

VZP *forum*

DAS MAGAZIN FÜR DIE PAPIER WIRTSCHAFT UND IHRE PARTNER.

INTERVIEW ZUM SACHMARKT

Wie sich Prämien und Kapazitäten entwickeln

Seite 10

VZP BEYOND INSURANCE

Wir suchen Tester für Sensorschrauben!

Seite 34

SPEZIAL INTERNATIONAL

Die globalen Märkte im Blick

ab Seite 24



VZP

Weltweit vernetzt



Horst Ullrich
Geschäftsführer

Die VZP und unser Kooperationspartner Funk sind international: Unsere Kunden beraten wir rund um den Globus, wenn es um den Schutz ihrer Werte geht. Zentraler Garant für unsere Internationalität ist die Funk Alliance – das von Deutschland aus gesteuerte, weltweit agierende Makler-Netzwerk. Dort, wo wir nicht mit einer eigenen Niederlassung oder einem Tochterunternehmen vor Ort vertreten sind, finden sich unsere handverlesenen Alliance-Partner. So können wir unseren Kunden maßgeschneiderte Versicherungslösungen für jedes Land der Welt bieten.

Weil dieser internationale Aspekt für unsere Kunden auch in Zeiten von Corona immer wichtiger wird, werfen wir in dieser Ausgabe des VZP *forums* einen Blick hinter die Kulissen der Funk Alliance: Im Interview mit Yorck Hillegart, Peter Schneider und Steffen Abel erfahren Sie, wie das Netzwerk strategisch verortet ist, wie es gemanagt wird und welche technischen Themen dort wichtig sind. Vor allem aber: Sie erfahren, was unsere internationalen Fachleute für Sie tun können, sobald Sie mit Ihrem Unternehmen über Ländergrenzen hinweg agieren.

In einem weiteren Teil unseres Titelthemas erläutern wir, worauf es bei internationalen Versicherungsprogrammen zu achten gilt. Die Ausgestaltung ist eine Frage von Details, die fundierte Expertise zu den jeweiligen Ländern erfordert.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr

Horst Ullrich

Gemeinsam sicher sein.

Inhalt



Die Coronapandemie verschärft die angespannte Lage auf den Versicherungsmärkten. Wir werfen einen Blick auf ausgewählte Sparten.

» VZP News

- 06 Unser Kooperationspartner Funk ist „Top-Innovator 2020“
- 06 Fachbuch zu Innovationsthemen erschienen
- 07 Verbunden durch soziale Netzwerke
- 08 Expertise per E-Mail
- 08 Die Funk Stiftung fördert Musikprojekte
- 09 Österreichisches Jahrbuch für Risikomanagement
- 09 Cyber-Studie aus Liechtenstein

» Risiken und Lösungen

- 10 Ralf Becker im Interview über Entwicklungen auf den Versicherungsmärkten
- 14 Transaktionen in Krisenzeiten absichern



Wir präsentieren die optimale Spar- und Anlagestrategie – damit die private Altersvorsorge anlagentypgerecht klappt.

- 16 Compliance-Check für Unternehmen
- 18 Interview mit Kunstexpertin Birte Abraham
- 20 Altersvorsorge für Führungskräfte
- 22 Neues Portal für betriebliche Altersvorsorge

» International

- 24 Interview zum Makler-Netzwerk Funk Alliance
- 28 Internationale Versicherungsprogramme
- 30 Politische Risiken nehmen zu

» Aus der Praxis

- 34 Werden Sie Teil des Praxisprojekts von VZP Beyond Insurance!



Die Funk Alliance ist branchenweit einzigartig. Drei Experten für das internationale Geschäft von Funk stellen das Netzwerk vor.



Dank patentierter Sensorschrauben erhalten Unternehmen konkrete Empfehlungen für einen risikomindernden Betrieb.

» Horizont

- 36 Zwei Berater berichten im Interview, warum sich jedes Unternehmen mit Nachhaltigkeit und seinem Purpose beschäftigen sollte
- 39 Cyber-Trainings in Deutschland und der Schweiz
- 40 Webinare
- 42 Tool im Fokus/Impressum

3 Dinge

die Sie in diesem **VZP forum** überraschen werden.

Eine App für den Aufsichtsrat

Eine kostenlose App unterstützt Aufsichtsgremien dabei, ihre Kontroll- und Beratungsfunktion im Bereich Risikomanagement wahrzunehmen. Auch Risk Owner profitieren von den zahlreichen praktischen Funktionen und dem Nachschlagewerk.

» Seite 16

Schaden durch Abstauben

Wertvolle Kunstwerke brauchen den richtigen Schutz – und zwar nicht nur vor Wasser oder Feuer. Oft führen Missgeschicke zu teuren Schäden: Spielende Kinder werfen eine kostbare Skulptur um, oder die Haushaltshilfe staubt das Bild zu enthusiastisch ab. Die Kunsthistorikerin Birte Abraham unterstützt dabei, Werte zu erhalten.

» Seite 18

Stresstest für mehr Sicherheit

International aufgestellt Unternehmen sollten angesichts steigender politischer Risiken gut abgesichert werden. Der VZP Stresstest unterstützt vom Risk Assessment hin zu einem passgenauen Risiko- und Versicherungsmanagement.

» Seite 34

Unser Kooperationspartner Funk gehört zu den Top-Innovatoren 2020

Innovation bedeutet, in der Gegenwart wie auch in der Zukunft systematisch innovative Ideen zu entwickeln und umzusetzen. Bei Funk sind solche Innovationsprozesse tief in der Unternehmensorganisation verankert – einer der Gründe, warum der Versicherungsmakler und Risk Consultant nun im Innovationswettbewerb TOP 100



In einem exklusiven Video gratuliert die TOP 100-Jury Funk zur Auszeichnung. Jetzt online anschauen:

funk-gruppe.com/top100

als einer der innovativsten Mittelständler Deutschlands ausgezeichnet wurde. Vergeben wird das TOP 100-Siegel auf Basis einer unabhängigen wissenschaftlichen Analyse. Innovationsforscher Prof. Dr. Nikolaus Franke und sein Team überprüfen dabei anhand von rund 120 Kriterien Innovationsmanagement und -erfolge der Bewerber.

Funk konnte die Jury besonders in den Kategorien „Innovative Prozesse und Organisation“ sowie „Innovationsförderndes Top-Management“ überzeugen. Dr. Anja Funk-Münchmeyer, Mitglied der Geschäftsleitung bei Funk, kommentiert: „Ziel unseres Innovationsmanagements ist es, unseren Kunden auch in Zukunft die beste Empfehlung auszusprechen. Der



Funk hat 2020 das TOP 100-Siegel erhalten.

Motor für unsere Innovationskraft sind dabei unsere Expertinnen und Experten. Die Auszeichnung ist somit eine Gemeinschaftsleistung, auf die wir sehr stolz sind.“

Moderne Ideen für die Versicherungsbranche



2020 sind vier Beiträge von Funk im Jahrbuch „Insurance & Innovation“ zu finden.

Die Versicherungsbranche ist im Auf- und Umbruch. Wer mehr zu aktuellen Entwicklungen erfahren möchte, wird auch 2020 wieder im Jahrbuch „Insurance & Innovation. Ideen und Erfolgskonzepte von Experten aus der Praxis“ fündig. Hier steht in 18 Fachbeiträgen stets der intensive Lösungsbezug im Fokus.

Vor dem Hintergrund des Megatrends Digitalisierung thematisieren die Artikel etwa die Risiken in Verbindung mit 4.0-Anwendungen und stellen neue operationelle Ansätze im Risikomanagement vor. Auch die effiziente Prozessgestaltung wird behandelt, zudem betritt Nachhaltigkeit das Parkett der Versicherungswirtschaft.

Unser Kooperationspartner Funk fungiert seit fünf Jahren als Miterausgeber des Sammelbands, der 2020 bereits zum zehnten Mal erschienen ist. Erneut haben auch vier Expertinnen und Experten von Funk Beiträge verfasst: Hendrik Löffler und Dr. Alexander Skorna stellen die neue Dienstleistung VZP Beyond Insurance vor (siehe auch Seite 34), während Benedikt Brahm und Dr. Kristina Klinkforth zeigen, wie das Serious Game „Management Adventure“ beim Risiko- und Krisenmanagement unterstützt.

Mehr zum Thema:
funk-gruppe.com/innovationen

Neues von unserem Kooperationspartner Funk in den sozialen Netzwerken

Liken Sie noch oder posten Sie schon? Soziale Netzwerke, wie Twitter, Instagram oder Facebook, sind aus unserem Privatleben nicht mehr wegzudenken. Doch Social Media sind auch in der Geschäftswelt angekommen: Besonders die Plattformen LinkedIn und Xing laden dazu ein, per Smartphone oder Computer neue Kontakte zu knüpfen und sich beruflich auszutauschen.

Fachlichen Input aus der Versicherungswelt bieten dabei die Social-Media-Kanäle von unserem Kooperationspartner Funk. Auf Xing, LinkedIn und Twitter versorgt dieser Sie regelmäßig mit aktuellen News und Beiträgen für alle Branchen – und das in drei Ländern. Ob in Deutschland, der Schweiz oder in Österreich, als Follower von Funk bleiben Sie immer informiert.

Das Schweizer Funk-Team durfte auf seinem LinkedIn-Kanal vor Kurzem auch Besuch aus dem Nachbarland Liechtenstein begrüßen. Andy Bircher, Geschäftsführer der Funk Insurance Brokers AG in Vaduz, gibt in seiner Video-Reihe „Funk Standpunkt“ Tipps zum Umgang mit Unternehmensrisiken.

Noch mehr bewegte Bilder finden Sie jederzeit auf dem länderübergreifenden YouTube-Kanal. Im kompakten Filmformat stellen die Expertinnen und Experten hier zum Beispiel ausgewählte Dienstleistungen von Funk vor. Neuester YouTube-Zugang ist ein Video-Testimonial, in dem ein Schweizer Kunde erklärt, warum Funk für ihn die beste Empfehlung ist.

Wenn Sie neben Fachthemen auch Lust auf einen Blick hinter die

Funk ist in Deutschland, der Schweiz und Österreich in den sozialen Medien vertreten. Auch die Liechtensteiner sind dabei – wie hier Geschäftsführer Andy Bircher in einem Video.

Funk-Kulissen haben, empfehlen wir den Instagram-Kanal der Schweizer Kolleginnen und Kollegen. Unser Kooperationspartner Funk freut sich, in den sozialen Medien von Ihnen zu hören!



Expertise per E-Mail – zu Hause und im Büro

Die Coronakrise hat gezeigt: Informationsquellen müssen flexibel sein. Mit den drei Newsletter-Formaten unseres Kooperationspartners Funk bleiben Sie immer auf dem Laufenden, egal wo Sie gerade arbeiten:

- › Funk Letter: alle Infos, kompakt und digital
- › Plus: Spezial-Newsletter zu Vorsorge und Risikomanagement

Jetzt abonnieren:
funk-gruppe.com/newsletter



Kulturelle Vielfalt im eigenen Wohnzimmer

Musik abseits des Mainstreams: Diese Aussage trifft auf den Bereich Kultur der Funk Stiftung unseres Kooperationspartners Funk voll und ganz zu. Denn neben der Förderung von Projekten aus dem Risikomanagement sowie der versicherungswirtschaftlichen Bildung haben die Stiftungsmitglieder ein weiteres Ziel: künstlerisch wertvollen, jedoch gegenwärtig zu wenig beachteten Werken der klassischen Musik die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen.

Oft finden dabei auch talentierte Künstlerinnen und Künstler einen neuen Platz in der Öffentlichkeit, wie die russische Konzertpianistin Violetta Khachikyan. Auf ihrer aktuellen CD „Fugenpassion“ trifft der Geist der Romantik auf strenge



Mit Förderung der Funk Stiftung sind im Jahr 2020 bereits drei CD-Aufnahmen entstanden. Im Fokus stehen wenig bekannte, jedoch musikalisch anspruchsvolle Klavierstücke.

Fugenkompositionen. Die Aufnahme wurde von der Fachpresse gelobt – ebenso wie Leonardo Miucci's Einspielung „The Young Beethoven“. Gemeinsam mit einer Quartettformation präsentiert der Italiener drei Werke für Klavier aus der Jugendzeit des beliebten Komponisten. Entsprechend dem Ansatz „Musik ohne Grenzen“ hat die Funk Stiftung 2020 auch eine CD

der Pianistin Lydia Maria Bader gefördert. „Chinese Dreams“ stellt chinesische Musik und deren Einfluss auf westliche Komponierende ins Zentrum. So ermöglichen die Förderprojekte der Stiftung vollen Musikgenuss im eigenen Wohnzimmer.

Mehr Infos unter:
funk-stiftung.org/projekte

Theorie und Praxis des Risikomanagements

Bereits zum vierten Mal erscheint Anfang Oktober 2020 das „Österreichische Jahrbuch für Risikomanagement“. Mit mehr als 20 Fachbeiträgen namhafter Autorinnen und Autoren aus Österreich, Deutschland und der Schweiz bietet die neue Ausgabe spannende Einblicke in Wissenschaft und Praxis. Das Jahrbuch 2021 gliedert sich in drei Themenbereiche: „Gesellschaft und Risiko“, „Digitalisierung“ sowie „Sicherheit global“. Im Fokus stehen Konjunktur- und Branchenentwicklungen, Compliance-Management

und Standards. Die einzelnen Artikel behandeln dabei zum einen Studienprojekte, die sich wissenschaftlich den Fragen des Risikomanagements widmen. Zum anderen werden konkrete Umsetzungsbeispiele und Leitfäden beleuchtet. Einen besonderen Aktualitätsbezug schafft zudem die Diskussion über die Coronakrise sowie die Reaktionen darauf.

Das „Österreichische Jahrbuch für Risikomanagement 2021“ kann ab Oktober kostenlos online heruntergeladen werden. Herausgegeben vom TÜV AUSTRIA, ist es erneut in Kooperation mit der Funk Stiftung sowie mit Unterstützung der Industriellenvereinigung entstanden.



Auch die Coronakrise wird in der neuen Ausgabe des Jahrbuchs thematisiert.

Zu den letzten Ausgaben:
funk-stiftung.org/buecher

Mehr Cyber-Sicherheit für Liechtenstein

Jedes zweite Unternehmen in Liechtenstein ist bereits Opfer eines Cyber-Angriffs geworden. Die Standortinitiative digital-liechtenstein.li hat vor diesem Hintergrund eine Studie in Auftrag gegeben, um das aktuelle Level der Cyber-Sicherheit am Wirtschaftsstandort einzuschätzen. Gefördert wurde diese von der Funk Stiftung, die Umsetzung lag in den Händen des Instituts für Wirtschaftsinformatik an der Universität Liechtenstein.

Die Ergebnisse zeigen: Die über 100 befragten Unternehmen und

Verwaltungsquellen schätzen das Sicherheitsrisiko für den Standort Liechtenstein größer ein als für die eigene Firma. Über 70 Prozent befürworten zudem die Entwicklung einer nationalen Strategie sowie einer zentralen Anlaufstelle für Fragen zum Thema Cyber-Sicherheit.

Die frei verfügbare Studie bietet somit wertvolle Impulse und Handlungsempfehlungen für die digitale Transformation im Fürstentum.

Zum kostenlosen Download:
funk-stiftung.org/studien



Diskutierten die Studie auf Schloss Vaduz mit Erbprinz Alois von und zu Liechtenstein (5. v. l.): Vertreterinnen und Vertreter von Funk und der Funk Stiftung sowie weitere Mitglieder der Standortinitiative digital-liechtenstein.li.

KAPAZITÄTEN UND PRÄMIEN 2020

„Wer seine Risiken kennt, kann sich besser aufstellen“

Was bewegt die Versicherungsmärkte aktuell? Das VZP *forum* spricht mit Ralf Becker, Geschäftsführer bei unserem Kooperationspartner Funk, über die finanzielle Situation der Versicherer, den Einfluss der Coronakrise und Wirtschaftsskandale.

Herr Becker, Sie verantworten bei Funk mehrere fachliche Bereiche. Welches Thema hat Sie in diesem Jahr am meisten beschäftigt?

◀ Ganz klar die Sach-Versicherung. Zum einen ist das eine der Versicherungen, die wirklich jedes Industrieunternehmen braucht, zum anderen spüren wir seit drei Jahren eine Verhärtung in diesem Markt. Die Sach-Versicherer fordern derzeit im Durchschnitt Erhöhungen zwischen 5 und 25 Prozent. In wenigen Fällen sehen sich Unternehmen sogar mit mehr als einer Verdoppelung der Prämie konfrontiert. Hintergrund ist die schwierige finanzielle Situation der Versicherer. Da Anpassungen für einzelne Kunden die Ergebnislage in den vergangenen Jahren nicht verbessert haben, erhöhen viele Versicherer nun die Prämien für den Gesamtbestand. Und zwar unabhängig davon, ob der Kunde in der Vergangenheit Schäden verursacht hat oder nicht.

„Im Sach-Versicherungsmarkt liegen die Schadenaufwendungen seit Jahren über den Prämieinnahmen.“

Zweitens führen Fusionen und Übernahmen in der Versicherungswirtschaft dazu, dass die Anzahl leistungsfähiger Versicherer und damit auch die Kapazitäten zur Risikotragung zurückgehen. Drittens liegen im Sach-Versicherungsmarkt die Schadenaufwendungen seit vielen Jahren über den Prämieinnahmen. Die Folge der drei genannten Punkte sind höhere Prämien und Selbstbeteiligungen.

Wie sieht es mit den Deckungskapazitäten aus?

◀ Sie nehmen spürbar ab. Das gilt besonders für Unternehmen der Chemie-, Galvanik-, Gießerei-, Recycling-, Fleisch- und Lebensmittelbranche. Für diese Risiken gibt es bereits heute mitunter nicht

ausreichende Deckungskapazitäten auf den Versicherungsmärkten. »

Wie wirkt sich die Coronakrise auf den Sach-Versicherungsmarkt aus?

◀ Die genannten Probleme bleiben weiterhin bestehen. Dazu kommt derzeit noch eine hohe Schadenbelastung durch Betriebsschließungsschäden und Veranstaltungsausfälle. Außerdem drängen die Versicherer mitunter auf Pandemieausschlüsse, nicht nur in der Betriebsschließungs-Versicherung, was wir natürlich nicht befürworten. Hier gilt es, die Interessen der Kunden klar zu vertreten.

Ralf Becker

Der Versicherungskaufmann und studierte Betriebswirt ist Mitglied der Geschäftsleitung der Funk Gruppe und Geschäftsführer der Funk Versicherungsmakler GmbH. Er ist verantwortlich für eine Vielzahl von Fachbereichen, etwa Sach-Versicherungen, Technische Versicherungen, D&O und Kredit. Darüber hinaus engagiert er sich in der bundesweiten Betreuung ausgewählter Key Accounts.



SACH



D&O



KREDIT

Der Sach-Versicherungsmarkt ist verhärtet. Die VZP unterstützt Kunden hier mit verschiedenen Dienstleistungen, z. B. von Brandschutzingenieuren.



Was können Kunden in dieser Situation tun?

◀ Ein erster Ansatzpunkt ist der Brandschutz. Wenn Kunden hier noch Nachholbedarf haben, ist es jetzt höchste Zeit, Ertüchtigungsmaßnahmen umzusetzen. Ein qualitativ hochwertiger Brandschutz beziehungsweise dessen Verbesserung ist zunehmend sogar Voraussetzung, um überhaupt adäquaten Versicherungsschutz zu erhalten. Für alle Unternehmen gilt: Es ist wichtig, das individuelle Risiko stetig zu analysieren, denn je besser Unternehmen und Makler die Risikosituation kennen, desto besser kann ein individueller Versicherungsschutz konzipiert werden. Da fällt es auch leichter zu beurteilen, ob Selbsthalte angemessen und vor allem wirtschaftlich sinnvoll sind.

„Wir unterstützen Kunden mit unserer Expertise, unserer Stärke am Markt und begleitenden Dienstleistungen.“

Gibt es weitere Sparten, in denen aktuell eine Marktverhärtung zu sehen ist?

◀ Die Marktverhärtung betrifft gleich mehrere Sparten.

Markt und fokussierte Verhandlungen mit Versicherern sind wir ein starker und stabiler Partner für unsere Kunden. Und nicht zuletzt bieten wir zahlreiche Dienstleistungen im Sachbereich. Wir haben zum Beispiel eigene Brandschutzingenieure, die bei der Erstellung von Brandschutzkonzepten unterstützen. Sie beraten Kunden außerdem dabei, wie sie die Brandschutzmaßnahmen optimal umsetzen, die von den Versicherern gefordert werden.

Zum Beispiel wird der Markt für D&O-Versicherungen ebenfalls zunehmend herausfordernd. Global, etwa in den USA, ist die Marktverhärtung zwar intensiver als in Deutschland, aber auch hierzulande werden die Deckungskapazitäten verknappt und die Preise ziehen an. Die Gründe sind ähnlich wie beim Sach-Versicherungsmarkt: Aus Sicht der Versicherer stehen schon seit Jahren eine Vielzahl von schadenauslösenden beziehungsweise -erhöhenden Faktoren einem deutlich zu niedrigen Prämienniveau gegenüber. Diese Entwicklung könnte für mindestens zwei bis drei weitere Jahre anhalten. Allerdings muss man das ins Verhältnis setzen: Den aktuellen Steigerungen gingen 20 Jahre Weichmarktpphase mit sinkenden Prämien voraus.

Welche Entwicklungen treiben das Schadenvolumen hier nach oben?

◀ Es gibt einige prominente Wirtschaftsskandale, die die D&O-Versicherung wieder in den Vordergrund rücken, zum Beispiel der Dieselskandal des Automobilherstellers VW und die Insolvenz des Zahlungsdienstleisters Wirecard. Allein im Fall VW soll nach Presseberichten die Gesamtdeckungssumme von 500 Millionen Euro als Schaden reguliert werden. Zusätzliche Kostentreiber waren zuletzt die immer weiter reichenden Bedingungswerke. Zudem deckt die D&O-Versicherung auch die inzwischen gestiegenen Haftungsrisiken von Managerinnen und Managern, die sich insbesondere aus den Bereichen M&A, Strafrecht, Compliance sowie aktuell dem Insolvenzrecht ableiten. Die weltweit zunehmende Regulatorik tut ihr Übriges.

Können Sie hier ein konkretes Beispiel nennen?

◀ Das prominenteste Beispiel für den gesetzgeberischen Rahmen ist hier wohl die seit Mai 2018 geltende Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), denn sie betrifft alle Branchen. Das lässt auch die D&O-Versicherung nicht unberührt.

Was empfehlen Sie Kunden im Bereich D&O?

◀ Auch hier gilt es, die eigenen Risiken zu analysieren und die Deckungsstruktur zu überprüfen. Grundsätzlich sollten

Umdeckungen allenfalls sorgfältig und mit Bedacht vorgenommen werden, da Kontinuität im Bereich D&O elementar ist und vor allem internationale Programme häufig nur von wenigen Versicherern dargestellt werden können. Wir führen intensive und fordernde Verhandlungen mit unseren Bestandsversicherern, auch um die unsere Sonderbedingungen weitgehend zu konservieren, die schon seit Jahren deutlich über dem Marktniveau liegen.

Gibt es Versicherungssparten, auf die sich die Coronakrise besonders stark auswirkt?

◀ Das Coronavirus rüttelt die Wirtschaft kräftig durch, selbst sehr stabile Unternehmen haben plötzlich Liquiditätsprobleme. Das rückt die Kredit-Versicherung wieder stärker in den Fokus. Um eine Vielzahl von Unternehmensinsolvenzen zu verhindern, haben die deutschen Kredit-Versicherer mit der Bundesregierung einen Schutzschirm bis zum Jahresende 2020 vereinbart. Ziel dieses Schutzschirms ist, dass Unternehmen weiterhin über ausreichend hohe Kreditlimits verfügen, um die Lieferketten aufrecht erhalten zu können. Wie sich der Kredit-Versicherungsmarkt weiter entwickelt, hängt nun maßgeblich davon ab, ob der Schutzschirm verlängert wird. Die Gespräche darüber haben im September begonnen. Allerdings steht schon jetzt zu befürchten, dass

die Kredit-Versicherer nicht nur bei Auslaufen des Rettungsschirms vermehrt Limite für Kunden mit schwacher Bonität signifikant kürzen. Insoweit bleibt die tatsächliche Entwicklung spannend.

Das klingt insgesamt nach einem sehr turbulenten Jahr für die Versicherungsbranche. Wünschen Sie sich wieder ruhigere Zeiten?

◀ Es gibt sicher angenehmere Situationen, als Kunden zu vermitteln, warum die Prämien in manchen Sparten steigen oder Kapazitäten zurückgehen. Allerdings sind das auch genau die Momente, in denen wir als Versicherungsmakler und Risk Consultant den größten Mehrwert bieten und unsere Kompetenzen gänzlich einbringen können. Generell geht es also darum, Versicherungsschutz mit Dienstleistungen rund um Risikoeinschätzung, Schadenprävention und Krisenmanagement für unsere Kunden so zu ergänzen, dass wir einfache Lösungen in einem schwieriger gewordenen Marktumfeld bieten. Wir sind ein verlässlicher Partner für unsere Kunden – in allen Marktphasen. ■



Markt-Spezial mit allen Sparten

Von Cyber bis Vertrauensschaden: In unserem neuen VZP forum Markt-Spezial liefern wir einen Überblick über alle wichtigen Versicherungsmärkte und zeigen, wie sich Prämien und Kapazitäten entwickeln. Die Ausgabe finden Sie online:

 vzp-online.de/#aktuelles

Die Regulatorik nimmt weltweit zu. Ein prominentes Beispiel ist die Datenschutz-Grundverordnung.

TRANSAKTIONS-VERSICHERUNG

So wird die Insolvenz nicht zum Dealbreaker

Finanziell angeschlagene Unternehmen können für Investierende attraktive Ziele sein – wenn die nötigen Garantien vorhanden sind. Die passende Versicherung kann dafür sorgen, dass Transaktionen auch in Krisenzeiten zum Erfolg werden.

Leschlossene Restaurants, leere Veranstaltungshallen und verwaiste Einkaufsstrassen: Viele Unternehmen haben durch die Coronakrise mit finanziellen Einbußen zu kämpfen. Im Vergleich zu 2019 ist die Anzahl der Insolvenzen zwar noch nicht gestiegen – dies scheint allerdings nur eine Folge des „Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie“ zu sein. Die Bundesregierung hat darin eine Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis zum 30. September 2020 festgelegt. Expertinnen und Experten vermuten, dass die Insolvenzzahlen danach deutlich steigen werden – und sich dieser Trend 2021 weiter fortsetzt.

Die Verwaltung solch zahlungsunfähiger Unternehmen ist in Krisenzeiten oft besonders schwierig. Herrscht am Markt Unsicherheit, kommt es vor, dass bereits vereinbarte Sanierungslösungen plötzlich auseinanderbrechen. Gleichzeitig können Insolvenzen für Unternehmen und Investierende aber auch zur Chance werden.

Investment trotz Krise

„Der Kauf eines insolventen Objekts scheint zunächst ein Risiko zu sein, kann jedoch auch Vorteile bieten“, sagt Benedict Prinzenberg, M&A-Experte der VZP. Denn viele Branchen sind zwar von den Folgen der COVID-19-Pandemie betroffen, es herrscht aber keine strukturelle Krise. Auch die Globalisierung wurde nicht gestoppt, sondern schreitet

weiter voran. Das Akquisitionsumfeld bleibt für Investierende also interessant. „Das Investment in zahlungsunfähige Unternehmen kann dabei vor allem preislich attraktiv sein“, betont Jan Wehkamp, ebenfalls M&A-Experte der VZP. „Außerdem besteht die Möglichkeit, dass der Käufer ausschließlich die gesunden Teile des Zielobjekts erwirbt.“

Bei Transaktionen aus der Insolvenz heraus gibt es jedoch ein Problem: die Abgabe von finanziellen und operativen Garantien für das insolvente Verkaufsobjekt. Diese spielen in der Ausgestaltung der Verträge eine wichtige Rolle, da sie den Käufer absichern und den Preis beeinflussen.

Verkäufer handeln hier bereits arglistig, wenn sie Angaben mit maßgeblicher Bedeutung für den Kaufentschluss „ins Blaue hinein“ machen. Weder für das Management noch für die Insolvenzverwaltung ist die Abgabe unsicherer Garantien daher

attraktiv – auch weil Letztere das Unternehmen noch nicht lange kennt. „Eine Warranty & Indemnity-Versicherung, kurz W&I, kann in Insolvenzfällen den entscheidenden Unterschied ausmachen, da sie ein Set an käuferfreundlichen Garantien bietet“, erklärt Benedict Prinzenberg. Die Versicherung sollte dabei frühzeitig in den Transaktionsprozess integriert werden. Vorteile für den Verkäufer: Er gibt seine Haftung ab, zudem senkt der Garantiekatalog das Risikoprofil und erhöht so

den Kaufpreis. Für die Insolvenzverwaltung ist die Police daher auch ein geeignetes Instrument zur Massenerhebung. Auf der anderen Seite erhalten Investierende, die sich Objekte in der Insolvenz aufgrund interner Richtlinien sonst nicht anschauen, einen Absicherungsmechanismus.

Jede Transaktion ist anders

Trotz Insolvenz sollten beim Abschluss der Deckung ausreichend Daten über das zu verkaufende Unternehmen vorhanden sein. Der Versicherungsnehmer, meist der Erwerber, muss die wirtschaftlichen Verhältnisse des Zielobjekts zudem im Rahmen einer Due Diligence eingehend prüfen. Nur so kann der Versicherer die Lage einschätzen.

Bei der konkreten Umsetzung der Versicherung haben die Beteiligten dann zwei Möglichkeiten: Beim sogenannten Knowledge Scrape werden alle Aussagen im Garantiekatalog auf die Kenntnis der Insolvenzverwaltung beschränkt. In der Police bleiben diese Kenntnisse jedoch unberücksichtigt, sodass



Schon gehört? Der Funk M&A-Podcast

Unsere Experten sowie ihre Gäste informieren Sie über aktuelle Transaktionsrisiken und M&A-Trends – auch unterwegs.

Alle Folgen und Infos: funkt-grouppe.com/deal-team

diese auch greift, wenn die Verwaltung das entsprechende Wissen nicht hatte. Die Alternative ist die Erstellung einer synthetischen Police. Diese bietet einen vom Kaufvertrag unabhängigen Garantiekatalog, den der Erwerber individuell mit dem Versicherer verhandelt.

Jan Wehkamp: „Die Transaktionsversicherer haben sich auf die aktuelle Situation eingestellt und sind bereit für neue Lösungen.“ Wichtig ist jedoch: Jedes Unternehmen und jede Transaktion ist anders. Auch Versicherungslösung und Garantien sollten daher individuell gestaltet werden. Unsere M&A-Experten sind hier gern für Sie da. ■

Ihr Kontakt bei der VZP:



Benedict Prinzenberg
b.prinzenberg@vzp-online.de



Jan Wehkamp
j.wehkamp@vzp-online.de

COMPLIANCE

REGULATIONS

STANDARDS

Jetzt checken:

790 € für VZP-Kunden
990 € regulär

Werden gesetzliche Risikomanagement-Anforderungen nicht eingehalten, drohen Compliance-Risiken.

COMPLIANCE-CHECK RISIKOMANAGEMENT

Mit dem Gesetz in Einklang

Die Standards für das betriebliche Risikomanagement haben sich in den letzten Jahren zunehmend verschärft. Unser umfassende Compliance-Check zeigt, ob Ihr Unternehmen gut aufgestellt ist – und wie Sie Haftungsrisiken vermeiden.

Sich auf bereits Erreichtem auszuruhen, ist beim betrieblichen Risikomanagement keine gute Idee. Da die Prüfungs- und Revisionsstandards sich ständig ändern, sollten Verantwortliche auch ihre Prozesse entsprechend anpassen. „Viele Unternehmen erfüllen die gesetzlichen Anforderungen an das Risikomanagement derzeit noch nicht“, sagt Max von Bohlen, Key Account Manager bei der VZP.

Ein Beispiel ist die Neufassung des IDW-Prüfungsstandards 340. Diese verpflichtet alle Aktiengesellschaften, ab 2021 eine Risikoaggregation durchzuführen. Ziel soll sein,

bestandsgefährdende Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und so die Risikotragfähigkeit des eigenen Unternehmens zu bestimmen. Der DIIR-Revisionsstandard Nr. 2 erweitert diese Anforderungen noch: Er verlangt unter anderem die Ermittlung des Gesamtrisikoumfangs bei allen strategischen Entscheidungen.

Sind Unternehmen hier nachlässig, kann dies finanzielle Folgen haben – denn bei einem unzureichenden Risikomanagement haftet die Unternehmensführung.

„Viele Unternehmen erfüllen die gesetzlichen Anforderungen derzeit noch nicht.“

Max von Bohlen
Key Account Manager

Compliance-Risiken im Blick

Um Kunden vor negativen Konsequenzen zu bewahren, haben wir den Compliance-Check Risikomanagement entwickelt. Dieser ist in fünf Teilprozesse untergliedert, die nicht nur Transparenz über die Erfüllung aktueller Standards schaffen, sondern auch zur Reduzierung von Compliance-Verstößen beitragen. Zudem unterstützen die Fachkräfte von der VZP bei der Weiterentwicklung des unternehmenseigenen Risikomanagements.

Erste Schritte des Checks sind eine Sichtung der entsprechenden Dokumente sowie ein Telefoninterview. „So können unsere Expertinnen und Experten die vorhandenen Risikomanagement-Prozesse umfassend analysieren“, erklärt Max von Bohlen. Anhand des speziellen Reifegradmodells werden die Prozesse dann bewertet – inklusive Wettbewerbsvergleich, des sogenannten Benchmarkings. Am Ende erhalten Unternehmen einen kompakten Abschlussbericht, der Lücken zu gesetzlichen Anforderungen sowie Optimierungsmaßnahmen aufzeigt.

Langfristige Unterstützung

Bei der Durchführung des VZP-Compliance-Checks Risikomanagement stehen sechs verpflichtende Themenfelder im Fokus:

- Organisation
- Risikoidentifizierung
- Risikobewertung
- Risikoaggregation
- Steuerung und Überwachung
- Berichterstattung

Die Ergebnisse: Transparenz zur Einhaltung von über 70 gesetzlichen Anforderungen sowie konkrete Handlungsempfehlungen, wie Sie das Risikomanagement in Ihre betrieblichen Prozesse integrieren können – und somit auch langfristig alle Standards erfüllen. Weitere Unterstützung im Digitalformat bietet hier die App „MyRiskGov“, die von der Funk Stiftung gefördert wurde (siehe unten). Gesetzlich

gut gerüstet, haben Sie so Zeit für andere Themen – oder können sich doch einfach mal ausruhen. ■



Ihr Kontakt bei der VZP:
Max von Bohlen
m.vonbohlen@vzp-online.de

Digitaler Helfer: App „MyRiskGov“

News-Plattform, Toolbox und Nachschlagewerk in einem: Die neue „My Risk Governance“-App, kurz „MyRiskGov“, vermittelt digital Informationen zum Risikomanagement. Sie richtet sich besonders an Aufsichtsgremien und unterstützt diese in ihrer Kontroll- und Beratungsfunktion im Bereich Risikomanagement. Aber auch Risiko-Fachpersonal und Risk Owner profitieren von den zahl-

reichen Features. Finanziert wurde die App von der Funk Stiftung, die Entwicklung übernahm ein Team der Technischen Universität Dortmund. „MyRiskGov“ kann kostenlos im Apple App Store sowie im Google Play Store heruntergeladen werden.

Download und mehr Infos:
funk-stiftung.org/riskapp



KUNST-VERSICHERUNG

Die Kirsche auf dem Sahnehäubchen

Kunstwerke richtig zu versichern ist eine Kunst für sich. Birte Abraham, Kunstsachverständige bei Funk Fine Arts, berichtet im Interview, worauf es bei ihrem Beruf ankommt und warum der passende Versicherungsschutz so wichtig ist.

Frau Abraham, was ist das Besondere daran, Kunst zu versichern?

◀ Das Besondere liegt in der Natur der Materie an sich: Bei Kunstwerken ist der rein materielle Wert meistens von geringerer Wichtigkeit. Viele Kunstwerke sind Unikate, die nicht einfach ersetzt werden können. Außerdem spielen Emotionen bei Kunstwerken eine große Rolle. Im Schadenfall ist der finanzielle Ersatz oft nur von untergeordneter Relevanz. Viel wichtiger ist, dass ein beschädigtes Kunstwerk fachgerecht restauriert und eine Wertminderung ersetzt wird.

Und was ist das Besondere an der Kunst-Versicherung für die VZP/Funk Kunden?

◀ Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden alles aus einer Hand: kunsthistorische Expertise, neuste Versicherungstechnik, Schadenmanagement und Begleitung in allen Fragen rund um Kunstwerke. Dabei geht es um Sicherungen genauso

wie um sachgerechte Verpackung und Transporte, Restaurierung oder auch einmal um Fragen zu Ankauf oder Veräußerung von Objekten. Im Einklang mit unseren Werten sind wir ein persönlicher, verläSSLicher, unabhängiger und flexibler Partner. Eine individuell passende Versicherungslösung zu installieren ist am Ende die Kirsche auf dem Sahnehäubchen.

Sie befassen sich viel mit dem materiellen Wert von Kunst. Geht dabei nicht die Leidenschaft für das Schöne verloren?

◀ Schönheit liegt ja ohnehin im Auge des Betrachters. Ich kann mit dem doppelten Blick auf ein Kunstwerk schauen und sagen: Der subjektive ästhetische Wert und der Versicherungswert können manchmal weit auseinanderliegen. Das macht es aber auch so spannend. Der Kunstmarkt ist in vielen Teilen sehr volatil. Gerade in der zeitgenössischen Kunst gibt



es unendliche Positionen, sodass Marktkennntnis ein fortwährender Prozess ist. Spannend ist auch der Dialog mit den Sammlerinnen und Sammlern. Ihre Leidenschaft und Kenntnis eröffnen oftmals noch ganz andere Blickwinkel auf die zu versichernden Werke. Das ist eine große Bereicherung!

Wie bilden Sie sich weiter, um Ihre Kundinnen und Kunden bestmöglich beraten zu können?

◀ Mit offenen Augen und Ohren. Der Besuch von Museen, Galerien oder Kunstmessen ist für mich berufliche Weiterbildung und Freizeitvergnügen zugleich. Die Kunstwelt ist oft erstaunlich klein: Immer wieder treffe ich auf Veranstaltungen bekannte Gesichter.

Birte Abraham



Nach dem Studium der Kunstgeschichte arbeitete Birte Abraham mehr als zehn Jahre im internationalen Kunsthandel, unter anderem für das Auktionshaus Sotheby's in Köln und Amsterdam. Später war sie vier Jahre als Underwriter und Sachverständige für den Kunst-Versicherer AXA ART tätig. Seit 2015 verantwortet Birte Abraham den Bereich Funk Fine Arts.



b.abraham@vzp-online.de

Welche Schäden kommen im Bereich Kunst häufig vor?

◀ Kunst versichern wir üblicherweise gegen alle Gefahren. Selbst die einfache Beschädigung, zum Beispiel durch eigene Unachtsamkeit oder durch Dritte, ist dabei versichert. Neben den klassischen Wasser- oder Brandschäden sind es oft Missgeschicke, die Kunstwerke treffen: Spielende Kinder werfen eine kostbare Skulptur um, die Haushaltshilfe staubt das Bild zu enthusiastisch ab, beim Rahmenmacher läuft etwas schief. Auch Transporte stellen immer ein erhöhtes Schadenrisiko dar. Insgesamt sind die Schadenquoten im Kunstbereich jedoch erstaunlich gut. Menschen hüten das, was ihnen am Herzen liegt. Mit der richtigen Beratung und Versicherung tragen wir dazu bei, Werte und Kunstschatze zu erhalten. ■

Wer zählt zu Ihrer Kundschaft?

◀ Vor allem Unternehmen mit oft sehr hochwertigen Firmensammlungen sowie Museen und Stiftungen, aber auch Krankenhäuser und andere öffentliche Einrichtungen, die für sich den Mehrwert von Kunst erkannt haben und Ausstellungen veranstalten. Der größere Kundenkreis sind Privatpersonen, die wir sehr individuell, persönlich und diskret beraten. Vororttermine zur Einschätzung einer Sammlung und Ermittlung des Versicherungsbedarfs sind in jedem Fall für alle Beteiligten sehr wertvoll: Unsere Kundinnen und Kunden können sich dadurch sicher sein, risikogerecht geschützt zu sein, und wir können die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen hinter unseren Versicherungen viel besser einschätzen und darauf eingehen.



PRIVATE ALTERSVORSORGE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Beste Aussichten für den Ruhestand

Coronapandemie, Niedrigzinsen oder Schuldenprogramme der Zentralbanken – diese und weitere Faktoren wirken sich auf den persönlichen Vermögensaufbau aus. Anlass genug, einen Blick auf die optimale Spar- und Anlagestrategie zu werfen und Lösungsansätze aufzuzeigen.

Die liebste Sparform der Deutschen sind traditionell Fest- oder Tagesgeldkonten, Bausparverträge sowie klassische Kapitallebensversicherungen. Diese versprechen zwar Sicherheit, bringen aber in der aktuellen Situation bei Neuanlagen entweder keine oder nur sehr niedrige Erträge. Für die Altersvorsorge sind sie daher kaum geeignet.

Zielführender sind dagegen Aktien und Aktienfonds: Bei einem auf 35 Jahre angelegten Sparplan konnten damit im Durchschnitt die höchsten Renditen erzielt werden. Eine Anlage in den Index MSCI World erzielte von 1985 bis 2019 zum Beispiel eine Durchschnittsrendite von jährlich fast 8 Prozent. Bei einer Einmalanlage über diesen Zeitraum lagen ebenfalls Aktien mit durchschnittlich ca. 9,5 Prozent Wertentwicklung pro Jahr vorne.



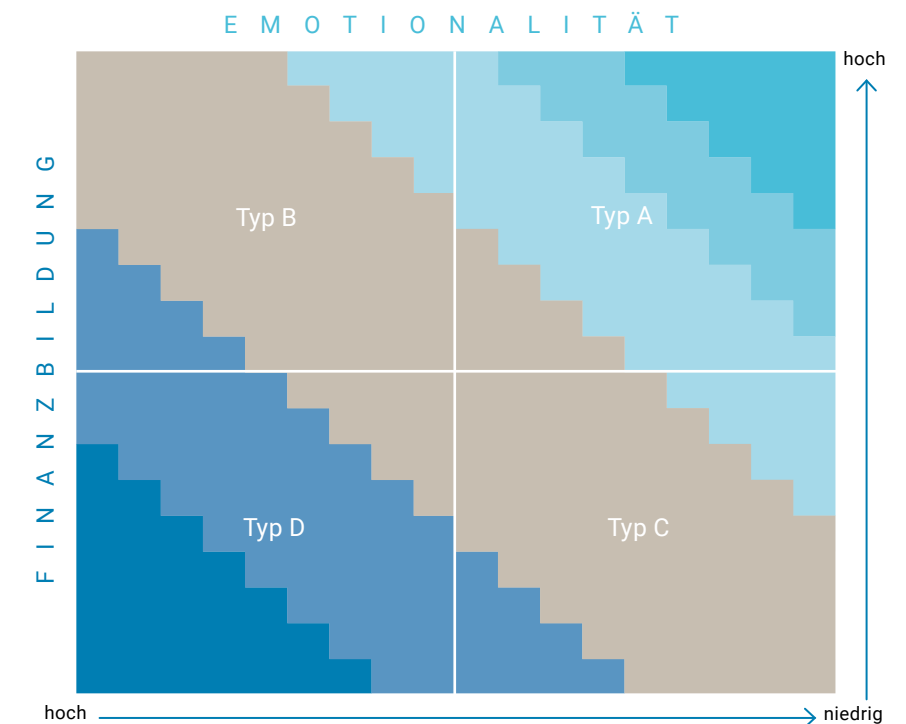
Doch was hindert Menschen daran, bei der Altersvorsorge auf Anlageklassen zu setzen, die sich gerade bei langen Laufzeiten als sehr wertsteigernd erwiesen haben?

Bei Kursschwankungen die Nerven behalten

Hier liefern zwei wesentliche Faktoren die Antwort: Erstens fehlt häufig das Wissen über die verschiedenen Finanzmarktinstrumente und deren Verhalten in bestimmten Konjunkturzyklen sowie über das Zusammenspiel von Wirtschaft, Politik und Kapitalmarkt. Entsprechend groß ist die Skepsis gegenüber Aktien, Aktienfonds, ETFs (passiven Indexfonds) und sonstigen komplexen Kapitalmarktinstrumenten. Ein Tagesgeldkonto ist dagegen leicht verständlich, liquide und bietet vermeintliche Sicherheit vor nominalem Wertverlust. Der zweite Faktor: Nicht alle, die Geld anlegen, sind fähig, bei Kursschwankungen – die zum Teil sehr drastisch sind – die Nerven zu bewahren. Bei Kurseinbrüchen trennen sich viele zu schnell von ihren Aktien. Dabei nehmen sie es in Kauf, gegebenenfalls sogar Verluste zu realisieren.

Besser wäre es, die günstigen Phasen zum (Nach-)Kauf zu nutzen. Der Dax stand am Tiefpunkt des „Corona Crashes“ bei 8.352 Punkten; vier Monate später hat er sich bereits wieder auf fast 13.000 Punkte erholt. Wer nicht hektisch verkauft hat, dem blieben herbe Verluste also weitgehend erspart. Vor diesem Hintergrund sagt Michael Schumacher, Senior Consultant für private Vorsorge von VIP-Kundinnen und

Vier verschiedene Anlagetypen



Typ A hat Erfahrung in der Geldanlage und lässt sich von kurzfristig hohen Schwankungen nicht verunsichern. Für diesen Anlagetypen sind Direktinvestments in Aktien, Index- und aktive Investmentfonds geeignet sowie volatile Anlageformen wie Derivate oder Private Equity. Auch für Vorsorgesparerinnen und -sparer in den Übergangsbereichen zu Typ A (hellgrün) macht eine Beimischung solcher Direktinvestitionen Sinn. Für die Spar- und Anlagetypen B, C und vor allem D (sowie als Beimischung für Typ A) empfiehlt es sich dagegen, die Nerven zu schonen – und die Anlage Fachleuten zu überlassen, die anhand individuell vereinbarter Kriterien rationale Investments treffen. Die Expertinnen und Experten von der VZP unterstützen Sie bei der Ausgestaltung der passenden Anlagestrategie.

-Kunden der VZP: „Es kommt darauf an, für jeden Typen die passende Anlagestrategie zu finden – und dabei helfen wir.“ Schumacher unterscheidet vier Anlagetypen (siehe Grafik) und sagt dazu: „Egal ob Sparplan oder Einmalanlage – über clever konzipierte und diversifizierte Versicherungslösungen lassen sich so gut wie alle Anlageklassen steueroptimiert darstellen und zum Teil sogar in einem Produkt kombinieren: Aktienfonds oder ETFs, gemanagte Vermögensverwaltungen, nachhaltige ESC-Fonds bis hin zu alternativen Anlageprodukten, wie zum Beispiel Infrastrukturprojekten,

erneuerbaren Energien, Private Equity und Immobilien.“

Bei der Ausgestaltung eines individuellen Vorsorgekonzepts berät die VZP Führungskräfte sowie die Ebene der Unternehmensinhaberinnen und -inhaber samt Familienkompetent, verlässlich und vertrauensvoll. ■



Ihr Kontakt bei der VZP:
Michael Schumacher
m.schumacher@vzp-online.de

„Es kommt darauf an, für jeden Anlagetypen die passende Anlagestrategie zu finden – und dabei helfen wir.“

Michael Schumacher
Senior Consultant Vorsorge

DIGITALISIERUNG DER BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE

FuBIS smart geht an den Start

Mit FuBIS smart kann die betriebliche Altersvorsorge digital verwaltet werden, sowohl vom Kunden als auch von der VZP. Dafür werden vier Portale eingerichtet.

In den vergangenen Jahren wurde die betriebliche Altersvorsorge (bAV) an vielen Stellen reformiert. Zuletzt hat sich das Betriebsrentenstärkungsgesetz auf die bAV ausgewirkt und für Diskussionen in der Branche gesorgt. Für Arbeitgeber bedeuten die Neuerungen zunächst einmal mehr Bürokratie und mehr Kosten. Die Zeiten, in denen die bAV „nebenher“ von der Personal- oder der

Finanzabteilung miterledigt wurde, sind damit eindeutig vorbei. Eine Professionalisierung ist notwendig. Dabei sollte auch darauf geachtet werden, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens vollumfänglich über das bAV-Angebot informiert sind – die Erfahrung zeigt, dass das längst nicht immer der Fall ist. FuBIS smart ist das neue digitale Tool, mit dem Unternehmen

die Abwicklung der bAV ab sofort auf das nächste Level heben können. „FuBIS“ steht für „Funk Benefit Information System“. Die Software – bereitgestellt von der ePension GmbH & Co. KG – bietet allen Beteiligten die Möglichkeit, für eine effiziente Abwicklung und reibungslose Abläufe im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge zu sorgen.

Moderne, schlanke Abwicklung der betrieblichen Altersvorsorge

FuBIS smart besteht dabei im Wesentlichen aus vier Portalen, die alle Anforderungen an eine moderne und schlanke Abwicklung und Administration der bAV decken: Es werden hier sämtliche an der bAV beteiligte Parteien – Arbeitgeber, Arbeitnehmende, Beraterinnen und Berater, Verwaltungen und Versicherer – einbezogen. Sie alle können strukturiert, einheitlich und zum Teil auch automatisiert miteinander in den Austausch treten. Durch die direkte Verbundenheit der Portale können Meldungen und Vorgänge in den anderen Portalen angezeigt werden: ohne Umwege und einfach „smart“. ■



Die Einführung von FuBIS smart erfolgt schrittweise. Wir starten mit dem Verwaltungs- und Arbeitgeber-Portal in Kürze. Das Berater-Portal und das Arbeitnehmer-Portal folgen in den kommenden Monaten.

Gern stellen wir Ihnen die Funktionen von FuBIS smart persönlich vor, auf Anfrage auch in einem Webinar. Wenden Sie sich an Ihren zuständigen Consultant oder an:



Katharina Wernick
k.wernick@vzp-online.de





INTERVIEW

Weltweites Wissen für Kunden einsetzen

Die Funk Alliance ist das globale Makler-Netzwerk unseres Kooperationspartners Funk, das komplett von Deutschland aus gesteuert wird. Welchen spezifischen Nutzen dieses System für Kunden bietet, erläutern die internationalen Funk-Experten Yorck Hillegart, Peter Schneider und Steffen Abel.

Das internationale Netzwerk Funk Alliance wurde vor rund 20 Jahren gegründet. Welche strategischen Überlegungen standen hinter dieser Entscheidung?

◀ **Yorck Hillegart:** Deutschland ist eine Exportnation, deshalb haben wir bereits vor 40 Jahren internationale Aktivitäten aufgenommen und Erfahrungen gesammelt. Wir haben beobachtet, dass immer mehr unserer Kunden Chancen darin sehen, Teile ihres Geschäfts ins Ausland zu verlagern. Deshalb haben wir vor 20 Jahren dann mit der Funk Alliance unser eigenes Netzwerk gegründet. Damit schaffen wir die nötige Flexibilität. Denn unsere Welt wird immer dynamischer,

darin müssen Unternehmen ihr Risikomanagement anpassen. Wenn sich der Markt verändert, zählt maximale Geschwindigkeit. Hier begleiten wir die Kunden mit unserem globalen Netzwerk.

Peter Schneider: Dass wir damit richtig lagen, eine bewegliche Struktur aufzubauen, sehen wir auch daran, dass die Unsicherheit seit der Gründung der Funk Alliance zugenommen hat. Aktuell wird viel von der „VUCA-Welt“ gesprochen, in der wir heute leben. „VUCA“ steht für „volatility“ (Volatilität), „uncertainty“ (Unsicherheit), „complexity“ (Komplexität) und „ambiguity“ (Mehrdeutigkeit). In so einer Welt wird Anpassungsfähigkeit zum Erfolgsfaktor.

Die Funk Alliance

Das globale Netzwerk von Funk sorgt für die Umsetzung von internationalen Programmen und leistet Vor-Ort-Unterstützung in allen Fragen des Risiko- und Versicherungsmanagements. Die Funk Alliance wird komplett von Deutschland aus gesteuert und verfügt damit über das größte zentral vorgehaltene internationale Kompetenzzentrum in Europa.

Ganz deutlich wird das auch im Umgang mit der Coronapandemie und ihren Folgen.

Wie genau unterstützt das Makler-Netzwerk international tätige Kunden?

◀ **Peter Schneider:** In jedem Land gibt es eine andere Regulatorik, die die unternehmerische Tätigkeit beeinflusst. Mit der Internationalität eines Unternehmens steigt die Komplexität folglich an. Damit wir als Versicherungsmakler und Risk Consultant unsere Kunden auf diesem hohen inhaltlichen Niveau begleiten können, arbeiten wir mit lokalen Partnern zusammen. Diese verfügen über ein erstklassiges Know-how in ihrem jeweiligen Land und können die Kunden optimal unterstützen. Gesteuert wird das Netz dieser lokalen Partner von

Deutschland aus. Bei unserer Key Account Division in Hamburg laufen alle Fäden zusammen. Hier arbeiten 45 erfahrene mehrsprachige Kolleginnen und Kollegen mit verschiedenen Spezialisierungen, die die Einhaltung von Qualitätsstandards sicherstellen, die auf die Kunden zugeschnitten sind. Sie sind das Bindeglied zwischen Kunde und Netzwerk.

Steffen Abel: Ein weiteres wichtiges Element der Funk Alliance ist das Kundenportal „Mein Funk“, denn auch dort laufen die Fäden zusammen, nur eben elektronisch. Durch dieses Kundenportal – das Funk übrigens selbst entwickelt hat – schaffen wir Transparenz. Hier können Kunden ihre Verträge einsehen, jederzeit und von überall (weitere Informationen zum Kundenportal „Mein Funk“ finden Sie auf Seite 42, Anmerkung der



Yorck Hillegart

Der Jurist und geschäftsführende Gesellschafter der Funk Gruppe verantwortet die internationale Dimension bei Funk sowie das Risikomanagement.



Die internationalen Experten von Funk bei einer internen Tagung im Jahr 2019: (v. l.) Peter Schneider, Steffen Abel und Yorck Hillegart.



Steffen Abel

treibt die internationale Unternehmensentwicklung und gestaltet deren Prozess- und Systemlandschaft.

und benötigen entsprechende Reportings und Analysen.

Welche Bedürfnisse haben Ihre internationalen Kunden noch?

« **Yorck Hillegaart:** Jedes Unternehmen hat individuelle Bedürfnisse, die wir im persönlichen Gespräch ermitteln. Neben diesen individuellen Bedürfnissen gibt es aber auch allgemeine Grundbedürfnisse der Kunden, denen wir immer gerecht werden müssen: Wir müssen sie so umfassend bei Risiko- und Versicherungsmanagement unterstützen, dass die Kunden selbst möglichst wenig Arbeit damit haben und sich auf ihr eigentliches Geschäft konzentrieren können. Dafür müssen wir die Kunden und ihre Branche ganz genau kennen, brauchen eine hohe Expertise sowie Spezial- und Technologiekompetenz. Wenn wir dann noch so viele Informationen wie möglich in Echtzeit liefern, werden wir den Ansprüchen gerecht, die wir an uns selbst haben.



Redaktion). Damit erfüllen wir ein Bedürfnis der Kunden. Denn international tätige Unternehmen fragen heute nicht mehr nur nach Versicherungsschutz im Ausland, sondern fordern auch eine transparente Aufarbeitung der Programmstruktur



In unserem Video stellen wir die Funk Alliance vor:
funk-gruppe.com/funk-alliance-video

Das klingt sehr anspruchsvoll ...

« **Yorck Hillegaart:** Das ist es auch, wir müssen sozusagen mit den Köpfen unserer Kunden denken. Nur so können wir die Kundenzufriedenheit hochhalten. Und das ist wichtig: Marktforschungsinstitute gehen davon aus, dass eine positive Kundenerfahrung immer mehr zum Wettbewerbsfaktor wird, in einigen Branchen zum Teil sogar bedeutsamer als Produkt und Preis.

Steffen Abel: Mit der Struktur der Funk Alliance haben wir die beste Voraussetzung, um allen Bedürfnissen gerecht zu werden. Durch unsere eigene Erfahrung und Stärke, die mit dem lokalen Know-how ausgewählter Partner verbunden wird, können wir alle relevanten Dienstleistungen anbieten: Prävention und Risikomanagement, Vertrags- und Compliance-Management sowie Schadenmanagement. Diese ganzheitliche Leistung kommt bei den Kunden sehr gut an. Wir führen regelmäßig Umfragen durch und freuen uns, dass der Zufriedenheitswert aktuell bei 98 Prozent liegt.

Werfen wir nun einen Blick auf die Partner. Was sind das für Makler?

« **Peter Schneider:** Ganz unterschiedliche. Wir legen großen Wert auf Vielfalt, damit wir jedem Kunden – passend zu seinem Profil – den besten Partner an die Seite stellen können. Wir arbeiten neben kleineren Spezialmaklern auch mit den am Umsatz und der Mitarbeitendenzahl gemessen weltweit größten unabhängigen Versicherungsmaklern partnerschaftlich-strategisch zusammen. Unsere Partner agieren in ihrem Land mit einem hohen Grad an Autonomie, denn wir kennen unsere Partner oft seit vielen Jahren und haben ein Vertrauensverhältnis. Unsere mehr als 200 Partner arbeiten außerdem alle nach unseren klar definierten Qualitätsstandards. **Yorck Hillegaart:** Alle Partner der Funk Alliance unterliegen strengen Auswahl- und Prüfungskriterien.

Diese beinhalten die Einhaltung des von Funk definierten Ethical Code of Conduct sowie unsere regulatorischen Compliance- und Transparenzrichtlinien, Integrität und eine untadelige Reputation verbunden mit hoher internationaler Servicekompetenz. Unser Anspruch ist schließlich, immer die beste Empfehlung zu geben.

Gibt es einen Austausch zwischen den Funk Alliance-Partnern?

« **Yorck Hillegaart:** Ja, das ist uns wichtig. Wir veranstalten jedes Jahr die Funk Alliance Conference, zu der wir nach Hamburg einladen. Mehr als 170 Teilnehmende aus rund 40 Ländern folgen der Einladung, um sich auszutauschen und zu vernetzen. Expertinnen und Experten halten Vorträge zu aktuellen Themen wie zum Beispiel Compliance, Digitalisierung oder lokalen Besonderheiten der Versicherungsmärkte. Leider musste unsere Tagung dieses Jahr wegen der Coronapandemie ausfallen, aber wir freuen uns sehr auf das kommende Jahr. Dieses Event ist ein wichtiger

Peter Schneider

leitet das Netzwerkmanagement und steuert die weltweite Kundenberatung durch die Funk Alliance.

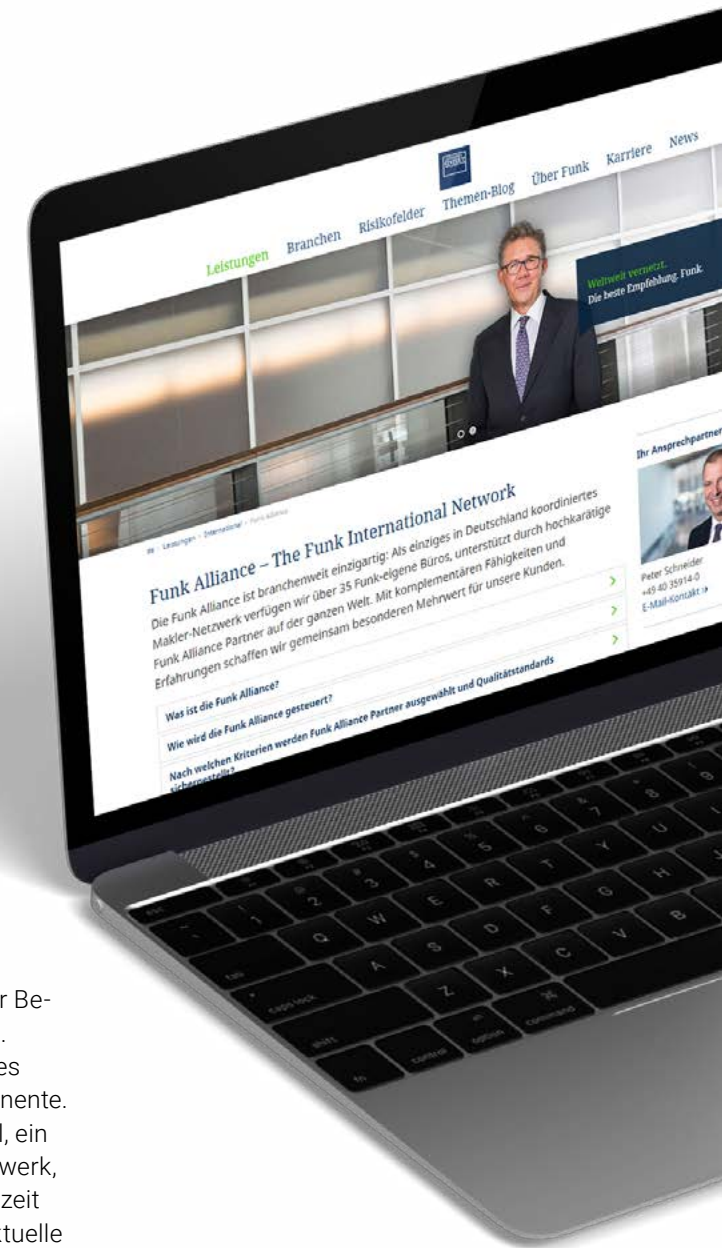


Ort der Begegnung und fester Bestandteil unserer Philosophie.

Steffen Abel: Auch hier gibt es übrigens eine digitale Komponente. Über das Funk Alliance Portal, ein geschlossenes soziales Netzwerk, können die Partner sich jederzeit austauschen. Dort werden aktuelle Themen und auch mal kurze Videos veröffentlicht. Dadurch lernen wir voneinander und können unseren Erfahrungsschatz noch vergrößern.

Wie werden Sie das Netzwerk weiterentwickeln?

« **Steffen Abel:** Im Gegensatz zu anderen Netzwerken setzen wir auf eine Diversität des Wissens, die wir durch die Vielfalt unserer Partner gewährleisten. Unser Anspruch ist, dieses weltweite Know-how kontinuierlich auszubauen. Wir sind eine lernende Organisation, die in allen Bereichen nach Exzellenz strebt. Eine besondere Bedeutung hat dabei die Weiterentwicklung der Reportings: Wir wollen die Planungs- und Entscheidungssicherheit unserer Kunden erhöhen, indem wir auf Knopfdruck Informationen liefern,



Die Funk Alliance im Web:
funk-gruppe.com/funk-alliance

die auf Grundlage belastbarer Daten erzeugt werden.

Peter Schneider: Auch zahlenmäßig wird das Netzwerk wachsen, denn wir schließen laufend neue Kooperationen. Damit erweitern wir den Raum der Möglichkeiten für unsere Kunden und können in kürzester Zeit komplexe Strukturen im Risiko- und Versicherungsmanagement umsetzen. So rechtfertigen wir auch in Zukunft das Vertrauen, das uns die Kunden heute entgegenbringen. ■



INTERNATIONALE VERSICHERUNGSPROGRAMME

Weltweit versichert

Deutsche Unternehmen agieren global. Damit ihre ausländischen Geschäfte abgesichert sind, bietet die VZP maßgeschneiderte Lösungen durch internationale Versicherungsprogramme.

Die Globalisierung eröffnet vielen deutschen Unternehmen vielfältige Möglichkeiten. Große und mittelständische Betriebe erschließen sich Märkte im Ausland. Ob mit eigenen Vertriebsbüros oder Produktionsstätten – globales Agieren ist selbstverständlich

geworden. Was neue Chancen bringt, wird jedoch auch von neuen Risiken für Unternehmen begleitet. Der Versicherungsschutz für diese Risiken über Ländergrenzen hinweg ist an verschiedene Bedingungen geknüpft und äußerst anspruchsvoll. Um ihn zu gewährleisten, unterstützt

die VZP mit internationalen Versicherungsprogrammen, die jeden individuellen Bedarf von weltweit expandierenden Unternehmen abdecken.

Länderübergreifender Schutz

Worum handelt es sich bei einem internationalen Versicherungsprogramm genau? Aus deutschem Blickwinkel ist es eine von der deutschen Konzernmutter abgeschlossene länderübergreifende Versicherungslösung, mit der versicherbare und als versicherungswürdig identifizierte Interessen der Konzernmutter und der ausländischen Tochterunternehmen gedeckt werden. Dafür werden unterschiedliche Deckungskonzepte erstellt, die ein jeweils variierendes Zusammenspiel zwischen einem Hauptvertrag in Deutschland (dem Master-Vertrag)

und lokalen Policen im Ausland umfassen. Es gibt verschiedene Programmtypen – sie unterteilen sich in koordinierte, integrierte oder Hybrid-Programme. Ihre Ausgestaltung orientiert sich ganz an den Bedürfnissen des Kunden und verfolgt ein Ziel: den weltweit umfassenden und einheitlichen Deckungsschutz. Diesen praktisch umzusetzen erfordert die Berücksichtigung der nationalen Compliance-Anforderungen.

„Die internationalen Versicherungsprogramme bieten länderübergreifenden Schutz bei zentraler Steuerung durch das Headquarter.“

Jesper Bliesener
Key Account Manager

Nicht einfach ist die Festlegung der Verbotsstaaten vor allem auch deshalb, weil die aufsichtsrechtlichen Anforderungen von Staat zu Staat unterschiedlich ausgestaltet sind und die Verbote zudem bisweilen vom konkreten Vertragsinhalt abhängen. Die Einhaltung der Compliance in solchen sogenannten gelben Ländern führt unter vielen Versicherern zu Verunsicherung. Welche Bestimmungen gelten wo und in welchem Umfang?

Protektionismus als lange geübte Praxis

Die Zulassung von Versicherern zu länderüberschreitenden Versicherungstätigkeiten ist je nach Staat unterschiedlich. Grund dafür ist der Protektionismus, eine seit Langem geübte Praxis in der Versicherungsbranche. Dieser soll die nationalen Finanzplätze schützen. Dafür ist in einer Vielzahl von Ländern das Versicherungsaufsichtsrecht national staatlich geprägt. Zum einen sollen auf diese Weise die Interessen von Versicherungsnehmern gegenüber ausländischen Versicherungsprodukten bewahrt werden. Zum anderen möchte der Staat an den Steuern der Prämieinnahmen für lokale Risiken teilhaben.

Von Staat zu Staat gelten unterschiedliche Rechtslagen und individuelle Compliance-Anforderungen. Dies hat zur Folge, dass in manchen Ländern eine Versicherungspflicht im Land besteht und sie daher als sogenannte rote Länder bzw. Verbotsstaaten gelten, wie etwa China oder Brasilien. Die zentrale Frage, welche Länder zu den Verbotsstaaten zählen, kann mit wenigen Ausnahmen nicht immer eindeutig beantwortet werden und muss mitunter im Einzelfall geklärt werden.

Höchste Compliance-Stufe

Um Kunden den höchsten Grad an Sicherheit zu gewährleisten, haben wir deshalb unsere Richtlinien für internationale Versicherungsprogramme angepasst: Fortan werden unklare, gelbe Länder wie Verbotsstaaten, also rote Länder behandelt. Diese klare Unterscheidung liefert mehr Transparenz und schafft eine sichere Handlungsbasis, um das passende Versicherungsprogramm unter Einhaltung der Compliance auszuwählen. „Wir gewährleisten unseren Kunden die höchste Compliance-Stufe. Dafür erweitern wir unsere Inhouse-Kompetenz stetig. Wir sind mit der Vielzahl von internationalen Gesetzgebungen vertraut, verfolgen aktuelle

Entwicklungen und handeln rechtzeitig“, erklärt Jesper Bliesener, Key Account Manager International. Er führt weiter aus: „Mit unseren aktualisierten Richtlinien und der eindeutigen Einteilung in ‚admitted‘ und ‚non-admitted‘ Staaten reagieren wir auf die steigenden Compliance-Forderungen unserer Kunden und schaffen Klarheit für alle Beteiligten.“

Zusammen mit der Funk Alliance, dem Funk-eigenen, aus Hamburg gesteuerten und so unabhängigen Makler-Netzwerk, liefert die VZP/Funk grenzenlose Versicherungslösungen. „Unsere internationalen Versicherungsprogramme erfüllen individuelle Anforderungen, um länderübergreifenden Schutz bei zentraler Steuerung durch das Headquarter zu bieten“, versichert Bliesener. ■

Ihr Kontakt bei der VZP:



Nadine Benkel
n.benkel@vzp-online.de



Jesper Bliesener
j.bliesener@vzp-online.de

Globale Unterstützung mit der VZP/Funk: internationale Versicherungsprogramme

- Umfassende Beratung durch ein Team von internationalen Expertinnen und -Experten
- Gewährleistung der höchsten Compliance-Stufe für unsere Kunden
- Regelmäßige Überprüfung der Verbotsstaaten für mehr Transparenz und Sicherheit aller Beteiligten
- Zentrale Steuerung aus Deutschland



Wie Politik den Handel beeinflusst

Beispiel China

Die Massenproteste im Jahr 2019 in Hongkong zeigten bereits vor der Coronakrise, wie politische Risiken für international agierende Unternehmen schnell zur Gefahr werden können. Infolge der Schließung des weltweit wichtigen Flughafens in Hongkong verzögerten sich zahlreiche Luftfrachsendungen. Auch der Landtransport von beziehungsweise nach Festland-China war wochenlang unterbrochen. Mittlerweile ist das sogenannte Sicherheitsgesetz von der chinesischen Regierung verabschiedet, und insbesondere die USA verhängen wieder schärfere Sanktionen gegen China. US-Präsident Donald Trump steht zum Jahresende in den USA zur Wiederwahl. Ein erneuter Handelskrieg mit China könnte von internen Fehlern auch im Umgang mit der Coronakrise ablenken.

Beispiel Brexit

In Europa droht Ende des Jahres ein harter Brexit: ein Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU ohne Handelsabkommen und damit eine Beendigung des freien Güterhandels und der Dienstleistungsfreiheit. Die Gespräche über ein neues Handelsabkommen mit Großbritannien nach der Übergangsfrist waren zwischenzeitlich festgefahren. Vor allem bei den Themen Fischerei und faire Wettbewerbsregeln ist eine Einigung schwierig. Nach Angaben der EU muss ein solches Abkommen bis Oktober stehen, damit es die Mitgliedsstaaten noch rechtzeitig ratifizieren können.



POLITISCHE RISIKEN ABSICHERN

Wenn Warenströme nicht mehr fließen

Wirtschaftliche Sanktionen oder die Enteignung ausländischer Investierender können schwerwiegende Folgen für global agierende Unternehmen haben. Die Coronakrise verschärft diese Situation noch. Eine Analyse unterstützt die Risikoermittlung.

Ob Handelskrieg zwischen den USA und China oder der Brexit – bereits vor der Coronakrise gab es große politische Brandherde (siehe Info-Kasten auf Seite 31). Diese Risiken nehmen aktuell weiter zu, da Regierungen auf der ganzen Welt als Reaktion auf Corona ihre Politik und Vorschriften ändern. Auch die geopolitischen Spannungen steigen, da Länder ihre Grenzen für Menschen und Güter aus dem Ausland schließen. Unternehmen sollten diese Risiken eng überwachen und im Hinblick auf Lieferketten feststellen, wie

sich die politischen Risiken auf Geschäftsaktivitäten auswirken. Die VZP unterstützt mit einem strukturierten und umfassenden Ansatz für Krisenmanagement und unternehmerische Widerstandsfähigkeit, die sogenannte Resilienz.

Umfassende Analyse

Mit dem VZP Stresstest für politische Risiken können Unternehmen ihre politischen Gefahrenpotenziale frühzeitig erkennen und Konzepte zur Vorbereitung entwickeln. Dafür

stellen spezielle Fachkräfte von der VZP im Workshop zusammen mit den Unternehmen die Gefährdungslage fest und entwickeln Maßnahmen, um die individuellen Risiken zu minimieren. Political-Risk-Experte Dr. Alexander Skorna erläutert die Analyse: „Mithilfe der Szenario-Technik wird simuliert, wie sich realistische Ereignisse auf die globale Wertschöpfungs- und Erlösstruktur des Unternehmens auswirken können. Daraus lässt sich dann die Gefährdung durch politische Risiken ableiten.“ Die Ergebnisse dienen als Richtgrößen, um beispielsweise

geeignete Deckungs- beziehungsweise Versicherungssummen zu ermitteln. Sie sind damit die Basis für Versicherungslösungen. Die Absicherung politischer Risiken ist in drei Ansätzen möglich:

1. Vertragsbruch/Nichtzahlung

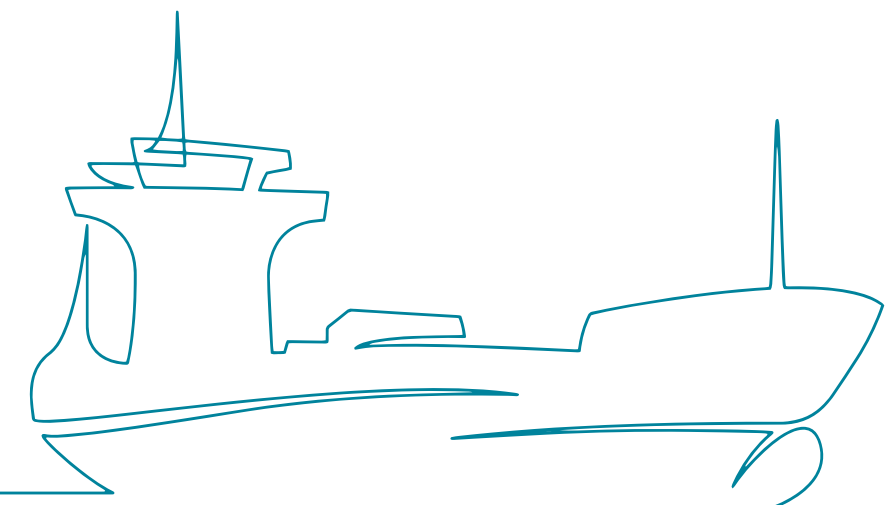
Bei internationalen Warenverkehren können die Verträge aufgrund politischer Entscheidungen nachträglich gebrochen werden, und der Auftrag bleibt ganz oder teilweise ohne Zahlung. Besonders der Ölpreisverlauf ist ein guter Indikator für politische Risiken im oft staatlich regulierten Energiesektor. Aufgrund der Betriebsschließungen in der Coronakrise ist auch der Ölpreis stark gefallen und hat sich auf niedrigem Niveau um 40 US-Dollar pro Barrel stabilisiert. Ein schwacher Ölpreis ist vor allem für Länder problematisch, deren Einnahmen maßgeblich vom Ölexport abhängen. Hier steigen in der Folge dann die Handelsrisiken. „Kredit-Versicherungen erweitern den Schutz unter anderem

auf Sachverhalte, in denen der Abnehmer zahlungsfähig und zahlungswillig ist, die Zahlung jedoch aufgrund einer Maßnahme der öffentlichen Hand den Lieferanten nicht oder nur teilweise erreicht“, sagt Sebastian Kantenich, Leiter der Sparte Kredit-Versicherungen bei der VZP.

2. Ausländische Direktinvestitionen

Bei Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland

dominieren das Enteignungsrisiko und/oder ein Lizenzentzug, die eine lokale Wertschöpfung des deutschen Unternehmens verhindern. Auch Exportbeschränkungen im Drittland vor Ort können für das deutsche Unternehmen indirekt negativ wirken, da regionale Märkte gegebenenfalls aus Deutschland direkt zu beliefern wären. Im Zuge der Coronakrise rechnet die Welt Handelsorganisation WTO mit einem Rückgang ausländischer Direktinvestitionen von 30 bis 40 Prozent. Dennoch sollten existierende



Ablauf VZP Stresstest für politische Risiken



ausländische Standorte angesichts steigender politischer Risiken abgesichert werden. Hier kann die bestehende Sachdeckung erweitert werden.

International aufgestellte Unternehmen sollten zudem auf einen Schutz gegen Terror-Risiken achten. Flankierende Krisen- und Notfallpläne inklusive Evakuierungsverfahren für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter runden ein individuelles, länderbezogenes Schutzkonzept ab.

3. Transferzahlungen

Neben Standorten und Handelsgeschäften können auch internationale Zahlungsströme von politischen Risiken bedroht werden. Zum Beispiel mittels Kapitalverkehrskontrollen können Staaten lokale Erlöse ausländischer Unternehmen im Land vor Ort halten. Im Zuge des Handelskriegs zwischen den USA und China bereiten chinesische Banken aktuell den Ausstieg aus dem weltweiten Zahlungsnetzwerk SWIFT sowie aus dem US-Dollarsystem vor. Die Koppelung der

chinesischen Währung Renminbi an den US-Dollar ist seit 2015 bereits stark aufgeweicht, um ähnlich wie Russland eine unabhängigere Fiskalpolitik zu gestalten. Abhilfe schaffen Versicherungslösungen aus dem Kreditbereich.

Mix aus Risiko- und Versicherungsmanagement

Der VZP Stresstest unterstützt Unternehmen vom Risk Assessment hin zu einem passgenauen Risiko- und Versicherungsmanagement

Mehr zum Thema

Risikolandkarte

Einen Überblick über das politische Risiko erhalten Unternehmen mit der Political Risk Map (s. o.). Die dynamische Gefahrenkarte zeigt anhand von frei skalierbaren Gewichtungsfaktoren für verschiedene Risikoklassen das politische Risiko auf Länderebene auf.

 funk-gruppe.com/politische-gefahrenkarte

Englisches Handbuch

Eine generelle Einführung gibt das in englischer Sprache erhältliche „Handbook of Political Risk Insurance“ der Universität St. Gallen, gefördert von der Funk Stiftung. Das Buch bietet Einblicke in die Möglichkeiten des Risikotransfers und entsprechender Deckungen.

 funk-gruppe.com/handbook

Ihr Kontakt bei der VZP:



Dr. Alexander Skorna
a.skorna@vzp-online.de



Sebastian Kentenich
s.kentenich@vzp-online.de

(siehe Grafik auf Seite 32). Zu Beginn erhält das Unternehmen eine methodische Basis zur Identifikation, Überwachung und Bewertung politischer Risiken. „Neben geopolitischen Einflüssen werden auch länderspezifische, regulatorische und gesellschaftspolitische Entwicklungen in die Analyse einbezogen“, sagt Dr. Alexander Skorna. Die Ergebnisse werden dann auf die Unternehmensbilanz übertragen und

die Auswirkungen auf wichtige Kernindikatoren bewertet. Abschließend kann das Team von der VZP zusammen mit dem Unternehmen passende Risikomanagement-Maßnahmen ableiten, die auch den Abschluss spezieller Versicherungslösungen enthalten können.

So gut abgesichert macht dann auch die Lektüre der Tagespresse mehr Spaß. ■

VZP BEYOND INSURANCE

Die Zukunft ist jetzt – sind Sie dabei?

Weniger Risiko, bessere Prozesse: Werden Sie Teil unseres Praxisprojekts und entdecken Sie die Vorteile von Sensorschrauben!

Die Dienstleistung: VZP Beyond Insurance

Digitale Lösungen sind der Schlüssel zur Zukunft – aber nur, wenn sie in Unternehmen echten Nutzen stiften. Unsere neue Dienstleistung VZP Beyond Insurance vereint Industrie 4.0 mit Risiko- und Versicherungsmanagement, um genau hier anzusetzen: Als Matchmaker bringen wir Kunden mit Anbietern moderner Technologien zusammen, um branchentypische unternehmerische Problemstellungen zu lösen. Die Ziele: Schadenprävention, Prozessoptimierung und perspektivisch auf das individuelle Risiko abgestimmte Prämien. Bei einigen Kunden werden bereits konkrete Praxisprojekte mit Technologie-Partnern umgesetzt – vielleicht auch bald bei Ihnen?

Infos und Praxisbeispiele unter:
funktgruppe.com/beyond

Die Technologie: Sensorschrauben von ConSenses

Ob Pressen oder Bearbeitungszentren: Der Ausfall technischer Produktionsanlagen kann zu hohen wirtschaftlichen Schäden führen. Häufige Ursache ist ein unbeabsichtigter Betrieb bei zu hohen Belastungen. Die patentierten Sensorschrauben des VZP Beyond Insurance-Partners ConSenses erfassen Belastungen an industriellen Produktionssystemen aller Branchen. In Tragkraft und Gestalt entsprechen sie gängigen Schraubennormen. Spezielle Sensoren in den Schrauben erfassen gleichzeitig permanent präzise Daten, die über eigens entwickelte Softwarelösungen analysiert werden. So erhält der Nutzer konkrete Empfehlungen für einen wirtschaftlich optimalen und risikomindernden Betrieb.

Das Projekt: Digitalisierung mit Mehrwert

Die Technologie von ConSenses bietet im Rahmen von VZP Beyond Insurance zahlreiche Anknüpfungspunkte. Mithilfe der Sensorschrauben werden Spitzenbelastungen an Produktionsanlagen identifiziert und gezielt reduziert. Schäden und Betriebsunterbrechungen werden so abgewendet, bevor sie entstehen. Diese vorausschauende Wartung spart Kosten – auch im Risikomanagement, da durch die abnehmende Schadenfrequenz eine Risikoeigentragung für Unternehmen immer attraktiver wird. Im Bereich von kleinen und mittleren Schäden kann somit gegebenenfalls auf den Risikotransfer verzichtet werden.

Je nach individuellem Kundenbedarf führt ConSenses Ein-Tages-Messungen oder längere Messkampagnen an kritischen Anlagen und Werkzeugen durch. Nach einer Vorbesprechung erfolgt die Installation der Hardware, die Datenanalyse sowie die Ableitung von Handlungsempfehlungen. Auch eine dauerhafte digitale Vernetzung von Produktionssystemen kann mit der Sensor-Mess-technik realisiert werden. Die VZP ist dabei immer an der Seite des Kunden.

Details zu Umsetzung und Nutzen unter:
funktgruppe.com/consenses



Der Ausblick: Parametrisierung von Versicherungen

Sensorik könnte es ermöglichen, einzelne Versicherungen auf einen parametrischen Mechanismus abzustellen: So lassen sich aus den Daten einer digitalisierten Maschine mit moderner Software Schadenmuster erkennen. Treten diese ein, könnte über einen sogenannten Smart Contract automatisiert eine passende Schadenzahlung erfolgen.

Mehr dazu in diesem Themen-Blog:
funktgruppe.com/blog-parametrisch



Der Kunde: Wir suchen Sie!

Sie möchten die Vorteile der Sensorschrauben selbst erleben? Dann werden Sie Teil eines VZP Beyond Insurance-Praxisprojekts mit ConSenses! Kontaktieren Sie dafür einfach Ihre Kundenbetreuerin oder Ihren Kundenbetreuer. Auch unser Experte Manuel Zimmermann ist gern für Sie da. Im persönlichen Gespräch klären wir alle Fragen und Details zur Umsetzung. So können unsere intelligenten Risikolösungen schon bald echten Mehrwert in Ihrem Unternehmen stiften.



Ihr Kontakt bei der VZP:
Manuel Zimmermann
m.zimmermann@vzp-online.de

INTERVIEW

Ausblicke in die Zukunft

Das Autoren-Duo Oliver Specht und Axel Nauert unterstützt Unternehmen dabei, mit Erfolg nachhaltig zu agieren. Ein Gespräch über das Umdenken.

In Ihrem gemeinsamen Buch „Planetproofed“ vertreten Sie die These, dass diejenigen Geschäftsmodelle langfristig erfolgreich sein werden, die auf Nachhaltigkeit setzen. Worauf stützen Sie diese Aussage?

◀ **Oliver Specht:** Wir sind davon überzeugt, dass wir Unternehmen brauchen, die Lösungen und Technologien entwickeln und anbieten, welche langfristig unsere Umwelt sowie die in ihr lebenden Menschen berücksichtigen. Der aktuell vorherrschende hohe Verbrauch von begrenzten Ressourcen ist zu kurzfristig gedacht und schadet der Erde. Daher muss eine Orientierung zu nachhaltigen Lösungen erfolgen. Dieses Umdenken



Oliver Specht

war bis 2007 Unternehmensberater bei Horvath und Accenture und bis 2019 für die Unternehmensentwicklung bei Media Markt und Saturn Deutschland zuständig. Derzeit ist er mit der itomatics GmbH als selbstständiger Berater tätig, coacht Führungskräfte im Netzwerk „alpha mal anders“ und unterrichtet an der Technischen Hochschule Ingolstadt.

findet langsam, aber sicher den Weg in das Bewusstsein von Unternehmen sowie Konsumentinnen und Konsumenten. So setzen sich beispielsweise zunehmend Mietmodelle – vom Auto bis zur Software – durch, die den Absatzdruck immer neuer Produkte mindern und weniger natürliche Ressourcen verbrauchen.

Axel Nauert: Dieser Trend wird sich unserer Ansicht nach künftig weiter verstärken. Wer als Unternehmen jetzt die Weichen für eine ökologisch und ökonomisch effiziente Zukunft stellt, wird langfristig davon profitieren. Denn die Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen wird in den nächsten zehn Jahren steigen. Das bestätigt ein wachsender Anteil der Finanzinvestitionen in jene Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel durch den Vermögensverwalter Blackrock.

Ist nachhaltige Unternehmensführung denn überhaupt für alle Branchen geeignet?

◀ **Axel Nauert:** Sicherlich ist es für manche Branchen leichter, sich nachhaltig und ökologisch aufzustellen, als für andere. Doch wir sehen viele positive Entwicklungen. In der eher schwierigen Fast-Fashion-Industrie werden zunehmend Produkte aus recycelten Materialien hergestellt, die Baubranche entdeckt den Holzbau für sich. Ein bekannter deutscher Outdoor-ausrüster produziert inzwischen ausschließlich nach dem Prinzip „Cradle to Cradle“ und entwickelt Wertstoffe, die vollständig auf Erdöl verzichten. Ein großer Autoanbieter setzt auf Vermietung statt auf Kauf. Es gibt verschiedene Beispiele mit Vorreiterrollen.

Und wenn ich als Dienstleister keine haptischen Produkte, sondern Serviceleistungen anbiete? Wie kann ich dann vorgehen?

◀ **Axel Nauert:** In diesem Fall kann man in zwei Richtungen agieren. Zum einen, indem man im Kleinen beginnt. Praktisch kann dies die stufenweise Einführung des papierlosen Büros bedeuten, den Ausbau von Solar-dächern auf eigenen Gebäuden oder die Anpassung von Prozessen, die viele Energien und Ressourcen verbrauchen. Zum anderen kann ich zum Beispiel als Versicherer gezielt Unternehmen unterstützen und begleiten, die nachhaltige Kerngeschäftsmodelle haben.

Sie beide beraten Führungskräfte und Unternehmen, die ökologisch und ökonomisch effiziente Strategien verfolgen möchten. Welche Prozesse müssen dabei angestoßen werden?

◀ **Oliver Specht:** Lange Prozesse sind unvermeidlich, lohnen sich aber. Ein Geschäftsmodell zu überdenken ist eine Herausforderung. Man darf keine Angst davor haben, die eigene Situation zu reflektieren und sich zu fragen: Wo stehe ich mit meinem Geschäftsmodell in





Axel Nauert

ist Organisations- und Wirtschaftspsychologe. Er betätigt sich als International Consultant, Berater und NLP-Trainer. Der Autor war lange Zeit für verschiedene Unternehmen tätig und berät heute selbstständig in München.

mit interdisziplinären Ansätzen gibt Mitarbeitenden Freiraum, aktiv mitzugestalten und sich mit nachhaltigen Zielen zu identifizieren.

Eine nachhaltige Strategie gelingt also nur, wenn sowohl die Unternehmensführung als auch die Mitarbeitenden von dieser überzeugt sind?

◀ **Oliver Specht:** Ja. Wenn die Geschäftsführung ohne Rückhalt für eine neue Vision handelt oder die Mitarbeitenden sich ohne Unterstützung von der Führungsspitze engagieren, entsteht ein Ungleichgewicht, das nicht zielführend ist. Es ist wichtig, den Prozess von Beginn an gemeinsam anzugehen.

Sie haben für Ihre Buchrecherche mit verschiedenen Unternehmen und Dienstleistern gesprochen, die sich bereits mit Erfolg nachhaltig aufstellen. Welche Synergieeffekte konnten Sie dabei beobachten?

◀ **Axel Nauert:** Besonders auf dem qualifizierten Bewerbungsmarkt stehen nachhaltige Unternehmen hoch im Kurs. Gerade die Generationen Y und Z suchen Sinn in ihren Tätigkeiten. Viele Umfragen unter jungen Mitarbeitenden ergeben, dass Gehalt und Status nicht mehr die größten Anreize sind, sondern ein Purpose, der Sinn der Arbeit, viel entscheidender ist.

Oliver Specht: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wollen einen sinnvollen Beitrag für das Unternehmen und die Umwelt leisten. Wenn sich qualifizierte Bewerberinnen und Bewerber bewusst für ein Unternehmen und dessen Purpose entscheiden, ist dies natürlich ein großes Plus für die Motivation, von dem letztlich auch das Unternehmen profitiert. ■

Haben Sie einen Rat für Unternehmen, die sich nachhaltiger aufstellen möchten?

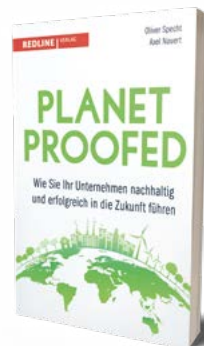
◀ **Oliver Specht:** Zuerst muss der Purpose formuliert werden, also die Antwort auf die Frage: „Welchen Beitrag kann unser Unternehmen zu einer höheren Vitalität des Planeten und einer stabilen und gerechten Gesellschaft leisten?“ Bei der Umsetzung steht dann die erfolgsorientierte Unternehmenssteuerung im Fokus. Dabei braucht es statt effizienter, immer gleicher Abläufe in Unternehmen eher intelligente Lösungen für den Planeten und die Gesellschaft.

Wie sehen diese aus?

◀ **Axel Nauert:** Agile Organisationsstrukturen sind zum Beispiel seit vielen Jahren ein Dauerthema in IT-Organisationen. Wir schlagen daher vor, die Themen Purpose, Strategie, Organisation und Führung zu verbinden – und mit dem sogenannten Beyond Empowerment zu arbeiten, einem Empowerment mit Sinn. Dabei ist es essenziell, dass sich Unternehmensführung und Mitarbeitende engagiert einbringen. Ein reiner Top-down-Prozess wird nicht zum Erfolg führen. Selbstorganisation

„Planetproofed – Wie Sie Ihr Unternehmen nachhaltig und erfolgreich in die Zukunft führen“

Axel Nauert und Oliver Specht erläutern anhand von Zukunftsszenarien und dem Beispiel dreier Early Adopter, wie man eine langfristige Geschäftsstrategie und ein innovatives Geschäftsmodell entwickelt, zum Schutz unseres Planeten beiträgt und zugleich die Herausforderungen der Zukunft meistern kann. Redline Verlag, 19,99 Euro.



NEUE SCHULUNGSANGEBOTE

Sind Sie Cyber-fit?

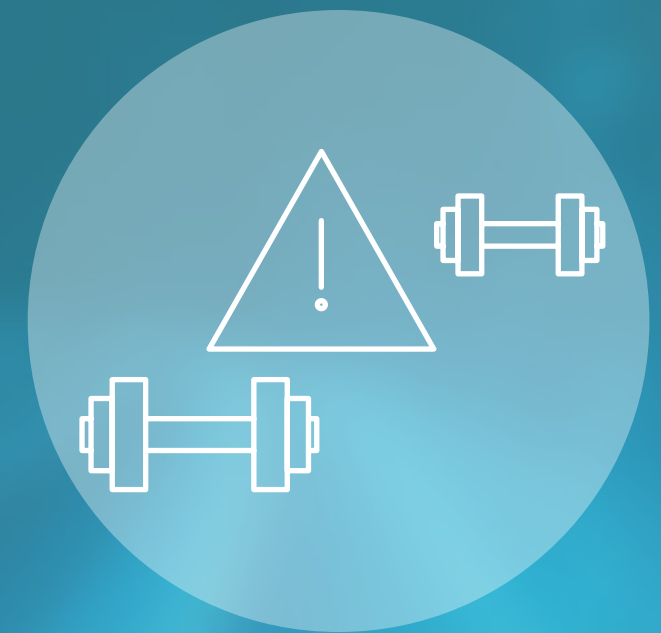
Unsere Trainings machen Ihre Mitarbeitenden in der Schweiz und Deutschland zu Sicherheitsfachkräften.

Gestärkt gegen Malware, Hacker und Co.

Die VZP CyberProfessional bietet Cyber-Schutz für Gewerbetreibende und freiberuflich arbeitende Personen in Deutschland. Ab sofort erwartet diese beim Abschluss ihrer Versicherung eine Neuerung: ein Zugang zum Cyber-Präventionstraining von Perseus.

Im Fokus stehen die Themen Datenschutz und Informationssicherheit. Video-Trainings vermitteln Mitarbeitenden verständlich Erklärungen sowie Hintergrundinformationen. Am Ende wird das Erlernte kontrolliert, und erfolgreiche Teilnehmende erhalten einen Datenschutz-Führerschein. Außerdem bietet das Training digitale Tools, wie den Passwort-Generator, ein Cyber-Lexikon sowie die Möglichkeit, E-Mail-Tests durchzuführen.

Mehr zu unseren Cyber-Lösungen:
funk-gruppe.com/cyber



Schritt für Schritt zu mehr Cyber-Awareness

Wenn es um Cyber-Sicherheit geht, gelten die Mitarbeitenden oft als das schwächste Glied eines Unternehmens. Um dies zu ändern, ergänzt das Funk RiskLab in der Schweiz seine Cyber Solutions um eine weitere Dienstleistung. Funk CyberAware stellt im Web Ausbildungsmodule für Mitarbeitende bereit, die spielerisch Wissen vermitteln. Auch Angriffssimulationen sind möglich, zudem können die Trainings personalisiert werden.

Die regelmäßigen Schulungen führen zu einer erhöhten Sensibilisierung für die IT-Sicherheit – denn diese wird beim Risikotransfer zu einer immer wichtigeren Bedingung. Funk CyberAware soll daher bald auch für deutsche Kunden verfügbar sein.

Alle Infos zum Training:
funk-gruppe.ch/funkcyberaware



Webinare



Funk ImmoRisk für M&A-Transaktionen

Die neue Funk ImmoRisk bietet den am Kauf von Immobilien und Portfolios beteiligten Parteien eine Versicherung mit einem vollständigen und käuferfreundlichen Garantiekatalog. Im passenden Webinar zeigen wir, wie eine solche Deckung aktiv dazu beiträgt, dass Transaktionen sowohl zeit- als auch kosteneffizient ablaufen und gleichzeitig besser abgesichert werden können.

📅 5. November 2020 von 11.30 bis 12.30 Uhr



Risikomanagement für Einsteiger

Lernen Sie im Rahmen unseres Webinars die Mehrwerte eines revisionssicheren Risikomanagements kennen. Erfahren Sie außerdem, wie Sie Risikomanagement so einsetzen, dass Sie nicht nur Gefahren abwenden, sondern auch unternehmerische Chancen erkennen und diese für sich nutzen können. Das Webinar richtet sich an Mitarbeitende aus dem Bereich Risikomanagement, insbesondere Einsteigerinnen und Einsteiger.

📅 5. November 2020 von 10 bis 11 Uhr



Dokumentation mit RIMIKS X

RIMIKS X ist eine universell einsetzbare, browser- und datenbankfähige Softwarelösung für ein ganzheitliches und praxisorientiertes Risikomanagement. Mithilfe von RIMIKS X können Unternehmen die gesamten Risikomanagement-Prozesse mehrstufig inklusive internen Kontrollsystems abbilden und weit mehr als eine ordnungsgemäße Buchführung und die finanzielle Berichterstattung sicherstellen.

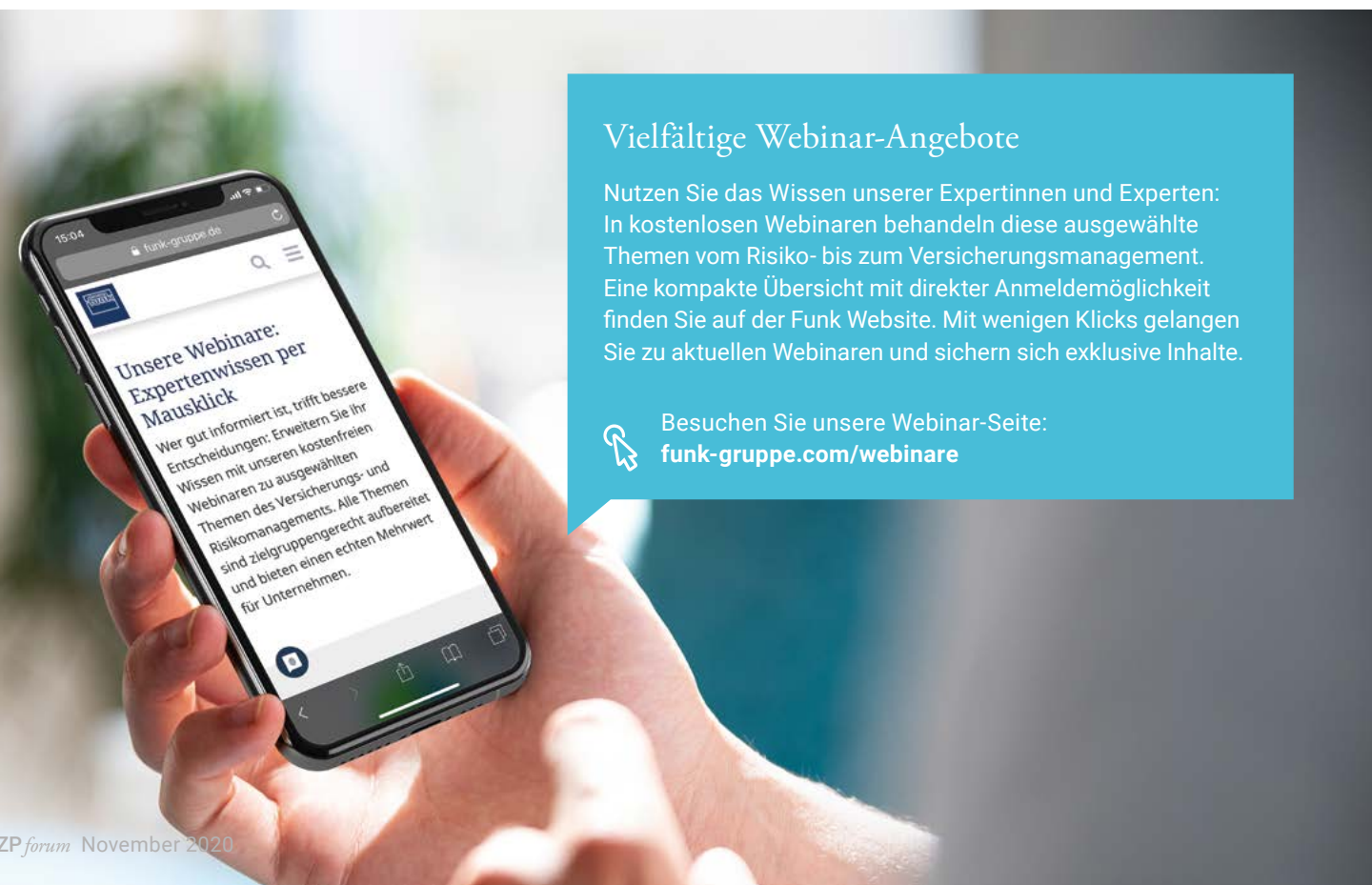
📅 2. Dezember 2020 von 14 bis 15 Uhr



Strategisches Risikomanagement

Strategisches Risikomanagement ist ein neuer Ansatz, mit dem Unternehmen die Ereignisse antizipieren können, die ihre Marktposition oder ihr Geschäftsmodell bedrohen. Darüber hinaus beinhaltet der Ansatz die Bewertung der Risikosituation einzelner strategischer Entscheidungen. Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus den Bereichen Risikomanagement, Strategie, Business Development sowie an Geschäftsführende.

📅 8. Dezember 2020 von 10 bis 11 Uhr



Vielfältige Webinar-Angebote

Nutzen Sie das Wissen unserer Expertinnen und Experten: In kostenlosen Webinaren behandeln diese ausgewählte Themen vom Risiko- bis zum Versicherungsmanagement. Eine kompakte Übersicht mit direkter Anmelde-möglichkeit finden Sie auf der Funk Website. Mit wenigen Klicks gelangen Sie zu aktuellen Webinaren und sichern sich exklusive Inhalte.

🖱️ Besuchen Sie unsere Webinar-Seite:
funk-gruppe.com/webinare



Business Continuity Management (BCM)

Der Ausfall eines Lieferanten, ein Maschinenschaden oder ein Großbrand im Warenlager: Die Unterbrechung des Geschäftsbetriebs kann viele Ursachen haben. Wir zeigen in diesem Webinar, wie Sie ein funktionierendes BCM nach dem Lifecycle aufbauen. Dabei grenzen wir BCM vom betriebswirtschaftlichen Risikomanagement ab. Neben allgemeinen Inhalten gehen wir auch auf Projektpläne und kostenlose Tools ein.

📅 17. Dezember 2020 von 10 bis 11 Uhr



Ihr Kontakt bei der VZP:
Diana Gelwer
d.gelwer@vzp-online.de



Anmeldung unter
funk-gruppe.com/webinare

Tool im Fokus

Das Kundenportal „Mein Funk“

Auf einen Blick

Alle Versicherungsprogramme an einem Ort: Mit unserem digitalen Kundenportal „Mein Funk“ behalten Sie jederzeit die Übersicht über Ihre Policen. Ein Dashboard auf der Startseite präsentiert Ihnen die wichtigsten Informationen, eine feste Navigation führt Sie direkt in den gewünschten Bereich.



Ihre Vorteile

Im Kundenportal sind alle Versicherungsprogramme aufgeführt. Diese können Sie nach Firmen, Ländern, Standorten und Versicherungssparten filtern. So finden Sie schnell die benötigten Vertragsinhalte. Außerdem können Sie Schäden online verwalten und sogar ganz bequem online melden, über spartenspezifische Formulare.



Für wen?

Für VZP/Funk-Kunden, die rund um die Uhr Zugriff auf ihre Versicherungen haben wollen. „Mein Funk“ kann auch individuellen Bedürfnissen angepasst werden.



Ihr Kontakt bei der VZP:

Alexander Ramcke
a.ramcke@vzp-online.de



Mehr Infos zum Kundenportal:
funk-gruppe.com/mein-funk-info

Impressum

Herausgeber

Versicherungsstelle Zellstoff und Papier GmbH
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln
Fon +49 221 9347210

Redaktion

Dr. Anja Funk-Münchmeyer (v. i. S. d. P.),
Kira Dohrmann, Stefanie Rettberg,
Sarah Seyfried, Larissa Thom, Ansgar Vaut

Kontakt

Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns. Wenden Sie sich bitte an Guedo Touré (g.toure@vzp-online.de).

Grafik

Hauke Kaden, Carolin Krüger

Druckerei

Die Printur GmbH
Boschstraße 2 | 24568 Kaltenkirchen
Auflage: 590 Exemplare

Bildnachweise

Jakob Boerner (S. 3), www.schwendener.li: (S. 9), Jan-Rasmus Lippels / www.frische-fotografie.de (S. 5, 25-27, 11), ConSenses: (S. 5, 34), stock.adobe.com: producer (S. 1), Blue Planet Studio (S. 4, 10), picsfive (S. 4, 20), tashatuvango (S. 8), Nicola Forenza (S. 12-13), Sikov (S. 16-17), knssr (S. 39), LiliGraphie, pigprox, frica Studio (S. 18-19), marqs (S. 28), Nopphon (S. 30), Jag_cz (S. 36), Sergey Kelin, dusanpetkovic1, guteksk7 (S. 40), pressmaster - Fotolia (S. 41), Jrgen Fichle (S. 41), Oliver Specht, Axel Nauert, Redline Verlag (S. 36-38), VZP (Rest)

Gemeinsam sicher sein.

Gemeinsam *sicher* sein.

Versicherungsmanagement, Vorsorge und Risikomanagement
für die Papierwirtschaft und ihre Partner.