

# Spielball globaler Interessen

Deutsche Produkte sind weltweit gefragt. Die Erschließung neuer Märkte ist jedoch mit zunehmenden Risiken verbunden. Internationale Versicherungsprogramme gewinnen an Bedeutung.

*Von Alexander Kraus*

Das Jahr 2018 wird ein „Rekordjahr für deutsche Auslandsinvestitionen“ – das erwartet der DIHK auf Basis seiner Umfrage „Auslandsinvestitionen in der Industrie“. Deutsche Industrieunternehmen wollen demnach ihre Ausgaben für Investitionsprojekte im Ausland sogar noch stärker steigern. Investitionsstandort Nummer 1 ist die Eurozone, aber auch Asien ist wieder im Aufwind aufgrund des dynamischen wirtschaftlichen Wachstums.

Im Zuge ihrer Auslandsplanungen müssen sich Unternehmen mit vielen Unsicherheitsfaktoren auseinandersetzen, wie zum Beispiel den jeweiligen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, die ein Risiko für Auslandsinvestitionen darstellen. Ferner ergeben sich unübersichtliche Risikosituationen aufgrund unterschiedlicher Rechts- und Haftungssysteme der jeweiligen Länder. So gibt es länderspezifische Haftungs-, Steuer- und Aufsichtsrechte, die international nicht angewendet oder übertragen werden können. Auch bei der Risikoabsicherung durch Versicherungen gilt es Vorgaben zu beachten. Hinzu kommt, dass es eine Vielzahl geschlossener oder nur teiloffener Märkte gibt, bis hin zu Ländern, in denen lokale Behörden sogar Versicherungstarife vorgeben, wie beispielsweise in Brasilien.

## **BEDROHUNGEN FRÜHZEITIG ERKENNEN**

Die Lösungen und Versicherungsprogramme, die zur Verfügung stehen, um ein Unternehmen und seine Mitarbeiter im Ausland umfassend zu versichern sind vielfältig. Den individuellen Vorstellungen, Bedürfnissen und Wünschen stehen die Versicherer mit den unterschiedlichsten Versicherungslösungen und -bausteinen, sowie Bedingungswerken gegenüber. Hier den Überblick zu behalten und für internationale Tätigkeiten die beste Lösung zu finden, ist als versicherungsfremdes Unternehmen fast unmöglich – insbesondere wenn international die gleiche Qualität in der Risikobewertung, Tarifierung, Informationsbeschaffung oder Dokumentierung gewünscht ist wie im eigenen Land. Die beste Wahl ist hier der Versicherungsmakler, der im Auftrag und im Interesse seiner Kunden handelt. Große Versicherungsmakler sind in-

ternational zudem bestens vernetzt, entweder durch eigene Tochtergesellschaften vor Ort oder Netzwerkkoperationen. Dadurch ist sichergestellt, dass Kunden vor Ort adäquat begleitet und beraten werden.

Komplexe Haftpflichtschäden und unüberschaubare Schadenersatzforderungen stellen für Unternehmen existenzielle Bedrohungen dar. Im Ausland tätige Unternehmen stehen vor sich permanent verändernden Haftungsregelungen, welche Hersteller, Importeure oder Dienstleister betreffen können und Haftungsveränderungen nach sich ziehen, die sich auf die lokal tätigen Tochtergesellschaften auswirken. Auch das Thema „Compliance“ wird für Unternehmen immer bedeutender. Die Maßnahmen, die das gesetzeskonforme Verhalten eines Unternehmens sicherstellen, spielen auch bei der Gestaltung von multinationalen Versicherungslösungen eine große Rolle. Bereits bei der Planung internationaler Versicherungsprogramme müssen nationale und internationale Aufsichts- und Steuerrechte beachtet und zwingend eingehalten werden. Es ist insbesondere zu beachten, dass es in vielen Ländern nicht zulässig ist aus einem anderen Land heraus Versicherungsschutz zu gewähren. In diesen Ländern muss der Versicherungsschutz zwingend bei einem Versicherer platziert werden, der bei der jeweiligen lokalen Aufsichtsbehörde zugelassen ist (*admitted*). Die Rechtsfolgen bei Nichtbeachtung dieser lokalen Bestimmungen können unterschiedlich ausfallen, von der Nichtigkeit des Versicherungsvertrages, Steuererhebung auf Schadenzahlungen aus dem Ausland über Bußgelder, Strafverfolgung bis hin zur Entziehung der Geschäftserlaubnis vor Ort.

In anderen Ländern ist es hingegen zulässig, dass ein lokal nicht zugelassener Versicherer (*non-admitted*) den Versicherungsschutz über eine Police gewährt, die in einem anderen Land abgeschlossen wurde. Das bedeutet, dass in diesen Fällen der Versicherungsschutz aus Deutschland heraus bereitgestellt werden darf. Dieses gilt beispielsweise innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) im Rahmen der EWR-Dienstleistungsfreiheit. Um schnellstmöglich eine Risikoabsicherung für ihre internationalen



Tätigkeiten genießen zu können, sollten Unternehmen daher ihre internationalen Versicherungslösungen zeitnah, unter Berücksichtigung aller vor Ort erforderlichen Rahmenbedingungen, länderspezifischen Besonderheiten und Pflichtversicherungen abschließen. International agierende Versicherungsmakler können mit ihrer langjährigen Beratungserfahrung in diesen Bereichen Klarheit verschaffen und haben auch die Möglichkeit auf entsprechende Tools zuzugreifen, mit welchen die jeweiligen lokalen Rahmenbedingungen beurteilt werden können. Das betrifft zum Beispiel auch die Einhaltung bestehender Sanktionen oder Embargos, die auch im Versicherungssektor immer mehr eine zusätzliche Herausforderung darstellen. Solche Bestimmungen werden laufend angepasst oder erweitert, wie man aktuell beispielhaft an den Iran-Sanktionen sieht. Der Versicherungsmakler ist hier gemeinsam mit dem Kunden gefordert die Einhaltung solcher Bestimmungen auch bei den Versicherungsverträgen sicherzustellen.

### ZWEI AUSWAHLOPTIOMEN STEHEN BEREIT

Für einen maßgeschneiderten und umfassenden Versicherungsschutz aller lokalen Vertriebs-, Produktions- und Entwicklungseinheiten im In- und Ausland, müssen multinational aufgestellte Unternehmen ihre weltweiten Risiken kennen und richtig bewerten. Hierfür stehen international versierte Versicherungsmakler zur Verfügung, welche auch das nötige Know-how hinsichtlich der versicherungstechnischen Risikoabsicherung vorweisen. Kunden stehen grundsätzlich zwei Lösungsmodelle zur Verfügung:

- Die dezentrale Lösung: Jede lokale Einheit schließt eigene, voneinander unabhängige lokale Versicherungen ab und kümmert sich eigenständig um sämtliche versicherungsrelevante Themen.
- Die zentrale Lösung: Der Mutterkonzern gibt für alle lokalen Einheiten vor, welche Versicherungen lokal

einzudecken sind. Selbstverständlich unter Einhaltung länderspezifischer Vorgaben, wie Pflichtversicherungen im jeweiligen Land.

Bei der zentral gesteuerten Lösung kann der Versicherungsmakler bei der Implementierung eines internationalen Versicherungsprogramms die Unterschiede der verschiedenen Möglichkeiten detailliert aufzeigen. Eine offene Kommunikation und ein klarer Informationsaustausch zwischen den Beteiligten ist dabei die Grundlage, um internationale Versicherungslösungen erfolgreich umzusetzen. Erforderlich sind in diesem Fall insbesondere alle Informationen über lokale Risiken und zur gegenwärtigen Kunden- und Versicherungssituation. Auf dieser Basis konzipiert der Versicherungsmakler ein maßgeschneidertes Konzept, unter Berücksichtigung der individuellen Kundenbedürfnisse und der Firmenphilosophie.

### VERSICHERUNGSPROGRAMME EFFIZIENT UMSETZEN

Im Rahmen eines internationalen Versicherungsprogramms schließt der Mutterkonzern einen Versicherungs-Hauptvertrag in Deutschland ab (sog. Master-Police). Die internationalen Einheiten erhalten lokale Policen mit einem im Vorfeld festgelegten Mindeststandard. Diese lokalen Policen werden in Landessprache auf der Grundlage eines lokalen Bedingungswerks ausgestellt, die den lokalen Deckungserfordernissen Rechnung tragen. Um weltweit einen einheitlichen Servicestandard zu gewährleisten sollten lokale Einheiten von einem Versicherungsmakler vor Ort begleitet und betreut werden. Dieser wird vom betreuenden Versicherungsmakler eingebunden, um eine globale Koordination sicherzustellen.

Die globale Zusammenarbeit bietet sowohl den Unternehmen als auch den Maklern viele Chancen, wenn das qualifizierte Konzept steht und Standards zum Reporting, der Schadensabwicklung oder der Risikobewertung enthält. Im digitalen Zeitalter können Kunden von ihrem Versicherungsmakler ein IT-basiertes, globales Reporting erwarten. So können die Kunden 24/7 auf ihre weltweit bestehenden Versicherungsdaten, wie z.B. Policenübersichten, Kontaktberichte, Schadeninformationen etc. zugreifen. Eine regelmäßige qualitative Prüfung ist dabei neben der offenen Kommunikation ein Muss für eine vertrauensvolle und qualifizierte Betreuung durch den Makler. Dann steht dem internationalen Wachstum mit dem Vertrauen und der Gewissheit, für alle Risiken abgesichert zu sein, nichts mehr im Wege.



**Alexander Kraus**  
Leiter Internationales Geschäft,  
Schunck Group