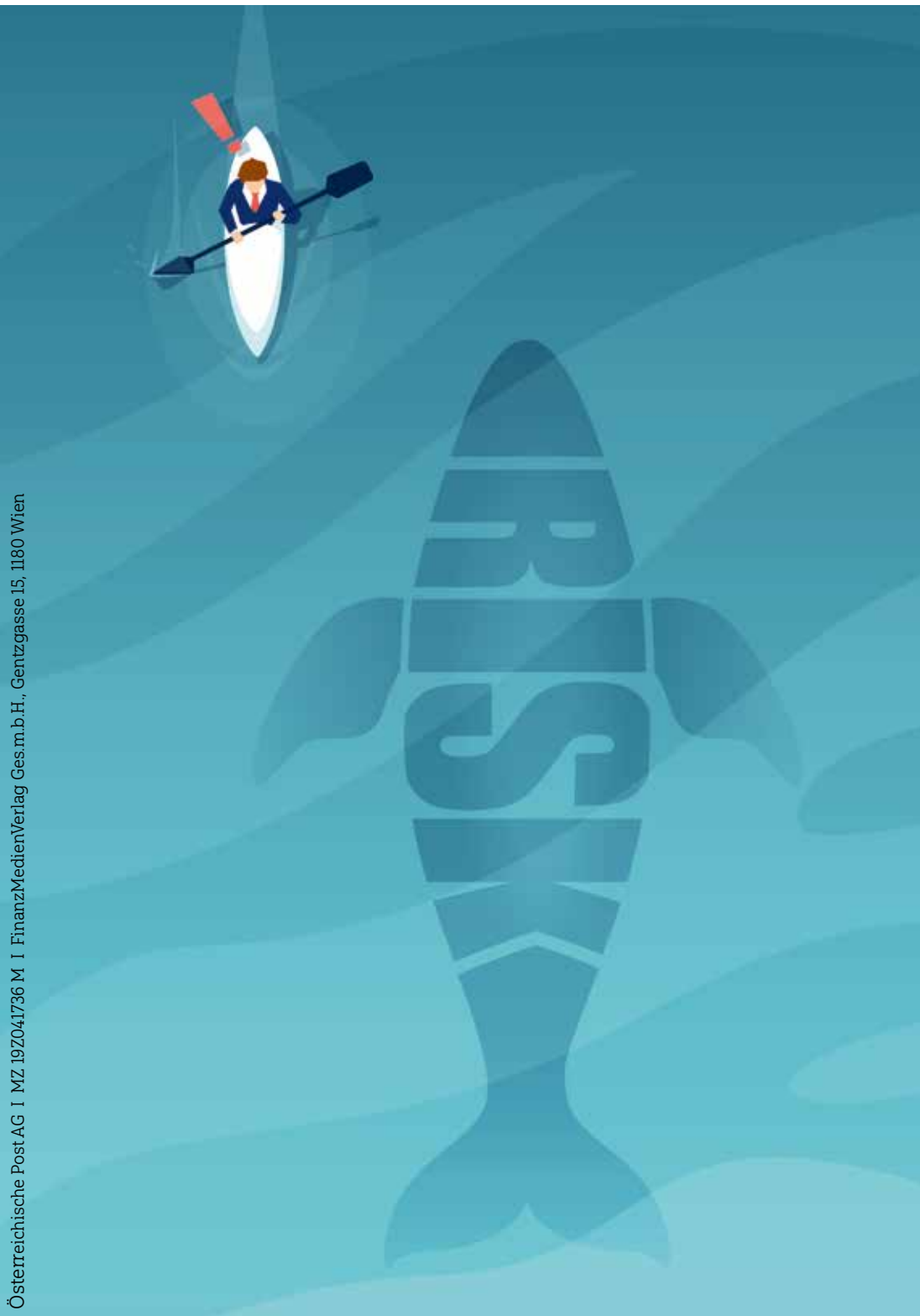


GEWERBEVERSICHERUNG

Das Printmagazin des VersicherungsJournal



Seite 4

Im Gewerbe wartet noch viel Arbeit auf Versicherungsberater

SEITE 12

Betriebsabsicherung im Wohnzimmer

SEITE 16

Haftung und Versicherung werden für Manager schwieriger

SEITE 20

Wie gerne sich Unternehmen versichern

SEITE 22

Globaler Handel auf Erholungskurs

wefox

Happy Birthday to me & you.

Wir feiern Geburtstag und
du bekommst die Geschenke!

Jetzt bis 31. 12. 2021
wefox Partner werden
und € 5.000,- Einstiegsgebühr
und unser einzigartiges
Gewerbetool geschenkt
bekommen.



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



In unserem bereits traditionellen Expertenpanel befassten wir uns diesmal mit aktuellen Fragen der Gewerbeversicherung. Dass es wieder möglich war, die Diskussionsrunde „live“ mit persönlicher

Anwesenheit der Teilnehmer – selbstverständlich unter Einhaltung aller Sicherheitsvorschriften – abzuhalten, war für uns nicht nur erfreulich, es zeigte auch, um wieviel lebendiger und spannender ein Gespräch sein kann, wenn es nicht im sterilen, virtuellen Raum abläuft.

Von den teilnehmenden hochrangigen Branchenvertretern wollten wir wissen, ob es typische Risiken von KMU gibt, wie es um deren Risikobewusstsein steht und wo es bei der Absicherung Nachholbedarf gibt. Auch das Thema Pandemie konnten wir nicht ganz außer Acht lassen: Wir stellten die Frage, ob es in der Gewerbeversicherung durch Corona zu Änderungen gekommen ist, beispielsweise, was Transparenz, Obliegenheiten, Ausschlüsse oder Prämien betrifft. Und schließlich beleuchteten wir noch das immer virulenter werdende Problem der Internetsicherheit – stellt doch Risikomanagement gerade für Klein- und Kleinstbetriebe eine besondere Herausforderung dar. Die interessantesten

Statements der Experten haben wir für Sie ab **Seite 4** zusammengefasst.

Welche Auswirkungen es hat, wenn sich die Arbeit vermehrt vom Betrieb in private Räumlichkeiten verlagert, ist Thema unseres Beitrags „Betriebsabsicherung im Wohnzimmer“ ab **Seite 12**. Wir haben Experten zur Zufriedenheit mit Homeoffice, über gesetzliche Regeln und über Risiken befragt und von mehreren Versicherern erfahren, welche Implikationen das alles für die Gewerbeversicherung haben kann.

In einem Interview mit Helmut Tenschert, einem Versicherungsmakler mit langjähriger Erfahrung, der auch im Bildungswesen tätig ist, geht es ab **Seite 16** um die schwieriger gewordene Versicherbarkeit der Haftungsrisiken von Managern. Eine Entspannung ist nicht in Sicht, Tenschert erwartet höhere Prämien und geringeren Risikoappetit der Versicherer.

Und schließlich gehen wir auch noch der Frage nach, wie es um die aktive Nachfrage nach Versicherungen im Gewerbekundensegment steht. Ob Gewerbeversicherungen für Kunden ein notwendiges Übel sind, für das man so wenig Zeit und Geld wie möglich aufwenden will, lesen Sie ab **Seite 20**.

Ich darf Ihnen damit noch eine interessante und spannende Lektüre wünschen.

Marius Perger, Herausgeber

Impressum

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Marius Perger und Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2021 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichweites Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at – Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: Feodora (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4-5: oio-oio (AdobeStock), S.7: FinanzMedienVerlag, S.9: anatolir (AdobeStock), S.12-13: Nuthawut (AdobeStock), S.16-17: zenzen (AdobeStock), S.17: Helmut Tenschert, S.21: EFM, S.22: SriWidiawati (AdobeStock)

Im Gewerbe wartet noch viel Arbeit auf Versicherungsberater

Vier Branchenfachleute haben sich am Round Table mit VersicherungsJournal-Herausgeber Marius Perger zur Gewerbeversicherung ausgetauscht – unter anderem über Angebotspalette und All-Risk-Deckungen, Preistreiber und Preisänderungen, Klarheit und Verständlichkeit von Bedingungen, Risikobewusstsein und Risikomanagement in Kleinunternehmen sowie eine drohende „technische Pandemie“.

Von Emanuel Lampert

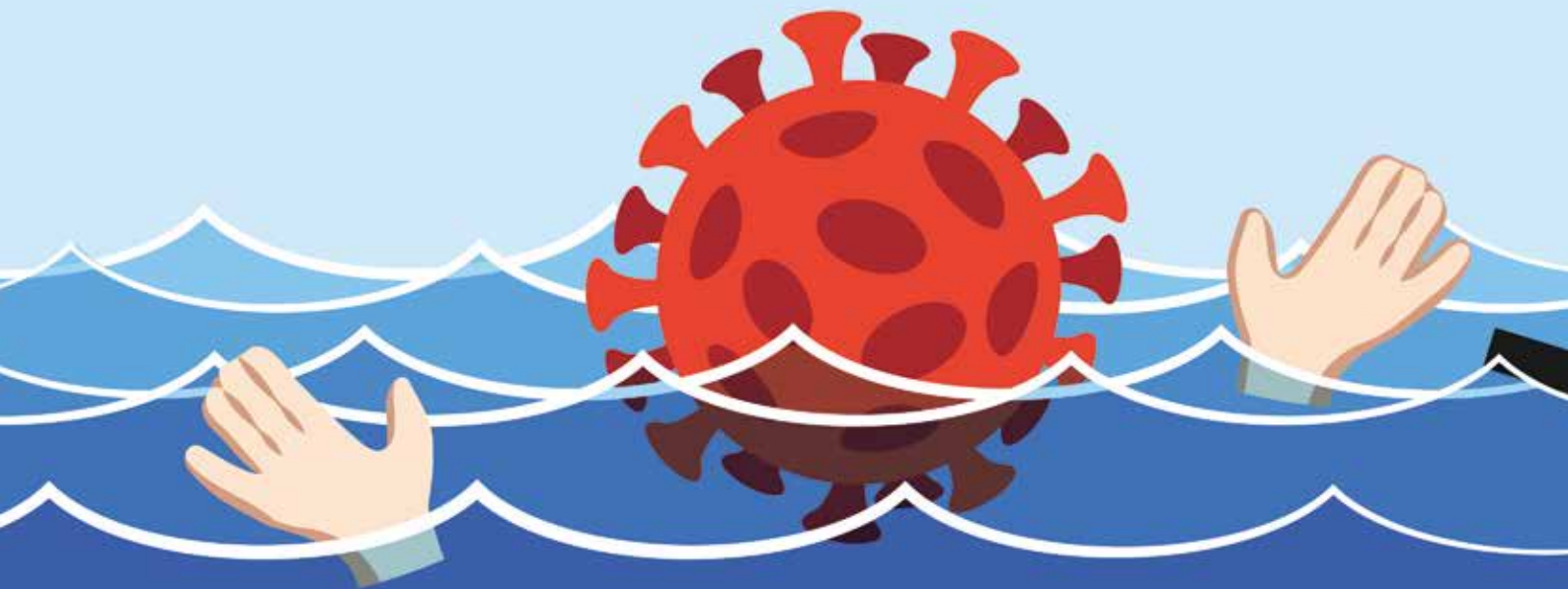
VJ: Österreich – ein Land der Klein- und Mittelunternehmen. Gibt es typische Risiken, die gerade sie treffen können? Wie sichern sie ihre Risiken ab?

Beste: Prinzipiell unterscheiden sich die Risiken von KMUs gar nicht so sehr von denen größerer Betriebe. Allerdings sind die Auswirkungen möglicher Schadenfälle sehr viel größer. Das Kriterium in der Beratung eines Unternehmens ist dessen Existenzbedrohung. Schon ein kleiner oder mittlerer Schaden – denken wir nur an Haftpflichtansprüche oder Zahlungsausfälle – kann ein KMU viel härter treffen als einen Großbetrieb, der den Puffer, der die

Eigenkapitalreserven hat, um so einen Schaden aufzufangen. Bei KMUs ist das Eigenkapital meistens sehr gering.

VJ: In welchen Bereichen lassen sich KMUs am ehesten absichern, was interessiert sie, wo sehen sie ihre größten Risiken?

Zauner: Jeder Gewerbebetrieb, auch ein sehr kleines Unternehmen, hat seine ganz individuellen Risiken und Bedürfnisse. Auf diese Individualität muss man eingehen. In der Generali-Produktwelt können bis zu 18 verschiedene Sparten und Services sowie flexible Deckungsmodule voll automatisch ein- und ausgeschlossen werden.



In den traditionellen Sparten wie Haftpflicht, Feuer oder Betriebsunterbrechung ist das Risikobewusstsein bei Kleinunternehmen grundsätzlich sehr hoch. Natürlich gibt es auch diverse neue Bedrohungsszenarien wie beispielsweise den Cyberbereich oder spezielle Nischen, wo in Bezug auf Versicherungen noch enormer Aufklärungsbedarf für KMUs besteht.

Wie entwickelt sich das Angebot?

VJ: Die Angebote werden schmaler, die Deckungssummen vielleicht geringer, die Prämien höher – wie entwickelt sich der Markt für kleine und mittlere Unternehmen?

Sipöcz: Die klassischen Risiken bei kleinen und mittleren Unternehmen sind zum Beispiel Schäden im Bereich der Feuerversicherung, der Leitungswasserversicherung, Einbruchdiebstahl, Betriebshaftpflicht oder auch der Sturmversicherung, wie die jüngsten Unwetterereignisse in Österreich leider gezeigt haben. Zusätzlich sind in der jüngeren Vergangenheit „neue“ Gefahren wie zum Beispiel Schäden durch Cyberattacken hinzugekommen.

Grundsätzlich haben Versicherer in ihrer Produktwelt prämienseitig die Entwicklung der jeweiligen Schadenbedarfe eingepreist. Am Beispiel der Naturgefahren erkennt man, dass die Wiederkehrperioden derartiger Ereignisse immer kürzer und die Intensität größer wird. Dies hat natürlich

einen Einfluss auf das zugrunde liegende Risiko und die Preisgestaltung. Leider gibt es in Österreich noch immer keine Pflichtversicherung für die Absicherung gegen Naturgefahren, um dieser weiterhin steigenden Gefahr auf Versicherungsseite entsprechend entgegenzuwirken.

Beste: Gerade die Rückversicherung ist ein Preistreiber, sie hat entscheidenden Einfluss für unsere Preiskalkulation. Wenn frühere 20-Jahres-Schaden jetzt jedes fünfte Jahr auftreten, dann wissen das die Rückversicherer und kalkulieren das entsprechend ein. Das führt speziell in den Elementarschadensparten schon zu einer deutlichen Preisanhebung.

VJ: Haben kleine Unternehmen und ihre Mitarbeiter das nötige Risikobewusstsein?

Vogelmann: Ich glaube schon, dass das Risikobewusstsein vorhanden ist, bei manchen mehr, bei anderen weniger. Was man ganz eindeutig sieht: Wenn Unternehmer das Risikobewusstsein vorleben, überträgt sich das automatisch auf die Mitarbeiter. Wenn man in einen Betrieb geht und sieht, dass alles gepflegt ist, weiß man: Das ist ein Unternehmer, der sich mit dem Thema Risiko auseinandersetzt.

Wichtig ist auch, speziell bei KMUs, die Arbeitskraft des Betriebsinhabers abzusichern. Der kleine Unternehmer ist ja meistens alles in Personalunion, vom Finanzchef bis zum Meister etc. Problematisch wird es dann, wenn in einer BUFT beispielsweise



eine 100-prozentige Unterbrechung des Betriebs als Leistungsvoraussetzung vereinbart ist. Wenn er fünf, sechs Mitarbeiter hat, wird der Betrieb kaum je mit einer Unterbrechung zu 100 Prozent konfrontiert sein.

Das Thema „Cyber“ ist aus KMU-Sicht momentan noch kein Faktor, obwohl dort oft die ältesten IT-Lösungen bestehen. Da besteht bei kleinen und mittleren Unternehmen Aufholbedarf, darauf müssen wir auch in der Beratung eingehen.

Beste: Das Wesen der Marktwirtschaft ist: Wenn es ungedeckten Bedarf gibt, findet sich jemand, der versucht, das zu lösen. Das war auch eine Gründungsidee der R+V in Österreich. Gerade im Bereich D&O, Vermögensschadenhaftpflicht und Kredit gab es nicht allzu viele Alternativen in Österreich. Deswegen sind wir als Spezialversicherer eingestiegen, was den Markt dann auch belebt hat.

Hinsichtlich der Nachfrageseite sehe ich die Notwendigkeit, Produkte und Abschlüsse zu vereinfachen. Wir müssen unserer Branche helfen, sich mit Transparenz, Klarheit und verständlichen Bedingungen aus dem Eck des vermeintlich schlechten Ansehens herauszuarbeiten. Gerade wenn ich an das Thema Betriebsschließungen denke, hat es heftige Diskussionen gegeben. Die einen Gesellschaften haben die Bedingungen klar formuliert, andere waren ein bisschen im Graubereich – das führt dann leicht zu einem Imageverlust, und es heißt: „Die Versicherer wollen nicht zahlen.“

Zauner: Es gibt bei den klassischen Versicherungsprodukten umfassende Möglichkeiten, sich abzusichern. Wir sehen aber, dass Bereiche wie die Prävention immer wichtiger werden. Die Generali bietet bereits bei vielen Produkten neben klassischen Versicherungs- auch Präventionslösungen an. Der Bedarf ist hier groß, gerade auch bei Kleinunternehmen. Oft können schon mit wenigen

Maßnahmen große finanzielle Schäden vermieden werden. Unsere Aufgabe als Versicherung bzw. als Berater ist es, Bedrohungsszenarien laufend aufzuzeigen und Möglichkeiten der Prävention – auch das wird im KMU-Bereich immer wichtiger – anzubieten. Das ergibt eine Win-win-Situation, denn der beste Schaden ist der, der nie eintritt.

VJ: Auch KMUs sind teilweise ganz schön groß. Möglicherweise herrscht dort die Vorstellung vor: „Die Versicherung muss genau für mich passen.“ Es gibt zwar modulare Produkte, aber gibt es auch so etwas wie eine maßgeschneiderte Versicherungslösung? Wünschen sie sich diese?

Vogelmann: Für Makler sind maßgeschneiderte Produkte natürlich die beste Lösung. Der Punkt ist, dass man die Beratung professionalisieren muss, weil der Vermittler selbst die Risiken oft nur ganz schwer einschätzen kann. Ein kleines Drei-Personen-Unternehmen kann zum Beispiel hochkomplexe digitale Lösungen anbieten, aus denen hohe Schadenzahlungen entstehen können.

Individuelle Lösungen sind auf dem Markt vorhanden. Man kann ja durchaus Tarife, die für größere Betriebe gedacht sind, auch auf kleinere anwenden. Natürlich wünsche ich mir persönlich aber, dass das Angebot an Allgefahrendeckungen, an echten All-Risk-Lösungen, breiter wird. Ich glaube, das würde auch den Ruf der Branche verbessern. De facto ist es oft so, dass der Tarif, der hinter der Polizze steht, eine Abdeckung des Risikos erlaubt hätte, diese Risikodeckung aber nicht vereinbart worden ist. Mit wefox haben wir genau aus diesem Grund ein volldigitales Gewerbeversicherungstool für unsere Partner und unsere Unternehmenskunden entwickelt.

VJ: Mögen Versicherer KMUs? Wie attraktiv sind KMUs für den Versicherer?

Sipöcz: KMUs sind für die VAV sehr attraktiv, da

DAS GEWERBEVERSICHERUNG SPEZIAL KOSTENLOS FÜR IHR BÜRO:

Sie können dieses Heft (max. 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre Mitarbeiter oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter info@versicherungsjournal.at an den Verlag.

die gemeinsamen Geschäftsbeziehungen üblicherweise über mehrere Jahre laufen und wir auch daran interessiert sind, ein komplettes Gewerbebündel – sozusagen „alles aus einer Hand“ – anzubieten.

VJ: Sie sind sozusagen Spezialist in dem Bereich. Eine richtige Wahl, sich auf kleine und mittlere Unternehmen zu konzentrieren?

Beste: Unbedingt, aus mehreren Gründen. In diesem Segment steckt noch immer enormes Potenzial. Ich sehe das weniger als Verdrängungs-, sondern mehr als Erschließungswettbewerb. Da gibt es noch viele Wachstumschancen für alle Versicherer, die sich mit dieser Zielgruppe beschäftigen wollen. Rein versicherungstechnisch gesehen ist natürlich auch die Risikostreuung besser, wenn man sich im mittleren Segment bewegt, als wenn man sich nur auf sogenannte Klumpenrisiken, also wirklich große Industriebetriebe, konzentriert.

Hat Corona die Gewerbeversicherung verändert?

VJ: Corona hat uns noch immer im Griff, die KMUs haben teils sehr stark gelitten. Hat sich die Gewerbeversicherung grundsätzlich durch die Pandemie verändert?

Beste: In erster Linie, was den Zugang zu den Vertriebspartnern betrifft. Der persönliche Kontakt zu unseren Vertriebspartnern musste ebenso wie der Kontakt zwischen den Vertriebspartnern und deren Kunden schnell auf neue Beine gestellt werden. Die Vermittler und wir selbst haben rasch viele Digitalisierungsschritte gesetzt, die ohne die Pandemie möglicherweise erheblich länger gedauert hätten.

VJ: Offenbar waren viele Menschen überrascht, dass Schäden nicht gedeckt sind, haben die Bedingungen nicht gelesen oder nicht verstanden, vielleicht waren die Bedingungen nicht klar genug – haben Sie die Bedingungen aufgrund der Pandemie verändert?

Zauner: Wir arbeiten laufend an unseren Produkten, Services und Bedingungen. Das hat mit Transparenz zu tun, mit der Erweiterung und Anpassung von Services und natürlich mit der Rechtsprechung. Die Pandemie hat diesbezüglich nichts verändert.

VJ: Gerade, was solche Großrisiken betrifft: Sind die Versicherungen transparent genug?

Sipöcz: Die Covid-19-Pandemie hat auch die Versicherungswirtschaft vor neue Herausforderungen gestellt. Während die „normale“

Unsere Fachleute aus der Versicherungsbranche



**Dkfm. Dr.
Martin Beste**
R+V

Geschäftsführer
R+V Österreich



**Dipl.-Ing.
Christian Sipöcz**
VAV

Mitglied
des Vorstands



Rainer Vogelmann
wefox

Geschäftsführer
wefox Austria



Dr. Christoph Zauner
Generali Versicherung

Leiter Retail
und Corporate

Betriebsunterbrechung zum Beispiel in Folge eines Feuer- oder Leitungswasserschadens – also eines Sachschadens – schon lange am Markt etabliert ist, hat es vor allem im Bereich der BUFT und der seitens der Bundesregierung ausgesprochenen Betretungsverbote einiges an Diskussion gegeben. Wir als VAV führen derartige Produkte nicht in unserem Programm.

Allgemein gilt: Ob die oben genannten Versicherungen auch in einem derartigen Fall greifen, hängt grundsätzlich von der konkreten Situation ab und wird von den Versicherungen entsprechend der individuellen Vertragslage geprüft. Um betroffene KMUs substanziell und schnell zu unterstützen, haben sich die österreichischen Versicherungsunternehmen in Abstimmung mit dem VVO entschlossen, rund 100 Millionen Euro zur Verfügung zu stellen.

Zauner: Bei individuellen Erkrankungen wurden hohe Ersatzleistungen ausbezahlt. Es ging bei der damaligen Diskussion um dieses spezielle Betretungsverbot. Da haben sich der Versicherungsverband und seine Mitglieder bereit erklärt, eine freiwillige Leistung zu erbringen. Hätte man vor zwei Jahren darüber gesprochen, ob eine Pandemie kommt, wären wir wahrscheinlich als Schwarzmalerei angesehen worden. Das war ein Ereignis, von dem wir alle überrascht worden sind.

VJ: Ist die Transparenz der Bedingungen für Sie ausreichend?

Vogelmann: Die ist noch ausbaufähig. Bedingungen sollten per se klarer formuliert sein. Nach Großereignissen werden Bedingungen immer nachgeschärft, sie werden auch nach der Pandemie diesbezüglich sicher klarer sein.

Die Reaktion des Versicherungsverbandes war gut und richtig. Nur leider kam sie viel zu spät. Wir hätten als Branche wahrscheinlich davon profitiert, wenn diese Reaktion etwas schneller gekommen wäre.

VJ: Vor zwei Jahren war das Pandemierisiko kein Thema, heute denkt man vielleicht eher darüber nach, was sonst noch passieren könnte. Wir werden uns daran gewöhnen müssen, dass es neue, große Risiken gibt, die womöglich wirklich sämtliche Versicherten betreffen werden, zum Beispiel Blackouts. Überlegen Versicherer jetzt, ihre Bedingungen entsprechend zu verändern? Wird es schwieriger werden, gewisse Risiken zu versichern?

Sipöcz: Grundsätzlich unterliegen Bedingungen von Versicherungsprodukten einem laufenden Veränderungsprozess, um jüngste Erfahrungen aber auch zukünftige Ausrichtungen entsprechend abzubilden. Es werden sich auf dem österreichischen Versicherungsmarkt auch zukünftig Möglichkeiten bieten, kleine Nischenprodukte bis hin zu Produkten zur Absicherung großer Risiken abzuschließen.

Beste: Für unser Haus ist Corona kein Anlass für Bedingungsveränderungen. Uns beschäftigt viel mehr das Thema der Elementarschadenrisiken. Da wird man sich neue und erweiterte Deckungskonzepte überlegen müssen.

Herr Vogelmann hat vorher echte All-Risk-Deckungen angesprochen. Das wünscht sich natürlich jeder Kunde. Es wäre aus Sicht eines Versicherungsvorstands aber verantwortungslos, solche generellen Deckungen auszusprechen. Man weiß ja nicht, was die Zukunft bringt, und es ist weder preislich noch risikotechnisch einzukalkulieren.

Ändern sich die Preise?

VJ: Bleiben die Prämien, wie sie sind, oder muss man sie im Zuge neu zu erwartender Schäden anheben?

Zauner: Bei diesem Thema muss man weit über den Tellerrand schauen. Aufgabe der Berater ist es, dem Kunden möglichst vorab die Risiken aufzuzeigen. Zweiter wesentlicher Punkt ist, gemeinsam zu erarbeiten, was für die Prävention getan werden kann. Sie haben Blackouts angesprochen – da kann man sehr viel präventiv tun. Cyber: 90 Prozent aller Angriffe können verhindert werden, wenn regelmäßig Updates gemacht werden. Dritter Punkt ist dann der Versicherungsschutz.

Grundsätzlich ist es wichtig, dem Kunden ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Man muss ein bisschen weg von „Geiz ist geil“. Entscheidend ist die Qualität und ob gehalten wird, was vorher versprochen worden ist. Prämienadaptierungen gibt es immer wieder, in beide Richtungen, in den letzten zehn Jahren war das Prämienniveau rückläufig.

Beste: Ich wüsste nicht, warum wir coronabedingt an der Prämien-schraube drehen sollten. Es gibt andere Prämientreiber wie eben gestiegene Rückversicherungskosten, wenn man etwa an D&O oder Elementarschaden denkt.

Sipöcz: Das BUFT-Thema betrifft uns als VAV nicht, da wir ein derartiges Produkt nicht in unserem

Portfolio führen. Im Bereich der Elementarrisiken wird die bereits beschriebene zunehmende Exponierung meines Erachtens mittelfristig zu weiteren Preisanpassungen führen.

VJ: Nach den Erfahrungen der Pandemie: Was sollen Unternehmer beachten, wenn sie jetzt eine Versicherung neu abschließen oder nachverhandeln wollen?

Vogelmann: Ich glaube, wir stehen schon unmittelbar vor der nächsten Pandemie, nämlich vor einer technischen Pandemie durch den massiven Anstieg der Cyberangriffe. Bei Cyberversicherungen wird es also zunehmend schwierig, Versicherungsschutz zu einem vernünftigen Preis zu bekommen.

Bedingungen werden stetig angepasst. Wenn Unternehmen Cyber jetzt neu abschließen oder neuverhandeln möchten, muss man wie auch schon vor der Pandemie darauf achten, dass nicht gewisse Ausschlüsse in die Bedingungen kommen, die man vorher nicht hatte. Ich gehe allerdings davon aus,

dass die Vorteile der Zusatzdeckungen, die im klassischen Neugeschäft automatisch enthalten sind, bei weitem überwiegen, wenn man ältere Produktgenerationen damit vergleicht. Dennoch bin ich ein Freund der All-Risk-Dekung, natürlich mit Ausschlüssen. Es ist völlig klar, dass man nicht jedes zukünftige Risiko versichern kann.

Was erwartet uns bei Cyberrisiken?

VJ: Was ist überhaupt ein Cyberangriff? Ist eine gefakte Nachricht, dass ein Paket zugestellt wird und ich den Status prüfen kann, wenn ich auf den Link klicke, ein Angriff? Wo beginnt der Schadensfall?

Vogelmann: Das ist ein unglaublich komplexes Feld. Es ist schwierig zu definieren, wo ein Cyberangriff wirklich beginnt. Die klassischen Spammails, wo ein vermeintlicher Prinz aus Afrika Geld ausschütten will, könnte man vielleicht noch als normalen Spam klassifizieren. Eine Fake-Nachricht mit Link, die Hackern Zugriff auf mein System



ermöglicht, ist sicherlich schon als Angriff zu werten. Fake-Mails und kontaminierte Links werden immer einfacher herzustellen, wir stehen hier vor einem wirklich großen Problem. Man muss die Bevölkerung insgesamt sensibilisieren. Es kann da auch im Privatkundenbereich tatsächlich um Existenzen gehen.

VJ: Aus Sicht des Versicherers: Wann liegt in einer Cyberversicherung ein Schadenfall vor?

Zauner: Es gibt Schäden, die indirekt entstehen – man denke etwa an die Kühlgutthematik –, die im Rahmen der Bedingungen mitversichert sind, weil es keinen definierten Cyberausschluss gibt. Und dann gibt es die spezifischen Cyberangriffe und -schäden, die einen Datenverlust oder eine Betriebsunterbrechung verursachen. Es ist ein enorm komplexes, herausforderndes Feld. Als Versicherungswirtschaft müssen wir neben dem Versicherungsgedanken an die Prävention denken. Unser Produkt geht stark in diese Richtung, es besteht aus drei Bausteinen: Der erste Baustein ist ein automatischer monatlicher Risikocheck, der zweite Baustein eine 24-Stunden-Betreuung durch IT-Experten der Europ Assistance und der dritte Baustein die klassische Versicherung mit der Datenverlust- und Betriebsunterbrechungsversicherung.

VJ: Neben der Cyberkriminalität „im engeren Sinn“ gibt es auch eine „im weiteren Sinn“, wo die IT benutzt wird, um klassische Verbrechen zu begehen, zum Beispiel CEO-Fraud. Kann man sich dagegen versichern?

Beste: Ich sehe unsere Branche hier erst am Beginn des Produktlebenszyklus. Wir müssen alle noch ein bisschen „trial and error“ machen, wir müssen schauen, welche Schäden in welcher Größenordnung passieren können und wie wir als Versicherungswirtschaft darauf reagieren. Der Kunde hat meines Erachtens ein größeres Interesse an Service- als an Ersatzleistungen, weil er durch wie auch immer geartete Cyberangriffe verunsichert ist. Vieles ist auch gar nicht so in Geld messbar – was es zum Beispiel bedeutet, wenn man eine Meldung an die Datenschutzbehörde machen muss oder wenn man einen Imageverlust erleidet.

Der Punkt ist, wie wir die Menschen zu einer höheren Risikosensibilität bringen, damit sie Gefahren schnell erkennen. Das bringt mich zum Stichwort Obliegenheiten: Was kann ich von meinen Kunden an Achtsamkeit verlangen? Darauf

aufbauend stellt sich die Frage, ab wann Fahrlässigkeit oder gar Vorsatz vorliegt. Wir haben also noch sehr viel Arbeit vor uns, es gibt viel Raum für die Entwicklung.

VJ: Cyberkriminalität könnte auch viel größere Schäden verursachen, die vielleicht ganze Staaten, ganz Europa, die ganze Industrie betreffen, mit weitaus größeren Auswirkungen. Kann die Versicherungsbranche das überhaupt tragen, oder sind da noch andere gefordert? Müssten auch die Staaten für Sicherheit oder Ersatz sorgen können?

Sipöcz: Als Erstversicherer kann man gewisse Kapazitäten zur Verfügung stellen, die je nach Bedarf gemeinsam mit dem KMU vereinbart werden. Grundvoraussetzung für eine Leistung im Schadenfall ist natürlich der Abschluss eines entsprechenden Versicherungsprodukts, was gerade im Bereich der Cyberversicherung in Österreich noch sehr schleppend verläuft.

Tritt zum Beispiel ein Kumulereignis wie Wannacry im Mai 2017 ein, „helfen“ Rückversicherer aus, um die Schadenlast der Erstversicherer zu diversifizieren. Das beste Mittel, sich vor derartigen Schäden zu schützen, liegt in der Prävention. Dort können neben entsprechenden Anbietern am Markt auch Staaten einen Beitrag leisten.

„Können“ Kleine Risikomanagement?

VJ: Das Wort Obliegenheiten ist gefallen. Großbetriebe können eigene Risikomanagement-Abteilungen einrichten. Das ist schwierig, wenn ich ein kleines Unternehmen oder gar ein EPU bin. Können Kleinbetriebe überhaupt ein von Versicherungen gefordertes Risikomanagement führen?

Zauner: Risikomanagement ist wichtig – und nicht so komplex, wie es klingt. Oft helfen schon kleine Maßnahmen. Regelmäßige Updates lassen 90 Prozent aller Cyberangriffe ins Leere gehen. Auch ein Kleinbetrieb kann ein pragmatisches, sinnvolles Risikomanagement aufbauen. Das sollte auch wirklich gelebt werden, einschließlich der Sensibilisierung der Kollegen.

VJ: Ist Kleinunternehmen überhaupt bewusst, was es bedeutet, fahrlässig zu handeln? Einen Computer nicht upzudaten ist ja eigentlich fahrlässig. Wie bringt man KMUs diesen Begriff bei?

Sipöcz: Ich denke, dass dieses Thema bekannt ist, da es ja auch bei Privatprodukten schon lange die Möglichkeit der Versicherung von zum Beispiel

grober Fahrlässigkeit gibt. Denken Sie nur an das nicht verstaute Notebook im geparkten Auto. Es ist aus meiner Sicht trotzdem wichtig und weiterhin notwendig, diese Themen immer wieder anzusprechen und Unternehmerinnen und Unternehmer entsprechend zu sensibilisieren.

VJ: Was raten Sie einem Kleinstbetrieb: Wie soll er mit seiner EDV umgehen, damit er das Risiko möglichst minimiert?

Vogelmann: Ich glaube, es führt kein Weg daran vorbei, einen externen professionellen Dienstleister zu beauftragen, um vor Cyberschäden einigermaßen geschützt zu sein. Experten für IT-Sicherheit müssen schon heute genauso eingepreist werden wie ein Steuerberater. Neben der sicheren Infrastruktur ist natürlich eine Cyberversicherung unabdingbar, wobei man feststellen muss, dass da schon jetzt eine Marktverhärtung stattfindet. Ich sehe hier die Versicherer klar in der Aufgabe, Cyber- bzw. IT-Risiken mit den richtigen Produkten bis zu einem realistischen Limit auch wirklich abzudecken.

VJ: Neben den Cyberschäden selbst gibt es auch Folgeschäden, etwa durch einen Stromausfall nach einem Cyberangriff. Welche Möglichkeiten gibt es, sich dagegen abzusichern, das Risiko zu reduzieren?

Beste: Das ist letzten Endes eine Frage der Produktgestaltung. Die Bedingungen müssen dann eben klar und transparent formuliert sein. Das kostet dann eine gewisse Prämie, und jeder Unternehmer muss entscheiden, ob er bereit ist, den Preis dafür zu bezahlen.

Noch zur vorherigen Frage: Schärfung des Risikobewusstseins und Risk Assessment – das ist wirklich einer der notwendigen Kernpunkte gerade im KMU-Bereich. Ich finde die Idee der Einschaltung eines spezialisierten Dienstleisters, der eine umfassende Risikosicht hat, sehr gut. Manchmal machen das auch Makler. Ob Cyber, Forderungsausfall oder Feuer – es ist ein weites Feld, und da gibt es sicherlich noch sehr viel zu tun. Gute Makler können sich da entsprechend profilieren. ■

Werbung

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht:
**UNIVERSAL-STRAF-
 RECHTSSCHUTZ
 FÜR UNTERNEHMEN**

Informieren Sie sich online oder unter 01718 77 33-0



ROLAND Sicher im Recht.

roland-rechtsschutz.at

Betriebsabsicherung im Wohnzimmer

Die Pandemie hat die Arbeitswelt verändert, man drängt ins Homeoffice – und das dürfte, zumindest zu einem gewissen Grad, auch nach Corona so bleiben. Wenn sich nun Arbeit vermehrt vom Betrieb in private Räumlichkeiten verlagert, hat das Auswirkungen auf die Gewerbeversicherung? Wir haben Versicherer gefragt.

Von Emanuel Lampert

„Für diejenigen, die nicht daran gebunden sind, physisch anwesend zu sein um ihre Arbeit zu verrichten, liegt es auf der Hand, dass wir nie wieder auf die gleiche Weise ins Büro zurückkehren werden und dass die Zukunft der Arbeit flexibel ist.“ Das meint **Alain Dehaze**, Vorstandschef der auf Personaldienstleistungen spezialisierten Adecco-Gruppe.

Er tätigte diese Aussage vor kurzem anlässlich der Vorstellung einer Adecco-Studie, in der untersucht wurde, wie sich die Einstellung zur Arbeit in den letzten zwölf Monaten verändert hat. Sie bezog 25 Länder und 15.000 Befragte ein. 53 Prozent der Arbeitnehmer äußerten den Wunsch nach einem „hybriden“ Arbeitsmodell, bei dem mindestens die Hälfte der Zeit aus der Ferne gearbeitet wird. Mehr als drei Viertel möchten ihre Arbeitszeit flexibel gestalten und ins Büro zurückkehren – „allerdings zu ihren eigenen Bedingungen“, so Adecco.

Zufriedenheit mit Homeoffice

Der Finanz-Marketing Verband (FMVÖ) hat ebenfalls eine Studie über die Veränderungen durchgeführt, die sich im Zuge der Pandemie vollzogen haben. Sie bezog sich speziell auf den Versicherungs- und Banksektor. 30 Vorstandsmitglieder und Bereichs-, teils auch Filialleiter, wurden hierfür um ihre Antworten gebeten.

Die im April präsentierten Resultate (www.vjournal.at/-21125.php) zeigten den Studienautoren zufolge, dass die Mitarbeiter und Führungskräfte mit dem Modell Homeoffice zufrieden gewesen sind. „Viele Institute arbeiten bereits an



Remote-Vereinbarungen und testen verschiedene Konzepte (z.B. 20-40-60-Prozent-Remote-Lösungen), die je nach Rollen- und Tätigkeitsprofil individuell gelebt werden können“, ist in der Analyse zu lesen.

„Gekommen, um zu bleiben“

Der im Sommer vorgestellte branchenübergreifende „Hernstein Management Report“ deutet in eine ähnliche Richtung: 54 Prozent der Führungskräfte erwarten demnach, dass die Mitarbeiter künftig verstärkt von zu Hause aus arbeiten werden.

65 Prozent der Führungskräfte gaben an, selbst die Möglichkeit zu haben, aus der Distanz zu arbeiten. Dass die Pandemie als Beschleuniger wirkt, wird durch folgende Ergebnisse gestützt: Vor Corona haben Führungskräfte 15,4 Prozent der Arbeitszeit im Homeoffice verrichtet, im Umfragezeitraum (Mai/Juni 2021) 52,2 Prozent. Für die Zeit nach Corona wünschen sich Führungskräfte, dass 38,9 Prozent ihrer Arbeitszeit auf „Fernarbeit“ entfallen. „Remote Work ist für viele Führungskräfte Teil des Arbeitsalltags und gekommen, um zu bleiben“, fasst **Michaela Kreitmayer**, Leiterin des Hernstein-Instituts für Management und Leadership, zusammen.

Gesetzliche Regeln für Homeoffice

In diese Richtung scheint auch der Gesetzgeber zu denken. Das Parlament hat im Frühjahr ein „Homeoffice-Paket“ beschlossen: eine Sammelnovelle, mit der mehrere Gesetze geändert werden, um die Arbeit im Homeoffice näher rechtlich zu regeln. Begründung: Die „stetige technologische Weiterentwicklung im Bereich der Digitalisierung“ beeinflusse die Arbeitswelt stark. Insbesondere werde das Arbeiten von zu Hause aus einfacher. „Die Praxis der letzten Jahre hat gezeigt, dass berufliches Arbeiten im Homeoffice zugenommen hat. Durch die Covid-19-Krise wird dieser Trend verstärkt werden.“

Mehr Cyberrisiken in weniger sicheren Umgebungen

Die Kehrseite der Chancen, die sich bieten, sind neue Risiken, die mit diesem Trend verbunden sind. „Den massiven Auswirkungen der Coronakrise auf die globalen Lieferketten und den immensen Investitionen in das Krisenmanagement zum Trotz werden Cyberrisiken von der globalen Wirtschaft weiterhin als größte Bedrohung wahrgenommen.“ Das stellte der internationale Versicherungsmakler und Risikomanagementberater Funk im Mai auf Basis des vom „Funk RiskLab“ in Zürich erstellten diesjährigen „Funk Global Risk Consensus“ fest, in dem Cyberrisiken das Ranking der „fünf globalen Top-Risiken für Unternehmen“ anführen.

Die Professionalität der Angreifer nehme noch immer dynamisch zu und: „Die praktisch über Nacht realisierte Verlagerung von Millionen von Büroarbeitsplätzen in das Homeoffice ermöglichte den Cyberkriminellen einen leichten Einstieg in Unternehmensnetzwerke. Das Ausmaß



potenzieller Schäden kann aktuell noch nicht abgeschätzt werden“ (www.vjournal.at/-21195.php).

Und **Nora Lawender**, CEO des IT-Dienstleisters NTT Ltd. in Österreich, sagte jüngst: „Wir beobachten, dass die Cyberangriffe, begünstigt durch die Pandemie und die überstürzte Umstellung auf Homeoffice, explodiert sind.“ Die Attacken auf die Fertigungsindustrie hätten sich im letzten Jahr vervierfacht. Das liege zum einen „natürlich am vermehrten ‚remoten‘ Arbeiten“, zum anderen aber auch an einem geringen Reifegrad in Sachen Sicherheit in Unternehmen selbst.

Aus Sicht des deutschen Hasso-Plattner-Instituts für Digital Engineering sind durch den Wechsel zahlreicher Beschäftigter ins Homeoffice zusätzliche Angriffsmöglichkeiten entstanden, die vielen Unternehmen zu Recht Sorge bereiten. „Denn private Firewalls sind leichter zu umgehen, isolierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter öffnen im Homeoffice eher Phishing-Mails, oder Software etwa für Videokonferenzen kann Schwachstellen aufweisen.“ Hinzu komme ein „häufig noch viel zu laxer“ Umgang mit Passwörtern. Dazu zähle auch die Verwendung schwacher Passwörter.

Implikationen für die Gewerbeversicherung?

Wir haben Versicherer gefragt, ob sich aus diesen Veränderungen in der Arbeitswelt und der Verlagerung betrieblicher Tätigkeiten in den privaten Wohnbereich Auswirkungen auf die Gewerbeversicherung ergeben, ob Änderungen an bestehenden Produkten nötig sind und, wenn ja, welche – nicht nur in puncto IT-Sicherheit, sondern allenfalls etwa auch in der Unfallversicherung.

Uniqa

„Dringender Handlungsbedarf seitens der Gewerbeversicherung bei Uniqa besteht nicht“, sagt **Peter Humer**, Vorstand des Ressorts Kunde und Markt Österreich bei der Uniqa Insurance Group AG. Im Rahmen der Sachversicherung bestehe für die kaufmännisch-technische Betriebseinrichtung auch Versicherungsschutz außerhalb der bezeichneten Betriebsräumlichkeiten, aber innerhalb der Europäischen Union, Norwegens, Liechtensteins, der Schweiz und Grönlands Deckung. Die Höhe der Versicherungssumme hängt von der Produktvariante ab. Auch die Cyberversicherung sei bei der Uniqa nicht auf den Betriebsort abgestellt.

„Wenn entsprechende Sicherheitsvorkehrungen vorhanden sind, sei es technisch oder organisatorisch, so besteht auch Deckung im Rahmen der Haftpflicht, Technik und Datenverlustdeckung für Homeoffice-Arbeitsplätze“, führt Humer aus.

„Empfehlenswert“ in Bezug auf Versicherungsnehmer sei jedenfalls die Abklärung mit dem Bestandsversicherer, wie weit Deckung im Detail besteht und wie weit hier Versicherungssummen aufgrund vermehrter Nutzung des Homeoffice anzupassen wären bzw. ob – in Bezug auf die Cyberversicherung – zusätzliche technische und organisatorische Maßnahmen seitens der Versicherungsnehmer notwendig sind.

Was die Unfallversicherung betrifft, wirke sich das Thema Homeoffice nur in der Kollektivunfallversicherung aus, sagt **Peter Eichler**, Vorstand des Ressorts Personenversicherung in der Uniqa-Gruppe, „die Unfallversicherungsverträge für einzelne Personen haben einen Beruf- und Freizeitschutz und somit eine Rund-um-die-Uhr-Deckung“.

Die Kollektivunfallversicherung wiederum sei auch nur bei den Ausschnittsdeckungen „nur Beruf“ und „Beruf mit Wegrisiko“ betroffen – hier könnte die Deckung grundsätzlich problematisch sein, sagt Eichler und nennt ein Beispiel: Der im Homeoffice arbeitende Mitarbeiter nutzt eine kurze Pause, begibt sich in den Garten, um Kirschen zu pflücken und stürzt vom Baum. „Daher hat Uniqa in derartigen Fällen den Zugang, sich bei solchen Leistungsansprüchen an die Entscheidung der gesetzlichen Unfallversicherung (AUVA) zu halten.“

Und: „Da die Unsicherheit bei den Firmen sehr groß geworden ist, hat Uniqa bei Bedarf in den Verträgen eine konkrete Regelung bezüglich der Deckungserweiterung bei Teleworking bzw. mobilem Arbeiten schriftlich ergänzt.“

VAV

Seit Beginn der Corona-Pandemie wird Homeoffice insbesondere für Jungunternehmer und Gründer „immer attraktiver“, sagt die VAV. „Die Mieten für Büroräumlichkeiten steigen stetig an und auch Co-Working Spaces sind oftmals nicht die beste Lösung für junge Unternehmer.“ Oft falle denn auch die Entscheidung, die Unternehmerlaufbahn von zu Hause aus zu beginnen.

Eine Haushaltsversicherung schütze grundsätzlich nur privat verwendete Geräte, schickt die VAV

vorweg. Sobald ein Gerät gewerblich eingesetzt wird, finde es in einer Haushaltsversicherung im Normalfall keine Deckung mehr. Auch seien die vom Unternehmer im Homeoffice gewerblich genutzten Schreibtische, Bürosessel etc. nicht automatisch aus einem privaten Versicherungsvertrag abgesichert. „Daher empfiehlt sich jedenfalls der Abschluss einer gewerblichen Sachversicherung für den Unternehmer.“

Ergänzt werden sollte diese Deckung üblicherweise um eine passende Betriebshaftpflichtversicherung, so die VAV. „Darüber hinaus sollte ein optimales Versicherungsprodukt für Versicherungsnehmer im Homeoffice auch eine entsprechende Elektronikversicherung beinhalten, die neben den üblichen versicherten Gefahren auch Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit oder von außen einwirkende Gewalt abdeckt.“

Moderne Gewerbeversicherungslösungen beinhaltenen auch einen Cyber-Baustein, fügt die VAV hinzu.

Zürich

„Als Zürich bieten wir schon seit Langem im Rahmen unserer Gewerbeversicherung Versicherungsschutz fürs Homeoffice an“, sagt Zürich-Österreich-Vorstandsmitglied **Kurt Möller**. „Ganz konkret ist standardmäßig jene kaufmännische und technische Einrichtung eines Unternehmens mitversichert, die seine Mitarbeiter im Homeoffice in ihrer Wohnung oder in ihrem Ein- und Mehrfamilienhaus verwenden.“ Diese Vereinbarung könne für die Sparten Feuer, Einbruchdiebstahl (sofern die Räumlichkeiten beim Verlassen ordnungsgemäß versperrt werden), Leitungswasser und Sturm beantragt werden. ■

Werbung



R+V

Gemeinsam Unternehmen absichern.

KMU in Österreich zu versichern gehört seit mehr als 10 Jahren zu unseren Stärken.

**Werden Sie Teil davon:
jetzt R+V-Vertriebspartner
werden!**

www.ruv.at

Niederlassung
Österreich 



Haftung und Versicherung werden für Manager schwieriger

Die Risikolage hat sich für Verantwortungsträger verschärft, eine Entspannung ist eher nicht in Sicht. Die Versicherbarkeit von Haftungsrisiken ist indes nicht leichter geworden – im Gegenteil, wie Experte Helmut Tenschert im Interview berichtet.

Von Emanuel Lampert

VersicherungsJournal: Wie entwickelt sich die Risikolage in der Managerhaftpflicht?

Tenschert: Die Risikosituation hat sich nicht zuletzt aufgrund der Pandemie verschärft, meiner Meinung nach aber noch mehr durch die Zunahme an Cyberattacken. All das bedeutet eine massiv verschärfte Haftung der Verantwortungsträger.

Man muss sich vor Augen halten: Jede erfolgreiche Cyberattacke zum Beispiel impliziert die Unterstellung, dass unzureichend vorgesorgt und damit die Sorgfaltspflicht des Geschäftsführers verletzt wurde. Der Eigentümer könnte dann auf die Idee kommen, den entstandenen Schaden gegenüber seinem Geschäftsführer geltend zu machen.

Die Schwierigkeit ist: Als Laie kann ich nicht beurteilen, inwieweit Schutzmaßnahmen tauglich sind. Trotzdem werde ich verantwortlich gemacht,

wenn etwas passiert, weil mir unterstellt wird, ich hätte mich eines untüchtigen Vertragspartners bedient. Das heißt: Schutzmaßnahmen an jemanden delegieren und glauben, es wäre damit getan – das funktioniert nicht.

VJ: Welcher Sorgfaltsmaßstab trifft mich als Manager?

Tenschert: Der strengste, den es gibt. Auch für geringste Verletzungen der Sorgfaltspflicht. Das beginnt schon weit vor der groben Fahrlässigkeit.

VJ: Trotz aller Vorsicht kann etwas passieren. Beispiel: Ein kleines Unternehmen betreibt einen Webshop, hat Malwareschutz, Firewall, einen Provider mit x Zertifizierungen ... Genügt das?

Tenschert: Das wissen wir letztlich bei der Entscheidung des Gerichts. Und hier beginnt sich schon die Belastungswalze zu drehen: wenn der



Helmut Tenschert verfügt über langjährige Erfahrung in Versicherungsunternehmen und als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, unter anderem in Rechtsschutz- und Haftpflichtfragen. Er ist außerdem im Bildungswesen tätig.

Belangte einen Anwalt nehmen muss, um sich zu entlasten. Das Gleiche ist es übrigens bei Corona: Reichen die Maßnahmen, die ich treffe, aus – oder nicht? Die Problematik ist immer dieselbe. Die Haftung ist die letzten beiden Jahre dramatisch in die Höhe gegangen.

VJ: Kann man das mit Zahlen illustrieren?

Tenschert: Der Industrierversicherer AGCS hat in den letzten vier Jahren eine Zunahme an gemeldeten Schäden jenseits der 50 Prozent festgestellt. Von den Kosten ist da noch gar nicht die Rede. Kürzlich habe ich gelesen, dass laut einer Umfrage die Verantwortungsträger eine spürbar stärker werdende Belastung sehen.

VJ: Cyber, Pandemie – welche Treiber gibt es noch?

Tenschert: Die damit in Verbindung stehenden Insolvenzenrisiken. Es gibt nur deshalb viel weniger Insolvenzanmeldungen als früher, weil der Staat bis dato darauf verzichtet hat, die frustrierten Steuern einzuheben. Wenn das einmal vorbei ist, kracht's. Stellen Sie sich vor, Sie sind Geschäftsführer und haben Vertragspartner, die zwar immer sauber agiert haben, jetzt aber teilweise ausfallen, weil sie in Konkurs müssen – selbst wenn es zum Beispiel ein Veranstalter ist, der gar nichts dafür kann, dass er keine Events durchführen konnte. Wenn Sie da größere Außenstände haben, besteht die Gefahr eines Anschlusskonkurses.

VJ: Inwiefern wird das zur Frage der Managerhaftung?

Tenschert: Weil der Vorwurf droht: Der Konkurs des Vertragspartners hätte doch klar sein müssen, man hätte sich dessen Bilanzen genauer ansehen müssen und dann erkennen können, dass ...

Wir haben das Problem, dass Unternehmen und Geschäftsführer durch die Amerikanisierung unserer Rechtsordnung eine immer strengere Haftung tragen müssen. Und auf der anderen Seite sind wir ein Land, das zu Tode reguliert wird. Da trifft massive Haftung auf ein niederreguliertes Land.

VJ: Amerikanisierung – woran machen Sie das fest?

Tenschert: In den USA gibt es den „Strafschadenersatz“: Zum Schadenersatz kommt noch eine Strafe dazu. In Österreich beginnt man mittlerweile oft mit der Haftungszurechnung, indem man bei der WKStA eine Anzeige einbringt, mit der Behauptung, der Geschäftsführer habe sich untreu verhalten, weil er die Sorgfaltspflichten verletzt und damit dem Unternehmen geschadet habe.

Warum macht der Geschädigte das? Wenn es zu einem Strafverfahren gegen den Geschäftsführer kommt, schließt sich der Geschädigte als Privatbeteiligter an und sagt: „Ich möchte, dass der Strafrichter bei einer Verurteilung feststellt, dass mir Schadenersatzansprüche zustehen.“ Für

den Geschädigten bedeutet das: Er war Partei im Verfahren, hat alle dort erstellten Gutachten, Einblick in die Zeugeneinvernahmen. Er hat also einen wunderbar vorbereiteten Zivilprozess. Das spart Geld.

Wenn in Österreich strafrechtliche Vorwürfe erhoben werden, kann so lange kein zivilrechtlicher Prozess geführt werden, als das Strafverfahren rechtskräftig erledigt ist. Es kann also vom Geschädigten zur Zweckaktion gemacht werden. Meiner Meinung nach ist das eine Verbindung von Straf- und Zivilrecht, die missbräuchlich verwendet wird.

VJ: Inwiefern hat die Regulierung in den vergangenen Jahren die Managerhaftung verschärft? Oder war das ohnehin immer schon kritisch?

Tenschert: Das war es immer schon. Früher glaubte man allerdings, mit der Gründung einer GmbH die Haftung begrenzt zu haben, was meist funktioniert hat. Mittlerweile ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Geschäftsführer durch den Masseverwalter in Anspruch genommen wird, deutlich größer. Mein Eindruck ist, dass wir auf weitere Verschärfungen zugehen. Teilweise wird es schon unmöglich, geschäftliche Tätigkeiten zu entfalten.

VJ: Zum Versicherungsangebot: Wie viele Versicherer zeichnen noch Managerhaftungspolizzen und wie gerne? Inwieweit sind wir in Österreich auf internationale Versicherer angewiesen?

Tenschert: Wir sind fast zu 100 Prozent auf ausländische Gesellschaften angewiesen.

VJ: Warum?

Tenschert: Weil es eine riskante Sache ist. Nehmen wir an, Sie gehen als Vorstand neu in dieses Geschäftsfeld – und haben jetzt einen riesigen Schaden, ohne aber noch Bestand aufgebaut zu haben. Sie werden sich rechtfertigen müssen, warum Sie das gemacht haben.

VJ: Könnte man nicht auch mit „kleinen“ Produkten einsteigen?

Tenschert: Diese Versuche hat es gegeben, wurden aber nicht wirklich angenommen. Und der Makler haftet ja auch für die Wahl des besten Risikoträgers. Wenn ich einen nehme, der das Risiko unzureichend abdeckt, kann ich das nicht rechtfertigen.

VJ: Wie viele Anbieter gibt es?

Tenschert: International gibt es genug. In Österreich engagieren sich um die 20 Gesellschaften, im Wesentlichen deutsche, englisch-amerikanische

und französische.

VJ: Glauben Sie, dass der Anbietermarkt kleiner werden wird?

Tenschert: Ich habe den Eindruck.

VJ: In der Cyberversicherung wird von Marktverhärtung gesprochen.

Tenschert: Der Risikoappetit der D&O-Versicherer ist mindestens genauso gesunken wie der der Cyberversicherer. Die Schäden und die Prämien gehen massiv nach oben.

VJ: Was bedeutet das für die Versicherbarkeit an sich?

Tenschert: Es gibt immer mehr Anfragen, für die es nicht einmal ein Angebot gibt. Wenn Sie eine D&O-Versicherung oder eine Unternehmensleiterdeckung konzipieren wollen und im Fragebogen schlechte Unternehmenskennzahlen stehen haben, kommt die Ablehnung. Wir reden also sehr oft erst gar nicht von Prämien, sondern von Nichtannahme. Und das wird massiv mehr.

VJ: Welche Folgen hat das für den Deckungsumfang?

Tenschert: Es gibt Unternehmen, die Pandemieausschlüsse hineinreklamieren, was natürlich ein enormes Problem ist. Manche versuchen es mit Insolvenzausschlüssen.

VJ: Wird, ganz grundsätzlich, die bisher angebotene Palette an Deckungsbausteinen zurückgebaut?

Tenschert: Wir müssen zwischen Bestand und Neugeschäft unterscheiden. Bei einem langjährigen Kunden wird man das Wording vielleicht unverändert lassen, bei einem neuen eher nicht.

Der Punkt ist: Es gibt hier keine Tarife, sondern ein individuelles Risiko. Das wird konzipiert, und Sie wissen nach der Anfrage, ob Sie die Deckung überhaupt bekommen, und zu welchem Preis. Das nächste Problem: Diese Produkte sind nicht vergleichbar. So etwas wie Verbandsempfehlungen gibt es nicht. Das ist reines Wording.

VJ: Und die Versicherungssummen?

Tenschert: Da ist es eher so, dass Sie höhere Summen einfach nicht mehr bekommen. Wenn ich 30 Millionen Euro für eine D&O für ein Unternehmen mit mehreren Geschäftsführern und vielleicht auch Töchtern brauche, ging das früher mit einem Risikoträger. Heute muss ich schauen, dass ich das mit drei Risikoträgern zusammenbringe. Das spiegelt ziemlich klar wider, wie der Markt steht.

VJ: Die Lage ist also übel. Wie geht der potenzielle Kunde damit um?

Tenschert: In der Regel gar nicht, weil er sich nicht damit beschäftigt. Bei jungen Geschäftsführern, die in ihrer Ausbildung schon mit diesem Thema konfrontiert wurden, ist aber eine Veränderung bemerkbar. Wenn man heute als Fremd-Geschäftsführer einer GmbH beginnt, ist es schon üblich, dass ein Beitrag des Unternehmens für die straf- und zivilrechtliche Absicherung vereinbart wird.

VJ: Wie geht der Versicherungsmakler mit der Marktlage um?

Tenschert: Der Großteil der Makler befasst sich mit dem Thema nicht intensiv. Das ist nicht als Kritik gemeint. D&O ist ein extrem schwieriges Gebiet. Ohne juristische Ausbildung oder besonderes juristisches Interesse tun Sie sich sehr schwer.

VJ: Was heißt das für die Maklerhaftung?

Tenschert: Ich bin überzeugt, es werden Fälle

kommen, wo der Anwalt sagt: „Sie haben einen Versicherungsmakler? Hat Sie der je auf dieses Thema aufmerksam gemacht?“ Ein Nein ist keine gute Antwort.

VJ: Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

Tenschert: Je stärker die Haftungssituation die Schäden antreiben wird, umso restriktiver werden die neuen Wordings sein, umso höher die Prämien und umso geringer der Risikoappetit.

Man wird mit eingeschränkteren Wordings leben lernen müssen. Wir haben Jahre hindurch Leistungserweiterungen gehabt, die Prämien sind hinuntergegangen – das geht heute radikal in die andere Richtung. Wenn man jetzt auch noch jede Cyberattacke mit einer Klage gegen den Geschäftsführer verknüpft, gehen wir auf ein unversicherbares Risiko zu. ■

Werbung



**ROT IST IMMER
BEI IHNEN**

Wir möchten unsere Partner und Kunden ein Leben lang begleiten und bieten ihnen Services und Produkte auf höchstem Niveau.

WWW.GENERALI.AT/PARTNER

UNS GEHT'S UM SIE

Wie gerne sich Unternehmen versichern

Die Versicherungsbereitschaft hat mit der Qualität der Risikoanalyse zu tun, sagt EFM-Makler Peter Schernthaler. Er ortet ein Ansteigen der aktiven Nachfrage. Greco spricht indes von Direktanfragen als sehr seltenem Ereignis – und plädiert dafür, vom Modell Gewerbebündelversicherung abzugehen.

Von Emanuel Lampert

Privat- und Unternehmenskunden zu versichern, sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Inwieweit ist das Gewerbekundensegment aber selbst ein „homogenes“ Segment, gibt es dort einheitliche, unterschiedliche Verhaltensweisen?

Wir haben Versicherungsmakler gefragt und wollten zunächst wissen, welche Branchen „wie gut“ versichert sind – und falls es unterschiedliche Grade der „Versicherungsdurchdringung“ gibt: Welche Branchen sind versicherungsaffiner, welche weniger? Interessiert hat uns dabei auch, welche Arten von Versicherungen bereits gut angenommen werden, welche weniger, und in welchen Sparten es noch Defizite gibt.

Gute Risikoanalyse fördert Bereitschaft

„Abgesehen von den Bereichen, in denen Versicherungspflicht besteht (Haftpflichtdeckungen), hängt die Bereitschaft sehr stark davon ab, ob der Berater in der Lage ist, eine zutreffend gute, nachvollziehbare und umfassende Risikoanalyse mit dem und für den Kunden zu erstellen“, schickt EFM-Versicherungsmakler Peter Schernthaler voraus. Sobald der Gewerbekunde die vorhandenen Risiken erkenne und bei vielen entscheide, sie nicht selbst tragen zu wollen oder zu können, sei die Frage nicht mehr ob, sondern nur noch wie diese Risiken auf Versicherer übertragen werden können.

„Jeder Betriebsinhaber lebt mit Risiken“, sagt Schernthaler, eine besondere Affinität bestimmter Branchen sei nicht eindeutig auszumachen. „Defizite im Sinne von bewusstem Ignorieren vorhandener Risiken konnten wir auch nicht in auffälligem Maße feststellen. Solche liegen

meist nur dann vor, wenn es an kompetenter Beratung fehlt.“

Greco: Von Gewerbebündel abgehen

Auch Greco konnte im Bereich der Gewerbeversicherung „keine branchenspezifischen Unterschiede der Versicherungsdurchdringung“ feststellen. Es gebe aber freilich Sparten, die bei verschiedenen Branchen aufgrund teils höherer Schadenfrequenz mehr im Blickpunkt stehen. „Beispiele hierfür sind Betriebshaftpflicht im Bau- und Baunebengewerbe sowie Haftpflicht und Leitungswasser im Bereich Hotellerie.“

Ein Großteil der Gewerbekunden habe eine Bündelversicherung, die zumindest Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl und Betriebshaftpflicht beinhaltet. Sturmschaden und Betriebsunterbrechung/Mehrkostenversicherung weisen laut Greco ebenfalls eine sehr hohe Marktdurchdringung auf. Je nach Risikosituation finde man insbesondere bei kleineren Betrieben relativ häufig die Sparte Glasbruchversicherung. Deutlich seltener werden technische Versicherungen sowie insbesondere bei kleineren Unternehmen fast nie All-Risk (Extending Coverage und unbenannte Gefahren) abgeschlossen, stellt Greco fest.

„Generell wäre es wünschenswert, wenn auch im Gewerbeversicherungsbereich statt der üblichen Gewerbebündelversicherungen All-Risk-Verträge zur Anwendung kämen, wobei mit entsprechend niedrigen Selbsthalten Kleinstschäden ausgesteuert werden, welche eigentlich nur beiden Vertragspartnern Aufwand und Kosten, die in keiner Relation zur eigentlichen Schadenhöhe stehen,

verursachen“, fügt das Maklerunternehmen hinzu. Allerdings sei nicht damit zu rechnen, dass sich die Kundennachfrage in nächster Zeit in diese Richtung entwickeln werde.

Bei Information keine Widerstände

Wie steht es eigentlich um die Versicherungsfreudigkeit von Gewerbebetrieben, inwieweit fragen sie von sich aus Versicherungen nach? Wie offen sind sie für Versicherungsthemen, wenn sie darauf angesprochen werden, und auf welche Hürden oder Widerstände stößt man dabei als Versicherungsberater?

Schernthaner zufolge ist ein aktives Zugehen von Gewerbekunden auf Versicherungsberater im Ansteigen. Elementarereignisse, Haftpflichtfälle oder Cyberkriminalität seien weitere Anstöße, sich aktiv damit auseinanderzusetzen. „Basierend auf der vorgenannten Risikoanalyse stellt sich nicht die Frage, ob die Gefahren vorhanden sind, sondern welche davon man selbst trägt und welche man auf einen Risikoträger überträgt“, so Schernthaner. Auf Basis solcher Informationen könne von Widerstand oder Hürden nicht gesprochen werden.

„Das langsam zunehmende Problem ist eher die sinkende Bereitschaft der Versicherungsindustrie, diese Risiken auch zu tragen“, merkt Schernthaner an. „Wir sehen eine Entwicklung im Gewerbeversicherungsbereich, auf die wir vorbereitet sein müssen.“

Direktanfragen „nur in zwei Fällen“

Greco berichtet derweil davon, dass Direktanfragen zum Abschluss einer Versicherung bei Gewerbekunden „äußerst selten“ seien. Das Thema Versicherung trete für Unternehmer meist nur in zwei Fällen in den Vordergrund.

Fall eins sei jener, in dem ein Schaden eingetreten ist, wobei der Unternehmer meist davon ausgeht, dass die Versicherung alles zahlen wird. „Ein schönes Beispiel hierfür ist die nicht allzu häufig inkludierte Sparte Seuchen-Betriebsunterbrechung.“ Deckungsausschlüsse für Pandemien wie Covid-19 sowie für behördlich verordnete Betretungsverbote seien aus den Bedingungswerken meist nicht eindeutig erkennbar gewesen. „Die Deckungsablehnungen haben den Ruf der Versicherungswirtschaft sicher nicht verbessert.“ In

den neuen Bedingungen sei dieser Ausschluss klarer formuliert.

Als Fall zwei beschreibt Greco den Eintritt von Schadenereignissen, bei denen viele Betriebe betroffen sind und über die in den Massenmedien groß berichtet wird. Typische Beispiele seien Naturkatastrophen, in letzter Zeit auch Cyberangriffe. Dann werde der Versicherungsvermittler kontaktiert, wobei aber das Interesse am Versicherungsschutz in vielen Fällen mit dem zeitlichen Abstand zu den Medienberichten sinke. Wenn bereits zum Zeitpunkt der Anfrage einfache und kostengünstige Versicherungslösungen wie etwa Antragsmodelle parat stehen, seien aber kurzfristige Versicherungsabschlüsse möglich.

„Gewerbeversicherungen sind für die meisten Gewerbekunden ein ‚notwendiges Übel‘, für welches er ausgenommen im Versicherungsfall so wenig Zeit und so wenig Geld als möglich aufwenden möchte“, sagt Greco. Nur in den zwei angeführten Fällen steige das Interesse an Versicherungen. Die Problematik für den Makler bestehe darin, dem Klienten in so kurzer Zeit wie möglich Notwendigkeit und Inhalt der Versicherungen zu erklären und prägnante Entscheidungsunterlagen zur Verfügung zu stellen, wobei aber die strengen Vorgaben des Maklergesetzes eingehalten werden müssen. ■



EFM-Versicherungsmakler Peter Schernthaner

Globaler Handel auf Erholungskurs

Auf die Einbrüche folgte eine kräftige Wiederbelebung des Welthandels.

Von Michael Kordovsky

Laut „World Trade Statistical Review 2021“ brach der Wert der globalen Warenexporte im Vorjahr um 8 Prozent und jener von Dienstleistungen um 21 Prozent ein. Der Höhepunkt der Kontraktion lag im zweiten Quartal, als die globalen Dienstleistungshandelsaktivitäten um 30 Prozent einbrachen, was vor allem auf Transportwesen, Reisetätigkeit und Flugverkehr zurückzuführen war. Das Warenhandelsvolumen brach auf Umsatzbasis um 23 Prozent ein.

Erst Mitte 2020 setzte eine Erholung ein. Die Lockdown-Folgen waren dabei in den einzelnen Regionen unterschiedlich stark ausgeprägt: Auf Basis des Absatzvolumens kam Asien mit einem Minus von 0,5 Prozent im Jahr 2020 noch am besten davon, verglichen mit einem weltweiten Rückgang um 5,3 Prozent. Rasche Corona-Maßnahmen haben in Asien Schlimmeres verhindert. Im ersten Quartal 2021 waren die Exportvolumina in Asien und Europa im Aufwind, aber leicht rückläufig in Süd-, Zentral- und Nordamerika. Hingegen einen stärkeren Rückgang konnte man in Afrika und dem Nahen Osten beobachten.

Am härtesten traf es infolge von Lieferkettenunterbrechungen die Automobilbranche mit einem Exporteinbruch von 16 Prozent im Jahr 2020. Textilien sowie medizinische Produkte inklusive Medikamente verzeichneten dagegen ein Plus von 16 Prozent und mehr.

Noch im ersten Halbjahr 2020 schrumpfte der globale gewerbliche Güterhandel um 10 Prozent auf Jahresbasis und erst im dritten Quartal 2020 setzte die Erholung ein. Im ersten Quartal 2021 lag das weltweit gehandelte gewerbliche Dienstleistungsvolumen noch 9 Prozent unter dem Level



des Vorjahresquartals. Die weltweiten Reiseaktivitäten brachen 2020 sogar um 62 Prozent ein. Das Weltwarenhandelsvolumen erholte sich nach einem Nullwachstum im vierten Quartal 2020 auf ein Wachstum von 4,3 Prozent im ersten Quartal 2021.

Europas Exportwirtschaft auf Erholungskurs

Im zweiten und dritten Quartal beschleunigte sich die Erholung der Handelsaktivitäten, was vor allem aktuelle Zahlen aus der EU und China zeigen: Die EU-Extra-Ausfuhren, also jene in Drittländer, stiegen im Zeitraum von Jänner bis Juni 2021 um 13,8 Prozent auf 1.048,9 Mrd. Euro, während die Importe um 13,9 Prozent auf 964,5 Mrd. Euro (Vorjahresvergleich) zugenommen haben. Daraus resultiert ein Extra-EU Handelsbilanzsaldo von 84,4 Mrd. Euro (Vorjahreszeitraum: 75,2 Mrd. Euro). Dabei zeigten sich Beschleunigungstendenzen, denn die EU-Extra-Ausfuhren konnten im Juni 2021 auf Jahresbasis um 22,3 Prozent auf 188,3 Mrd. Euro gesteigert werden.

Wieder angesprungen ist dabei im ersten Halbjahr 2021 das Exportgeschäft im Bereich Maschinen und Fahrzeuge, wo die Ausfuhren in Drittländer um 17,2 Prozent zulegten. Ein noch stärkeres Exportplus gab es bei Grundstoffen und Energie mit je 39,1 bzw. 35 Prozent. Sehr stark aktiv ist der China-Handel: Im ersten Halbjahr legten hier die Einfuhren aus China um 15,5 Prozent auf 210,1 Mrd. Euro zu und die Exporte der EU-Länder dorthin um 20,2 Prozent auf 112,6 Mrd. Euro. Ein Exportplus von 11,2 Prozent auf 191,1 Mrd. Euro gab es mit den USA, während die Exporte in die Schweiz um 9,2 Prozent auf 77 Mrd. Euro wuchsen. Auffällig stark entwickelten sich die Ausfuhren in die Türkei mit einem Plus von 23 Prozent auf 39 Mrd. Euro. Die Russland-Exporte stiegen um 13 Prozent, während ausgehend von 13,8 Mrd. Euro die Exporte nach Indien um 43,5 Prozent auf 19,8 Mrd. Euro anstiegen.

Leichte Verwerfungen bringt indessen der Brexit. Die Einfuhren der EU aus Großbritannien gingen nämlich um 18,2 Prozent zurück, während die EU-Ausfuhren dorthin um 5,5 Prozent auf 135,5 Mrd. Euro wuchsen.

Boomender China-Handel

China überraschte mit einem Exportschub: Im August wuchsen die Exporte Chinas im Vergleich zum Vorjahresmonat um 25,6 Prozent. Besonders erfreulich entwickelten sich die Ausfuhren nach Südkorea, Australien und in die EU. Die von Reuters befragten Ökonomen rechneten lediglich mit einem Zuwachs von 17,1 nach 19,3 Prozent im Juli. Selbst Chinas Importe stiegen um 33,1 Prozent (Experten-erwartung: 26,8 Prozent). Hintergrund: Die Hafendarbeit normalisiert sich wieder und der Nachholbedarf ist groß. Nicht umsonst erwartet der IWF für heuer ein BIP-Wachstum Chinas von 8,1 Prozent. ■

VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

ALTERSVORSORGE

Erscheinungstermin im November 2021



Anzeigenkontakt

Mag. Manfred Sadjak
 m.sadjak@versicherungsjournal.at
 Tel.: +43 (0) 664 / 516 01 72

©Konstantin Yuganov (AdobeStock)

»AUF DEM BAU KANN MAN ALLES TRAGEN, NUR NICHT DAS RISIKO.«



RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – mit unabsehbaren Folgen für Sie persönlich bzw. Ihren Betrieb. Schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen, welche die Existenz Ihres Unternehmens gefährden. Als Bauspezialversicherer schützt die VAV Sie vor diesem unkalkulierbaren Risiko – mit den besten Produkten für alle am Bau beteiligten Unternehmen. Und im Notfall stehen Ihnen Experten für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung zur Seite.

Mehr Informationen erhalten Sie unter **+43.1.716 07-331** oder **www.vavpro.at**