

Minimale Verwaltung für flexible und schlanke Prozesse

Risiko & Vorsorge im Gespräch mit **Nico Hübener** von der Hübener Versicherungs-Aktiengesellschaft



INTERVIEW

Es ist schön, dass Sie sich die Zeit für ein Interview nehmen konnten. Herr Hübener, zu den Besonderheiten Ihres Hauses gehören spezielle Produkte für die Versicherung leerstehender Gebäude, von Asylantenheimen und von Diskotheken. Gibt es einen besonderen Hintergrund für diese Spezialisierung?

► Ja, den gibt es durchaus. Wir haben erkannt, dass der Markt einerseits über ein sehr reiches Angebot für normale Standardrisiken verfügt, andererseits solche Sachrisiken, die nicht in normale Bewertungsschemata passen, vernachlässigt. Dem wollten wir als Versicherer Abhilfe schaffen und uns – für alle gewinnbringend – auf genau diese ungewöhnlichen Risiken spezialisieren.

Wodurch unterscheidet sich die Hübener Versicherung AG von anderen Versicherern, sieht man einmal von dem besonderen Produktangebot ab?

► Unsere Konzentration auf Risiken, die weder preisgetrieben noch dem Massengeschäft zuzuordnen sind, erhält uns einen unvoreingenommenen und freien Blick auf Risiko. Das ermöglicht uns, neue Risiken oder uns unbekanntere Risiken schneller – teilweise durchaus instinktiv – einzupreisen. Anders ausgedrückt, wir begegnen dem Makler eines Risikos nicht mit einer Produktpalette, sondern mit dem Vorsatz, eine risikoadäquate Lösung zu finden. Das ermöglicht aus Maklersicht eine befriedigende Diskussion anstelle der sonst üblichen Abwehr- oder Preisschlachten mit den Risikoträgern.

Arbeiten Sie mit einer eigenen Ausschließlichkeit oder richtet sich Ihr Unternehmen mit seinen Produkten eher an Mehrfachagenten und Makler?

► Wir verzichten auf die üblichen Vertriebsstrukturen, um uns voll auf die Gestaltung und Kalkulation der Risikotragung zu konzentrieren. Diese schlankere Produktion stellen wir dann unabhängigen Zuträgern von Risiko – also Maklern und Mehrfachagenten – zur Verfügung.

Was unterscheidet die von Ihnen angebotene Klausel „Leerstand“ von einer üblichen Versicherung für bewohnte Wohngebäude? Für welche maximale Dauer lassen sich leerstehende Gebäude bei Ihnen versichern?

► Die Klausel „Leerstand“ ermöglicht aus unserer Sicht die Versicherbarkeit des Risikos. Die Gefahr der nicht entdeckten Schäden wird dadurch nachhaltig eingedämmt und stellt das Objekt annähernd einem bewohnten Objekt gleich. Dadurch sind wir in der Lage auch für leerstehende Objekte dauerhaft Versicherungsschutz zu gewähren. Dies ist beispielsweise für die Insolvenzverwalter und Testamentvollstrecker unter unseren Kunden sehr wertvoll. Seit einiger Zeit bieten wir auch Kurzfristverträge an, wenn ein befristeter Leerstand (z.B. konkret anstehender Verkaufstermin oder Renovierungsphase) dies sinnvoll erscheinen lässt. Der Versicherungsschutz für leerstehende Gebäude wird von uns übrigens nicht nur für Wohngebäude angeboten. Zwar stellt diese Nutzungsart einen großen

Anteil der bei uns versicherten Leerstandsobjekte dar, aber auch leerstehende gewerbliche Objekte versichern wir gerne. Neben Geschäftshäusern und Hallen finden sich auch Fabrikgebäude bei uns im Bestand.

Ist es korrekt, dass Sie keine privaten Wohngebäude versichern, wenn diese bewohnt sind?

► Nein, das stimmt so nicht. Richtig ist, dass es für bewohnte Wohngebäude im Versicherungsmarkt eine sehr große Auswahl an sehr günstig kalkulierten Massenprodukten gibt mit denen wir nicht konkurrieren können und wollen. Zieht es ein Versicherungsnehmer oder sein Makler vor, trotz der anderen Marktangebote bei der Hübener Versicherung zu bleiben, haben wir nichts dagegen.

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Versicherung von Asylantenheimen gemacht? Unterscheidet sich der entsprechende Versicherungsschutz inhaltlich von den üblichen Angeboten für sonstige Wohngebäude?

► Unsere Erfahrung mit dieser Betriebsart entspricht unseren Erwartungen. Es treten relativ viele Feuerschäden auf und die überwiegend unterdurchschnittliche Beschaffenheit der zur Unterbringen von Flüchtlingen verwendeten Gebäude bedingt eine überdurchschnittliche Belastung durch Leitungswasserschäden. Der Versicherungsschutz selber hat keine besondere Ausprägung. Ein Gebäude ist und bleibt ein Gebäude, egal wer darin wohnt.

Für herkömmliche Wohngebäudetarife gibt es immer mehr Anbieter, die auf eine Kürzung der Leistung bei grob fahrlässiger Herbeiführung des Versicherungsfalles verzichten, die Sengschäden mitversichern oder die Rauch- und Rußschäden auch dann versichern, wenn es sich um keinen Feuerfolgeschaden handelt. Gibt es vergleichbare Leistungserweiterungen auch für Ihre besonderen Gebäudekonzepte?

► Nein, da wir es nicht für erforderlich und zielführend halten. Ein Kunde sollte die Gefährdung, die aus seinem Besitz oder seiner Tätigkeit resultiert, kennen. Da erwarten wir schlichtweg, dass der Kunde auch Grenzen in seinem Versicherungsvertrag, die dem Schutz der Versicherungsgemeinschaft dienen, akzeptiert.

Wo sehen Sie die besonderen Stärken der Hübener Versicherung AG?

► Die wesentliche Stärke aus der sich für den Makler viele Vorteile in der Zu-

sammenarbeit mit uns ergeben, ist der gänzliche Mangel an Verwaltung. Das ist der Managemententscheidung geschuldet, den Organisationsaufbau extrem flach zu halten und auf jegliche lokale und regionale Präsenz zu verzichten. Der Makler spricht bei uns nur mit Entscheidern, d. h. die Person mit der man am Telefon oder per E-Mail kommuniziert, trifft auch selber die Entscheidungen (das gilt auch für die Schadenbearbeitung). Das spart viel Zeit und ist auch viel befriedigender für den Makler. Alle anderen Stärken ergeben sich aus dieser Struktur: Geschwindigkeit der Transaktionen, Flexibilität, Offenheit für Neues und ‚last but not least‘ die persönliche Beziehung zu den Gesprächspartnern.

Was sollte man als Makler noch über Ihr Haus wissen?

► Die letzten zehn Jahre haben uns gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir sind im Durchschnitt jedes Jahr

um 30 % gewachsen und haben die Anzahl unserer Maklerverbindungen auf über 750 aktive Partner ausbauen können. Unser Geschäftsmodell funktioniert und wird auch in Zukunft Bestand haben. Das derzeitige Zauberwort Digitalisierung wird daran nichts ändern, da es sich bei dieser tatsächlich nur um eine schnellere und automatisiertere Abwicklung von Prozessen handelt und auch die Hübener Versicherung diese Beschleunigungsmöglichkeiten voll umsetzt.



**AUSSERGEWÖHNLICH.
ENGAGIERT!**

**JETZT SCHÜTZEN:
WWF.DE/PROTECTOR**



WERDEN SIE »GLOBAL 200 PROTECTOR« UND BEWAHREN SIE DIE ARTENVIELFALT UNSERER ERDE.

Von den Regenwäldern Afrikas über die Arktis bis zu unserem Wattenmeer – die „Global 200 Regionen“ bergen die biologisch wertvollsten Lebensräume der Erde. Helfen Sie dabei, sie zu erhalten!

JETZT PROTECTOR WERDEN UNTER: WWF.DE/PROTECTOR

KONTAKTIEREN SIE UNS:
WWF Deutschland
Niloufar Ashour
Reinhardtstraße 18
10117 Berlin
Telefon: 030 311 777-732
E-Mail: info@wwf.de