

Auf langfristige Partnerschaften setzen

So vielfältig wie die Unternehmensgruppe selber sind auch die Versicherungsbedürfnisse beim Migros-Genossenschafts-Bund. Ein **Inhouse-Broker** dient als Schaltstelle.

VON WERNER RÜEDI

Die Tätigkeit der Versicherungsmanager ist äusserst spannend und vielfältig. Das ist auch beim Migros-Genossenschafts-Bund (MGB) so. Das sechs Personen umfassende Team mit Leiter Kurt Schiesser ist laufend mit unterschiedlichen Risiken und Themenbereichen konfrontiert. Beispielsweise gehören Verkaufsläden, Warenhäuser, Produktion von Lebensmitteln, Verkauf von Reisen, Lager-Logistikunternehmen, der Betrieb von Tankstellen, Golfparks, Fitnesscentern oder auch Physiotherapie-Praxen und eine Bank zum Aufgabenfeld (siehe Kasten).

Doch alle Bereiche lassen sich nur schwer unter einen Hut bringen. Deshalb steht einerseits in jedem Betrieb zusätzlich ein direkter Ansprechpartner zur Verfügung. Andererseits beschränkt sich Schiessers Team hauptsächlich auf das Versicherungsmanagement. Aktives Risikomanagement wird nur insoweit betrieben, als es sich auf die Versicherung im engeren Sinne bezieht. Werden etwa bei der



Beim orangenen Riesen gilt es, Risiken in fünf strategischen Geschäftsfeldern abzudecken.

NACHGEFRAGT

Schadenerledigung Matchentscheidend



Kurt Schiesser, Leiter Versicherungs-Management, Migros-Genossenschafts-Bund, Zürich.

Ihre Erwartung an die Versicherer?

Schiesser: Die Dienstleistung ist das A und O. Zudem ist es unsere Philosophie, mit den Versicherungsgesellschaften eine langfristige Partnerschaft anzustreben. Wir verlangen zwar marktconforme Preise, quetschen die Versi-

cherungspartner aber nicht bis auf den letzten Blutstropfen aus.

Jetzt bei diesem «Soft-Market» könnten Sie doch Preisreduktionen durchsetzen.

Dies tun wir auch erfolgreich, aber wie erwähnt nicht bis zum «letzten Blutstropfen». Wir verhandeln hart aber fair. Im Gegenzug verlangen aber auch wir von unseren Versicherungspartnern, dass sie uns bei einem «Hard-Market» nicht das Messer der Prämien-erhöhung an die Brust setzen. Es muss mittel- bis langfristig für beide stimmen.

Der Wettbewerb spielt also kaum.

Doch, der spielt. Wir achten ja auf konkurrenzfähige Prämien und rechnen mit spitzem Bleistift. Match-entscheidend ist aber die Schadenerledi-

gung. Diese ist wichtiger als die günstigste Prämie. Wir haben mehrere hundert Schadenfälle pro Jahr, bei denen eine rasche, kompetente, pragmatische und unkomplizierte Erledigung wichtig ist. Erst in der Schadenerledigung zeigt sich nämlich, wie gut ein Versicherer ist.

Die Migros ist sicherlich ein Prestigekunde, um den zu gewinnen mancher Anbieter bis ans Limit der Kostendeckung gehen könnte.

Das ist tatsächlich so. Angebote zu Dumping-Preisen scheiden aber von vornherein aus, weil das keine nachhaltige Basis sein kann. Damit würden weder der Versicherer noch wir längerfristig glücklich miteinander.

INTERVIEW: WERNER RÜEDI

Auswertung der Schadenfälle Auffälligkeiten festgestellt, kann ein Risiko-Audit – je nach Bedarf zusammen mit Versicherungsgesellschaften – durchgeführt werden, beispielsweise zu möglichen Gefahrenquellen, Sicherheitslücken, Personenschutz. Es werden aber auch präventiv Risikobesichtigungen bei wichtigen Unternehmen mit grösserem Schadenpotenzial durchgeführt. Damit verbunden sind Empfehlungen zu gezielten Schadenverhütungsmassnahmen. Das kann zu Brandschutz sein, Hochwasserverbauungen, Alarmanlagen, Einbau von Crash-Recordern bei Motorfahrzeugen und dergleichen mehr.

Gleiche Interessen

Dabei kann das MGB-Versicherungsteam von langjähriger Berufserfahrung profitieren. Kurt Schiesser etwa bildete sich nach einer kaufmännischen Lehre beim Versicherungsbroker Kessler & Co AG berufsbegleitend zum Eidg. dipl. Versicherungsfachmann weiter, arbeitete ein Jahr bei einem internationalen Broker in London und wechselte dann zur Privatassekuranz, wo er bei zwei Gesellschaften als Mitglied der Direktion einige Jahre die Abteilung «Technische Versicherungen» leitete. Seit 1993 ist er beim MGB als Inhouse-Broker und Leiter des Versicherungsmanagements tätig. 2001 wurde Schiesser zum Präsidenten der Vereinigung Schweizerischer Versicherungs-Inhouse-Broker VIB gewählt. Nach 10-jähriger Tätigkeit hat er 2011 das Amt abgegeben und ist nun als Vize-Präsident tätig.

Wenn beim MGB grössere spezielle Risiken erkannt werden, bei denen das betroffene Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen keine Änderungen oder Verbesserungen vornehmen kann oder will, ist es dem Versicherungsmanagement nur beschränkt möglich, steuernd einzugreifen. Schiesser: «Prämienhöhlungen erzielen dann in aller Regel kaum eine gewünschte Verhaltensänderung, deshalb wird alternativ oft ein höherer Selbstbehalt vereinbart.» Und nicht immer sind bauliche Massnahmen ideal, um Brand- oder Wasserschäden zu vermeiden, vor allem, wenn diese in den eigenen Produktionsbetrieben die Ablaufprozesse über Gebühr behindern würden. «Wir haben aber kaum Differenzen mit unseren internen Kunden», sagt Schiesser, «weil diese am gleichen Strick ziehen und die gleichen Interessen verfolgen wie wir: Möglichst keine Schäden zu haben.»

Intensiver Kontakt

Der Versicherungsschutz wird beim MGB durch Eigenversicherung sowie durch Verträge mit privaten Versicherungsgesellschaften und

öffentlich-rechtlichen Versicherungsanstalten gewährleistet. Migros arbeitet mit so ziemlich allen grösseren Versicherern zusammen, weil kaum eine Gesellschaft allein die Risiken tragen könnte. Bis auf Spezialfälle wird ein flächendeckendes Netz verlangt, weil eben auch die Migros über das ganze Land präsent ist. Der Austausch wird dabei nicht ausschliesslich über die «Lead»-Gesellschaft geführt, sondern ein intensiver Kontakt mit allen beteiligten Gesellschaften gepflegt.

Generell wird aufgrund von vorliegenden Risikosituationen, des möglichen Schadenpotenzials mit den Kriterien Eintretenswahrscheinlichkeit und Schadenausmass entschieden, ob ein Risiko selbstfinanziert oder mittels Versicherung zu überwälzen ist. Das Versicherungsmanagement des MGB tritt gegenüber den Versicherungsgesellschaften als Versicherungs-Inhouse-Broker auf. Schiesser: «Dank Gruppenverträgen ist einerseits ein sehr umfassender und weitgehender Deckungsumfang erhältlich und andererseits sind hohe Deckungssummen möglich. Dadurch ist auch sichergestellt, dass alle Migros-Unternehmen über den bestmöglichen Versicherungsschutz zu angemessenen Prämien verfügen.»

Für die Sachrisiken Feuer, Elementar, Einbruchdiebstahl, Wasser und EDV betreibt der MGB eine Eigenversicherung. Risiken im Frequenzbereich und bis zu einer gewissen Summe werden damit selber getragen. Gross- und Katastrophenrisiken sind über eine Gruppen-Police abgedeckt. Für alle Betriebe besteht für Betriebshaftpflicht- und Produkthaftpflichtrisiken Versicherungsschutz über einen Basisvertrag und diverse Exzedenten-Verträge. Auch hier betreibt der MGB eine Eigenversicherung, indem Schäden selber getragen werden.

Separate Policen

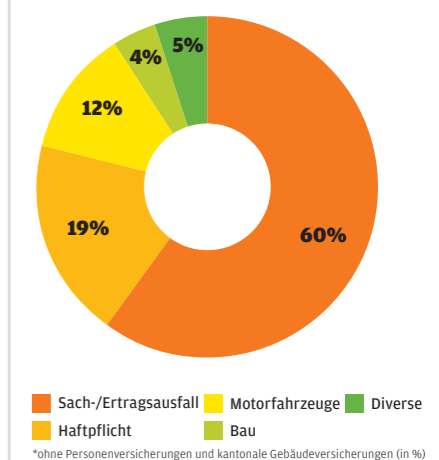
Ebenso werden die Transportrisiken für Importe und Exporte über eine Eigenversicherungslösung abgedeckt. Grösschäden sind dagegen über eine «Rückversicherung» abgesichert. Für die obligatorische Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherung und für die Kaskorisiken besteht eine Konzernflottenversicherung. Für nicht der Suva unterstellte Firmen wurden Unfallversicherungen bei privaten Versicherungs-Gesellschaften abgeschlossen (Deckung gemäss UVG und teilweise Zusatzversicherungen). Spezialrisiken wie Neu- und Umbauten oder Maschinen werden je nach Risikosituation und Versicherungswürdigkeit mit separaten Policen abgedeckt. Für Schäden im Eigenversicherungsbe- reich der jeweiligen Versicherungsparten werden entsprechende Rückstellungen für pendente Schäden gebildet.

Gigant auf vielen Ebenen

In breiten Bevölkerungskreisen ist die Migros als grosser Detailhändler bekannt. Weniger bekannt ist, dass die Migros-Gruppe bei einem Konzernumsatz von rund 25 Milliarden Franken und mit über 80 000 Mitarbeitenden der grösste private Arbeitgeber der Schweiz ist und aus rund 50 Unternehmen besteht, die auf fünf Strategische Geschäftsfelder (SGF) aufgeteilt sind: Genossenschaftlicher Detailhandel, Handel, Industrie und Grosshandel, Finanzdienstleistungen, Reisen. Zur M-Gruppe gehören neben den klassischen Detailhandels-geschäften Unternehmen wie Denner, Globus, Hotelplan, Le Shop, Golfparks, Fitnessparks, Migros-Bank, Migrol-Tankstellen.

Migros ist Mitglied bei der Swiss Association of Insurance and Risk Managers (Sirm) sowie der Vereinigung Schweizerischer Versicherungs-Inhouse-Broker (VIB) Details unter www.migros.ch, www.sirm.ch, www.vib-inhousebroker.ch. (rü)

PRÄMIENSPLIT BEIM MGB Versicherungen



Der Versicherungswert für Gebäude, Waren und Einrichtungen beträgt rund 30 Milliarden Franken. *Die UVG-Personenversicherung ist bis auf wenige Unternehmen der Suva unterstellt.