



DI René FORSTHUBER  
Leiter International  
Development



DI (FH) Arno GINGL,  
MSc, MA  
Geschäftsfeldverantwortlicher  
Sachverständigenwesen

## Re-Underwriting als Erfolgsinstrument für Makler

Der Versicherungsvertrieb geht nun wohl, so entnimmt man es den einschlägigen Medienberichten, in eine neue Ära über, wo sowohl Chancen als auch Risiken reichlich vorhanden zu sein scheinen.

Ausnahmsweise konzentrieren wir uns aber in diesem Artikel - wie generell in unseren Artikeln - nicht auf die sonst üblichen Schlagworte Digitalisierung und Regulierung sondern auf ein aus unserer Sicht ansonsten stiefmütterlich behandeltes Thema: Know-how.

Aber zunächst werfen wir einen Blick auf die Medien: „Fast die Hälfte der Versicherungsvermittler werden voraussichtlich bis 2035 aus dem Markt ausscheiden, prognostizieren Experten“ (Quelle: ÖVM). „Digitalisierung und Regulierung sind Hauptfaktoren für den Wandel des Berufsbildes des Versicherungsmaklers“ (Asscompact). Ein sehr düsteres Bild zeichnet Fonds Online: „Durch die im Oktober in Kraft tretende IDD wird ein Großteil der Bonifikationen wegfallen, und durch die DSGVO kommen zusätzliche Kosten auf Makler zu. Dadurch wird sich der Zeitaufwand pro Vertrag um etwa 60 bis 70 Prozent steigern“.

Bei vielen, bislang vorwiegend größeren Versicherungsmaklern zeichnet sich deshalb schon seit längerem ab, auf die Trumpfkarte „Beratungs-Know-how“ zu setzen, um dem Preiskampf zu entkommen, insbesondere auch aufgrund der Verpflichtung resultierend aus der IDD, die Informations- und Beratungspflichten zu erfüllen. Und es lohnt sich, wie der ÖVM berichtet: „Auch wenn regulatorische und administrative Zwänge Zeit und Lust zum Verkaufen eindämmen und viele Büros mit Nachfolgesorgen kämpfen, der Kuchen für den einzelnen Makler wird größer.“ Diese Chance resultiert zu einem großen Teil aus dem Nachwuchsproblem, aber auch aus Ausstiegsszenarien, die Makler wählen, da sie den zunehmenden Preiskampf nicht mehr bestehen können.

Aus all diesen Veränderungen und Überlegungen heraus wird klar, dass der Makler, der seinen Kunden nur ein Minimum an Leistungen bieten möchte oder kann, der Vergangenheit angehören muss. Der kundenorientierte Makler mit dem entsprechenden Wissen und der erforderlichen Beratungskompetenz hingegen hat eine positive Zukunft vor sich.

Einer Möglichkeit, das Beratungs-Know-how zu

vergrößern möchten wir uns in diesem Beitrag nähern, dem sogenannten: Re-Underwriting. Auch wenn der Begriff Re-Underwriting, wie der Name schon vermuten lässt, aus dem Tätigkeitsbereichs der Versicherungsverantwortlichen entstammt, so obliegt die versicherungstechnische Beratung oft der Tätigkeit des Versicherungsmaklers weshalb der Begriff aus unserer Sicht durchaus stimmig den Beratungsansatz wiedergibt. Im Wesentlichen beschreibt der Begriff einen Beratungszyklus, der sich nicht mit einem einigermaßen passenden Status Quo begnügt sondern einen Ansatz darstellt, welcher auch verändernde Bedingungen berücksichtigt – resultierend aus Veränderungen des Versicherungsnehmers selbst oder aus dessen Umwelt. Dieser Ansatz beinhaltet somit den regelmäßigen Kontakt zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer und obwohl dies in absehbarer Zukunft durchaus auch, zumindest für einige Themenbereiche, elektronisch bewerkstelligt werden kann, sehen wir den menschlichen Berater noch als Notwendigkeit an, insbesondere im Bereich der gewerblich tätigen Versicherungsnehmer.

### Veränderungen durch den VN selbst

Nehmen wir als Beispiel einen gewerbetreibenden Kunden, das klassische österreichische KMU. Der Versicherungsnehmer selbst ist aus unserer Erfahrung heraus stets mit verschiedenen Veränderungsprozessen konfrontiert, meist aus selbst gewollten Veränderungen wie:

- Neubauten, Anbauten: eine Beratung kann hier für den VN sehr hilfreich sein was die verwendeten Materialien betrifft (brennbar – nicht brennbar). Die Baugesetze erlauben durchaus auch Materialien die zwar schwer entflammbar sind, im Großbrand jedoch zusätzlich als Brandlast fungieren und somit Brandlast zuführen.
- Zubauten: Vorsicht, der sogenannte Bestandsschutz, der z.B. brandschutztechnische Einrichtungen betrifft, kann entfallen. Mit großen Veränderungen können Schutzmaßnahmen wie Brandmelder oder automatische Sprinkler erforderlich werden – so nicht ohnehin vorhanden.
- Maschinenüberführungen: Aufnahme und Dokumentation der Maschinen vor und nach dem Transport, um eine klare Abgrenzung bei Schadensfällen zu gewähren sowie Monitoring

der Transporte bei sensiblen/kostenintensiven Maschinen.

- Photovoltaikanlagen: Oft sehen wir Konstellationen, wo Fachfirmen zwar ordnungsgemäß Anlagen einbauen, sich jedoch niemand um wichtige Themen wie Schneedrucksicherheit oder Angriffswege der Feuerwehr annimmt. Verantwortlich dafür ist der Auftraggeber, also der Versicherungsnehmer. Viele Anlagen können, die entsprechende Schneelast vorausgesetzt, in Dacheinstürzen resultieren, eine Leistungsfreiheit durch den Versicherer ist bei Nicht-Nennung der Installation nicht auszuschließen.
- Expansion auf ausländische Märkte: insbesondere, aber nicht nur, haftungsrelevante Veränderungen können sich ergeben.
- Neue Verkaufskanäle: vorwiegend sind diese digitaler Natur, wird somit eine Cyber Versicherung sinnvoll?
- Neue Geschäftstechnologien: Tablets, Roboter, Digitalisierung. Wie verwundbar ist die Wertschöpfungskette, was ist zu erwarten? Eine Betriebsunterbrechungsversicherung – sofern vorhanden – sollte ohnehin, aber speziell in diesbezüglicher Fokussierung, regelmäßig überprüft werden.
- Etc.

Es liegt in der Natur der Sache, nämlich am Tätigkeitsbereich des Versicherungsmaklers, dass hier keine vollumfängliche, detaillierte Beratung stattfinden kann – dafür gibt es schließlich die einschlägigen Experten – aber vielen Versicherungsnehmern kann geholfen werden, Fehler wie sie oben implizit erwähnt werden, meist ohne großen finanziellen Aufwand zu vermeiden. Und letztlich kann ein passender Versicherungsschutz als „business enabler“ dienen. (siehe Expansion auf ausländische Märkte).

### Veränderungen „von außen“

- „Neue“ rechtliche Vorschriften: Als prominentes Beispiel sei die VEXAT (Verordnung explosiver Atmosphären) genannt, seit 1. August 2004 in Kraft getreten. Diese beinhaltet Mindestvorschriften zur Verbesserung des Gesundheitsschutzes und der Sicherheit der Arbeitnehmer, die durch explosionsfähige Atmosphären gefährdet werden können. Näheres unter: [https://www.wko.at/service/umwelt-energie/Explosionsschutz\\_-\\_VEXAT.html](https://www.wko.at/service/umwelt-energie/Explosionsschutz_-_VEXAT.html)
- Ihnen allen als Experten bekannt, dennoch sei es hier erwähnt: Baugewerbe: seit dem 1. August 2013 ist der Bestand einer entsprechenden Haftpflichtversicherung nachzuweisen.

■ Ist der VN einer Branche zugehörig, welche zunehmend an Attraktivität verliert und somit die Versicherbarkeit zunehmend schwierig wird? Viele KMU sind hier, ohne selbst Schäden erlitten zu haben, die Leidtragenden. Im Sachbereich sind dies u.a. Betriebe aus der Holz- oder Wertstoffbranche. Gibt es entsprechende Risikoberichte (Underwriting Reports) um bei einem drohenden Ausstieg durch die Versicherung Alternativen auszuloten?

■ Verändert sich die Einschätzung der Bedrohung durch Naturgefahren? Ein regelmäßiger Blick auf z.B. eHora sollte durchgeführt werden. Neue Versicherungsprodukte wie Cyber, Vertrauensschadensversicherung, Haftpflichtversicherung mit Eigenschadenskomponenten, Tech E&O, D&O etc. erfreuen sich auch bei kleineren Unternehmen zunehmender Beliebtheit und sollten auf jeden Fall angesprochen werden, da vielen Versicherungsnehmern diese Produkte möglicherweise unbekannt sind. Und falls nicht, besteht die Gefahr, dass der VN selbst die Produkte anspricht, das oft bewährte „eh ois a bledsinn“ wird von Kunden mehr und mehr misstrauisch beäugt.

■ Steigende Brandgefahr durch Lithiumbatterien

■ Dokumentation von (möglicherweise) versicherungsrelevanten Vorkommnissen. Sollte es zu einem Schaden durch zum Beispiel Hagel kommen, so ist es oft schwierig darzustellen, ob ein Schaden aus einem oder mehreren Ereignissen heraus resultiert. Eine Dokumentation der Ereignisse kann hier bei der Schadenabwicklung hilfreich sein.

■ Sich verändernde Versicherungsbedingungen und damit einhergehende mögliche Obliegenheitsverletzungen und/oder Risikoausschlüsse können für einen Versicherungsnehmer relevant sein bzw. es sollte auch geprüft werden, ob die Bedingungen die vor vielen Jahren passend waren, immer noch die Risikosituation des VN adäquat abdecken.

■ Etc.

Wie und ob man diese Punkte letztlich dazu verwenden kann, Beratungskompetenz zu demonstrieren, ist natürlich abhängig von der Tätigkeit des Versicherungsnehmers und auch der versicherten Produkte. Sie sollten aber aus unserer Sicht fixer Bestandteil des Beratungsbauchladens jedes Versicherungsmaklers sein, denn wenn die Themen schlagend werden kann eine professionelle Beratung mit einem beherrzten Blick in Wikipedia nur schwierig gewährleistet werden.