





-  Infolink
-  Kontakt
-  Weiterempfehlen

(epn) Interview des Tages mit Sonja Czeschka von der VBH und Herrn Hillenbrand von der procuro

Schlechte Schadenverläufe - Haftpflicht-Sanierungsrisiken der Bauwirtschaft:

Die VBH Versicherungsmakler für Baugewerbe und Handwerk GmbH in Würzburg (www.vbh-gmbh.de) bietet in Zusammenarbeit mit der procuro Versicherungsberatung (www.procuro.de) bundesweit allen Versicherungsmaklern besondere Lösungen für Problemrisiken. Das experten-netzwerk sprach mit Sonja Czeschka Handlungsbevollmächtigte der VBH und Michael Hillenbrand Versicherungsberater.



(epn) Für welche Risiken bieten Sie Maklerkollegen Unterstützung an?

(Sonja Czeschka) Die VBH Versicherungsmakler für Baugewerbe und Handwerk GmbH bietet als spezialisiertes technisches Maklerunternehmen Unterstützung bei Haftpflichtrisiken zu allen Betrieben des Baugewerbes und des Bauhandwerks, die einen schlechten Schadenverlauf haben. Die Schadenquote sollte dabei nachhaltig bei mindestens 90 %, besser noch über 100 % liegen. Je schlechter, desto besser.

Unsere Instrumente bei der Vertragsgestaltung und dem Schadenshandling kommen aus der Rückversicherung sowie der industriellen Haftpflicht und sind für kleine Betriebe daher eher ungeeignet. Die Problemlösung für die kleineren Betriebe können und wollen wir derzeit noch nicht angehen.

Das Unternehmen sollte wenigstens 40 oder 50 Mitarbeiter haben. Bei besonders schlecht verlaufenden Risiken können es auch ein paar weniger sein. Je größer das Unternehmen, umso günstiger wirken sich die von uns verwendeten Instrumente aus.

Wie sieht Ihr Kooperationsangebot aus ?

(SC) Die VBH fährt seit Ende der 90'er Jahre eigene Spezialkonzepte mit diversen Versicherern, die nachhaltig ausgezeichnet verlaufen, während viele andere Portfolios Schwierigkeiten mit den Schadensverläufen haben. Durch die bald 25-jährige Erfahrung der VBH mit der Bauwirtschaft hat sich hier eine Menge Know-how bei der Sanierung schlechter Risiken angesammelt. Dieses Know-how stellen wir künftig in Zusammenarbeit mit der procuro Versicherungsberatung anderen Maklern zur Verfügung. Unser Fokus liegt ausschließlich auf schlecht verlaufenden Haftpflichtrisiken im Bauhaupt- und Baunebengewerbe. Standardgeschäft möchten wir nicht haben, dass soll der Kollege mit seinen vorhandenen Verbindungen zeichnen.

Gilt Ihr Angebot auch für schlechte Risiken, die der Versicherer bereits gekündigt hat und Risiken, die demnächst zur Kündigung anstehen oder sind Sie da mit Ihrem Latein am Ende?

(SC) Das ist genau unsere Spezialität. Wenn der Versicherer mit seinen üblichen Sanierungsweisheiten nicht mehr weiter kommt, dann kündigt er. Und genau hier setzen unsere Instrumente an. Wir machen den Bauunternehmer versicherungstechnisch wieder hoffähig

Herr Hillenbrand, Sie sprechen davon dass die procuro solche Verbindungen für den Makler nachhaltig bestandssicher macht. Was meinen Sie damit?

(Michael Hillenbrand) Die procuro hat sich in den letzten Jahren zunehmend mit den "völlig versauten" Risiken beschäftigt und nach alternativen Lösungen geforscht. Einfach nur Prämie rauf, ist nicht der richtige Ansatz. Der Makler läuft hier das Risiko, dass diese Sanierungsprämie von irgendeinem Anbieter, oder einem Vermittler der den tatsächlichen Verlauf verschweigt, unterlaufen wird. Dann ist der Kunde weg.

Die Lösung liegt darin, dass wir den Schadenverlauf in Zusammenarbeit mit dem Makler tatsächlich

und versicherungsmathematisch durch so genannte ART-Modelle und professionelles Schadenmanagement nachhaltig günstig beeinflussen. Diese Instrumente kommen aus dem industriellen Geschäft und ähneln Rückversicherungsinstrumenten. Der Makler erhält von uns ein Konzept, das er mit seinem Kunden selbst umsetzt. Dabei können selbst bei schlechten Verläufen Prämiensteigerungen verhindert und in vielen Fällen die Gesamtbelastungen für die VN sogar reduziert werden. Somit entstehen dem Makler keine Kosten!



Der Makler setzt das mit seinem Kunden selbst um, wie ist das zu verstehen?

(SC) Die VBH ist ein langjähriger Spezialanbieter für das Bauhaupt- und das -Nebengewerbe. Sie können die VBH in diesen Segmenten mit anderen Spezialisten vergleichen. Nehmen wir z. B. den Funk-Pool. Wenn ein Kunde eine besonders hohe Deckungssumme benötigt, zeichnet der Makler das Risiko über Funk. Der Makler hält den Kontakt zum Kunden und Funk den zu den Versicherern. Genauso arbeitet die VBH. Der Makler liefert uns die nötigen Unterlagen und Daten. Wir erstellen mit der pro cura die Strategie und liefern dem Makler einen Vorschlag, den er mit seinem Kunden bespricht. Wenn der gefällt, deckt der Makler über die VBH ein. Wir übernehmen das Underwriting, Policierung, Inkasso und sogar die Schadenregulierung. Das ist das Besondere an dem Konzept. Durch die eigene Regulierung kommt die ganze langjährige Erfahrung der VBH erst voll zum Tragen. Hier liegen die Potenziale versteckt, die gemeinsam gehoben werden. Der Makler betreut seinen Kunden wie bisher und bedient sich unser im Hintergrund. Wir sind wie das klassische Backoffice. Nichts geschieht, ohne dass der Makler einbezogen wird.

Herr Hillenbrand, Sie sprechen davon, dass die Gesamtbelastungen z. T. sogar reduziert werden. Führt das nicht zu Courtageminderung für den Makler?

(MH) Das ist das Besondere an unseren Strategien. Dem Kunden ist nicht gedient, wenn der Makler verhungert. Seit Jahren leiden viele Makler unter Abrieb der Prämien und Margen. Es ist an der Zeit sich Gedanken zu machen, wie ein ordentlicher Kaufmann ordentlich vergütet wird. Ich als Versicherungsberater habe es da leicht. Ich vereinbare wie ein Anwalt meine Stunden-/Tagessätze oder bezog mich auf das RVG und habe nach Gegenstandswert abgerechnet.

Wer mich kennt, weiß dass mein Name eng mit Honorarmodellen für Versicherungsmakler verknüpft ist. In die o. g. ART-Modelle bauen wir aufwandsbezogene Honorarmodelle ein, die es dem Makler ermöglichen auch bei sinkenden Prämien gleich bleibende Einnahmen zu erzielen. Steigt der Schadenaufwand, steigt auch die Vergütung des Maklers mit. Da die meisten Makler aber über geringe Erfahrung bei Honorarmodellen verfügen, kommt hier die Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG (www.dvfv.de) ins Spiel. Die Verrechnungsstelle übernimmt Abrechnung und Einzug der Honorare, ohne dass der Makler zusätzliches Personal aufbauen muss.

Besonders interessant ist das bei Verträgen, die aufgrund des Risikos zu reduzierten Courtagen eingedeckt werden mussten. Oft muss man einen Spezial-Versicherer wählen, der nur 15 % Courtage vergütet, oder man deckt bei seinem Hauptpartner ein, aber der nimmt das Risiko nur zu verminderter Courtage an. Hier kann sich der Makler sogar deutlich verbessern. Wie man das dem Kunden verkauft, das erfährt der Makler natürlich auch.

Frau Czeschka, Sie sprechen von stornosicheren Sanierungen, was bedeutet das?

(SC) Das ist einfach erklärt. Die von uns verwendeten Instrumente kommen aus dem Industrie-geschäft. Das bedeutet, dass sie aufgrund der Komplexität nur durch große Industriemakler beherrscht werden. Das wiederum hat zur Folge, dass diese Modelle von Mitbewerbern nicht kopiert werden können. Wir erleben es häufig, dass Mitbewerber zu unseren derartigen Policen gar kein Angebot abgeben, weil ihnen die Instrumente fehlen. Erst kürzlich hat uns ein Kunde, der ca. 70 Mitarbeiter beschäftigt, informiert, dass seine Hausbank ein Angebot zur BHV abgeben möchte. Er sei zwar sehr zufrieden, habe aber umfangreiche Kreditverpflichtungen und sei deshalb gezwungen die Bank zu berücksichtigen. Da wir sein Makler seien, sollen wir dem Zuständigen alle Daten und Informationen liefern, die nötig seien. Der Bankenbetreuer des Versicherers hat dann Kontakt mit uns aufgenommen. Als wir ihm die Abwicklungsdetails der Police erläuterten, hat er sich zur Beratung zurückgezogen und dem Kunden später mitgeteilt, dass man da kein Angebot abgeben könne.

Diese Chance kann der Makler mit uns auch bei außergewöhnlich gut verlaufenden Risiken nutzen. Das ist der einzige Fall, in dem wir Risiken zeichnen, die nicht schlecht verlaufen. Jeder Makler hat ein oder zwei Kunden, bei denen er aufgrund des ungewöhnlich guten Verlaufes ein schlechtes Gewissen hat. Er hat zwar schon mehrfach versucht das Risiko preiswerter einzudecken, aber die

Versicherer wollen gewisse Prämienuntergrenzen nicht unterschreiten, obwohl es der sehr nachhaltige Verlauf hergeben würde. Den Kollegen beschleicht immer wieder die Angst, den Kunden zu verlieren, wenn ein Mitbewerber doch einmal eine dem Schadenverlauf angemessene Prämie besorgen könnte. Hier setzen wir wiederum mit ART-Modellen an. Dabei können wir sicherstellen, dass trotz sinkender Prämie die Courtageminderung durch Honorare ausgeglichen wird. Das ist der Vorteil der Honorarmodelle. Der Makler hängt nicht an der Prämie! Er kann den Versicherungsschutz völlig frei von Einkommensinteressen gestalten, verdient mehr als bei klassischen Ansätzen und ist somit echter Sachwalter.

Und wer garantiert dem Makler, dass die VBH die Kunden nicht abwirbt?

(SC) Das machen wir. Wir haben noch keinen Namen wie Funk, deshalb erhält der Makler von uns eine schriftliche Vertraulichkeitsvereinbarung. Wir garantieren, dass wir den Kunden nicht akquirieren. Wir kommunizieren nur über den Makler.

Und wenn der Kunde das Maklermandat kündigt?

(SC) Dann muss er uns einen neuen Makler benennen oder wir lösen den Vertrag zur nächsten Fälligkeit. Wir sind organisatorisch nicht dafür aufgestellt, solche Verbindungen vor Ort zu bedienen. Wir brauchen den Makler vor Ort, der den Kunden kennt, Risiken einschätzt und die Betreuung übernimmt. Wir führen bereits Gespräche mit verschiedenen Baugewerbeverbänden, um deren Mitgliedern Lösungen zu bieten. Bei den geplanten Werbematerialien werden wir immer darauf verweisen, dass der Unternehmer bitte seinen betreuenden Makler informieren und dieser mit uns Kontakt aufnehmen soll. Wenn das Unternehmen bisher nicht über einen Makler betreut wurde, dann empfehlen wir einen Kollegen, der mit uns bereits zusammenarbeitet.

Interessierte Kollegen können gerne einfach mit uns Kontakt aufnehmen. In diesem Gespräch werden dann die Feinheiten besprochen!

Vielen Dank für das Interview



<http://www.dvfv.de>



<http://www.procufo.de>



<http://www.vbh-gmbh.de>

(epn)Redaktion: **experten-netzwerk gmbH**, 95448 bayreuth, bindlacher str. 4
Herbert Winterling, mobil 0170 7338037, presse@experten.de
telefon 0921 76446702, fax 0921 7644624, www.experten.de
[Impressum](#), [Mediadaten](#)