

Multinationale Versicherungsprogramme

Checkliste zu Gestaltung und Umsetzung

CHUBB®



Ist eine lokale Police zwingend erforderlich oder wäre sie von Vorteil?



Wo bestehen welche Risiken?

Als Erstes sollte sorgfältig analysiert werden, wo Risiken für das Unternehmen bestehen. In einigen Ländern ist eine exakte Risikolokalisierung erforderlich, da auch innerhalb eines Landes in einzelnen Bundesstaaten oder Regionen unterschiedliche Bestimmungen gelten können (z. B. in Kanada).



Ist die Master-Police des Heimatlandes in anderen Ländern erlaubt?

Diese Frage lässt sich unter Umständen nicht einfach mit „Ja“ oder „Nein“ beantworten, sondern eher mit „Ja, vielleicht“ oder „Nein, wahrscheinlich nicht“. Hier kann es auch auf die Versicherungssparte ankommen: Für verschiedene Versicherungen (z. B. Marine Cargo- oder Kreditversicherung) können in einem Land unterschiedliche Bestimmungen gelten.



Ist der Versicherungsschutz auf dem lokalen Markt zwingend vorgeschrieben?

Wenn die betreffende Versicherungssparte im jeweiligen Land vorgeschrieben ist, ist eine dort zugelassene lokale Police unabdingbar.



Möchte der Kunde die Versicherten lokal absichern?

In Fällen, in denen eine lokale Police nicht erforderlich ist, kann diese aus verschiedenen Gründen für den Geschäftsbetrieb vor Ort dennoch von Vorteil sein, z. B. wenn eine Police benötigt wird, die besser auf die örtlichen Risiken zugeschnitten ist oder wenn die eigene Landessprache als Vertragssprache bevorzugt wird. Im Schadenfall wird man vielleicht auch auf eine lokale Schadenabwicklung zurückgreifen wollen.



Welche Schadenabwicklung wünscht der Kunde?

Soll die Schadenabwicklung für den lokal Versicherten unbedingt direkt durch den Versicherer erfolgen? Oder wäre es möglich, an die Muttergesellschaft zu zahlen, die dann entscheiden kann, wie der lokal Versicherte entschädigt wird?



Ist im Inland ein besserer oder umfassenderer Versicherungsschutz erhältlich?

Je nach Marktpraxis kann ein lokal Versicherter über eine Versicherung im jeweiligen Land einen umfassenderen Versicherungsschutz bekommen als über die Master-Police auf non-admitted-Basis. Einige Länder verfügen beispielsweise über Pools oder Programme, z. B. für Naturkatastrophen oder Terror, die von den örtlichen Unternehmen oder Regierungen finanziert werden. Nur eine lokal ausgestellte Police würde den Zugang hierzu ermöglichen.



Gibt es lokale Vorschriften hinsichtlich der Versicherungszertifikate/-policen?

Müssen die lokalen Unternehmungen Versicherungszertifikate vorlegen? Würden die von einem non-admitted-Versicherer ausgestellten Bescheinigungen ausreichen oder würden Dritte entsprechende Dokumente eines lokalen Versicherers verlangen?

Länder, in denen der Versicherungsschutz über eine Master-Police auf non-admitted-Basis bestehen soll



Gibt es Vorschriften für Versicherer?

Falls es non-admitted-Versicherern in dem Land, in dem das Risiko besteht, gestattet ist, Risiken zu zeichnen, sollte geprüft werden, ob es dort Bedingungen gibt, unter denen ein non-admitted-Versicherer dem Versicherungsgeschäft nachgehen kann. So kann es in einigen Ländern möglich sein, dass es non-admitted-Versicherern gestattet ist, Geschäfte zu zeichnen, aber nicht, diese zu bewerben oder aktiv Kunden zu akquirieren.



Gibt es Vorschriften für Makler?

Welche Vorschriften gelten im Falle von non-admitted-Versicherungen im jeweiligen Land für lokale und internationale Makler?



Welche Kosten und Versicherungssteuern fallen an?

Unterliegen die mit dem Risiko verbundenen Kosten einer Besteuerung oder sonstigen Abgaben im jeweiligen Land? Im Falle von Steuern und Abgaben: Wer (Versicherer, Makler oder Versicherungsnehmer) ist für die Berechnung, Einbehaltung und Abführung an die örtlichen Behörden zuständig?



Wie werden juristische und finanzielle Aspekte gehandhabt?

Wurden Rechts-, Finanz-, Buchhaltungs- und Steuerexperten an den entsprechenden Erörterungen beteiligt? Angesichts der zunehmenden Komplexität des regulatorischen und geschäftlichen Umfelds ist es ganz entscheidend, dass Risk Manager bei der Gestaltung ihrer multinationalen Programme von spezialisierten Kollegen unterstützt werden. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Strukturen und ihre Auswirkungen sorgfältig überdacht wurden.



Welche Dokumente werden außerdem benötigt?

Liegen vor Abschluss der Versicherung gültige Vereinbarungen mit verbundenen Parteien (z. B. über Transferpreise) vor, in denen eventuell anfallende Einkommenssteuern und sonstige steuerliche Aspekte berücksichtigt sind?

Länder, in denen der Versicherungsschutz über eine lokale Police auf admitted-Basis bestehen soll



Sind der lokale Versicherungsschutz und die lokale Deckungssumme angemessen?

Falls der Deckungsschutz nicht ausreichend ist, möchten (oder können) Sie das einem guten lokalen Standard entsprechende Policenwording verbessern bzw. ist dies angesichts der eventuell anfallenden zusätzlichen Kosten überhaupt akzeptabel? Oder wäre es im finanziellen Interesse des Kunden möglich, die Lücken in der Master-Police mit einer Konditions-/Summendifferenzdeckungsklausel zu schließen? Sie möchten die lokale Deckungssumme erhöhen? Die möglichen Auswirkungen einer Erhöhung sollten in jedem Fall bedacht werden: Es entstehen zusätzliche Kosten oder auch ein Aggregationsrisiko, sollte die Abstimmung der Versicherungssummen zwischen lokaler Deckung und dem Master-Vertrag nicht möglich sein.



Gelten für die Versicherung aufsichtsbehördlich vorgeschriebene Formalien und Tarife?

Muss der angebotene Deckungsschutz aufsichtsbehördlich geprüft und genehmigt werden? Falls ja, bedeutet das, dass Sie den aktuell bei der Aufsichtsbehörde hinterlegten Wortlaut beibehalten müssen und Änderungen kaum möglich sind. Ebenso verhält es sich bei regulierten Tarifen: Bei der Prämienfestsetzung bleibt wenig Spielraum.



Gelten „cash before cover“-Regelungen?

Muss die Prämie vor Versicherungsbeginn gezahlt werden? Länder, in denen eine solche Regelung besteht, werden auch als „cash before cover“-Staaten bezeichnet. Hier gilt es darauf zu achten, dass die für diese Länder festgelegte Prämie schon lange vor dem Eintrittsdatum mit den lokalen Niederlassungen vereinbart und finalisiert ist. Käme es zu Uneinigigkeiten über die zu zahlende Prämie, könnte die Police nicht mehr ausgestellt werden.



Gibt es Regelungen zum Selbstbehalt?

Ist ein bestimmter Selbstbehalt vorgeschrieben? Oder gibt es einen Mindestselbstbehalt eines staatlichen Versicherers? Dies könnte bedeuten, dass die lokale Versicherungsgesellschaft maßgeblich am Abschluss der Versicherung beteiligt wäre und nicht der für das Underwriting zuständige Master-Policen-Versicherer. In diesem Fall könnten weitere Informationen für das Underwriting erforderlich werden oder auch Änderungen hinsichtlich bestimmter Gefahren.



Bestehen sprach- oder währungsspezifische Erfordernisse?

Nicht immer ist es möglich, lokale Policen in englischer Sprache abzufassen. Dies liegt entweder an den örtlichen Bestimmungen oder daran, dass die lokale Police nach gutem ortsüblichen Standard nur in der lokalen Sprache verfügbar ist. Ist die lokale Währung vorgeschrieben, sollten Sie prüfen, ob Wechselkurschwankungen im Hinblick auf die Währung des globalen Programms problematisch werden können, wenn die lokale Prämie gezahlt wird.



Verfügt Ihr Versicherer über die von Ihnen benötigte globale Kompetenz?

Welche Versicherer verfügen über Büros in den Ländern, für die Sie Policen benötigen? Bekommen Sie den Service, den Sie benötigen? Wie kompetent ist Ihr Versicherer in der Ausstellung lokaler Policen? Verfügt die Gesellschaft über lokale Schadenexpertise und die notwendigen internationalen Ressourcen?

Kontakt

Chubb European Group SE
Direktion für Deutschland
Baseler Straße 10
60329 Frankfurt am Main

O +49 69 75613 0
F +49 69 746193
info.de@chubb.com
chubb.com/de

Chubb. Insured.SM