AUSGABE 31 • HERBST 2021

Herausgegeben durch
BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

BDJ
VERSICHERUNGSMAKLER

No1 – IHR BDJ-NEWSLETTER

Jubiläumsjahr 2020 Teil 2 (1889 - 1976) 03
Die BDJ Gruppe feiert ihren 175. Geburtstag

Einfluss von Cyber- und Coronarisiken 04
auf die D&O-Versicherung

Preisentwicklung in der Industrieversicherung 06
Herausforderung der Zukunft

Gesellschafterwechsel 08
Hendrik Bockelmann und Claas B. Hußmann sind neue geschäftsführende Gesellschafter der BDJ Gruppe

Durchblick 4.0

Das BDJ Kundenportal

Bereits vor über 10 Jahren war das BDJ Kundenportal eines der ersten Online-Portale, mit dem ein Industrieversicherungsmakler seinen Kunden Transparenz und Übersicht verschafft hat. Seitdem ist es immer weiter an die sich verändernden Bedürfnisse der Kunden angepasst worden. Nach dem Relaunch steht es den Kunden nun als weiterer Bestandteil der BDJ Online-Lösungen zur Verfügung.

„Die Bedürfnisse von Industrie-Versicherungskunden sind nicht nur komplett unterschiedlich", sagt Dr. Johann-C. Paschen, geschäftsführender Gesellschafter von BDJ Versicherungsmakler, „sie verändern sich auch über die Jahre – mal mehr und mal weniger stark. Der große Vorteil des BDJ Kundenportals ist die große Flexibilität in allen Bereichen."

Paschen, der das Projekt ins Leben gerufen und von Anfang an maßgeblich begleitet hat, erklärt: „Was nützt einem das schönste Tool, wenn es nicht die Anforderungen der Kunden berücksichtigt? Neben der Datensicherheit, die bei einem Online-Tool die wichtigste Voraussetzung für die vertrauensvolle Anwendung ist, steht beim BDJ Kundenportal Funktionalität und Schnelligkeit an erster Stelle." Das Portal wird in Echtzeit mit den Daten aus dem BDJ-System bedient. Die Aktualität ist immer gewährleistet.

Orientierung an Kundenbedürfnissen

Das Kundenportal wird ständig weiterentwickelt. Es folgt den Bedürfnissen der Kunden, zum Beispiel welche Informationen gewünscht werden und in welcher Tiefe, welche Auswertungsmöglichkeiten wichtig und praktisch sind, welche Interaktionen erforderlich sind und an welcher Stelle.

Durchblick „live"

Kunden, die das BDJ Kundenportal nutzen, können auch interne Abläufe schlank halten. Es bietet einen vollwertigen digitalen Aktenschrank, der den Kunden sowohl über Vertrags- wie auch über Schadenangelegenheiten vollumfänglich informiert. Meldungen von Schäden und neuen Risiken sind online durchführbar. Jederzeit ist Einsicht in den aktuellen Bearbeitungsstand der verschiedenen Vorgänge möglich.

„In allen Bereichen der Wirtschaft wird immer mehr auf unterschiedlichste Online-Tools zurückgegriffen. Sie sind ein normaler und wichtiger Teil des täglichen Lebens geworden. Die Zahl derjeniger, die aus dem Homeoffice arbeiten, steigt immer weiter. Der Wunsch nach Durchblick und Übersicht, von wo immer man gerade arbeitet, wird auch in Zukunft immer wichtiger. Dass die betrieblichen Versicherungen dazugehören müssen, haben wir schon vor vielen Jahren verstanden. Wir bleiben für unsere Kunden auch weiterhin am Ball", versichert Paschen.

Liebe Leser,

unser aktueller Newsletter markiert einen Übergangszeitpunkt. Die Versicherer ergreifen zusehends mit Preiserhöhungen, einer Verengung des Marktes und Anpassungen des Risikomanagements Maßnahmen, um der verschlechterten Ertragssituation entgegenzuwirken. Dies gilt nun bereits seit drei Jahren bei der industriellen Feuerversicherung und hat in diesem Jahr die D&O-, die Cyber- und auch die Industrie-Haftpflichtversicherung erfasst. Wir berichten in diesem Newsletter über die fortgesetzten Anstrengungen der Versicherer und unsere Reaktion für unsere Kunden.

Einen besonderen Blick werfen wir in diesem Newsletter – wie immer – auf einige unserer Kunden-Zielbranchen, diesmal sind es Medizinprodukte, Erneuerbare Energien und die Sicherheitsbranche.

Nach unserem 175. Geburtstag, dem Jubiläum unserer Unternehmensgruppe im Jahr 2020, berichten wir in dieser Ausgabe über einige weitere Interna. Neben dem zweiten Teil unserer Firmenchronik sind der Gesellschafterwechsel und die Nachfolgeregelung hervorzuheben. Wichtigster Punkt ist allerdings der Relaunch unseres modernen und bedienerfreundlichen Kundenportals, auf den wir mit dem Leitartikel dieser Ausgabe eingehen.

Viel Spaß beim Lesen.

Robert v. Bennigsen Hendrik Bockelmann Claas Hußmann Dr. Johann C. Paschen

Weiterer Zuwachs in der Familie der BDJ Online-Lösungen

„Die Familie der BDJ Online-Lösungen hat BDJ zwischenzeitlich um eine weitere Speziallösung mit maßgeschneiderten Zusatzfunktionen ergänzt und auf den Weg gebracht. Seit über einem Jahr ist das „BDJ Anlagenportal" im Einsatz, speziell für die Erneuerbare-Energiebranche. Es bietet eine praktische Verknüpfung der Versicherungs- und Energieanlagenverwaltung, für Wind- und Solaranlagen. Das Tool erspart Kunden und BDJ Doppelarbeiten und hilft Fehler zu vermeiden, die sich auf längeren Kommunikationswegen unweigerlich einschleichen. Jede nicht geschriebene E-Mail an dieser Stelle ist eine gute E-Mail, die Schadenbearbeitung wird erheblich beschleunigt", freut sich Paschen.

Gerade für häufige, immer wiederkehrende Prozesse bietet das BDJ Anlagenportal eine gemeinsame Datengrundlage – von der Risikoprüfung, über die Dokumentierung bis zur elektronischen Bereitstellung von Dokumenten, wie dem Versicherungsschein. Spezialösungen für weitere Branchen sind bereits in Vorbereitung. Alle am Prozess der Sicherstellung von Versicherungsschutz und Schadenbearbeitung beteiligten Parteien greifen auf diese Daten in unterschiedlicher Tiefe zu, was diese Prozesse erheblich beschleunigt.

Einer der ersten Nutzer des BDJ Kundenportal ist die **Encavis AG** in Hamburg, ein führender konzernunabhängiger Produzent von Strom aus Erneuerbaren Energien in Europa.

CFO Dr. Christoph Husmann beschreibt den Nutzen des Portals so: „BDJ hat uns mit dem Kundenportal eine Webbasierte Schnittstelle für unser Asset-Management zur Verfügung gestellt, mit dem eine strukturierte Abwicklung aller Geschäftsprozesse im Zusammenhang mit den Versicherungen unserer Solar- und Windparks ermöglicht wird. Unser Nutzen ist neben Zeitersparnis ein deutlich besserer Überblick über den Verlauf und die Versicherungskosten.

Steigende Prämien und penible Prüfung –

Der Markt der Cyberversicherung ist im Umbruch

Die Anbieter von Cyberversicherungen sehen anhand der aktuellen Schadensituation akuten Handlungsbedarf. Zurzeit übersteigen die ausgezahlten Leistungen die Prämieneinnahmen erheblich. Um die Sparte für die Zukunft annähernd auskömmlich zu gestalten, sind Anpassungen nötig, die direkte Auswirkung auf zukünftige und auch bestehende Verträge haben.

„Der Cyberversicherungsmarkt verhärtet sich spürbar", stellt Reiner Witoßek, verantwortlicher Abteilungsleiter für Cyber-Versicherung bei BDJ Versicherungsmakler, fest. „Annahmerichtlinien und Angebotsfristen der Versicherer haben nur noch sehr geringe Halbwertzeiten. Bei aktuellen Angeboten steigen die Prämien, gleichzeitig werden Kapazitäten eingeschränkt. Insgesamt bieten die Versicherer heute weniger hohe Versicherungssummen und Limite als im letzten Jahr."

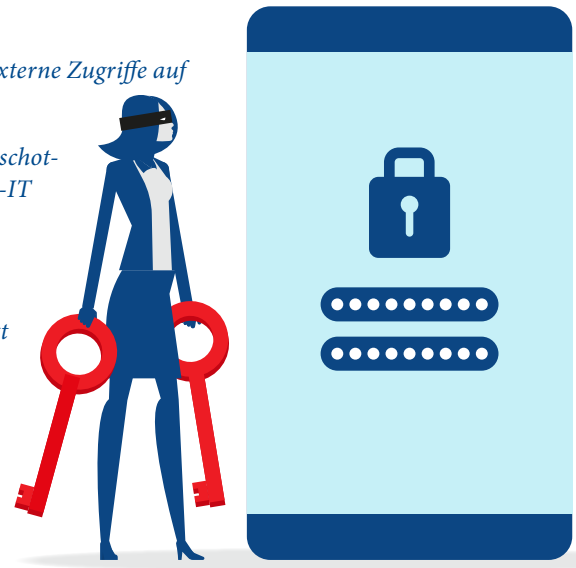
Anpassungen schon bei Risikoerfassung und -bewertung

Schon bei der Risikoerfassung und -bewertung gibt es deutlich gestiegene Anforderungen. Witoßek erklärt: „Insgesamt wird die Entwicklung darauf hinauslaufen, dass die Versicherer ein deutlich höheres IT-Sicherheitsniveau voraussetzen. Schon im letzten Jahr mussten Kunden vor Angebotserstellung umfangreiche Fragebögen zur IT-Sicherheit ausfüllen. Ich gehe davon aus, dass diese noch detaillierter werden. Ohne die Erfüllung bestimmter technischer und organisatorischer Mindeststandards der IT-Sicherheit und des Datenschutzes sind Versicherer nicht mehr bereit, neue Risiken zu zeichnen bzw. Verträge zu verlängern."

Notwendige Anpassungen frühzeitig angehen

Da diese Entwicklung flächendeckend im Cyberversicherungsmarkt zu erwarten ist, empfiehlt BDJ seinen Kunden, ihre IT- und Datenschutz-Sicherheit frühzeitig auf einen optimalen Stand zu bringen. Je früher sie damit anfangen, desto besser. Denn die planvolle und strukturierte Umsetzung besserer IT-Sicherheitsstandards benötigt Zeit. Michael Stavenhagen, Kundenbetreuer bei BDJ, berichtet: „Wir haben bereits im letztjährigen Renewal Fälle gesehen, in denen Auflagen der Versicherer trotz frühzeitiger Information nicht mehr bis zum gesetzten Termin zu erfüllen waren. Prämienerhöhungen waren die Folge. In einigen Fällen kann es sein, dass ohne die geforderten Schutzmaßnahmen kein Versicherungsschutz möglich ist."

BDJ empfiehlt:



- *Multifaktor-Authentifizierung für externe Zugriffe auf das Unternehmensnetzwerk*
- *Paketfilter bzw. Firewalls für die Abschottung der Büro- von der Produktions-IT*
- *Kein Betrieb von Alt-Systemen wie Windows-7, die nicht mehr mit Sicherheitsupdates versorgt werden; wenn deren Weiterbetrieb unbedingt erforderlich ist, dann nur in einer abgeschotteten und vom Netzwerk isolierten Umgebung*
- *Keine Möglichkeit mehr „offline" gespeicherte Backups oder über das Netzwerk erreichbare Speicher zu zu überschreiben, mit entsprechenden administrativen Privilegien*
- *Ein Notfallplan mit Informationen und Anweisungen mindestens zu den Themen Sofortmaßnahmen, Verantwortlichkeiten, Adressen und Kontaktdaten für externe Unterstützung (zum Beispiel Krisenmanagementberatung, juristische Beratung, IT-Support)*
- *Regelmäßige Wiederherstellungstests (Restore-Tests)*
- *Regelmäßige Awareness-Schulungen für Mitarbeiter*

BDJ arbeitet mit externen Beratern zusammen. Diese Berater prüfen und dokumentieren den aktuellen Stand der IT-Sicherheit und des Datenschutzes unvoreingenommen, streng vertraulich und unabhängig.

Es lohnt sich unbedingt, für den Abschluss bzw. die Verlängerung von Cyberversicherungsschutz möglichst frühzeitig aktiv zu werden.

Änderung des Versicherungssteuerrechts

Mögliche Doppelbesteuerung

Am 10. Dezember 2020 ist das Gesetz zur Modernisierung des Versicherungsteuerrechts in Kraft getreten. Die darin enthaltenen Änderungen können in gewissen Fällen zu einer Doppelbesteuerung bei internationalen Versicherungsprogrammen führen, was wiederum zu höheren Versicherungskosten führt.

Nachdem durch das Gesetz zur Modernisierung des Versicherungssteuergesetzes diverse Regelungen des Versicherungsteuergesetzes (VersStG) und der Versicherungsteuer-Durchführungsverordnung (VersSDV) geändert und ergänzt wurden, ergeben sich bei internationalen Programmen Konstellationen, die zu einer Doppelbesteuerung führen. Anders als bisher bezieht sich die Steuerpflicht nun nicht mehr auf den Risikoort, sondern auf den deutschen Sitz des Versicherungsnehmers. Wo bisher nur die lokale Versicherungssteuer im Drittland zum Tragen kam, ergibt sich nun zusätzlich eine Steuerpflicht in Deutschland.

Welche Konstellationen führen zu dieser Doppelbesteuerung?

Je nach individueller Risikosituation erarbeiten wir gerne gemeinsam mit unseren Kunden praktikable Handlungsalternativen, die über unsere Kundenbetreuer und unsere Netzwerkpartner administriert werden. BDJ ist Mitinitiator und Teil des renommierten TRC Broker Networks mit Sitz in Zug und Hamburg.

Konstellation

KEINE VERÄNDERUNG

- *Der Risikoort befindet sich innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR)*
- *Der Risikoort befindet sich in einem Verbotsland (non-admitted not-allowed)*
- *Der Risikoort befindet sich in einem erlaubten Drittland außerhalb der EU/EWR (non-admitted allowed) und wird nur lokal versichert*

ÄNDERUNG! UND KÜNFTIG „DOPPELBESTEUERUNG"

- *Der Risikoort befindet sich in einem erlaubten Drittland (non-admitted allowed) und ist zusätzlich über eine Masterpolice im Rahmen der Differenzdeckungen (DIC/DIL) des deutschen Versicherungsnehmers mitversichert*

Steuerpflicht

KEINE VERÄNDERUNG

- *Die Versicherungssteuer fällt weiterhin nur im jeweiligen EWR-Staat an.*
- *In diesen Ländern darf nur ein lokaler Versicherer tätig werden. Die Steuer fällt demnach auch weiterhin nur dort an.*
- *Weiterhin fällt die Steuer nur lokal an.*

Jubiläumsjahr 2020 – Teil 2 (1889 - 1976, Duncker & Joly)

Die BDJ Gruppe feiert ihren 175. Geburtstag

Der 1. Mai 1845 war der Geburtstag von Burmester, Duncker & Joly. Mit heute 90 Mitarbeitern ist die BDJ Unternehmensgruppe im Schwerpunkt ein technischer Industrie-Versicherungsmakler. Aber auch als professioneller Assekuradeur blicken wir auf eine interessante und zugleich spannende Entwicklung zurück. Die Chronik unserer Firma ist in diesem Newsletter und auf unserer Homepage zu lesen. Der erste Teil über H. J. Burmester bis 1976 wurde bereits im letzten Newsletter veröffentlicht. Die Geschichte von Duncker & Joly von 1889 bis 1976 findet sich hier. Den Abschluss der drei Folgen bildet die Entwicklung der fusionierten BDJ Gruppe bis heute in der nächsten Ausgabe.

Die Fusion zu Burmester, Duncker & Joly

Anfang der 1970er-Jahre hatte schräg gegenüber vom Büro der Firma H. J. Burmester im Laeiszhof eine andere Hamburger Assekuradeurs-gesellschaft ihre Geschäftsräume im Gebäude der Patriotischen Gesellschaft: Duncker & Joly. Die Gesellschafter der beiden Nachbar-Unternehmen hatten sich kennengelernt, über einige Jahre immer stärker angenähert und schließlich zum 1. Januar 1976 beschlossen, die Unternehmen zu fusionieren. Damit ist das Jahr 1976 zu einem weiteren wesentlichen Datum in der Geschichte der BDJ Gruppe geworden.

▲ *Alex Joly (1845-1923)*

Erfolgsgeschichte bei Duncker & Joly

Zu diesem Zeitpunkt gab es die Firma Duncker & Joly schon knapp 90 Jahre. Am 26. September 1889 hatten die beiden Gründer Paul Duncker und Alex Joly das neu gegründete Rückversicherungsmakler- und Assekuradeurs-Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen. Die beiden hatten sich in der Hamburger Gesellschaft kennengelernt und schnell erkannt, dass sie gemeinsame geschäftliche Interessen hatten.

Paul Duncker entstammte der damals schon sehr anerkannten Hamburger Versicherungsfamilie Duncker. Sein Großvater, Vater und Bruder waren die maßgeblichen Gestalter und Vorstände der damals weltweit tätigen Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft in Hamburg. Alex Joly hatte sich einen beachteten Ruf als Experte für internationale Rückversicherung aufgebaut.

Beiden gelang es zügig, vom Gründungssitz ihrer Gesellschaft im Laeiszhof aus, Vertragsbeziehungen zu den damals wichtigsten Erst- und Rückversicherern in der ganzen Welt aufzubauen. Neben England mit dem damals schon etablierten Lloyd's Market, waren die Hauptmärkte der jungen Firma Russland, Skandinavien, Italien und Frankreich. Duncker & Joly gehörte schnell zu den „Big Seven" des Hamburger Assekuradeurs-Marktes. Gründungen von Tochtergesellschaften in London und Paris waren die logische Folge.

Wiederbelebung nach dem 1. Weltkrieg

Der 1. Weltkrieg stellte – wie für H. J. Burmester – auch für Duncker & Joly einen wirtschaftlich schweren Einschnitt dar. Paul Duncker war zu diesem Zeitpunkt schon verstorben. Mit seinem Nachfolger Alfred Birtner gelingt die Wiederbelebung der Firma. Unter seiner Führung wurde Duncker & Joly als Assekuradeur für Seetransporte im Erstversicherungsgeschäft schnell wieder unverzichtbar. Als Vorstand der damals bedeutenden Hamburger Versicherungsbörse untermauerte Birtner den Ruf und die Bedeutung des Unternehmens. Als Vorstand des Vereins Hamburger Assecuradeure hatte er dort noch Hans Richard Paschen sen. von H. J. Burmester & Co. kennengelernt, bevor dieser dort seine Tätigkeit beendet hatte.

Deutsche FilmversicherungsGemeinschaft

Unter Birtner nahm die Firma Duncker & Joly rasant an Fahrt auf. Mit Otto Cropp, den er aus der Zeit bei der Nord-Deutschen Versicherung kannte, gründete er die Firma Cropp & Joly & Co. in Berlin, die bereits neben den Aktivitäten in der Transportversicherungssparte weitere in der Hauptstadt bedeutende Wirtschaftszweige im Auge hatte. So sorgte er als Versicherungsmakler in den Goldenen Zwanzigern für den Versicherungsschutz für Filmproduktionsgesellschaften bei Lloyd's sowie bei deutschen und ausländischen Versicherern. Heute ist dieses Geschäft unter der Marke DFG Deutsche FilmversicherungsGemeinschaft ein wichtiger Geschäftszweig für die BDJ Gruppe. Die erfolgreiche Fokussierung auf diese Wirtschaftsbranche resultiert in der klaren Marktführerschaft unter den deutschen Risikoträgern.

Neustart nach dem 2. Weltkrieg

Unmittelbar nach dem Krieg hatte Alfred Birtner, nun zusammen mit dem aus der Kriegsgefangenenschaft zurückgekehrten und 1949 zum Gesellschafter bestellten Oswald Crasemann, durch geschicktes Verhandeln mit Versicherern und vor allem mit der Außenhandelsorganisation der britischen und amerikanischen Militärregierungen in Deutschland erreicht, dass Duncker & Joly mit der Tätigkeit als Havarie-Agent der skandinavischen und Schweizer Versicherer schnell wieder Fuß fassen konnte.

Erfolgsjahre für den Assekuradeur im Wirtschaftswunder

Wie für die H. J. Burmester & Co. (siehe Teil 1 der Chronik) führten die weiteren Nachkriegsjahre auch für Duncker & Joly in ein wirtschaftlich stabiles und einträgliches Fahrwasser. Das deutsche Wirtschaftswunder hatte mit Unterstützung durch die nordamerikanische Wirtschaft schnell eingesetzt, die Automobil-Industrie und der Maschinenbau entwickelten für die ganze deutsche Wirtschaft eine ungeheure Schubkraft, die deutsche Handelsflotte war aus dem Nichts wiederentstanden.

In dieser stabilen wirtschaftlichen Situation in einer aufstrebenden Wirtschaftsnation trat Mitte der 60er-Jahre Peter-Erwin Bockelmann in die Firma ein und wurde 1971 Gesellschafter. Kurze Zeit später wechselte Wolfgang P. Schües von der Norddeutschen Versicherung zur Duncker & Joly. Beide prägten dieses Unternehmen bis Anfang der 2000er-Jahre maßgeblich. Während Peter-Erwin Bockelmann schnell zum anerkannten „Mister Film" wurde und zudem für die größten Industriekunden anderer Wirtschaftsbranchen verantwortlich war, konnte Wolfgang Schües den traditionellen Transport-Assekuradeur Bereich erheblich ausbauen.

„Zusammen stark" im zunehmenden Verdrängungswettbewerb – die Fusion zu Burmester, Duncker & Joly

In dem Maße allerdings, wie die deutsche Wirtschaft nach den Aufbaujahren einen höheren Reifezustand erreichte, die Nachfrage nach Industriegütern allmählich gesättigt war und das internationale Transportgeschäft zurückging, entwickelte sich auch ein starker, margenvernichtender Verdrängungswettbewerb unter den Dienstleistern für Versicherungsschutz. Dies galt für Assekuradeure im Besonderen. Das Nachdenken über die Zukunft begann.

▲ *Paul Duncker (1840-1909)*

Durch ein Miteinander mehr Geschäft generieren zu können, Kosten zu senken und dies über eine Fusion zu erreichen, schien die Lösung. Durch ihre guten persönlichen Kontakte und mit dem über die Generationen entstandenen Vertrauensverhältnis nahmen die Inhaber der beiden Unternehmen H. J. Burmester & Co. sowie Duncker & Joly Gespräche über eine engere Zusammenarbeit auf.

Beide Vorgängergesellschaften der heutigen BDJ Gruppe hatten zu diesem Zeitpunkt mit ihren industriellen Großkunden, Schifffahrts- und Handelsunternehmen sowie dem Filmversicherungsgeschäft und ihren Vertriebspartnern, Versicherungsmaklern in und außerhalb Deutschlands, eine wirtschaftlich äußerst stabile Situation, sodass sich die Brüder Hans-Richard und Curt Paschen, Peter-Erwin Bockelmann und Wolfgang P. Schües schnell einig waren.

Zum 1. Januar 1976 führten sie die Gesellschaften zu Burmester, Duncker & Joly zusammen.

Teil 3: 1976 – heute (Burmester, Duncker & Joly), folgt in der nächsten Ausgabe dieses Newsletters

Folgen der Corona-Pandemie

Einfluss von Cyber- und Coronarisiken auf die D&O-Versicherung

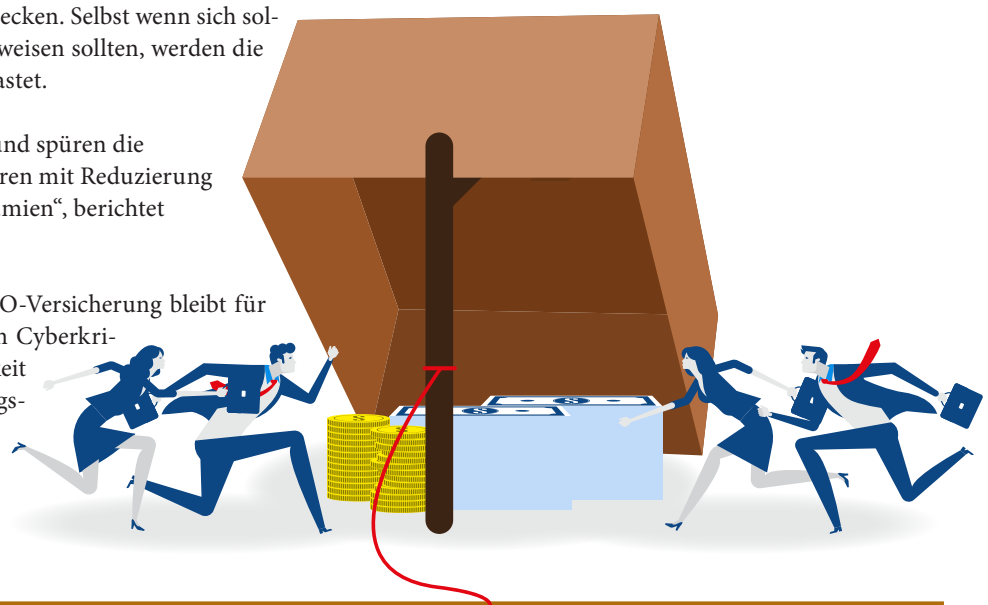
Cyberangriffe haben sich in rasanter Geschwindigkeit zu einem der größten Risikofaktoren für Unternehmen entwickelt. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Kosten verdoppelt, die durch Cyber-Angriffe und -Schäden verursacht wurden. Arbeiten im Homeoffice erhöht die potenziellen Angriffsflächen. Genau wie mit den Folgen der Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie stehen damit Mitglieder der Geschäftsführung und des Vorstands vor besonderen neuen Herausforderungen. Die D&O-Versicherer sehen erhebliche Risiken auf sie zukommen. Wie das zusammenhängt, erläutert BDJ-Fachexperte Reiner Witoßek.

„Mit der starken Zunahme von Ransomware-Attacken steigt die Bereitschaft der Unternehmen Lösegeld zu zahlen, um Veröffentlichungen sensibler Daten zu verhindern“, erläutert Witoßek. „Die Geschäftsführungen sind in der Corona-Pandemie zudem häufig in der Situation, in kurzer Zeit viele und nicht erfahrungsbasierte Entscheidungen treffen zu müssen. Das Fehlerrisiko nimmt zu.“

Der Zusammenhang mit der D&O-Versicherung erschließt sich auf den zweiten Blick. Finanzielle Schwierigkeiten der Unternehmen in konjunkturell angespannten Zeiten erhöhen Neigung, das Management, die Geschäftsführer und Vorstände auf Schadenersatz in Anspruch zu nehmen. Diese könnten auf schuld- und fehlerhafte Entscheidungen im Zusammenhang mit der Datensicherheit des Unternehmens bzw. mit Cyber- oder Datenschutzvorfällen gestützt werden. Ein Ansatzpunkt wäre schon die unzureichende Organisation der Cybersicherheit oder der zu niedrige oder falsche Einkauf von Cyber-Versicherungsschutz. Vorwürfe im Zusammenhang mit der Pandemie könnten sich auf eine zu späte Reaktion in der Krise bis hin zu Versäumnissen im Risikomanagement erstrecken. Selbst wenn sich solche Rechtsstreitigkeiten später als unbegründet erweisen sollten, werden die D&O-Versicherer trotzdem mit Abwehrkosten belastet.

„Wir sehen hier tatsächlich eine Risikoerhöhung und spüren die Vorsorgehandlungen der Versicherer. Diese reagieren mit Reduzierung der Zeichnungskapazitäten und Erhöhung der Prämien“, berichtet Reiner Witoßek.

Gleichwohl gilt aktuell und unverändert: Die D&O-Versicherung bleibt für Manager unverzichtbar. Die aktuelle Situation um Cyberkriminalität und Covid-19 erhöht die Zweckdienlichkeit dieses Schutzes. Er sollte um zusätzliche Deckungselemente ergänzt werden, um die Geschäftsleiter umfassend zu schützen, falls sich in solch bewegten Zeiten vorwerfbare Fehler nicht vermeiden lassen.



Bemerkenswertes rund um die Managerhaftung

- *In 93 % der gemeldeten D&O-Fälle Streit über die unklare Haftungssituation*
- *Versicherer werfen den Managern (dem Organ) meist vorsätzliches Handeln vor*
- *Der Streit über die Haftung des Organs geht regelmäßig durch alle Instanzen*
- *Rund 70 % der Leistungen von D&O-Versicherern entfallen auf Rechtskosten*
- *Mehr als 90 % der Schadenersatzansprüche enden bei einem Vergleich*
- *Die Abwicklung von D&O-Fällen dauert bei mittelständischen und Großunternehmen 3 bis 7 Jahre*

BDJ-Empfehlung

✓ *Vereinbarung einer geeigneten Schiedsgerichts-Klausel in der D&O-Police*

✓ *Dringender Abschluss einer ergänzenden Vermögensschaden-Rechtsschutzversicherung mit dem zusätzlichen Element der Kostenübernahme, wenn das Organmitglied gegen den Versicherer klagen will (Deckungsklage), weil*

1. *der Versicherer sich auf den Vorsatzausschluss beruft*
2. *er mit der Vorsatz-Behauptung die Deckung ablehnt und damit keine Abwehrkosten mehr trägt*
3. *die D&O-Versicherung die Kosten des Verfahrens gegen den Versicherer nicht deckt*
4. *bei längeren Verfahren mit dem Vorsatzeinwand nur aus dieser zusätzlichen Deckung Rechtskosten bis zum Verfahrensabschluss übernommen werden (der Manager muss der Rechtsschutzversicherung die Kosten nur erstatten, wenn letztinstanzlich festgestellt wird, dass er tatsächlich vorsätzlich gehandelt hat)*

Da kiekste, wa?

Das BDJ Hauptstadtbüro

BDJ goes Berlin und eröffnete am 1. März 2021 in Berlin-Mitte das neue Hauptstadtbüro.

Mitten im Szene-Kiez des bekannten „Scheunenviertels“ zwischen den Hackeschen Höfen und SOHO HOUSE beziehen die Berliner BDJ-Kollegen ihre frisch eingerichteten Räumlichkeiten. Das im heutigen Ortsteil Berlin-Mitte, unweit des historischen Stadtkerns, gelegene Gebiet nördlich der mittelalterlichen Stadtmauer, zwischen dem Hackeschen Markt und dem heutigen Rosa-Luxemburg-Platz wurde früher Scheunenviertel genannt.

Im Jahr 1670 hatte der Große Kurfürst Friedrich Wilhelm aus Brandschutzgründen den Unterhalt von Scheunen innerhalb des Stadtgebietes untersagt. Um 1672 ordnete er den Bau von 27 Scheunen in unmittelbarer Nähe der damaligen Stadtmauer an. So entstand das heutige Scheunenviertel. Der Alexanderplatz war zu jener Zeit ein Viehmarkt, für dessen Betrieb große Mengen Heu und Stroh benötigt wurden. Die damalige Brandschutzordnung hatte das Lagern feuergefährlicher Materialien innerhalb der Stadtmauer verboten. Nach dem Abriss der Stadtmauer wurde das Gebiet bebaut, behielt aber im Volksmund seinen alten Namen. Heute ist das Scheunenviertel ein touristischer Hotspot mit Restaurants, Cafés, angesagten Modeshops und vielen interessanten Startup-Unternehmungen.

Die BDJ-Gruppe berät von diesem Standort aus mit der langjährigen Branchen-Expertise schwerpunktmäßig Immobilienverwalter, Projektentwickler, Bauprojekt-Investoren und Renewable-Energy-Firmen. Für unsere Hamburger BDJ-Kollegen der Deutsche FilmversicherungsGemeinschaft (DFG) und ihre Kunden aus der Film- und Entertainmentbranche ist das Büro eine ideale Anlaufstelle, auch während der jährlich stattfindenden Berlinale.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Neue EU-Medizinprodukte-Verordnung erfordert neues Risikomanagement in der Haftpflichtversicherung

Änderungen im Versicherungsschutz für Medizinprodukte-Hersteller

Die Wachstumsbranche der Hersteller von Medizinprodukten ist geprägt von beständigen medizinischen und technischen Weiterentwicklungen. Zahlreiche ernstzunehmende Pflichten, wie zum Beispiel zur Meldung und Produktbeobachtung, aber auch Produktrückrufe und -warnungen sind an der Tagesordnung. Aus den Medien erfährt man immer wieder von fehlerhaften Medizinprodukten, besonders, wenn hierbei Personen zu Schaden gekommen sind. Gravierende finanzielle Schäden sind für die Hersteller die Folge.

Am 26. Mai 2021 ist die bereits im Mai 2017 verabschiedete neue EU-Medizinprodukte-Verordnung (EU) 2017/745 (auch MDR = Medical Devices Regulation genannt) in Kraft getreten. Sie ist damit verpflichtend für jeden Hersteller von Medizinprodukten. Er haftet auf der Basis dieser Verordnung grundsätzlich für alle Schadensfälle durch eines seiner Produkte.

Insbesondere die kleineren und mittelständischen Unternehmen, die erhöhten Anforderungen an Produktbeobachtungen ausgesetzt sind, trifft dies damit zusätzlich finanziell. Sie müssen für den Schadensfall eine finanziell ausreichende Haftpflichtdeckung vorweisen (Artikel 10 Absatz 16 der Verordnung).

Wichtig: Prüfung der Haftungssituation

Aus MDR ergibt sich zwar keine Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung. Allerdings sieht Artikel 10 Absatz 16 MDR vor, dass die Hersteller unter Berücksichtigung von Risikoklasse, Art des Produkts und ihrer Unternehmensgröße eine „ausreichende finanzielle Deckung ihrer potenziellen Haftung“ gemäß der Produkthaftungsrichtlinie (RiLi 85/374/ EWG) zu gewährleisten haben. Eine abschließende Beurteilung, ob seine finanzielle Deckung ausreicht, kann grundsätzlich nur der Hersteller der Medizinprodukte selbst treffen. Er kennt die Risiken und Folgen eines fehlerhaften Produkts am besten. Reiner Witoßek, Haftpflicht-Experte bei BDJ, weiß: „Empfehlenswert ist hier eine transparente Dokumentation aller Aspekte, die zur Entscheidung für eine bestimmte Versicherung und deren Deckungsumfang (Bedingungen und Höhe der Versicherungssumme) geführt haben. Nur so kann die Deckung auch bei einer behördlichen oder gerichtlichen Prüfung jederzeit nachvollziehbar verteidigt werden.“

Hat der Hersteller der Medizinprodukte mithilfe seines Versicherungsmaklers sichergestellt, dass die Deckung eingerichtet wurde und sie aus seiner Sicht finanziell ausreicht, so erhält er die üblichen allgemeinen Versicherungsbestätigungen. Es ist dringend zu empfehlen, den Makler als Risikomanager schon in diese Risikobewertung einzubeziehen.

Komplexe Lieferketten

Dringender Handlungsbedarf für Pandemie-Deckungen bei Betriebsunterbrechungen

Zunehmend erschweren komplexe Lieferketten die Ermittlung ausreichend bemessener Höchstentschädigungen in der Betriebsunterbrechungsversicherung. Die Auswirkungen der Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie erhöhen den Beratungsbedarf für Industrieunternehmen erheblich. Ein Ausblick und einen möglicher Lösungsansatz stellt Peer Andresen, Abteilungsleiter Sach- und Technische Versicherungen bei BDJ vor.

Wenn es plötzlich zu Engpässen bei der Lieferung von Computern und Laptops kommt, dann lohnt sich meist ein Blick auf die historischen Wetterkarten. So waren 2011 die verheerenden Überschwemmungen in Thailand und Indonesien und die stillstehende Chip- und Festplattenproduktion bei Seagate, TDK, Dell und Samsung ursächlich für die Produktionsprobleme der Abnehmer und die teilweise Leere in den Regalen von MediaMarkt & Co.

Durch komplexere und feinteiligere Lieferketten erhöhen sich die Risiken für Industrieunternehmen. Die globalisierte Produktion diverser Produkte, vom Automobil bis zur elektrischen Zahnbürste, ist anfällig für Lieferketten-Störungen. Deren Ursachen sind extrem vielfältig und ihre Aufzählung schier unendlich. Die weltweiten Maßnahmen zur Eindämmung der Conrona-Pandemie haben die Risikosituation nun erheblich verschärft.

Eine regelmäßige Risikoprüfung, vor allem turnusmäßige Berechnungen der Höchstentschädigungsgrenzen in der Betriebsunterbrechungsversicherung, waren auch ohne Corona stets geboten. Nun sind sie zwingend. Peer Andresen schildert die Situation: „Das Problem ist die mangelnde Zeichnungsbereitschaft der Versicherer für Pandemierisiken. Erst- und Rückversicherer bilden gerade eine feste Front. Sie lassen Anfragen abtropfen wie das Wasser von der Regenjacke.“

Andresen hält die Aufnahme von Gesprächen mit Erst- und Rückversicherern in einer konzertierten Aktion der in den Verbänden aktiven Industrieversicherungsmakler und Inhousebroker für dringend geboten. Nur durch gemeinsamen Druck auf die Versicherungswirtschaft kann es gelingen, Deckungskonzepte für Pandemierisiken zu entwickeln. Wegen der hohen gesamtwirtschaftlichen Risiken und der Folgen für die Volkswirtschaft sollte auch die Politik eingebunden werden, so Andresen. „Möglicherweise ist die Schaffung eines Monopol-Versicherers für die Pandemierisiken geboten, ähnlich der Deckung, die Extremus für Terror-Schäden bietet“.

Denn nach Meinung von Pandemieforschern steht fest: Corona war nicht die letzte weltweite Seuche mit diesen Folgen und Herausforderungen für alle gesellschaftlichen Bereiche und die Wirtschaft.

Vertragssanierungen

Preisentwicklung in der Industrieversicherung

Seit Anfang 2020, teils schon im Herbst des Vorjahres, wurde den Verantwortlichen der großen Versicherungsmakler und Inhousebroker von Industrieunternehmen klar, dass der Jahreswechsel 2020/21 von harten Sanierungsverhandlungen mit den Versicherern geprägt sein würde. Wie hart es tatsächlich werden sollte – auch befeuert durch die Pandemie – ahnten die wenigsten. Ein Blick zurück und eine Vorschau auf das nächste Renewal lassen noch keine Entspannung zu.

Die Entwicklung des Prämienniveaus glich einem Tsunami in Zeitlupe. Seit 2003 fielen die Prämien für industrielle Sachversicherungen ununterbrochen. Das bekannte Auf und Ab der Prämien im Fünf- bis Siebenjahres-Rhythmus blieb aus. Immer wieder waren Prämienreduzierungen am Versicherungsmarkt durchsetzbar. Das Tal vor der hohen Tsunami-Welle war nun erreicht.

Diese begann sich – wie auf offener See fast unbemerkt – mit den ersten Sanierungsbemühungen des HDI im Jahr 2018 aufzubauen, einem Jahr, in dem die Industrieversicherer weiter unter erheblichem Ergebnisdruck standen. Die homöopathischen Versuche des HDI verpufften, weil sich nicht alle Marktteilnehmer beteiligten.

Als bei HDI und AGCS jeweils mehrere Vorstände wegen der ergebnislosen Sanierungsversuche ihre Hüte nehmen mussten – die Welle erreichte die Küste –, ahnten Kunden, dass für das Renewal 2019/2020 diese große Welle kommen würde.

Mit dem zeitgleichen Einsetzen der Corona-Pandemie und der sich abzeichnenden Folgen für viele Branchen, wurde aus dem Hochwasser ein Tsunami, dessen Wirkung zuletzt durch die verheerenden Unwetterereignisse in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen noch einmal verstärkt wurde.

Auswirkungen und Ausblick

Sinkende Prämieneinnahmen infolge des industriellen Abschwungs, hohe Pandemiekosten, erhebliche Schäden wegen weltweiter Naturkatastrophen, diverse Feuer-Großschäden – die Industrieversicherer mussten auf der Prämienseite reagieren, weil die kombinierten Schaden-/Kostenquoten inzwischen 120 % und mehr betrugen. Und die Prämien stiegen in der industriellen Sachversicherung weltweit durchschnittlich um gut 20 %, einige Wirtschaftsbranchen traf es noch härter.

Der Trend steigender Sachversicherungsprämien scheint noch nicht vorbei. Höhere Anforderungen an den vorbeugenden Brandschutz treiben zudem die Kosten der Industrieunternehmen für Risikominderung und Risikotransfer. Weitere Versicherungssparten sind unter Druck und nutzen die allgemeine Aufbruchstimmung. So sind die Prämien bereits auch für Haftpflicht-, D&O- und Cyberrisiken um 20 bis 30 % gestiegen. Ein weiterer Anstieg ist zu erwarten wegen der immer noch nicht ganz beendeten Pandemie und deren Folgen, wegen der zunehmenden Cyberbedrohungen und damit verbundenen Erpressungen sowie der Kosten aus dem Daten- und Know-how-Abfluss. Deckungseinschränkungen belasten zusätzlich.

Die Versicherer drehen an vier Schrauben: Erhöhung der Prämien, Verknappung der Deckungskapazitäten, höhere Selbstbehalte und steigende Anforderungen bei Schutzmaßnahmen (zum Beispiel beim Brandschutz).

Risikomanagement – Herausforderung der Zukunft

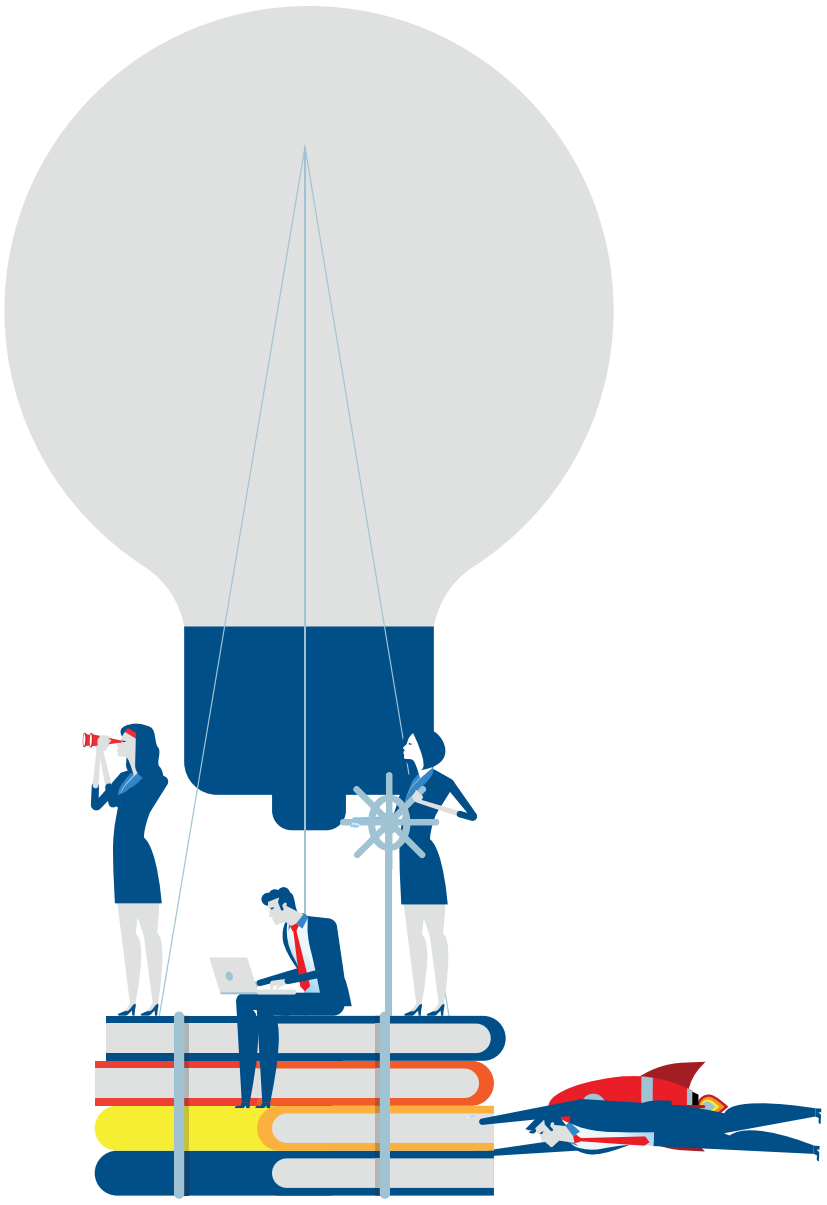
Für die Verantwortlichen in den Firmen bedeutet dies, sich auf weiter steigende Kosten einzustellen und dies in den Planungen zu berücksichtigen.

Dagegen stehen künftig verschiedene kostensenkende Maßnahmen, wie alternative Eigentragungsmodelle, höhere Selbstbeteiligungen und vor allem verbessertes technisches, organisatorisches und kaufmännisch-juristisches Risikomanagement. Dem gelebten Credo, lieber ein Risiko so weit zu minimieren und das Restrisiko selbst zu tragen, als das Risiko zu versichern, bekommt in diesen herausfordernden Zeiten eine ganz besondere Bedeutung.

Verbesserte Risikoanalyse- und wirkungsvollere Schadenverhütungsmaßnahmen werden durch technische Lösungen, Sensorik und die schnelle Verarbeitung großer Datenmengen immer maßgeblicher. Die zutreffende Einschätzung des Belastungspotenzials, wie Schadenhäufigkeit und Schadenhöhe sowie die Sensitivität dieser Werte bei Risikomanagementmaßnahmen, ist Kern der Risikobewertung. Daraus werden Maßnahmen zur Risikominderung abgeleitet. Nur die für das Unternehmen allein nicht tragbaren Risiken werden zu den Versicherern transferiert.

Für die Höhe der Gegenleistung (Versicherungsprämie) sind dann nur noch Eigentragung und Selbstbehalte maßgeblich.

BDJ steht hierbei mit großer Expertise beratend und unterstützend zur Seite. Moderne Risikoerfassungssysteme und Kommunikationsmittel helfen systematisch, Auffälligkeiten zu erkennen, zu dokumentieren und den damit verbundenen Aufwand zu minimieren. Auf anderem Niveau ähneln sie den Technologien für die inzwischen installierten Tsunamie-Frühwarnsysteme.



Erneuerbare Energie in Krisenzeiten

Öko-Boom trotz Corona

Für Projektentwickler und Betreibergesellschaften von Renewable-Energy-Anlagen ergeben sich bei der Beschaffung des Versicherungsschutzes ganz neue Herausforderungen. Der Ausbau der erneuerbaren Energien führt zu immer mehr PPA-Projekten und größeren Anlagen an ungewöhnlichen Standorten. BDJ hat mit der Betreuung unzähliger derart komplexer Projekte Beratungskompetenz erworben und seinen Marktanteil erheblich ausgeweitet.

Trotz der Pandemie meldeten viele Unternehmen der erneuerbaren Energien für 2020 neue Höchststände bei Umsatz und Ertrag, die Aktienkurse der börsennotierten Unternehmen feierten Rekorde. Entsprechend optimistisch fallen die Aussichten für 2021 aus, weil auch die Klimaziele Deutschlands und der Europäischen Union nicht ohne den schnelleren Ausbau der erneuerbaren Energien zu erreichen sind. Aber auch in Asien, insbesondere in China und Indien, werden immer mehr und größere Photovoltaik- und Windenergieanlagen in Betrieb genommen. Mit der Wahl des neuen amerikanischen Präsidenten wird voraussichtlich auch in den USA der Ausbau erneut an Fahrt aufnehmen.

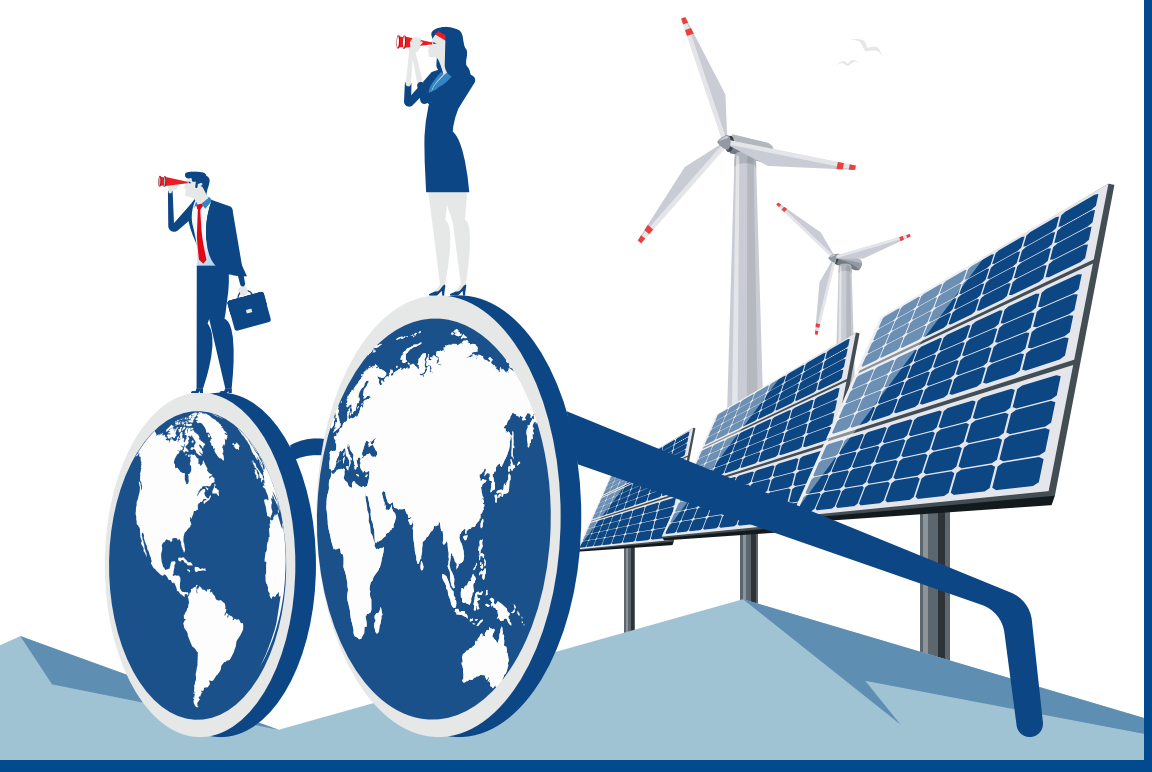
Viele neue Projekte werden weltweit ohne staatliche Förderung errichtet. Zunehmend werden Direktvermarktungsmodelle, sogenannte PPA (Power Purchase Agreement/Stromabnahmeverträge), also die Lieferung von grünem Strom an einen Abnehmer, Grundlage neuer Projekte. Ziel der Auftraggeber dabei ist, die eigenen Klimaschutzziele zu erreichen, also die Reduzierung des Kohlenstoffausstoßes.

In Deutschland verläuft der Ausbau der erneuerbaren Energien höchst unterschiedlich. Der Schwerpunkt liegt insbesondere bei Photovoltaikanlagen, während die Akzeptanz gegenüber neuen Windenergieanlagen in der Öffentlichkeit immer mehr abnimmt. Die Ausbauziele für Wind- und Solaranlagen verstärken den Trend zu immer größeren und komplexeren Anlagen sowie zu herausfordernder Standortsuche.

BDJ Versicherungsmakler hat zuletzt große und herausfordernde Projekte begleitet und dabei stets geeignete individuelle Lösungen für den finanziellen Risikotransfer gefunden. Zwei Großprojekte des BDJ-Mandanten Encavis AG in Spanien mit einer Gesamtleistung von 500 MW wurden erfolgreich bei Versicherungsgesellschaften platziert, obwohl hier technisch komplexe Anforderungen bestanden, die sich aus Sonnenstand-nachgeführten Anlagen und aus Brandschutzauflagen ergaben. Auch die Einbindung eigener Umspannwerke und die zum Netzanschluss erforderlichen Hochspannungsleitungen waren Teil des Gesamtversicherungspaketes.

Andreas Lietz, Fachexperte für Erneuerbare Energien und Kundenbetreuer bei BDJ Versicherungsmakler, berichtet: „Standorte und Nutzungsformen werden immer ausgefallener. Ein Beispiel sind schwimmende Photovoltaikanlagen – eine besondere versicherungstechnische Herausforderung“.

Aber auch Standorte in verschiedenen Ländern Europas mit hohem Potenzial für Schäden durch Naturgewalten erfordern eine besondere Risikoprüfung und individuelle Absicherungsstrategien. Deshalb rät Lietz zu einer frühzeitigen Einbindung des Risiko- und Versicherungsberaters schon in der Planungsphase solcher Großprojekte: „…denn für die Projektrealisierung ist die Versicherbarkeit der Energieanlagen gegen Risiken wie Überschwemmung, Feuer oder Erdbeben Voraussetzung. Diese Versicherungslösungen werden bei den erforderlichen Due-Diligence-Prozessen von den finanzierenden Banken gefordert. Wir entwickeln diese Lösungen in Absprache mit allen Projektbeteiligten und begleiten die Unternehmen der Branche auch schon in der Finanzierungsphase.“



Zwischen Ermittlungsverfahren und Insolvenzverwaltern

Neue Herausforderungen für die Sicherheitswirtschaft

Die Pandemie in den Jahren 2020/21 ist ein gutes Beispiel dafür, dass Sicherheitsunternehmen echte Problemlöser sind. Sie hatten neue Aufgaben, wie die Bewachung der Impfzentren und die Sicherung des Impfstoffes sowie mit dem Patientenmanagement und dem Impfstofftransport zu bewältigen. Trotzdem waren sie im Kerngeschäft auch von den Auswirkungen der Pandemie wirtschaftlich betroffen, so dass ihnen Wirtschaftshilfen zustanden. Dies war nicht nur eine Hilfe, sondern löste auch Pflichten aus, deren Folgen bedacht sein sollten.

2020 reagierte die Bundesregierung mit einer Soforthilfe auf die drohende Wirtschaftskrise. Auszahlungen erfolgten meist unbürokratisch und ohne tiefere Prüfung. Die komplizierte Nachprüfung hat es nun aber in sich. Wurden bei der Beantragung falsche Tatsachen angegeben oder die Verwendungsbeschränkungen nicht eingehalten, wäre das Subventionsbetrug. Rückzahlungsforderungen und Ermittlungsverfahren gegen die Geschäftsleitung des Unternehmens wären die Folge. Dies könnte Insolvenzen auslösen. Sofern unberechtigte Coronahilfen die Insolvenz verhindert haben, wäre auch mit dem Vorwurf der Insolvenzverschleppung zu rechnen.

Strafrechtsschutzversicherung macht Waffengleichheit möglich

Derartige Verfahren dauern womöglich mehrere Jahre. Sind Ermittlungsverfahren eröffnet, werden Strafverteidiger beauftragt. Ein Ermittlungsverfahren bei Steuerhinterziehung verursacht pro Beschuldigten Verteidigungskosten von 10.000 € bis 20.000 €, selbst wenn die Beschuldigten sich als unschuldig erweisen. Die Übernahme der Kosten durch eine Strafrechtschutzversicherung schafft Waffengleichheit zwischen dem Beschuldigten und dem Staat. Zudem wären damit auch weitere Ermittlungsverfahren gegen Mitarbeiter gedeckt, wie zum Beispiel wegen Körperverletzung oder drohendem Führerscheinentzug. Letzteres kommt häufiger vor und kann für ein auf Mobilität angewiesenes Geschäftsführungsmitglied existenziell sein.

Damoklesschwert Zuverlässigkeitsprüfung

Sicherheitsdienstleister müssen als Bewachungsunternehmen zugelassen sein. Dies setzt die Zuverlässigkeit der Antragsteller oder der leitenden Personen voraus. Die Zulassung kann entzogen werden, wenn sich herausstellt, dass die Person zu einer Freiheitsstrafe, einer Geldstrafe von mindestens 90 Tagessätzen oder zweimal zu einer geringeren Geldstrafe verurteilt wurde. Verurteilungen wegen des beschriebenen Subventionsbetrugs oder wegen Insolvenzverschleppung können also mittelbar dazu führen, dass Inhabern die Zuverlässigkeit zum Führen des Bewachungsunternehmens aberkannt wird. Dem Unternehmen droht das Aus – selbst wenn eine Rückerstattung der Subventionen möglich ist.

Lösung für das brisante Problem der Insolvenzanfechtung

Sobald die zurzeit ausgesetzte Pflicht für Unternehmen rechtzeitig Insolvenz zu beantragen wieder in Kraft gesetzt ist, dürften Sicherheitsdienstleister mit einem Anstieg der Insolvenzen ihrer Auftraggeber zu rechnen haben. Problematisch wird dann für sie, dass deren Insolvenzverwalter die Leistungen der vorangegangenen vier (!) Jahre vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens zurückfordern und direkt ohne Einwilligung vom Konto des Dienstleisters einziehen können. Ungeplante Liquiditätsprobleme drohen. Es reicht, dass der Insolvenzverwalter dem Sicherheitsdienstleister vorwirft, dass er von der drohenden Insolvenz des Auftraggebers Kenntnis hatte, weil dieser beispielsweise das Zahlungsziel weit überzogen hatte. Die Beweispflicht, dies zu widerlegen, trifft den Sicherheitsdienstleister, was oft nicht gelingt.

Schutz für diese Situation bietet die Insolvenzanfechtungsversicherung. Der Versicherer befriedigt die Forderung des Insolvenzverwalters bis zur Versicherungssumme und ersetzt Rechtsverfolgungskosten für die Verteidigung.

Herausgegeben durch
BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

BDJ
VERSICHERUNGSMAKLER

No1 – IHR BDJ-NEWSLETTER

September 2021 Ratings

Versicherer Rückversicherer	Rating September 2021	Outlook
AIG	A+	negative
Allianz	AA	stable
AXA	AA-	stable
Basler	A+	stable
Chubb	AA	stable
ERGO	AA-	stable
Euler Hermes	AA	stable
Gothaer	A-	positive
HDI Global	A+	stable
Mapfre	A-	stable
Mitsui Sumitomo	A+	stable
QBE	A-	stable
R+V	A+	stable
Tokio Marine Kiln	A+	stable
VHV	A+	stable
XL	AA-	stable
Zurich	AA	stable
Hannover Rück	AA-	stable
Münchener Rück	AA-	stable
Swiss Re	AA-	negative

Quelle
Standard and Poor's
Stand: September 2021 / Finanzielle Stabilität

AAA	herausragend	BBB	gut	CCC	sehr schwach
AA	ausgezeichnet	BB	marginal	CC	extrem schwach
AA	sehr gut	B	schwach		
+	leichte Aufwertung	-	leichte Abwertung		

Gesellschafterwechsel

Hendrik Bockelmann und Claas B. Hußmann sind neue geschäftsführende Gesellschafter der BDJ Gruppe

Zum Jahresbeginn wurde der Gesellschafterkreis der BDJ Gruppe um Hendrik Bockelmann (50) und Claas B. Hußmann (35) erweitert. Mit diesem Schritt vollzog die Unternehmensgruppe den 7. Generationswechsel in ihrer 175-jährigen Unternehmensgeschichte.

Hendrik Bockelmann ist bereits seit 2016 Mitglied der Geschäftsführung bei BDJ und führt u.a. seit 2011 die beiden Geschäftsbereiche DFG Deutsche FilmversicherungsGemeinschaft und DSE Deutsche Sport & Entertainment VersicherungsGemeinschaft. Zusätzlich ist er in der Kundenbetreuung der Industrie- und Großkunden von BDJ tätig. Neben diesen Aufgabenfeldern wird er Stabsfunktionen in der BDJ Gruppe übernehmen.

Claas B. Hußmann ist seit 2019 Mitglied der Geschäftsleitung. In seiner Rolle ist er neben der Leitung der Kundenberatung von Industrie- und Großkunden hauptverantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie im Geschäftsbereich BDJ Versicherungsmakler.

Robert von Bennigsen (65) ist zum 31. Dezember 2020 als Gesellschafter ausgeschieden und ist 2021 weiterhin beratend für die BDJ Gruppe tätig.

Die Neuausrichtung der Gesellschafterstruktur untermauert den Unternehmensanspruch auch zukünftig kundenorientierte, agile und kompetente Lösungen anbieten zu können.

Dazu Dr. Johann-C. Paschen, geschäftsführender Gesellschafter der BDJ Gruppe: „Wir sind stolz darauf mit Claas B. Hußmann und Hendrik Bockelmann die Umsetzung unserer langfristigen Strategie als führender Risikoberater im Interesse unserer Kunden sicherstellen zu können. Wir freuen uns, mit beiden auch in Zukunft die vielfältigen Anforderungen an einen modernen Dienstleister zu erfüllen und den Weg des nachhaltigen Wachstums erfolgreich fortzuführen."

Neues aus der BDJ-Welt

Neue Mitarbeiter

Tanja Wulf (48) ist zurück in der Transportschaden-Abteilung. Sie war bereits von 2003-2009 bei uns tätig und wir freuen uns sehr über ihre Rückkehr nach 10 Jahren!

Dass uns auch in den „Corona-Jahren" 2020/2021 trotz erschwerter Bedingungen die Ausbildung von Fachkräften möglich ist, freut uns ganz besonders. Im August 2020 hat *Stina Lynsche* (24) ihre Ausbildung bei BDJ begonnen.

In unserer Abteilung für die Betriebliche Altersvorsorge, Lebens- und Krankenversicherungen hat Anfang September *Pia Nissen* (20) ihre Tätigkeit aufgenommen.

Unsere Sachversicherungsabteilung bekam ebenfalls Verstärkung: Im Bereich Technische Versicherungen ist dort seit Januar *Jan Köbke* (42) tätig.

Auch in der Transportversicherung haben wir wesentlichen Zuwachs bekommen. *Christen Carstens* (49) bereitet sich dort seit Januar auf die zukünftige Leitung der Abteilung vor.

Am 1. April hat *Patricia Rettig* (30) als Kundenbetreuerin bei uns angefangen. Sie wird sich unter anderem auf die Branche „Filialunternehmen" fokussieren.

Rentenbeginn

Unsere langjährige Mitarbeiterin *Birgit Augurtzki* (62) verabschiedet sich nach über 34 Jahren bei BDJ in den Ruhestand. Sie war in unserer Abteilung für die Betriebliche Altersvorsorge, Lebens- und Krankenversicherung tätig.

Impressum

No 1 – Ihr BDJ-Newsletter
Informationsdienst für Kunden, Interessenten, Kooperationspartner und Freunde

Verantwortlich:
Robert v. Bennigsen: bennigsen@bdj.de

Redaktion:
Judith Ahrholdt: ahrholdt@bdj.de,
Claas Hußmann: hussmann@bdj.de,
Andreas Lietz: lietz@bdj.de,
Michael Stavenhagen: stavenhagen@bdj.de,
Reiner Witoßek: witossek@bdj.de

Herausgeber:
BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Große Theaterstraße 42, 20354 Hamburg,
Telefon: +49(0)40-37603-0
Telefax: +49(0)40-37603-144

E-Mail: bdjhamburg@bdj.de,
Internet: www.bdj.de

Sitz: Hamburg, Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRA 102706
Registrierter Versicherungsmakler gemäß §34d Absatz 1 der Gewerbeordnung unter der Nummer D-7XB9-LCTFO-58,

Komplementär:
BDJ Beteiligungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer: Dr. Johann-Christian Paschen, Hendrik Bockelmann, Claas Hußmann

Sitz: Hamburg, Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRB 87823

Wir bitten um Verständnis, dass trotz sorgfältigster Prüfung der Angaben und des Inhalts dieses Newsletters keine Garantie für die Richtigkeit übernommen werden kann.

© Bildrechte:
www.stock.adobe.com: S1 © santima.studio S2 © zenzen S3 © BDJ Archiv S4 / S5 / S6 / S7 © zenzen S8 © santima.studio © Stenzel Washington www.shutterstock.com: S2-S3 / S4-S5 / S6-S7 © Sina Ettmer Photography