

Staatliches Hilfsprogramm zur Kreditversicherung

Die Wogen schlugen hoch, als die Kreditversicherer Ende 2008 als Reaktion auf die beginnende internationale Wirtschaftskrise den bisherigen Versicherungsschutz für bestimmte Branchen und Länder drastisch einschränkten oder gänzlich versagten.

Die Wirtschaftsverbände und die deutsche Industrie beklagten in dieser Phase zu Recht die mangelnde Unterstützung durch die Politik für die heimische Wirtschaft in einer Krisensituation. Obwohl in anderen europäischen Ländern sehr zügig Staatsdeckungen für die dortigen Unternehmen angeboten wurden, dauerte es in Deutschland vergleichsweise lang, bis sich die zuständigen Ministerien und die im „Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft“ organisierten Kreditversicherer auf eine staatliche „Top-Up“-Versicherung geeinigt hatten. Ende Dezember 2009 verkündeten die Versicherer die Grundlagen der neuen Versicherung:

Das staatliche Hilfsprogramm steht nur Unternehmen zur Verfügung, die bereits über eine klassische Kreditversicherung verfügen. Diese müssen bei entsprechendem Bedarf einen neuen zusätzlichen Vertrag mit ihrem Kreditversicherer im Auftrag und Namen des Bundes abschließen.

- Deutsche Unternehmen können diese Versicherung nur für ihre Abnehmer/Kunden in Deutschland abschließen.
- Lediglich bereits bestehende, aber nicht ausreichende Versicherungslimite können maximal verdoppelt werden.
- Der Bund verdoppelt ein aktuell bestehendes Einzel-Limit maximal um 2,5 Mio. Euro, d. h. die höchstmögliche Versicherungssumme beträgt 5 Mio. Euro.

- Der Bund beschränkt die maximale Summe aller verdoppelten Limite ebenfalls auf 2,5 Mio. Euro.
- Der Selbstbehalt im Schadenfall beläuft sich auf 20 % (bei Mitversicherung der Mwst. 30 %).
- Die Kreditprüfungsgebühr beträgt 45 Euro pro zu prüfendem Risiko.
- Der Prämienatz ist auf 2,88 % festgelegt und die Bemessungsgrundlage für die Prämienberechnung ist die Höhe des beantragten Limits, wobei sich der Bund eine Anpassung des Prämienatzes vorbehält.

Der Bund stellt aus dem „Wirtschaftsfonds Deutschland“ ein Gewährleistungsvolumen von 7,5 Mrd. Euro bis zum 31.12.2010 zur Verfügung.



Die Kreditversicherer, welchen weiterhin die Bonitätsbeurteilung obliegt, wickeln diese Zusatzversicherung im Auftrag des Bundes ab und erhalten dafür eine erhebliche Kostenentschädigung. Die Haftung für die zusätzliche Risikoübernahme übernimmt einzig und allein der Bund.

Die Struktur des staatlichen Versicherungsmodells ist identisch mit den auf dem freien Markt bereits seit Jahren existierenden „Top-Up“-Angeboten.

Rechenbeispiele zur staatlichen „Top-Up“-Versicherung:

Beantragtes Limit: 100.000 Euro

- **Variante 1:** Der Versicherer zeichnet nur 50.000 Euro (eine sogenannte Teilannahme), der Bund verdoppelt um 50.000 Euro. Im Ergebnis steht das gewünschte Limit von 100.000 Euro zur Verfügung.
- **Variante 2:** Der Versicherer zeichnet nur 40.000 Euro, der Bund erhöht maximal um den gleichen Betrag (begrenzt bis zu einem Einzellimit von 2,5 Mio. Euro). Im Ergebnis steht lediglich ein Limit von 80.000 Euro zur Verfügung, trotz Staatsdeckung fehlen 20.000 Euro Versicherungsschutz.
- **Variante 3:** Der Versicherer zeichnet nur 60.000 Euro, der Bund erhöht um 40.000 Euro. Im Ergebnis steht das beantragte Limit von 100.000 Euro zur Verfügung. Das Kumul beider Versicherungen darf die ursprünglich angefragte Limitsumme nicht übersteigen und verdoppelt sich somit nicht.
- **Variante 4:** Der Versicherer zeichnet kein Limit, der Bund stellt dann keinen zusätzlichen Versicherungsschutz zur Verfügung.

In der Analyse zeigt das neue Staatsmodell gravierende Mängel (u. a. die Preisgestaltung, keine Unterstützung der Exportwirtschaft, Abhängigkeit von der Versicherungswirtschaft, hoher administrativer Aufwand) und es stellt sich die Frage, ob das angestrebte Ziel dieser Staatsdeckung überhaupt erreicht wird, nämlich die deutliche Unterstützung der deutschen Wirtschaft in einer Krisensituation.

Bereits andere europäische Staaten haben mit ihren Staatsmodellen vorgemacht, wie an den eigentlichen Bedürfnissen der heimischen Wirtschaft vorbeiproduziert werden kann. Die ersten Informationen belegen, dass auch in Deutschland keine spürbare Nachfrage für diese Form der hochpreisigen Staatsdeckung besteht.

Sicherlich soll der hohe Preis dazu beitragen, dass der Staat die möglichen Kosten (potentielle Schäden) abdeckt. Warum allerdings die Versicherungswirtschaft die Abwicklungstätigkeit für den Bund (ohne dafür ein Risiko zu

übernehmen) mit einem Vielfachen dessen entlohnt bekommt (ca. 30 % von 2,88 % = 8,6 Promille), das sie normalerweise in ihrem originären Geschäft für ihre Dienstleistung von den Versicherungsnehmern erhält, ist nicht nachvollziehbar. Unerklärlich ist die Forderung, dass der Versicherungsnehmer eine zweite Kreditprüfungsgebühr in Höhe von 45 Euro für das gleiche Limit entrichten soll, da der abwickelnde Versicherer keine zweite Kreditprüfung durchführt.

Wie bereits erwähnt bietet der private Kreditversicherungsmarkt bereits seit Jahren eine ähnliche Versicherungslösung, allerdings zu einem Bruchteil dessen, was die Deckung des Bundes kosten soll. Des Weiteren sind dort auch Abnehmer im Ausland versicherbar. Wir empfehlen Ihnen, sich von unseren Kreditversicherungsspezialisten unabhängig beraten zu lassen, wenn Sie beabsichtigen, eine Staatsdeckung abzuschließen.

D. Bulla, Hamburg
Dietmar.Bulla@willis.com

EPLI-Versicherung

Widerrechtliche Arbeitspraktiken – Internationale Absicherung finanzieller Folgen

In den USA ist die sogenannte „Employment Practices Liability Insurance (EPLI)“ schon lange Zeit üblich. Diese Versicherungsform sichert Unternehmen vor finanziellen Folgen von Klagen gegen sogenannte widerrechtliche



Arbeitspraktiken ab. Aber nicht nur in den USA, wo traditionell extrem hohe Schadensersatzsummen vorkommen, häufen sich unter anderem Fälle von Diskriminierung wegen Alter, Geschlecht, Herkunft, Behinderung, Mobbing, sexueller Belästigung oder ungerechtfertigter Kündigung, auch in Deutschland und anderen europäischen Ländern sind derartige Klagen deutlich gestiegen. Dieser Trend zeichnet sich ab, seit die EU-Mitgliedsstaaten in den vergangenen Jahren die entsprechende Gesetzgebung drastisch verschärft haben.

In Deutschland sind hier vor allem das 2007 erlassene Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG-Gesetz) sowie das Arbeitsrecht, insbesondere das Kündigungsschutzrecht, zu nennen. Erst kürzlich gingen zahlreiche Fälle von Kündigungen aus kleinsten Anlässen durch die Presse; zum Teil gaben die Gerichte hier den Klägern Recht, zum Teil aber auch den kündigenden Unternehmen. Neben der verschärften Gesetzeslage, die oftmals auch für Fachleute nicht einfach durchschaut werden kann, ist für Arbeitnehmer auch die Schwelle gesunken, entsprechende Verfahren gegen ihren aktuellen oder ehemaligen Arbeitgeber anzustrengen.

Die bisher zum normalen Versicherungsportfolio eines Unternehmens gehörenden Versicherungslösungen (z. B. Haftpflicht-, Rechtsschutz- und D&O-Verträge) sind nur sehr bedingt in der Lage, diese Tatbestände abzusichern. Die Versicherungsmärkte bieten deshalb zusätzlich neben deutschen AGG-Absicherungskonzepten (insbesondere im Rahmen von Haftpflichtverträgen) eigenständige internationale EPLI-Lösungen. Über derartige internationale Programme kann für die jeweilige Landesgesellschaft von deutschen Tochterunternehmen den lokalen Besonderheiten oder versicherungsrechtlichen Notwendigkeiten Rechnung getragen werden. Lösungen dieser Art sind üblicherweise aus großen Sach-, Transport- oder Haftpflichtversicherungen bekannt; EPLI-Versicherer können dies genauso abbilden.

Neben der Entschädigungszahlung des eigentlichen Schadensersatzes erstreckt sich die EPLI-Versicherung auch auf die Über-



nahme der Abwehrfunktion, d. h. auch bei ungerechtfertigten Ansprüchen werden die anfallenden Rechtskosten zur Abwehr des Anspruchs vom Versicherer getragen. Deutsche Unternehmen mit Niederlassungen oder Tochter-Gesellschaften in Common Law Staaten (z. B. USA) sollten unbedingt ihre individuelle Risikosituation in den einzelnen Ländern überprüfen und den Abschluss einer solchen Absicherungsform in Betracht ziehen. Willis selbst betreut aktuell mehrere Schadenfälle seiner Kunden mit Ersatzansprüchen im mehrstelligen Millionenbereich. Das Exposure ist keinesfalls zu unterschätzen.

Um Ihr Unternehmen vor finanziellen Folgen durch solche Verfahren weltweit abzusichern, ist die EPLI-Versicherung das ideale Instrument und macht das Risiko eventueller Entschädigungsleistungen kalkulierbar. Gerne beraten wir Sie zu diesem Thema ausführlich.

J. Reinschmidt / S. Wetzel, Frankfurt
Juergen.Reinschmidt@willis.com
Stephanie.Wetzel@willis.com

EU-weite Ausschreibungen durch öffentliche Auftraggeber

EU-weite Ausschreibungen durch öffentliche Auftraggeber, wie z. B. Kommunen und Versorger, gewinnen mehr und mehr an Bedeutung. Willis als kompetenter Berater im Bereich Versicherungen ist unabhängiger Partner seiner Kunden und bietet seit vielen Jahren kompetente und transparente Dienstleistungen im Bereich der EU-weiten Ausschreibungen an. Transparenz im Sinne von Willis bedeutet unter anderem die unaufgefordert jährlich

wiederkehrende Offenlegung jeglicher Einnahmen aus der Vermittlung von Versicherungen und der Betreuung seiner Kunden.

Wann müssen öffentliche Auftraggeber EU-weit ausschreiben?

Eine EU-weite Ausschreibung ist erforderlich, wenn Aufträge oder Dienstleistungen/Lieferungen bestimmte Schwellenwerte erreichen oder übersteigen oder auch „wesentliche Änderungen“ eines bereits vergebenen Vertrages anstehen. Während die Definition von sogenannten „wesentlichen Änderungen“ sehr umstritten ist – diese kann schon in einer vom betreuenden Versicherungsmakler erreichten substantiellen Prämienreduzierung gesehen werden – sind die Schwellenwerte für Versicherungen (Dienstleistungen/Lieferungen nach § 2 Nr.3 VgV) klar geregelt. Diese liegen, seit 01.01.2010 aktualisiert, generell bei 193.000 Euro bzw. 387.000 Euro für Sektorenauftraggeber (z. B. Wasser- oder Energie-Versorger).

Welche Verfahrensarten gibt es?

Insgesamt bietet der Gesetzgeber mehrere Verfahrensarten an, das offene und nicht offene Verfahren, das Verhandlungsverfahren und den wettbewerblichen Dialog. Nach der gesetzlichen Vorgabe genießt das offene Verfahren den Vorrang. Hier wird eine unbeschränkte Zahl von Teilnehmern zur Abgabe eines Angebots aufgefordert. Jeder Anbieter kann auf das ausgeschriebene Leistungsverzeichnis hin eine Offerte abgeben. Berechtigte Gründe können aber zur Wahl eines anderen Verfahrens führen.

Welche Rolle kann der Versicherungsmakler bei der Vergabe spielen?

Mit der Einschaltung von Willis, eines mit der europaweiten Ausschreibung vertrauten Versicherungsmaklers, macht der öffentliche Auftraggeber den richtigen Schritt in Richtung wirtschaftliches Ergebnis, dem eigentlichen Ziel einer solchen Ausschreibung. Wichtig ist dabei, die Rolle des beratenden Dienstleisters im Vorfeld eindeutig festzulegen.

Das Vergaberecht verfolgt das Ziel bestmöglicher Versicherungskonditionen, um eine wirtschaftliche Verwendung von Haushaltsmitteln durch den Ausschreibenden sicherzustellen. Da die Auftraggeber nicht in allen Fällen vertiefte Erfahrungen im Versicherungsbereich haben und vielfach auch nur über knappe Ressourcen verfügen, ist die Unterstützung durch einen Versicherungsexperten sehr hilfreich. Allein die Sicherheit, ein marktgängiges Konzept in die Ausschreibung zu bringen, ist Grund genug, einen erfahrenen Dienstleister einzubinden. Die Begleitung von Ausschreibungen durch professionelle Versicherungsmakler hat in den vergangenen Jahren erheblich dazu beigetragen, dass die attraktiven Konditionen industriell geprägter Versicherungen auch im öffentlichen Sektor Einzug gehalten haben. Der im Versicherungsmarkt kundige Makler weiß, mit welchen Risikoinformationen und welchem individuellen Konzept eine Ausschreibung zu einem breiten Teilnehmerkreis und damit zu einem regelgerechten Wettbewerb führt.

Gerne unterstützen wir Sie mit unseren Spezialisten in allen Fragen rund um europaweite Ausschreibungen.

U. Dreßler, Frankfurt
Ulrich.Dressler@willis.com