

# THEMEN DIESER AUSGABE

MAGISCHES DREIECK ADIEU!

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE: DAS SOZIALPARTNERMODELL IN DER WARTESCHLEIFE

DEUTSCHLAND LIEGT BEI CYBER-GESAMTSCHADENKOSTEN

**AUF PLATZ 1** 

PKV-ALTERUNGSRÜCKSTELLUNGEN KNACKEN DIE 300 MRD. €-MARKE

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG: TEURER DIESEL-SKANDAL

**BGH-URTEIL UM DIE SILIKONFUGE** 

SO PROFITABEL SIND DIE GROSSEN DEUTSCHEN VERSICHERUNGSKONZERNE

IN EIGENER SACHE





**Björn Kamin** *Geschäftsführung* 

Hansjörg Sasse Geschäftsleitung



Myles Sasse
Fachwirt für Versicherungen
und Finanzen

**Leon Sasse**Fachwirt für Versicherungen
und Finanzen

### Liebe Kundinnen, liebe Kunden,

**Es wird haptisch!** Kürzlich fanden auf einer bekannten Ferieninsel folgende Aussagen statt:

"Nichts wie weg aus Deutschland, wir sind dem Untergang geweiht – du wirst schon sehen, Ende des Jahres nimmt man Dir alles weg." Besagtes Zitat stammt von einem Multimillionär, der sich hier "abmelden" wird.

Ein anderer, nicht minder wohlhabender Mensch, blies kurz davor in das gleiche Horn: "Deutschland hat für mich rein gar nichts getan – ICH war es, der etwas für Deutschland erreicht hat".

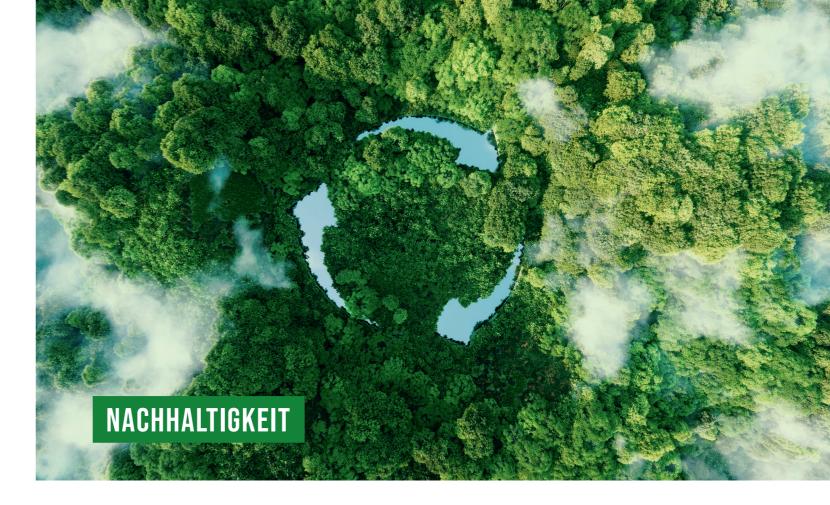
Ein dritter Kandidat hat sein Vermögen ganz offiziell in die Schweiz transferiert, um es vor dem Zugriff "der Sozialisten" in Sicherheit zu bringen.

Es ist wahr. Das Kapital verschwindet. Alle drei Gesprächspartner sind keine Leistungsträger mehr, die alle samt ihre Vermögen in Deutschland, wo denn auch sonst, gemacht haben. Was sie jedoch wirklich vereint ist eine abgrundtiefe Verachtung der Regierenden, der Behörden und der EU, die nun am Ende des Tages Schuld an unser aller Desaster haben – und Frau Merkel, das nur abschließend, hat Schuld um Ukraine-Krieg. Im Kern handelt es sich um die gleiche Ablehnung, die auch der untere Rand der Gesellschaft in sich trägt.

Verehrte Kundinnen und Kunden, wir wissen von jedem Einzelnen von Ihnen, daß Sie diese Denke nicht grundsätzlich befürworten. Wir teilen Ihre Sorgen und nehmen trotzdem so verdammt existenzielle Fragen wie die Energieversorgung, die Inflation, die Staatsverschuldung, den zwischenzeitlich außer Kontrolle geratenen Sozialstaat und vieles andere, wie auch Sie, nicht kritiklos hin.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Bedrohungslage, zu der der Ukraine-Konflikt teilweise beiträgt, ist die ab 1.1.2023 geltende, stringente Verpflichtung der Finanzindustrie, nur noch nachhaltige Finanzanlagen abzubilden, aus unserer Sicht der eigentliche Tropfen, der das Fass zum überlaufen bringen könnte. Tatsächlich sollen mittelfristig alle Kapitalströme unseres Kontinents nur noch in nachhaltige Anlagen und Wirtschaftsunternehmen fließen. Was darunter genau zu verstehen ist, führen wir in dieser Ausgabe aus.

Der European Green Deal strahlt wie die Sonne in unser aller Leben. Wir werden schon in den nächsten Monaten "Social und Governance" erleben - es wird jetzt haptisch! Unterlassen wir das, so die politische Conclusio, stehen die von der Welt vergessenen Menschen bald vor unserer Tür - und zwar alle! Und, by the way, auch vor den Türen jener, die nicht etwa in unseren, sondern mit ihrem Wohlstand flüchten.



Nachhaltigkeit ist im Duden als forstwirtschaftliches Prinzip, nach dem nicht mehr Holz gefällt werden darf, als jeweils nachwachsen kann bzw. als Prinzip, nach dem nicht mehr verbraucht werden darf, als jeweils nachwachsen, sich regenerieren oder künftig wieder bereitgestellt werden kann, definiert.

Die **UN-Ziele** sehen im Kontext dessen Folgendes vor:

## DAS ERWARTET SIE IN DIESER AUSGABE

### MAGISCHES DREIECK ADIEU!

Welche Konsequenzen hat die Nachhaltigkeit im Versicherungsanlageprodukt und was bedeutet das für die Beratung?

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE: DAS SOZIALPARTNERMODELL IN DER WARTESCHLEIFE

DEUTSCHLAND LIEGT BEI CYBER-**GESAMTSCHADENKOSTEN AUF PLATZ 1** 

PKV-ALTERUNGSRÜCKSTELLUNGEN KNACKEN DIE 300 MRD. €-MARKE

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG: TEURER DIESEL-SKANDAL

BGH-URTEIL UM DIE SILIKONFUGE

SO PROFITABEL SIND DIE GROBEN DEUTSCHEN VERSICHERUNGSKONZERNE

### IN EIGENER SACHE:

Das Team ist mit 10 Leuten komplettiert, wir sind auch Dank digitalen Datenaustausch mit den Versicherern weiterhin auf Wachstumskurs

Viel Spaß bei der Lektüre, Ihr SVK-Team

## Ziele nachhaltiger Entwicklung (SDGs)























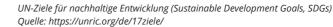












**SVKOMPAKT** | Ausgabe September 2022 **SVKOMPAKT** | Ausgabe September 2022 Auf **EU-Ebene** definiert sich das, wie sollte es auch anders sein, etwas präziser in den sog. ESG-Kriterien:

#### Bundesverband Deutscher Versicherun Makler e.V. Versicherungs-**ESG** Social **Enviromental** Governance Klimaschutz •Einhaltung anerkannter Steuerehrlichkeit arbeitsrechtlicher Standards Anpassung an den Klimawandel Maßnahmen zur Verhinderung von (keine Kinder- und Zwangsarbeit, keine Korruption •Schutz der biologischen Vielfalt Diskriminierung) Nachhaltigkeitsmanagement durch •Nachhaltige Nutzung und Schutz von • Einhaltung der Arbeitssicherheit und des Wasser- und Meeresressourcen Gesundheitsschutzes Vorstandsvergütung in Abhängigkeit von •Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, •Angemessene Entlohnung, faire Nachhaltigkeit Abfallvermeidung und Recycling Bedingungen am Arbeitsplatz Ermöglichung von Whistle Blowing •Vermeidung und Verminderung der •Diversität sowie Aus- und Umweltverschmutzung •Gewährleistung von Weiterbildungschancen Arbeitnehmerrechten Schutz gesunder Ökosysteme •Gewerkschafts- und Gewährleistung des Datenschutzes Nachhaltige Landnutzung Versammlungsfreiheit Offenlegung von Informationen •Gewährleistung einer ausreichenden Produktsicherheit, einschließlich Gesundheitsschutz •Gleiche Anforderungen an Unternehmen in der Lieferkette •Inklusive Projekte bzw. Rücksichtnahme auf die Belange von Gemeinden und sozialen Minderheiten

Quelle: https://bdvm.de/

Bezogen auf das Produkt, d.h. unsere zukünftig zu vermittelnden Versicherungsanlageprodukte der Privaten Altersvorsorge in Deutschland – nicht etwa Ihre bestehenden Altersvorsorgeverträge, hat das folgende Konsequenzen, die wir Ihnen bewusst in Kurzform erklären:

Eine "Transparenzverordnung" verpflichtet den Anbieter zur Offenlegung, ob und in welchem Umfang das Finanzprodukt zum Erreichen eines Umweltzieles oder eines sozialen Zieles beiträgt bzw. die investierten Unternehmen eine gute Unternehmensführung i.S. der ESG-Kriterien praktizieren.

Zugleich stellt die "EU-Taxonomie" ein Regelwerk auf, wie das denn im Einzelfall präzise auszusehen hat, was dann auch ab 1.1.23 auf dem Wege von "Ausführungsbestimmungen" verbindlich werden soll.

Somit wird das bisher bekannte magische Dreieck, also das Zusammenspiel von Rentabilität, Sicherheit und Liquidität zu einem Viereck – ergänzt um Ihre persönliche Nachhaltigkeitspräferenz.

"Je größer die Sicherheit, desto geringer die Liquidierbarkeit und die Rentabilität" gilt somit allein nicht mehr. Die individuelle Anforderung an die Nachhaltigkeit gehört dann zwingend dazu.

### Wie kann das beraten werden?

# "KANN" IST DAS FALSCHE WORT! AB 2.8.22 MUSS DAS VERPFLICHTEND BERATEN UND AUCH DOKU-MENTIERT WERDEN!

Verehrte Kundinnen und Kunden, die aktuell zur Verfügung gestellten Dokumente, innerhalb derer wir Ihr Vorwissen und Ihre individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen dokumentieren sollen, sind schlichtweg eine Katastrophe.

Allein die Tatsache, Ihnen zum jetzigen Zeitpunkt noch die Wahlmöglichkeit eines "Neins", im Sinne von "mich interessiert die Nachhaltigkeit nicht" = Ende der Beratung im Kontext, anbieten zu dürfen, läuft diametral gegen die angestrebte Gesetzesinitiative und reicht unserer Auffassung nach nur bis zum 1.1.23, um dann erneut auf Sie zukommen zu müssen. Zudem befürchten wir, daß ein klares "Nein" Ihrerseits und die daraus folgende Vermutung, man

sei hierdurch automatisch in performanteren Finanzanlagen jenseits aller ESG-Kriterien unterwegs, nur enttäuschen kann.

Wir wollen Sie aber nicht enttäuschen und sehen deshalb zunächst befristet bis zur Klärung der genauen Umstände davon ab, Sie in Sachen Privater Altersvorsorge zu beraten – Sie lesen richtig, und das von uns!

Die gesamte Finanzindustrie, zu der auch das Versicherungsanlageprodukt gehört, wird politisch gewollt in einer Weise durchgebürstet, wie wir sie alle noch nie erlebt haben. Die EU wird hier keinen Stein

auf dem anderen lassen, war es doch genau jene Finanzindustrie, die für alles Übel – weltweit – verantwortlich gewesen sein soll.

Die Entwicklungen bleiben abzuwarten, zumal eine kürzlich von Yougov Deutschland durchgeführte Umfrage sehr eindeutige Ergebnisse zeigte.

Weder in Deutschland, noch in der Schweiz oder Österreich sind die Verbraucher mehrheitlich bereit, für Nachhaltigkeit innerhalb eines Finanzproduktes auch noch Geld zahlen zu müssen.

Ein stückweit passend dazu gleich der nächste Artikel.

# VERSICHERUNGSBASIERTE BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE: SOZIALPARTNERMODELLE IN DER WARTESCHLEIFE UND EIN NEUES NACHWEISGESETZ

Zur Zeit jedenfalls noch betreffen die Themen rund um die Nachhaltigkeit explizit nicht die BAV.

# Wer jetzt glaubt, damit sei alles gut, der irrt gewaltig.

Die bereits 2017 als Heilsbringer gefeierte Nahles-Rente – eine seinerzeit im Zuge des Betriebsrenten-Stärkungsgesetzes vorgeschlagene Lösung, auf die sich die Tarifpartner geeinigt hatten – kommt bis heute nicht in die Strümpfe. Nennenswerte Sparleistungen, egal ob vom Arbeitnehmer durch Gehaltsumwandlung oder rein arbeitgeberfinanziert, finden nicht statt.

Das gesetzliche Rentenniveau sinkt weiter, betriebliche Versorgungswerke darben vor sich hin, die Inflation frisst die ohnehin schmalen Zinsen. Ab Rentenbezug wird dann noch versteuert und vielfach in der gesetzlichen Krankenversicherung verbeitragt. Vielleicht klappt das alles ja in 4–5 Jahren, so die Insider, und vielleicht nehmen dann auch die KMU das Thema an, die eben alle nicht tarifgebunden sind.

### Ein Arbeitnehmer kann sich nur verkohlt vorkommen, und das ist noch freundlich formuliert.

Einer der seinerzeit gehypten Vorteile dieser Form der BAV nennt sich "pay and forget", d.h. der Arbeit-



geber haftet nicht mehr für die Untererfüllung einer einstmals versprochenen Garantiezahlung, noch weniger für die lebensbegleitende Rentenanpassung.

Wie Sie wissen, muss er das bisher, und sicher auch weiterhin, denn wir vermuten, dass eine Nahles-Rente das Schicksal ihrer Namensgeberin teilen wird – die ehemalige Ministerin leitet jetzt die BA für Arbeit.

Was Sie nicht wissen: Die Produktgeber, also die Finanzindustrie, in diesem Fall die Rentenversicherer, haben es bis heute nicht geschafft, die Vorgaben der Nahles-Rente, ausgelöst durch weitere, gewerkschaftliche Anforderungen, in einen entsprechenden Mantel zu stecken. So sieht es aus, wenn Politik, gepaart mit Wunschdenken, auf Wirklichkeit trifft.



Aber nicht nur das.

### SIE ALS ARBEITGEBER HABEN ES JETZT AUCH MIT Dem Neuen Nachweisgesetz zu tun.

Hierin sind Sie alle ab sofort verpflichtet, ausdrücklich über Ihre BAV zu informieren. Bisher waren Sie das nicht, Sie mussten das nur auf "Verlangen" des Arbeitnehmers.

Unterlassen Sie das, droht schon jetzt gemäß §4 NachwG ein Bußgeld – mit Pech sogar dafür, dass Sie die notwendigen Formerfordernisse nicht eingehalten haben. Im Klartext: Ordnungswidrig handelt danach der Arbeitgeber, der dem Beschäftigten eine wesentliche Vertragsbedingung nicht, nicht vollständig, nicht in der vorgeschriebenen Form oder nicht rechtzeitig aushändigt.

Prekär ist das auch deshalb, weil wir Ihnen die sachgerechte, allen Formerfordernissen entsprechenden Lösungen nicht liefern dürfen. All das unterliegt dem Rechtsberatungsgesetz. Es entsteht ein umfangreiches Beschäftigungsprogramm für die Anwälte dieses Landes.

Fazit: Das alles ist nur noch lächerlich. Wir erkennen in Wahrheit keinen belastbaren Sinn mehr darin, die BAV eines Unternehmens versicherungsbasiert, d.h. in den gesetzlichen Zwängen des Betriebsrentenrechts, gepaart mit den Produktzwängen eines Versicherungsanlageproduktes, aufzustellen, weil all das mit dem im Kern notwendigen Zweck, einem Mitarbeiter die Rentenlücke schließen zu verhelfen und diesen auch deshalb an das Unternehmen zu binden, nichts mehr zu tun hat.

Wir favorisieren anstelle dessen erst recht die wertpapierbasierte Pensionszusage, die allerdings Ihre
Steuerberater bisher unisono mit dem Argument
ablehnen, dass bei Einrichtung dessen Ihre Unternehmen unverkäuflich seien. Eine derartige Zusage
soll ein Dealbreaker sein. Und ja, die Steuerberater
haben zumindest insoweit Recht, als dass tatsächlich
kein Unternehmenskäufer auch nur im Ansatz daran
Interesse hat, Personalverpflichtungen im großen Stil
einzukaufen.

Alles wenig hilfreich – insbesondere vor dem Hintergrund Ihrer Personalsituation, die heute schon im Notstand ist. Noch weniger hilfreich, weil die Wepa-Zusage zu keinem Zeitpunkt die Handelsbilanzen berührt und die Haftung des Arbeitgebers maximal auf die Summe der gezahlten Beiträge des Arbeitnehmers begrenzt wird. Duschen ohne nass zu werden wird in keinem Kontext mehr möglich sein, soviel steht fest.

Ist es doch allein die wertpapierbasierte Direktzusage, die anstelle einer lebensbegleitenden Verpflichtung in Form einer Rentenzahlung als Zusageform nur ein Einmalkapital verspricht, und nur sie ist es, bei der ein Arbeitgeber, zum ansonsten gesetzlich zementierten Zuschuss, keine Zuzahlungsverpflichtung hat – von der Tatsache, als Arbeitnehmer nicht zwingend und permanent einzahlen zu müssen, mal ganz abgesehen.

Und schließlich haben Sie als Arbeitgeber hiermit das Recht, sofern Sie diesen Gestaltungsweg als einzig möglichen innerhalb Ihres Unternehmens etablieren, jedem Neuzugang die versicherungsbasierte Lösung zu verneinen, sofern er/sie nicht schon eine mitbringt.

Wer zukünftig mit Personal unterwegs sein will, hat, um einen anderen Sprachgebrauch zu verwenden, "all-In" zu gehen. Was ein Unternehmer im Übrigen auch mit der bisherigen BAV schön längst tut. Das sieht eben nur keiner.

Exakt diese wertpapierbasierte Direktzusage kann man natürlich auch als Ausgeburt der gescholtenen Finanzindustrie sehen, und sie ist unter steuerlichen Gesichtspunkten, je nach Perspektive, auch etwas, das man getrost als Schweinerei der steuerverschiebenden Beraterwirtschaft definieren könnte. Wie betont, alles eine Frage der Perspektive. Man fragt sich: Warum fassen das die zigtausend deutschen KMU, speziell jene, also fast alle mit erheblichem Personalnotstand, nicht an?

Die Antwort: Die wenigsten interessiert das wirklich, noch weniger wissen überhaupt davon – und jene die es wissen wollen, werden durch ihre Steuerberater ausgebremst.

Es macht gerade deshalb nachdenklich, weil die Industrie das Thema schon jetzt fleißig umsetzt.



Gut die Hälfte der deutschen Unternehmenslenker hält das Cyberrisiko für die größte Bedrohung, so das Ergebnis des jährlichen Hiscox-Cyberreports.

# AKTUELL FÜHRT DEUTSCHLAND DAS RANKING MITTLERER SCHADENSKOSTEN WELTWEIT AN, UND MAN SIEHT DIESE BEDROHUNG SOGAR NOCH VOR DEM FACHKRÄFTEMANGEL!

Nach wie vor verzeichnet Deutschland im Mittel 18.712 € Schadenskosten. Schon jetzt fließen 24 % der IT-Kosten in die Cybersicherheit, vor 5 Jahren waren es gerade einmal 9 %, und angeblich 67 % verfügen bereits über eine Cyberversicherung.

Der Cloud-Server wird mit 42 %, geschäftliche E-Mails mit 35 %, mitarbeitereigene, mobile Endgeräte mit 33 %, ja selbst der Fernzugriff über VPN mit 32 % werden als entscheidende Schwachstellen identifiziert.

Eine zeitgleich vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft unter seinen Mitgliedsunternehmen durchgeführte Befragung kommt indes zu einem ganz anderen Ergebnis.

Da facto sollen lächerliche 155.000 Policen mit 160 Mio € Beitragseinnahmen vorliegen – verehrte Kundinnen und Kunden, das ist Nichts!

Jene unter Ihnen, die keine derartige Police unterhalten, geraten somit in die Sippenhaft mangelnden Problembewusstseins auch all jener, mit denen Sie im Datenaustausch stehen und die das ebenso wenig wie Sie vielleicht anfassen.

Noch ist derartige Absicherung erschwinglich, noch sind die Bedingungswerke der führenden Anbieter weitgehend fair.

JENEN UNTER IHNEN, DIE DAS VOM SCHIRM VER-LOREN HABEN ODER NOCH NACHDENKEN, RATEN WIR DRINGEND, EIN ANGEBOT EINZUHOLEN!



Es verwundert doch nicht, wenn die Diskussion um die Abschaffung der privaten Krankenversicherung (PKV) jenseits aller damit verbundenen Rechtsfragen immer wieder aufflammt.

Die kürzlich erklärte Erhöhung der Beitragslast der gesetzlichen Krankenversicherung, die die Zusatzbeiträge, die nur von den Arbeitnehmern erhoben werden, im kommenden Jahr um 0,3 Prozentpunkte auf 1,6 % vorsieht und zusammen mit dem allgemeinen Beitragssatz von derzeit 14,6 % in vielen Fällen dann auf 16,2 % vom Bruttolohn steigt, sagt eigentlich alles.

Wer jetzt noch glaubt, daß die Kostenerhöhung auch einen positiven Effekt auf der Leistungsseite ermöglicht, dem kann auch nicht mehr geholfen werden.

Schon jetzt bezuschusst der Bund, besser formuliert der Steuerzahler, die gesetzliche KV und schon lange

würde mehr als ein Drittel der deutschen Arztpraxen ohne die PKV nicht mehr existieren – von den makroökonomischen Effekten, die 300 Mrd. € Kapitalanlage erzielen, mal ganz abgesehen.

Leidtragende sind in erster Linie Ihre Arbeitnehmer. Ihnen als Arbeitgeber empfehlen wir schon vor dem Hintergrund des bisweilen dramatischen Verfalls der Leistungsseite für Ihre Belegschaften etwas zu tun.

Ganz besonders heben wir das steuer- und sv-frei von Ihnen als Arbeitgeber finanzierbare, jährliche Gesundheitsbudget hervor. Sie unterstützen hiermit Ihre Leute maßgeblich, senken den Krankenstand und tun etwas sinnvolles in puncto Personalbindung. Bitte kommen Sie einfach auf uns zu, die Idee ist wirklich sinnvoll.

Und noch eine wichtige Botschaft zum Kontext: Trotz dieser scheinbar erheblichen Rücklagen werden zum Jahreswechsel diverse PKV-Anbieter wieder an der Preisschraube drehen. Nur zum Vergleich: Die gesetzliche Krankenversicherung hat ein aktuelles Defizit von 17 Mrd. € und erhöht, wie hier berichtet, ebenfalls die Preise.

# Wir empfehlen, wie schon so oft, abermals das in Ihrer Finanzplanung zu berücksichtigen.

Möglichkeiten gibt es nach wie vor – allerdings halten wir aus verschiedenen Gründen nichts mehr davon, direkt bei Ihren privaten Krankenversicherern, so steuerlich attraktiv das auch immer ist, Einmalzahlungen zu leisten, um darauf im Rentenalter eine garantierte Kostenentlastung zu erfahren, denn die ist, wie Sie wissen, nie prozentual vom zukünftigen Gesamtbeitrag, sondern in Festbeträgen definiert. Kein Mensch kann Ihnen sagen, wo wir in Zukunft mit der PKV ankommen werden!

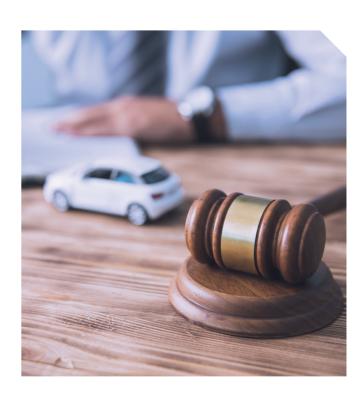
Vor allem – und die Gefahr sollte man nicht vollkommen aus den Augen verlieren – ist das beim PKV-Unternehmen eingezahlte Geld weg!

Was, wenn der aus unserer Sicht zumindest höchst unwahrscheinliche Fall eintritt und es doch zu einer Bürgerversicherung kommt? Wie gesagt, 300 Mrd. € wecken selbstverständlich Begehrlichkeiten.



Fazit: Können Sie Einmalkapital in die Hand nehmen, haben wir für Sie eine Lösung, die völlig unabhängig vom Schicksal Ihrer eigenen PKV ist und die Ihnen in einigen Jahren, z.B. auf dem Wege eines Auszahlplanes, ganz erhebliche, monatliche Zuflüsse verschafft, die Sie im Geiste nur zur Gegenfinanzierung Ihrer PKV verwenden können – zeitlebens, oder sollte es tatsächlich zur Bürgerversicherung kommen, für Sie ein weiteres Finanzpolster bedeuten, mit Hilfe dessen Sie schlichtweg die "bessere Medizin" bezahlen werden.

# RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG: TEURER DIESEL-SKANDAL



407.000 Fahrzeugbesitzer haben in den vergangenen 7 Jahren ihre Rechtsschutzversicherer um eine Deckungszusage ersucht.

Zwischenzeitlich belaufen sich die Rückstellungen in den Bilanzen der Rechtsschutzversicherer für zu leistende Zahlungen auf 1,4 Mrd. €. Der Streitwert soll laut GDV astronomische 10,5 Mrd. € ausmachen, im Durchschnitt je betroffener Fahrzeughalter 26.500 €.

### Wie kann das sein?

Angeblich sind zunehmend höherpreisige Fahrzeuge der Premiumhersteller betroffen, zudem steigt die Zahl der Kläger beständig.

Somit ist der Diesel-Skandal das bisher teuerste Ereignis der Rechtsschutzversicherung überhaupt. Gleichwohl liegen uns noch keine Signale der Branche vor, an

der Preisschraube zu drehen. Vielmehr vermuten wir, wenn überhaupt, zukünftig Leistungseinschränkungen in Form von für derartige Fälle definierten Höchstentschädigungen oder alternativ Änderungskündigungen, die das Risiko für den Versicherer wieder kalkulierbar machen.

Denkbar ist außerdem, dass die beklagten Hersteller nach und nach, wenn auch auf dem Vergleichswege, zahlen werden, was die Kostenquote unserer Rechtsschutzversicherer positiv beeinflussen wird. Dennoch, und das vor dem Hintergrund des Themas E-Mobilität, ist selbstverständlich nicht auszuschließen, dass Hersteller mit im Zweifel ähnlich gelagerten Ansprüchen der Kundschaft konfrontiert werden.

Sicher ist dann auch ein enormer Streitwert zu erwarten, zumal die Kosten von E-Autos, wenigstens heute noch, jenseits der Kosten von Dieselfahrzeugen liegen – und nicht zu vergessen, gerade hier befindet sich die Gefechtslinie der Umweltaktivisten und jene der EU-Umweltziele.



Der geneigte Leser wird sich fragen, was das denn nun in unserer Hauszeitung zu suchen hat?

Das Urteil birgt Sprengstoff, bitte warm anziehen.

## DAS HÖCHSTE GERICHT HAT ENTSCHIEDEN, DASS DUSCHEN BZW. DUSCHKABINEN KEINE EINRICH-TUNG DER WASSERVERSORGUNG SIND!

Hierdurch zählen auch Silikon- und andere derartige Abdichtungen nicht zu den sonstigen, mit dem Rohrsystem verbundenen Einrichtungen und somit auch nicht zum Umfang einer Leitungswasserversicherung. Häufig sind derartige Nässeschäden gravierend, werden sie doch zunächst kaum wahrgenommen. Spätestens bei Schimmelbildung wird es auffällig und zwangsläufig teuer.

Betroffen hiervon sind dem Grunde nach alle Gebäudeversicherungen, im Einzelfall die Hausratversicherung. Die dürfen das jetzt ablehnen und haben das BGH-Urteil auf ihrer Seite, eine bessere Position kann man als Versicherer nicht erhalten.

Nach Ablauf der Gewährleistungsfristen im Neubau oder der Sanierung werden sie auch keine Möglichkeit haben, den ausführenden Unternehmer zu regressieren. Spannend ist auch die Frage, ob eine private Haftpflichtversicherung, wenn denn ein Dritter betroffen ist, oder auch eine Haftpflichtversicherung für Hausund Grundbesitz für derartige Fälle aufkommen muß?

Unserer Einschätzung nach werden hier die Haftungsvoraussetzungen streng geprüft und der Geschädigte könnte leer ausgehen.

Zur Erinnerung: Haftungsvoraussetzungen ist die Rechtsgutverletzung – der adäquate Kausalzusammenhang zwischen Fehlverhalten und Schadensfolge, insbesondere aber das Verschulden.

Muss ein Vermieter bereits ein Verschulden gegen sich anrechnen lassen, wenn er z.B. bei Neuvermietung die Fugen nicht, oder im Zweifel regelmäßig, überprüft hat?

Kann es einem Mieter zur Last gelegt werden, wenn er trotz erkennbar fehlerhafter Abdichtung duscht?

Das Thema wird spannend, wie auch das Regulierungsverhalten der Versicherer spannend wird. Sie kennen ja aus unseren letzten Ausgaben den Zustand der hiesigen Gebäudeversicherer, von denen viele aktuell noch die Wasserschäden aufgrund undichter Silikonfuge zumeist durch Individualvereinbarung decken.

Geld verdient von denen indes keiner mehr, die weiteren Konsequenzen müssen wir Ihnen nicht nochmals schildern.

Im Gegenteil, bitte rechnen Sie innerhalb dieser Sparte in den kommenden Jahren mit gravierenden Preisanpassungen.

Passend dazu der nächste Artikel.

# SO PROFITABEL SIND DIE GROSSEN DEUTSCHEN VERSICHERUNGSKONZERNE

Gemeinhin wurden schon Bücher über die Nieten in Nadelstreifen verfasst und die Mär sich stapelnden Geldes in den Glaspalästen dieser Republik ist zwischenzeitlich tief verankertes Halbwissen. Wie sieht es denn nun wirklich aus? Wir starten mal mit einer Frage:

# ANGENOMMEN IHR UNTERNEHMEN SCHLIESST MIT EINER UMSATZRENDITE VON 4 % DAS GESCHÄFTSJAHR AB – WÄREN SIE ZUFRIEDEN?

Eine Allianz, immerhin einer der weltweit größten Versicherungskonzerne, hat im Jahr 2021 tatsächlich 7,105 Mrd. € verdient. Klingt gigantisch – speziell, weil der Laden grundsätzlich alles andere als billig unterwegs ist und sehr genau weiß, womit er Geld verdient.

In Wahrheit sind das 4,8 % Umsatzrendite vor Steuern, billiger wird die Allianz somit auf keinen Fall – im Gegenteil, man trennt sich gerade von diversen, schlecht laufenden Risiken oder dreht an der Preisschraube – teilweise bis zu 60 %.



Eine HUK-Coburg, die kennen Sie auch aus der Werbung, "von Hause aus günstig", ist mit 4,6 % oder 381,2 Mio. € Umsatzrendite dabei, während der Spitzenreiter unter den größten Erstversicherern, die VHV, 8 % Rendite bei 289,8 Mio. € Ertrag ausweist.

Liebe Damen und Herren, so etwas würde ein Haushälter als "auf Kante genähtes" Ergebnis beschreiben, weil es doch darum geht, Risiken zu schultern – Ihre nämlich. Ihr Leben, Ihren Besitz, Ihre Umsätze und Ihre Haftungsrisiken.

Interessant wird das aber wirklich alles erst, wenn die Rückversicherer anfangen zu husten, und deren Umsatzrenditen sehen derzeit quasi analog zu jenen der Erstversicherer aus.

Diverse Großschadenereignisse, die Sie alle kennen, werden die Rückversicherer zur Neuaufstellung zwingen. Wir halten das nur für eine Zeitfrage.

Das Szenario wird jedoch für die meisten unter Ihnen zunächst unbemerkt vonstatten gehen, es wird schleichen. Bemerken wird das jeder von Ihnen zukünftig in der Schadenregulierung. Wir bekommen

das natürlich hautnah schon jetzt mit und haben es teilweise wirklich mit nur noch peinlichem Regulierungsverhalten zu tun.

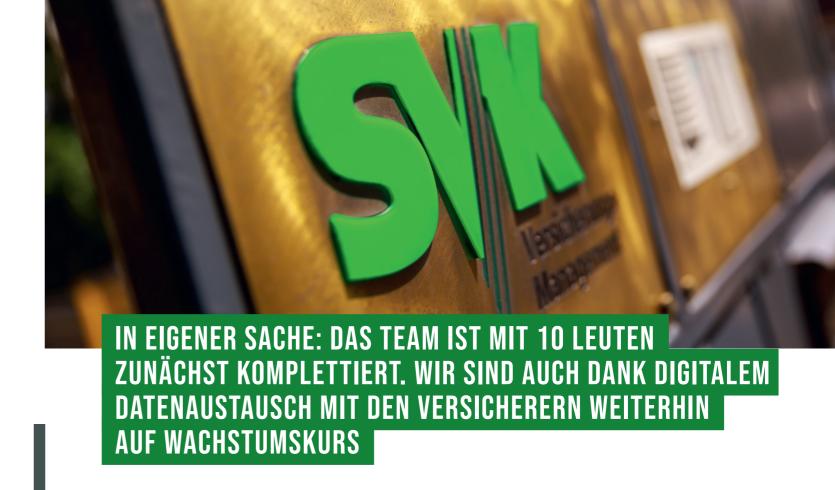
Für uns sicher ist die Entwicklung im Großschadensbereich. Nix von wegen "wir drücken mal eine Auge zu" – das Gegenteil ist der Fall.

Wer innerhalb seiner Deckungsarchitektur gegen ein Gesetz oder eine Verordnung verstößt, bestes Beispiel ist die regelmäßige DGUV-Prüfung, bekommt größte Probleme, von nicht sachgerechtem Deckungsschutz mal ganz abgesehen.

Verehrte Kundschaften, wir werden bald Zeiten sehen, in denen die Versicherer keine Gefangenen mehr machen, auch weil sie es gar nicht mehr können.

UMSO WICHTIGER IST DER STÄNDIGE KONTAKT MIT UNS, UNSERE KOMPETENZ, DEN MARKT ZU BEOBACHTEN, UND EIN REGELMÄßIGES, GEGEN-SEITIGES REPORTING.





Zum 1.7.22 konnten wir mit Frau Julia Karwe unser Innendienst-Team verstärken. Frau Karwe ist verheiratet, hat 2 Kinder und verfügt über langjährige Office-Erfahrungen. Sie wird gemeinsam mit Frau Knuth und Frau Witt in den kommenden Monaten die unsererseits angebotene Weiterbildung zur Versicherungsfachfrau BWV absolvieren und soll im nächsten Jahr gemeinsam mit ihren KollegInnen weitergehende Aufgaben erfüllen können.

Vor dem Hintergrund eines von Herrn Kamin und Herrn Hanschke federführend geleiteten Projektes, mit den Versicherern einen möglichst vollständigen, rein digitalen Datenaustausch zu pflegen, sollen unseren MitarbeiterInnen neue Zeitfenster verschafft werden, sich im Servicebereich einzubringen.

Im übernächsten Schritt denken wir darüber nach, unser Geschäftshaus möglichst CO2-neutral werden zu lassen. Gleiches gilt für unseren Fuhrpark und die sonstigen Arbeitsprozesse, von denen wir heute schon relativ sicher sagen können, dass Papier, in welcher Form auch immer, zeitnah entfallen wird.

Spannend wird das beim Thema "Geschäftshaus" schon deshalb, weil wir unbenommen der unterbrochenen Material-Lieferketten, weithin ausgebuchten Fachfirmen, Unklarheiten im Bereich der öffentlichen Förderung und sich ständig weiterentwickelnden Lösungen regenerativer Energie erst mal noch in der Warteschleife bleiben wollen, bis sich der allgemeine Blödsinn vielleicht ja doch beruhigt haben sollte.



### REDAKTION + LEKTORAT

SVK GmbH | Pappelweg 2 15834 Rangsdorf

 $svk\text{-}gmbh@svk\text{-}gmbh.de \mid www.svk\text{-}gmbh.de$ 

### LAYOUT

2raumwelten Internetagentur, Berlin www.2raumwelten.berlin

#### DRUCK

Print Service Dipl.-Ing. Thomas Fröhlich Thälmannstraße 24, 15741 Bestensee info@printserv.de | www.printserv.de

### BILDNACHWEISE

S1: SVK GmbH

33: malp | Adobe Stock

55: tonefotografia | Adobe Stock

66: m.mphoto | Adobe Stock

57: James Thew | Adobe Stock

8: be free | Adobe Stock

9: fizkes + Daniel | Adobe Stock 10: Robert Kneschke | Adobe Stock

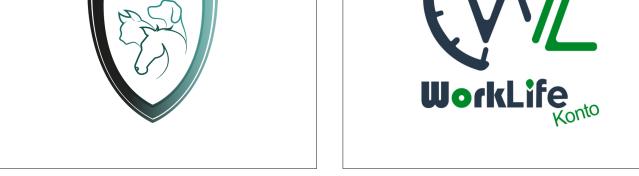
S11: MINHO | Adobe Stock

S12: Blue Planet Studio | Adobe Stock

S13: SVK GmbH

# **UNSERE SELFMADE-MARKENWELT**





Die etwas andere Tierversicherung

Das wertpapiergebundene Zeitwertkonto



Die Versicherung auf dem und für den Golfplatz



Die BU-Versicherung für Fluglotsen