



NEWSLETTER 2012

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

in diesem Newsletter blicken wir zurück auf das Naturkatastrophenjahr 2011 und betrachten neue Versicherungsmöglichkeiten für Lieferketten.

Die Veränderungen für Händler im Zusammenhang mit den EuGH-Urteilen zu Aus- und Einbaukosten bilden einen weiteren Schwerpunkt. Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung betrachten wir steuerliche Aspekte bei der Hinterbliebenenversorgung sowie die richterlich festgestellte Auskunftspflicht des PSV aG.

Ihre Redaktion

■ Inhaltsverzeichnis:

» Naturkatastrophenjahr 2011	2 - 3
» Umsatzeinbußen infolge ausfallender Zulieferer	4 - 5
» EuGH Aus- und Einbaukosten	5 - 6
» Gesetzlicher Insolvenzschutz	6
» Betriebliche Altersversorgung – Begünstigte Hinterbliebene	6 - 7



NEWSLETTER 2012

■ Naturkatastrophenjahr 2011

Weltweit war das Jahr 2011 das schadenträchtigste Naturkatastrophenjahr der Versicherungsgeschichte. Preise steigen jedoch nur in den betroffenen Katastrophenregionen an.

Bisher galt das Jahr 2005 als das schadenreichste Naturkatastrophenjahr der Versicherungswirtschaft. Damals war Hurrikan Katrina und die damit verbundene, verheerende Sturmflut das größte Einzelergebnis. Große Teile der US-amerikanischen Golfküste wurden seinerzeit verwüstet und das Stadtgebiet von New Orleans weitestgehend überfüttert. Weltweit beliefen sich damals die gesamtwirtschaftlichen Schäden aufgrund von Naturkatastrophen auf \$ 250 Mrd., wovon ca. \$ 101 Mrd. versicherte Schäden waren.

Diese schlimme Bilanz wurde 2011 noch übertroffen:

Bei insgesamt 820 Naturkatastrophen im Jahr 2011 beliefen sich die gesamtwirtschaftlichen Schäden auf \$ 380 Mrd., wovon nur \$ 105 Mrd. versichert waren. Darüber hinaus verloren bei diesen Ereignissen ca. 27.000 Menschen ihr Leben. Die fünf größten Ereignisse (gemessen am versicherten Schaden) waren:

Datum	Land / Region	Ereignis	Tote	Gesamtschäden Mio US-\$	Ver. Schäden Mio US-\$
11.03.2011	Japan	Erbeben, Tsunami	15.840	210.000	35.000 - 40.000
22.02.2011	Neuseeland	Erbeben	181	16.000	13.000
01.08. bis 15.11.2011	Thailand	Überschwemmungen, Erdrutsch	813	40.000	10.000
22. bis 28.04.2011	USA	Unwetter / Tornados	350	15.000	7.300
22.08. bis 02.09.2011	USA, Karibik	Hurrikan Irene	55	15.000	7.000

Quelle: 2012 Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, GeoRisikoForschung, NatCatSERVICE

Besonders das größte Ereignis des Jahres 2011 haben wir alle noch sehr gut in Erinnerung. Als sich am 11. März 2011 ca. 130 km vor der Ostküste Japans ein sehr schweres Seebeben ereignete, war dies der Beginn der größten Naturkatastrophe der letzten dreißig Jahre. Die Stärke des Bebens wurde mit 9,0 auf der Richterskala angegeben und war somit das stärkste, jemals in Japan registrierte. Das Erdbeben löste bis zu 40 m hohe Tsunamiwellen aus, die die Nordostküste der japanischen Hauptinsel Honshu verwüsteten. In Mitleidenschaft wurden auch mehrere Kernkraftwerke gezogen. Aus dem Kraftwerk Fukushima Daiichi traten sogar größere Mengen von Radioaktivität aus.



NEWSLETTER 2012

Wie aus der Tabelle zu entnehmen ist, entstanden Schäden in Höhe von ca. \$ 210 Mrd., wovon nur ca. 20% versichert waren. Der relativ geringe Anteil der versicherten Schäden ist auf die geringe Versicherungsdichte für Erdbebenbeschäden in Japan zurückzuführen.

Weltweit hatte das Beben auf viele Unternehmen Auswirkungen. In der betroffenen Region gab es insbesondere wichtige Betriebe für elektronische Bauteile, die vom Schaden betroffen waren. In der Folge kam es vor allem in der KFZ-Industrie und bei deren Zulieferern zu Produktionsengpässen. Weltweite Lieferketten erfordern deswegen auch internationale Sach- und Ausfallversicherungen für Naturkatastrophen.

Betrachtet man die Naturkatastrophen des Jahres 2011 und die der letzten 30 Jahre (in Klammern) nach Kontinenten, so stellt man fest, dass sich die versicherten Schäden wertmäßig wie folgt aufteilen: Amerika 37% (66%), Asien 44% (13%), Europa 2% (16%), Australien/Ozeanien 17% (5%) und Afrika 1% (1%).

Internationale Sach- Ausfallversicherungskonzepte bieten die beste Basis für risikoadäquate Deckungen, erweitert um Zuliefer- und Abnehmerrückwirkungsschutz in den für ihr Unternehmen relevanten Regionen. Basis bildet dabei die nationale Mitversicherung der Elementargefahren in den Sach- und Ausfallversicherungskonzepten unter Berücksichtigung ausländischer Standorte und weltweiter Lieferbeziehungen.

Bei den versicherten Gefahren stellt sich anhand des Erdbebens in Japan/Fukushima darüberhinaus die Frage, nach welcher versicherten Gefahr der Schaden gegebenenfalls vom Versicherer reguliert wird. Zunächst ereignete sich das Beben, dieses löste die Tsunamiwellen aus und im Anschluss kam es zum Austritt von Radioaktivität. Als Ergebnis ist festzuhalten, dass i.d.R. die ursächliche Gefahr maßgebend ist, d.h. bei den Ereignissen in Japan bedurfte es einer Erdbebendeckung. Eine Überschwemmungsdeckung wäre hingegen wirkungslos gewesen.

Das Jahr 2011 hat sich zwar negativ auf die Eigenkapitalausstattung der weltweit agierenden Rückversicherer ausgewirkt, jedoch nicht in dem Maße, dass deswegen mit einer preislichen Trendwende bei den industriellen Sachversicherungen zu rechnen ist. Zu beobachten sind jedoch deutliche Preisanstiege in den 2011 von Naturkatastrophen betroffenen Regionen.

Auch zukünftig ist von einer weiteren Zunahme der weltweiten Naturkatastrophen auszugehen. Allein in den letzten dreißig Jahren ist nahezu eine Verdoppelung bei der Anzahl der jährlichen Ereignisse festzustellen (ca. 400 pro Jahr in den 80er Jahren und ca. 800 pro Jahr seit der Jahrtausendwende). Viele Experten führen dies auf den fortschreitenden Klimawandel zurück. Dies wird auch in Deutschland bei deutlich zunehmenden Sturm-, Überschwemmungs- und Starkregenereignissen immer sichtbarer. Parallel dazu wird sich die Wirtschaft immer stärker internationalisieren und eine globale Risikoeinschätzung von Lieferketten und Produktionsstätten noch weiter an Bedeutung zunehmen.

© Christian Wahl



NEWSLETTER 2012

■ Umsatzeinbußen infolge ausfallender Zulieferer

Die Erfahrung der letzten Jahre und entsprechende Medienberichte zeigen, dass sich aufgrund entsprechender Strukturierungen der Industrie, die Unternehmen oft mehr und mehr vom notwendigen Lieferfuss der Zulieferer abhängig machen. Insbesondere im Technologie- und/oder Automobil-Bereich kennen wir die Problematik nicht erst seit dem Unglück in Fukushima Anfang 2011.

Insgesamt kann die Gefahr des Lieferengpasses durch einen ausfallenden Zulieferer aber bei jedem Unternehmen – egal welcher Betriebsart und Größe – eintreten, wenn die Hauptzulieferer nicht nahezu auswechselbar sind. Versicherungstechnisch kann dieses Thema im Rahmen der sog. Zulieferer-Rückwirkungsschäden (gleiches gilt auch für „Abnehmer“) innerhalb einer Betriebsunterbrechungsversicherung – die in Ergänzung zu einer Sachversicherung zu sehen ist – versichert werden.

Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass ein versicherter Sachschaden beim ausfallenden Zulieferer/Abnehmer vorangegangen ist.

Derartige Deckungsbausteine für „Rückwirkungsschäden“ sollten in jeder Betriebsunterbrechungsversicherung standardmäßig enthalten sein und die Haftungssumme regelmäßig hinterfragt und bei Bedarf angepasst werden. Darüber hinaus stellen sich vereinzelt Versicherer der Innovation, auch eine Ausfalldeckung anzubieten, die ohne vorangegangenen Sachschaden eine Entschädigung leistet. Gesprochen wird dann hier von einer sog. „Supply-Chain (= Lieferkette)-Insurance“.

Schadenbeispiele für eine „Supply-Chain-Insurance“ sind:

Insolvenz, Bestreikung, Behördliche Werkschließung, Ausfall Elektrizität/Wasser/Medien, Unmöglichkeit Werkszugang, Verzögerung durch Zollbehörden, Streik Spediteur/Frachtführer, Sabotage und weitere. Als Ausschlüsse gelten nach wie vor insbesondere Krieg, Terrorakte, Kernenergie, Sachmangel, Rückruf, Verstoß gegen Rechtsvorschriften, Vorsatz.

Primär sollen jedoch hier seitens der Versicherer die produzierenden Konzernunternehmen als Zielkunden angesprochen werden, wobei sich dieser Markt wohl mehr und mehr relativieren wird.

Der Einkauf dieses Produkts setzt eine erhebliche Vorarbeit voraus, bei der zusammen mit den Spezialisten des Versicherers der oder die relevanten Zulieferer/Abnehmer konkret beleuchtet und die Lieferketten/Abhängigkeiten im Detail erfasst werden. Im Rahmen dieser umfangreichen Ausarbeitung/Auswertung – bei der wir Sie entsprechend begleiten – werden dann zusammen mit den Experten des Versicherers potenzielle Verbesserungen der Lieferkette(n) erarbeitet und die Risikobereiche sowie der geschätzte/wahrscheinliche Höchstschaeden dargestellt.

Durchaus möglich ist selbstverständlich auch, dass sich das über die „Supply-Chain-Insurance“ zu versichernde Risiko entsprechend relativiert und/oder nach erfolgter Analyse – für die mit dem Versicherer ein Honorar zu vereinbaren ist – keine Versicherungslösung gewünscht wird.

Aus diesem Grunde kann deshalb die Durchführung einer reinen Analyse auf Honorarbasis für ein Unternehmen – egal welcher Größe und Betriebsart – durchaus Sinn machen.



NEWSLETTER 2012

Kommt es letzten Endes zu einer Deckungsaufgabe und Zeichnungsbereitschaft des Versicherers, werden die Vertragskoordinaten – wie z.B. Limit, Selbstbehalt, Prämienansatz – individuell auf Basis der Analyse/Gespräche verhandelt. © Jürgen Joos

■ EuGH Aus- und Einbaukosten

Verkäufer müssen bei mangelhaften Produkten auch die Aus- und Einbaukosten erstatten. Zu dieser Entscheidung kam der Europäische Gerichtshof (EuGH) mit seinen Urteilen in den folgenden beiden Fällen, die von dem Bundesgerichtshof (BGH) bzw. dem Amtsgericht Schorndorf dorthin weiter gegeben wurden:

1. EuGH C-65/09:

Käufer und Verkäufer schlossen einen Kaufvertrag über polierte Bodenfliesen zum Preis von € 1.382,27. Nachdem ca. zwei Drittel der Fliesen verlegt waren, stellte der Käufer auf der Oberfläche gut sichtbare Schattierungen fest. Der eingeschaltete Sachverständige kam zu dem Ergebnis, dass es sich um Mikroschleifspuren handelte, die nicht beseitigt werden konnten. Daher mussten die Fliesen ausgetauscht werden, die Kosten wurden mit € 5.830,57 veranschlagt.

2. EuGH C-87/09:

Eine Käuferin bestellte beim Verkäufer via Internet eine Spülmaschine zum Preis von 367,00 € zuzüglich Nachnahmekosten. Nach Einbau der Spülmaschine in die Küche zeigte sich ein nicht behebbarer Mangel, so dass die Maschine durch eine andere ersetzt werden musste.

Die Käuferin verlangte nicht nur eine neue Spülmaschine, sondern auch die Kosten für den Ausbau der mangelhaften und den Einbau der Ersatzmaschine, was der Verkäufer aber ablehnte.

Der EuGH trägt hier der Umsetzung der Europäischen Verbrauchsgüterrichtlinie Rechnung. Im Fall einer Ersatzlieferung für ein mangelhaftes Verbrauchsgut muss der Verkäufer unabhängig von einem Verschulden das Gut aus der Sache ausbauen, in die es vom Verbraucher gutgläubig eingebaut wurde, und das als Ersatz gelieferte Verbrauchsgut in die Sache einbauen oder die für diese Vorgänge notwendigen Kosten tragen.

Die Kostenerstattung kann jedoch auf einen Betrag beschränkt werden, der verglichen mit dem Wert, den das Verbrauchsgut hätte, wenn es vertragsmäßig wäre, und der Bedeutung der Vertragswidrigkeit als verhältnismäßig gilt.

Ein ähnlicher Sachverhalt lag der Entscheidung des BGH vom 15.7.2008, Az.: VIII ZR 211/07 – NJW 2008, 2837 zugrunde (Austausch mangelhafter Parkettstäbe). Hier hatte der BGH eine Ersatzpflicht des Händlers verneint, da ein Verschulden seinerseits nicht gegeben war. Die neue Rechtsprechung des EuGH dürfte zunächst nur anwendbar sein, wenn es sich beim Käufer um einen privaten Endverbraucher handelt. Inwieweit eine Anlehnung bei gewerblichen Endkunden erfolgen wird, bleibt abzuwarten.



NEWSLETTER 2012

Für Händler wird durch diese Entscheidungen eine Produkt-Haftpflichtversicherung inklusive der Aus- und Einbaukostenklausel unabdingbar, welche bei derartigen Fällen in der Regel Versicherungsschutz bietet. © Bernd Beuter

■ Gesetzlicher Insolvenzschutz – PSVaG muss Auskunft über Anwartschaft erteilen

Der Pensionssicherungsverein a.G. (PSV) ist Träger des gesetzlichen Insolvenzschutzes für Maßnahmen der betrieblichen Altersversorgung. Er tritt im Insolvenzfall in die bestehenden Versorgungsverpflichtungen ein und übernimmt sie. In diesem Zusammenhang vereinnahmt er auch die zuzuordnenden Vermögenswerte.

Wer aber nach der Insolvenz seines Arbeitgebers Auskunft haben wollte, mit welcher Altersleistung er denn nach den gesetzlichen Vorschriften noch rechnen kann, biss beim PV auf Granit. Er wurde auf den Eintritt des Versorgungsfalles vertröstet. Mitnichten ein Zeitpunkt, zu dem geeignete Maßnahmen zur Schließung einer Versorgungslücke noch getroffen werden können.

So sah es dann auch (endlich) das Bundesarbeitsgericht. Es gab mit Urteil vom 28.06.2011 (BAG 28.06.2011, 3 ZR) einem Mitarbeiter Recht, der entsprechende Auskunft begehrte, der PSV sie aber versagte.

Wennleich sich ein Mitarbeiter aus den Versorgungsrichtlinien des Arbeitgebers seine Anwartschaften selbst ableiten könnte, besteht gegenüber dem PSV ein Auskunftsanspruch. Dieser könne gar im Wege der bezifferten Leistungsklage gerichtlich geltend gemacht werden. Bedauerlich genug, dass das Bundesarbeitsgericht so etwas erst feststellen muss. Sind doch in der Realität nur wenige Arbeitnehmer in der Lage, die Versorgungsordnung des Arbeitgebers korrekt zu interpretieren und dann im Kontext zum Betriebsrentengesetz den Anteil der gesicherten Anwartschaft zu ermitteln. Die Differenz zwischen Leistungsausweis des (ehemaligen) Arbeitgebers und Leistungspflicht des Pensionssicherungsvereins kann durchaus nennenswert ausfallen, wie die Praxis immer wieder zeigt. © Axel Wurm

■ Betriebliche Altersversorgung – Begünstigte Hinterbliebene

Maßnahmen der betrieblichen Altersversorgung sehen regelmäßig Leistungen an Hinterbliebene vor – an versorgungsberechtigte Hinterbliebene!

Grundsätzlich sind für Versorgungsleistungen im Todesfall, egal in welchem Durchführungsweg und bei welcher Besteuerungssystematik, der Ehegatte und die waisenrentenberechtigten Kinder als Begünstigte anzusehen. Was aber, wenn die Kinder bereits in Lohn und Brot stehen und ein Ehegatte als Begünstigter nicht mehr in Frage kommt.

Spätestens dann stellt sich die Frage, wer die Hinterbliebenenleistung erhalten soll bzw. wer sie erhalten kann. Bei einer pauschal versteuerten Direktversicherung (Besteuerungssystematik § 40b EStG) ist das unproblematisch. Hier gilt noch die Ausnahmeregelung, dass ein jeder als Begünstigter benannt werden kann.



NEWSLETTER 2012

↓

Anders sieht es aus, wenn die Direktversicherung in der Besteuerungssystematik des § 3 Ziffer 63 EStG (steuerfreie Einzahlung) geführt wird. Dann muss ein Lebensgefährte / eine Lebensgefährtin namentlich benannt werden. Gleiches gilt, wenn ein sonstiger Dritter das so genannte Sterbegeld (bis 8.000 €) erhalten soll. Komplizierter wird es, wenn die betriebliche Altersversorgung im Durchführungsweg der Unterstützungskasse oder Pensionszusage organisiert ist. Da muss ein Blick in die Versorgungsordnung herhalten.

Kurzum: Scheidet ein versorgungsberechtigter Ehegatte aus, sollte der versorgungsberechtigte Mitarbeiter auf die notwendige Neuregelung der Begünstigtenklausel hingewiesen werden. © Axel Wurm



NEWSLETTER 2012

■ Impressum

MARTENS & PRAHL
VERSICHERUNGSKONTOR GMBH & CO. KG

Wielandstr. 14c
23558 Lübeck
Amtsgericht Lübeck HR A 13
Komplementär: MARTENS & PRAHL Verwaltungs GmbH
Amtsgericht Lübeck HRB 8461
Geschäftsführer: Walter Höppner

Redaktionsleitung: Heiko Thedens
Tel.: 0451 - 88 18 203
Fax: 0451 - 88 18 280
Email: heiko.thedens@martens-prahl.de

Wichtiger Hinweis:

Trotz sorgfältiger Prüfung der Informationen, kann eine Garantie für die Richtigkeit nicht übernommen werden.

Nachdruck oder Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Wir danken den folgenden Autoren dieser Ausgabe für Ihre Beiträge:
Christian Wahl | Axel Wurm | Bern Beuter | Jürgen Joos

MARTENS & PRAHL | Die Versicherungsmakler
NEWSLETTER Ausgabe 1 | 2012 - Juli 2012