

Fortsetzung von Seite 23

Entscheidung immer noch von der Einschätzung des Underwriting-Ausschusses abweichen.»

Risiken selber tragen

Eine Alternative wäre, gewisse Risiken selber über die eigene Bilanz zu tragen. Das ist in der Industrie durchaus die Regel, hängt je nach Konzern und Branche aber von unterschiedlichen Faktoren ab. Theoretisch gehören dazu die Höhe der verfügbaren Barmittel zur Deckung unvorhergesehener Schadenselbstbehalte und die Prämieneinsparungen, die durch die Wahl höherer Selbstbehalte erzielt werden.

«In der Praxis bevorzugen Entscheidungsträger wie CFOs oft eine niedrigere Selbstbeteiligung, um Ungewissheit und finanzielle Belastung zu vermeiden, die mit der Selbstfinanzierung eines Schadens einhergehen», erklärt Chabert, was aber kein Zielkonflikt sein müsse, denn «dieser Ansatz schafft ein Gleichgewicht zwischen dem Wunsch nach Prämieneinsparungen und dem Be-

dürfnis nach finanzieller Stabilität und Vorhersehbarkeit».

Kleingedrucktes mit grosser Auswirkung

Umso mehr setzt die Industrie auf Broker. Das Wissen von spezialisierten Brokern ist gefragt, wenn es um die Präsentation des Unternehmens und dessen Risiken geht – sowie bei Details, beim «Wording» im Vertrag etwa, dem juristisch Kleingedruckten, das im Schadensfall grosse Auswirkungen haben kann.

Das «Wording» sei extrem wichtig, denn dieses «wird je nach Versicherungsgesellschaft unterschiedlich interpretiert», so Herber. Ein direkter Vergleich zum Wettbewerber sei daher nur sehr schwer möglich. Hier setze die Stärke von Brokern mit ihrer Expertise ein. Ein Versicherungsvertrag sei eben ein juristischer Vertrag, und da müsse jeder Interpretationsspielraum vorab wasserdicht geklärt werden.

Jurrit Herber wie auch Pierre-Louis Chabert empfehlen daher, eine längerfristige Partnerschaft mit Brokern und Versicherern aufzubauen. Es



Jurrit Herber
Evisoy



Pierre-Louis Chabert
Alcon

Es geht darum, verschiedene Fachkenntnisse und Perspektiven zu nutzen.

Ansatz mag zwar zusätzliche Arbeit verursachen, aber er hilft, die Marktdynamik besser zu verstehen, und gewährleistet, dass wir den bestmöglichen Service erhalten. Die Zusammenarbeit mit mehreren Maklern und Versicherern erlaubt es uns, verschiedene Fachkenntnisse und Perspektiven zu nutzen, was letztendlich unsere Risikomanagementstrategie stärkt.»

Austausch mit Gleichgesinnten

Den Austausch pflegen Pierre-Louis Chabert und Jurrit Herber auch als Vorstandsmitglieder in der Swiss Association of Insurance and Risk Managers (Sirm), in der rund hundert Unternehmen aus der Industrie, dem Handel und dem Dienstleistungssektor organisiert sind. Die Vereinigung definiert Themen von gemeinsamem Interesse und teilt dieses Fachwissen mit den Mitgliedsunternehmen und Partnern. Die Sirm ist wiederum Mitglied bei der Federation of European Risk Management Associations (Ferma), die mit ihren Partnerverbänden und über 5600 Risikomanagern in 22 Staaten vertreten ist.

helfe sehr, wenn man sich kenne und auch vom Gleichen spreche. Broker und Versicherer sollen schliesslich dank ihrem Fachwissen helfen, die Unternehmensrisiken einzuschätzen, zu minimieren und bei Bedarf auch zu decken.

Dabei gehe es aber auch darum, «Ereignisse» ausserhalb des eigenen Unternehmens zu analysieren und mögliche Erkenntnisse, etwa seitens Haftpflicht oder Marine, für das eigene Risikomanagement anzuwenden.

«Versicherer und Broker sind daher wichtige Sparringpartner für uns», betont Herber. «Wir arbeiten eng mit ihnen zusammen, weil wir das gleiche Ziel haben: Risiken so weit wie möglich zu vermeiden.»

Alcon-Manager Pierre-Louis Chabert sieht es gleich: «Ich habe festgestellt, dass es von Vorteil ist, direkte Beziehungen auch zu den Versicherern zu unterhalten, anstatt sich für alle Versicherungssparten auf einen einzigen Broker zu verlassen. Dieser

Sachversicherungsmarkt mit schwierigen Bedingungen

Im komplexen und unsicheren wirtschaftlichen Umfeld wird es für Unternehmen schwieriger, einen umfassenden **Versicherungsschutz** zu erhalten.

PASCAL SCHNEIDER

Der Sachversicherungsmarkt zeichnet sich seit mehreren Jahren durch härtere Konditionen aus, wie etwa strengere Vertragsbedingungen, höhere Selbstbehalte und steigende Prämien, die den Versicherern attraktive Gewinne ermöglichen. Die zunehmende Spezialisierung und die Komplexität im Bereich der Unternehmensversicherungen verschärfen die Situation weiter, erhöhen die Eintrittsbarrieren für neue Marktteilnehmer und stärken somit die etablierten Risikoträger. Diese nutzen ihre Expertise und finanzielle Stabilität, um strengere Bedingungen und höhere Prämien durchzusetzen.

Bedeutende Veränderungen in der Sachschadenversicherung führen bei den Unternehmen zu steigenden Versicherungsprämien und erschweren die Planbarkeit der Versicherungskosten. Exponierte Versicherungsnehmende oder solche mit Spitzenrisiken und hohen Deckungssummen kämpfen bei verschärften Anforderungen und Kapazitätsengpässen darum, eine umfassende Deckung zu erhalten. Denn Naturkatastrophen, Cyberschäden oder spezifische Betriebsunterbrechungen sind oft nur teilweise oder gar nicht abgedeckt. Schadensereignisse im Kontext des Klimawandels führen zu steigenden Prämien, was die

Unternehmen finanziell erheblich belastet. Risikoreiche Branchen wie Recyclingbetriebe, die Holzverarbeitungs- und die Papierindustrie sind besonders betroffen. Sie sind keine bevorzugten Risiken der Versicherer und haben verstärkt Mühe, ausreichenden Versicherungsschutz zu erhalten.

Fünf Lösungsansätze

Gründliche Risikoanalysen sowie die Implementierung technischer und organisatorischer Massnahmen sind für die Unternehmen entscheidend, um Risiken minimieren und für Versicherer attraktiver werden zu können. Investitionen in Präventionsmassnahmen beim Brand- und Hochwasserschutz sowie in Sicherheitssysteme stärken die Verhandlungsposition der Unternehmen und steigern das Vertrauen der Versicherer. Dies kann zu niedrigeren Prämien und einer verbesserten Verfügbarkeit von Versicherungsschutz führen.

Einige Unternehmen entscheiden sich unter Abwägung der Vor- und Nachteile dafür, bestimmte Risiken selbst zu tragen, besonders wenn die Versicherungsprämie sehr hoch oder die Risiken schwer versicherbar sind. Diese Strategie erfordert zwar eine sorgfältige finanzielle Planung und die Bildung von Rücklagen, sie bietet jedoch mehr Kontrolle über die Risikodeckung.

Bei einer Rückversicherung mittels Captives tritt ein Unternehmen einen

Einige Versicherer verfolgen zunehmend Rosinenpickerstrategien, was die Verfügbarkeit eines umfassenden Versicherungsangebots gefährdet.



Unwetter wie hier in Schattdorf UR gab es schon immer. Aber mit dem Klimawandel werden sie immer häufiger auftreten.



Extreme Wetterereignisse wie das Unwetter Ende Juni im Maggiatal, bei dem unter anderem die Visletto-Brücke zerstört wurde, führen zu steigenden Prämien im Sachversicherungsbereich.

Teil der Risiken an Rückversicherer ab. So reduziert es die finanzielle Belastung bei Grossschäden und verbessert die Risikoverteilung. Rückversicherer bieten zusätzliche Kapazitäten und decken spezifische Risiken ab, die schwer versicherbar sind.

Durch eine alternative Risikofinanzierung mit Finanzinstrumenten wie Katastrophenanleihen (Cat Bonds) oder mit anderen versicherungsgelassenen strukturierten Produkten lassen sich Kapital auf dem Markt beschaffen und gleichzeitig Risiken transferieren. Die Unternehmen können sich so gegen schwer versicherbare Ereignisse absichern.

Unternehmen in Risikoteilungnetzwerken können gemeinsam Versicherungen abschliessen und so die Risiken verteilen. Solche Netzwerke, oft in Form von Genossenschaften oder Pools, bieten kollektive Verhandlungsvorteile.

Versicherer als Rosinenpicker

Einige Versicherer verfolgen zunehmend Rosinenpickerstrategien, was

die Verfügbarkeit eines umfassenden Versicherungsangebots gefährdet. Dabei ist es entscheidend, dass die Risikoselektion durch individuelle Prüfung und risikoadäquate Tarifierung anstatt durch generelle Ausschlusskriterien erfolgt. In die Schadensprävention investierende Firmen, die hohe Sicherheitsstandards einhalten, sollten nicht pauschal ausgeschlossen werden. Der Markttrend zeigt jedoch: Für Unternehmen mit hohen Risikopotenzialen ist es zunehmend schwierig, einen adäquaten Versicherungsschutz zu finden. Dies könnte essenzielle Wirtschaftszweige gefährden.

Daher müssen Versicherer eine langfristige Perspektive einnehmen, welche die Stabilität und das Wachstum der gesamten Wirtschaft fördert. Eine nachhaltige Geschäftsstrategie minimiert Risiken und stärkt auch die wirtschaftliche Resilienz der Gesellschaft. Versicherer, die ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen, tragen wesentlich zur wirtschaftlichen und sozialen Ent-

wicklung bei und sichern ihre Zukunftsfähigkeit.

Staatliche Lösungen bei Erdbeben

Die Erdbebenversicherung ist ein kritischer Bereich. Marktteilnehmer in der Schweiz haben begonnen, die Leistungen pro Ereignis und pro Kalenderjahr kumuliert für alle Versicherungsnehmer zu begrenzen. Dies wälzt übersteigende Schäden zumindest teilweise auf die Versicherungsnehmer ab, führt zu einer ungewissen Deckungssituation für die Kunden und zu Unsicherheiten im Schadensfall.

Es wäre aus diesen Gründen vorteilhaft, wenn der Versicherungsmarkt – besonders die Kapitalgesellschaften – diesen Exzedentenanteil übernimmt und ihn durch Rückversicherung sowie Portfoliosteuerung absichert, um die finanzielle Stabilität der Versicherungsunternehmen zu gewährleisten und die Versicherungsnehmenden vor starken finanziellen Belastungen zu schützen. Sollte dies nicht möglich sein oder sollten hohe Ablehnungsquoten vorliegen, wird allgemein eine staatliche Lösung für die Erdbebenversicherung als politisch opportun angesehen.

Schadensereignisse im Kontext des Klimawandels führen zu steigenden Prämien, was Unternehmen finanziell erheblich belastet.