

## DIE KOMBINIERTERATIO



Jörg F. Henne,  
Geschäftsführer,  
Gesamtverband  
der versicherungsnehmenden  
Wirtschaft e.V.

## (Un)vernünftige Gedanken zur Welt der Industrierversicherung

Der menschliche Faktor – Multiplikator des Risikos

Die „beste Band der Welt“ sang Ende der achtziger Jahre: „Du bist nicht zu ertragen, du bist so widerlich, die Welt könnte so schön sein ohne dich!“

Nun ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein amerikanischer Versicherungsmanager mit dem Œuvre deutscher Punkbands vertraut ist, in etwa so hoch, wie der Wiederaufstieg von ehemaligen Meistern in die Meisterschaft austragende Liga. Dennoch machte jüngst der oberste Ingenieur eines von „Engineering“ sehr geprägten Sachversicherers klar, dass seine Welt so viel schöner sein könnte, wenn es nicht den lästigen Versicherungsnehmer mit seinen unfähigen Mitarbeitern gäbe.

Nach der Analyse von vielen Großschäden sei man nämlich zu der Erkenntnis gelangt, dass ein Großteil der Schäden an Anlagen und Maschinen zu verhindern gewesen wäre, wenn die Kunden ihre Maschinen nur richtig warten würden und deren Personal vernünftig geschult wäre. All diese üblen Schadensaufwendungen also nur, weil der Kunde zu faul und zu dumm ist.

Das Problem sei, dass die Unternehmen „statt eine eher konservative Wette einzugehen, diese einen teuren Wurf des Würfels wählten“. Konservative Wetten scheinen außerhalb von Unternehmen aktuell überall eingegangen zu werden, wobei die einen auf den großen Triumph und andere auf das grandiose Scheitern setzen.

Die etwas euphemistische Analogie zum Glücksspiel des Chefindgenieurs passt natürlich perfekt, denn schließlich ist Versicherung auch eine legale Form des Glücksspiels, bei der der Versicherer darauf wettet, dass er nicht zahlen muss und der Versicherungsnehmer, dass gezahlt wird. Da beide Wetten im Widerspruch stehen, kann nur einer gewinnen. Dies ist beim Glücksspiel in der Regel der Betreiber und so ist es verständlich, dass der Casinobetreiber in Form des Versicherers immer dann etwas ungemütlich wird, wenn das eherne Gesetz „die Bank gewinnt immer“ durch lästige Schäden kaputt gemacht wird.

Wie ehrenwerte Casinochefs schwingt der Versicherer immer dann die Eisenstange Richtung Kniescheibe der Kunden, wenn es mit dem Profit etwas dünner wird. Im Falle der fehlenden Wartungen mit der Aufrüstung des Heers der Ingenieure, denn nun sollen dutzende frische „Boiler & Machinery“-Experten dem Kunden erklären, wie er seine Maschinen und Anlagen schadensfrei betreiben kann.

Dabei wird verkannt, dass der Kunde vielleicht nicht aus grobem Leichtsinne mit dem Würfel über das Wohl und Wehe seines Maschinenparks entscheidet. Denn ein anderer Versicherer hat in seiner jährlichen Abfrage über die Risiken, welche die Kunden am meisten fürchten, erneut herausgefunden, dass die Sorge um eine Betriebsunterbrechung die Geschäftsführer und Vorstände am meisten umtreibt.

Für den nicht produzierenden Teil der Wirtschaft scheint es dabei immer wieder überraschend zu sein, dass alle anderen ihre Produktion stets gerne im Betrieb halten möchten. Etwas naiv denken Versicherer, dass Betriebsunterbrechung sich auf das bezieht, was er als BU prämienbelastet versichert. Dabei ist dem richtigen Unternehmer jeglicher Stillstand zuwider. Eben auch der, welcher durch die Wartung einer Anlage hervorgehoben wird. Wozu auch Wartungen, wenn der Versicherer, wie von ihm selbst lamentierend bestätigt, den Schaden an den Anlagen ausgleicht?

Sobald es also menschelt, steigt das Risiko oder werden Schäden eventuell sogar billigend in Kauf genommen. Wo der Mensch versagt, muss die Technik ran. Da aber mehr Sprinkler und Brandmelder bei Maschinenbruch nicht helfen, hofft der standardschaffende Versicherer auf das Wunderwerk der künstlichen Intelligenz. „Ich glaube, KI wird ein sehr großer Faktor für die Versicherungsindustrie – das muss einfach so sein“ gab ein anderer EVP voller Verzweiflung in die Öffentlichkeit. „Predictive Maintenance“ und die Auswertung von „Big Data“ könnten helfen, Anlagen und Maschinen rechtzeitig zu warten und Ausfälle zu verhindern. Aber wieder schaut der Executive Vizepräsident traurig auf seine Kunden und fragte sich „Was macht man mit KI, wenn man keine guten Daten hat?“ – „Jo, nix“ denkt sich schelmisch der Kunde und fährt seine Anlage auf vollen Touren, die Würfel lässig durch die Finger gleitend, schließlich ist die Prämie bezahlt und das auch noch mehrjährig. *Alea iacta est!* ■