

Im Rahmen des GVNW Symposiums 2023 hat Dr. Oliver Cullmann, Geschäftsführender Gesellschafter von KROSE, an einer Podiumsdiskussion unter Leitung von Herbert Fromme (Süddeutsche Zeitung) teilgenommen. Weitere Teilnehmer der Diskussion waren Dr. Patrick Fiedler (GVNW e.V), Hans-Jörg Mauthe (Allianz Commercial), Dr. Michael Feifel (Hochtief AG), Anja Käfer-Rohrbach (GDV) und Georg Winter (GrECo International Holding AG).

Im Rahmen dieser Podiumsdiskussion hat Herr Dr. Cullmann zwei Thesen aufgestellt, die das GVNW-Auditorium als einzigen separaten Redebeitrag mit Applaus bedacht hat. Die beiden Thesen werden in diesem Papier nochmals dargestellt:

## Die 2 „S“ der Industrierversicherung

Zwei Thesen zur Podiumsdiskussion beim GVNW Symposium 2023 am 8.9.2023 zum Thema

### „Relevanz der Industrierversicherung als (Fast-) Krise“

#### 1. „S“: Industrierversicherung ist **SYSTEMRELEVANT**

KROSE kann keine Krise im Sinne einer abnehmenden Bedeutung der Industrierversicherung erkennen. Wirtschaft würde an vielen Stellen ohne Versicherung nicht stattfinden, denn ggf. würden betroffene Wirtschaftsakteure in der bestehenden Haftungssituation viele Risiken nicht eingehen, wenn diese nicht versicherbar wären:

- Ohne D&O-Versicherung wären nur wenige Unternehmensleiter bereit, die Haftungsrisiken im Zusammenhang mit ihrer Position zu übernehmen;
- Ohne Sach-Versicherung müssten viele Unternehmen im Katastrophenschadenfall eine Insolvenz befürchten;
- Ohne Transport-Versicherung könnten viele Waren nicht verfrachtet werden;
- Ohne Haftpflicht-Versicherung dürften viele Produkte und Dienstleistungen nicht in Umlauf gebracht werden;
- Ohne Luftfahrt-Versicherungen dürften keine Flugzeuge fliegen;
- Diese Liste ließe sich verlängern.

Die Risikomanager der Versicherungsnehmer sind daher – gemeinsam und mit Unterstützung von ihren Versicherungs- und Vermittlungspartnern – Teil des Kerngeschäfts jedes Unternehmens.

Was in den Diskussionen allenthalben verkürzt als „Krise“ bezeichnet wird, ist eine derzeitige Unzufriedenheit der Versicherungsnehmer darüber, dass sie im Hinblick auf Bedingungen, Preise und Kapazitäten, insbesondere nach der allgemeinen Marktverhärtung, die mit den Sanierungsbemühungen der Versicherer seit 2018 begonnen hat, nicht mehr die Deckung erhalten, die man sich aus Sicht der Versicherungsnehmer wünschen würde. Für KROSE spricht dies aber vielmehr für die Systemrelevanz der Industrierversicherung. Wäre die Industrierversicherung nicht bedeutsam, gäbe es diese Klagen nicht.

Allerdings befinden wir uns derzeit tatsächlich in einem Versicherungsmarkt, der inhaltlich stärker von den Anbietern von Versicherungsschutz, den Versicherern, bestimmt ist. Ein Markt besteht immer aus unterschiedlichen Marktteilnehmern und deren unterschiedlichen Interessen. Aufgabe des Marktes ist es, diese Interessen so miteinander in Einklang zu bringen, dass ein Versicherungsvertrag entsteht. Trotz der derzeitigen harten Marktphase gelingt das immer noch, da die Versicherungsprämien in den meisten Fällen noch deutlich unter den Opportunitätskosten des Kapitals liegen, das Versicherungsnehmer bei einer Eigentragung ihrer Risiken aufbringen müssten.

Aufgrund der Marktverhärtung ist es allerdings schwieriger geworden, diese Interessenkongruenz unter den Marktteilnehmern herzustellen. Ein Sprichwort sagt: „Wenn es einfach wäre, könnte es jeder!“ – Industrierversicherung kann aber nicht jeder. Für die Gestaltung und Platzierung eines marktgerechten Industrierversicherungsprogramms im Rahmen eines effizienten und effektiven Risikomanagements braucht es Fachleute mit ausgewiesener Versicherungsexpertise, sowohl auf Seiten der Versicherungsnehmer, der Vermittler und der Versicherer:

- Wir halten mit unseren Produkten, Ideen und Lösungen die Unternehmen und die Wirtschaft am Laufen.
- Wir haben gerade in den letzten Jahren wesentliche Produktinnovationen geschaffen, um industrielle Risiken abzusichern – noch vor wenigen Monaten und Jahren gab es weder
  - Parametrische Deckungen
  - Deckungskonstruktionen wie Virtuelle Captives
  - Cyberversicherung als eigene Sparte oder
  - MIRIS, eine neue Mutual für Cyber-Kapazitäten
- Und alle Marktteilnehmer - Versicherungsnehmer, Versicherer, Makler und insbesondere KROSE - ringen um die besten Lösungen zum Management bestehender Risiken.

Darauf können wir, als Teil der Industrierversicherungswirtschaft, gemeinsam stolz sein.

## 2. „S“: Industrierversicherung ist **SUPER**

Diesen Stolz als Industrierversicherungswirtschaft sollten wir nach außen zeigen, anstatt uns selbst in die Krise zu reden – denn vor allem in der positiven Vermittlung des Wertbeitrags von Versicherung gegenüber Dritten sehen wir bei KROSE derzeit Defizite. Statt eine „Self-Fulfilling-Prophecy“ zu verursachen, indem über eine (aus Sicht von KROSE nicht vorhandene) Krise der Industrierversicherung gesprochen wird, sollten wir gemeinsam „Stolz“ statt „Krise“ nach außen verkörpern. Wir sollten zeigen, dass Industrierversicherung SUPER ist. Die Marktteilnehmer im Industriebereich sollten ihren Stakeholdern in den Unternehmen und den Talenten auf dem Arbeitsmarkt stärker vermitteln, welchen Beitrag Industrierversicherung zum Unternehmenserfolg leistet und welche Probleme eines CFOs und dessen Unternehmen Industrierversicherung lösen kann.

Viele Marktteilnehmer meinen offenbar, es sei nicht möglich zu vermitteln, dass Industrierversicherung „super“ ist. Sie sei eher trocken und deshalb auch nicht „super“. Auf den ersten Blick mag das so aussehen, aber Abwehrspieler in einer Fußballmannschaft zu sein, ist auf den ersten Blick auch nicht „super“.

In einem Vortrag über die ökonomische Relevanz von Industrieversicherung hat KROSE seinerzeit Jupp Heynckes zitiert, der mit den Bayern 2013 alles gewonnen hat, was man im Fußball gewinnen kann. Er sagte:

*„Der Sturm gewinnt Spiele, die Abwehr Meisterschaften.“*

Auch der Schweizer Fußballlehrer Lucien Favre, der auch aus der Bundesliga bekannt ist, hat erkannt:

*„Wenn Du keine Abwehr hast, hast Du keine Mannschaft.“*

Wir, die Teilnehmer des GVNW Symposiums, Versicherungsnehmer, Vermittler und Versicherer organisieren die Abwehr der erfolgreichsten deutschen Unternehmen. Wir sind deshalb wichtiger Teil unserer Mannschaften und wir können selbstbewusst sein, dass wir zum Erfolg der von uns abgesicherten Unternehmen einen essenziellen Beitrag leisten.

Wenn wir damit unseren Teil zum Erfolg unserer Mannschaft beitragen und wir als Abwehrspieler den Pokal für das gemeinsam Erreichte hochhalten, können wir stolz auf unsere Arbeit sein und vertreten: Industrieversicherung ist SUPER!

Bremen September/Oktober 2023  
Dr. Oliver Cullmann  
KROSE GmbH & Co. KG