

Richtig bündeln

Broker Firmen können das Versicherungsmanagement auch auslagern. Beim Outsourcing sind die Kostenvorteile wichtig.

TANJA JUNG

Betriebshaftpflicht-, Sach- oder Personenversicherung – bisher hat sich das mittelständische Schweizer Produktionsunternehmen selbst um all die Versicherungsfragen gekümmert. Nachdem es nun auf eine Grösse von 120 Mitarbeitern angewachsen ist und mehrere Tochterfirmen im Ausland hat, beschliesst das Unternehmen, die bisher stiefmütterlich behandelten Versicherungsbelange, deren Handhabung mit zunehmendem Wachstum höhere Anforderungen an das Unternehmen stellt, an einen Versicherungsbroker auszulagern.

Ein einziger Ansprechpartner

Der Vorteil für das Unternehmen besteht darin, dass es nur noch einen einzigen Ansprechpartner für alle Versicherungsfragen hat, der überdies von den Versicherungen unabhängig ist und dem Unternehmen nur diejenigen Versicherungsprodukte empfiehlt, die dieses auch wirklich braucht. Zudem hat er Zugang zu einem Netzwerk von Versicherungsanbietern im In- und Ausland, die dem Unternehmen als Einzelkunde oft nicht zur Verfügung stehen. Tritt ein Schaden ein, übernimmt der Broker die komplette Abwicklung mit den Versicherern. Und nicht zuletzt kann der Broker dank seinen weltweiten Marktkenntnissen und Referenzkunden mit ähnlichen Risiken den Versicherungsbedarf eines Unternehmens genauer einschätzen als dieses selbst. Die Arbeit des Brokers beginnt vor der eigentlichen Risikoeinschätzung, nämlich mit

Der Broker ist unabhängig von den Versicherungen und empfiehlt dem Unternehmen nur Produkte, die es braucht.

dem Erkennen sämtlicher Risiken im Unternehmen. Dieses im Risikomanagement zu begleiten und bei Veränderungen die Versicherungsdeckung anzupassen, bleibt auch nach dem Abschluss der Versicherungspolice die Aufgabe des Brokers.

Die erkannten Risiken werden qualifiziert und die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie das mögliche Ausmass quantifiziert. Daraus werden die Massnahmen zur Behandlung der Risiken abgeleitet, etwa das Risiko zu meiden, indem das Unternehmen beschliesst, seine Produkte in einem bestimmten Land wegen politischer Unsicherheit nicht zu vertreiben. Möglich ist auch, das Risiko zu minimieren, indem

beispielsweise Mitarbeitende in der betrieblichen Sicherheit geschult werden. Das Unternehmen kann sich auch entscheiden, das Risiko selbst zu tragen oder es an eine Versicherungsgesellschaft zu transferieren.

Hier ist wiederum der Broker gefragt. Hat er bei den bestehenden Versicherungen Lücken oder Optimierungspotenzial entdeckt, erstellt er eine Dokumentation über das Unternehmen. Diese umfasst den genauen Tätigkeitsbereich des Unternehmens, die Standorte, Produkte und Dienstleistungen, den bisherigen Versicherungsschutz, Schäden in der Vergangenheit und die daraus abgeleiteten Verbesserungsmassnahmen sowie kurz- bis mittelfristig geplante neue Geschäftsfelder. Auf der Basis dieser Risikobeschreibung definiert der Broker gemeinsam mit dem Kunden, welche Versicherungsleistungen benötigt werden. Er erstellt das notwendige Deckungskonzept und entwickelt teilweise eigene Vertragstexte, um dem Bedarf des Kunden gerecht zu werden. Ziel dieser Dokumentation ist es, den Versicherungsgesellschaften zuverlässige Informationen zu liefern, damit diese ihre Offerten bestmöglich berechnen können.

Massgeschneiderte Lösungen

Der Versicherungsbroker analysiert und vergleicht die eingegangenen Offerten. Je nach Resultat verhandelt er einzelne Bedingungen mit den Versicherern nach, bevor er die Offerten dem Unternehmen präsentiert und ihm das passende Versicherungskonzept empfiehlt. Dies kann bedeuten, dass die Betriebshaftpflicht bei Versicherer A, die Sachversicherung bei Versicherer B und die Personenversicherung bei Gesellschaft C platziert werden. Die Entscheidung dazu liegt aber stets und ausschliesslich beim Unternehmen.

Für das mittelständische Unternehmen hat sich das Mandat für den Broker gelohnt. Dank der Kaufkraftbündelung des Brokers konnten bei einem umfangreicheren Deckungsschutz niedrigere Prämien ausgehandelt werden als dies mit der unternehmensinternen erstellten Versicherungslösung der Fall war. Der Zeitaufwand des Unternehmens wurde massiv kleiner. Die Kosten für die Brokertätigkeit in Form einer Courtage werden von den Versicherern übernommen. Überdies profitiert das Unternehmen von der kontinuierlichen Betreuung durch den Broker im Risiko- und Versicherungsmanagement.

Tanja Jung, Geschäftsführender Partner, Hesse & Partner, Zürich.



Kraneinsturz: Produktionsstätten können beschädigt werden.

Sicher im Ausland

Geschäftsreisen Kader und Mitarbeiter aller Stufen sind oft für Firmen unterwegs. Die Arbeitgeber können sich mit einer Police vor unliebsamen Ereignissen absichern.

ANGELO EGGLI

Für internationale Konzerne, aber auch kleinere Unternehmen ist der persönliche Austausch mit Geschäftspartnern und Kunden nach wie vor wichtig. Geschäftsreisen sind deshalb unverzichtbar. Darunter können sich durchaus Reiseziele befinden, an denen Reisende aus politischen wie auch wirtschaftlichen Gründen erhöhten Gefahren ausgesetzt sind. Auch für Reisen in weniger kritische Länder ist es empfehlenswert, entsprechende Vorkehrungen zu treffen. Denn eine Krisensituation während eines Business-Trips kann erhebliche finanzielle Folgen für eine Firma mit sich bringen. Deshalb ist es als Unternehmen wichtig, sich und seine Mitarbeitenden mit einer umfassenden Versicherungslösung zu schützen. Eine Möglichkeit ist eine UVG-Zusatzversicherung. Diese versichert Geschäftsreisende im Ausland gegen Unfälle.

Bei einer Erkrankung hingegen bestehen bereits Deckungslücken. Für einen umfassenden Schutz auf Geschäftsreisen ist deshalb eine Reiseversicherung dringend zu empfehlen. Geschäftsreiseversicherungen decken nicht nur finanzielle Folgen von Unfall oder Krankheit, sondern überneh-

men bei Bedarf auch Annullationskosten oder kommen für den Verlust des Reisegepäcks auf. Ausserdem profitieren die Versicherten von einer 24-Stunden-Assistance, über die eine Kostengutsprache eingeholt werden kann und die im Notfall alle nötigen Massnahmen organisiert. Ein solcher Rundumschutz vermittelt Mitarbeitenden Sicherheit. Die Wahrnehmung der Fürsorgepflicht ist zentral für den Ruf einer Firma.

Individuelle Leistungen

Für Unternehmen ist es gar nicht so einfach, die passende Versicherungslösung für Geschäftsreisen zu finden. Dies liegt daran, dass viele Versicherungsgesellschaften für Auslandsrisiken nur standardisierte Lösungen anbieten. Zudem gibt es in der Schweiz nur wenige Versicherer, die auf diesem Gebiet spezialisiert sind und umfassende Dienstleistungen anbieten, welche auf die individuellen Bedürfnisse der Firmen eingehen.

Allianz Global Assistance ist Spezialist für Assistance- und Reiseversicherungen und bietet neben der individuellen Geschäftsreiseversicherung für Privatpersonen auch eine Kollektivlösung für Unternehmen an. Corporate Travel beruht auf einem modularen Baukastensystem. Je nach gewünschten Leistungen und individuellen Bedürfnissen kann ein massgeschneidertes Versicherungspaket zusammengestellt werden. Annullierungen, Gepäckverlust und medizinische Notfälle sind die häufigsten Zwischenfälle auf Geschäftsreisen. Zusätzlich lohnt es sich aber auch, einen Reise-rechtsschutz oder eine Flugverspätungsver-sicherung dem Paket hinzuzufügen.

Im Vergleich zu Individualversicherungen sind Kollektivlösungen komplexer. Während Einzelversicherungen meistens eine fixe Prämie beinhalten, hängt diese bei den Kollektivversicherungen von verschiedenen Faktoren ab. Für Geschäftsreiseversicherungen sind beispielsweise die Anzahl Versicherungsnehmer, die Reisetage oder die gewünschten Leistungen massgebend. Aufgrund dieser Angaben wird die Versicherungsprämie errechnet, wobei Mindestprämien üblich sind.

Weniger Aufwand

Viele Versicherer rechnen nach tatsächlichem Reiseaufkommen ab, das heisst, es erfolgt jährlich eine Abrechnung der effektiv durchgeführten Geschäftsreisen. Kommt es auf einer Geschäftsreise zu einem Schadenfall, kümmert sich der Versicherer direkt um alles und leitet alle nötigen Vorkehrungen in die Wege. Diese Prozesse bieten Unternehmen Flexibilität und erleichtern den administrativen Aufwand. Bei einer Kollektivlösung haben Firmen in jedem Fall nur einen Ansprechpartner und müssen sich nicht bei jeder Geschäftsreise Gedanken um den Versicherungsschutz machen.

Eine kollektive Geschäftsreiseversicherung lohnt sich folglich für alle Firmen, die ein grösseres Reiseaufkommen haben und nach einer sicheren Lösung für sich und ihre Mitarbeitenden suchen.

Angelo Eggli, CEO, Allianz Global Assistance, Wallisellen.

Rundumschutz vermittelt auf Reisen mehr Sicherheit.

ANZEIGE

*Sie sind mein bester
Mitarbeiter
wurde abgeworben.*

*Das Geschäftsleben ist voller Wendungen.
Unsere berufliche Vorsorge passt sich an.*

www.swisslife.ch/kmu



SwissLife
So fängt Zukunft an.