

CYBERANGRIFFE UND DATENRAUB

Versicherungslösung für Cyberrisiken

Das Thema „Cyberrisiken“ ist aktueller denn je – die Schäden durch Cyberangriffe und Datenraub sind drastisch gestiegen. Schnell entstehen Ausfälle in Millionenhöhe – der finanzielle Schaden kann für ein Unternehmen existenzbedrohend werden.

International ist die Absicherung von Cyberrisiken schon seit Jahren üblich. Insbesondere Londoner Märkte bieten hier bereits seit der Jahrtausendwende entsprechende Konzepte an. In Deutschland war es bislang im Wesentlichen die Vertrauensschadenversicherung, die unter dem Stichwort „Computermissbrauch“ den unerlaubten Datenmissbrauch

eines Dritten oder von Mitarbeitern in eingeschränktem Rahmen bereits versicherte.

Nunmehr kommt auch auf den deutschen Markt Bewegung durch umfassendere Cyberlösungen. Diese versichern sowohl die Inanspruchnahme durch Dritte – also ein klassisches Haftpflichtrisiko – als auch den Eigenschaden des Unternehmens. Die Deckungsmöglichkeiten sind weitgehend modular und können der jeweiligen Risikosituation des Unternehmens angepasst werden:

Versicherungsschutz besteht zunächst für Vermögensschäden aufgrund der gesetzlichen Haft-

pflicht privatrechtlichen Inhalts, soweit der Versicherungsnehmer von einem Dritten in Anspruch genommen wird, zum Beispiel wegen schuldhaften Verstoßes gegen gesetzliche Bestimmungen des Datenschutzes, einer Geheimhaltungspflichtverletzung oder einer Übertragung von Computerviren. Versicherungsschutz kann auch vereinbart werden für die Inanspruchnahme, die einem Dritten durch die Inhalte von E-Mails, des Intranets/Extranets oder der Website entsteht, wenn diese die Folge eines Hackerangriffs sind und soweit hieraus eine Verletzung von Persönlichkeitsrechten erfolgt.

Kommt es zu einem Hackerangriff auf der Website, ins Intranet oder des sonstigen Computersystems und wird hierdurch der Betrieb des eigenen Unternehmens unterbrochen oder erheblich beeinträchtigt, leistet der Versicherer Ersatz für den Ertragsausfall. Über eine besondere Position werden schließlich die

Kosten für die Wiederherstellung oder die Reparatur der Website, des Intranets usw. erstattet.

Zusätzlich können Ermittlungs- und Untersuchungskosten sowie Verteidigungskosten eingeschlossen werden. Ferner ist eine Deckungserweiterung vorgesehen für den Fall, dass Dritte drohen, die IT des Unternehmens zum Beispiel durch Viren oder „Trojanische Pferde“ lahmzulegen.

Willis steht mit allen Anbietern im direkten Kontakt, um deren Konzepte um Willis-übliche Deckungserweiterungen und Klauseln zu erweitern und damit auf den gewohnt hohen Standard



weiterzuentwickeln. Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie weitere Informationen wünschen.

Jürgen Reinschmidt, Willis Frankfurt
Juergen.Reinschmidt@willis.com

FACTORING

Sicherung der Liquidität, Schutz der Forderungen

Wurde in Deutschland vor wenigen Jahren das Finanzierungsinstrument Factoring vom Mittelstand nur sehr zögerlich nachgefragt, verzeichnet die Factoringbranche allein im Jahr 2010 ein Wachstum von 37 %. Auch im Jahr 2011 ist nach ersten Brancheninformationen wieder mit einem deutlich zweistelligen Wachstum der im Deutschen Factoring Verband e.V. vertretenen 25 Anbietern zu rechnen.



Gründe für diese Entwicklung in der Factoringbranche sind:

- Die Verteuerung und Verknappung der Kapitalmittel durch Basel II.
- Die Verlängerung von Zahlungszielen in vielen Industriezweigen.
- Die aktuelle Bankenkrise und die Ungewissheit, was Basel III für die Kreditvergabe politik der Banken bedeuten wird.
- Das gestärkte Selbstbewusstsein mittelständischer Unternehmen, sich in Finanzierungsfragen mit Alternativen zu beschäftigen, um Abhängigkeiten in der Betriebsmittelfinanzierung zu reduzieren.

Die Alternative oder Ergänzung zum Betriebsmittelkredit und zur dauerhaften Stabilisierung und

Steuerung der Liquidität aus eigener Kraft ist Factoring.

Einmalig installiert verhilft dieses Finanzierungsinstrument zu mehr Liquidität. Der Factor kauft revolving Forderungen aus Lieferungen und (Dienst-)Leistungen und zahlt – je nach Qualität der Forderungen – bis zu 90 % (Bevorschussungsquote) aus. Die Differenz zwischen der Bevorschussungsquote und dem Nominalbetrag der Forderung erhält der Factoringkunde, sobald der Schuldner den offenen Posten ohne Abzüge ausgeglichen hat. In dem in Deutschland fast ausnahmslos vertretenen „echten Factoring“ überträgt der Factoringnehmer das Delkredererisiko (Risiko eines Forderungsausfalls) zu 100 % auf die Factoringgesellschaft. Neben dem Liquiditätszufluss entledigt sich der Factoringnehmer somit – vor allem bei größeren Einzelforderungen – elegant gravierender Bilanzrisiken.

Wann sich eine Forderung für Factoring – also den Verkauf – eignet, hängt im Wesentlichen davon ab, ob

- der Leistungsprozess, der eine Forderung begründet, abgeschlossen ist.
- Einreden und Aufrechnungsmöglichkeiten eher gering sind.
- Einkaufsvereinbarungen von Abnehmern den Wert einer Forderung wesentlich beeinflussen können (WKZ, Boni, Rabatte etc.).

Neben der Forderungsqualität achtet der Factor auch auf die wirtschaftliche Situation seines Anschlusskunden, was im Kreditprüfungsprozess vor Vertragsabschluss zum Ausdruck kommt.

Wie findet man den passenden Partner? Allein der Deutsche Factoring Verband e.V. mit seinen derzeit 25 Anbietern bietet eine Vielzahl von Factoring-Varianten. Dabei den Überblick zu behalten und die passende Lösung zu finden ist eine echte Herausforderung.

Willis-Experten können aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung in der Factoringbranche interessierte Unternehmen individuell unterstützen, das für sie richtige Verfahren (still/offen, Full Service/Inhouse) mit geeigneten Anbietern auszuwählen. Gerne stehen wir Ihnen bei Ihren Factoring-Überlegungen beratend zur Seite.

Arno Geschwender, Willis München
Arno.Geschwender@willis.com

AKTUELLE BGH-URTEILE

Urteil zu Aus- und Einbaukosten bei Lieferung einer mangelhaften Sache erhöht das Händlerhaftungsrisiko

Ende des vergangenen Jahres ist durch den Bundesgerichtshof auf Druck des Europäischen Gerichtshofs ein wegweisendes Urteil zur Verkäuferhaftung in Hinsicht auf Aus- und Einbaukosten bei der Lieferung einer mangelhaften Sache ergangen. Das dem Verkäufer eingeräumte Recht, die Nacherfüllung wegen unverhältnismäßiger Kosten zu verweigern, ist beim Verbrauchsgüterkauf nunmehr nur noch in seltenen Fällen möglich. Nach der neuen Rechtsprechung ist der Verkäufer verpflichtet, auch die Kosten des Ausbaus und des Einbaus der als Ersatz gelieferten Kaufsache verschuldensunabhängig zu übernehmen. Diese Haftungsausdehnung ist vor allem bedeutsam für Händler – besagt sie doch, dass ein Händler selbst für geringwertige Güter die häufig deutlich höheren Aus- und Einbaukosten beim Verbrauchsgüterkauf zu tragen hat.

Deckungsrechtlich erzeugt dieses Urteil für die Haftpflichtversicherer durch die Ausdehnung der Haftung erhöhtes Schadenpotenzial. Prinzipiell werden Änderungen der Haftung durch geänderte Rechtsprechung automatisch vom Versicherungsschutz einer Haftpflichtversicherung erfasst. Ob dies auch Auswirkungen auf die zukünftige Prämiengestaltung der Risikoträger hat, ist noch nicht absehbar.

Innerhalb unseres Willis Haftpflicht-Wordings (Willis SHV) besteht auch für Händler generell erweiterter Produkthaftpflicht-Versicherungsschutz unter Einschluss von Aus- und Einbaukosten.

Änderung der Börsenprospekthaftung – Auswirkungen auf den IPO (Initial Public Offering)-Versicherungsschutz

Im Sommer letzten Jahres hat der Bundesgerichtshof entschieden, dass die Übernahme der Prospektverantwortung und des daraus folgenden Haftungsrisikos durch den Emittenten eine verbotene Einlagenrückgewähr der veräußernden Shareholder sei. Hintergrund hierzu war ein Verfahren der Telekom, die in den USA nach ihrem dritten Börsengang eine Sammelklage mit einer Schadenersatzzahlung von ca. EUR 112 Mio. mit US-Aktionären aufgrund falscher bzw. unzureichender Angaben im Börsenprospekt

beendete. Nach diesem Vergleich nahm die Telekom die KfW als bisherigen Eigner für die Vergleichssumme und die Anwaltskosten in Regress. Der BGH gab der Telekom weitestgehend bei ihrem Vorgehen recht.



Die neue Rechtsprechung des BGH ist bei der zukünftigen Gestaltung von Börsenprospektdeckungen (IPO-Versicherungsschutz) zu beachten. Im Rahmen einer Börsenprospektdeckung gewähren die Versicherer dem Versicherungsnehmer Versicherungsschutz für den Fall, dass diese wegen einer Pflichtverletzung im Zusammenhang mit der Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit von Angaben im Wertpapierbörsenprospekt in Anspruch genommen werden. Eingeschlossen werden regelmäßig auch Pflichtverletzungen aus allen schriftlichen und mündlichen Äußerungen, Präsentationen oder Diskussionen, Verhandlungen oder Presserklärungen im Vorfeld der Wertpapieremission.

Die Laufzeit des Vertrages beträgt üblicherweise 6 Jahre und wird gegen Einmalprämie bezahlt. Ansprüche der veräußernden Aktionäre aufgrund erteilter Freistellung entsprechend der neuen Rechtsprechung sind in jedem Falle mitzuversichern. Genau das ist aber nicht bei jedem Anbieter auf Versichererseite automatisch der Fall, eine individuelle Gestaltung des Versicherungsvertrages ist erforderlich.

Sprechen Sie unsere Experten aus dem Financial Lines Bereich hierzu unbedingt an. Sonst könnten sich böse Überraschungen für die veräußernden Aktionäre selbst nach einem erfolgreichen Börsengang noch ergeben.

Jürgen Reinschmidt, Willis Frankfurt
Juergen.Reinschmidt@willis.com

MITARBEITERBINDUNG

Mitarbeiterbindung durch betriebliche Krankenzusatzversicherung

In vielen Ländern zählen Zusatzleistungen wie Krankenzusatzversicherungen, Unfallversicherungen und Todesfallleistungen des Arbeitgebers zum Standard. Auch in Deutschland nehmen die Bemühungen um gute Mitarbeiter immer mehr zu. Mitarbeitergewinnung und -bindung rücken weiter in den Vordergrund.

Nachfrage nach betrieblicher Krankenzusatzversicherung (bKV) nimmt deutlich zu.

Bei vielen DAX Unternehmen ist das Thema betriebliche Krankenzusatzversicherung und Gesundheitsvorsorge im Vormarsch oder wird schon aktiv umgesetzt. Andere Unternehmen werden sich nach und nach dieser Thematik annehmen – weniger als 1/4 nutzen derzeit die Möglichkeiten, um Mitarbeiter zu binden und attraktiver für neue Arbeitnehmer zu sein.

Was in der betrieblichen Altersvorsorge schon lange üblich ist, die Finanzierung oder Beteiligung des Arbeitgebers in der betrieblichen Altersrente, wird nun auch zunehmend im Bereich Gesundheitsvorsorge gewünscht – die Nachfrage hat sich deutlich erhöht. Ein sehr hoher Anteil der Arbeitnehmer, die gesetzlich versichert sind, finden eine vom Arbeitgeber finanzierte Krankenzusatzversicherung sehr attraktiv, denn besonders im Bereich der Zahnmedizin, während eines Krankenhausaufenthaltes und bei Arznei- und Hilfsmitteln müssen hohe Zuzahlungen geleistet werden.

Die bKV als mögliche Alternative zur Gehaltserhöhung.

Die Versorgungslücken der Gesetzlichen Krankenversicherung werden immer größer – Gesundheit ist und bleibt die nächsten Jahre ein Dauerthema. Deshalb ist die Investition in eine bKV besonders zeitgemäß und auch eine sinnvolle Alternative zur Gehaltserhöhung. Eine Gehaltserhöhung ist nicht nur mit mehr Lohnnebenkosten verbunden, sondern auch als Motivationsfaktor relativ kurzlebig. Mit vergleichbar geringem finanziellen Engagement profitieren Mitarbeiter bei einer bKV von spürbaren Leistungsverbesserungen bei ihrem höchsten Gut, der Gesundheit.

Die bKV hat für die Mitarbeiter Vorteile in Preis und Leistung.

Arbeitnehmer haben u. a. folgenden Nutzen:

- Anhebung auf das Niveau eines Privatpatienten.
- Sofortiger Versicherungsschutz – Wegfall von sonst üblichen Wartezeiten bei Privatpolicen.
- Erleichterte Gesundheitsprüfung bei Gruppenverträgen durch den Arbeitgeber.
- Günstigere Beiträge gegenüber Einzelrisiken. Die Versicherer gewähren in Gruppenverträgen erkennbare Preisnachlässe.
- Verbesserte Konditionen im Kollektiv und merklich finanzielle Entlastung; teilweise individuelle Abstimmungen auf den Arbeitgeber oder die Branche.

Unsere Experten unterstützen Sie gerne bei der individuellen Konzepterstellung für Ihr Unternehmen.

Thomas Drogies, Willis Köln
Thomas.Drogies@willis.com

ZENTRALRUF DER AUTOVERSICHERER

Zusätzliche Festnetznummer

Der Zentralruf der Autoversicherer ermittelt unter 0180 2 5026 (6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent pro Minute aus den Mobilfunknetzen) die zuständige Versicherung des Unfallverursachers. Der Zentralruf ist jetzt auch über die Festnetznummer **040 300 330 300** erreichbar. Damit können Anrufer mit Flatrates ins Festnetz Gebühren sparen. Diese Serviceeinrichtung ist rund um die Uhr und 365 Tage im Jahr erreichbar. Um die gegnerische Versicherung zu ermitteln, benötigen die dortigen Mitarbeiter lediglich das Kennzeichen des Unfallgegners, den Schadentag und gegebenenfalls das Unfallland.

(Quelle: GDV Dienstleistungs-GmbH & Co. KG)

Johannes Kronen, Willis Köln
Johannes.Kronen@willis.com