.				

Copyright InRisCon
01.01.201□ (KPO)

Risikomanagement Consultants & Kanzlei
für zugelassene Versicherungsberatung

Schlussbemerkung

Der Inhalt dieses Kurz-Leitfadens für Entscheidungsträger wurde sorgfältig recherchiert. Dabei wurden die versicherungsrechtlichen und versicherungstechnischen Rahmenbedingungen nach bestem Wissen und Gewissen dokumentiert. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir eine Haftung für die Richtigkeit und Aktualität nicht übernehmen können. Rechtsverbindliche Informationen stellen wir ausschließlich individuell im Rahmen unserer Gutachten und sonstigen Beratungsleistungen zur Verfügung.

Der Inhalt dieses Kurz-Leitfadens ist geistiges Eigentum des Herausgebers. Eine Vervielfältigung sowie Zitate (auch auszugsweise) bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Herausgebers.

Berlin/ Frankfurt am Main, den 01.10.2022



Klaus P. Obereigner (MBA)
Zugelassener Versicherungsberater und Managing Partner
InRisCon – Industrial Risk Consulting Group
Kanzlei für Versicherungsrecht & zulassungspflichtige Versicherungsberatung

Gesetzlich vorgeschriebene Bestätigung über die Zulassung:

Der Verfasser erhielt im Jahr **2003** vom Präsidenten des Landgerichts Frankfurt am Main nach eingehender Sachkunde- und Eignungsprüfung die Erlaubnis zur Rechtsberatung und Zulassung nach § 1 des Rechtsberatungsgesetzes für unabhängige Versicherungsberatung (AZ: 317 Ea – 21 – 14).

Kanzleianschrift: Gutleutstr. 322, D - 60327 Frankfurt am Main. Zulassung und Registrierung bei der IHK Frankfurt am Main als Versicherungsberater nach § 34 d Abs. 2 GewO (AZ: D- O2X9-L2410-41)

Als Sachverständigen-Kanzlei für Versicherungsleistungen ist InRisCon neben der Beratung von grossen Unternehmen bei Risiko- und Versicherungsanalysen sowie Maklerausschreibungen auch auf die sachverständige Begleitung und unabhängige Beratung von öffentlichen Auftraggebern bei der Durchführung von EU-Vergaben (VgV) und nationalen Ausschreibungen spezialisiert.

InRisCon bietet Ihnen auf diesem Spezialgebiet eines der größten Beratungsteams im deutschsprachigen Raum und verfügt über Standorte in Aachen * Berlin * Basel * Blankenfelde * Düren * Essen * **Frankfurt am Main** * Fulda * Lörrach * Zürich (www.InRisCon.de).

Wir bestätigen, dass unsere Kanzlei auch über die gesetzlichen Anforderungen hinaus keinerlei Provisionen oder sonstige Vergütungen von Versicherungsunternehmen erhält und wir weder Anteile an Versicherungsunternehmen halten noch derartige Unternehmen Anteile an unserem Unternehmen besitzen. Unsere absolute Unabhängigkeit als Sachverständige und Versicherungsberater wird von der IHK Frankfurt am Main im Rahmen unserer Zulassung und Registrierung laufend überwacht.