

Generali German Desk – Risiken in Mittel- und Osteuropa absichern

Interview mit Hans-Peter Klebe, Head of Generali Global Corporate & Commercial Germany

Rund ein halbes Jahr ist der „German Desk“ (www.generali.de/germandesk) der Generali nun am Markt. Das Ziel ist es, Versicherungsmakler bei der Risikoabsicherung von deutschen Firmen, die in Mittel- und Osteuropa aktiv sind oder werden wollen, zu unterstützen.

Herr Klebe, was ist die Idee hinter dem German Desk?

Unser Angebot besteht aus länderspezifischen Versicherungsangeboten, Brancheninformationen und Berichten über den gewerblichen/industriellen Versicherungsmarkt in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Wir als Generali haben in allen CEE-Ländern – also Bulgarien, Kroatien, Tschechien, Ungarn, Polen, Rumänien, Serbien zusammen mit Montenegro, Slowakei und Slowenien – unseren German Desk installiert, der Unternehmen bei Fragen rund um Versicherungen vielfältig unterstützt und behilflich ist, Risiken in diesen Ländern zu versichern. Dank des German Desk

„Dank des German Desk erhalten deutsche KMU über ihre deutschen Vermittler Zugang zu Dienstleistungen und Einrichtungen, die bisher internationalen Großkonzernen vorbehalten waren.“

erhalten deutsche mittelständische Unternehmen über ihre deutschen Makler und Vermittler einen unkomplizierten Zugang zu Dienstleistungen und Einrichtungen, die bisher internationalen Großkonzernen vorbehalten waren. Wir sind davon überzeugt, dass wir hier eine Lösung schaffen, die bisher einzigartig ist.

Wie hoch ist das Potenzial bei den Unternehmen?

Hoch, zum Teil sogar sehr hoch. Verschiedene Studien zeigen, dass heutzutage rund 10% aller Investitionen deutscher Unternehmen nach Osteuropa gehen. Die Gründe sind vielfältig: So spielen auf der einen Seite die günstigen Arbeitskosten vor Ort sowie die hohe Produktivität eine wichtige Rolle für die aktuelle Entwicklung. Hinzu kommt, dass sich das Wirtschaftswachstum in den BRIC- und Schwellenländern in der vergangenen Zeit verlangsamt hat. Wir gehen davon aus, dass diese Entwicklung weiter zunehmen wird. Deutsche Unternehmen expandieren nach Osteuropa – und benötigen hier einen geeigneten und nahtlosen Versicherungsschutz, bei dem ihnen unser German Desk behilflich sein kann und Lösungen bereithält.

Welche besonderen Risiken haben die Unternehmen?

Bei einem Engagement im mittel- und osteuropäischen Raum sind viele internationale und lokale Vorschriften zu beachten. Es kann Sprachprobleme geben; Compliance-Anforderungen wie auch Rechts- und Steuersysteme sind zum Teil hochkomplex.

Es sind aber nicht nur die lokalen Vorschriften, sondern auch die notwendige versicherungstechnische Vernetzung mit den Hauptverträgen der Muttergesellschaft. Durch die lokale Police kann ein lokaler Geschäftsführer in Landessprache optimal mit seinem Versicherer zusammenarbeiten. Damit wird er den Gegebenheiten vor Ort gerecht, bei gleichzeitiger Vernetzung mit der Muttergesellschaft. Der Versicherungsschutz ist so bedarfsgerecht aufeinander abgestimmt.

Wo liegen die Feinheiten der Länder?

Das optimale Zusammenspiel mit Pflichtversicherungen, lokalen Gesetzen, aber einfach auch die Marktgepflogenheiten müssen in jedem Land berücksichtigt werden. Das alles ist nicht nur bei der Vertragsgestaltung, sondern auch bei der lokalen Schadenregulierung von großer Wichtigkeit für den Unternehmenserfolg im jeweiligen Land.

Welche Bereiche werden über den German Desk abgedeckt?

Am German Desk bewerten wir für Unternehmen Sachversicherungen wie zum Beispiel Gebäude-, Inhalt- oder Betriebsunterbrechungsversicherung. Natürlich bieten wir auch komplexe Haftpflichtversicherungen an. Auch Vorschläge für technische Versicherungen, vom Smartphone über die Photovoltaikanlage bis zur Baumaschine, erarbeiten wir hier. Weitere lokal notwendige Versicherungen runden das Angebot ab. Das in dieser Form einmalige Angebot für deutsche Unternehmen ermöglicht optimalen Schutz und schnelle Schadenregulierung bei einem Engagement in CEE-Ländern.

Sie sprachen vorhin von länderspezifischen Versicherungsangeboten. Wie ist das zu verstehen?

Die einzelnen Länder arbeiten im Versicherungsbereich durchaus sehr unterschiedlich. Wir haben für diese zehn Länder einen Generali Country Guide erstellt. Dieser Country Guide soll einen ersten Überblick über gravierende Unterschiede aufzeigen. Hier wird speziell auf das Versicherungsrecht, die Marktpflogenheiten, aber auch auf Unterschiede im Versicherungsschutz des jeweiligen Landes eingegangen.

Es gibt Makler, die sich scheuen, Gewerbekunden ins Ausland zu begleiten. Wie können Sie Ängste abbauen?

In der Tat gibt es noch Makler, die sich bei Auslandsaktivitäten verhalten zeigen. Daher bieten wir den Maklern für jedes Land einen persönlichen Ansprechpartner an. Der Generali Country Guide beantwortet rechtliche, steuerliche und marktbezogene Fragen. Damit bieten wir Versicherungsmaklern umfangreiche Services wie gleichzeitig leistungsstarke Produkte für ein Engagement in einem boomenden Markt.

Durch unsere Organisation kann jetzt direkt mit unseren lokalen GC&C Kollegen der Versicherungsschutz angeboten werden. Durch einen strukturierten Prozess ist eine auf den Kunden zugeschnittene Versicherungslösung darstellbar. Internationale Maklernetzwerke stellen eine sehr gute Möglichkeit dar, global vernetzten Versicherungsschutz für die Kunden aufzubauen. Wir können ergänzend einzelne lokale Lösungen aufbauen und internationale Programme anreichern. Die lokale Generali Gesellschaft korrespondiert also grenzüberschreitend und organisiert auch die jeweils vereinbarten Courtagen mit dem Berater oder Makler des Kunden.

Was ist denn dann der Unterschied zu internationalen Maklernetzen?

Internationale Kunden benötigen in jedem Fall eine Begleitung in risikotechnischer Sicht in jedes Land. Es ist demnach kein Unterschied, sondern eine Ergänzung: Der GC&C German Desk kann von Kunden, Maklern oder auch interna-

tionalen Maklern in Netzwerken genutzt werden. Interessanterweise kann die lokale Versicherungslösung jetzt auch eine für die Kunden werden, für die bisher der Aufbau eines integrierten internationalen Programms zu komplex und zu teuer war.

Welche Voraussetzungen müssen Makler erfüllen, um tätig zu werden?

Die Nutzung des German Desk ist einfach und ergibt sich aus der EU-Richtlinie zur Dienstleistungsfreiheit. Voraussetzung ist eine Registrierung und Zulassung als Vermittler in Deutschland bei der IHK. Der Zulassungsprozess ist schnell, transparent und unkompliziert.

Wie sehen die Prozesse für Makler dann konkret aus?

Dieser Prozess ist für alle CEE-Länder in deutscher und lokaler Sprache möglich und länderübergreifend einheitlich gestaltet. Angebotsabgabe, Vertragsabschluss und Policierung erfolgen in Landessprache und Deutsch. Dadurch sind die lokale Geschäftsführung wie auch die Muttergesellschaft und der beratende Makler jederzeit vollumfänglich informiert. Bei der Schadenbetreuung verläuft der Prozess identisch.

Neben den genannten Basissparten Sach-, Haftpflicht- und technische Versicherungen bieten wir beispielsweise auch Autoversicherungen an. Spezieller lokaler Versicherungsbedarf wird oft auch von der lokalen Geschäftsführung eingekauft und in der Landessprache beraten und vorgehalten.

Sind denn alle Dokumente in deutscher Sprache erhältlich?

Bei Risikoerfassung und Vertragsabschluss liefern wir den Vertrag in zweifacher Ausfertigung an die deutsche Muttergesellschaft und bzw. oder den Makler – nämlich in der lokalen Landessprache und in Deutsch oder Englisch.

German Desk gehört zur Generali Global Corporate & Commercial, die seit 2016 in Deutschland ist. Welche Pläne folgen?

Unsere Strategie und unser Plan ist es, in Deutschland ein attraktiver Geschäftspartner für die Industrie zu werden. Wir wollen im intensiven Austausch mit unseren Kunden auch individuelle Lösungen zur Abdeckung ihrer Risiken erarbeiten. Unser schnell und pragmatisch agierendes Netzwerk stellt hier auch einen wichtigen Wert unserer Dienstleistung dar. In diesem Jahr haben wir neben den verschiedenen Sparten auch unseren Bereich „Claims und Risk Engineering“ ausgebaut. Diese beiden Bereiche runden unser Angebot für die deutsche Industrie und den Mittelstand ab.

Wir wollen konsequent unseren ursprünglichen Plan weiterverfolgen und neben pragmatischen und effizienten Prozessen ein pragmatischer und verlässlicher Partner für Makler und Industrie sein. ■



Hans-Peter Klebe