

Versicherungsbroker

Strategische Vorgehensweise spart Geld und reduziert Risiken

Viele Firmen schätzen die Vorzüge eines unabhängigen Beraters in Risikomanagement- und Versicherungsfragen. Allerdings gibt es bei Versicherungsbrokern teilweise grosse Unterschiede in Bezug auf Dienstleistungsumfang, Qualität und Preis. Strategische Beratung und professionelle Versicherungsbroker-Evaluation bringen Transparenz.

Reto Stauffer

Firma Muster, ein Industriebetrieb mit 90 Mitarbeitern und einer Tochtergesellschaft in Deutschland, sucht aufgrund der Frankenstärke Wege, die Kosten zu senken. Ein nicht zu vernachlässigender Teil der Fixkosten machen die Versicherungen aus. Diese wickelt Hans Muster seit vielen Jahren über einen lokalen Broker ab. Die Policen werden sporadisch überarbeitet und die Prämien konnten in den letzten Jahren teilweise reduziert werden. Durch die Expansion ins Ausland ist eine neue Komplexität hinzugekommen und das verursacht Musters Finanzchef Rüdiger Sparsam zusehends Bauchschmerzen.

Konkurrenzvergleich

Direktor Muster ist mit der Beratung seines Brokers zufrieden. Beim Apéro im Rössli sitzen sie oft zusammen und im Fechtclub kreuzen sie regelmässig die Klinge. Deshalb wäre

Die gesamten Risikokosten zu definieren und auf Optimierungspotenziale hin zu überprüfen, ist ein Teil eines strategisch ausgerichteten Managements. ▶

es Muster nicht in den Sinn gekommen, einen Konkurrenzvergleich mit einem anderen Broker zu veranlassen.

Jetzt sieht vieles anders aus. Aufgrund des Spardrucks beauftragte der Patron seinen jungen Finanzchef, auch Optimierungsmöglich-

keiten bei den Versicherungen zu prüfen. Da aber weder Muster noch Sparsam auf diesem Gebiet über Erfahrung verfügen, beauftragen sie damit einen spezialisierten Berater. Der definiert zuerst klare Kriterien und verschafft sich dann einen Überblick. Rasch stellt sich heraus, dass vor allem bei den gesamten Risikokos-



ten (Total Cost of Risk) ein grosses Optimierungspotenzial besteht. Und zwar bei folgenden Punkten:

- Reduktion von «vernachlässigten» Risiken (veränderte und neue Risiken aufgrund angepasster Geschäftssituation. Etwa neue Standorte, Produkte etc, die in den bestehenden Policen nicht berücksichtigt wurden).
- Optimierung der Versicherungslösungen (Versicherungsumfang, Limiten und Selbstbehalte)
- Einsparungen bei Versicherungskosten (inkl. Entschädigung des Brokers)
- Verbesserung von internen und externen Abläufen (Effizienzgewinn)
- Qualität der Beratung und Unterstützung einer expandierenden Unternehmung

Massnahmen definieren

Um Risiken zu mindern und Kosten zu senken, schlägt der Berater Folgendes vor:

- Festlegung einer klaren Risiko- und Versicherungspolitik

- Relevante Risiken erkennen, einschätzen und Schutzmassnahmen festlegen

- Aktuelle Versicherungslösungen den neuen Gegebenheiten anpassen und ausschreiben

- Interne und externe Abläufe überarbeiten und vereinfachen

- Überprüfung des Versicherungsbrokers mittels klarer Vorgaben an Dienstleistungsumfang, Fachkompetenz und Zuständigkeit

Bei den meisten Punkten handelt es sich um Tätigkeiten, die in den Dienstleistungsbereich des Brokers fallen. Wie die Erfahrung zeigt, werden diese nicht immer proaktiv angeboten bzw. vollumfänglich in Anspruch genommen. In einer schnelllebigen Zeit, wo sich Risiken rasch ändern, ist ein intensiverer Informationsaustausch unabdingbar.

Firmenchef Muster entscheidet sich, die vorgeschlagenen Massnahmen raschmöglichst umzusetzen. Zumal die «vernachlässigten» und demzufolge unversicherten Risiken Geschäftsleitung und Verwaltungsrat aufschrecken. Der externe Berater und Spezialist wird mit der Durchführung des Projektes beauftragt. Dabei soll auch der Broker ausgeschrieben werden.

Sofortmassnahmen

Vernachlässigte Risiken

Als erster Schritt wird ein Treffen mit dem Broker vereinbart. Hans Muster will ihm dann den externen Berater als Ansprechperson für das Projekt vorstellen. Zudem will er die gewonnenen Erkenntnisse besprechen. Als Sofortmassnahme wird festgelegt, welche bereits bekannten «vernachlässigten» Risiken kurzfristig in die relevanten Versicherungspolicen aufgenommen werden sollen.

Überarbeitung der Abläufe im Versicherungswesen

Gleichzeitig werden die ersten Abläufe bei Muster intern sowie in der Zusammenarbeit zwischen Muster, dem Broker und den Versicherern angepasst.

Evaluation des Versicherungsbrokers

Der externe Berater führt eine Ausschreibung durch. Sie basiert auf klaren Vorgaben, gut strukturierten und softwareunterstützten Prozessen. Das gewährleistet die Vergleichbarkeit und Transparenz. Anschliessend wertet der Berater die Angebote aus und fasst sie in einem Vergleich zusammen. In der Besprechung mit Finanzchef Rüdiger Sparsam werden die Ergebnisse besprochen. Gleichzeitig wird vereinbart, wer zur Präsentation der Dienstleistung eingeladen wird.

Anzeige

Liebe Selbständigerwerbende und Kleinunternehmer Jetzt streichen wir Ihre Kosten

Schliessen Sie ein Orange Me Abo für 24 Monate ab und profitieren Sie während 2 Jahren.

In allen mobilezone Shops,
Orange Centers oder auf
orange.ch/business-shop

99.- Mt.*

* Mobiltelefonieren und SMS unlimitiert ins In- und Ausland plus 1 GB surfen statt 120.-/Mt.

Angebot gültig für Geschäftskunden bei Neuabschluss eines Orange Me Abos für 24 Monate bis 24.11.2012. Rabatt wird während der ersten Vertragslaufzeit gewährt. Nicht mit anderen Rabatten oder Promotionen kumulierbar. Kein Rabatt auf Orange Me mit weniger als CHF 56.-/Mt. Grundgebühr.

orange™



Als Moderator leitet der externe Berater die Präsentationen. Finanzchef Sparsam stellt Fragen, basierend auf dem vorbereiteten Fragebogen. Dank seines Fachwissens ist es dem Berater möglich, dem Broker auf den Zahn zu fühlen. Im Anschluss werden die Präsentationen ausgewertet und der Schlussbericht mit Empfehlung erstellt.

Nächste Schritte

Erarbeitung der Risiko- und Versicherungspolitik

Nachdem feststeht, wer der neue Broker ist, geht es an die verbleibenden Punkte. Zuerst erarbeitet der Berater die Risiko- und Versicherungspolitik mit Finanzchef Sparsam. Dabei legt man auch eine Definition mit Betrag zu Bagatell- und Grossschaden fest.

Risikobewertung

Im Anschluss werden die Risiken unter Berücksichtigung dieser Werte nach Schadenauswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. In einer Checkliste wird Punkt für Punkt festgehalten, was aktuell versichert ist und was versichert sein sollte (Versicherungswürdigkeit).

Versicherungslösungen

In einem zweiten Schritt werden die aktuellen Versicherungslösungen – basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen – überprüft.

Dies und der Input des Beraters geben dem Broker dann die Chance, alternative Versicherungskonzepte sowie -möglichkeiten zu vergleichen und sowohl dem Kunden wie dem Berater Lösungsvorschläge zu unterbreiten. Zusammen wird festgelegt, welche Optionen man weiterverfolgt. Der Broker führt im Anschluss eine Ausschreibung der Versicherungspolizen durch und präsentiert die Angebote. Finanzchef Sparsam bespricht die Vor- und Nachteile der Optionen mit dem Berater und entscheidet, was umgesetzt werden soll. Der Broker nimmt die Platzierung der Polizen vor.

Resultat

Das Projekt hat sich für Firmenchef Hans Muster gelohnt. Sein Finanzchef Rüdiger Sparsam konnte nicht nur das Ziel zur jährlichen Kosteneinsparung in fünfstelligem Bereich erreichen, sondern auch:

- sich einen guten und aktuellen Überblick über die Risiken verschaffen
- die Versicherungslösungen optimieren
- die Abläufe verbessern
- Kenntnis des Dienstleistungsumfangs und Zuständigkeit des Brokers erlangen

◀ Egal, welche Risiken unternehmerische Abläufe durcheinanderwirbeln können – im Risikomanagement gilt es, sie zu erkennen, einzuschätzen und Schutzmassnahmen festzulegen.

- Höhere Servicequalität durch mehr Aufmerksamkeit nach einer Ausschreibung erreichen

Der externe Berater steht dem Finanzchef auch weiterhin bei strategischen Fragen zur Verfügung oder hilft bei der jährlichen Leistungsbewertung (Performance Evaluation) des Brokers. ■

Porträt



Reto Stauffer ist Inhaber der consulas gmbh. Zuvor war der Berner als Direktionsmitglied bei einem führenden Schweizer Versicherungsbroker tätig und leitete dort erfolgreich den Bereich der Finanzinstitute. Er verfügt über einen Abschluss als eidg. Versicherungsfachmann, einen MBA der University of Rochester NY sowie einen Exekutive MBA der Universität Bern.

consulas ist eine Beratungsfirma im Bereich des strategischen Risiko- und Versicherungs-Managements. Sie bietet strategische Beratungsdienstleistungen an, und zwar temporär (Projekte/Interim Management) oder kontinuierlich. Sie beinhalten die Evaluation eines Versicherungsbrokers sowie die Überprüfung und Optimierung der Organisation, Struktur und Prozesse Ihres Versicherungs-Managements.

Kontakt



Reto Stauffer
Inhaber
consulas gmbh
Gassacherstrasse 8, 8122 Binz ZH
Tel. 044 577 07 54
info@consulas.ch
www.consulas.ch

