

Stichworte zur Notwendigkeit einer Separatbehandlung von Versicherungen und anderen Unternehmensbereichen

1. Beeinflussbarkeit des Versicherungsbereichs durch andere Unternehmensbereiche aufgrund von "Reziprozitaetsforderungen"
 1. 1. Finanzbereich
 1. 2. Verkaufsbereiche

2. Konsequenzen fuer den gesamten Laenderbereich aus der Nachgabe gegenueber "Reziprozitaetsforderungen"
 2. 1. Zusammenarbeit mit zusaetzlichen Versicherungsgesellschaften
 2. 1. 1. Steigerung der Verwaltungsarbeit
 2. 1. 2. Schwaechung des Laenderbereichs gegenueber Versicherungsgesellschaften
 2. 2. Gefahren bei zusaetzlicher Aufnahme von Versicherungsgesellschaften
 2. 2. 1. Versicherungsgesellschaften im allgemeinen
 2. 2. 2. Bankverbundene Versicherungsgesellschaften im besonderen
 2. 3. Nachteile aufgrund von wechselnder Aufnahme von Versicherungsgesellschaften
 2. 4. Anfangsschwierigkeiten bei Veraenderung der Zusammensetzung der am Versicherungspaket des Laenderbereichs beteiligten Versicherungsgesellschaften

3. Empfehlung zur Separatbehandlung von Versicherungen und anderen Unternehmensbereichen

ISOSEGURO CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

Stichworte zur Notwendigkeit einer Separatbehandlung von Versicherungen und anderen Unternehmensbereichen

1. Beeinflussbarkeit des Versicherungsbereichs durch andere Unternehmensbereiche aufgrund von "Reziprozitaetsforderungen"

1. 1. Finanzbereich

- Anlaesslich einer Kreditaufnahme wird der Reziprozitaetsgedanke insbesondere von Bankfilialleitern bei den Verhandlungen entwickelt; die Reziprozitaetsforderung betraegt in der Regel ca. 10 % an den Feuerpolicen in Form von Mitversicherungen.
- Bei Grossgeschaeften mit Banken, z. B. Debenturepla^zierungen, geht es - wenn ueberhaupt - auf Vorstandsebene um das Fuehrungsgeschaeft bei den Feuerpolicen, in besonderen Faellen auch um die Gesamtpaketaefuehrung.

1. 2. Verkaufsbereiche

- Insbesondere im Computersektor wird der Reziprozitaetsgedanke immer dann aufkommen, wenn Computergeraete und Zubehoer sowie Datentraeger an Versicherungsgesellschaften verkauft werden sowie an mit ihnen verbundene Banken. Dabei handelt es sich in der Regel um eine Forderung nach Mitversicherung in prozentualer Hoehe je nach Verkaufswert.

ISOSEGURO CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

2. Konsequenzen fuer den gesamten Laenderbereich aus der Nachgabe
gegenueber "Reziprozitaetsforderungen"

2. 1. Zusammenarbeit mit zusaetzlichen Versicherungsgesellschaften

Der Laenderbereich arbeitet zur Zeit mit acht Versicherungsgesellschaften zusammen. Es besteht die Tendenz, die Anzahl der am Gesamtpaket des Laenderbereichs beteiligten Versicherungsgesellschaften auf sechs zu vermindern. Die Nachgabe gegenueber "Reziprozitaetsforderungen" fuehrt dagegen zwangslaeufig zu einer Erhoehung der Anzahl der Versicherungsgesellschaften, mit denen zusammenzuarbeiten ist. Das bedeutet:

2. 1. 1. Steigerung der Verwaltungsarbeit

Von der Steigerung der Verwaltungsarbeit werden vornehmlich die Statistiken und der Honorareinzug betroffen.

2. 1. 2. Schwaechung des Laenderbereichs gegenueber Versicherungs-
gesellschaften

Durch zusaetzliche Aufnahme von Versicherungsgesellschaften werden die Anteile der Versicherungsgesellschaften am Gesamtpaket gekuerzt und damit die Position des Laenderbereichs gegenueber jeder einzelnen Gesellschaft geschwaecht.

ISOSEGURO CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

2. 2. Gefahren bei zusaetzlicher Aufnahme von Versicherungs-
gesellschaften

2. 2. 1. Versicherungsgesellschaften im allgemeinen

- keine Kulanzleistungen bei auslegungsbeduerftigen Versicherungsbedingungen
- besonders enge Auslegung von Versicherungsbedingungen, bei denen keine Praezedenzschadenfaelle vorliegen
- Verzoegerungen waehrend der Schadenfeststellung
- verzoegerte Schadenzahlungen, die von jedem einzelnen an der Police beteiligten Versicherer gegenueber dem Versicherungsnehmer zu leisten sind.

2. 2. 2. Bankverbundene Versicherungsgesellschaften im besonderen

- kein versicherungstechnischer Service
- schlechte versicherungstechnische Dienstleistungen
- fehlende Kontaktmoeglichkeit in besonderen Faellen
- verspaetete Zahlung von Dienstleistungsgebuehren.

ISOSEGURO CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

2. 3. Nachteile aufgrund von wechselnder Aufnahme von Versicherungs-
gesellschaften

- Unbestaendigkeit der Geschaeftpolitik des Laenderbereichs mit ent-
sprechenden Konsequenzen am Versicherungsmarkt
- Abfluss vertraulicher Informationen ueber die verschiedenen Ver-
sicherungsorte und Spartendeckungen
- Beschaeftigung unnoetig vieler und nicht immer sachkundiger Abtei-
lungen mit Versicherungen, dadurch Ueberbetonung von Teilaspekten,
Leerlauf, Produktivitaetsrueckgang, Konfusion usw.

2. 4. Anfangsschwierigkeiten bei Veraenderung der Zusammensetzung der
am Versicherungspaket des Laenderbereichs beteiligten Versiche-
rungsgesellschaften

- Behinderung der Arbeitsablaeufe [REDACTED] durch
nur langsam erfolgende Einstellung der Versicherungsgesellschaften
auf die Erforderniss eines gruppenverbundenen Versicherungsmaklers
und -dienstleisters
- Ablenkung vom eigentlichen Versicherungsziel, naemlich einer
optimalen Risikodeckung, durch Kraeftebindung in der Auseinander-
setzung mit neu aufgenommenen Versicherungsgesellschaften
- langsame Entscheidungsfindung bei den Versicherungsgesellschaften
ueber Deckungskonzepte wegen fehlender adaequater Infrastruktur
- verzoegerte Abrechnung von Dienstleistungsgebuehren.

ISOSEGURO CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

3. Empfehlung zur Separatbehandlung von Versicherungen und anderen
Unternehmensbereichen

Aus obigen Argumenten wird deutlich, dass ganz besonders der Versicherungsbereich der denkbar ungunstigste fuer eine Reziprozitaetsberuecksichtigung ist; denn das Gesamtergebnis aus Finanzen plus Versicherungen oder Verkauf plus Versicherungen laesst sich nie am Tag eines Vertragsabschlusses z. B. ueber einen Kredit oder ein Computergeschaeft voraussehen.

Erst im Schadenfall, auf den allein die Versicherungen abgestellt sind, laesst sich endgueltig sagen, ob die Vermischung von Versicherungen mit anderen Unternehmensbereichen guenstig war oder nicht. Selbst wenn Dienstleistungs- und Honorarzusagen vorher von den Versicherungsgesellschaften eingehalten werden, kann sich der gesamte durch die Verbindung erhoffte Vorteil fuer den Laenderbereich umkehren und z. B. bei verzoegerter Schadenzahlung in das Gegenteil verwandeln.

Grundsaeztlich sollte bei Einbeziehung von Versicherungen in weitergehende Einkaufs(Kredit)- oder Verkaufsuueberlegungen beachtet werden, dass in der Regel nur einmal ein Vorteil realisiert werden kann, entweder bei den Finanzen sowie beim Verkauf oder bei den Versicherungen.