

Insurance Risk Management News

Inhalt

- **Auswirkung der Neugliederung der Umsatzerlöse in der G&V von Kapitalgesellschaften durch das BilRUG**
- **Betriebsunterbrechungs-Versicherung versus Verkaufspreisklausel für Vorräte zur Sach-Versicherung?**
- **Die Versicherung des Finanzinteresses in der Haftpflicht-Versicherung**
- **Kontakt**

Auswirkung der Neugliederung der Umsatzerlöse in der G&V von Kapitalgesellschaften durch das BilRUG

Auf alle ab dem 31.12.2015 beginnende Geschäftsjahre sind u.a. neue Regelungen über die Gliederung der Umsatzerlöse anzuwenden. Diese Änderungen haben auch Auswirkungen auf verschiedene Versicherungen, deren Prämie sich nach Angaben zum Umsatz bemisst.

Von entscheidender Bedeutung ist dabei die Neudefinition des Begriffs der Umsatzerlöse innerhalb des § 277 Abs. 1 HGB. Zukünftig werden darunter alle Erlöse verstanden, die dem Verkauf, der Vermietung oder Verpachtung von Produkten sowie der Erbringung von Dienstleistungen zuzuordnen sind. Die bisherige Einschränkung, dass darunter nur diejenigen Umsatzerlöse zu verstehen sind, die der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind sowie typische Erzeugnisse, Waren und Dienstleistungen betreffen, ist damit entfallen.

Folge davon ist, dass künftig zusätzliche Erträge der Position der Umsatzerlöse der Gewinn- und Verlustrechnung zuzurechnen sind. Insbesondere handelt es sich dabei um folgende Leistungen:

- Dienstleistungen und Verkäufe an Mitarbeiter, bspw. aus Werkwohnungen, Kantinenerlöse
- Miet- und Pachteinahmen aus Grundstücks-, Gebäude- und Flächenvermietungen, soweit dies nicht zum typischen Leistungsangebot gehört (bspw. bei Wohnungs- oder Leasinggesellschaften)
- Verkaufserlöse aus Reststoffen, Wertstoffen, überzähligen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen
- Erlöse aus vorübergehender nicht genehmi-

gungspflichtiger Arbeitnehmerüberlassung

- Verwaltungskostenumlagen bei Konzernen
- Kostenumlagen, Kostenerstattungen für Leistungen durch Dritte

Diese Erträge können in einzelnen Unternehmen durchaus von maßgeblicher Bedeutung sein.

Typisch bzw. häufig ist die Bemessung der Versicherungsprämie nach der Höhe der Umsatzsumme bei folgenden Versicherungsarten:

- Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung
- Transportversicherung als Generalpolice/Jahrespolicy
- Kreditversicherung.

Darüber hinaus dient die Umsatzsumme auch als Ausgangspunkt bei der Ermittlung des Versicherungswerts im Rahmen von Betriebsunterbrechungsversicherungen.

Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherungen, Transportversicherungen sowie Kreditversicherungen

Als Basis der Beitragsberechnung wird hier regelmäßig die Gesamtumsatzsumme nach Abzug von Erlösschmälerungen vor Steuern herangezogen. Damit ist in den kommenden Jahren durch die Zuordnung weiterer Erlösarten zu den Umsatzerlösen möglicherweise eine höhere Umsatzsumme zu melden, ohne dass dieser Steigerung ein tatsächlicher Umsatzzuwachs gegenübersteht. Zu diesen Versicherungsarten regen wir an, für den Versicherer einen Umsatzvergleich zu fertigen, der die Umsätze nach der alten Gliede-

zung der G&V denjenigen der neuen G&V gegenüberstellt. Dies sollte vergleichsweise für das aktuelle Jahr sowie auch das Vorjahr erfolgen. Natürlich ist das nur von Bedeutung, wenn sich durch die rechtlichen Änderungen auch maßgebliche Verschiebungen ergeben haben. Dabei ist zu beachten, dass der Beitragssatz bei den genannten Versicherungsarten in Promille des Umsatzes berechnet wird. Der Versicherer sollte dann auf eine entsprechende Reduzierung des Beitragssatzes zum Vertrag angesprochen werden.

Betriebsunterbrechungsversicherungen

Etwas anders stellt sich die Situation im Rahmen der Versicherungswertermittlung zu Betriebsunterbrechungsversicherungen dar. Dabei ist jedoch zwischen Versicherungsarten zu unterscheiden, die zur Abrechnung den Rohertrag heranziehen sowie Versicherungen, bei denen eine detaillierte Abrechnung anhand von Einzelangaben der Gliederung der G&V erfolgt.

Soweit der Rohertrag nach der in der Versicherungswirtschaft üblichen vereinfachten Formel Gesamtumsatz abzgl. Wareneinsatz ermittelt wird, wird sich in künftigen Versicherungsjahren der Versicherungswert erhöhen. Auch hier ist der Versicherer auf den Prämiensatz des Vertrages anzusprechen.

Wird der Versicherungswert nach einem detaillierteren Verfahren, etwa dem der Versicherer oder demjenigen unseres Hauses ermittelt, ergeben sich in der Praxis voraussichtlich keine nennenswerten Unterschiede. So wird bei dieser Ermittlungsart in der Praxis einerseits sowieso die Kontengliederung entsprechend des Prüfungsberichts des Wirtschaftsprüfers herangezogen. Andererseits sind typischerweise regelmäßige Erträge aus Nebenleistungen des Betriebes wie bspw. Kantinenerlöse, Mieteinnahmen, regelmäßige Reststoff- und Wertstofflöse, Verwaltungskostenumlagen und Kostenweiterbelastungen sowieso mitversichert. Hier werden sich also aufgrund des BilRUG nur in wenigen Fällen Erhöhungen im Versicherungswert zeigen.

Fazit

Zu den Versicherungen, deren Beitrag unmittelbar nach dem Umsatz berechnet wird, sollte im

Falle größerer Umsatzveränderungen vor der Meldung der Umsätze an den Versicherer eine Gegenüberstellung gefertigt werden, aus der sich die Umsätze der letzten zwei Jahre nach alter sowie neuer Gliederung der G&V ergeben. Sind die Änderungen maßgeblich auf die Neugliederung der G&V zurückzuführen, sollte der Versicherer bereits im Zuge der Umsatzmeldung auf eine Korrektur des Beitragssatzes angesprochen werden.

thomas.hardt@irm-vb.de

Betriebsunterbrechungs-Versicherung versus Verkaufspreisklausel für Vorräte zur Sach-Versicherung?

Häufig werden wir mit der Frage konfrontiert, ob eine Sach-Betriebsunterbrechungs-Versicherung die Vereinbarung der Verkaufspreisklauseln in der Sach-Versicherung hinfällig macht.

Leider ist eine allgemein gültige Antwort nicht möglich. Innerhalb eines Unternehmens ist in Abhängigkeit der Risikosituation eine individuelle Betrachtung notwendig.

Auch die **Prämienfrage** spielt zusätzlich eine Rolle. Bei Zugrundelegung der Verkaufspreisklausel sind bei der Versicherungssummenbildung für Vorräte die anfallenden Gewinnzuschläge zu berücksichtigen. Eine höhere Versicherungssumme bedingt automatisch eine höhere Prämie.

Um die Frage nach dem zu versichernden Risiko beantworten zu können, ist eine Kenntnis über die unterschiedlichen Deckungsvereinbarungen erforderlich.

Teilweise wird die Auffassung vertreten, dass sich die Vereinbarung der Verkaufspreisklauseln zur Sach-Versicherung erübrigt, wenn eine Betriebsunterbrechungs-Versicherung abgeschlossen ist. Diese Auffassung wird damit begründet, dass durch den versicherten Verkaufspreis auch der Gewinn wie in der Betriebsunterbrechungs-Versicherung, die neben den fortlaufenden Kosten einschließlich Löhne und Gehälter auch den Gewinn deckt, mitversichert ist. Als Ergebnis dieser Ansicht wird empfohlen, auf die Verkaufspreisklausel zur Sach-Versicherung zu verzichten. Der Gewinnanteil könnte dann bei der Bemessung der Versicherungssumme für Vorräte außer Betracht gelassen werden. Der

Prämienaufwand für den Gewinnanteil würde entfallen.

Festzustellen ist, dass die Bedingungen verschiedene Regelungen für die Ermittlung der Entschädigungsleistung aus der Sach-Versicherung und aus der Betriebsunterbrechungs-Versicherung enthalten:

- Zur **Sach-Versicherung** gilt nach der üblichen Verkaufspreisklausel als Ersatzwert der Verkaufspreis unmittelbar vor Eintritt des Versicherungsfalls. Die Ermittlung der Entschädigungsleistung wird auf den Verkaufspreis am Schadentag fixiert. Damit wird die betriebswirtschaftliche Erwägung der Gewinnentstehung außer Acht gelassen.

- Die **Betriebsunterbrechungs-Versicherung** ersetzt den Betriebsgewinn und die Kosten, die der Versicherungsnehmer infolge der Betriebsunterbrechung im Bewertungszeitraum (der sich nach der Haftzeit richtet) nicht erwirtschaften konnte. Es zeigt sich erst aufgrund der Geschäftsentwicklung nach Eintritt des Sachschadens, ob und in welcher Höhe innerhalb der vereinbarten Haftzeit sich ein Anspruch auf eine Entschädigungsleistung ermitteln lässt.

Folgende Beispiele verdeutlichen, wie sich der Faktor Zeit bei der Ermittlung der Entschädigung für den Gewinn auswirken kann:

- Durch einen Brand in einem Fertigwarenlager, das sich außerhalb der Produktionsstätte befindet, wird ein Großteil der Ware vernichtet. Durch die **ungehindert mögliche Fortführung der Produktion** kann ein Umsatzausfall und damit ein Betriebsunterbrechungsschaden vermieden werden. Eine Entschädigung für den Gewinnanteil der versicherten Fertigware kann nur über die Sach-Versicherung erlangt werden, wenn die Verkaufspreisklausel vereinbart ist.

- **Preisänderungen** (steigend oder fallend) für zerstörte Fertigerzeugnisse **während der Haftzeit** können zu einer höheren oder geringeren Entschädigung aus der Betriebsunterbrechungs-Versicherung im Vergleich zur Entschädigung aus der Sach-Versicherung nach der Verkaufspreisklausel führen.

- Bei **längeren Umschlagszeiten im Lager**

- **und kürzeren Unterbrechungszeiten**, wird nur für den Teil der Ware der Gewinnanteil über die Betriebsunterbrechungs-Versicherung ersetzt, der während der Dauer der Betriebsunterbrechung auch hätte abgesetzt werden können. Für darüber hinaus vernichtete Vorräte kann der Gewinn nur über die Verkaufspreisklausel ersetzt werden.

Der Zeitpunkt der Entschädigungsleistung ist also ebenfalls von Bedeutung:

- Die Leistungspflicht des Versicherers besteht nach Feststellung der Schadenhöhe. Im Sachschadenfall ist die Schadenhöhe für vernichtete Fertigwarenerzeugnisse einschließlich des Gewinnanteils in der Praxis ohne größere zeitliche Verzögerung schon innerhalb kurzer Zeit nach dem Schadeneintritt zu ermitteln. Der Schaden kann somit zeitnah ausbezahlt werden.
- Für die Ermittlung des Betriebsunterbrechungs-Schadens muss die Geschäftsentwicklung innerhalb der Haftzeit abgewartet werden.

Fazit:

Sofern sich aus der Risikoanalyse ergibt, dass ein Sachschaden an Vorräten nicht in jedem Fall zu einem Umsatzausfall führt, ist der Bedarf für die Vereinbarung der Verkaufspreisklausel gegeben.

In solchen Fällen kann aus der Betriebsunterbrechungs-Versicherung keine Entschädigung des Gewinnes erlangt werden, weil kein Schaden im Sinne der Bedingungen eingetreten ist. Der mit den vernichteten Vorräten verloren gegangene "Gewinnanteil" kann in diesem Fall nur durch die Verkaufspreisklausel in vollem Umfang gedeckt werden.

melanie.aechtler@irm-vb.de

Die Versicherung des Finanzinteresses in der Haftpflicht-Versicherung

In mehr als 90 Ländern ist es verboten, Versicherungsschutz über nicht lokal zugelassene Versicherer einzukaufen. Man nennt diese Länder „non-admitted-Verbotsländer“ oder „Rotländer“. In diesen Ländern gilt der Grundsatz, dass der Versicherungsschutz für ein

lokales Risiko von einem lokal zugelassenen Versicherer („admitted“-Versicherer) zu versichern ist.

Beispiele für solche „Rotländer“ sind Brasilien, Indien, China, Russland und die Schweiz.

Die Versicherungsverbote sind von „Rotland“ zu „Rotland“ nicht einheitlich geregelt und die Verbote können sich auf unterschiedliche Tatbestände beziehen, so dass eine detaillierte Übersicht schwierig ist.

Bei vielen Ländern kann man davon ausgehen, dass sich das Versicherungsverbot nicht nur auf die lokal üblichen Grunddeckungssummen (i.d.R. geringe Höhen), sondern auch auf „Master-Cover“-Deckungen in internationalen Versicherungsprogrammen bezieht. Begründet werden kann dies damit, dass die Schutzdeckung des „Master-Covers“ mit ihrer Bedingungs- und Summendifferenz- sowie Summenausschöpfungs-Deckung letztendlich eine ausländische Versicherung für ein inländisches Risiko darstellt und damit vom Versicherungsverbot erfasst ist.

Zuwiderhandlungen gegen Versicherungsverbote können rechtliche Konsequenzen unterschiedlicher Tragweite nach sich ziehen, wie z.B.

- Vertragsnichtigkeit
- Rückabwicklung von Prämien aber auch bezahlter Schäden
- Aufsichtsrechtliche Untersuchungen gegen den Versicherer
- Strafen gegenüber dem ausländischen Tochterunternehmen, deren Repräsentanten und dem Versicherer
- kein Geldtransfer im Schadenfall an die ausländische Tochter möglich, da dem Versicherer keine Erlaubnis für die Geschäfte im Ausland vorliegen
- keine rechtliche Handhabe gegen den Versicherer bei Unstimmigkeiten zu Deckung/ Schadenhöhe, wenn dem Versicherer die Auslandsgeschäfte verboten sind
- Probleme beim Geldtransfer an den geschädigten Dritten/ an die ausländische Tochter, wenn die Leistung an die Muttergesellschaft erfolgt

Aufgrund dieser rechtlichen Konsequenzen sowie aus Compliance-Gründen sind Versicherer und Versicherungsnehmer mehr und mehr bestrebt, die Versicherungsverbote zu beachten.

Dies bedeutet, dass entsprechende Lokalpolicen zu vereinbaren sind. Für „Rotländer“ empfiehlt es sich in der Regel, den Versicherungsschutz nicht lediglich auf ein Mindestmaß zu beschränken sondern tatsächlich einen dem Risiko und den Landesgegebenheiten angemessenen Versicherungsschutz einzukaufen.

Um dennoch nicht ausschließlich vom lokalen Versicherungsschutz abhängig zu sein, hat sich im Versicherungsmarkt zwischenzeitlich das Konzept der Mitversicherung des Finanzinteresses (FINC = financial interest cover) weitgehend durchgesetzt.

Seine Gegner sehen darin jedoch nach wie vor einen Umgehungstatbestand des Versicherungsverbotes, für seine Befürworter stellt das FINC-Konzept die günstigste Lösung der Verbotsstaatenproblematik dar.

Es funktioniert wie folgt:

- Der Versicherungsschutz besteht ausschließlich für die Interessen der (deutschen) Muttergesellschaft
- Der Versicherungsschutz für die Interessen der ausländischen Tochterunternehmen besteht ausschließlich über die lokale Haftpflichtversicherung
- Bei unzureichendem lokalem Versicherungsschutz wird der darüber hinausgehende Schaden, der der (deutschen) Muttergesellschaft entstanden ist (Finanzinteresse-Schaden), im Rahmen und Umfang des Versicherungsschutzes „Finanzinteresse“ reguliert.
- Grundgedanke ist, dass der Muttergesellschaft durch einen nicht oder nur unzureichend regulierten Schaden bei der ausländischen Tochtergesellschaft ein Schaden am Wert ihrer Auslandsbeteiligung entstanden ist
- Das Finanzinteresse ist demnach das Eigeninteresse der Mutter im Falle einer Wertminderung ihrer Auslandsbeteiligung aufgrund des Schadens bei der ausländischen Tochter
- Damit handelt es sich auch beim Auslands

- Schaden um einen Schaden der deutschen Mutter, so dass keine aufsichts- und steuerrechtlichen Einwände des ausländischen Verbotsstaates gegen den „deutschen Versicherungsschutz“ bestehen dürften
- Eine Regulierung im Schadenfall erfolgt ausschließlich an die (deutsche) Muttergesellschaft
- Der Prämienanteil für den Versicherungsschutz des Finanzinteresses ist am Sitz der Muttergesellschaft (Deutschland) zu erheben und mit dem jeweils für die (deutsche) Muttergesellschaft geltenden Versicherungssteuersatz zu belegen (19 % Versicherungssteuer in Deutschland)

Die D&O-Versicherung gehört ebenfalls zu den Haftpflicht-Versicherungen und aufgrund ihrer i.d.R. weltweiten Geltung halten auch dort die entsprechenden Klauseln Einzug.

Unterschiedliche Namen und Klauseln, wie z.B. FINC- (Financial Interest Cover), BCI- (Business Continuity Interest) oder Bilanzschutz-Klauseln bewirken i.d.R. dasselbe: Der in der internationalen Police des Mutterlandes (Deutschland) vereinbarte Geltungsbereich wird hinsichtlich der Verbotsländer ausgeschlossen, gleichzeitig wird der Versicherungsschutz auf das finanzielle Interesse der Muttergesellschaft ausgedehnt.

Fazit:

Die Absicherung des finanziellen (Eigen-) Interesses der Muttergesellschaft in internationalen Haftpflichtpolicen hat zwischenzeitlich als Subsidiärdeckung und Ergänzung zu lokalen Haftpflicht-Policen in „Rotländern“ in vielen modernen internationalen Versiche-

rungsprogrammen Einzug gehalten.

Keinesfalls sollte die Klausel „Absicherung des Finanzinteresses“ in der Haftpflichtpolice des Mutterlandes die Qualität des lokalen Haftpflichtversicherungsschutzes im Ausland gänzlich außer Acht lassen, bietet doch ein ausreichender lokaler Haftpflichtschutz viele Vorteile, die die lokal zu entrichtende Prämie wieder relativieren (z.B. ein lokaler Ansprechpartner im Schadenfall und eine Schadenregulierung nach lokalen Gegebenheiten, lokalen Abnehmern können Versicherungsbestätigungen in lokaler Sprache ausgestellt werden, der Versicherungsschutz kann an lokale Besonderheiten angepasst werden). Vom (deutschen) Programmversicherer wird ein bestimmter lokaler Haftpflichtversicherungsschutz ohnehin vorgeschrieben. Diesen „Mindeststandard“ gilt es zur Vermeidung von Deckungslücken zu beachten. Je nach Art und Gestaltung des internationalen Versicherungsprogramms kann es aber sinnvoll sein, diesen „Mindeststandard“ zu überschreiten.

Es gilt, das Zusammenspiel zwischen lokalem und internationalem Versicherungsschutz – auch unter Kostengesichtspunkten – zu optimieren. Im Regelfall dürfte dieser Optimierungsprozess die eigentliche Herausforderung sein, die es zu meistern gilt – die Vereinbarung des Versicherungsschutzes für das finanzielle Interesse stellt hierzu allenfalls einen Beginn dar.

sybille.mueller@irm-vb.de

Kontakt

IRM Versicherungsberatung GmbH

Postfach 31 13 31, 70473 Stuttgart

Mittlerer Pfad 19, 70499 Stuttgart

Telefon +49 (711) 820 508 0

Telefax +49 (711) 820 508 11

Thomas Hardt

Telefon +49 (711) 820 508 24

Mobil +49 (151) 147 163 24

E-Mail thomas.hardt@irm-vb.de

Markus Alber

Telefon +49 (711) 820 508 21

Mobil +49 (151) 147 163 21

E-Mail markus.alber@irm-vb.de

Möchten Sie unsere IRM-News künftig per E-Mail anstatt per Post erhalten? Dann geben Sie uns einen kurzen Hinweis an

✉ info@irm-vb.de oder per

☎ 0711 / 820 50 80