

„Jedes Geschäft ist lokal!“

Dual Deutschland ist seit Oktober 2005 als Assekuradeur insbesondere für D&O-Produkte und Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für Finanzdienstleister im deutschen Markt aktiv. Versicherungsmagazin sprach mit den Geschäftsführern.

Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen?

Mit Beginn unserer Aktivitäten sind wir mit – auch für den Nichtfachmann verständlichen – Versicherungsbedingungen und Anträgen angetreten. Nur mit außergewöhnlichem Service und strenger Spezialisierung auf die so genannten „Financial-Lines“-Sparten konnten wir unsere heutige führende Position erreichen. Wir haben das größte Team von Underwritern und Schadenjuristen für diese Sparten in Deutschland, und unsere hoch qualifizierten Spezialisten setzten sich uneingeschränkt für unsere Kunden, die Versicherungsmakler, ein, über die unser Vertrieb funktioniert.

Wie bewerten Sie nach nun zehn Jahren Geschäftstätigkeit die Entwicklung?

Wichtig für den langfristigen Erfolg für uns als Assekuradeur sind die versicherungstechnischen Gewinne, die wir für die von uns vertretenen Versicherer erzielen. Nach über zehn Jahren können wir gute Schadenverläufe nachweisen und unseren Kapazitätsgebern regelmäßig positive Ergebnisse präsentieren. Dies ist für die durch uns vertretenen Versicherer besonders wichtig, vereinbaren wir doch regelmäßig Schadennachmeldefristen von zehn und mehr Jahren. Da möchte ein Versicherer natürlich sehen, dass das Geschäft auch nachhaltig gezeichnet wurde. Wir schlossen unser zehntes Geschäftsjahr mit einer Prämie von gut 40 Millionen Euro ab, haben circa 5.000 Kunden und 40 Mitarbeiter. Unser Mehrheitsgesellschafter in London und – noch wichti-

ger – unsere Risikoträger sind mit unserer Entwicklung sehr zufrieden.

Dual bewertet Risiken, kalkuliert Prämien, erstellt Policen, führt das Inkasso und die Schadenregulierung durch – mit Vollmachten von Versicherern. Warum bieten diese Versicherer diese Produktfelder nicht selbst an?

„Eine große Herausforderung ist die nun schon sehr lang anhaltende Weichmarktpphase mit sinkenden Prämien auf breiter Front.“

In der Tat arbeiten wir in der täglichen Abwicklung ähnlich wie ein „ganz normaler“ deutscher Versicherer. Unsere englischen Partner haben erkannt, dass man vor Ort mit deutschen Mitarbeitern tätig sein, die lokale Gepflogenheiten kennen und sie unbedingt anwenden muss. Beispiel ist der Versicherer Arch, den wir zunächst als einzigen Risikoträger vertraten. Arch eröffnete etwa zeitgleich mit uns eine eigene Niederlassung für Industrierversicherungen in Frankfurt und ist dort heute mangels Erfolg nicht mehr aktiv. Arch ist nach wie vor einer unserer Vollmachtgeber und man ist dort froh, dass wir für Arch die Financial-Lines-Sparten profitabel betreiben. Denn um in Deutschland erfolgreich zu sein, muss man den Markt kennen und sich langfristig zu ihm bekennen. Man konnte in den letzten Jahren einige Versicherer aus London oder den USA sehen, die ihr Glück in Deutschland versuchten und sich wieder zurückzogen. Es zählt also nach wie vor die gute, alte Regel:

„Jedes Geschäft ist lokal!“ Unsere Kunden haben jedenfalls noch nie einen englischen Repräsentanten oder Anwalt für die Schadenregulierung gesehen. Das machen wir alles selbst und so wird es auch bleiben.

Welche Rolle spielen Assistance-Leistungen bei Ihrem Produktportfolio?

Unser herausragendes Assistance-Leistungsmerkmal ist die Unterstützung im Schadenfall. Die Schadenabteilung der Dual besteht aus fünf Volljuristen und diese stehen Geschäftsführern oder Vorständen mit Rat und Hilfe sofort zur Verfügung, wenn sie für einen eventuell schuldhaft verursachten finanziellen Verlust in Anspruch genommen werden. In dieser Situation braucht die versicherte Person unsere uneingeschränkte Unterstützung, denn regelmäßig geht es bei den Ansprüchen um die Gefährdung der eigenen Existenz. In der auch neu bei uns angebotenen Sparte Cyber sind ebenfalls umfassende Assistance-Leistungen in die Police integriert – zum Beispiel eine 24-Stunden-Helpline und umfassende sofortige Beratung durch IT-Forensiker.

Wie ist die Entwicklung am Markt für Unternehmensversicherungen?

Der gesamte Markt der Unternehmensversicherungen ist weltweit stark umkämpft. Durch unseren besonderen

Annett Marschollek und Manuel Wirtz

sind beide Geschäftsführer der Dual Deutschland GmbH. Marschollek ist Juristin und ist seit 2012 bei Dual zuständig für die Bereiche Schaden und Personal. Diplom-Kaufmann (FH) Wirtz (im Bild rechts) ist seit 2007 bei DUAL und verantwortet die Bereiche Underwriting, Vertrieb und Finanzen.



Foto: © Robert Horn

Zugang zum Londoner Markt sehen wir die Entwicklung schneller als andere und stellen uns darauf ein. Hinzu kommt die stark gewachsene Anbieteranzahl in unserer Branche. Als wir starteten, hatten wir in unserer Sparte etwa 15 Anbieter – heute kämpfen hier etwa 50 Versicherer um Marktanteile. Höhere Preise lassen sich nur durchsetzen, wenn der Versicherungsnehmer ein neues, wenig erprobtes Geschäftsmodell betreibt (Stichwort: Fintech), über geringe Finanzkraft verfügt oder bereits Schadenfälle vorliegen. Höhere Prämien können wir auch oft erzielen, weil wir die höchsten automatischen Zeichnungskapazitäten in Deutschland vorhalten und weil unser Service, insbesondere in der Schadenregulierung, von den Maklern honoriert wird.

Gibt es Branchen, die Dual besonders gerne in Deutschland versichert?

Von Beginn unserer Tätigkeit an haben wir uns um die Finanzbranche gekümmert. Das heißt, wir versichern gerne Banken und Sparkassen sowie Fondsgesellschaften aller Art. Auch Vermögensverwalter oder so genannte Family Offices sind bei uns willkommen. Hier konnten wir ein umfangreiches Know-how aufbauen. Wir sind in der Lage, mit dieser Klientel auf der risiko-

technischen Fachebene auf Augenhöhe zu reden. Selbstverständlich versichern wir auch den deutschen Mittelstand mit einer umfassenden Produktpalette.

Warum hat Dual 2015 das Produktportfolio um Versicherungen für Mergers & Acquisitions (M&A) mit einer eigenen Gesellschaft erweitert?

Das M&A-Geschäft hat in Deutschland in den letzten zwei Jahren einen starken Aufschwung gesehen und die Aussichten für 2016 sind noch besser. Wir konnten Spezialisten für diese Sparte gewinnen und haben das Büro 2015 im Frankfurter Bankenviertel und damit in der Nähe unserer Kunden eröffnet. Die Dual Specialty M&A GmbH ist als Schwestergesellschaft der Dual Deutschland GmbH für die gesamte Gruppe als „Global Practice Leader“ zuständig. Wir sehen den Bereich M&A als ideale Ergänzung zu unserer traditionellen Produktpalette rund um die Absicherung von Managern. Das Thema persönliche Haftung des Managers aufgrund fehlerhafter Bewertung ist zum Beispiel ein ganz zentrales bei der Übernahme oder dem Verkauf von Unternehmen. Wir sind nun in der Lage, Käufer- und Verkäuferseite zu bedienen und auch das (neue) Management abzusichern.

Wie läuft das Geschäft bei der Dual Specialty M&A GmbH bislang?

In Deutschland zeichnen dieses Geschäft mit deutschsprachigen Versicherungsbedingungen nur fünf Gesellschaften, Dual ist eine davon. Das Geschäft läuft ausgezeichnet und in den vergangenen sechs Monaten konnten Abschlüsse mit hohen Prämien getätigt werden. Auch aus Osteuropa kommt eine verstärkte Nachfrage.

Wie sind Ihre nächsten Ziele?

Wir sehen uns unter den rund 50 Anbietern unserer Sparte auf Platz vier. Unser Ziel der nächsten zwei Jahre ist, auf Platz drei aufzusteigen. Eine große Herausforderung ist die nun schon sehr lang anhaltende Weichmarktphase mit sinkenden Prämien auf breiter Front. Wir stellen uns darauf ein, dass jedenfalls kurzfristig nicht mit signifikanten Änderungen zu rechnen ist, und müssen daher mit intelligenten Prozessen und Systemen Kosteneffizienz schaffen. Auf keinen Fall werden wir aber an der für uns wichtigsten Ressource, den Menschen, sparen, denn guter Service wird von Menschen gemacht und in dieser Disziplin wollen wir Marktführer sein. ■

Das Interview führte Bernhard Rudolf.