FOUR – das Magazin der deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH

4

MUTIGE WEGE ERMÖGLICHEN

DER INDUSTRIEVERSICHERUNGSMAKLER
DER ECCLESIA GRUPPE

deas

Warum FOUR?

Die Zahl 4 steht für Struktur und Stabilität. Auf Menschen bezogen symbolisiert sie ehrgeizige und kontaktfreudige Problemlöser mit analytischer Begabung, die im Management von Risiken und bei der Aufstellung von Organisationen Großes leisten. Nicht zuletzt zählt unser Unternehmensname deas vier Buchstaben. Grund genug für uns, die Zahl 4 als Namensgeber für unser Magazin zu nutzen.

Herausforderungen annehmen

Liebe Leserin, lieber Leser,

Deutschland fehlt es in wirtschaftlicher Hinsicht an einer Vision, die uns eine Richtung in der sich gegenwärtig verändernden Welt weist. Wir haben lange Energie nach Russland, Sicherheit nach Amerika und Arbeitskräfte – zunächst nach Osteuropa, dann vermehrt nach Asien – outgesourct. Jetzt geht das alles nicht mehr so, wie wir es in den vergangenen Jahrzehnten kannten. Vielmehr quält die Frage, wie unser bisheriges Geschäftsmodell mit hohen Exporten nach China, als großer Profiteur von niedrigen Zinsen, günstiger Energie und anderen ehemaligen positiven Einflussfaktoren – wie die hohe Verfügbarkeit von Fachkräften – noch funktionieren kann. Zumindest zeigt unser aktuelles Modell Risse im globalen Gefüge auf und der weitere Weg ist anhaltend unklar. Für Unternehmen – insbesondere für die exportorientierten in Deutschland und umso mehr für die mit Standorten im Ausland – ist das komplex und herausfordernd.

Die Folge: Es muss ganz neu eingeschätzt werden, wie sicher und wirtschaftlich alle Standorte Ihres Unternehmens sind; und das nicht nur unter dem Aspekt des Klimawandels. Eine Risikokalkulation für eine Fertigung in Deutschland, Europa, im Mittleren Osten oder im chinesischen Westen wurde zwar auch in der Vergangenheit angestellt. Aber in einer multipolaren Welt, auf die wir immer weiter zusteuern, steigt die Eintrittswahrscheinlichkeit, dass sich Ihre Investitionen (oder Teile davon) irgendwann auch negativ in den Bilanzen Ihres Unternehmens niederschlagen können. Deshalb haben wir die neue Ausgabe unseres Magazins deas FOUR unter das Motto „Mutige Wege ermöglichen“ gestellt. Damit bringen wir unsere Geisteshaltung zum Ausdruck: Denn statt in einer Welt voller Herausforderungen und großer Unsicherheit von dem Gedanken an die Zukunft überwältigt zu sein, begegnen wir den Entwicklungen vielmehr mit Zuversicht – und behalten unseren Tatendrang ungebremst bei, die Zukunft aktiv mitzugestalten und Innovationsbereitschaft zu fördern.

Gezielt richten wir heute ein Augenmerk auf bestehende, wie auch zukunftsgerichtete Herausforderungen, die Sie möglicherweise bewegen. Erfahren Sie unter anderem,

- wie Sie sich durch aktives Risk-Management Vorteile in der Vermarktung Ihrer betrieblichen Risiken schaffen und sich damit vor Prämienerhöhungen und/ oder Deckungseinschränkungen besser schützen;
- welchen persönlichen Haftungsrisiken Manager aktuell ausgesetzt sind und was Sie bei entsprechenden Absicherungslösungen unbedingt beachten sollten;
- wie Sie die IT-Sicherheit Ihres Unternehmens auf einen neuen Reifegrad heben und auf Cyberangriffe effektiver reagieren;
- welche Auswirkungen ein drohendes Verbot von PFAS-Chemikalien auf Ihr Unternehmen haben könnte und welche Handlungsoptionen sich Ihnen bieten;
- wie Sie Ihre Bauprojekte auch in unsicheren Zeiten sicher realisieren;
- welche Möglichkeiten Ihnen alternativer Risikotransfer bietet und wann es sinnvoll ist, sich damit zu beschäftigen; sowie
- mit welchen Anreizen Sie dem Fachkräftemangel über ein besseres „Employer Branding“ begegnen.

Damit geben wir Ihnen nur einen kleinen Überblick an die Hand, wie Sie mit uns lange gewohnte Pfade verlassen, um den neuen Herausforderungen entgegenzutreten.

Mutige Wege ermöglichen – als führender industrieller Versicherungsmakler und Risikoberater blicken wir auch im 20. Jahr unserer Unternehmensgeschichte zuversichtlich in die Zukunft. Dabei bringen wir für Sie zusätzlich die ganze Leistungsfähigkeit, Servicebereitschaft und Kaufkraft unserer Muttergesellschaft, der Ecclesia Gruppe, des größten deutschen Versicherungsmaklers für Unternehmen und Institutionen, ein, **um miteinander das Beste zu erreichen.**

Viel Freude mit der neuen Ausgabe unseres Magazins deas FOUR.

Ihr Dirk Meyer-Hetling

Vorsitzender der Geschäftsführung
deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH

Inhalt

MUTIGE WEGE ERMÖGLICHEN

06 PRÄVENTION

Risiken sichtbar machen bedeutet, ihnen die Unberechenbarkeit zu nehmen. Die deas hilft Ihnen, die Gefahren zu erkennen – und den besten Weg zum Ziel zu nehmen.

12 NACHHALTIG

Im Fokus der Versicherer stehen die Risikofaktoren PFAS und Mikroplastik, die Ihr Unternehmen in Schieflage bringen können. Lesen Sie alles über die aktuellen Entwicklungen und welche Wege wir aufzeigen.

20 VERANTWORTUNG

Wer Verantwortung übernimmt, trägt auch das Risiko. Zunehmend haften Sie als Managerin oder Manager für Ihr Unternehmen – schützen Sie sich vor Haftungsszenarien.

26 DURCHBLICK

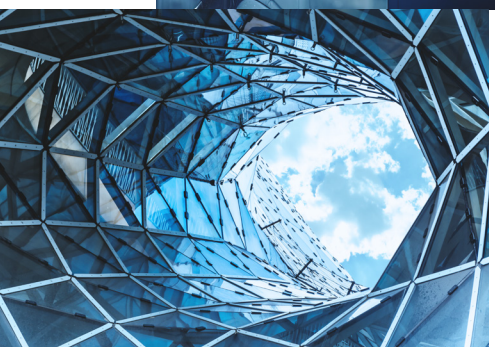
Wer in undurchsichtigen Zeiten sicher ans Ziel kommen will, braucht klare Sicht. Mit dem Ecclesia Trade Credit Manager behalten Sie den Durchblick bei Debitoren und Lieferanten.

32 BEWEGUNG

Stillstand bedeutet Rückschritt. Nur wer in Bewegung bleibt, erreicht sein Ziel. Mit unserem Ökosystem Kfz geben wir Ihrer Mobilität neue Schubkraft.

INNOVATION 38

Die Digitalisierung ist geprägt von Innovationen. Doch ohne Cybersicherheit gerät der Fortschritt schnell ins Stocken. Mit der deas sind Sie gut gewappnet.

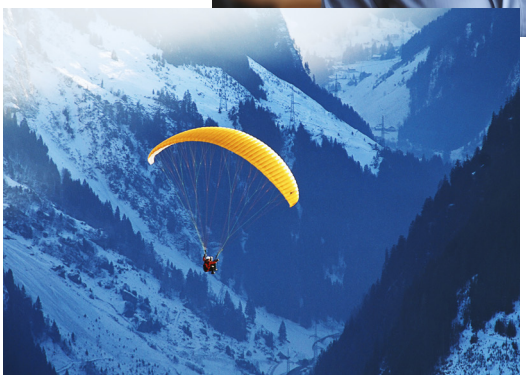


KOMPETENZ 44

Große Bauprojekte bergen enorme finanzielle Risiken für die Beteiligten. Stellen Sie Ihr Bauvorhaben auf sicheren Grund – mit der Bau-Kombi-Versicherung.

50 ALTERNATIVEN

Wer gegen Risiken abgesichert ist, sieht der Zukunft gelassen entgegen. Wir finden auch bei schwer versicherbaren Risiken Alternativen für Sie.



56 MEHRWERT

Ein Unternehmen ist erfolgreich, wenn die Mitarbeitenden sich wohl fühlen. Erfahren Sie, welche echten Mehrwerte Sie in Ihrem Unternehmen schaffen können.

64 INTERNATIONAL

In einer globalen Welt braucht es starke Partner, auf die man sich verlassen kann – an jedem Ort. Mit uns sind Sie rund um den Globus und rund um die Uhr sicher unterwegs.

Risiken sichtbar machen bedeutet, ihnen die Unberechenbarkeit zu nehmen. Die deas findet gemeinsam mit Ihnen die Gefahren – und den besten Weg zum Ziel.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN
DEM RISIKO
STANDHALTEN
Immer höhere Prämien und Anforderungen der Versicherer stellen Unternehmen vor zunehmend große Herausforderungen bei der Absicherung Ihrer Risiken. Die Expertinnen und Experten der deas zeigen Ihnen die passenden Lösungen auf, mit denen Sie sich bei Versicherungsgesellschaften besser positionieren.
deas

Aktives Risk-Management im Unternehmen

Die Herausforderungen auf dem Sachversicherungsmarkt steigen. Die Versicherer reagieren mit höheren Prämien und mit Einschränkungen bei einigen Deckungselementen. Zudem fordern sie von den Unternehmen ein umfangreiches Risk-Management. Die deas unterstützt die Kunden bei der Etablierung und Überprüfung von Brandschutzkonzepten, bei der Risiko-Prävention und beim aktiven Risk-Management.

Beispiel: Neue Photovoltaik-Anlage auf dem Firmendach

Das folgende Beispiel zeigt, wie die Versicherungsexperten und Brandschutzingenieure der deas gemeinsam beim Kunden das Risk-Management unterstützen: Ein Kunde möchte eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installieren. In diesem Fall ist es wichtig, die deas-Expertinnen und Experten frühzeitig in das Projekt einzubinden. So können sie den Prozess entsprechend begleiten und beratend zur Seite stehen – sei es vor Ort oder auch über virtuelle Gespräche. Ziel ist es, frühzeitig die richtigen Stellschrauben zu drehen, um ein für alle Parteien tragfähiges Ergebnis zu erzielen.

Herausforderungen

Zusätzlich zu den steigenden Prämien auf dem Sachversicherungsmarkt sehen Entscheider sich mit Einschränkungen bei bestimmten Deckungselementen und dosiert eingesetzten Kapazitäten seitens der Versicherer konfrontiert. Zudem haben die Risikoträger ihre internen Anforderungen erhöht. Sie bewerten nun jährlich ihren gesamten Vertragsbestand, was Personalkapazitäten in einem derartigen Ausmaß bindet, dass Anfragen zur Zeichnung von neuen Risiken kaum noch beantwortet werden können.

Parallel zu den veränderten Konditionen steigen die Anforderungen der Versicherer an ihre Kunden – besonders im Bereich des Brandschutzes, der Risiko-Prävention und dem aktiven Risk-Management. Können die Versicherungsnehmer diese Forderungen nicht erfüllen, reagieren die Versicherer mit empfindlichen Anhebungen der Selbstbehalte, einer Reduzierung ihres Engagements oder sogar mit dem Ausstieg aus dem Vertrag. Und auch Anfragen zu neuen Engagements werden von den Risikoträgern häufig mit der Begründung abgelehnt, dass die Maßnahmen zum Brandschutz nicht risikoadäquat seien.

Die daraus resultierenden höheren Prämien bringen gestiegene Eigentragung sowie die Notwendigkeit zu Investitionen zur Risikominimierung mit sich. Diese Forderungen kommen zu einem äußerst ungünstigen Zeitpunkt, denn derzeit befinden sich die Unternehmen in einer schwierigen wirtschaftlichen Gesamtsituation mit anderweitig steigenden Kosten und einer in vielen Bereichen sinkenden Nachfrage. So stehen sie nun auch noch vor der Herausforderung, ein aktives Risk-Management zu etablieren oder das vorhandene zu überprüfen.

Das Ziel: Schadenminimierung

Ein Blick auf die Interessenslagen zeigt Parallelen: Die Versicherer richten ihr Augenmerk auf die vorhandenen Risiken und den präventiven Umgang mit diesen, um auf dieser Basis Versicherungsschutz anzubieten – und wenn Schäden doch eintreten, sollte der Schadenumfang möglichst überschaubar bleiben. Das gleiche Interesse haben auch die Unternehmen. Denn ein Schaden würde bedeuten, dass der betroffene Betrieb stillsteht, die Produktions- und Lieferfähigkeit eingeschränkt wird und das Unternehmen in eine ungewisse Zukunft gerät. Ein größerer Schaden geht stets einher mit dem Verlust von Marktanteilen und ebenso mit einer negativen Reputation bei Kunden, Lieferanten sowie bei aktuellen und potenziellen Mitarbeitenden. Ob sich diese Situation nach der Wiederherstellung und der zeitlich begrenzten Regulierung der Schäden durch die Versicherer wieder normalisiert, ist bei jedem Schaden zunächst fraglich. Teilweise steht damit die Zukunft der betroffenen Unternehmen zur Disposition.

deas-Brandschutzingenieure erkennen und bewerten Risiken

Die Expertinnen und Experten der deas beraten die Unternehmen im Bereich des aktiven Risk-Managements und der Prävention. Ein Team aus Versicherungsexperten und Brandschutzingenieuren bereitet die Kunden auf die Begehungen mit den Versicherern vor. Die Brandschutzingenieure bringen dann nicht nur ihre fachliche Expertise ein, sondern sie kennen auch häufig die internen Erfordernisse der Risikoträger. Gepaart mit der Fähigkeit, nicht ausschließlich auf eingefahrenen Wegen zu bleiben, sondern auch einmal über den Tellerrand zu schauen, sind die deas-Expertinnen und -Experten in der Lage, sehr frühzeitig die Interessensschwerpunkte der Versicherer zu erkennen und in enger Abstimmung mit den Unternehmen darauf zu reagieren. Diese aktive Vorarbeit verschafft Unternehmen eine verbesserte Ausgangslage in Verhandlungen mit den Versicherungsgesellschaften.

Umsetzung der Vorgaben von Behörden und Risikoträgern

Doch woher rühren die Unterschiede zwischen den Vorstellungen der Risikoträger und den gesetzlichen oder behördlichen Vorgaben der Risikovorsorge? Und wieso haben die Versicherer im Regelfall darüber hinausgehende Anforderungen? Die Auflagen der Behörde berücksichtigen in erster Linie den Personenschutz und den Schutz der Umwelt. Der Sachwerteschutz, den die Versicherer aus ihrer Perspektive in erster Linie im Blick haben, tritt bei den Bauvorschriften, der Gestaltung von Flucht- und Rettungswegen und anderen Teilaspekten in den Hintergrund. Auch wird die Betriebsfortsetzung und die Lieferfähigkeit der jeweiligen Unternehmen bei den behördlichen Vorgaben nicht erfasst.

Vielfach liegen bei den Unternehmen Forderungen der Versicherer auf dem Tisch, bestimmte Maßnahmen zur Minimierung des Risikos umzusetzen. Hierbei ist die Frage zu stellen, ob die Umsetzung tatsächlich den gewünschten Erfolg bringt. So ist zum Beispiel eine vom Risikoträger geforderte Installation einer Brandmeldeanlage nur dann sinnvoll, wenn zum einen die Feuerwehr binnen sehr kurzer Zeit einsatzfähig vor Ort sein kann, und zum anderen, wenn die Ausbreitungsgeschwindigkeit eines Feuers anhand der vorhandenen Materialien als niedrig eingeschätzt wird. In Zusammenarbeit mit den jeweiligen Unternehmen und dem Versicherer prüft die deas diese Empfehlungen auf Wirksamkeit sowie auf Umsetzbarkeit.

Aktives Vorgehen ist zielführend

In der Praxis hat sich gezeigt, dass es für Unternehmen vorteilhaft ist, selber die Frage der Betriebssicherheit anzugehen und damit ein aktives Risk-Management zu betreiben, als nur auf die Forderungen der Versicherer zu reagieren, die bei einem eventuellen Wechsel des Risikoträgers auch variieren können. Hierbei berät die deas die Unternehmen sehr gezielt und begleitet die einzelnen Prozessschritte.

Checkliste: Die folgenden Fragestellungen und Teilaspekte sind beim Aufbau einer aktiven Risikovorsorge in jedem Fall zu beachten und umzusetzen:

- Welches Schutzziel soll erreicht werden und besteht hierüber Einigkeit?
- In welchen Betriebsbereichen gibt es Gefahrenschwerpunkte für den Eintritt eines Schadens? Kann die Gefährdung dort minimiert werden? Wenn ja, wie?
- Gibt es Engpassmaschinen oder Schlüsselprozesse, die bei einem Ausfall eine große Auswirkung auf das gesamte Unternehmen nach sich ziehen würden? Welche Maßnahmen können ergriffen werden, um diese Gefahren überschaubar zu gestalten?
- Welcher Mindestsicherheitsstandard sollte für jeden einzelnen Standort des Unternehmens oder die jeweiligen Betriebsbereiche vereinbart werden?
- In welchem zeitlichen Rahmen soll die Umsetzung erfolgen und welche Finanzmittel sind hierfür einzuplanen?

Frühzeitige Einbindung der deas

Bei Neubauprojekten oder Umbaumaßnahmen lassen sich die Aspekte sicherlich einfacher und kostengünstiger umsetzen als bei Änderungen im Bestand. Je früher die Einbindung der deas erfolgt, umso besser lassen sich die geplanten Maßnahmen mit den Versicherern abstimmen, aber auch noch Änderungen am Konzept umsetzen, die idealerweise den gesetzten finanziellen Rahmen nicht sprengen. So können tragfähige und langfristige Lösungen mit transparenter Einbindung aller Parteien erarbeitet werden.

Bei bestehenden Objekten sind Änderungen meist nur langfristig und teilweise mit einem größeren finanziellen Aufwand zu realisieren. Das deas-Ingenieur-Team versucht stets, für die jeweiligen besonderen Situationen praxisgerechte Lösungen zu erarbeiten. Bis derartige Vorschläge erstellt worden sind, ist eine umfassende Analyse der jeweiligen Risikosituation vor Ort erforderlich, um Notwendigkeiten und Möglichkeiten abschätzen zu können.

Bei der Umsetzung stehen viele einzelne Alternativen zur Verfügung, die den Eintritt eines Schadens verhindern sollen oder, wenn ein Schaden eingetreten ist, sicherstellen, dass die Auswirkungen in bestimmten Grenzen gehalten werden können. Eine Entscheidung zur Durchführung sollte stets einhergehen mit einem zeitlichen Ablauf. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bestimmte Maßnahmen nur in betriebsfreien Zeiten erfolgen können. Diese Rahmenbedingungen kennen die Versicherer auch und erwarten hier sicherlich keinen unmittelbaren Aktionismus. Allerdings sollte innerhalb der zeitlichen Planung die Ernsthaftigkeit des Projektes erkennbar sein.

Belastbare Basis schaffen

Gemeinsam mit den Unternehmen stellt das deas-Team diese Präventions-Aktivitäten den Risikoträgern vor. Mit diesem proaktiven Vorgehen gelingt es sehr häufig, die Versicherer vom Gesamtkonzept der Maßnahmen und des zeitlichen Rahmens zu überzeugen. Die Meilensteine der Umsetzung haben die deas-Expertinnen und -Experten gemeinsam mit den Unternehmen im Blick und können bei Abweichungen zügig die Kommunikation mit dem Versicherer aufnehmen, um Transparenz zu gewährleisten.

Mit diesem strukturierten Vorgehen werden die Belange der Unternehmen nach Betriebssicherheit und Lieferfähigkeit erfüllt. Zudem wird den Forderungen der Versicherer hinsichtlich Risikovorsorge Rechnung getragen.

Wenn auch Sie Ihre individuelle Risikosituation auf den Prüfstand stellen und sich sicher für die Zukunft aufstellen möchten, dann steht die deas Ihnen in der Analyse und Umsetzung jederzeit beratend zur Seite. Sprechen Sie uns gern an.

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

THOMAS HERGARTEN
Leiter Sach/Ertragsausfall

Im Fokus der Versicherer stehen die Risikofaktoren PFAS und Mikroplastik, die Ihr Unternehmen in Schieflage bringen können. Wir zeigen Ihnen Wege auf.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

NACHHALTIG SICHER SEIN

Von der antihaftbeschichteten Pfanne bis zur Zahnseide: PFAS-Chemikalien und Mikroplastik sind aus der Industrie kaum wegzudenken. Wegen möglicher Gesundheitsgefahren stehen die Substanzen jedoch immer stärker in der Kritik – und werden auch von Versicherern kritisch beäugt. Welche Risiken drohen und wie sie sich reduzieren lassen, dazu beraten Sie die Expertinnen und Experten der deas.

deas

PFAS und Mikroplastik: auf dem Prüfstand der Versicherer

Sie belasten sämtliche Regionen der Erde und sind kaum abbaubar: Wegen ihrer möglichen Gesundheitsgefahren rücken Mikroplastik und sogenannte PFAS immer stärker in den Fokus der Öffentlichkeit. Während in der Europäischen Union (EU) bereits im Jahr 2023 ein umfassendes Verbot für absichtlich zugesetzte Mikroplastikpartikel beschlossen wurde, ist eine entsprechende Regelung für PFAS-Chemikalien derzeit noch in der Prüfung. Trotzdem haben einige Versicherer bereits reagiert und ihre Bedingungen entsprechend angepasst. Die deas hat sich mit dieser Thematik frühzeitig beschäftigt und unterstützt ihre Kunden beratend, um für sie das bestmögliche Ergebnis zu erreichen.

Die Abkürzung PFAS steht für **p**er- und poly**f**luorierte **A**lkyl**s**ubstanzen. Sie bezeichnet eine Gruppe industriell hergestellter, extrem langlebiger Industriechemikalien, die auch als „Ewigkeits-Chemikalien“ bezeichnet werden. Die Stoffgruppe umfasst mehr als 10.000 verschiedene Stoffe, die aufgrund ihrer besonderen Eigenschaften in zahlreichen Produkten Verwendung finden. Sie sind wasser-, fett- und schmutzabweisend und darüber hinaus chemisch und thermisch sehr stabil. Deshalb kommen sie beispielsweise als Imprägnierung bei der Beschichtung von Outdoorkleidung, in Backpapier, als Grundstoff in der Kosmetik, in Kraftfahrzeugteilen oder bei Feuerlöschschäumen zum Einsatz. Allerdings sind PFAS in der Natur schwer oder gar nicht abbaubar, da sie sich in der Umwelt sowie auch in tierischem und menschlichem Gewebe anreichern. Dabei stehen einige dieser Stoffe im Verdacht, krebserregend zu sein oder zu neurologischen Störungen beizutragen und sind aufgrund ihrer Langlebigkeit als dauerhaftes potenzielles Risiko einzustufen.

Klagewellen rollen an

Aufgrund dieser Erkenntnisse wurden in den USA gegen die Hersteller von PFAS bereits zahlreiche (Sammel-)Klagen eingereicht. Aufgrund von PFAS-verunreinigtem Trinkwasser haben sich die drei amerikanischen Chemiekonzerne Chemours, Dupont und Corteva bereits mit mehreren Kommunen auf einen außergerichtlichen Vergleich in Höhe von 1,2 Milliarden US-Dollar geeinigt. Gleiches gilt für den Technologiekonzern 3M, der sich zu einer Zahlung von rund 11,2 Milliarden US-Dollar verpflichtet hat. Aber auch gegen den deutschen Chemieriesen BASF wurden in den USA bereits mehr als 2.200 Klagen eingereicht, bei denen es um die Verunreinigung von Wasser durch PFAS-haltige Feuerlöschschäume geht. Da sie bei der Verwendung direkt in die Umwelt eintreten, wird dieses Thema auch von vielen Versicherern besonders kritisch gesehen. Sollte das Verfahren negativ ausgehen, muss der Ludwigshafener Konzern mit erheblichen Auswirkungen auf sein Unternehmensergebnis rechnen.

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

JÖRG LINNERT
Leiter Haftpflicht/Unfall/
Rechtsschutz

Darüber hinaus gab es dort noch eine weitere Sammelklage, die sich gegen zwei bekannte Fast-Food-Ketten richtet und das potenzielle Ausmaß der möglichen Ansprüche noch einmal verdeutlicht: Sie wurden aufgrund PFAS-haltiger Essensverpackungen verklagt, die nicht sicher seien – der Ausgang ist allerdings noch offen. Auch in Europa gibt es bereits erste Initiativen, die Hersteller von PFAS zur Verantwortung zu ziehen. In Belgien hat 3M bereits 571 Millionen Euro an die Region Flandern wegen eines Austritts von Chemikalien in die Natur gezahlt. Und auch die niederländische Regierung geht gegen den Technologiekonzern vor, da der niederländische Meeresarm mit Chemikalien verunreinigt wurde.

Gesetzliche Maßnahmen gefordert

Die US-Umweltbehörde Environmental Protection Agency (EPA) fordert bereits neue Standards, um die PFAS-Verschmutzung des Trinkwassers zu begrenzen. Mehrere US-Bundesstaaten sowie auch einzelne Länder haben besonders kritische Stoffgruppen inzwischen verboten. Auch auf EU-Ebene wird ein weitreichendes Verbot geprüft. Im Januar 2023 haben Deutschland, Dänemark, Schweden und die Niederlande die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) aufgefordert, eine neue Risikobewertung für PFAS durchzuführen. Im Februar wurden die Vorschläge dieser Mitgliedsstaaten dann veröffentlicht. Im März wurde eine sechsmonatige Konsultationsphase veranschlagt. Aktuell werden die Stellungnahmen des ECHA Committees an die Kommission

→

gesendet. Dann soll zusammen mit den Mitgliedstaaten über mögliche Beschränkungen entschieden werden.

Die deutsche Bundesregierung spricht sich für eine differenzierte Regulierung aus, da je nach Vorgehensweise Lieferketten sowie Produktionsprozesse massiv betroffen wären. Denn PFAS werden unter anderem in der Medizintechnik, aber auch in der Produktion von E-Autos sowie Windrädern verwendet.

Die Sichtweise der Versicherer

Von einigen Versicherern wird bereits ein Horrorszenario ausgemalt und PFAS als das „nächste Asbest" bezeichnet. Zwar könnten Schäden im Zusammenhang mit PFAS aufgrund der Verbreitung viele Haftpflicht-Deckungen (Produkt- und Betriebshaftpflicht, Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung, Employers Liability etc.) betreffen, allerdings ist die Frage der Kausalität und deren Nachweis schwierig. Dafür müsste sich in den einzelnen Ländern erst eine entsprechende Rechtsprechung entwickeln. Dieser Meinung ist auch die Swiss RE, die einer der größten Rückversicherer ist. Die Stoffe seien quasi überall enthalten und ein Kausalzusammenhang zwischen PFAS und Erkrankungen sei weit schwerer herzustellen als bei Asbest. Deshalb schaue man sich die betroffenen Branchen und Limite genau an, sehe aber aktuell noch keine Notwendigkeit von generellen Ausschlüssen. Vielmehr setze man darauf, das Exposure genau zu analysieren und dann entsprechend mit dem Risiko „zu arbeiten", was mehrere Maßnahmen nach sich ziehen kann.

> „Kunden der deas profitieren hier von einer professionellen Analyse des individuellen Kundenrisikos, die Transparenz rund um ihr Geschäftsmodell schafft. Denn dadurch steigt die Zeichnungsbereitschaft der Versicherer. Je nach PFAS-Exponierung kann es beispielsweise um Sublimitierungen oder Teilausschlüsse gehen, wobei die (Rück-) Versicherer auch den Gesichtspunkt der Risikoakkumulierung beachten müssen."
>
> **Jörg Linnert**
> Fachexperte für Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Unfallversicherungen bei der deas

Waren die Herangehensweisen der Versicherer in den vergangenen Jahren noch sehr uneinheitlich, so wird inzwischen immer mehr Augenmerk auf Transparenz gelegt. Der Informationsbedarf ist deutlich gestiegen und je transparenter die Versicherungsnehmer ihre Risiken darlegen, desto hilfreicher ist es für die Verhandlungen. Einige Versicherer haben inzwischen sogar entsprechende Fragebögen zur Ermittlung des einzelnen Risikos entwickelt.

Bei Herstellern von PFAS prüfen die Versicherer sehr detailliert, welche Stoffe im konkreten Fall produziert werden und wie deren weitere Nutzung aussieht. Sie stellen Fragen wie:

- Wird PFAS in Produktionsprozessen eingesetzt und findet eine Weiterverarbeitung statt?
- Wo sind die typischen Anwendungen von PFAS beim jeweiligen Unternehmen?

Mittlerweile wird auch bei reinen Nutzern von PFAS genau geprüft, wie sich die explizite Verwendung und das damit verbundene Risiko gestaltet. Bei ihren Betriebsstätten wird die Exponierung in der Umgebung betrachtet und auch der Umgang mit den Stoffen genauer untersucht (Arbeitssicherheit, Entsorgung etc.). Darüber hinaus werden die eingesetzten Feuerlöschschäume unter die Lupe genommen und bei der Nutzung von PFAS die konkret verwendeten Stoffgruppen abgefragt.

Formulierung unumgänglicher Ausschlüsse entscheidend

Sollte die Akzeptanz eines Ausschlusses für den Versicherungsnehmer unvermeidbar sein, kommt es hinsichtlich der Reichweite auf die Formulierung an. Insbesondere US-Versicherer verlangen oftmals sehr weitreichende und pauschal formulierte Ausschlüsse und verweisen dabei gerne auf die Vorgaben des Rückversicherers. Dabei ist ein Pauschalausschluss von Produkten, die PFAS oder PFAS-Ersatzstoffe enthalten, nicht sachgemäß.

Möglich ist allerdings eine teilweise Begrenzung auf Schäden in den USA, da aus diesem Rechtskreis aktuell die größten Verluste drohen. Darüber hinaus sollten Versicherer unbedingt klarstellen, dass Ansprüche, die nicht auf tatsächliche oder vermutete Schädigungen durch die chemischen Eigenschaften von per- und/oder polyfluorierten Alkylsubstanzen zurückzuführen sind, kein Bestandteil des Ausschlusses sind. Also gilt es in den Vertragsverhandlungen sicherzustellen, dass nur Schäden aufgrund der besonderen chemischen Auswirkungen von PFAS ausgeschlossen werden. Die Risikoträger können den Ausschluss auch auf bestimmte Gruppen von PFAS beschränken.

> „Das platzierte Prämienvolumen unserer Unternehmensgruppe ist extrem hoch. Das sichert uns die Aufmerksamkeit auf der höchsten Managementebene der Versicherer, wodurch die Interessen unserer Kunden bestmöglich vertreten werden."
>
> **Jörg Linnert**

Das ist elementar für die Vertragsgespräche, bei denen die Formulierung eines Ausschlusses positiv beeinflusst werden sollte. Denn schließlich gilt es zu vermeiden, dass durch eine Überreaktion des Versicherers negative Tatsachen im Markt geschaffen werden. Insoweit ist für die deas jede Diskussion über einen Ausschluss und dessen Formulierung essenziell.

Mikroplastik: die unsichtbare Gefahr

Auch Mikroplastik – schwer abbaubare, kleine Plastikteilchen mit einer Größe von unter fünf Millimetern – finden sich mittlerweile überall in der Welt. Die winzigen Kunststoffteilchen geraten beispielsweise durch Reifenabrieb, Kosmetika oder durch das Waschen von Wäsche über Abwasser und Regenwasser in die Umwelt. Sie stehen im Verdacht, andere schädliche Stoffe wie beispielsweise Schwermetalle zu binden und dann in die Nahrungskette abzugeben, allerdings stehen fundierte wissenschaftliche Erkenntnisse zur Gesundheitsschädlichkeit von Mikroplastik noch aus. Unbestritten ist jedoch, dass unsere Ozeane und Flüsse mittlerweile im Plastik versinken. Da die Müllbeseitigung jährlich hunderte Milliarden Euro kostet, sollen die Hersteller und Nutzer künftig zumindest einen kleinen Teil dieser Kosten tragen – gegebenenfalls mithilfe ihrer Haftpflichtversicherer. Obwohl es dabei grundsätzlich um alle Arten von Plastik geht, stehen insbesondere die Hersteller von Weichmachern, sogenannten Phtalaten, im Fokus, deren Einsatz in Spielzeug und Babyartikeln in der EU bereits 2005 verboten wurde.

Und auch der Einsatz von Mikroplastik wurde bereits beschränkt: Im September des vergangenen Jahres wurde der Verkauf von Mikroplastik auf EU-Ebene durch die Verordnung zur Vermeidung der Freisetzung von Kunststoffgranulat zur Verringerung der Umweltverschmutzung durch Mikroplastik verboten. Diese Verordnung wurde in Deutschland – wie vorgesehen – umgesetzt. Darüber hinaus wurden Produkte, denen bewusst Mikroplastik beigesetzt wird, und Produkte, die Partikel bei der Verwendung freisetzen, verboten. Das Gesetz trat im Oktober 2023 in Kraft. Während für einige Produkte wie Mikroperlen, loser Glitzer und einige Kosmetika am 17. Oktober 2023 ein Verkaufsverbot in Kraft getreten ist, gilt für andere Produkte je nach Komplexität der Herstellung und der Verfügbarkeit geeigneter Alternativen zu Mikroplastik eine Übergangsfrist von vier bis zwölf Jahren. Diese Übergangsfrist stieß jedoch an einigen Stellen auf Kritik. Der BUND betonte beispielsweise, dass diese Frist angesichts von bereits existierenden, nachhaltigen Alternativen überflüssig sei. Es gäbe zertifizierte Naturkosmetikprodukte, die ohne jegliches Mikroplastik und flüssige Kunststoffe auskommen.

Insgesamt ist davon auszugehen, dass es bei diesem Thema in Zukunft zu mehr Rechtsstreitigkeiten kommen wird. Dabei bietet die petrochemische Industrie, die sich mit der Erzeugung von chemischen Grundstoffen auf Erdölbasis beschäftigt, die größte Angriffsfläche. Wichtig ist dabei, dass sich der Plastikmüll aufgrund des technischen Fortschritts immer leichter dem Verursacher zuordnen lässt. Dadurch könnten Anwälte diese Informationen künftig auch für Haftungsklagen gegen die Plastikhersteller nutzen. Aktuelle Studien sagen daher voraus, dass Unternehmen und damit auch deren Versicherer schon bald mit Klagen rechnen müssen – insbesondere in den USA. Die deutsche Industrie betrachtet dieses Szenario aufgrund der unterschiedlichen Rechtssysteme allerdings noch recht gelassen. Hier wird der Nachweis der Kausalität eines konkreten Produkts für einen Schadenfall zumindest aktuell noch als eine sehr hohe Hürde angesehen, da Plastikpartikel in extrem vielen Produkten verwendet werden. Einem Bericht der Minderoo Foundation – einer gemeinnützigen Stiftung aus Australien – zufolge, ist diesbezüglich allerdings bereits bis 2030 mit einer Welle von Klagen zu rechnen. Dabei könnte allein in den USA ein Volumen von über 20 Milliarden US-Dollar erreicht werden. Und auch in der EU steigt das Risiko, dass Unternehmen für die Verschmutzung durch Mikroplastik Schadenersatz leisten müssen. Dabei entsprechen die potenziell betroffenen Haftpflicht-Sparten denen beim Thema PFAS.

... Plastikmüll, der von der Natur nicht komplett abgebaut werden kann, befindet sich weltweit in Gewässern.

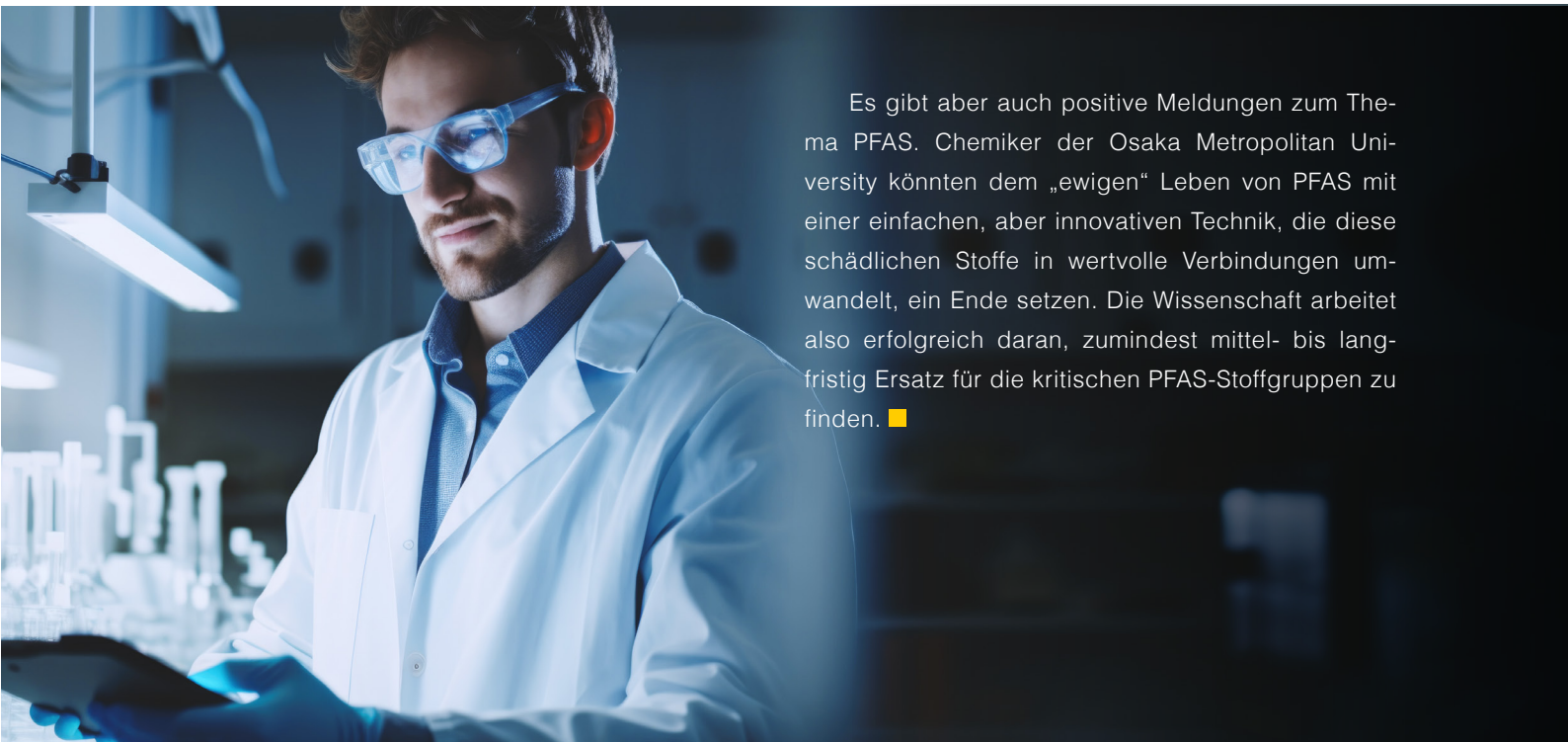
Allianz Global Corporate & Specialty SE Global Risk Dialogue. Volume 1 2023.

Zusammenfassung und Ausblick

Die Tendenz ist klar erkennbar: Die Verwendung von PFAS wird zunehmend kritischer betrachtet, die Klagebereitschaft nimmt zu. Um diesem Umstand zu begegnen, versuchen die Versicherer, das Risiko über Ausschlüsse auszuklammern oder zumindest zu begrenzen. „Der Fokus der Kunden und ihrer Versicherungsmakler sollte darauf liegen, Risikotransparenz herzustellen und argumentativ gegenzuhalten“, fasst Jörg Linnert zusammen. „Und wenn ein Ausschluss unvermeidbar ist, ist die konkrete Formulierung dieses Ausschlusses wichtig. Um die Auswirkung der Beschränkung auf das notwendige Minimum zu begrenzen, setzt die deas Fachexperten und Juristen ein, um so das bestmögliche Ergebnis für den Kunden zu erreichen.“

Beim Thema Mikroplastik schauen sich die Versicherer aktuell das Exposure genauer an. Aufgrund der komplexeren Nachweissituation im Vergleich zu PFAS ist in diesem Bereich, zumindest außerhalb der USA, kurzfristig mit keinen Einschränkungen im Versicherungsschutz zu rechnen. Die USA sind, wie so oft, Vorreiter bezüglich möglicher Klagen gegen Unternehmen. Selbst wenn es im Einzelfall voraussichtlich schwierig wird, Forderungen aufgrund von PFAS oder Mikroplastik durchzusetzen, drohen den zur Verantwortung gezogenen Unternehmen jedoch hohe Kosten zur Rechtsverteidigung. Dabei muss auch ein Augenmerk auf das neue Gesetz zur Umsetzung von Sammelklagen (Abhilfeklagen) gelegt werden, das in Deutschland im Oktober 2023 in Kraft getreten ist. Dadurch ist hierzulande eine auf Schadenersatz zielende Abhilfeklage grundsätzlich möglich. Jedoch ist die Klageberechtigung derzeit noch sehr beschränkt und steht nur bestimmten zugelassenen Verbraucherschutzverbänden zu.

Den Unternehmen drohen zunehmend „Greenwashing“-Klagen, da Aussagen von Unternehmen zur Umweltverträglichkeit ihrer Handlungen und Produkte immer konkreter geprüft und mit der Wirklichkeit abgeglichen werden. Hier ist ebenfalls mit einer Zunahme der verbraucherschützenden rechtlichen Vorschriften zu rechnen bzw. eine extensivere Anwendung bereits bestehender Regelungen zu erwarten. Damit einhergehend nimmt die Anzahl der diesbezüglichen Ansprüche und Verfahren tendenziell zu. Derartige Ansprüche können nicht nur gegen die Unternehmen selbst, sondern auch gegen deren Organe gerichtet werden, sodass auch die Managerhaftpflicht-Versicherung (D&O) betroffen sein kann. Hinzu kommt in diesen Fällen auch die negative Presse, die zu einem erheblichen Reputationsschaden der Unternehmen führen kann. „Das unterstreicht noch einmal die Bedeutung einer top verhandelten Deckung und Minimierung der Ausschlüsse für Unternehmen“, sagt Linnert.



Es gibt aber auch positive Meldungen zum Thema PFAS. Chemiker der Osaka Metropolitan University könnten dem „ewigen“ Leben von PFAS mit einer einfachen, aber innovativen Technik, die diese schädlichen Stoffe in wertvolle Verbindungen umwandelt, ein Ende setzen. Die Wissenschaft arbeitet also erfolgreich daran, zumindest mittel- bis langfristig Ersatz für die kritischen PFAS-Stoffgruppen zu finden. ■

VE
SC

Wer Verantwortung übernimmt, trägt auch das Risiko. Zunehmend haften Sie als Managerin oder Manager für Ihr Unternehmen – schützen Sie sich vor Haftungsszenarien.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

RANTWORTUNG
CHÜTZEN

Der Gesetzgeber nimmt immer häufiger das Management von Unternehmen in die Pflicht. Ob beim Thema Cybersicherheit, Lieferketten oder Whistleblower-Schutz: Verstößt ein Unternehmen gegen rechtliche Vorschriften, haften Managerinnen und Manager im äußersten Fall mit ihrem privaten Vermögen. Die Expertinnen und Experten der deas stellen Ihnen den bestmöglichen Versicherungsschutz zusammen, damit Ihre Verantwortung geschützt bleibt.

deas

Dürfen wir **FOUR**stellen:

SANDRA DAMMALACKS
Leiterin Financial Lines und Cyber

- Versicherungskauffrau und Juristin
- seit 2001 bei der deas
- bundesweit zuständig für Financial Lines- und Cyberversicherungen sowie zusätzlich für die Fachabteilung Haftpflicht/Unfall/ Rechtsschutz für internationale Großkunden
- mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

Was ändert sich in der Haftung für Unternehmens-managerinnen und -manager?

Ob beim Thema Cybersicherheit, Lieferketten oder Whistleblower-Schutz: Verschärfte, rechtliche Anforderungen setzen neue Trends und bergen neue Risiken in der Managerhaftung. Um vor finanziellen Schäden ausreichend geschützt zu sein, braucht es passgenaue Versicherungslösungen. Im Interview berichtet Sandra Dammalacks, Leiterin Financial Lines bei der deas, über aktuelle Themen und Entwicklungen.

Der Markt der D&O-Versicherung („Manager-Haftpflichtversicherung“) hat in den vergangenen Jahren eine harte Phase durchlebt. Wie sieht es aktuell aus?

Sandra Dammalacks: Bereits im Jahr 2023 konnten wir beobachten, dass sich der Markt nicht nur stabilisiert hat, sondern auch wieder Raum für Prämienverhandlungen bietet. Die Versicherer zeigen gesteigertes Interesse an Risiken, insbesondere an Unternehmen mit positiven Geschäftskennzahlen. Bei Branchen wie Einzelhandel, Bau und Kfz-Zulieferern, die wirtschaftlich nicht so gut dastehen, bleiben die Versicherer aber weiterhin vorsichtig und betreiben ein konsequentes, technisches Underwriting. Hier ist es unser Ziel, auch für Unternehmen mit schwierigen Geschäftsfeldern erfolgreich Verträge auszuhandeln und Bedingungseinschränkungen sowie Ausschlüsse zu vermeiden.

Wie beeinflussen die aktuellen wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen den D&O-Markt?

Sandra Dammalacks: In den Medien verfolgen wir täglich die Diskussionen um den Wirtschaftsstandort Deutschland. Hohe Energiekosten, Lieferengpässe, Streiks, Stellenabbau und Umsatzverluste prägen derzeit die Unternehmenslandschaft. Darüber hinaus sind Investoren aufgrund der geopolitischen Lage mit Russland und den Auseinandersetzungen im Nahen Osten zurückhaltend. Für Versicherungsunternehmen ist es wichtig, die Betriebskennzahlen jedes Unternehmens im Blick zu behalten, um abschätzen zu können, ob es in eine Schieflage geraten oder sogar insolvent oder restrukturiert werden könnte. In solchen Fällen besteht die Befürchtung, dass die Geschäftsführer und Vorstände haftbar gemacht werden und somit Schadensersatzansprüche in der D&O-Versicherung geltend gemacht werden könnten.

Welche Auswirkungen haben zunehmende Unternehmensinsolvenzen oder Restrukturierungsverfahren auf das Underwriting der D&O-Versicherer?

Sandra Dammalacks: Laut Statistischem Bundesamt ist die Zahl der beantragten Regelinsolvenzen in Deutschland im Januar 2024 im Vergleich zum Vorjahr um etwa 26 Prozent gestiegen – und das, obwohl den Unternehmen durch das Stabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz (StaRuG) attraktive Sanierungsinstrumente außerhalb eines Insolvenzverfahrens zur Verfügung stehen. Die Versicherer reagieren darauf unterschiedlich: Einige schließen Kundenverbindungen konsequent aus oder verlängern Policen nur mit Insolvenz- und StaRuG-Ausschlüssen. Andere bieten ihren Kunden weiterhin uneingeschränkten, vollumfänglichen Versicherungsschutz und betreiben ein detailliertes technisches Underwriting mit gezielten Fragen. Als Makler ist es unsere Aufgabe, unsere Kunden hier bestmöglich zu unterstützen und passgenaue Lösungen zu finden.

Welche zusätzlichen Haftungsrisiken müssen Managerinnen und Manager beachten, insbesondere im Hinblick auf neue Gesetze oder Compliance-Regelungen?

Sandra Dammalacks: Im Kontext der Environmental Social Governance (kurz: ESG) haben Themen wie das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) einen permanenten Einfluss auf die Haftungssituation von Unternehmensleitern. Das LkSG, das als EU-Richtlinie bereits existiert und nun in Länderrecht umgesetzt wurde, verpflichtet Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitenden ab 2024, ihre Lieferanten in Bezug auf die Einhaltung von Menschenrechts- und Umweltpflichten zu überprüfen. Um Sanktionen und Bußgelder zu vermeiden, benötigt der Einkauf Transparenz bei seinen Zulieferern in der Lieferkette. Hierfür ist eine Neuausrichtung des Supply-Chain-Managements erforderlich, für die das Management verantwortlich ist. Bei einer nicht ordnungsgemäßen Organisation sind Regresse gegen die verantwortlichen Unternehmensführer nicht auszuschließen, die dann zu einem D&O-Schadenfall führen können. Mit dem Ecclesia Trade Credit Manager (siehe Seite 26) bietet die Ecclesia Gruppe, zu der auch die deas gehört, eine digitale Plattform, die Unternehmen hilft, die Anforderungen beim Nachhaltigkeitsmanagement im Blick zu behalten und entsprechende Workflows optimal umzusetzen.

Zu neuen Haftungsszenarien und Regressen gegen das Management wird voraussichtlich auch die Network and Information Security Directive 2 (kurz: NIS 2; mehr hierzu im Artikel auf Seite 40) führen. Die EU-Richtlinie stellt erhebliche Anforderungen an die Ausgestaltung der Cybersicherheit von Unternehmen. Bei der Frage, ob Regresse gegen Geschäftsführer und Geschäftsführerinnen für Unternehmensbußgelder zulässig sind, besteht rechtlich jedoch noch Unklarheit.

Eine weitere Verpflichtung betrifft die Einrichtung von Hinweisgebersystemen, wie sie in der Whistleblower-Richtlinie geregelt ist. Diese betrifft Unternehmen des privaten und öffentlichen Sektors mit mindestens 50 Angestellten, die ein internes Meldesystem einrichten müssen. Bei Verstößen gegen diese Richtlinie sind entsprechende Haftungsszenarien für die verantwortlichen Organe denkbar.

Was bedeuten diese neuen Risiken für die D&O-Versicherung?

Sandra Dammalacks: Die Haftungsszenarien für Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsräte nehmen zu, was voraussichtlich zu einer höheren Zahl an Schadenfällen in der D&O-Versicherung führen wird. Insbesondere die Abwehrkosten, die ein wesentlicher Bestandteil der D&O-Versicherung

sind, werden aller Wahrscheinlichkeit nach steigen. Derzeit gibt es keine Einschränkungen oder neuen Ausschlüsse im Zusammenhang mit den neuen Richtlinien und Gesetzen. Allerdings hängt dies stark von der Schadenentwicklung in den kommenden Jahren ab.

Wie kann die deas als Versicherungsmakler dem zunehmend technischen Underwriting der Versicherer entgegenwirken – und ihre Kunden unterstützen?

Sandra Dammalacks: Um ein erfolgreiches Underwriting und eine gute Verhandlungsposition mit Versicherern zu erreichen, ist es entscheidend, sich frühzeitig mit den notwendigen Risikofragen und -anforderungen auseinanderzusetzen und eine klare und transparente Kommunikation mit dem Kunden hinsichtlich der Zielsetzung und Strategie zu pflegen. Insbesondere bei schwer versicherbaren Risiken ist das von großer Bedeutung. Durch den Einsatz von Risikodialogen oder Underwriter-Calls können wir, in Zusammenarbeit mit dem Kunden, auch schwierige Risiken erfolgreich am Markt platzieren. Als „Manufaktur“ für unsere Kunden ist das unser Anspruch.

Inwiefern haben die Versicherer wieder „Risikoappetit“? Und wie beurteilen Sie die Entwicklung der Versicherungsprämien?

Sandra Dammalacks: Die Versicherer haben wieder Interesse an Neugeschäften. Der Markt ist in Bewegung und davon profitieren auch unsere Kunden: Je nach Risiko, Unternehmen und Branchen sind Prämieneinsparungen möglich.

Wie sieht es mit Mehrjahresverträgen aus?

Sandra Dammalacks: Seit 2023 sind nahezu alle Versicherungsunternehmen wieder bereit, bei zuverlässigen Risiken Zweijahresverträge abzuschließen. Dieses Signal kann als Hinweis auf das Ende der harten Marktphase gewertet werden. Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen und Unsicherheiten können Unternehmen durchaus erwägen, ihre D&O-Konditionen für einen Zeitraum von zwei Jahren festzuschreiben und zu sichern.

Welche weiteren Produkte der Financial Lines, neben der D&O-Versicherung, empfehlen Sie für Unternehmen und Manager?

Sandra Dammalacks: Neben der D&O-Versicherung zählen zweifellos die Cyberversicherung sowie die Vertrauensschaden- und Strafrechtsschutzversicherung zu den wichtigsten Deckungen, um den Bilanzschutz des Unternehmens zu optimieren. Wir sind darüber hinaus auf IPO- und POSI-Versicherungen spezialisiert und stehen bei geplanten Börsengängen und Kapitalmaßnahmen mit unserer Expertise zur Seite. Für Top-Manager empfehlen wir zudem den Abschluss einer hochwertigen Top-Manager-Rechtsschutzversicherung sowie gegebenenfalls einer Personal-D&O oder Selbstbehaltsversicherung nach dem VorstAG. Bei Fragen und Bedarf kommen Sie gerne auf uns zu.

DE
BE

Wer in undurchsichtigen Zeiten sicher ans Ziel kommen will, braucht klare Sicht. Mit dem Ecclesia Trade Credit Manager behalten Sie stets den Durchblick.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

N DURCHBLICK HALTEN

In einer komplexer werdenden Welt wird es für Sie und Ihr Unternehmen schwieriger, alle relevanten Aspekte im Fokus zu behalten. Rechtliche Vorgaben wie das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz verpflichten zur Bereitstellung umfangreicher Informationen. Und auch beim Kreditmanagement müssen Unternehmen tagesaktuell zahlreiche Informationen im Blick behalten. Ihre Lösung liegt nur wenige Klicks entfernt.

deas

FOURTEIL: KREDITMANAGEMENT PLUS

Mit innovativen Tools und Lösungen den Durchblick bei Debitoren und Lieferanten behalten

In Zeiten der aktuellen wirtschaftlichen Eintrübungen und dem massiven Anstieg an Regulatorik zur Überwachung von Lieferanten und Businesspartnern stehen Unternehmen derzeit vor besonderen Herausforderungen. Die Anforderungen werden umfassender, die Haftungsrisiken für das Management bedeutender.

Als ganzheitlicher Berater und Makler hat Ecclesia Credit auf diese Entwicklungen schon frühzeitig reagiert und Lösungen im Markt etabliert, die sowohl das Management der Lieferantenkredite ermöglicht als auch die Einhaltung der Anforderungen aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) sicherstellt.

Um wirtschaftliche Schäden aus der Vergabe von Lieferantenkrediten zu vermeiden, müssen Unternehmen ständig interne und externe Informationen im Auge behalten und ihre Risikoeinschätzungen täglich anpassen. Eine permanente Überwachung kann bei flächendeckender Nutzung jedoch zu erheblichen Kosten führen. Hier setzt der Ecclesia Trade Credit Manager (ETCM) an. Mittels dieser Cloud-basierten Software können Mandanten das Zahlungsverhalten einzelner Kunden innerhalb ihrer Unternehmensgruppe analysieren, externe Informationen strukturell auswerten, Klumpenrisiken identifizieren und entsprechende Maßnahmen ergreifen.

Was konkret leistet der ETCM?

„Der ETCM bietet unseren Mandanten eine erhebliche Reduzierung der manuellen Aufwände in der Überwachung der Kreditlimite für die eigenen Kunden. Indem das unternehmensspezifische ERP System mit Bonitäts- und Zahlungsinformationen der Debitoren verknüpft und der Workflow zur Limitprüfung automatisiert wird. Fälligkeiten von

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

JÖRG KOWALEWSKI
Leiter Ecclesia Credit

Rechnungen und Fristen von Kreditversicherungen werden täglich überwacht, Arbeitsvorräte generiert und über das System an die zuständigen Mitarbeiter zugewiesen, einfach, gezielt und sicher. Bei Auffälligkeiten wird der verantwortliche Kreditmanager sofort informiert“, sagt Jörg Kowalewski. Er ist der Leiter von Ecclesia Credit, dem Spezialisten für Finanzierungen- und Absicherungen von Warenkrediten der Ecclesia Gruppe, zu der auch die deas gehört.

Für global agierende Unternehmen gewinnt auch zunehmend die Prüfung von Debitoren nach Compliance-Kriterien an Bedeutung. Mit dem modularen Baustein „KYBP-Sanktionslisten“ lassen sich Sanktions- oder PEP-Listen abgleichen und die Ermittlung wirtschaftlich Berechtigter über eine Schnittstelle schnell und strukturiert durchführen. Die Ergebnisse des Compliance-Checks können dann manuell oder automatisiert zur Einleitung entsprechender To-dos oder zur Blockierung von Limiten führen. Eine Prüfung nach dem Mehraugenprinzip ist workflowbasiert möglich.

Nachhaltigkeitsmanagement leicht gemacht

> „Mit unserem Anspruch über den Tellerrand hinaus zu schauen, haben wir jetzt die Funktion des ETCM ausgeweitet. Als zweites Einsatzfeld bietet die Software eine Überwachung der Kunden, Lieferanten und der Businesspartner im Sinne des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz an. Der ETCM gibt unseren Mandanten mehr Sicherheit in der Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben.“
>
> **Jörg Kowalewski**
> Leiter Ecclesia Credit

Über eine modulare Erweiterung des ETCM kann zudem das Nachhaltigkeitsprofil von Geschäftspartnern überprüft und überwacht werden. Über Schnittstellen zu spezialisierten Auskunfteien, die das ESG-Profil von Unternehmen bewerten, werden strukturierte Informationen im System verarbeitet. Dazu gehören auch beispielsweise Nachhaltigkeitsfragebögen, die die Geschäftspartner ausfüllen oder CSR-Reports, die übermittelt werden.

ETCM
ECCLESIA TRADE CREDIT MANAGER

Funktion bietet Alleinstellungsmerkmal

Die Unternehmen sind gezwungen, sich Gedanken über die digitale Abbildung ihrer Prozesse zu machen. Das Feld der Applikationen wird breiter und komplizierter. Lösungen für die Warenwirtschaft, die Kreditversicherung, das Treasury, die Überwachung der Business Partner etc. werden eingeführt, müssen integriert und administriert werden. Das führt zu heterogenen EDV-Systemlandschaften anstelle eines vernetzten, übergeordneten Überwachungssystems, das mit der ERP-Software der Unternehmen kommuniziert.

Die Vorteile des Ecclesia Trade Credit Manager liegen auf der Hand: Das Tool vereint verschiedene Funktionen in einer zentralen Plattform und ermöglicht so eine einheitliche Steuerung des ständig komplexer werdenden Gesamtprozesses, rund um Kunden und die Lieferanten der Unternehmen. Zudem zeichnet sich die Anwendung durch ihre hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden aus. So lassen sich unternehmensspezifische Regeln und Scorekarten erstellen und abbilden. Auch die Integration von Geschäftspartnern in den Prozess ist möglich. Die Anwendung gewährleistet dabei jederzeit höchste Datensicherheit und erfüllt die Datenschutzanforderungen gemäß der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Neues Produkt: Ecclesia Credit Rating Cover

Die Mehrwerte der Plattform steigen kontinuierlich. In Kürze wird Ecclesia Credit ein neues Produkt auf den Markt bringen, das auf den Funktionen des Ecclesia Trade Credit Manager aufsetzt: die **Ecclesia Credit Rating Cover**. In Anbetracht der Tatsache, dass die Debitoren systematisch und laufend auf ihre Ausfallwahrscheinlichkeit hin geprüft und überwacht werden, bietet Ecclesia Credit seinen Mandanten eine einzigartige Versicherungslösung. Sie basiert auf dieser Einschätzung und ermöglicht eine Kreditlimitdeckung von bis zu 250.000 Euro pro Debitor (je nach Land und Information), ohne eine explizite Limitanfrage beim Kreditversicherer stellen zu müssen, wie es in der normalen Kreditversicherungsstruktur der Fall ist, mit umfänglichen Risiken der plötzlichen Limitaufhebung durch den Versicherer. Das ist für die meisten Unternehmen ein Quantensprung in der eigenständigen Verwaltung von Lieferantenkrediten. Ein beträchtlicher Teil des debitorischen Kreditlimitvolumens liegt damit im direkten Zugriff des liefernden Unternehmens und nicht mehr beim Versicherer – und das bei vollem Versicherungsschutz, wenn es doch zu einer Insolvenz oder Nichtzahlung kommen sollte.

Entwickelt wurde die Ecclesia Credit Rating Cover in Zusammenarbeit mit der Atradius Kreditversicherung. Dies zeigt, wie substanziell auch ein Warenkreditversicherer die Applikation des Ecclesia Trade Credit Managers einschätzt und die Entscheidungskompetenz für die Gewährung von Kreditlimiten bis zu einem beachtlichen Maß an die Software delegiert. Sie verleiht den Kunden ein hohes Maß an Autonomie, kombiniert mit einer voll digitalisierten Forderungsausfallversicherung. Mit innovativen Lösungen wie diesen gestaltet Ecclesia Credit die Zukunft des modernen Kreditmanagements stetig weiter.

Stillstand bedeutet Rückschritt. Nur wer in Bewegung bleibt, erreicht sein Ziel. Mit unserem Ökosystem Kfz geben wir Ihrer Mobilität neue Schubkraft.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

IN BEWEGUNG BLEIBEN

Von der Beschaffung über die Instandhaltung bis zur Rückgabe bietet unser Ökosystem Kfz ganzheitliche Lösungen und Services entlang des gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs – und das weit über Versicherungen hinaus. Ob neue Antriebstechniken wie E-Mobilität oder alternative Trends wie Carsharing: Gerne begleiten unsere Experten auch Sie auf dem Weg in die Zukunft der Mobilität.

deas

Ecclesia Mobility – die ganzheitliche Lösung für Ihren Fuhrpark

Anfang dieses Jahres ist das neue Competence Center „Ecclesia Mobility“ an den Start gegangen. Es zeichnet sich durch einen Rundum-Ansatz aus, der weit über die Vermittlung geeigneter Versicherungen hinausgeht. Das sogenannte Ökosystem Kraftfahrt umfasst nicht nur den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs, sondern die komplette Mobilitätsbandbreite von Unternehmen. Dabei stehen Themen wie der Fuhrpark, Machbarkeitsanalysen sowie alternative Mobilitäts- und Fahrzeugkonzepte im Fokus.

Ob neue Mobilitätstrends, alternative Antriebe oder das Heben von Einsparpotenzialen – die Herausforderungen für Unternehmen beim Fuhrparkmanagement waren noch nie höher als heute. Dabei spielt vor allem die Kosteneffizienz eine wichtige Rolle, da der Fuhrpark zu den größten Kostenfaktoren von Unternehmen zählt. „Durch unser Ökosystem Kraftfahrt können unsere Kunden beim betrieblichen Mobilitätsmanagement vielfältige Einspareffekte erzielen, die sie alleine nicht generieren könnten“, erklärt Johanna Brinkmann, die das Competence Center Ecclesia Mobility leitet.

> „Vor allem die Mobilitätswende, insbesondere die Elektromobilität, stellt Unternehmen vor große Herausforderungen, denen sie mit unserem Ökosystem erfolgreich begegnen können.“
>
> **Johanna Brinkmann**
> Leiterin Ecclesia Mobility

Der Rundum-Service für ein nachhaltiges und wirtschaftliches Flottenmanagement umfasst bedarfsgerechte Lösungen, die weit über die klassischen Kfz-Maklerdienstleistungen hinausgehen. Nicht nur, dass Kunden ihre Kosten- und Zeitaufwände durch den Einsatz innovativer digitaler Lösungen wie ecfleet für die digitale Verwaltung von Fahrzeugflotten erheblich reduzieren können. Die Leistungen von Ecclesia Mobility erstrecken sich über den gesamten Lebens-

zyklus des Fahrzeugs – von der Beschaffung über den Betrieb bis hin zur Rückgabe der Flottenfahrzeuge. Dabei arbeitet Ecclesia Mobility mit starken Partnern zusammen, die für die Kunden individuelle Angebotspakete schnüren und dabei bestmögliche Konditionen bieten.

Fuhrparkverwaltung leicht gemacht

Ein professionelles Fuhrparkmanagement erfordert viele Kenntnisse und Fähigkeiten, um eine erfolgreiche Verwaltung zu gewährleisten und entsprechende Vorteile daraus zu ziehen. Deshalb bietet Ecclesia Mobility unter anderem eine unabhängige Fuhrparkkostenanalyse, die Einsparpotenziale aufzeigt, und den Kunden individuelle Handlungsempfehlungen an die Hand gibt.

Da Mobilität heute aber nicht nur einfach, sondern zunehmend auch nachhaltig sein muss, sollten Unternehmen dabei die Möglichkeiten der Elektromobilität und die dafür notwendige Ladeinfrastruktur nicht außer Acht lassen. In diesem Bereich arbeitet Ecclesia Mobility mit spezialisierten Partnern zusammen. Dazu zählt beispielsweise der Full-Service-Anbieter Lade.ZEIT, der für einen schnellen und bedarfsgerechten Ausbau der elektrischen Ladeinfrastruktur sorgt, wenn Unternehmen ihren Fuhrpark elektrifizieren. Ergänzend dazu steht Projekt Climate unseren Kunden zur Seite, wenn es grundsätzlich erst einmal darum geht, ob und wie eine Flotte auf elektronische Antriebe umgestellt werden kann. Um auch kleineren Kunden Unterstützung bei diesem wichtigen Thema anbieten zu können, kooperiert Ecclesia Mobility darüber hinaus mit der Caritas Dienstleistungsgenossenschaft aus Paderborn, die sich auf die Beratung von Caritasverbänden und soziale Trägern spezialisiert hat.

Vielfältige Leistungen aus einer Hand

Auch das wichtige Feld des täglichen Fahrzeugbetriebes wird komplett abgedeckt. Denn die Kunden erfahren durch eine objektive Risikoanalyse, welches Einsparpotenzial neben der Beschaffung noch in ihrem Fuhrpark steckt.

Darüber hinaus wurde das zertifizierte Fahrertraining ecdrive speziell für soziale Einrichtungen entwickelt, bei dem die Fahrer in Theorie und Praxis lernen, wie sie im Alltagsbetrieb Treibstoff sparen können und wie sich Unfälle effektiv vermeiden lassen. Sollte es doch zu einem Unfall kommen, unterstützt Ecclesia Mobility ihre Kunden mit einem professionellen Kfz-Schadenmanagement dabei, Nutzungsausfall, Wertminderung und andere Kosten beim Unfallgegner einfach und schnell geltend zu machen.

Auch Werkstatt- und Reifenservices werden zu Sonderkonditionen bei A.T.U und Euromaster abgedeckt. Und mit der Tankkarte der DKV können die Kunden nicht nur ihre Fahrzeuge bargeldlos tanken und laden, sondern darüber hinaus zahlreiche Leistungen wie Pannendienst, Werkstattleistungen, Fahrzeugwäsche, Reifenservice und die Begleichung von Maut, Fähren und Parkgebühren in Anspruch nehmen. Abgerundet wird das Portfolio von umfangreichen Services, die bei Ausfall oder der Rückgabe von Leasingfahrzeugen greifen. Dazu zählen Rückgabegutachten in Kooperation mit der Kfz-Sachverständigenorganisation CarExpert, Werkstattersatzwagen und Reparaturservices, bei denen kleine Schäden wie Kratzer, Dellen oder Steinschläge kostengünstig behoben werden. ■

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

BURKHARD PAPE
Experte Ecclesia Mobility

Ökosystem Kfz
Weit über Versicherungen hinaus stehen den Kunden vielfältige Lösungen und Services entlang des gesamten Kfz-Lebenszyklus zur Verfügung – von der Beschaffung über die Instandhaltung bis zur Rückgabe.

Jetzt vernetzen!
Aktuelles und mehr
auf LinkedIn
ideas
INFORMIERT
MIT I DEAS
Das Wesentliche vor Augen
Information. Zahlen, Daten, Fakten aus der Versicherungswelt – aufbereitet aus Ihrem Blickwinkel. Innovation. Den Herausforderungen von morgen schon heute mit guten Ideen begegnen. Inspiration. Blicken Sie mit uns über den Horizont hinaus. Melden Sie sich direkt über den QR-Code an und erhalten Sie regelmäßig unseren kostenlosen i deas-Newsletter.
www.deas.news/anmeldung

Die Digitalisierung ist geprägt von Innovationen. Doch ohne Cybersicherheit gerät der Fortschritt schnell ins Stocken. Mit der deas sind Sie gut gewappnet.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

HER DURCH DIGITALE WELT

Im Zeitalter der Digitalisierung sehen sich Unternehmen nicht nur neuen Chancen gegenüber. Zusehends bedrohen Cyberangriffe das Geschäft. Wer keinen Crash erleiden will, sollte sich vorbereiten. Umfangreiche Services bieten hier die Spezialisten von „Ecclesia Cyber“, einem Competence Center der Unternehmensgruppe, zu der die deas gehört – und das weit über den herkömmlichen Versicherungsschutz hinaus.

deas

Cyberrisiken: Wie begegnen Sie dem bedeutendsten Geschäftsrisiko?

Cybervorfälle stehen 2024 auf Platz eins der weltweit bedeutendsten Geschäftsrisiken im Allianz Risk Barometer – damit führen sie diese Liste zum dritten Mal in Folge an. Auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) spricht von steigenden Bedrohungen durch Cyberkriminelle. Mit der neuen, hochspezialisierten Einheit Ecclesia Cyber bündeln wir die gesamte Kompetenz der Unternehmensgruppe und bieten Unternehmen ein ganzheitliches Cyber-Risikomanagement, das weit über den reinen Versicherungsschutz hinausgeht.

Im Lagebericht 2023 warnt das BSI, der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) berge neben seinen zahlreichen Chancen auch Risiken, etwa indem mithilfe von KI-Tools automatisiert Software-Schwachstellen gefunden und Cyberangriffe durchgeführt werden. Opfer sogenannter Ransomware-Attacken seien dabei zunehmend auch kleinere und mittelständische Unternehmen. Insgesamt verursacht Cyberkriminalität laut BSI-Präsidentin Claudia Plattner allein in Deutschland einen Schaden von etwa 206 Milliarden Euro pro Jahr.

NIS-2-Richtlinie erhöht Anforderungen für zahlreiche Unternehmen

Spätestens im Oktober 2024 sollte die EU-Richtlinie NIS-2 (kurz für: **N**etwork and **I**nformation **S**ystems Directive **2**) in deutsches Recht umgesetzt sein. Unter die Richtlinie fallen dann deutlich mehr Unternehmen als bisher: Die betroffenen Branchen umfassen beispielsweise auch die Industrie, die digitale Infrastruktur oder Chemie-Unternehmen. Direkt betroffen sind jeweils Organisationen mit mindestens 50 Mitarbeitenden oder einem Jahresumsatz von mehr als zehn Millionen Euro. Die Anforderungen an die IT-Sicherheit sind umfangreich. Zudem müssen größere Sicherheitsvorfälle danach innerhalb von 24 Stunden an die zuständige Behörde gemeldet werden. Unternehmen, die kritische Anlagen betreiben, sind zudem künftig dazu verpflichtet, beim BSI nachzuweisen, dass sie die gesetzlichen Vorgaben erfüllen. Bei Nicht-Erfüllung drohen erhebliche Bußgelder. Zudem verstärken sich die Risiken der Managerhaftung. Mehr dazu finden Sie im Interview mit Sandra Dammalacks, Leiterin Financial Lines bei deas, ab Seite 20.

Sie wollen mehr über das Thema „Cyber“ erfahren? Nutzen Sie den QR-Code! www.ecclesia-cyber.de

Gebündelte Kompetenz für Cybersecurity

Die aktuelle Bedrohungslage macht deutlich, wie wichtig Prävention für Unternehmen und Einrichtungen jeder Art und Größe ist. Für die Ecclesia Gruppe ist das Anlass genug, die Kompetenz im Bereich der Cybersecurity zusammenzuführen und zu verstärken, um Kunden so über alle Branchen hinweg ganzheitlich zu unterstützen. Bei Ecclesia Cyber kommen deas-Expertinnen und Experten mit den Cyber-Spezialisten der gesamten Gruppe zusammen. So vereinen wir Erfahrung und Expertise im hochkomplexen Cybersecurity-Markt mit Branchen-Know-how und erhöhen zeitgleich unsere Durchschlagskraft am Markt.

Robert Drexler, Leiter von Ecclesia Cyber, betont: „Wenn wir Lösungen komplett abdecken können, sind unsere Kunden nicht auf einzelne Versicherer oder Dienstleister angewiesen. So können wir die Rahmenbedingungen in ihrem Sinne vorgeben, was ganz klar auch unsere Strategie und Zielsetzung ist. Dass wir zahlreiche versichererunabhängige Lösungen wie Bedingungswerke, Risikoberatung oder eine 24/7-Notfallunterstützung inhouse oder durch spezialisierte Partner anbieten, ist unser USP.“

Risikodialog: der Türöffner für den Risikotransfer

Infolge der exponentiell steigenden Anforderungen der Risikoträger, nicht nur aufgrund der NIS-2-Richtlinie, wird es für viele Unternehmen immer schwieriger, überhaupt passenden Versicherungsschutz zu finden. Mit dem Risikodialog von Ecclesia Cyber öffnen wir unseren Kunden mit einer versicherunabhängigen Auditierung die Tür zur effektiven Absicherung von Cyberrisiken.

Externe, ISO-zertifizierte Lead Auditoren mit weitreichender Praxiserfahrung

- ermitteln dabei den aktuellen Stand der Cybersicherheit und erstellen so eine professionelle Bewertung der Informationssicherheit,
- geben individuelle Handlungsempfehlungen, wie eventuelle Lücken geschlossen oder Sicherheitsprozesse verbessert werden können und
- unterstützen mit dem nötigen Know-how sowie mit einem spezialisierten, auf Cybersicherheit ausgerichteten Netzwerk.

Der Risikodialog wurde auf Basis der Anforderungen des Cyberversicherungsmarktes entwickelt. Nach Durchführung des Audits entscheiden die Unternehmen selbst, wie sie mit den Ergebnissen umgehen möchten. Ecclesia Cyber unterstützt hier sowohl mit einer Einschätzung der Versicherbarkeit als auch mit der Planung von Optimierungsmaßnahmen. Je nach Entscheidung des Unternehmens kann der detaillierte Auditbericht als Grundlage genutzt werden, um direkt an einen Versicherer heranzutreten und die nötige sowie passgenaue Absicherung zu platzieren. Alternativ können die Unternehmen auf Basis der Erkenntnisse – auch mithilfe von Ecclesia Cyber – zunächst ihre Sicherheitsstandards erhöhen, sich selbst besser vor Angriffen schützen und die Chancen auf Risikotransfer zu guten Konditionen steigern. Mit unserer gebündelten Durchschlagskraft über verschiedenste Branchen hinweg sorgen wir im Gespräch mit den Versicherern für die dauerhafte Versicherbarkeit der Cyberrisiken von Unternehmen.

Vier Bausteine für ein effektives Risikomanagement

Effektiver Schutz meint dabei allerdings mehr als den reinen Risikotransfer. Vielmehr besteht ein ganzheitliches Risikomanagement aus vier zentralen Bausteinen, die erst in Kombination nachhaltig wirksam werden:

- Organisatorische Maßnahmen (zum Beispiel Prüfung des Informationssicherheitskonzepts und die Erstellung eines Notfallplans) sorgen dafür, dass Unternehmen auch im Ernstfall handlungsfähig bleiben und Schäden somit so gering wie möglich gehalten werden können.
- Personelle Maßnahmen (zum Beispiel spezielle Trainings für Mitarbeitende) sind deshalb besonders wichtig, weil über zwei Drittel der Cyberschäden durch die eigenen Mitarbeitenden verursacht oder zumindest begünstigt werden.
- Technische Maßnahmen (wie die Überwachung sowie Erhärtung des Netzwerks und der Systeme oder die Sicherstellung von Ausfallsicherheit durch geeignete Tools) schaffen Hürden für Cyberkriminelle und Handlungsfähigkeit für Betroffene im Ernstfall.
- Der Risikotransfer (in eine Cyberversicherung) bildet dann den Abschluss, da selbst, wenn alle Maßnahmen erfolgreich implementiert sind, ein reales und, gegebenenfalls erhebliches (finanzielles) Restrisiko bleibt. Schäden, die zum Beispiel durch Verstöße gegen die DSGVO, Betriebsunterbrechung, Wiederherstellung der Systeme, Forensik und nicht zuletzt Reputationsverlust entstehen, können schnell bedrohliche, finanzielle Höhen erreichen. Essenziell ist dabei die Wahl der individuell passenden Versicherungslösung mit geeignetem Umfang.

Unsere Expertinnen und Experten unterstützen Sie natürlich bei allen notwendigen Maßnahmen. Das bedeutet auch dann, wenn es trotz aller Präventionsmaßnahmen zum Ernstfall kommen sollte und Sie neben dem Versicherungsschutz ganz praktische Unterstützung im Umgang mit dem Cybervorfall benötigen.

24/7-Notfall-Service

Als Ecclesia Cyber-Kunde erhalten Sie nach Absprache Zugriff auf unser einzigartiges Dienstleister-Netzwerk, das insbesondere eine 24/7-Notfall-Hotline beinhaltet. Im Ernstfall bietet diese erste Hilfe und leitet betroffene Kunden an ein jeweils passendes und entsprechend spezialisiertes Unternehmen weiter. So erhalten Unternehmen unmittelbaren Zugriff unter anderem auf juristische Unterstützung im IT- und Datenschutzbereich, Krisenmanagement bei Großschadenereignissen, wenn sinnvoll auch mithilfe spezialisierter Krisen-PR-Agenturen oder IT-Forensiker. Unser Netzwerk tut alles, damit unsere Kunden auch im Ernstfall handlungsfähig bleiben und eventuelle Schäden so gering wie möglich gehalten werden.

Zudem können sich Unternehmen auf die Expertise und jahrelange Erfahrung im Bereich des Schadenmanagements verlassen. Auch in der Bearbeitung von Schäden werden unsere Expertinnen und Experten tätig und setzen sich mit dem nötigen Fachverstand und Wissen über aktuelle Entwicklungen vehement für die Interessen der Kunden beim Versicherer ein.

Für eine persönliche und individuelle Beratung stehen Robert Drexler und sein wachsendes Team gerne bereit.

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

ROBERT DREXLER
Leiter Ecclesia Cyber

24/7-Notfall-Service

Erste Hilfe (remote)
u. a. Erstmaßnahmen, Abwehrmaßnahmen und Wiederherstellungen

Forensik (remote)
Beweissicherung und Dokumentation im Vorfall

Datenschutz/Recht
Juristische Unterstützung für IT- und Datenschutz

PR/Reputation
Unterstützung für jegliche Kommunikation, u. a. an Partner, Kunden, Mitarbeitende und die Öffentlichkeit

Krisenmanagement (onsite)
Stabsstelle und Koordinator von Maßnahmen bei (ganzheitlichen) Großschadenereignissen

Große Bauprojekte bergen enorme finanzielle Risiken für die Beteiligten. Stellen Sie Ihr Bauvorhaben auf sicheren Grund – mit der Bau-Kombi-Versicherung.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

AUF SICHEREM FUNDAMENT

Bauprojekte sind vielen Risiken ausgesetzt. Schnell könnte ein Schaden zum Stillstand führen – und für alle Beteiligten zum finanziellen Desaster werden. Unsere Bau-Kombi-Versicherung bietet Ihnen die optimale Lösung: Sie kombiniert Versicherungen, die für alle Beteiligten wichtig sind, in einem gemeinsamen Vertrag. Die Vorteile: mehr Übersicht, mehr Deckung, weniger Komplexität.

deas

FOURSICHT: BAUPROJEKTE IN UNSICHEREN ZEITEN SICHER REALISIEREN

Ob Naturgewalten, Materialfehler oder menschliches Versagen: Bauprojekte sind vielerlei Gefahren ausgesetzt. Ein Schaden bringt im schlimmsten Fall den (temporären) Stillstand – und somit ungeplante finanzielle Lasten. Mit der Bau-Kombi-Versicherung bietet die deas umfassenden Versicherungsschutz für alle am Bauprojekt beteiligten Akteure.

Die deutsche Baubranche befindet sich in ihrer tiefsten Krise seit Jahrzehnten. Der Wohnungsbau kommt nur schleppend voran, Brücken und Straßen sind in einem schlechten Zustand. Steigende Preise, Bürokratiebelastung und Fachkräftemangel führen dazu, dass Bauprojekte verzögert oder gar nicht realisiert werden können. „Die Bauunternehmen stehen in einem harten Wettbewerb, der Kostendruck ist enorm. Umso entlastender sind unkomplizierte, optimal abgestimmte Versicherungslösungen, die vor zusätzlichen finanziellen Risiken auf der Baustelle schützen“, sagt Cedric Lichte, Leiter Ecclesia Construction. Das Competence Center ist auf Großbauprojekte spezialisiert und gehört ebenso wie die deas zur Ecclesia Gruppe. „Unsere Bau-Kombi-Versicherung ist eine solche Lösung. Sie vereint verschiedene Versicherungen, die für alle Baubetei-

ECCLESIA CONSTRUCTION

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

CEDRIC LICHTE
Leiter Ecclesia Construction

ligten wichtig sind – und zwar in einem gemeinsamen Vertrag.“ Im Kern setzt sie sich zusammen aus einer Betriebshaftpflichtversicherung für die bauausführenden Unternehmen,

- einer Planungshaftpflicht für die Architekten und Ingenieure sowie
- einer Bauleistungsversicherung in Form einer Allgefahrendeckung für jegliche Sachschäden während der Bauzeit

– alles schnittstellenfrei kombiniert.

Die Vorteile der Bau-Kombi-Versicherung liegen auf der Hand: Durch die Kombination verschiedener Versicherungssparten in einer einzigen Police wird das Absichern von Bauvorhaben übersichtlicher, unkomplizierter und geht gleichzeitig mit erheblichen Deckungserweiterungen im Vergleich zu Einzelversicherungen einher. Zudem werden die Versicherten in allen Belangen rund um den kombinierten Versicherungsschutz von Vertragsfragen bis hin zur Schadenabwicklung von einem festen Ansprechpartner auf Seiten der deas fachmännisch und zuverlässig betreut.

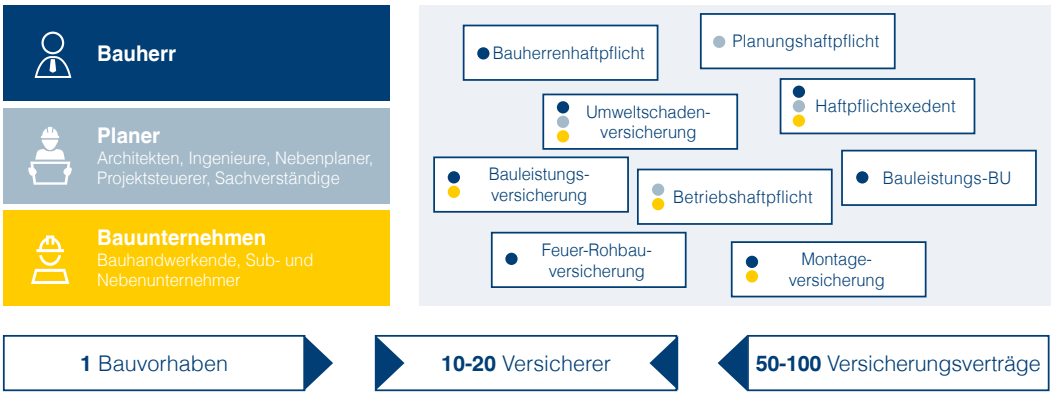
Besonders sinnvoll ist die Bau-Kombi-Versicherung bei größeren Bauprojekten, da hier in der Regel eine Vielzahl von verschiedenen Akteuren am Werk sind. Ob Investoren, Bauherren, Architekten, Bauunternehmen oder die zahlreichen Subunternehmen: Jeder von ihnen trägt ein bestimmtes Risiko, das im Schadenfall zu erheblichen finanziellen Belastungen führen kann. Gerade für kleinere Unternehmen stellt sich in solchen Fällen schnell die Existenzfrage.

Ein Beispiel: Beim Bau eines Wolkenkratzers wird ein Arbeiter schwer verletzt – allerdings lässt sich die Schuldfrage nicht ohne Weiteres klären. Mit Blick auf die Schadensregulierung hat dies innerhalb des kombinierten Versicherungsschutzes jedoch keinen Einfluss: Die Betriebshaftpflichtversicherung der Bau-Kombi-Versicherung deckt die Kosten für die medizinische Versorgung und eventuelle Schmerzensgeldforderungen ab.

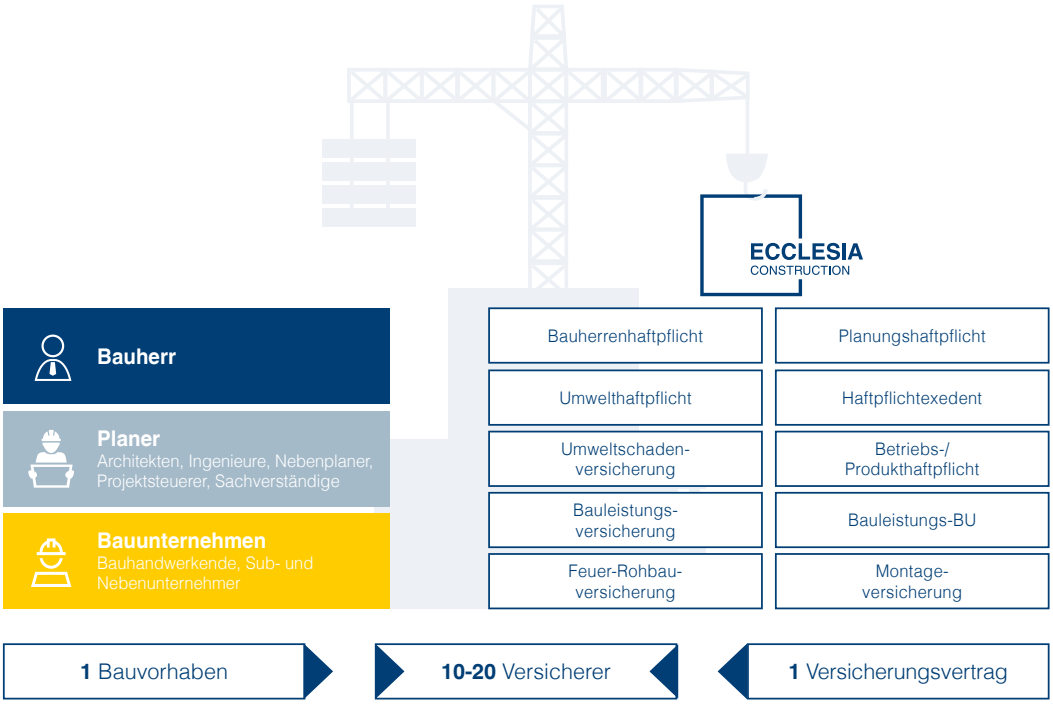
Letztlich profitieren alle Baubeteiligten gleichermaßen: Das finanzielle Risiko wird für jeden auf ein Minimum reduziert, die Kooperationsbereitschaft und Zusammenarbeit auf der Baustelle im Gegenzug gestärkt.

„Bei uns steht immer der Kundennutzen im Vordergrund. Daher ist auch unsere Bau-Kombi-Versicherung keine Lösung von der Stange: Die einzelnen Bestandteile und Leistungen lassen sich ganz individuell an die jeweiligen Bedürfnisse der Baubeteiligten anpassen“, sagt Cedric Lichte.

Unter dem Dach des Competence Centers Ecclesia Construction bietet die Ecclesia Gruppe, deren Tochterunternehmen die deas ist, ihren Kunden umfangreiche Versicherungskompetenzen und -leistungen für größere Bauvorhaben – gebündelt an einem Ort, für alle nur denkbaren Branchen. Cedric Lichte: „Gerne beraten wir auch Sie.“



Konventionelle Bauversicherung
Bei einer herkömmlichen Bauversicherungen schließt jeder Baubeteiligte für sich jeweils separate Versicherungsverträge ab.



Kombinierte Bauversicherung
Die Bau-Kombi-Versicherung vereint verschiedene Versicherungen, die für alle Baubeteiligten wichtig sind – in einem gemeinschaftlichen Vertrag.

ZUKUNFT GESTALTEN

– sei dabei!

EIN VOLLTREFFER BEI DER BERUFSWAHL

Duales Studium, Ausbildung und Praktikum: alles bei uns!

Wenn Du Dich dafür engagieren willst, dass Arbeitsplätze gesichert werden und Unternehmen an einer nachhaltig gestalteten Zukunft mitwirken, dann bist Du bei der deas, dem Industrieversicherungsmakler der Ecclesia Gruppe, richtig. Werde ein Zukunftsoptimierer.

Werde

- **Bachelor im dualen Studiengang** Risk & Insurance
- **Kauffrau/Kaufmann** für Versicherungen und Finanzanlagen

Bewirb dich jetzt! **ausbildung@deas.de**

deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH • Personalentwicklung
Ecclesiastraße 1 – 4 • 32758 Detmold • Telefon +49 5231 603-8016

deas
ASSEKURANZMAKLER

Wer gegen Risiken abgesichert ist, sieht der Zukunft gelassen entgegen. Wir finden auch bei schwer versicherbaren Risiken Alternativen für Sie.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

ALTERNATIVE WEGE ZUM ZIEL

Ob Naturkatastrophen oder „Ewigkeitschemikalien“: Für Unternehmen gibt es Risiken, die nicht versicherbar sind. Damit Sie dennoch auf der sicheren Seite stehen, bietet Ihnen der Reinsurance-Broker der Unternehmensgruppe wegweisende Alternativen beim Risikotransfer und sogenannten Captives. So machen Sie spezielle Risiken plan- und kalkulierbar.

deas

Captive oder alternativer Risikotransfer: Ihre Möglichkeiten zur Absicherung von Risikoausschlüssen

Immer wieder kommt es zu sogenannten „Risikoausschlüssen“. So schließt zum Beispiel bereits ein Großteil der Versicherer in Chile Schäden aus, die durch Erdbeben verursacht werden. In Europa stehen die sogenannten „Ewigkeitschemikalien“ der PFAS-Gruppe auf der Kippe, die sich beispielsweise in Outdoor-Kleidung, Kochgeschirr oder Nahrungsmittelverpackungen finden. Immer mehr Versicherer schließen Risiken aus, die im Zusammenhang mit den Chemikalien stehen (mehr dazu im Artikel ab Seite 14). In diesem Fall besteht kein Versicherungsschutz für Hersteller, die wegen PFAS-Produkten Schadenersatz leisten müssen. Was können Industrieunternehmen tun, wenn Sie keinen Versicherungsschutz mehr für ihre Risiken erhalten? Unser Rückversicherungsmakler, die Ecclesia Reinsurance-Broker GmbH, schaut über den Tellerrand und bietet alternative Lösungen.

Seit nunmehr vier Jahren ist Ecclesia Re der Rückversicherungsmakler der Ecclesia Gruppe, zu der auch die deas gehört. Mit hoher Expertise und Marktkenntnis unterstützen die Expertinnen und Experten Unternehmen dabei, die Risiken ihrer Kunden bestmöglich zu verteilen und zu verringern. Ein Schwerpunkt von Ecclesia Re liegt im alternativen Risikotransfer und bei den sogenannten Captives. Entsprechende Lösungen sind vor allem dann von Interesse, wenn die eigenen Risiken von Versicherern ausgeschlossen werden. Mit einer virtuellen Captive-Lösung kann beispielsweise

ECCLESIA RE
REINSURANCE BROKER

das bestehende Risiko auf Basis der Police, aus der es ausgeschlossen wurde, explizit benannt und über einen separaten Vertrag risikofinanziert werden.

Was sind Captives und virtuelle Captives?

Eine Captive ist eine eigenständige Erst- und/oder Rückversicherungsgesellschaft, die von einem Industrieunternehmen gegründet wird, um die eigenen Risiken zu versichern. Beliebt ist diese Lösung vor allem bei Unternehmen aller Branchen mit einem Umsatz von zwei Milliarden Euro aufwärts. Eine virtuelle Captive ist eine alternative Form der Risikofinanzierung, bei der eine klar definierte Gefahr oder ein Selbstbehalt unter anderem durch eine mehrjährige Vertragslaufzeit versichert und parallel finanziert wird. In der Regel werden solche Verträge nicht beim eigentlichen Erstversicherer abgeschlossen, sondern bei einem der wenigen Risikoträger, die virtuelle Captives bezüglich ihrer Vertragsverwaltung darstellen können und die notwendige Erfahrungen haben, Schäden abzuwickeln.

„Wir verstehen uns als Boutique-Makler. Die größte Freude bereitet es uns, eng mit den Kunden zusammenarbeiten und für sie die individuell beste Lösung im alternativen Risikotransfer zu finden."

Gert Wellhöfer
Geschäftsführer Ecclesia Re

Der Unterschied liegt vor allem in der Art und Weise, wie das Risiko finanziert wird. Eine Captive ist in der Regel mit höheren Aufwendungen in Bezug auf Investment und Betrieb verbunden, da sie eine eigene Infrastruktur, Regulierung und Kapitalanforderungen benötigt, während eine virtuelle Captive diese Kosten nicht erzeugt.

Für wen kommt der alternative Risikotransfer grundsätzlich infrage?

Eine virtuelle Captive eignet sich besonders für Kunden des Mittelstandes mit einem Umsatz ab etwa einer Milliarde Euro pro Jahr, da sie eine Mindestprämie von etwa 500.000 Euro erfordert. Um einzugrenzen, ob eine solche Herangehensweise für ein Unternehmen eine Option ist, empfehlen die Expertinnen und Experten von Ecclesia Re, sich mit drei Kernfragen auseinanderzusetzen:

1. Liegt ein konkreter Ausschluss, ein unerwünschtes Sublimit oder ein zu hoher Selbstbehalt vor?
2. In der Regel sollte der erste Schaden bezogen auf die Deckung vom Versicherungsnehmer selbst getragen werden. Es stellt sich daher die Frage: Besteht die entsprechende Bereitschaft zur Risikoeigentragung?
3. Besteht die Investitionsbereitschaft, die notwendige Mindestprämie von circa 500.000 Euro jährlich zu zahlen, um zur Absicherung des Worst-Case-Szenarios Versicherungsschutz einzukaufen?

Verträge in virtuellen Captives haben in der Regel eine Mindestlaufzeit von drei bis fünf Jahren und machen sich dadurch den Risikoausgleich im Laufe der Zeit zu nutzen. Dabei wird das Risiko eines Schadens auf eine längere Zeitspanne verteilt, um die Kosten für die Versicherung zu reduzieren. Das basiert auf der Annahme, dass ein Großschadenereignis nicht jedes Jahr erneut auftritt.

Letztlich müssen Entscheider einschätzen, ob das Verhältnis von Prämie, Limit, Eigentragung, gewährter Deckung und Marge des Risikoträgers für das Unternehmen passend ist. Das Team von Ecclesia Re unterstützt die Kunden bei der Entscheidungsfindung. Der Fokus der Expertinnen und Experten liegt darauf, einen Schnittpunkt zu finden, an dem die Risikoträger bereit sind, das Risiko des Unternehmens zu übernehmen und den bestmöglichen Schutz auch für schwierig zu versichernde Risiken zu erhalten. Auf diese Weise werden auch spezielle Risiken für Unternehmen wieder plan- und kalkulierbar. Die Risikomanager entscheiden so selbst, ob sie einen Schadenfall lieber gänzlich selbst tragen möchten oder mithilfe des alternativen Ansatzes gegenfinanzieren und wiedereinschließen möchten.

Der alternative Risikotransfer ist dabei branchenübergreifend interessant. Sollten auch Sie Probleme mit dem Ausschluss von Risiken haben oder sich grundsätzlich für den alternativen Risikotransfer und seine Möglichkeiten interessieren, freut sich das Team von Ecclesia Re über Ihre Kontaktaufnahme und berät Sie gerne persönlich sowie angepasst auf Ihre individuelle Situation. ■

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

GERT WELLHÖFER
Geschäftsführer Ecclesia Re

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN

Erleben Sie die **FOURTEILE** der deas.

Gute Aussichten für die Zukunft.

Ein Unternehmen ist erfolgreich, wenn die Mitarbeitenden sich wohl fühlen. Erfahren Sie, welche Benefits Sie in Ihrem Unternehmen einführen können.

SORGENFREI IN DIE ZUKUNFT

Von der betrieblichen Krankenversicherung bis zur arbeitgeberfinanzierten Altersvorsorge: Die finanzielle Absicherung der Mitarbeitenden ist zentral für den Unternehmenserfolg. Blicken die Beschäftigten optimistisch nach vorne, kann auch das Unternehmen mit Zuversicht vorangehen. Seien Sie unbesorgt – gerne entwickeln wir auch für Ihr Unternehmen das passende Vorsorge-Paket.

deas

Dürfen wir **FOUR**stellen:

TOBIAS BAILER
Geschäftsführer pension solutions group

- Betriebswirt
- Gründer und Geschäftsführer der pension solutions group
- Ausbau der pension solutions group zu einem der führenden Dienstleister in der betrieblichen Vorsorge
- Gesamtverantwortlich für den Vorsorge Bereich der Ecclesia Gruppe

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

Fürsorge zahlt sich aus: Die Bedeutung der betrieblichen Vorsorge

Um engagierte Fachkräfte zu gewinnen, sind Unternehmen zunehmend gefordert, Mehrwerte für die Mitarbeitenden zu schaffen. Das hat auch die Ecclesia Gruppe, zu der die deas gehört, erkannt und durch den Kauf der pension solutions group im vergangenen Jahr ihr Vorsorge-Portfolio weiter ausgebaut. Tobias Bailer, Geschäftsführer der pension solutions group, erklärt im Interview die Vorteile der betrieblichen Vorsorgeleistungen.

Warum ist die betriebliche Vorsorge wichtig und wie kann die Ecclesia Gruppe Arbeitgeber dabei unterstützen, diese Lösungen im Unternehmen zu etablieren?

Tobias Bailer: Die betriebliche Vorsorge ist zentral für die finanzielle Sicherheit der Arbeitnehmenden und bietet zugleich erhebliche Vorteile für Arbeitgeber: Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) verringert die Rentenlücke und sichert zusätzliche Einkünfte im Alter, während die Berufsunfähigkeitsabsicherung (BU) für den Fall einer Berufsunfähigkeit vorsorgt – ein Risiko, das statistisch jeden Vierten betrifft. Zudem trägt die betriebliche Krankenversicherung (bKV) zur Gesundheitsvorsorge und -förderung bei und bietet sofort spürbare Vorteile.

Dank finanzieller Anreize wie Arbeitgeberzuschüssen, staatlichen Förderungen und Sonderkonditionen sind diese Benefits im

Vergleich zu privaten und staatlichen Lösungen besonders attraktiv. Wir unterstützen Arbeitgeber dabei, diese Leistungen lukrativ für ihre Belegschaft zu gestalten, um ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen, weil sie dadurch ihren Mitarbeitenden Wertschätzung und Fürsorge entgegenbringen können.

Können Sie bitte konkretisieren, wie Sie mit den Vorsorge-Lösungen die Arbeitgeber gezielt unterstützen?

Tobias Bailer: Unsere Mission ist es, Arbeitgeber darin zu unterstützen, ihre Belegschaft in finanzielle Sicherheit zu führen und die betriebliche Vorsorge für alle Beteiligten greifbar zu machen. Das schaffen wir, indem wir die Komplexität der betrieblichen Vorsorge reduzieren und allen Beteiligten auf Unternehmensseite jederzeit beratend zur Seite stehen.

Zunächst analysieren wir die aktuelle Situation beim Arbeitgeber. Auf dieser Grundlage entwickeln wir einen maßgeschneiderten Vorschlag für die Gestaltung, Kommunikation und Verwaltung des Versorgungswerks des Unternehmens. Hierbei berücksichtigen wir das angestrebte Zielbild der Unternehmensleitung, bestehende Altverträge, Benefit-Angebote der Konkurrenz, die Unternehmensstruktur, die interne Kommunikation sowie die Ressourcen der Personalabteilung. Dadurch stellen wir sicher, dass das Vorsorgeangebot optimal zum Unternehmen passt, akzeptiert und genutzt wird. Dies kann selbstverständlich erscheinen, ist jedoch in der Praxis herausfordernd. Oft stoßen wir auf unzureichend genutzte Versorgungssysteme, da die Mitarbeitenden die Angebote entweder nicht kennen oder nicht verstehen. Um sicherzustellen, dass die HR-Abteilung die Vorsorgeleistungen aktiv umsetzt, erhalten die Personaler ein gründliches Onboarding für unser Online-Verwaltungsportal. Die Verwaltungsprozesse werden bei Bedarf an die internen Abläufe angepasst. Zudem erhalten die HR-Mitarbeitenden ein Nutzerhandbuch und haben feste Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner für Fragen. Ebenfalls steht dieser Support den Mitarbeitenden zur Verfügung, die Fragen zur persönlichen betrieblichen Vorsorge haben.

pension solutions group

Mit unserem Engagement in der Betreuung und digitalen Vorsorgeverwaltung setzen wir neue Maßstäbe, da betriebliche Vorsorge die Mitarbeitenden während ihrer gesamten Arbeitszeit begleitet.

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Tobias Bailer: Unser 360-Grad-Ansatz des Dienstleistungsportfolios und der anschließenden Betreuung zielt auf die wichtigste Ressource im Unternehmen ab – nämlich den Menschen. Es umfasst neben der betrieblichen Altersvorsorge, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der betrieblichen Krankenversicherung auch das Zeitwertkonto (ZWK). Wir bieten ein umfangreiches Leistungsportfolio für die Arbeitgeber-Kunden an: effektive Entgeltumwandlung, arbeitgeberfinanzierte Modelle, die Möglichkeit der Beratung vor Ort oder digital, Vorsorge für Geschäftsführer sowie aktuarielle Dienstleistungen. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer profitieren neben dem breitgefächerten Leistungsspektrum besonders von der versicherungsunabhängigen Beratung – auch bei privaten Verträgen für sich selbst und Familienangehörige.

Welche konkreten Mehrwerte sehen Sie in einer starken Vorsorge?

Tobias Bailer: Unsere maßgeschneiderten Kommunikationsstrategien steigern das Verständnis der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer für den Wert der angebotenen Vorsorgelösungen. Das bringt Vorteile für alle: Wir entlasten die Arbeitgeber, indem wir die arbeitsrechtliche Dokumentation, die Integration der Dienstleistungen in die unternehmensinternen Prozesse und die Aufbereitung der notwendigen Daten übernehmen.

Dies erhöht die Attraktivität der Arbeitsplätze und motiviert auch das Personal im HR-Bereich. Ein positiver Effekt ist die gestärkte Unternehmensbindung und Identifikation der Belegschaft. Darüber hinaus leisten unsere langfristig ausgerichteten Produktkonzepte einen Beitrag zur Nachhaltigkeit. Sie unterstützen die Ziele der UN-Agenda 2030, indem sie Themen wie Altersarmut, Geschlechtergerechtigkeit und Gesundheit adressieren und aktiv fördern.

Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Vorsorge-Lösungen?

Tobias Bailer: Das sind ganz klar die betriebliche Altersvorsorge (bAV), die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sowie die betriebliche Krankenversicherung (bKV).

Mehrwerte einer bKV

- Vorteile bei Mitarbeiterbindung und -gewinnung
- Produktivitätssteigerung durch Motivationsanstieg und Senkung des Krankenstands
- Positive Außenwahrnehmung, indem soziale Verantwortung übernommen wird

Die **bKV** bietet einen unmittelbaren Mehrwert für die Mitarbeitenden, da sie direkt in die Gesundheitsvorsorge und -fürsorge investiert. Ein konkretes Beispiel ist die erleichterte und beschleunigte Terminvereinbarung bei Fachärzten, was sowohl der Prävention als auch der zügigen Krankenbehandlung dient.

Vorteile einer betrieblichen BU im Vergleich zur Privaten

- Günstigere Gruppentarife
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung
- Staatliche Förderung

Die **betriebliche BU** ist besonders leistungsfähig: Sie bietet im Falle einer Berufsunfähigkeit während der aktiven Arbeitsjahre Schutz, ohne die Notwendigkeit einer sonst üblichen Gesundheitsprüfung. Durch Bruttosparen, kombiniert mit einem attraktiven Zuschuss des Arbeitgebers, wird diese Absicherung zu einem essenziellen Bestandteil der Vorsorge.

So funktioniert die bAV

Auch die **betriebliche Altersvorsorge** (bAV) ist äußerst attraktiv, da sie es ermöglicht, Kapital für die spätere Lebensphase aufzubauen und so eine solide finanzielle Sicherheit im Ruhestand gewährleistet.

Besonders diese drei Bausteine sorgen generationsübergreifend in einer heterogenen Belegschaft für viel Akzeptanz. Arbeitgeber können dadurch ihre Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden ausdrücken. Das führt dann wiederum zu zufriedenen und loyalen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Mitarbeiterbindung und erhöhte Loyalität zu Ihrem Unternehmen
- Steigerung Ihrer Attraktivität als Arbeitgeber
- Weniger Aufwand: Von der Information der Belegschaft bis zur Verwaltung übernehmen wir für Sie
- Rechtssichere Dokumentation
- DSGVO-konforme Kommunikation

.

Mehrwerte für Ihre Mitarbeitenden

- Zusätzliche, garantierte Rente (bAV)
- Schutz im Fall einer Berufsunfähigkeit ohne übliche Gesundheitsfragen (BU)
- Privater Zusatzschutz ohne Kosten und bessere medizinische Versorgung (bKV)
- Günstigere Beiträge durch
  - > Arbeitgeberzuschuss
  - > Staatliche Förderung durch Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse
  - > Spezielle Sonderkonditionen

Das sagen unsere Kunden

Unsere Kompetenzen im Bereich Vorsorge zeichnen sich dadurch aus, dass unsere Kunden mit unseren Dienstleistungen und Lösungen zufrieden sind. Erfahren Sie, welche Benefits unsere Expertinnen und Experten für die Mitarbeitenden von zwei Kunden-Unternehmen etabliert haben.

Einer der Kunden des Vorsorge-Teams ist die Avis Budget Autovermietung mit ca. 550 Mitarbeitenden an 120 Standorten. Die pension solutions group hat unter Einbezug der aktuellen Vorsorgesituation und nach einer Analyse der Bedürfnisse und Ziele des Kunden ein maßgeschneidertes Konzept erarbeitet. Das Ziel ist, die Arbeitgebermarke zu stärken und den Mitarbeitenden weitere gute Gründe zu geben, bei dem Unternehmen zu bleiben.

„Wir wollten unseren Mitarbeitenden ein Wellbeing Paket schnüren, das ihnen sowohl im Alter als auch bei Krankheit oder Berufsunfähigkeit hilft. Dank der hervorragenden Beratung der pension solutions group, bei der jederzeit auf unsere individuellen Wünsche eingegangen wurde, ist uns das gelungen. Die komplette Beratung unserer Mitarbeitenden funktionierte reibungslos und sorgte für eine breite Akzeptanz. Die bAV, ergänzt um die BU und die bKV ermöglicht unserer Belegschaft ein Rundum-Sorglospaket in der Vorsorge. Gerade die betriebliche Krankenversicherung überzeugt uns, da die Vorteile sofort erlebbar sind."

Avis Budget Autovermietung GmbH & Co. KG

AVIS®

„Mit pension solutions haben wir genau den richtigen Partner für uns gefunden. Uns hat das Gesamtkonzept überzeugt: eine einheitliche bAV- und bBU-Lösung, ein ganzheitlicher, leicht verständlicher und flexibler Beratungsprozess sowie eine umfassende Betreuung der Personalabteilung und Mitarbeitenden. Der administrative Aufwand wurde für unser Unternehmen durch die professionelle Vorbereitung und Begleitung auf ein Minimum reduziert. Um für die Zukunft gerüstet zu sein, setzen wir genau wie pension solutions auf die Digitalisierung und haben beispielsweise im Onboarding-Prozess zusammen noch viel vor."

Oliver Dürr
Geschäftsleiter Personalwesen,
Dorfner GmbH & Co. KG

DORFNER
GRUPPE
QUALITÄT FÜR MENSCH & GEBÄUDE

Das Vorsorge-Team betreut die Dorfner Gruppe, ein Dienstleistungsunternehmen mit ca. 5.500 Mitarbeitenden an 35 Standorten in Deutschland. Die Expertinnen und Experten konnten dem Unternehmen ein passendes Vorsorgekonzept anbieten. Ein weiterer Vorteil für die Dienstleistungsgruppe ist, dass die pension solutions group bei administrativen Prozessen unterstützt.

In einer globalen Welt braucht es starke Partner, auf die man sich verlassen kann – an jedem Ort. Mit uns sind Sie rund um den Globus und rund um die Uhr sicher unterwegs.

MUTIGE
WEGE
ERMÖGLICHEN
ERTRAUEN RUND
M DEN GLOBUS
Wir stehen zu unserem Versprechen, dass Sie als unser Kunde sich auf uns verlassen können, wo auch immer Sie auf der Welt unterwegs sind. Im Ecclesia Global Network, einem Kooperationsnetzwerk der Unternehmensgruppe, zu der die deas gehört, bieten wir Ihnen maßgeschneiderte internationale Versicherungslösungen und Dienstleistungen, die von 25.000 lokalen Experten in 170 Ländern bereitgestellt werden.
deas

Das ECCLESIA GLOBAL NETWORK – Internationale Versicherungslösungen mit länderspezifischem Know-How

In einer immer komplexer werdenden Welt steigen die Bedarfe nach passenden Versicherungslösungen sowie proaktivem Service – und das besonders auf internationaler Ebene. Um beispielsweise die Konzeptionierung individueller Versicherungsprogramme unter Sicherstellung der Compliance auch über Landesgrenzen hinweg zu erzielen, hat die Ecclesia Gruppe, zu der die deas gehört, das Ecclesia Global Network (EGN) gegründet. Martin Schmidt, International Network Manager, gibt Einblicke in die Arbeit des Netzwerkes.

Klimawandel, Cyberbedrohungen, Kriegsereignisse sowie immer schneller voranschreitende gesellschaftliche und demografische Veränderungen und damit einhergehend diverse geopolitische Spannungen stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Um den stetig steigenden Bedarf nach professioneller Beratung und entsprechendem Absicherungsbedarf der Unternehmen zu decken, steht das Ecclesia Global Network den Kunden mit ihren mehr als 25.000 lokalen Spezialistinnen und Spezialisten sowie jahrzehntelanger internationaler Erfahrung zur Seite.

Die Aufgabe des Maklers im Ausland

Die Ecclesia Gruppe und das Tochterunternehmen deas geben den mit dem Kunden abgestimmten Handlungsrahmen an den EGN-Broker im jeweiligen Land weiter, in dem der Versicherungsschutz benötigt wird.

> „Die meisten deutschen Unternehmen mit Produktionen im Ausland haben internationale Versicherungsprogramme abgeschlossen.“
>
> **Martin Schmidt**
> International Network Manager

Die Vorteile seien, dass der Kunde bessere Konditionen und höhere Kapazitäten erhalte und dementsprechend Kosten sparen könne. Zudem sei der Versicherungsschutz über ein internationales Versicherungsprogramm sehr viel umfangreicher als auf jeweiligen lokalen und weniger entwickelten Auslandsmärkten, beispielsweise in Mittelamerika oder Asien. „Somit liegt es auf der Hand, dass der Kunde in so einem globalen Versicherungsprogramm einen umfangreicheren und hochwertigeren Versicherungsschutz für sein internationales Unternehmen erhält“, erklärt der Versicherungsexperte.

„Nehmen wir an, ein Kunde möchte seine neue Produktionsstätte in Chile absichern, und es gibt Bedarf an hohen Limiten im Bereich der Haftpflichtversicherung sowie an hohen Kapazitäten für die Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung. Um eine optimale Risikoermittlung und Bewertung vornehmen zu können, muss der EGN-Makler vor Ort sehr kompetent und auf die jeweilige Branche spezialisiert sein“, sagt Martin Schmidt. In derartigen Fällen werden vor Ort vom EGN-Partner zu der jeweiligen Risikosituation Gespräche geführt, um die Bedarfe und Parameter zusätzlich auch in Deutschland mit der deas als „Leading Broker“ abzustimmen, und mit dem Kunden zu kommunizieren. Der Versicherungsexperte aus dem EGN im Ausland wird die Gegebenheiten beim Kunden also ausführlich prüfen und die Risikoinformationen anschließend nach Deutschland melden.

> „Durch diese enge und proaktive Zusammenarbeit sowie ein lückenloses Reporting über unser globales Onlineportal können wir als Leading Broker in Deutschland ein optimales Versicherungsprogramm für die Kunden ausarbeiten und dabei gleichzeitig die jeweiligen lokalen Besonderheiten berücksichtigen.“
>
> **Martin Schmidt**
> International Network Manager

In der Regel sind diese Lösungen dann auch kostengünstiger.

Zudem dürfen in einigen Ländern die Versicherungspolicen nur vor Ort ausgestellt beziehungsweise abgeschlossen werden. In so einem Fall muss der lokal tätige Versicherungsmakler ebenfalls unterstützen. Der vor Ort tätige EGN-Partner erteilt dann Instruktionen an den lokalen Versicherer. Dieser stellt die Police aus, die der lokale Makler überprüft und versendet. Zusätzlich reportet der EGN-Partner den Status und Umfang an den Leading Broker. Dies erfolgt über das globale Onlineportal **myEGN**. So ist sichergestellt, dass die Expertinnen oder Experten beim Leading Broker in Deutschland, wie auch der Kunde, jederzeit gleichlautenden Überblick haben und gegebenenfalls regulierend eingreifen können.

Wenn im Ausland ein Schaden passiert

Ob Brand, Personen- oder Produkthaftpflichtschaden: Der Makler aus dem Ecclesia Global Network hilft, den Schaden vor Ort professionell abzuwickeln. „Wir als Leading Broker begleiten den Schadenfall, insbesondere, wenn der Mastervertrag ebenfalls in Anspruch genommen werden muss. Immer mehr Kunden nutzen die Vorteile eines internationalen Versicherungsprogrammes. Mittlerweile betreuen wir über unser Netzwerk ca. 2.800 lokale Versicherungsverträge für unsere Kunden im Ausland. Viele davon sind sogenannte Frontingpolicen aus internationalen Versicherungsprogrammen“, berichtet Martin Schmidt.

„Wir sind da, wo unsere Kunden sind“

Die Expertinnen und Experten aus dem Ecclesia Global Network können den Kunden nahezu überall auf der Welt die passenden Versicherungskonzepte anbieten. Zudem unterstützt der Makler durch Beratung in sonstigen lokalen Versicherungsangelegenheiten wie der betrieblichen Altersvorsorge, Kranken- oder Unfallversicherung. Der lokale Makler steht an der Seite des Kunden und unterstützt proaktiv durch Expertenwissen, bei Terminen vor Ort und mit einem abgestimmten Schadenmanagement. „Bei uns steht der Kundennutzen im Vordergrund. „Wir bieten eine hohe Flexibilität und haben eine starke Handlungskompetenz“, sagt der Versicherungsexperte Martin Schmidt.

Gerne nehme ich mir persönlich Zeit.

MARTIN SCHMIDT
International Network Manager

Das Ecclesia Global Network (EGN) und Mexiko

Drei Fragen an Peter Weber – Interview mit einem mexikanischen Makler – Peter Weber, Professional Insurance Advisor und zertifizierter Risk Manager des internationalen Bereichs bei Protección Dinámica, Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V, berichtet über die Zusammenarbeit im Ecclesia Global Network.

Welche positiven Synergien ziehen Sie aus dem Ecclesia Global Network?

Peter Weber: Das sind verschiedene Synergien. Wir betreuen deutsche Industriekunden, die einen Standort in Mexiko haben. Dabei stellen wir sicher, dass der lokale Versicherungsbedarf optimal analysiert wird und bei der Absicherungskonzeption mexikanische Besonderheiten in Einklang mit den Vorgaben und Absicherungskonzepten der deutschen Muttergesellschaft gebracht werden. Zudem greifen wir auf die Kompetenz der Expertinnen und Experten von Ecclesia Re zurück. Wir schaffen damit einen Zugang zu neuen Versicherungskapazitäten, um nach dem Rückgang des Londoner Marktes neue Absicherungslösungen an den Start zu bringen.

Wie kam die Partnerschaft mit dem Ecclesia Global Network (EGN) zustande?

Peter Weber: Wir haben bereits vor der Gründung des EGN mit der Ecclesia Gruppe vertrauensvoll zusammengearbeitet und sind sehr glücklich, dass wir seit 2018 vollständiger Partner für Mexiko geworden sind. Wir werden alles dafür tun, dass diese Partnerschaft weiterhin bestehen bleibt.

Welche Kundengruppen oder auch Branchen betreuen Sie vorrangig?

Peter Weber: Wir sind ein vielseitiger, breit aufgestellter Makler. Nach 68 Jahren Tätigkeit haben wir Kenntnisse in sämtlichen Branchen der traditionellen Industrie gesammelt, dazu gehören die Bereiche Automobil, Pharma, Construction Service und so weiter. In den letzten zehn Jahren kamen neue Geschäftsfelder wie Gold- und Silberminen, aber auch Windparks hinzu.

RISIKEN BEWÄLTIGEN.

Risikoidentifikation

Versicherungsberatung

SACH
Sachversicherung

Cyberversicherung

HAFT-PFLICHT
Haftpflichtversicherung

Technische Versicherung

Fuhrparkversicherung

Transportversicherung

Betreuung

Verkehrshaftungsversicherung

UNFALL
Unfallversicherung

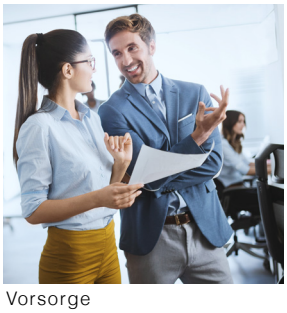
Private Versicherung

Rechtsschutzversicherung

FINANZEN
Finanzierungslösungen

Kreditmanagement

INFO
Berichtswesen


Vorsorge

Leistungssicherung

WELCHE WEGE GEHEN SIE?

GEMEINSAM MUTIGE WEGE GEHEN.

Sie wollen die Zukunft gestalten?
Wir schaffen die Möglichkeiten!

Wer mutige Wege gehen will, benötigt Handlungsfreiheit. Sie haben die Herausforderungen, wir die Lösungen. Zusammen finden wir umfassende und belastbare Absicherungen für Ihren Erfolg.

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen. Vereinbaren Sie einen persönlichen Gesprächstermin.

Ihre Risiken sind
unsere Stärke.

deas

deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH ▪ Ecclesiastraße 1 – 4 ▪ 32758 Detmold
Telefon +49 5231 603-0 ▪ four@deas.de ▪ www.deas.de

Stand: 05.2024 ▪ Bildnachweise: © aapsky – stock.adobe.com, © Happyphotons stock.adobe.com, – © Marco Martins – stock.adobe.com, © Rohit – stock.adobe.com, © sandra – stock.adobe.com, © Simon – stock.adobe.com, © Oleksii Sergieiev – stock.adobe.com, © tanya78 – stock.adobe.com, © Alexander Fedorov – shutterstock.com, © angizzz – stock.adobe.com, © AZ Studio – stock.adobe.com, © MP Studio – stock.adobe.com, © AITTHIPHONG – stock.adobe.com, © Vera – stock.adobe.com, © BullRun – stock.adobe.com, © TRAVELARIUM – stock.adobe.com, © Ignacio Ferrándiz – stock.adobe.com, © Brian Jackson – stock.adobe.com, © SIV Stock Studio – stock.adobe.com, © Елена Гурова – stock.adobe.com, © TheWaterMeloonProjec – stock.adobe.com, © insta_photos – stock.adobe.com, © vefimov – stock.adobe.com, © pisan thailand – stock.adobe.com, © Vusal – stock.adobe.com, © Rido – stock.adobe.com, © contrastwerkstatt – stock.adobe.com, © PHAISITSAWAN – stock.adobe.com, © namtipStudio – shutterstock.com, © MP Studio – stock.adobe.com, © Halfpoint – stock.adobe.com, © Kalyakan – stock.adobe.com, © TeraVector – stock.adobe.com, © NDABCREATIVITY – stock.adobe.com, © C Malambo/peopleimages.com – stock.adobe.com, © Ilja – stock.adobe.com, © id512 – stock.adobe.com, © bernardbodo – stock.adobe.com, © Jasmina – stock.adobe.com, © Hilch – stock.adobe.com, © Yingyaipumi – stock.adobe.com, © Stratford/peopleimages.com – stock.adobe.com, © Christine Blei, © Shutter B – stock.adobe.com, © Pixelbliss – stock.adobe.com, © NDABCREATIVITY – stock.adobe.com, © zorandim75 – stock.adobe.com, © Stratford/peopleimages.com – stock.adobe.com, © Impact Photography – stock.adobe.com, © Tierney – stock.adobe.com, © THINK A – shutterstock.com, © Nattakorn – stock.adobe.com, © Gorodenkoff – stock.adobe.com, © Nataliya Hora – stock.adobe.com, © Wellnhofer Designs – stock.adobe.com, © hxdyl – stock.adobe.com, © Westend61 – stock.adobe.com, © Val Thoermer – stock.adobe.com, © NDABCREATIVITY – stock.adobe.com, © Bits and Splits – stock.adobe.com, © pressmaster – stock.adobe.com, © NDABCREATIVITY – stock.adobe.com, © Gorodenkoff – stock.adobe.com