

Philipp R. Seul



dandelion.com

© 2008 AGI-Information Management Consultants  
May be used for personal purposes only or by  
libraries associated to [dandelion.com](http://dandelion.com) network.

# Industrierversicherungsmakler in Deutschland

Leistungsangebot, Vergütungssystem  
und Organisationsstruktur im Wandel



**PETER LANG**

Europäischer Verlag der Wissenschaften

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>A</b>	<b>PROBLEMSTELLUNG UND VORGEHENSWEISE</b> .....	20
<b>B</b>	<b>INDUSTRIEVERSICHERUNGSMAKLER IN DEUTSCHLAND</b> ..	27
<b>B.I</b>	<b>Rechtliche Stellung</b> .....	27
<b>B.I.1</b>	<b>Handelsrechtliche Grundlage</b> .....	27
<b>B.I.2</b>	<b>Rechtsverhältnis des VM zum Versicherer und Versicherungsnehmer</b> .....	29
<b>B.II</b>	<b>Marktüberblick</b> .....	30
<b>B.II.1</b>	<b>Abgrenzung des IVM vom „normalen“ VM</b> .....	32
<b>B.II.2</b>	<b>Marktanteile im Industrierversicherungsgeschäft</b> .....	34
<b>C</b>	<b>URSACHEN FÜR DEN WANDEL BEIM IVM</b> .....	37
<b>C.I</b>	<b>Veränderte Kundenbedürfnisse</b> .....	38
<b>C.I.1</b>	<b>Bedürfnisse auf Grund veränderter Marktrahmenbedingungen</b> .....	38
<b>C.I.1.1</b>	<b>Entwicklungstendenzen im Industrierversicherungsgeschäft</b> .....	38
<b>C.I.1.2</b>	<b>Neuartige und „nicht versicherbare“ Risiken</b> .....	40
<b>C.I.1.3</b>	<b>Ganzheitliches Risk Management</b> .....	42
<b>C.I.2</b>	<b>Bedürfnisse auf Grund veränderter gesetzlicher Vorschriften</b> .....	46
<b>C.I.2.1</b>	<b>Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG)</b> .	46
<b>C.I.2.2</b>	<b>Steuerlicher Aspekt</b> .....	51

<b>C.II Alternativer Risikotransfer (ART)</b> .....	53
<b>C.II.1 ART im weiteren Sinn</b> .....	58
C.II.1.1 Multiline-/Multiyear-Produkte .....	58
C.II.1.2 Multitrigger-Produkte .....	63
C.II.1.3 Funding-Produkte .....	64
<b>C.II.2 ART im engeren Sinn</b> .....	67
C.II.2.1 Financial Reinsurance-Produkte .....	67
C.II.2.2 Finanzmarkt-Produkte .....	68
C.II.2.2.1 Formen von Finanzmarkt-Produkten	68
C.II.2.2.2 Finanzmarkt-Produkte als Alternative zu traditioneller Rückversicherung? .....	72
<b>C.II.3 Captives</b> .....	75
C.II.3.1 Erst- und Rückversicherungs-Captives ..	75
C.II.3.2 Exkurs: Entscheidungsfaktoren bei einer Captive-Gründung .....	77
<b>C.II.4 ART: Verbreitung in der Industriever-         sicherung und Implikationen für den IVM</b> ....	78
<b>D DER WANDEL DES IVM</b> .....	84
<b>D.I Leistungsangebot</b> .....	84
<b>D.I.1 Funktion und traditionelle Aufgabe</b> .....	84
<b>D.I.2 Veränderungen im Leistungsangebot</b> .....	88
D.I.2.1 Die Aufgabenelemente im Einzelnen ....	90
D.I.2.1.1 Weltweite Risikoidentifikation und -analyse .....	90
D.I.2.1.2 Risikohandhabung .....	94
D.I.2.1.3 Risk Management-Beratung als Wertschöpfungspotential .....	97

D.I.2.1.4	Investment-Aktivitäten beim IVM	100
D.I.2.1.5	Spezialisierung auf neue Geschäftsfelder .....	101
D.I.2.1.6	IVM als Vermittler im Handel mit Versicherungsderivaten .....	102
D.I.2.1.7	Umsetzung der Anforderungen durch das KonTraG .....	104
D.I.2.2	Exkurs: Die Wahl des „richtigen“ IVM aus ökonomischer Sicht .....	106
D.I.2.3	Zwischenergebnis .....	107
<b>D.I.3</b>	<b>Wettbewerbsfaktoren .....</b>	<b>110</b>
D.I.3.1	Bestandsfestigungen und -einkäufe ....	110
D.I.3.2	Kontinuierliche Produktivitäts- steigerungen .....	112
D.I.3.3	Innovationsmanagement .....	112
D.I.3.3.1	Auf der Produktebene .....	113
D.I.3.3.2	Auf der Prozessebene .....	117
D.I.3.4	Zielgruppenausweitungen .....	118
D.I.3.5	Einstellung auf Electronic Commerce ..	119
D.I.3.6	Investition in Technologie .....	122
D.I.3.7	Informations- und Wissensmanagement ..	123
D.I.3.8	Aufbau von Underwritingabteilungen ...	126
<b>D.I.4</b>	<b>Beispielfälle aus der Praxis .....</b>	<b>129</b>
D.I.4.1	Integrated Risk - Fall A und Fall B ..	129
D.I.4.1.1	Eckdaten der alten, nach Sparten getrennten Versicherungs- programme .....	130
D.I.4.1.2	Eckdaten der Integrated Risk- Programme .....	132

D.I.4.1.3	Total Cost of Risk (TCOR)- Vergleich im Worst Case-Szenario	134
D.I.4.1.4	Beurteilung .....	136
D.I.4.2	GLOBAL HOUSE - Fall C .....	139
D.I.4.2.1	Grundidee .....	140
D.I.4.2.2	Rechenbeispiel .....	141
D.I.4.2.3	Beurteilung .....	142
D.I.4.3	Wetterderivate - Fall D .....	148
D.I.4.3.1	Marktpotential von Wetter- derivaten .....	148
D.I.4.3.2	Grundstrukturen von Wetter- derivaten gegen Temperaturo- schwankungen .....	151
D.I.4.3.3	Rechenbeispiel .....	152
D.I.4.3.4	Beurteilung .....	154
D.I.4.4	Bilanzschutz - Fall E und Fall F .....	156
D.I.4.4.1	Residual Value Bond .....	156
D.I.4.4.2	Trade Finance .....	157
D.I.4.4.3	Beurteilung .....	161
<b>D.II</b>	<b>Vergütungssystem .....</b>	<b>162</b>
<b>D.II.1</b>	<b>Begriffsdefinition der Prämienarten und Zielanforderungen an das Vergütungssystem .</b>	<b>162</b>
<b>D.II.2</b>	<b>Die Courtage als Vergütungssystem .....</b>	<b>164</b>
D.II.2.1	Vorteile des Courtagesystems .....	165
D.II.2.2	Kritik an der Courtage als Vergütungssystem .....	165
D.II.2.2.1	Der Versicherer als Courtageschuldner .....	166
D.II.2.2.2	Courtagevergütung und die Prinzipal-Agenten-Theorie .....	168

D.II.2.2.3	Courtage als Pauschalvergütung .	169
D.II.2.2.4	Marktabhängigkeit der Courtage .	171
D.II.2.2.5	Wettbewerbsnachteile im internationalen Vergleich .....	172
D.II.2.3	Beurteilung der Kritikansätze .....	177
D.II.2.3.1	Haftung des IVM .....	178
D.II.2.3.2	Kündigungsmöglichkeit des Kunden	180
D.II.2.3.3	Das Argument der Subventionierung .....	180
D.II.2.3.4	Fehlende Leistungsbezogenheit ..	181
<b>D.II.3</b>	<b>Das Honorar als Vergütungssystem .....</b>	<b>181</b>
D.II.3.1	Vorteile einer Umstellung auf Honorar	181
D.II.3.1.1	Für den IVM .....	182
D.II.3.1.2	Für den Kunden .....	183
D.II.3.1.3	Im internationalen Geschäft ....	185
D.II.3.2	Das „Nettoprämienmodell“ .....	186
D.II.3.2.1	Ausgestaltung .....	186
D.II.3.2.2	Kritische Würdigung .....	187
D.II.3.2.3	Die Divergenz zwischen Brutto- und Nettoprämien - Benachteiligung der versicherungsgebundenen Vermittler? .....	188
D.II.3.3	Ein zweiseitiges Vergütungssystem ....	188
D.II.3.4	Berechnung der Höhe von Honoraren ....	190
D.II.3.4.1	Prämieneinsparungen als Bemessungsgrundlage .....	190
D.II.3.4.2	Die Time Valuation Method (TVM)	192

<b>D.II.4 Das Vergütungssystem unter informationsökonomischen Gesichtspunkten ..</b>	<b>197</b>
D.II.4.1 Versicherungsmarkt- und Versicherungsmaklertheorie .....	197
D.II.4.2 Das Vergütungssystem als Instrument zur Reduzierung von Qualitäts- und Verhaltensunsicherheiten? .....	198
D.II.4.3 Kritik des informationsökonomischen Ansatzes .....	200
<b>D.II.5 Qualitätsmodell für die IVM-Dienstleistung als Vergütungsgrundlage .....</b>	<b>201</b>
<b>D.II.6 Zulässigkeit von Honorarvereinbarungen - Rechtliche Situation .....</b>	<b>206</b>
D.II.6.1 Abgrenzung des VM zum Versicherungsberater und Probleme durch das Rechtsberatungsgesetz .....	206
D.II.6.2 Das Provisionsabgabeverbot .....	209
D.II.6.3 Honorarvergütung unter steuerlichen Gesichtspunkten .....	211
<b>D.III Organisationsstruktur.....</b>	<b>215</b>
<b>D.III.1 Gegenwärtige Struktur .....</b>	<b>215</b>
D.III.1.1 Der IVM als Teil eines Versicherungsnetzwerkes .....	215
D.III.1.2 Konzentration im Weltmarkt - Strukturelle Notwendigkeit? .....	217
D.III.1.3 Praxiserfahrungen bei Ausweitung der Geschäftstätigkeit ins Ausland .....	218
D.III.1.3.1 Aufbau eigener Auslandsniederlassungen .....	220
D.III.1.3.2 Korrespondenzmakler-Netzwerke ..	221

D.III.1.3.3 Unternehmensübernahmen und die Schaffung von Broker-Netzwerken	223
D.III.1.4 Exkurs: Captive Brokers	229
D.III.1.4.1 Aufgabe und Marktanteile	229
D.III.1.4.2 Joint Ventures	230
D.III.1.4.3 Captive Brokers vs. IVM	232
D.III.1.5 Internationale Organisationsstrukturen am Beispiel des Marktführers	236
<b>D.III.2 Strukturelle Entwicklungsmöglichkeiten</b>	<b>237</b>
D.III.2.1 Mögliche Organisationsformen	238
D.III.2.1.1 Globale und multinationale Organisation	239
D.III.2.1.2 Transnationale Organisation	241
D.III.2.2 Der IVM als Teil eines Allfinanz- Konzerns?	243
D.III.2.3 Marktpartner	246
D.III.2.3.1 Finanzberatungen	246
D.III.2.3.2 Investment- und Geschäftsbanken	246
D.III.2.3.3 Versicherungsgesellschaften	250
D.III.2.4 Zusammenarbeit des IVM mit Versicherungsgesellschaften - Der Industrierversicherer als reiner Risikoträger	252
D.III.2.4.1 Zwang zur Kostenreduzierung beim Versicherer	253
D.III.2.4.2 Vermeidung von Doppelarbeit	255
D.III.2.5 Zukunftsfähige Struktur - Der IVM als Teil eines Finanzkonglomerates	257
D.III.2.5.1 Vorteile für den Nachfrager	261
D.III.2.5.2 Vorteile für den Anbieter	262

---

D.III.2.5.3 Vorbehalte der Nachfrager .....	263
D.III.2.5.4 Herausforderungen für den Anbieter .....	264
<b>E ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK .....</b>	<b>266</b>
<b>E.I Zusammenfassung der Ergebnisse.....</b>	<b>266</b>
<b>E.II Ausblick.....</b>	<b>272</b>