

MIT SICHERHEIT AUF DEN PUNKT GEDACHT.



## KOMPLEXE AUFGABEN BRAUCHEN EINFACHE GRUNDLAGEN/ RESPEKT, VERTRAUEN UND ERFAHRUNG.

Unser Ziel heißt Sicherheit. Die Sicherheit, für jeden Bedarf die beste Versicherungslösung zu bekommen. Dafür arbeiten über 80 Makler unter dem Dach der MARTENS & PRAHL Gruppe. Eigenverantwortlich, leidenschaftlich und kompetent. Experten, die vom Windkraftwerk bis zur Industrieanlage für jeden Bedarf die Lösung nach Maß entwickeln. Nach Werten, die seit über 100 Jahren unser Handeln bestimmen: Vertrauen, Respekt und Verantwortungsbewusstsein. So, wie Sie es von einem hanseatischen Familienunternehmen erwarten dürfen. Hand drauf.

Erfahren Sie mehr über die Versicherungsmakler-Gruppe, die anders denkt: [www.martens-prahl.de](http://www.martens-prahl.de)



Der Film zu uns.

**MARTENS/  
PRAHL/SICHER SEIN**  
EINE GRUPPE, 80 MAKLER, ALLE KOMPETENZEN

# IMPULS

No1 JUNI 2016

**MARTENS/  
PRAHL/SICHER SEIN**

DAS MARTENS & PRAHL KUNDENMAGAZIN

## M & A VERSICHERUNGEN: BACK-UP FÜR NEUE PERSPEKTIVEN.

**Unternehmenstransaktionen wie Übernahmen, Käufe, Verkäufe, Umwandlungen oder Fusionen (Mergers & Acquisition) verursachen für die beteiligten Entscheidungsträger eine Vielzahl von Haftungs- und Schadenrisiken.**

Wenn die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen gegenüber dem Verkäufer wegen Verletzung vertraglich zugesicherter Garantien ist für den Käufer nicht nur unangenehm und schädigend für

Geschäftsbeziehungen, sondern häufig zeit- und kostenintensiv. Ein Interessenkonflikt liegt auf der Hand, denn der Verkäufer hingegen möchte den bestmöglichen und vollen Kaufpreis ohne zukünftige Verbindlichkeiten oder weitreichende Haftungszusagen realisieren.

Da die klassische Vermögensschadenhaftpflicht- oder auch die D&O Versicherung derartige Risiken nicht umfasst, bestehen spezielle Versicherungslösungen, die die Lücke zwischen den gegenläufigen Interessen über-

brücken und so eine erfolgreiche M & A Verhandlung unterstützen können. Mit der sog. Warranty & Indemnity Insurance (W&I/Kaufvertragsgarantien) können garantiebezogene Risiken (neben bilanziellen Risiken und Rechtsstreitigkeiten) auf einen Versicherer übertragen werden.

Das ist sowohl für den Käufer als auch den Verkäufer von Vorteil: Bei der käuferseitigen W&I wird der Käufer für Verluste aufgrund nicht erfüllter Garantien – z. B. aufgrund Insolvenz des Verkäufers – entschädigt, welche vom

Verkäufer bzw. Sicherheitsgeber im Unternehmenskaufvertrag vereinbart wurden.

Bei der verkäuferseitigen W&I wird für den Verkäufer das Haftungsrisiko für unverschuldete Falschangaben begrenzt. Macht der Käufer gegen den Verkäufer Ansprüche im Zusammenhang mit Garantien geltend, sind diese Ansprüche oder deren Abwehr durch die Versicherung gedeckt.

Die Sicherheiten, die von einem Verkäufer gefordert werden,

können über eine M&A Versicherungslösung erbracht werden. Dies ermöglicht eine Steigerung seiner Liquidität.

Somit stellt die W&I Insurance eine flexible Lösung mit praktischer Berechtigung dar, da sie sowohl die Käufer- als auch die Verkäuferinteressen berücksichtigt, den geschilderten Interessenkonflikt lösen und somit das Scheitern einer Transaktion verhindern kann.

Alexandra Jung – MARTENS & PRAHL Holding

## EXKLUSIV FÜR SIE: VERSICHERUNG AUS ERSTER HAND.

Liebe Kunden, Geschäftspartner und Entscheider in Versicherungsfragen,

wir freuen uns, Ihnen die erste Ausgabe von MARTENS & PRAHL IMPuls vorstellen zu können! In regelmäßigen Abständen möchten wir Ihnen mit diesem Magazin aktuelle Informationen aus der Versicherungsbranche, wichtige fachliche und rechtliche Updates sowie wichtige Entscheidungsgrundlagen aus erster Hand liefern.

Kompakt, relevant und natürlich immer mit dem Angebot, Sie zu den einzelnen Themen persönlich weiter zu beraten und passgenaue Lösungen zu entwickeln.

Wir wünschen eine interessante Lektüre und freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

## NEU IM PROGRAMM: DER MARTENS & PRAHL FILM.

Premiere für neue Einsichten: Unser frisch produzierter Unternehmensfilm vermittelt Ihnen einen Eindruck davon, was wir tun, was uns treibt und wie wir ticken. Nehmen Sie sich zwei Minuten Zeit und erleben Sie MARTENS & PRAHL – fast so gut wie – live.



Der Film zu uns.



# DROHNEN: DAS RISIKO FLIEGT MIT.

Ob zum Zwecke der Sport- oder Freizeitgestaltung oder aus kommerziellen Gründen: Drohnen gehören inzwischen zum Alltag.

Neben der Möglichkeit von atemberaubenden Luftbildern und Filmen sind die Einsatz-

möglichkeiten von Drohnen vielfältig. So finden sie ihren Nutzen z. B. auch in der Landwirtschaft, im Transportbereich oder zur wissenschaftlichen Dokumentation. Jede (!) Drohne unterliegt der Versicherungspflicht.

Die Fragen nach Nutzungsart, also privat oder beruflich, Gewicht oder Erlaubnispflicht spielen bei der Beurteilung der Versicherungspflicht keine Rolle. Denn: Wer bei dem Betrieb einer Drohne anderen einen Personen-, Sach- oder Vermögensschaden zufügt, haftet nach

dem Luftverkehrsgesetz. Viele private Nutzer gehen davon aus, dass ausreichend Deckungsschutz über die Privathaftpflichtversicherung besteht.

Hier sind aber häufig Lücken zu finden bis hin zu gesamten Ausschlüssen.

Im Betriebshaftpflichtversicherungsbereich hingegen gilt grundsätzlich ein Ausschluss, so dass zusätzlich für die Nutzung von Drohnen eine Luftfahrtshaftpflichtversicherung abgeschlossen werden muss.

Alexandra Jung – MARTENS & PRAHL Holding



## D&O-VERSICHERUNG: WENN HAFTUNG ZUR CHEFSACHE WIRD.

Vor ca. 10 Jahren wurde seitens der Versicherungsnehmer darüber diskutiert, ob man das D&O-Risiko überhaupt absichern solle. Inzwischen ist die „Directors & Officers liability insurance“ – kurz D&O oder Managerhaftpflicht genannt – ein fester Bestandteil der Risikoversicherung für Unternehmen und Manager.

Die D&O-Police schützt die erweiterte Unternehmensführung vor der privaten Haftung aus Managementfehlern. Fast alle Groß- und mittelständischen Unternehmen haben heute für ihre Organe (Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsräte und auch leitende Angestellte) eine D&O-Versicherung abgeschlossen.

### Die Anfänge der D&O-Versicherung.

Die Idee, dieses persönliche Haftungsrisiko von Managern zu versichern, ist inzwischen bereits über 100 Jahre alt. Schon 1895 legte der Allgemeine Deutsche Versicherungsverein ein entsprechendes Konzept vor, dessen Umsetzung aber an „moralischen Bedenken“ scheiterte. Denn Deutsche Versicherer hatten die Sorge, gegen die Interessen ihrer versicherten Großunternehmen zu handeln, wenn sie auch deren Manager versichern – weil sie dann die Abwehr der Ansprüche ihrer Versicherungsnehmer gegen

diese verfolgen müssten. Durchsetzen konnte sich die D&O-Versicherung erstmals in den 30er-Jahren auf dem US-amerikanischen Markt. Internationale Beachtung bekam die Versicherung allerdings erst, nachdem es in den USA Mitte der 80er zu erheblichen Ansprüchen gegenüber Managern kam.

Aufgrund ihres „Werdeganges“ ist es kaum verwunderlich, dass die D&O-Versicherung in Deutschland 1986 zunächst nur von den Tochterunternehmen zweier US-amerikanischer Versicherungen angeboten wurde. Was 1995 dann auch von deutschen Erstversicherern offeriert wurde, ist heute aus dem Markt nicht mehr wegzudenken.

### Die heutige Bedeutung der D&O.

Der Abschluss der D&O-Versicherung ist nicht nur ein wichtiger Bestandteil des ordnungsgemäßen Risikomanagements vieler Unternehmen, sondern oft auch Voraussetzung dafür, dass ein Manager seine neue Tätigkeit in einem Unternehmen aufnimmt. Aber warum ist diese Absicherung so wichtig und aus Sicht der Manager nicht mehr weg-

zudenken? Gegenstand der D&O-Versicherung ist die Inanspruchnahme der Manager aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen wegen einer bei Ausübung dieser Tätigkeit (der Managertätigkeit) begangenen Pflichtverletzung (ohne Vorsatz bzw. wissentliche Pflichtverletzung).

Versicherungsschutz besteht für die Abwehr und die Entschädigung reiner Vermögensschäden von Dritten, d.h. solche, die weder Personen- noch Sachschäden sind bzw. sich aus solchen herleiten. Zu unterscheiden ist zum einen die Haftung im Außenverhältnis (Ersatzansprüche Dritter gegen den Manager), zum anderen die Haftung im Innenverhältnis (Ersatzansprüche des Unternehmens selbst gegen den Manager).

Schadenbeispiele für eine Inanspruchnahme im Innenverhältnis sind z. B. das Verjähren lassen von Forderungen/Fristen, Fehler bei teuren Investitionen, unwirksame Kündigungen oder fehlende Überwachung von Mitarbeitern. Im Außenverhältnis stellen beispielsweise ein verspäteter Insolvenzantrag, wettbewerbsbeschränkendes Verhalten oder

Fehlverhalten bzgl. Steuern und Sozialversicherungsabgaben ein hohes Schadenpotenzial dar.

In den letzten Jahren sind vor allem Schadenfälle im Innenverhältnis publik geworden und weniger Schäden aus dem Außenverhältnis. Woran aber liegt die deutlich größere Bereitschaft von Unternehmen, ihre Manager für scheinbares Fehlverhalten zu versichern? Es mag viele Gründe dafür geben, insbesondere spielt aber das BGH „ARAG/ Garmenbeck“-Urteil aus dem Jahre 1997 eine entscheidende Rolle.

Danach besteht für den Aufsichtsrat einer AG die ausdrückliche Verpflichtung, durchsetzbare

Schadenersatzansprüche gegen seine Vorstandsmitglieder zu verfolgen.

Eine weitere Motivation der Inanspruchnahme könnte in einem Personenwechsel auf z. B. Vorstands- oder Aufsichtsrats-ebene begründet sein.

### Berühmte Schadenfälle.

Als spektakuläre Schadenfälle haben sich z. B. DaimlerChrysler (Vorwurf: Täuschung bzgl. der Firmenübernahme/ Vergleich auf Zahlung von USD 200 Mio.), die Deutsche Bank (Vorwurf: Pleite eines Medienunternehmers aufgrund von kritischen Aussagen des Deutsche Bank Vorstandssprechers Breuer über die finanzielle Lage des Unternehmens im TV-Interview),

Siemens (Vorwurf: nicht zuordnungsfähige Zahlungen in Milliardenhöhe), Babcock Borsig (Vorwurf: Verantwortlichkeit für massive Kursverluste) und Volkswagen (Vorwurf: Manipulation von Abgaswerten) in die Schlagzeilen gebracht. Gemeinsam haben sie alle, dass sie lange Zeit die Medien beherrschten, über die Ermittlungen und die Ergebnisse jedoch kaum Einzelheiten bekannt gegeben wurden.

Häufig wurden sog. „Stillhalteabkommen“ vermutet, um den Ruf des Unternehmens nicht noch mehr zu beschädigen.

Holger Mardfeldt / Alexandra Jung – MARTENS & PRAHL Holding



## NEUE REGELUNGEN AN BORD: WAS SICH BEI SOLAS FÜR SIE ÄNDERT.

Das Internationale Übereinkommen von 1974 zum Schutz des menschlichen Lebens auf See (SOLAS) ist Teil der Internationalen Maritimen Organisation (IMO) und somit eine Abteilung der Vereinten Nationen. Daher müssen in der Regel von SOLAS vorgegebene Richtlinien von den Mitgliedsstaaten der IMO übernommen werden.

leistung der Erstellung eines zutreffenden Stauplans. Leider wurde diese Änderung der SOLAS notwendig, da bei weltweiten Stichproben ein Großteil der Container ein abweichendes Gesamtgewicht zu den gemachten Angaben aufwies. In den meisten Fällen waren die Container weit schwerer als angegeben.

Da aber der Stauplan auf Grundlage der gemachten Container erstellt wird, besteht durch die falschen Gewichtsangaben die Gefahr, dass die Stabilität des Schiffes nicht gegeben ist und das Schiff kentert. Bei so verursachten Unfällen, starben mehrere Seeleute, so dass die IMO hier einen Handlungsbedarf sah.

Was jetzt schon feststeht ist, dass die strikte Umsetzung in allen Mitgliedsstaaten zum 01. Juli 2016 nicht gewähr-

leistet sein wird, da vielerorts die nötige Infrastruktur fehlt oder die Regelungen erst durch das lokale Gesetzgebungsverfahren laufen muss. Daher hat die IMO eine Richtlinie herausgegeben, wie die Bestimmungen der SOLAS Vorschriften ausgelegt und angewendet werden können. In Deutschland hat das Bundesverkehrsministerium schon das notwendige Rechtssetzungsverfahren zur Umsetzung der SOLAS Änderungen eingeleitet.

### Was bedeutet diese Änderung im Einzelnen?

Die Pflicht des Wiegens liegt weiter bei dem Befrachter (Shipper). So heißt es, dass der Befrachter verantwortlich dafür ist, das korrekte Gewicht in den Ladungsdokumenten rechtzeitig dem Kapitän oder dessen Repräsentanten (Agenten) mitzuteilen. Der Begriff rechtzeitig

ist Definitionssache, doch wird davon ausgegangen, dass sich hier eine 24-Stunden-Regelung durchsetzen wird. Dies würde bedeuten, dass ein Container vom Reeder stehengelassen werden müsste, wenn dessen Gewicht bis 24 Stunden vor der Beladung nicht bindend angegeben wurde.

Dieses Verfahren ist schon in den meisten Häfen und Reedereien gängige Praxis. Doch wird durch die Änderung die Definition des „Shipper“ erweitert auf juristische Personen, die im Konnossement, einem Sea Waybill oder einem gleichwertigen multimodalen Transportdokument als Shipper oder als deren Erfüllungsgehilfen genannt werden und somit einen Seefrachtvertrag mit der Reederei abgeschlossen haben. Somit kann der Shipper der Befrachter, ein NVOCC, ein Spediteur, ein Frachtführer oder Absender sein.

Für die Anlaufphase ist erst einmal geplant, dass die behördlichen Kontrollen sich zunächst auf die Staupläne konzentrieren. Somit wird die Schnittstelle das Seehafenterminal bzw. das Containerschiff sein. Es wird davon ausgegangen, dass es in den meisten Ländern eine Toleranzgrenze geben wird, die nach ersten Berichten bei ca. 5 % und maximal 500 kg liegen könnte.

Die Meldemöglichkeiten des Gewichts sind vielfältig, bedürfen aber der Schriftform. So können die Gewichte über die Buchung, die Schiffsinstruktionen eingeleitet oder zum Beispiel auch elektronisch eingespielt werden. Ohne die Aufgabe der verifizierten Bruttomasse soll der entsprechende Container nicht verladen werden. Die Verfahren zur Feststellung des verifizierten Bruttogewichtes werden von der

BG Verkehr in Abstimmung mit den europäischen Nachbarhäfen getroffen. Stichprobenartige Kontrollen der Staupläne und der Kontrollverriegelung sollen sodann die Umsetzung der Änderung durchsetzen.

Wenn die Bruttomasse falsch angegeben wurde, wird die Behörde ein Verladeverbot aussprechen, das so lange gilt, bis die verifizierte Bruttomasse vorliegt.

Hier drohen dem Befrachter die Entziehung der Zertifizierung und hohe Geldstrafen. Weiter wird der Befrachter für alle Folgekosten wie Wiegekosten, Demurrage, Verspätungsschäden, Lagerkosten und nötige Umverpackungskosten in die Haftung genommen.

### Die Änderung verschärft und konkretisiert die in Deutschland geltenden Bestimmungen des HGB.

Durch sie ergibt sich für alle Parteien, die nach dieser Definition als Shipper agieren, ein Handlungsbedarf.

Die Parteien sollten sicherstellen, dass es mit ihren Auftraggebern nachweisbar vereinbart wurde, dass diese das Bruttogewicht ermitteln und rechtzeitig bereitstellen, um eine Regressmöglichkeit zu haben. Die betroffenen Parteien sollten weiter in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen versuchen, die Absender-/Befrachterhaftung zu beschränken.

Wie bei allen neuen Vorschriften müssen sich die Abläufe und Standards erst einspielen, aber am Ende kann diese Richtlinie das Transportwesen sicherer machen und Unfälle, die durch falsche Gewichtsangaben verursacht werden, reduzieren.

Thorben Klemm – Martine Assekuranz



# INTERNATIONALE VERSICHERUNGSPROGRAMME: GLOBALES DENKEN BRAUCHT LÖSUNGEN OHNE GRENZEN.

**Das Thema „Globalisierung“ ist in aller Munde. Auch viele deutsche Unternehmen haben internationale Geschäftsbeziehungen bzw. agieren in verschiedensten Ländern mit eigenen Niederlassungen oder Tochterunternehmen.**

Mit dieser Internationalisierung von Unternehmen wächst auch der Versicherungsbedarf.

Um ein global tätiges Unternehmen und seine Investitionen im Ausland gegen die unterschiedlichen und länderspezifischen Risiken gut abzusichern, bedarf es einer internationalen Versicherungslösung.

Durch den Einkauf solcher Lösungen können hinsichtlich Qualität und Kosten Vorteile erzielt werden. Die in früheren Jahren praktizierte Lösung, einzelne Versicherungsverträge bei lokalen Versicherungsgesellschaften des jeweiligen Landes abzuschließen, konnte diese Vorteile oftmals nicht erreichen,

da sowohl Deckungsinhalte als auch Versicherungskosten zu sehr differierten.

Es stellen sich eine Reihe von Fragen: Was ist bei dem Aufbau internationaler Versicherungsprogramme (IVP) und Maklernetzwerke zu berücksichtigen?

Wie gestaltet man diese Programme „compliant“ – d.h. unter Einhaltung sämtlicher lokalen steuer- und aufsichtsrechtlichen Regeln?

Ist es erforderlich, einen Versicherungsmakler für die Installation des Programmes einzuschalten oder ist der Aufbau direkt über einen Versicherer ausreichend?

Um weltweit einen guten Versicherungsschutz darstellen zu können und um den Anforderungen gerecht zu werden, sollten international tätige Unternehmen einen fachkundigen Versicherungsmakler beauftragen. Dieser sucht einen internationalen Führungsver-

sicherer mit weltweitem Netzwerk, welcher Know-how im Risk Engineering, im Underwriting, der Administration und der Schadenregulierung hat. IVP sind dann gut gewählt, wenn sowohl die Interessen der Muttergesellschaft, sprich dem deutschen Kunden, als auch jene der ausländischen Niederlassungen und Tochtergesellschaften berücksichtigt werden. Ziel sollte ein Ausgleich der teilweise recht unterschiedlichen Interessen sein.

**In der Regel wird ein auf den Kunden zugeschnittenes Konzept entwickelt.**

Eine Möglichkeit ist das sog. „koordinierte“ Versicherungsprogramm. Hier übernimmt der Versicherer der deutschen Muttergesellschaft – ggf. im Anschluss an etwaige bestehende lokale Deckungen – auch den Versicherungsschutz für die ausländischen Niederlassungen und Tochterunternehmen. Eine andere Möglichkeit ist die Wahl des sog. „integrierten“

Versicherungsprogrammes. Hier erhält die Konzernmutter in Deutschland einen sog. Mastervertrag – den Hauptvertrag. Für Niederlassungen und Tochterunternehmen im Ausland werden lokale Policen mit abgestimmten Inhalten und Prämien (meist auf Basis „best local standard“) bei einem vor Ort ansässigen und registrierten Versicherer eingerichtet (sog. admitted-Deckungen).

Dies hat zum einen den Vorteil, dass sämtliche rechtlichen Gegebenheiten vor Ort berücksichtigt werden können. Zum anderen muss nicht die gesamte Schadenregulierung über den deutschen Mastervertrag erfolgen, was unter Umständen sprachliche und auch zahlungstechnische Schwierigkeiten mit sich bringen kann.

Um Deckungslücken zwischen Mastervertrag und Lokalpolicen zu vermeiden, erhält der Mastervertrag Konditionsdifferenz- („Difference in Conditions“ = DIC) bzw. Summendifferenz-Deckungen („Difference in Limits“ = DIL), welche dann eingreifen, wenn der lokale Versicherungsschutz oder die lokale Versicherungssumme nicht ausreicht.

Lohnt sich die Einrichtung einer lokalen Police nicht, weil es sich z. B. um eine kleine Vertriebsniederlassung handelt, so kann aus Kostengründen auch mit dem Versicherer der Konzernmutter vereinbart werden, dass diese Gesellschaften über den Mastervertrag mitversichert sind (sog. „non-admitted-Deckungen“).

In derartigen Fällen ist es zwingend erforderlich, das jeweilige nationale Aufsichtsrecht nach möglichen Verboten solcher Versicherungslösungen zu überprüfen. Denn häufig wird durch ausländisches Aufsichtsrecht, wie z.B. in Brasilien und China, vorgeschrieben, dass eine Fremdversicherung lokaler

Risiken nur dann zulässig ist, wenn der Versicherer der Konzernmutter über eine entsprechende Zulassung verfügt.

Neben der Frage, wie ein internationales Versicherungsprogramm zu gestalten ist, stellt sich für den Versicherungsmakler eines international tätigen Unternehmens die Herausforderung, eine bestmögliche Betreuung, d.h. zuverlässig und auf höchstem Qualitätsstandard, dieser Unternehmen zu gewährleisten. Dazu gehört auch die gleich gute Betreuung der Niederlassungen und Tochterunternehmen im Ausland.

**Denn es gilt, die jeweiligen lokalen rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten zu berücksichtigen und einzuhalten.**

Marktspezifisches Know-how ist zwingend erforderlich, das richtige Versicherungsprogramm muss gewählt werden. Eine weltweite Betreuung durch den Versicherungsmakler aus Deutschland heraus scheidet oft schon frühzeitig daran, dass die jeweiligen Länder sich in Bezug auf die Risikosituation, die lokale Gesetzgebung und den lokal üblichen Versicherungsschutz unterscheiden – ganz zu schweigen von den notwendigen Anforderungen an die unterschiedlichen Sprachen.

Um auch die Installation der lokalen Policen nach bestmöglichem Standard zu betreiben, ist insofern der Aufbau bzw. die Nutzung eines internationalen Maklernetzwerkes erforderlich. Wie jedoch findet man einen Maklerpartner, dem man bedingungslos Vertrauen schenken kann, der die gleichen Ziele und Werte verfolgt und im absolut gleichen Interesse handelt?

Welche Kriterien können und müssen bei der Entscheidung berücksichtigt werden? Ist die Anzahl der Länder relevant,

in denen der Makler vertreten sein muss oder reicht es aus, einen Korrespondenzmakler einzuschalten? Eine Möglichkeit ist die eigene Ausschreibung vor Ort. Das bedeutet erhebliche Zeitinvestitionen, denn die Auswahl der unterschiedlichen Bewerber darf hier nicht – sowohl fachlich als auch menschlich – voreilig getroffen werden. Insbesondere schwierig wird es, wenn der Kunde in mehreren Ländern vertreten

ist, so dass separate Ausschreibungen erforderlich sind. Eine weitere Möglichkeit ist die Nutzung eines Maklernetzwerkes. Denn die Anforderungen an den Makler sind hoch und werden zu Recht vom Kunden gefordert.

Um Aufgaben wie z.B. die Übermittlung und Aufnahme von Risikoinformationen, die Umsetzung lokaler Policen nach internationalen Programmvorhaben, das Einholen von Alternativ-

angeboten im deutschen und ausländischen Versicherungsmarkt, die Betreuung lokaler Unternehmen in allen Versicherungs- und Risk-Managementfragen einschließlich der Schadenabwicklung sowie die Lieferung von speziellen Versicherungsbesonderheiten weltweit u.v.m. serviceorientiert zu erfüllen, ist die Wahl eines Maklernetzwerkes insbesondere für kleine und mittlere Maklerfirmen von großer

Bedeutung und bringt einen erheblichen Nutzen mit sich. Im Markt finden sich zum einen die hauseigenen Netze größerer Versicherungsmakler, zum anderen von Versicherern und Maklern unabhängige Netze, die Lösungen anbieten.

**Bei der Auswahl eines solchen Netzes muss sich der Makler von dessen Qualität überzeugen.**

Dazu gehört u. a. die Prüfung der Zugangsvoraussetzungen für

teilnehmende Maklerhäuser und die laufende Kontrolle der Einhaltung der gesetzten Qualitätsstandards durch diese Makler. Die Kommunikation auf einer einheitlichen EDV-Plattform ist dabei hilfreich. Durch die gezielte Öffnung fremder Märkte und die Bündelung internationalen Makler-Know-hows kann ein international effizientes Arbeiten gewährleistet werden.

Alexandra Jung – MARTENS & PRAHL Holding

## BUNDESREGIERUNG BESCHLIESST ÄNDERUNGEN IN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG.

**Lang erwartet und dann doch überraschend schnell wurde eine Gesetzesänderung auf den Weg gebracht.**

wird nun nicht mehr ein 7-jähriger sondern ein 10-jähriger Durchschnittszins zugrunde gelegt.

am 26.02.2016 verabschiedet und gilt für Bilanztermine ab 31.01.2016.

**Was bedeutet das?** Mit Einführung des Bilanzmodernisierungsgesetzes (BilMoG) wurde ein marktnaher Rechnungszins für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen definiert, der sich

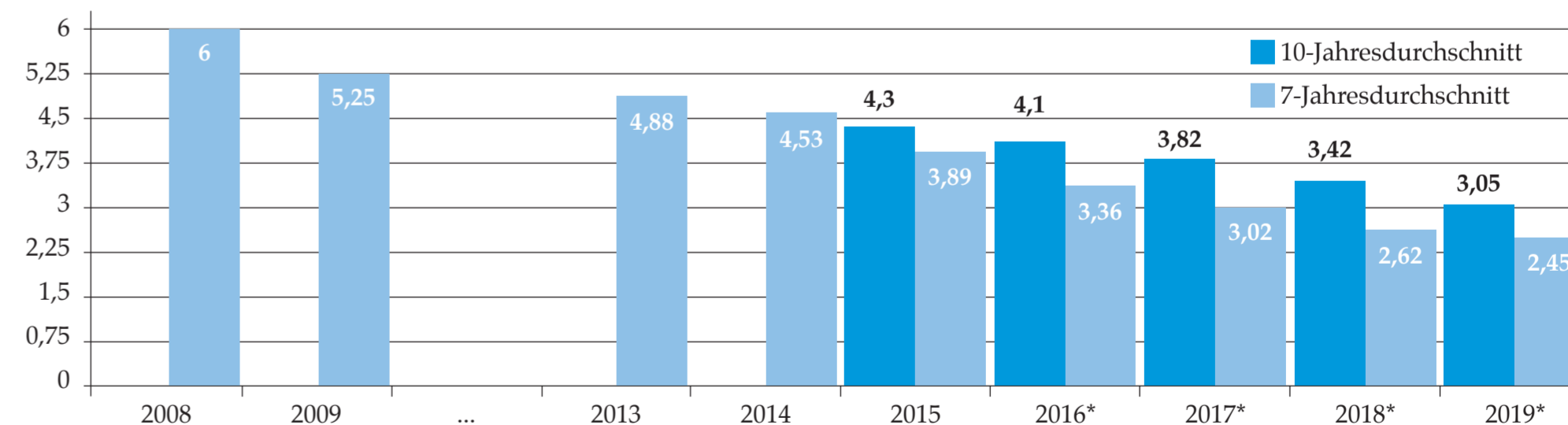
aus der 7-jährigen durchschnittlichen Null-Kupon-Euro-Swapkurve ergibt.

Marcus Wetzel/ Falk Arnold – MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement

Für die Bewertung von HGB-Pensionsverpflichtungen

Die Gesetzesänderung wurde auf der Bundesratssitzung

Für den Bilanztermin 31.12.2015 bestand ein Gestaltungswahlrecht.



\* geschätzt, unter der Voraussetzung konstanter Zinssätze, Stand 31.01.2016

**Die bilanzielle Verpflichtung steigt nach der neuen Bewertung nicht mehr so deutlich an, weil der Beobachtungszeitraum erweitert wurde.**

- ▶ Die Pensionsrückstellungen sind daher kleiner.
- ▶ Der Zinsänderungsaufwand ist geringer.
- ▶ Der Unterschiedsbetrag zwischen alter und neuer Bewertung ist Ausschüttungs-gesperrt.

**Ist das Problem der Pensionsrückstellungen damit behoben?**

- ▶ Nein, weil das Grundproblem der stillen Lasten sich bilanziell nur unwesentlich reduziert.
- ▶ Nein, weil das tatsächliche Finanzierungsproblem unverändert bleibt.
- ▶ Nein, weil das Langlebkeitsrisiko weiterhin zu Lasten des Arbeitgebers geht.

Damit Sie eine belastbare Entscheidungsgrundlage haben, wird ein Zukunftsszenario auf Ihre bestehende Versorgung abgestimmt.

# NEUE MITARBEITER: LÖSUNGEN FÜR DIREKT- VERSICHERUNG UND PENSIONSKASSE.



Bei Einstellungsgesprächen wird vom Bewerber<sup>1</sup> immer häufiger die bestehende Direktversicherung oder Pensionskasse thematisiert. Die künftigen Mitarbeiter möchten meistens ihre bestehenden Verträge weiterführen.

Für diesen Wunsch gibt es gute Gründe: Die Verträge beinhalten häufig einen höheren Garantiezins als neue Verträge. Sie wurden noch getrennt nach Männern und Frauen kalkuliert (Bisex-Tarife) und enthalten dadurch für Männer höhere Rentenleistungen.

Der Mitarbeiter möchte den von ihm gewählten Versicherer beibehalten. Für den Arbeitgeber, der mit diesen Wünschen konfrontiert wird, gibt es aber ebenso gute Gründe eine Übernahme des Versicherungsvertrages zu verweigern. Das deutsche Betriebsrenten-

recht kennt zwei Arten der Weiterführung von Versorgungszusagen nach einem Arbeitgeberwechsel: die Übernahme sowie die Übertragung. Bei einer Übernahme wird die Versorgungszusage des alten Arbeitgebers vollumfänglich vom neuen Arbeitgeber fortgeführt.

Dies beinhaltet nach herrschender Meinung nicht nur, dass der Versicherungsvertrag weiterzuführen ist, sondern auch die Fortführung etwaiger sonstiger Bestandteile der Zusage, wie beispielsweise eine Arbeitgeberbeteiligung. Auch haftet der Arbeitgeber für Abweichungen

der Leistungen aus dem Versicherungsvertrag zur Versorgungszusage.

Liegt beispielsweise die Ablauffleistung eines Versicherungsvertrages, dessen Leistungen von einem Investmentfonds abhängen, unterhalb der Summe der Beiträge, so muss der Arbeitgeber voraussichtlich für diese Differenz einstehen, da dies der Minimalzusage des Betriebsrentenrechts entspricht.

Außerdem birgt die Übernahme einer Versorgung bereits aufgrund der häufig unvollständigen Informationen über den Inhalt der Zusage ein hohes Maß an Haftungspotenzial. Der Arbeitgeber weiß faktisch häufig gar nicht, was er übernehmen

soll. Alternativ kann der Arbeitgeber auch eine Versorgung im Wege der Übertragung weiterführen.

Bei einer Übertragung wird der bisher vom Arbeitnehmer angesparte Wert der Versorgung des alten Arbeitgebers in eine neue Versorgungszusage beim neuen Arbeitgeber überführt. Für die Durchführungswege Direktversicherung und Pensionskasse hat der Arbeitnehmer für Verträge ab 2005 einen Rechtsanspruch auf eine Übertragung.

Durch die Übertragung hat der Arbeitgeber die vollständige Kontrolle über die Gestaltung der Versorgung und kann sie in sein Versorgungswerk integrieren. Neben der Vermeidung der

Haftung durch eine vollumfängliche Übernahme der Versorgung hat dies auch den Vorteil, dass der Arbeitgeber die Versorgung in seinen Gruppenversicherungsvertrag und seine Administration eingliedern kann. Dies führt zu Kostenvorteilen und verbessert die Übersichtlichkeit beim Arbeitgeber.

Die oben beschriebenen Nachteile für den Arbeitnehmer werden durch die Übertragung allerdings nur teilweise aufgehoben.

Durch das von der Versicherungswirtschaft geschaffene Übertragungsabkommen ist eine Übertragung in einen neuen Versicherungsvertrag zwar kostenneutral und es wird keine neue Risikoprüfung

durchgeführt, allerdings enthält der neue Vertrag den jeweils aktuellen Rechnungszins und wird für Männer und Frauen einheitlich kalkuliert (Unisex-Tarife).

**Ein Kompromiss kann eine Übertragung der Versorgung im selben Versicherungsvertrag darstellen, wenn der Arbeitgeber nicht auf eine Übertragung der Versorgung in seinen Gruppenversicherungsvertrag besteht.**

Bei dieser Form der Übertragung bleibt der alte Versicherungsvertrag des Mitarbeiters erhalten und wird auf die Versorgungsregelungen des neuen Arbeitgebers angepasst. Hierzu hat Martens & Prah

Pensionsmanagement einen Portabilitäts-Check entwickelt. Bei diesem Check wird geprüft, ob eine Übertragung der Versorgung unter Nutzung des bestehenden Versicherungsvertrages möglich ist.

Alternativ wird geprüft, ob eine etwaige Übernahme einer Versorgung mit größeren Risiken für den Arbeitgeber verbunden ist. Diese zweite Option ist besonders für Direktversicherungen wichtig, die noch die Pauschalversteuermöglichkeit des alten § 40b EStG nutzen, da eine Übertragung der Versorgung zum Wegfall dieser steuerlichen Förderung führen würde.

Gerd Colmer/ Michael Kaulen - MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement

<sup>1</sup>Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde von uns die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

## CYBER-VERSICHERUNGEN: ERGÄNZEN WIRKSAM DEN IT-SCHUTZ.

Der technisch und organisatorisch erforderliche Aufwand für optimalen Schutz vor Cyber-Risiken sprengt bei vielen kleineren und mittelständischen Unternehmen den wirtschaftlich vertretbaren Rahmen und ist oft auch kaum umsetzbar, ohne den Betriebsablauf massiv zu behindern.

Für viele Unternehmen zeichnet es sich inzwischen als Königsweg ab, die getroffenen Maßnahmen zur Sicherung der Systeme aktuell zu halten und die eigenen Mitarbeiter, z.B. durch Schulungen im Umgang mit den IT-Komponenten, zu sensibilisieren und parallel die

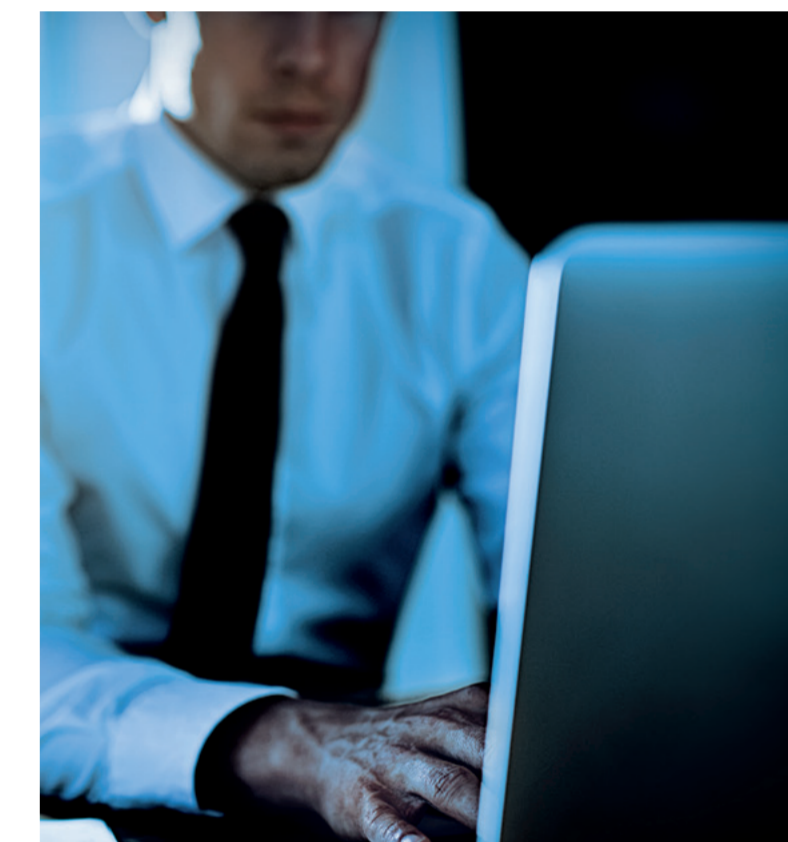
schwer fass- und bewertbaren Folgen von Cyber-Angriffen unter angemessenen Versicherungsschutz zu stellen.

Ein gutes Duzend Versicherer bietet inzwischen Lösungen für Cyber-Risiken an. Gleich- oder zumindest ähnlich lautende Bedingungswerke und Klauseln finden sich bisher allerdings kaum, wodurch der direkte Vergleich erheblich erschwert wird.

Der Abgleich der verschiedenen Regelungen der Versicherer mit dem tatsächlich benötigten Inhalt ist deshalb notwendige Voraussetzung, damit der

Königsweg gelingen kann. Auf der Leistungsseite bieten Cyber-Policen einerseits Schutz gegen Ansprüche, die Dritte geltend machen (z.B. Verstoß gegen Datenschutzbestimmungen) und andererseits gegen die Schäden, die das Unternehmen durch einen Cyber-Angriff selbst erleidet (z.B. die Wiederherstellung zerstörter oder manipulierter Daten, Betriebsunterbrechungsschäden, IT-Beratung, Krisenmanagement, hohe Rechnungen durch gehackte und für viele teure Auslandsgespräche zweckentfremdete Telefonanlagen).

Bernd Klute LL.M. - Schuster Versicherungsmakler GmbH



## IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG  
Moislinger Allee 9  
23558 Lübeck

**Redaktion:**  
Chefredakteurin: Alexandra Jung  
Weitere Autoren: Holger Mardfeldt, Thorben Klemm, Marcus Wetzel, Falk Arnold, Gerd Colmer, Michael Kaulen, Bernd Klute LL.M.

**Kontakt:**  
Mail Adresse: holding@martens-prahl.de  
Telefon: 0451 88 18 0

**Konzeption, Realisation:**  
Gley Rissom Thieme Agentur für Kommunikation GmbH Hamburg

**Druckerei:**  
Druckhaus Leupelt GmbH & Co KG

**BILDNACHWEIS:**  
Titel YanLev; Shutterstock S. 2-3 djgis, Pressmaster, Zilu8; Shutterstock S. 6-7 VGstockstudio, Uber Images, Konstantin Chagin; Shutterstock

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

[www.martens-prahl.de](http://www.martens-prahl.de)