



Foto: Meris Meininger

**„Unsere Preisgestaltung ist sehr individuell.“**

VM-Chefredakteur Bernhard Rudolf im Gespräch mit Heiner Eickhoff (Mitte) und Udo Pützer (rechts), beide Geschäftsführer der Dual Deutschland GmbH, Köln.

Dual Deutschland GmbH

# Mittelstand und Makler als Kunde

Dual Deutschland aus Köln ist ein spezialisierter Assekuradeur insbesondere für mittelständische Unternehmen. VM sprach mit den beiden Geschäftsführern über ihre D&O-Versicherung, ihre Preispolitik und ihre nächsten Ziele.

**VM:** Sie sind seit Oktober 2005 im deutschen Markt mit Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für mittelständische Unternehmen, insbesondere D&O-Versicherungen. Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

**Heiner Eickhoff:** Unsere Kunden sind die Versicherungsmakler. Uns unterscheidet ein besonders vertriebsorientierter Service, den wir versprochen und bisher uneingeschränkt eingehalten haben. Wir quotieren Neuanfragen innerhalb eines Tages, wenn alle Informationen vollständig vorliegen. Und: Eine Null-Fehler-Bearbeitung ist unsere Maxime. Die Makler erhalten unsere Po-

licen ebenfalls einen Tag nach Deckungszusage und sind beeindruckt, dass die sonst immer wieder beanstandete hohe marktübliche Fehlerquote bei uns nicht vorkommt.

**VM:** Wo liegt der unverwechselbare Vorteil Ihres D&O-Produktes im Vergleich zu deutschen Versicherern?

**Udo Pützer:** Die D&O-Versicherung hat wegen der für die Kunden oft äußerst nachteiligen Bedingungen leider einen schlechten Ruf. Das GDV-Modell sieht eine Unzahl unzumutbarer Ausschlüsse vor und insbesondere die deutschen Versicherer haben eine Vielzahl davon in ihren Bedingungswerken. Dies haben wir

völlig anders gemacht. Unsere Bedingungswerke sehen eine weitgehende Übereinstimmung von Haftung und Versicherungsschutz vor. Wir wollen den Manager im Haftungsfall nicht im Regen stehen lassen.

**VM:** Als Assekuradeur tätigen Sie Versicherungsgeschäfte für die Arch Capital Group Limited, bei einer Vollmacht bis zehn Millionen Euro Deckungssumme. Ab 2008 werden Sie für einen weiteren Versicherer tätig werden. Wie sieht das Arch?

**Heiner Eickhoff:** Arch ist ein Top-Unternehmen mit vier Milliarden Dollar Kapital und Prämieinnahmen in glei-

cher Höhe. Die Nachfrage nach höheren Deckungssummen steigt an, aber leider möchte Arch uns kein höheres Limit anbieten. Wir wollen also keinen Wettbewerb zu Arch aufbauen, sondern brauchen schlicht mehr Kapazität. Mit einer zusätzlichen Zeichnungsvollmacht werden wir die Makler noch besser aus einer Hand bedienen können.

**VM:** Sie rechnen bis Ende 2007 mit einem Prämienvolumen von sieben Millionen Euro und Sie wollen Mitte 2008 die Gewinnzone erreichen. Gibt das der deutsche Markt her?

**Udo Pützer:** Unsere Zielgruppe sind der Mittelstand und die Finanzdienstleistungsunternehmen. Die Marktsättigung in diesem Bereich schätzen wir auf maximal 20 Prozent. Über 90 Prozent unserer Neuverträge schließen wir derzeit mit Kunden ab, die überhaupt noch nicht versichert sind. Wir sind sicher, dass der deutsche Markt noch auf viele Jahre ausreichend Potenzial für Neugeschäft bietet. Wir werden uns einen erheblichen Anteil davon sichern.

**VM:** Viele beklagen derzeit den Preisverfall am Unternehmensversicherermarkt. Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

**Heiner Eickhoff:** Die D & O- beziehungsweise Vermögensschaden-Haftpflichtsparte ist hinsichtlich des Prämienvolumens nur ein kleiner, wenig bedeutender Teil des Industriegeschäftes. Wegen der guten Schadenverläufe der Vergangenheit führt der Wettbewerb insgesamt zu drastischem Preisverfall. Nach Jahren der Preisermäßigungen mit den zwangsläufigen Folgen wird sich der Trend auch wieder umkehren. Im Bereich D & O und Vermögensschaden-Haftpflicht sehen wir, vielleicht als Folge der Bankenkrise mit den partiellen Auswirkungen auf die Versicherungsindustrie, gelegentliche Anzeichen einer Trendumkehr.

**VM:** Ihnen wird Preisdumping vorgeworfen. Ist das Ihr Weg zum Ziel?

**Udo Pützer:** Mit diesem Vorwurf muss

sich wohl jeder kreative neue Anbieter auseinandersetzen. Die etablierte Konkurrenz mag verständlicherweise keine neuen Mitbewerber, vor allem nicht, wenn sie erfolgreich sind. Unsere Preisgestaltung ist sehr individuell. Mit dem Vorwurf können wir sehr gut leben.

**VM:** Oder ist es die überdurchschnittliche Maklerprovision von 17,5 Prozent, eventuell mehr bei größeren Volumina?

**Heiner Eickhoff:** Dies ist für die Makler ein immer delikateres Thema. Zunehmend werden wir nach Nettoquotierungen gefragt und der Makler erhält seine Vergütung direkt vom Kunden. Wir möchten unsere Vertriebspartner angemessen honorieren. Letztendlich entscheidet aber die Höhe der Maklercourtagen nicht über die Geschäftsvergabe. Das kann sich der Makler gar nicht erlauben. Maßgebend für die Vergabe von Geschäft ist unter anderem die Summe aus Dienstleistung, Preis, Bedingungen und Finanzstärke des Versicherers.

**VM:** Etwa die Hälfte Ihres Prämienvolumens realisieren Sie mit Banken, Sparkassen oder Anbietern geschlossener Fonds. Wieso versichern sich Bank- oder Sparkassenvorstände nicht bei ihrem eigenen Versicherungspartner im Verbund?

**Udo Pützer:** Leider tun sie es ja immer noch überwiegend, und wir haben den Eindruck, dass die Verbundpartner der Volksbanken und Sparkassen erheblichen Druck auf ihre Partner ausüben, ihre eigenen Versicherungen trotz schlechtester Bedingungen und hoher Preise beim Verbundpartner zu belassen. Wir können nur jedem Sparkassen- oder Volksbankenvorstand raten, einmal darüber nachzudenken, in welchen Interessenkonflikt der Verbundpartner kommen kann, wenn er in einem schwierigen Haftungsfall den in Anspruch genommenen Vorstand gegen seinen eigenen Arbeitgeber verteidigen soll. Dies haben inzwischen viele Vorstände überlegt und sind sicher auch aus diesem Grund mit ihrer D & O-Versicherung zu uns gewechselt.

**Heiner Eickhoff:** Dieses Thema gilt aber auch für die Deckung der D & O-Versicherung beim so genannten Hausversicherer eines Gewerbe- oder Industrieunternehmens. Gerade um im Schadenfall Interessenkonflikte zu vermeiden, empfehlen Versicherungsmakler die Eindeckung der D & O-Versicherung gerade nicht beim Hausversicherer, sondern bei einem Spezialisten, wie wir es sind. Da wir andere Versicherungssparten nicht betreiben, sind Interessenkonflikte bei uns ausgeschlossen und wir konzentrieren uns voll auf eine Anspruchsabwehr zum Schutz der versicherten Person oder zahlen selbstverständlich bei berechtigtem Anspruch.

**VM:** Ist das Versichern von Beteiligungsmodellen nicht stark risikobehaftet?

**Udo Pützer:** Man benötigt in der Tat ein Spezialwissen, um sich professionell mit Haftpflicht-Versicherungslösungen in dem weiten Feld der Anbieter von Finanzprodukten zu beschäftigen. Neben unseren eigenen Erfahrungen profitieren wir in diesem Segment auch von dem Know-how unserer Schwestergesellschaft in London, die dort Marktführer in diesem Bereich ist. Beteiligungsmodelle sind in vielfältiger Weise risikobehaftet und erfordern ein qualifiziertes Underwriting und Kenntnisse über die Versicherungsmaterie hinaus.

Wir bewerten jede Anfrage individuell, analysieren die Prospekte und die Leistungsbilanzen der Fondsanbieter und informieren uns in Fachkreisen. Dabei macht es natürlich einen Unterschied, ob ein Fondsanbieter schon 30 Jahre erfolgreiche Tätigkeit nachweisen kann, oder ob ein Start-Up-Unternehmen unrealistische Renditen in Aussicht stellt, um erwünschten Vertriebs Erfolg zu erzielen.

**VM:** Wird die VVG-Reform, etwa wegen der Neuregeln zum Direktanspruch, Ihr Geschäftsmodell verändern?

**Heiner Eickhoff:** Hier sehen wir keinen Änderungsbedarf für uns.

*Das Interview führte Bernhard Rudolf.*