ARTUS NEWS

Kundeninformation 2/2011

Leitartikel

ARTUS – Verpflichtung zu unseren Werten

Kundenzufriedenheit und die Pflege eines partnerschaftlichen Verhältnisses stehen im absoluten Mittelpunkt unseres Handelns für und mit unseren Kunden.

Gute Partnerschaft beginnt beim Zuhören, setzt sich fort über eine gewissenhafte und fundierte Beratung, aktives Mitdenken, maßgeschneiderte Konzepte sowie engagierte Unterstützung und Begleitung im Kundeninteresse – ebenso vor wie nach dem Schadenfall.

In dem Bestreben diese Leitgedanken zu leben, haben wir sie in unserer Firmenphilosophie nun fest verankert und eng mit unserem Namen verknüpft:

A
Aufmerksam

R
Respektvoll

T
Transparent

U
Unternehmerisch

S
Sicher

Wir sind überzeugt, dass unsere Zielgruppe, der Mittelstand und die freien Berufe, deren Partner wir sind, diese Werte als Grundlage der „gelebten Partnerschaft“ bestätigen
In einer unserer nächsten Ausgaben werden wir hierzu mehr berichten.

Herzlichst Ihr F. Ganz

Vorstandsvorsitzender der ARTUS AG

Allgemein

Wechselkennzeichen

Laut Herrn Minister Ramsauer soll das Wechselkennzeichen in 2012 eingeführt werden. Die Einführung habe keinen Einfluss auf die Erhebung der Kfz-Steuer - so die kurze Meldung.

Unseren Informationen aus der Versicherungsbranche zu folge, scheint die Einführung unumgänglich zu sein. Derzeit sind zwei unterschiedliche Termine für die Umsetzung in der Pipeline, der 01.02.2012 (auf Druck der Automobilclubs) oder der 01.04.2012 (derzeitiger Vorschlag des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV). Die Gesetzesvorlage liegt immer noch nicht im Bundesrat (zustimmungspflichtig!) vor. Der GDV rechnet mit einer recht langwierigen Abstimmung, weil die Vorlage auch von einem oder diversen Fachausschüssen geprüft werden soll. Sobald die Gesetzesvorlage eingereicht ist, informiert der GDV.

Wilfried Grau
Prokurist
Lohse & Heiler Assekuranzmakler GmbH
wg.lohse@artus-gruppe.com
Telefon: 0711 78064-18

Themen

Leitartikel
ARTUS – Verpflichtung zu unseren Werten — Seite 1

Allgemein
Wechselkennzeichen — Seite 1

Hinweis- und Informationssystem der Versicherungswirtschaft (HIS) — Seite 2

Risikomanagement
Risikomanagement in der Auftragsvergabe — Seite 2

Business Partner: Screenings bewahren vor finanziellen Verlusten — Seite 3

Aus den Versicherungssparten
Die Rückrufkostenversicherung im Kontext eines Nachhaltigkeitssystems — Seite 4

Einschneidende Veränderungen in der Altersvorsorge — Seite 4

Allgemein

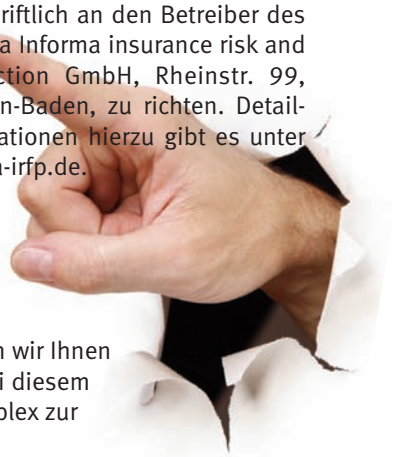
Hinweis- und Informationssystem der Versicherungswirtschaft (HIS)

In der Versicherungswirtschaft gibt es bereits seit längerer Zeit ein Hinweis- und Informationssystem (HIS), das zur Risikoprüfung und zur Prüfung im Leistungsfall sowie insbesondere zur Aufdeckung und Prävention von Versicherungsbetrug und –missbrauch Anwendung findet. Das HIS gilt für alle Versicherungsunternehmen, die im Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft organisiert sind. Es besteht aus insgesamt sieben getrennt geführten Sparten (Kfz, Unfall, Rechtsschutz, Sach, Leben, Transport und Haftpflicht).

Im Schadens- bzw. Leistungsfall erfolgt in Bezug auf das konkrete Ereignis eine Punktevergabe, die sich hinsichtlich ihrer Gewichtung an spartenspezifischen Kriterien orientiert. Diese Kriterien sind in ihrer Gesamtheit nicht öffentlich, um zu verhindern, dass sich die Kunden hierauf in betrügerischer Absicht einstellen. Ab einer Punktezahl von 60 kann eine Meldung an HIS vollzogen werden. Eine Meldung erfolgt beispielsweise in den Sach- und Haftpflichtsparten bei drei und mehr Schäden innnerhalb von 24 Monaten. Im Leistungsfall erfolgt eine Meldung bei auffälligen Schadensfällen mit Hinweisen auf einen potenziellen Versicherungsmissbrauch, z.B. bei Totalentwendung eines Kraftfahrzeuges, fiktiver Abrechnung oder in der Unfallversicherung, wenn Art der Verletzung nicht der Unfallschilderung entspricht. Die gemeldeten Daten werden fünf Jahre lang gespeichert. Danach erfolgt ausnahmslos eine automatische Löschung.

Die Datenübermittlung und –nutzung basiert auf Erlaubnistatbeständen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG). Der Versicherer muss bei Vertragsabschluss im Datenschutzblatt aufführen, dass er Daten gegebenenfalls an HIS weitergibt.

Zur Stärkung der Rechte der Betroffenen kann einmal jährlich kostenfrei eine sogenannte Selbstauskunft verlangt werden. Diese ist schriftlich an den Betreiber des HIS, die Firma Informa insurance risk and fraud protection GmbH, Rheinstr. 99, 76532 Baden-Baden, zu richten. Detaillierte Informationen hierzu gibt es unter www.informa-irfp.de.



Gerne stehen wir Ihnen zu Fragen bei diesem Themenkomplex zur Verfügung.

Thomas Warth
Leiter Innendienst
FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH
tw.ganz@artus-gruppe.com
Telefon: 07221 9526-20

Risikomanagement

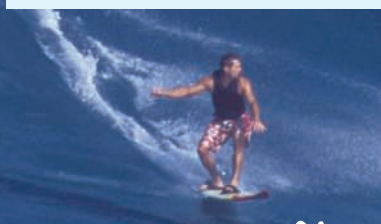
Bei der Auswahl des Unternehmensberaters gut beraten sein – Risikomanagement bei der Auftragsvergabe

Unternehmen aller Branchen bedienen sich zwischenzeitlich häufig externer Berater, um bestehende Strukturen und Abläufe im ersten Schritt zu überprüfen und im zweiten dann zu optimieren.

Nicht selten sind im Rahmen dieses Prozesses umstrittene unternehmerische Entscheidungen zu treffen, insbesondere im Bereich des Personals. Diese Beratungsleistung bringt zwangsläufig ein gesteigertes Haftungsrisiko des Beraters mit sich. Berater haften beispielsweise für umsonst aufgewandte Mehrkosten, wenn sich bei der Umsetzung der empfohlenen Maßnahme herausstellt, dass die Umsetzung nicht realisierbar ist, weil zum Beispiel eine gesetzliche Vorgabe dem entgegensteht und der Berater diesen Sachverhalt nicht berücksichtigt hat. Daher sollte der beauftragte Unternehmensberater beim Abschluss des Beratungsvertrages dem Auftraggeber eine entsprechende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung nachweisen, die Versicherungsschutz für Vermögensschäden durch Beratungsfehler bietet. Die Versicherungsbestätigung sollte dabei folgende Informationen enthalten:

- **Versicherte Unternehmen und versicherte Personen**
- **Versicherer inklusive Anschrift**
- **Versicherungsscheinnummer**
- **Deckungssumme je Schadensfall**
- **Deckungssumme je Versicherungsjahr**
- **Vereinbarte Selbstbeteiligung**
- **Versicherte Tätigkeiten**
- **Nicht versicherte Risiken**
- **Versicherter Zeitraum**
- **Bestätigung zur erfolgten Beitragszahlung**

Die Vorlage einer entsprechenden Versicherungsbestätigung sichert im Schadensfall das Risiko der Durchsetzbarkeit der Ansprüche ab. Da die finanzielle Leistungsfähigkeit des Beraters dem Auftragnehmer in der Regel nicht bekannt ist, besteht ohne Nachweis des Haftpflichtversicherungsschutzes durch den Berater das Risiko für den Geschädigten nicht zu wissen, ob der schadenverursachende Berater finanziell in der Lage ist, den entstandenen Schaden zu ersetzen. Wenn Sie Fragen zu diesem Thema haben, sprechen Sie uns gerne an.



Wir haben Ihre Risiken unter Kontrolle

Marcus Unger
Gruppenleiter Industrie-/ Firmenkunden
NABER GmbH Versicherungsmakler
mu.naber@artus-gruppe.com
Telefon: 0541 94000-28

Business Partner: Screenings bewahren vor finanziellen Verlusten

Dimitry S. wirkte sehr überzeugend. Der Ukrainer mit dem preußisch anmutenden Schnauzbart hatte präzise Vorstellungen zu den Geschäften, die er machen wollte, kommunizierte klar und rundete alles durch seine Gastfreundschaft ab. Die Manager westlicher Unternehmen, mit denen er lukrative Partnerschaften bei Bau- und Industrieprojekten in der Ukraine einging, hatten nach Gesprächen mit ihm oft das Gefühl: „Bei dem sind wir in guten Händen."

Gerne ließ Dimitry S. durchblicken, dass er exzellente Kontakte zu Politikern und Behörden besaß und „alle Türen" öffnen konnte. Behördliche Genehmigungen oder Entscheidungen der politischen Exekutive – Projekthürden wurden schnell beseitigt. Doch nicht alle Joint Ventures mit Dimitry S. fanden ein Happy End in der Ukraine. Dass solche omnipotenten Geschäftspartner auch ein Risiko darstellen können, vergessen viele Unternehmen.

Schwierig wurde es vor allem, wenn sich seine Interessen im Laufe eines Projektes wandelten und immer stärker von denen seiner deutschen Partner abwichen. Kam es dann zum Streit, zog er alle Register. Bei einem Joint Venture mit einem Industrieunternehmen etwa eskalierte die Situation so weit, dass nur noch die Anwälte miteinander kommunizierten.

Das deutsche Unternehmen, das Patentinhaber für komplexe technische Bauteile war, hatte eines Tages festgestellt, dass ein bislang unbekanntes lokales Unternehmen dabei war, sich im ukrainischen Markt zu etablieren – mit genau den Bauteilen, die das Joint Venture bislang gefertigt hatte. Interne Prüfungen und Hintergrundrecherchen ergaben, dass Konstruktionspläne und Prozessbeschreibungen vom Unternehmensserver über den persönlichen Laptop von Dimitry S. an Dritte weitergereicht worden waren. Später stellte sich heraus, dass die Empfänger Personen aus seinem alten Kontakt-Netzwerk waren, mit dem er in den 70-er Jahren an der Militärakademie in Kiew studiert hatte.

In der Folge war das Know-How zu einem neu gegründeten ukrainischen Unternehmen gelangt, an dem Dimitry S. verdeckt über sein Netzwerk beteiligt war. Er hatte seine Fähigkeit, Dinge zu bewegen, erneut erfolgreich unter Beweis gestellt – diesmal allerdings zum Nachteil seiner deutschen Partner.

Lokale Partner sind in fremden Ländern häufig in der stärkeren Position, weil sie über ein Beziehungsnetzwerk verfügen und meist von den lokalen Behörden oder Gerichten bevorteilt werden. Dabei ist es egal, ob es sich um die Ukraine, Indonesien, China oder uns kulturell näher liegende Länder in Europa handelt. Ohne örtliche Partner geht es oft nicht. Leider stellt sich jedoch mitunter heraus: Wer solche Freunde hat, braucht keine Feinde.

Einer der wichtigsten Schritte zum erfolgreichen Joint Venture ist das projektbegleitende Risikomanagement, das bereits im Vorfeld Sicherheitsmaßnahmen anstößt und für einen reibungslosen Ablauf sorgt. Das heißt im ersten Schritt, den lokalen Geschäftspartner mit einem Business Partner Screening auf Herz und Nieren zu prüfen. Dies ist vor allem dann wichtig, wenn auf ihm das gesamte Projekt aufbaut.

Das Management eines deutschen Unternehmens hat heute aufgrund verschiedener gesetzlicher Regelungen die Pflicht zur Risikovorsorge. Die Nichtbeachtung dieser Pflichten bringt Entscheider auch in die persönliche Haftung. Daher ist es ratsam, Geschäftspartner bereits vorab detailliert zu überprüfen. Die gewonnenen Erkenntnisse können im Laufe der Geschäftsbeziehung immer wieder aktualisiert und neu bewertet werden. Dies hilft gerade auch dann, wenn Probleme mit dem lokalen Partner auftreten. Die Berücksichtigung gesellschaftlicher und kultureller Besonderheiten spielt dabei eine große Rolle: Entscheidend ist nicht, durch die deutsche Brille auf eine Situation in fremden Ländern zu blicken, sondern in Kenntnis der örtlichen Realitäten und Gepflogenheiten den Hintergrund von Personen und Unternehmen zu bewerten.

„Googlen" ist dabei nicht zielführend. Ein effektives Screening erfordert zielgerichtete Recherchen in speziellen Datenquellen, darunter weltweite und länderspezifische Unternehmens-, Personen- und Compliance-Datenbanken, Pressearchive und staatliche Register. Zudem sollten gerade in Schwellenländern, die unvollständige oder unzuverlässige Informationen veröffentlichen, zusätzlich Überprüfungen durch erfahrene Spezialisten vor Ort durchgeführt werden. Hierbei ergeben sich in der Regel Fakten, die für westliche Partner relevant sind, jedoch oft nur durch Erkundigungen vor Ort erschlossen werden können.

Das Ergebnis eines solchen Vorgehens ist eine belastbare, aussagekräftige Informationsgrundlage für unternehmerische Entscheidungen. Damit können auch mit Partnern wie Dimitry S. erfolgreiche Joint Ventures verwirklicht werden.

Die wichtigsten Fragen zu einem bis dato unbekannten Partner sind:

- **Welche Verflechtungen bestehen bei dem Geschäftspartner, geschäftlich und privat?**
- **Kann der Geschäftspartner das Versprochene erreichen? (Türen im Land öffnen, Projekthürden beseitigen, politische und behördliche Rückendeckung erwirken usw.)**
- **Bestehen Verbindungen, die ein erhebliches Risiko für Informations- und Geldabflüsse darstellen?**
- **Wie ist der Leumund des Geschäftspartners?**
- **Gibt es Hinweise auf schädigendes Verhalten gegenüber Partnern in der Vergangenheit?**

Über Corporate Trust, Business Risk & Crisis Management GmbH:

Corporate Trust ist der strategische Partner namhafter Unternehmen im Risiko- und Krisenmanagement und exklusiver Partner der ARTUS GRUPPE. Als Unternehmensberatung für Sicherheitsdienstleistungen unterstützt Corporate Trust Unternehmen, Organisationen und Privatpersonen.

Ihre Ansprechpartner:

Peter Birner
Leiter Investigations

Corporate Trust
Business Risk & Crisis Management GmbH
Graf-zu-Castell-Str. 1
81829 München
birner@corporate-trust.de
Telefon: 089 5998875-80

Sebastian Okada
Leiter Fraud Prevention & Due Diligence

Corporate Trust
Business Risk & Crisis Management GmbH
Graf-zu-Castell-Str. 1
81829 München
okada@corporate-trust.de
Telefon: 089 5998875-80

Die Rückrufkostenversicherung im Kontext eines Nachhaltigkeitssystems

Obwohl Deutschland im Ländervergleich bei Rückrufen einen Spitzenplatz einnimmt, fehlt in vielen Wirtschaftzsweigen ein adäquater Schutz gegen dieses Risiko. Lediglich ein Großteil der Automobilzulieferer und zum Teil Hersteller von Lebensmitteln verfügen über eine entsprechende Rückrufkostenversicherung.
Innerhalb der ARTUS GRUPPE gibt es u.a. einen Schwerpunkt auf mittelständische Lebensmittelproduzenten. Zahlreiche Kunden aus diesem Segment vertrauen auf die Beratung unserer Mitarbeiter.
Seit zwei Jahren besteht beispielsweise eine Partnerschaft zwischen der TREU ASS und dem Zentrum für Nachhaltige Unternehmensführung (ZNU) der Universität Witten Herdecke. Dort wird ein Nachhaltigkeitsstandard für die Nahrungsmittelindustrie geschaffen.
Ein Bestandteil des Nachhaltigkeitswirkens der dortigen Unternehmen ist die Selbstverpflichtung, Produkte gezielt in den Markt zu bringen und bei Problemen auch die Rückführung, beispielsweise schadhafter Produkte, durch eine schnelle Identifikation zu gewährleisten.
Die ARTUS GRUPPE arbeitet bei der Beratung über Versicherungslösungen eng mit Krisenberatungsfirmen zusammen. Dies bedeutet für unsere Kunden bereits präventive Unterstützung, aber auch in einem möglichen Krisenfall jederzeitiger Beistand durch einen kompetenten Krisenberater.
Die Auswirkungen eines möglichen Schadenfalles lassen sich in der Praxis durch Einschaltung eines versierten Krisenberaters deutlich senken und auch zu einer schnelleren Schadenregulierung durch den Versicherer führen. Somit reduzieren sich die monetären Folgen für das Unternehmen durch Rückrufschäden.
Sofern Sie dazu tiefer gehende Information benötigen, verweisen wir im Internet auf die Seite www.produktrueckrufe.de oder wir empfehlen, den Verfasser bzw. Ihren Ansprechpartner innerhalb der ARTUS GRUPPE zu kontaktieren.

Michael Rüsing
Prokurist
TREU ASS Assekuranzmakler GmbH
mr.treuass@artus-gruppe.com
Telefon: 02173 39997-21

Einschneidende Veränderungen in der Altersversorgung

Lebens- und Rentenversicherungen sind ein sicheres Instrument zur Finanzierung des Einkommens im Alter. Sei es z. B. bei der externen Finanzierung von Pensionszusagen oder bei direkten Ansprüchen auf Leistungen aus betrieblicher und privater Altersversorgung.
In den nächsten zwei Jahren führen gravierende Änderungen größtenteils zur Verteuerung der Lebens- und Rentenversicherung als Altersvorsorge, aber auch bei der Absicherung von Risiken wie Berufsunfähigkeit und Todesfall. Was haben wir im Einzelnen zu erwarten?

Reduzierung des Rechnungszins

Die klassische Versicherungslösung gilt als sicheres Instrument mit durchaus attraktivem Gesamtzinsniveau (im Durchschnitt derzeit cirka 4,3 %). Durch eine häufige Reduzierung der Überschussbeteiligung in den letzten Jahren hat der ausgewiesene Garantiewert immer mehr an Bedeutung gewonnen.
Zum 01.01.2012 wird der Garantiezins von aktuell 2,25 % auf 1,75 % abgesenkt.
Die garantierten Leistungen werden für Neuverträge und Vertragserhöhungen ab dem kommenden Jahr zum Teil erheblich niedriger ausfallen. Das hat insbesondere direkte Auswirkungen auf Risikoversicherungen (Todesfall, Berufsunfähigkeit). In der Altersversorgung verschlechtern sich die Gesamtleistungen nur nicht, wenn der Gesamtzins über die gesamte Vertragslaufzeit dauerhaft mindestens auf dem Niveau des aktuellen Rechnungszins liegt.

Einführung von Unisex-Tarifen

Nicht einmal ein Jahr später hat die Versicherungswirtschaft eine weitere Veränderung in ihrer Tarifkalkulation umzusetzen. In einer bahnbrechenden Entscheidung hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass Versicherer zukünftig geschlechtsneutral kalkulieren müssen. Mit Wirkung zum 21.12.2012 wird es in der Tarifkalkulation keine Unterscheidung mehr zwischen den Geschlechtern geben.
Die Männer werden insbesondere in der Rentenversicherung die Verlierer des Gesetzes sein, denn in der heutigen Kalkulation erhalten die Männer aus dem gleichen Kapital mehr Rente, da ihre statistische Lebenserwartung kürzer ist.
Insbesondere in der Unternehmensführung (hier z. B. GGF Versorgung) leben wir nach wie vor in einer Männerdomäne. So werden sich die Versicherungslösungen für Männer noch einmal verteuern.
Zusätzlich zu den beiden elementaren Veränderungen, hat sich in der letzten Zeit Weiteres bewegt bzw. wird sich bewegen. So wird die Altersgrenze für steuerlich geförderte Altersversorgung von 60 auf 62 angehoben. Dies betrifft neben der betrieblichen Altersversorgung auch die Riester- und Basisrente.
Sprechen Sie uns hinsichtlich Handlungsempfehlungen an. Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Jürgen Kremer
Teamleitung Leben
TREU ASS Assekuranzmakler GmbH
jk.treuass@artus-gruppe.com
Telefon: 02173 39997-37

FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH
Karlsruher Straße 57 - 59
76532 Baden-Baden

Telefon: +49 (0)7221 9526-0
Telefax: +49 (0)7221 9526-22
E-Mail: ganz@artus-gruppe.com

NABER GmbH Versicherungsmakler
Wittekindstraße 9-10
49074 Osnabrück

Telefon: +49 (0)541 94000-0
Telefax: +49 (0)541 94000-94
E-Mail: naber@artus-gruppe.com

HVM - Hamburger Versicherungsmakler GmbH
Neuer Wall 72
20354 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 411 115-0
Telefax: +49 (0)40 411 115-55
E-Mail: hvm@artus-gruppe.com

Wolfgang OTT Freies Versicherungsbüro GmbH
Stuttgarter Straße 23
70469 Stuttgart / Feuerbach

Telefon: +49 (0)711 896657-0
Telefax: +49 (0)711 896657-10
E-Mail: ott@artus-gruppe.com

COMPAC VOSS & SCHILD
Assekuranzmakler GmbH
Uhlandstr. 97 • 10715 Berlin

Telefon: +49 (0)30 7790772-0
Telefax: +49 (0)30 7790772-61
E-Mail: cvs@artus-gruppe.com

Lohse & Heiler Assekuranzmakler GmbH
Gewerbestraße 36
70565 Stuttgart

Telefon: +49 (0)711 78064-0
Telefax: +49 (0)711 78064-64
E-Mail: lohse@artus-gruppe.com

NÜRAS Versicherungsmakler GmbH
Lina-Ammon-Str. 9
90471 Nürnberg

Telefon: +49 (0)911 20642-0
Telefax: +49 (0)911 20642-88
E-Mail: nueras@artus-gruppe.com

AKO Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Arastraße 2
85579 Neubiberg

Telefon: +49 (0) 89 641899-0
Telefax: +49 (0) 89 641899-50
E-Mail: ako@artus-gruppe.com

Meißener Assekuranz
Zwst. der FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH
Neugasse 26 • 01662 Meißen

Telefon: +49 (0)3521 4795-0
Telefax: +49 (0)3521 4795-11
E-Mail: meissener@artus-gruppe.com

TREU ASS Assekuranzmakler GmbH
Hans-Böckler-Str. 10
40764 Langenfeld

Telefon: +49 (0)2173 39997-0
Telefax: +49 (0)2173 39997-30
E-Mail: treuass@artus-gruppe.com

Impressum
Herausgeber
ARTUS AG
Arastraße 2
85579 Neubiberg
Telefon: +49 (0)89 211228-0
Telefax: +49 (0)89 211228-30