

Die Versicherungs**Praxis**

FACHZEITSCHRIFT

FÜR DIE VERSICHERUNGSNEHMENDE WIRTSCHAFT



6

Juni 2016
Jahrgang 106



AUS DEM INHALT

D&O / INDUSTRIE-STRAF-RECHTSSCHUTZ
Trends und Irrtümer

DVS-BERATUNG
Waren-Transportversicherung

BELEGSCHAFTSGESCHÄFT
Aktuelle Entwicklungen

DVS-Wirtschaftsgesellschaft, Breite Straße 98, 53111 Bonn
PVSt., Deutsche Post AG, Entgelt bezahlt
06944#M35247#6/2016
Herrn Rainer Schmitz
Robert Bosch GmbH
Postfach 10 60 50
70049 Stuttgart
C 111 N
82

DVS

DVS Deutscher Versicherungs-Schutzverband e.V.

Organisation der Versicherungsnehmer · Gegründet 1901

www.dvs-schutzverband.de

Belegschaftsgeschäft: Aktuelle Entwicklungen; Gründung eines Assekuradeurs als Selbsthilfeeinrichtung für FVV¹

Vorbemerkung

Drückt man es sehr plakativ² aus, unterscheidet sich Belegschafts- von sonstigem Privatgeschäft durch

- Mehrleistungen,
- Preisvorteile und
- hochwertigen Service für Endkunden und Vermittler, also durch ein besonders günstiges Preis-/Leistungsverhältnis und -niveau.

1. Marktentwicklung

0.1 Versicherer (VR)

Mehrleistungen erfordern EDV-Aufwand, zusätzlicher Service erfordert Kapazität und eine auf dessen Besonderheiten eingespielte Organisation.

Dies trifft auf eine VR-Landschaft, die vielfach ihre EDV-Systeme auswechselt und ihre Organisationen anpasst (reduziert). Anspruchsvolle Servicegarantien glaubt man, nicht (mehr) bedienen zu können. Besonderheiten jeglicher Art werden daher zunehmend zurückgewiesen oder mit auch für große FVV kaum überwindbaren Hürden versehen. Dies geht bis zu aus FVV-Sicht willkürlich erscheinenden Rückzugsentscheidungen namhafter VR aus dem Belegschaftsgeschäft³.

0.2 Digitalisierung

Zudem fordern die Digitalisierung, neue Player im Markt und dadurch verändertes Kundenverhalten die Geschäftsmodelle aller Beteiligten heraus. Versicherungsdienstleistungen stehen hier erst am Anfang einer Entwicklung, die ähnlich verlaufen könnte wie der massive Umbruch im Handel durch das Aufkommen von Amazon, Ebay und Co.

Wirklich überzeugende Antworten hierauf hat die Branche bisher offensichtlich noch nicht einmal in Ihrem Standardgeschäft.

0.3 Ausschreibungserfahrungen

Eine seit 2014 durchgeführte, gemeinsame Ausschreibung von zwischenzeitlich 14 Unternehmen für HUS⁴-Produkte machte die vorgenannten Veränderungen mehr als deutlich.

Von 24 eingeladenen VR bot nur einer an, wie in der Ausschreibung gefordert, ein zweiter kam den Anforderungen

nahe und mit einem dritten wird noch immer verhandelt.⁵ Alle übrigen nahmen von vorneherein nicht teil oder brachen das Verfahren ab.

2. Folgerungen für das Belegschaftsgeschäft

Soll das Geschäftsmodell des Belegschaftsgeschäfts in dieser Marktkonstellation aufrechterhalten werden, stellt sich die Frage, ob eine so kleine Basis auf Dauer ausreicht bzw. was geschehen wird, wenn auch bei diesen VR strategische Entscheidungen fallen, sich aus dem Belegschaftsgeschäft zurückziehen.

Die Situation erfordert zwingend einen neuen Ansatz. Wenn die VR sich mit der Abwicklung des Belegschaftsgeschäfts weit überwiegend zu schwer tun, muss sie anderweitig erfolgen.

Dies kann erreicht werden durch die Gründung eines Assekuradeurs, der die Aufgaben

- Dokumentation,
- Inkasso und
- Schadenregulierung übernimmt.

Hier hat ein neuer Assekuradeur den „grüne-Wiese-Vorteil“. Er kann seine Organisation ohne Altlasten auf aktuellem, technischem Niveau bei deutlich reduzierten Kosten aufbauen und entsprechenden Service bieten. Zudem erweitert sich die Basis der verfügbaren VR, da reines Beteiligungsgeschäft auch von vielen VR gezeichnet wird, die die Abwicklung von Endkundenverträgen im Belegschaftsgeschäft ablehnen.

3. for you Insurance Services GmbH

Daher wurde Anfang 2016 als Selbsthilfeeinrichtung für das Belegschaftsgeschäft die **for you Insurance Services GmbH**⁶ gegründet⁷.

Beginnend mit den HUS-Sparten wird die Gesellschaft spezielle FVV-Belegschaftsprodukte ausschreiben und anbieten. Darüber hinaus sollen Schritt für Schritt Leistungen angeboten werden wie z.B. Beschaffung von Vertriebskapazität (Arbeitnehmerüberlassung, Telefon- und EDV-basierte Dienstleistungen usw.), FVV-Apps, EDV-Systeme uvm.

Interessierte FVV, die an der weiteren Gestaltung dieses Unternehmens mitwirken möchten, können dies mit vergleichsweise geringem Aufwand als Gesellschafter tun.

Alternativ besteht die Möglichkeit der Zusammenarbeit auf vertraglicher Basis (wie mit einem VR).

Weitere Informationen stehen zur Verfügung unter for-you-InsuranceServices.de.

Ass. jur. Henning Klinkenberg, Robert Bosch GmbH, Dalheim

¹ FVV = Firmenverbundener Versicherungsvermittler

² Eine detaillierte, heute noch gültige Beschreibung des Belegschaftsgeschäfts findet sich in Versicherungspraxis 10/2008, 181ff.

³ So erlebten wir bei Bosch den Ausstieg von zwei langjährigen Partnern, obwohl in beiden Fällen die Zusammenarbeit für beide Seiten erfolgreich verlief. Kollegen berichten von ähnlichen Erfahrungen. Während der erwähnten Ausschreibung überraschte ein namhafter VR mit einer Ablehnungsentscheidung als der Rahmenvertrag unterschriftsreif vorlag.

⁴ HUS = Haftpflicht-, Unfall-, Sachversicherungen.

⁵ Das Manuskript wurde am 18.05.2016 abgeschlossen

⁶ for-you-InsServ.de; for-you-InsuranceServices.com

⁷ Aus rechtstechnischen Gründen erfolgte die Gründung zunächst durch die Robert Bosch Risk and Insurance Management GmbH. Der Gesellschafterkreis wird 2016 erweitert.