

Die Ems-Achse fest im Blick

Von Michael Hollmann



DYNAMIK: Der Versicherungsmakler profitierte vom Wachstumskurs der Reeder an der Ems.

Der Emdener Versicherungsmakler Heinrich Elbracht feiert 40-jähriges Bestehen. Der Trend: Die Platzierung von Deckungen im Seekaskogeschäft wird anspruchsvoller.

Als sich 1972 die Heinrich Elbracht, Barteld Störk und Johann Terbeek zusammensetzten, ahnten sie wohl nicht, welchen Aufschwung die Schifffahrt einmal nehmen würde. Die von ihnen gegründeten Firmen Heinrich Elbracht und Störk & Terbeek in Emden spezialisierten sich von Anfang an auf die Reedereibranche: Heinrich Elbracht als Versicherungsmakler, Störk & Terbeek als Assekurateur. Den Status als Zeichnungsagent für Versicherer gab die Firma nach drei Jahrzehnten auf und konzentriert sich nun voll auf Non-Marine-Geschäft.

Die Gründer folgten einem sicheren Instinkt: Das Schifffahrtsgewerbe entlang der Emsachse – von Haren über Leer bis Emden – hat sich zum zweitgrößten Reedereistandort Deutschlands entwickelt. „Aus Binnenschiffen wurden Kümo-Reeder, aus 1500-Tonnern wurden 5000-Tonner oder größer. Einschiffsreedereien wurden zu internationalen Playern“, sagt Bernd Terbeek. Viele von ihnen vertrauen in Versicherungsfragen auf Heinrich Elbracht. Rund 400 Seeschiffe sowie 120 Fischereifahrzeuge, Fahrgast- und Binnenschiffe umfassen die betreute Flotte heute, so Terbeek. Der Diplom-Ingenieur für Seeverkehr, der bis 2004 als nautischer Offizier auf Containerschiffen fuhr, leitet die Firmen mit seinem Bruder Dirk seit 2007.

Eine „Institution im Nordwesten, an der kein Schiffseigner oder Reeder vorbeikommt“ nennt Dr. Sven Gerhard, Leiter des Schiffsver-

sicherungsgeschäfts bei Allianz Global Corporate & Specialty, den Emdener Makler.

Der sieht seine Hauptaufgabe darin, Kunden aus der Region den Zugang zum internationalen Versicherungsmarkt zu bieten. Um die vielfach gestückelten Seekasko-Versicherungspolizen komplett einzudecken, müssten Führungs- und Folgeversicherer global kombiniert werden. Als eine der wenigen ihrer Zunft können die Gebrüder Terbeek dazu auf eigene Ressourcen im Ausland zurückgreifen. Noch zu Lebzeiten von Mitgründer Johann Terbeek wurde in Oslo die Maklerfirma Norse Insurance Brokers mit aus der Taufe gehoben. „Die Broker vor Ort nutzen für ihre norwegischen Kunden den deutschen Markt, und wir platzieren für deutsche Kunden Anteile in Norwegen“, erklärt Terbeek.



TEAM: Steuern die Geschicke von Heinrich Elbracht und Störk & Terbeek: Dr. Dirk Terbeek (links) und sein Bruder Bernd.

Insgesamt 20 Mitarbeiter sind für die beiden Firmen tätig, drei Viertel davon kümmern sich um die bei Elbracht angesiedelten Seeversicherungssparten. In der Praxis ergeben sich häufig Schnittmengen mit Störk & Terbeek, deren Aktivitäten bis in die Warentransport- sowie Lösegeldversicherung hineinreichen. Besondere Herausforderungen sieht Terbeek heute bei der Platzierung von Seekaskodeckungen, weil sich viele Gesellschaften wegen nachhaltig schlechter Ergebnisse in der Sparte zurückhaltend zeigten. „Man muss davon ausgehen, dass das zur Prolongation hin schwierige Verhandlungen werden.“ Einige deutsche Gesellschaften würden ihre Zeichnungsaktivitäten wohl drosseln. Besonders der wichtige britische Markt bei Lloyd's of London sei „relativ zurückhaltend und lehnt viel ab“.

Auf Kundenseite sei die Liquiditätsplanung für Schadensfälle wichtiger denn je. Bestimmte Schadens- und Reparaturrechnungen müssen kurzfristig bezahlt werden – noch bevor die Versicherer alle Dokumente geprüft haben und Schadenersatz überweisen. „Wenn ein Schiff liegen bleiben müsste oder arretiert wird, weil die Werft nicht bezahlt oder ein Bardepot nicht eröffnet werden kann, kann das tödlich sein“, warnt Terbeek. Immerhin sei Elbracht bekannt dafür, dass „wir sehr im Sinne der Reedereien agieren und auch mal selbst einspringen.“

Außerdem komme der Prüfung der Versicherungsbedingungen angesichts der angespannten Finanzlage vieler Reedereien noch größere Bedeutung zu.



In Kürze

Gard streicht Nachschuss zusammen.

Der norwegische P&I-Versicherer zapft seine Rücklagen an, um die Mitglieder zu entlasten. So hat der Vorstand kürzlich beschlossen, die Nachschuss-Aufforderung für das Jahr 2011 von 25 auf 20% des Vorsschussbetrags abzusenken. Dadurch würden die Mitglieder kollektiv um rund 15 Mio. US\$ entlastet. Durch Entnahmen aus den Rücklagen sinken die freien Reserven nach Clubangaben auf 826 Mio. US\$. Sie waren im März noch auf 840 Mio. US\$ taxiert worden.

Asiatische Broker rücken zusammen.

Der in Hongkong ansässige Lloyd's-Makler FP Marine Risks beteiligt sich in nicht genannter Höhe an dem Schanghai Makler HY Insurance Brokers. Letzterer ändert seinen Namen in HY Marine Risks. FP verspricht sich von dem Einstieg einen besseren Zugang zu Schifffahrts- und Logistikkunden auf dem chinesischen Festland.

Kapitalertrag stützt North P&I.

Der britische Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit hat 2011/12 mit einem kleinen Überschuss von 1,6 Mio. US\$ abgeschlossen und seine freien Reserven auf 314 Mio. US\$ anheben können. Seinen Underwriting-Verlust konnte der Club durch Investmenterträge von 13,9 Mio. US\$ wettmachen. Die kombinierte Schadenkostenquote (Schäden und Kosten zu Prämien) lag bei 101,8%.

Neue Vorstände für nordische Versicherer.

Der skandinavische Seeversicherungsverband Cefor hat zwei neue Mitglieder in den Vorstand gewählt. Der gelernte Ingenieur Arne Gangdal ist Leiter der Marine-Division bei der Gesellschaft Gjensidige. Der zweite Neuzugang ist Anne Systad, ihres Zeichens Gebietsleiterin und Schadenssachbearbeiterin bei Codan Marine in Norwegen.

Rating von Sunderland bestätigt.

Standard & Poor's hat die Bonitätsnote BBB+ für den britischen Versicherer von Fischereifahrzeugen, Sunderland Marine Mutual Indurance (SMMI) bestätigt. Die Gesellschaft war vergangenes Jahr mit 6 Mio. Britischen Pfund in die Miesen gerutscht. S&P geht für 2012 von einer Rückkehr in die schwarzen Zahlen aus.

Japan springt bei Tanker-Haftung ein



ROHÖLTANKER: Internationale Sanktionen erschweren den Versicherungsschutz.

Die japanische Regierung will zur weiteren Absicherung von Rohölimporten aus dem Iran die Haftpflichtrisiken für Tanker auf der Route übernehmen.

Ein entsprechender Gesetzentwurf war Mitte Juni in das Parlament in Tokio eingebracht worden. Ohne die staatliche Deckung käme der Verkehr nach Inkrafttreten der EU- und US-Sanktionen gegen den Iran ab 1. Juli zum Erliegen. Japan und mehrere andere große Importeure wie China und Südkorea können zwar weiterhin Öl aus dem Iran beziehen. Allerdings muss der Versicherungsschutz für die Transportschiffe neu geregelt werden, weil die P&I-Deckung in ihrer bisherigen Form nicht mehr möglich ist. Die entsprechende Kapazität wird bislang für den

Großteil der Weltflotte durch in Europa ansässige P&I-Clubs und Rückversicherungsgesellschaften bereitgestellt. Aufgrund der Sanktionen dürfen die Policen nicht aufrechterhalten werden.

Japan will nach Agenturangaben bis Anfang Juli entsprechende Verträge für milliardenschwere Deckungen mit rund zehn Tankerreedereien unter Dach und Fach gebracht haben. Marktbeobachter gehen davon aus, dass das Beispiel in anderen asiatischen Staaten, die weiter iranisches Öl einführen, Schule machen wird. Indische Reeder spielen nach Reuters-Recherchen zudem mit dem Gedanken, eine eigene Haftpflichtversicherung auf Gegenseitigkeit zu gründen, damit ihre Schiffe weiter im Iran laden können.

Deutscher Seekaskomarkt weiter mit Schlagseite

Die deutschen Schiffsversicherer schreiben weiterhin überwiegend Verluste, wie aus Branchendaten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hervorgeht.

Laut einer aktuellen Zeichnungsjahresstatistik für Seekasko lagen die konsolidierten Ergebnisse in der Sparte in vier der vergangenen fünf Jahre in der Verlustzone. Für die Zeichnungsjahre 2008, 2009, 2010 und 2011 lagen die marktweiten Schadenquoten (Verhältnis von Schadenaufwand zu Bruttoprämienaufkommen) per 31. Dezember 2011 jeweils bei über 100%, was bedeutet, dass die Schäden die Einnahmen übertrafen.

Schlechtestes Jahr war demzufolge 2008 mit 116%, für 2011 lag die vorläufige Quote bei knapp 110%. Nur 2007 sticht durch ein positives Ergeb-

nis mit einer Schadenquote von knapp 89% hervor. Es sei fraglich, wie lange viele Gesellschaften das Geschäft auf diesem Niveau noch fortsetzen könnten. Es werde immer wahrscheinlicher, dass die Versicherer ihre Risikokapazitäten langfristig in andere Segmente verlagern, die auch einen Ertrag versprechen, erklärte ein Manager.



GRUNDBERÜHRUNG: Die Kosten für Schäden übertrafen auch 2011 die Prämieinnahmen.

Fotos: Dreamstime/Bilkkret/Dps.toto@gmail.com/Ralgesch, Hollmann