

Versicherungsbroker erbringt wertvolle Dienste

GWP-Journal
Herbst 2011



Nicht erkannte Risiken schmälern das Gewinnpotenzial

Optimierung der Strategie, Nachfolgeplanung oder Sicherung des Überlebens: In der Schweiz wechseln laufend viele Unternehmen den Besitzer. Von Käufern und Verkäufern werden dafür mannigfaltige Spezialisten beigezogen. Dabei sollte nicht vergessen werden: Ein unabhängiger Versicherungsbroker kann bei Unternehmenstransaktionen jeweils der einen oder der andern Seite wertvolle Dienste leisten. Der Grund: Bestehende Risiken können den Unternehmenswert erheblich beeinflussen, vorübergehende Risiken sollten abgesichert werden, nicht erkannte Risiken können das Gewinnpotenzial nach der Transaktion einschränken.

Vorab ein Beispiel: Die verpasste Nachfolgeplanung führt zum Verkauf einer Schweizer Familienholding. Käufer ist ein europäischer Konzern. Dieser verfügt bereits über eine Vertretung in der Schweiz. Erfreulich ist der Unfallverlauf des zu verkaufenden Unternehmens bei der SUVA. Dank dem unabhängigen Versicherungsbroker führt die Integration der SUVA-Erfahrungswerte beim fusionierten Unternehmen zu einer

Prämieneinsparung von gegen 80'000 Franken pro Jahr. Aber: Bei der Risikoanalyse kommt zum Vorschein, dass mehreren ehemaligen Mitarbeitenden der Familienholding arbeitsvertraglich eine laufende Rente schriftlich zugesagt worden ist. Diese Rentenzusagen müssen bewertet werden. Ergebnis: Trotz des positiven SUVA-Befunds wird der Kaufpreis wegen der Rentenverpflichtungen um 650'000 Franken gemindert. Für den Käufer haben sich damit die Kosten für die Risikoanalyse durch den Versicherungsbroker bezahlt gemacht.

Käufer oder Verkäufer begleiten

Ein unabhängiger Versicherungsbroker kann entweder den Käufer oder den Verkäufer eines Unternehmens bei den Verhandlungen begleiten. Für einen Käufer werden die Risiken des Unternehmens umfassend analysiert: laufende oder mögliche Haftpflichtforderungen, Risiken im

Zusammenhang mit der beruflichen Vorsorge und den Sozialversicherungen, Übernahme der SUVA-Grundlagen, Abklärung von möglichen Deckungsunterbrüchen in allen Versicherungsbereichen. Kommt dazu: Während der Verhandlungsphase müssen oft Risiken vorübergehend abgedeckt werden.

Der Verkäufer eines Unternehmens kann das bestehende Versicherungsportfolio zusammen mit einem unabhängigen Versicherungsspezialisten möglichst wertsteigernd auf die «Due Diligence» vorbereiten.

Kontakt: claudio.grass@gwp.ch
+41 44 317 95 78

Was GWP zu leisten vermag

- Begleitung der Verhandlungen im Hinblick auf eine Unternehmenstransaktion, und zwar entweder auf der Käuferseite oder der Verkäuferseite
- Umfassende Analyse der Risiken und des vorhandenen Versicherungsportfolios entweder für den Käufer oder den Verkäufer
- Analyse und massgeschneiderte Abdeckung von vorübergehenden Risiken und namentlich auch die Anbahnung des Auskaufs von Risiken, welche die Transaktion behindern oder verunmöglichen
- Zusammenführung der Versicherungsportfolios der beteiligten Unternehmen

Die weiteren Themen

- Betriebsrechtsschutz ist wichtig
- Interview mit Urs Schönholzer, NÜSSLI
- Kostenlose Lohnnebenleistung
- International mobile Mitarbeitende
- Erdbebenrisiko privat versichern

Neue Schweizerische Zivilprozessordnung seit Beginn 2011

Mehrwert der Betriebsrechtsschutzversicherung gestiegen



Das erhöhte Prozessrisiko massgeschneidert versichern

Am 1. Januar 2011 ist die neue Schweizerische Zivilprozessordnung in Kraft getreten. Damit einher geht eine einschneidende Änderung für alle Unternehmen und Privatpersonen, die ihr Recht vor Gericht durchsetzen wollen: Gemäss Artikel 98 der Zivilprozessordnung kann das Gericht vom Kläger einen Vorschuss für die mutmasslichen Gerichtskosten verlangen. Wird der Prozess gewonnen, zahlt das Gericht den Vorschuss nicht zurück: Dieser muss bei der Gegenpartei eingetrieben werden. Mit einer Betriebsrechtsschutzversicherung können Unternehmen das erhöhte Prozesskostenrisiko versichern.

In jedem Unternehmen können jederzeit Schadenpotenziale entstehen, die sich nur auf dem Rechtsweg beseitigen lassen: Ein Mitarbeitender legt eine überrissene Überstundenabrechnung von mehreren Zehntausend Franken vor und beharrt darauf. Oder betriebsnotwendige Räumlichkeiten werden augenfällig unberechtigt gekündigt. Oder eine glasklare Schadenforderung wird verweigert. Oder eine neue teure Maschine

weist eine Beschädigung auf, die der Lieferant von sich weist. Oder ein Grosskunde will eine Rechnung wegen erfundener Mängel nicht bezahlen. Trotz guter Erfolgschancen entstehen beim Begehen des Rechtswegs wegen der neuen Vorschussregel zuerst mal erhebliche zusätzliche Kosten. Das kann mit einer Rechtsschutzversicherung verhindert werden.

Grundleistungen

Mit einer Betriebsrechtsschutzversicherung lassen sich im Rahmen der üblichen Rechtsgebiete die folgenden Grundleistungen günstig versichern: Die professionelle Anbahnung des Rechtsfalls sowie die Übernahme der Anwaltskosten oder allenfalls der Kosten eines Mediators, der Gerichts- und Verfahrenskosten angefangen mit dem Vorschuss, der Kosten für Gutachten und Expertisen, der Entschädigungen an die Gegenpartei, der Vorschüsse für allfällige Strafkautionen, der Übersetzungs- und Reisekosten bei Gerichtsverfahren im Ausland.

Spezialdeckungen

Je nach Bedarf können Unternehmen die rechtlichen Risiken auch in Spezialbereichen abdecken, zum Beispiel: Steuerrecht, Arbeits- oder Werkverträge, Baubewilligungen, Enteignungen, unlauterer Wettbewerb, Kartellrecht, Datenschutz, Entwicklung von Software.

Kontakt: jean-marc.heiz@gwp.ch
+41 44 317 95 80

GWP analysiert den Bedarf

GWP analysiert den Bedarf eines Unternehmens im Bereich der Betriebsrechtsschutzversicherung. Aufgrund des Analyseergebnisses wird eine massgeschneiderte Lösung vorgeschlagen und so kostengünstig wie möglich eingekauft. Veränderungen im Unternehmen, in Rechtsgebieten oder im Versicherungsbereich werden laufend beobachtet und allenfalls in Änderungsvorschläge umgemünzt.

Interview mit Urs Schönholzer, CEO Operations, NÜSSLI Gruppe, Hüttwilen

Hohe Anforderungen an den Versicherungsbroker

Die NÜSSLI Gruppe erstellt weltweit temporäre Bauten für Events aller Art, Messen und Ausstellungen. Damit verbunden sind namentlich besondere Haftpflichtrisiken rund um den Globus. Das Unternehmen mit rund 340 Mitarbeitenden hat sein anspruchsvolles Versicherungsgeschäft an GWP ausgelagert. Im Gespräch mit dem «GWP Journal» unterstreicht Urs Schönholzer, CEO Operations von NÜSSLI: «Für uns ist die Verfügbarkeit eines internationalen Brokernetzwerks zwingend.»

Urs Schönholzer, wie läuft das Risikomanagement in Ihrem Unternehmen?

Urs Schönholzer:

Nebst den normalen Risiken bei den Personen- und Sachversicherungen sind bei uns die Risiken in der Haftpflichtversicherung sehr unternehmens- und projektspezifisch. Das Risikoportfolio wird aufgrund eines laufenden Informationsaustauschs zwischen dem Unternehmen und dem Versicherungsbroker sowie in Jahresgesprächen analysiert und eingeschätzt. Die Entscheide, was wie versichert wird, werden vom Management beziehungsweise vom Verwaltungsrat in Zusammenarbeit mit dem Versicherungsbroker gefällt.

Weshalb haben Sie sich für GWP entschieden?

Aufgrund der Internationalität unseres Unternehmens ist die Verfügbarkeit eines internationalen Brokernetzwerks zwingend. Im Weiteren waren kurze Reaktionszeiten, klar definierte Ansprechpartner und die Fähigkeit, auf schnell ändernde Gegebenheiten reagieren zu können, bei der Wahl des Brokers entscheidend. Mit GWP haben wir einen Partner gefunden, der unsere hohen Anforderungen erfüllt.



Anspruchsvolle temporäre Bauten: Tennisstadion in Doha, Qatar

Was bringt der Einsatz eines Versicherungsbrokers?

Die Vorteile eines Versicherungsbrokers liegen in der Unabhängigkeit von Versicherungsgesellschaften sowie in profunden Markt- und Produktkenntnissen in Versicherungsfragen. Dies führt zu optimalen Beratungsergebnissen. Zudem kann ein Unternehmen dank der Auslagerung des Versicherungsgeschäfts die eigenen Ressourcen gezielt für das Kerngeschäft einsetzen.

Ihr Ratschlag an andere Unternehmen?

Mit dem Versicherungsbroker stets transparent und offen über die Chancen und Risiken des Unternehmens kommunizieren: Das schafft die ideale Voraussetzung für die bestmöglichen massgeschneiderten Versicherungslösungen.

Das ist die NÜSSLI Gruppe (www.nussli.com)

NÜSSLI, Hüttwilen im Kanton Thurgau, ist ein führender, weltweit tätiger Anbieter von temporären Bauten für Events, Messen und Ausstellungen. Vom Konzept bis zur finalen Umsetzung erbringt das Unternehmen individuell zugeschnittene, integrale Lösungen. Diese zeichnen sich durch kurze Realisierungszeiten und hohe Qualität aus. Die Schlüsselprodukte sind Tribünen und modulare Stadien, Messe- und Pavillonbauten sowie die Gesamtlieferung von Infrastrukturen für Veranstaltungen. Neben Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Grossbritannien, Spanien, Italien, den USA und dem Mittleren Osten ist NÜSSLI durch eigene Vertriebs- und Projektbüros sowie durch Partner weltweit vertreten.

Rahmenverträge als Schlüssel zu einer kostenlosen Lohnnebenleistung

Mitarbeitende profitieren von günstigen Versicherungsprämien

Unternehmen können ihre Attraktivität als Arbeitgeber und die Mitarbeiterbindung mit steuerfreien Lohnnebenleistungen steigern. Zu diesen zählen Rahmenverträge im Bereich der Krankenkasse und der gängigen Privatversicherungen. Die Belegschaft profitiert damit von günstigen Prämien und weniger Aufwand. Für das Unternehmen entstehen keine Kosten: Als unabhängiger Versicherungsbroker besorgt GWP die Bedarfsanalyse, die Geschäftsanbahnung für Rahmenverträge mit geeigneten Gesellschaften und die Verwaltung.

Ungeachtet des Auf und Ab der Konjunktur herrscht in der hochentwickelten Schweiz dauernd ein «Kampf um Talente». Gerade bei den qualifizierten Mitarbeitenden können gewisse steuerfreie Lohnnebenleistungen für die Wahl des Arbeitsplatzes eine Rolle spielen. Dazu zählt der problemlose kostengünstige Zugang zu den Zusatzversicherungen der Krankenkasse

sowie der Versicherung von Fahrzeugen, Hausrat, Gebäude, Privathaftpflicht, Assistance. Aufgrund von Versicherungsrahmenverträgen mit ausgewählten Gesellschaften können Unternehmen ihrer Belegschaft diesen Vorteil kostenlos anbieten.

Koordinieren und ergänzen

Mittels der flexiblen Rahmenverträge können Mitarbeitende und ihre Lebenspartner privat erheblich Versicherungsprämien sparen. Gewisse Angebote können mit den bestehenden Kollektivversicherungen des Unternehmens koordiniert werden oder diese nahtlos ergänzen. Zudem können den Zuzüglern aus der Schweiz oder dem Ausland durchdachte günstige Versicherungsleistungen ohne Verwaltungs- und Zeitaufwand angeboten werden.

Entlastung des Personalwesens

Das Unternehmen, namentlich das Personalwesen, kann sich mit überzeugenden privaten Versicherungsdienstleistungen bei Bewerbern und der bestehenden Belegschaft profilieren. Dies ohne viel Aufwand. Der unabhängige Versicherungsbroker kümmert sich um die Anbahnung der Rahmenverträge und stellt deren Qualität sicher. Zudem liefert er Vorlagen für die bestmögliche Information von Bewerbern und Belegschaft. Ergo: Aus den Versicherungsrahmenverträgen entsteht sowohl für das Unternehmen wie für die Mitarbeitenden ein wertvoller Zusatznutzen.

Kontakt: claudio.grass@gwp.ch
+41 44 317 95 78

Das Personalwesen kann sich ohne viel Aufwand profilieren



Das Angebot von GWP

GWP analysiert den Bedarf und öffnet als unabhängiger Versicherungsbroker die Tür zu attraktiven Rahmenverträgen im Bereich der Krankenkasse und der Privatversicherungen. Dabei entstehen für das Unternehmen keine Umstände: Es wird eine direkte Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitenden und den Versicherungsanbietern sichergestellt. Das Unternehmen kann diese Lohnnebenleistung mithin ohne eigenen Aufwand für Beratung, Abschlüsse, Prämien, Schadenfälle, Mutationen, Datenverarbeitung bieten.

Komplexe Sozialversicherung für international mobile Mitarbeitende

Lösungen für «Expatriates» oder Grenzgänger



Entsandte Arbeitskräfte brauchen eine umfassende Versicherungslösung

Die Schweizer Wirtschaft ist in der globalen Vernetzung Weltklasse. Viele Unternehmen müssen sich mit Fragen rund um den Einsatz von international mobilen Mitarbeitenden auseinandersetzen. Arbeitgeber müssen diese richtig informieren und vor Risiken schützen. Im Bereich der obligatorischen und überobligatorischen Sozialversicherungen bedarf es anspruchsvoller und gleichwohl kostengünstiger Lösungen. Als weltweit vernetzter unabhängiger Versicherungsbroker bietet GWP Unterstützung.

Heute schon fast alltäglich: Ein Schweizer Maschinenexporteur entsendet eine hochqualifizierte schwedische Ingenieurin für zwei Jahre nach China. Die Familie geht mit. Daraus entsteht für den Arbeitgeber ein «Third Country National»-Fall (siehe Kasten «GWP schafft Klarheit»): Der entsandten Arbeitskraft muss eine überzeugende Lösung für die staatliche und berufliche Vorsorge, die Krankenkasse sowie für die Versicherung weiterer Risiken angeboten werden. Eine komplexe Aufgabe, die Spezialwissen erfordert.

Entsendung von Arbeitskräften

Aufgrund der Bilateralen Verträge sind die «Expatriates», die vorübergehend entsandten Arbeitskräfte in Staaten der Europäischen Union EU vergleichsweise einfach geregelt. Hier gilt der Grundsatz: Während der Entsendungszeit bleibt der Arbeitnehmende der Sozialversicherungsgesetzgebung der Schweiz unterstellt. Die Entsendung erfolgt zuerst bis zu zwölf Monaten und kann dann um weitere zwölf Monate verlängert werden – mit einer Ausnahmereinbarung allenfalls sogar bis zu sechs Jahren. Die gleiche Regelung gilt für die EFTA-Staaten.

Grenzgängerinnen und Grenzgänger

Gemäss dem Sozialversicherungsabkommen zwischen der EU und der Schweiz sind Grenzgängerinnen und Grenzgänger,

die beispielsweise in Deutschland wohnen, grundsätzlich der gesamten obligatorischen Schweizer Sozialversicherung unterstellt. Sie befinden sich allerdings in einer anspruchsvollen Rechtslage, weil in Bereichen wie der überobligatorischen Pensionskasse, der Arbeitslosigkeit, der Steuern, der Krankenversicherung oder der Doppelbeschäftigung schweizerische und deutsche Bestimmungen Einfluss haben. Auch hier braucht es oft einen Spezialisten für den Durchblick.

Kontakt: sandra.greter@gwp.ch
+41 44 317 95 23

GWP schafft Klarheit

International mobile Mitarbeitende lassen sich in vier Kategorien einteilen:

- Grenzgängerinnen und Grenzgänger
- «Expatriates»: vorübergehend ins Ausland entsandte Arbeitskräfte
- «Impatriates»: vorübergehend von einer ausländischen Zweigstelle entsandte Arbeitskräfte
- «Third Country Nationals»: Drittland-Staatsangehörige, die weder die Nationalität des entsendenden noch des aufnehmenden Landes besitzen.

Als international vernetzter unabhängiger Versicherungsbroker bietet GWP den Unternehmen für all diese international tätigen Arbeitskräfte bestmögliche Lösungen im Bereich der obligatorischen und überobligatorischen Sozialversicherungen sowie der weiteren Risikoabdeckungen.

Für Hinweise zu unseren aktuellen Veranstaltungen besuchen Sie unsere Webseite unter [Aktuelles / Veranstaltungen](#):

www.gwp.ch

Erdbebenrisiko muss weiter privat versichert werden

Sofort nach der Erdbebenkatastrophe in Japan haben 29 Nationalrätinnen und Nationalräte eine parlamentarische Initiative vorgelegt: Der Bund soll für die Einführung einer obligatorischen Erdbebenversicherung mit landesweit einheitlichen Prämien sorgen. Falls notwendig, soll dafür die verfassungsmässige Grundlage geschaffen werden. Der Ständerat hat am 27. September 2011 eine Motion mit 19 zu 11 Stimmen angenommen, welche die Aufnahme der Erdbebenschäden in die Elementarschadenversicherung verlangt. Das Geschäft ist damit im Parlament hängig.

Der Grund für diese Vorstösse: In der Schweiz gibt es eine mittelstarke Erdbebengefährdung mit regionalen Unterschieden. Besonders exponiert sind das Wallis und die Region Basel, gefolgt von Graubünden und dem Alpennordrand.

Versichert ist das Erdbebenrisiko ganz unterschiedlich und generell ungenügend:

Nur im Kanton Zürich gibt es eine obligatorische Versicherung für Gebäude mit einer bescheidenen Deckungssumme von einer Milliarde Franken. Im Pool für Erdbebedeckung von 18 kantonalen Gebäudeversicherungen sind freiwillige Leistungen von zwei Milliarden Franken pro Erdbeben abgesichert. In den sieben Kantonen Genf, Uri, Schwyz, Tessin, Appenzell Innerrhoden, Wallis und Obwalden sind Immobilien bei Privatversicherern nur gegen Feuer- und Elementarschäden versichert. Das Erdbebenrisiko ist ausgeschlossen.

Hohes Schadenpotenzial

Im Erdbebenschaden-Pool der 18 kantonalen Gebäudeversicherungen sind Gebäudewerte von 1'600 Milliarden Franken versichert, 430 Milliarden allein im Kanton Zürich. Dazu kommen Gebäudeinhalte und namentlich Betriebsunterbrechungsrisiken, die gegen Erdbeben nicht versichert sind.

Das zeigt, wie hoch das Schadenpotenzial ist. Die Entschädigungen aus dem Pool würden proportional stark gekürzt.

Aufgrund dieser Ausgangslage starteten die Privatversicherer vor Jahren eine Initiative für eine obligatorische, flächendeckende Schweizer Erdbebenversicherung. Der Schweizerische Hauseigentümerverband hat diesen Vorschlag abgelehnt. Aufgrund der Haltung der Direktinteressierten zeigte auch die Landesregierung kein Interesse. Die Versicherer haben das Projekt aufgegeben.

Risiken abklären

Das bedeutet: Bis die jüngsten politischen Vorstösse ein Ergebnis zeitigen, muss das Erdbebenrisiko in der Schweiz wie bis anhin grossenteils privat abgesichert werden. Unternehmen sollten deshalb ihr individuelles Risiko sorgfältig abklären und dann eine massgeschneiderte Versicherungslösung wählen.

Kontakt: markus.staeger@gwp.ch
+41 (0) 71 226 80 35

In der Schweiz gibt es eine mittelstarke Erdbebengefährdung



Mit GWP den Schutz aufbauen

Bedürfnisgerechte Erdbebedeckungen können auf den internationalen Versicherungsmärkten zu attraktiven Preisen eingekauft werden. Als international stark vernetzter Versicherungsbroker bietet GWP Zugang zu diesen Lösungen. Namentlich Unternehmen mit Gebäuden und Produktionsstätten in Gebieten mit einem erhöhten Erdbebenrisiko sollten einen genügenden Versicherungsschutz aufbauen.