CHUBB®

2018 Ausgabe 1

Face

Industry Practices

Technologie und Cyber
Schwarze Schwäne auf dem Vormarsch

Klinische Studien
Den medizinischen Fortschritt ermöglichen

Life Science
Fluch oder Segen? Die neue EU-Verordnung zu Medizinprodukten

Willkommen

Liebe Leserin, lieber Leser, ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer ersten Ausgabe der *Face* 2018.

Diese steht ganz im Zeichen von spannenden Themen wie Life Science, klinischen Studien und Cyber. Während letzteres Thema den regelmäßigen *Face*-Leser nicht überraschen wird, so sind die Medizin/Pharma-Themen wahrscheinlich eher ungewohnt für einige Leser.

Wir engagieren uns seit einigen Jahren im Bereich Life Science, wollen aber jetzt auch im Bereich Pharma einen Gang zulegen und den Branchen die Lösungen anbieten, die sie von uns erwarten. Beide Branchen, die Biotechnologiebranche mit 18.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von drei Milliarden Euro und die Pharmabranche mit 114.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 39 Milliarden Euro, zählen zu den führenden Branchen in Deutschland.

Wir schreiben weltweit bereits seit vielen Jahren Pharma-Geschäft und verfügen durch unser eigenes Netzwerk über eine entsprechend hohe Expertise, die wir nun auch für den Markt und die Unternehmen in Deutschland nutzen. Speziell Unternehmen des Mittelstandes wollen wir die Möglichkeit geben, ihrer gesetzlichen Verpflichtung nach Deckungsvorsorge gerecht zu werden.

Die kürzlich veröffentlichten GDV-Zahlen für den deutschen Industriemarkt bestätigen es: Der Markt hat auch in 2017 wieder rote Zahlen geschrieben und mit einer kombinierten Schaden-Kosten-Quote von 106 Prozent ein schlechtes Ergebnis für die Branche und viele Versicherer geliefert. Bleibt abzuwarten, welche Lehren die betroffenen Versicherer daraus ziehen werden.

Positiv zu erwähnen sei aber in diesem Zusammenhang, dass S&P Global Ratings das Branchenrisiko in der Schaden- und Unfallversicherung Deutschlands mit AAA/stabil weiterhin als gering einstuft – ein Zeichen für das Vertrauen in den Markt.

Wir als Chubb wollen weiterhin mit lösungsorientierten Konzepten und Produkten in allen Industriesegmenten – von den KMUs über den Middle Market bis hin zu den globalen Konzernen – ein verlässlicher Partner sein und mit Service und Know-how überzeugen. Wir sehen uns als Risiko-Spezialist in vielen Branchen und stellen das ständig unter Beweis, wie etwa kürzlich durch die Markteinführung unseres neuen Versicherungskonzeptes „Crisis Protect“. Diese Versicherungslösung unterstützt Unternehmen sowie deren betroffene Kunden und Gäste bei der Bewältigung von Krisenfällen wie terroristischen Anschlägen, Geiselnahmen oder Explosionen. Auch hierzu mehr in dieser Ausgabe der *Face*.

Und jetzt viel Spaß beim Lesen unserer ersten Ausgabe der *Face* 2018. Ich bin gespannt, welche Überraschungen das Jahr 2018 für uns und für die Branche parat hat.

Herzlichst Ihr,

Andreas Wania
Country President, Deutschland und Österreich, Chubb

2 Editorial

4 News

8 Schwarze Schwäne auf dem Vormarsch

11 Den medizinischen Fortschritt ermöglichen

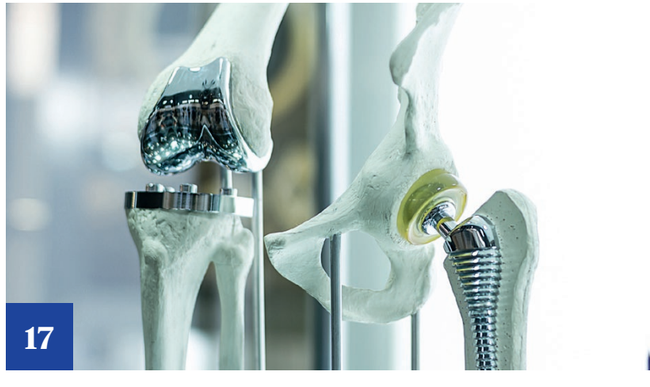
14 Fluch oder Segen? Die neue EU-Verordnung zu Medizinprodukten

17 Es bleibt weiterhin spannend

19 Was beschäftigt Sie, Herr Barton?

21 Kontaktübersicht

23 Impressum



News

„Ich komme gern wieder“ – Fachveranstaltungen 2018 gestartet

Die ersten bundesweiten Makler- und Kundenevents der Chubb in Deutschland für das Jahr 2018 sind erfolgreich gestartet. Die Financial Lines-, Haftpflicht- und die gemeinsame Transport- und Tech-Lines sowie Surety- und Trade Credit-Fachveranstaltungen waren bis auf den letzten Platz ausgebucht. Die Vorträge zu aktuellen Themen und Trends der jeweiligen Sparten fanden großen Anklang, und so war das Feedback durchweg positiv: „Die wesentlichen Details und Inhalte wurden sehr gut dargestellt“, so die Meinung verschiedener Teilnehmer. Und auch eines der ganz großen Komplimente gab es mit dem Hinweis eines Gastes: „Ich komme gern wieder!“

Informationen zu den laufenden und noch ausstehenden Veranstaltungen, wie zu den Bereichen Sach und Terror im April, können Sie mit dem Betreff „Veranstaltungen“ per Mail an kontakt.de@chubb.com erfragen.

Chubb in Deutschland erfüllt Herzenswunsch

Seit Januar 2018 unterstützt Chubb in Deutschland den Verein MainLichtblick e.V., der schwerkranken, körperlich beeinträchtigten sowie traumatisierten Kindern und Jugendlichen in der Rhein-Main-Region persönliche Herzenswünsche erfüllt und damit individuelle Lichtblicke schenkt. Gemeinsam mit anderen hat Chubb für den zweijährigen, an einer tetraplegischen Cerebralparese leidenden Lian nun den Wunsch nach einem Galileo-Therapiegerät ermöglicht. Damit kann der kleine Junge, der weder frei sitzen noch krabbeln oder robben kann, seine Muskeln stärken und womöglich in der Zukunft auch alleine stehen.

MainLichtblick e.V.
Kinderträume werden wahr

mainlichtblick.de

Deutschsprachige Presseinformationen ab sofort abonnieren

Ab sofort können Sie die deutschsprachigen Pressemitteilungen sowie weiterführende Informationen der Chubb über das Presseportal von „news aktuell“ abonnieren und so direkt bei Veröffentlichung die aktuellsten Nachrichten erhalten. Klicken Sie dazu einfach im Presseportal auf „Newsroom abonnieren“ und geben Sie Ihre E-Mail-Adresse ein. Alternativ können Sie diese Einstellungen auch über die Presseportal-App, die Sie im App Store oder über Google Play finden, vornehmen.

Den Newsroom der Chubb finden Sie im Presseportal auf:
presseportal.de/nr/72419

na•news aktuell
Ein Unternehmen der dpa-Gruppe

Christian Kruppa neuer Leiter Maklerbetreuung

Christian Kruppa hat als Director Middle Market die Leitung des Maklerbereiches der Chubb in Deutschland übernommen und wird in seiner neuen Funktion für den weiteren strategischen und bundesweiten Ausbau des Maklersegments und alle vertrieblichen Aspekte verantwortlich sein. Neben der neuen hauptsächlichen Verantwortung wird Christian Kruppa auch nach wie vor für bestimmte ausgewählte Kunden als Global Client Executive tätig sein. Er berichtet weiterhin an Andreas Wania, Country President und Hauptbevollmächtigter der Chubb in Deutschland. Christian Kruppa verfügt über insgesamt 28 Jahre Erfahrung im Versicherungsgeschäft bei Erst- und Rückversicherern sowie im Maklerbereich und begann seine Tätigkeit für Chubb 2013 als Manager Major Accounts.

Brigitte Vorrath neue Segment Leader Global Accounts

Brigitte Vorrath ist neue Segment Leader für das Segment Global Accounts und wird damit, zusätzlich zu ihrer derzeitigen Verantwortung als Global Client Executive, für die strategische Entwicklung und alle Aspekte des Vertriebs des Global Account-Bereiches verantwortlich sein. Sie berichtet weiterhin an Andreas Wania, Country President und Hauptbevollmächtigter der Chubb in Deutschland. Brigitte Vorrath verfügt über insgesamt 18 Jahre Erfahrung im Bereich der internationalen Industrieversicherungen und startete ihre Karriere bei Chubb 2009 als Manager Major Accounts.

Neue Deckung zur Krisenbewältigung

Seit kurzem bietet Chubb in Deutschland ein neues Versicherungskonzept für Unternehmen sowie deren betroffene Kunden und Gäste bei der Bewältigung von Krisenfällen wie beispielsweise terroristischen Anschlägen, Geiselnahmen oder Explosionen. Das neue Produkt namens Crisis Protect richtet sich an Firmen oder Organisationen, bei denen im Falle von Unfällen oder Zwischenfällen auf deren Gelände oder einem anderen definierten Ort voraussichtlich viele Kunden, Besucher oder Mitarbeiter betroffen wären. Hierzu gehören beispielsweise Kinos, Stadien, Ferienresorts und Hotels sowie Banken und Supermärkte. Crisis Protect beinhaltet für die betroffenen Personenkreise unter anderem eine Invaliditäts- und Todesfallleistung, die Übernahme medizinischer Kosten, Schwerverletztengeld, psychologische Hilfe und Rehabilitation sowie Assistanceleistungen wie beispielsweise die Organisation des Notfalltransports. Für das versicherte Unternehmen beinhaltet die Deckung eine juristische Notfallberatung sowie Unterstützung in der Krisenkommunikation durch eine externe PR-Agentur.

News

Folgen Sie Chubb in Deutschland

Ob Cyber, Terror und politische Gewalt, Compliance oder aber D&O – zu unterschiedlichen versicherungsspezifischen Themen schreiben unsere Experten wöchentlich auf Facebook und Xing komprimierte Hintergrundberichte. Besuchen Sie uns dazu in den sozialen Medien auf:

facebook.com/ChubbDeutschland

xing.com/xbp/pages/chubb-european-group-limited

Finanzdaten für das Geschäftsjahr 2017

Chubb Limited (Chubb) hat für das Jahr 2017 ein Bruttoprämienvolumen von 36,4 Milliarden US-Dollar verbucht; im vorherigen Jahr betrug dieses 35,9 Milliarden US-Dollar. Der Betriebsgewinn beläuft sich auf 3,9 Milliarden US-Dollar und liegt damit unter dem Vorjahresergebnis, das 4,1 Milliarden US-Dollar betrug. Die kombinierte Schaden-Kosten-Quote (combined ratio) liegt für 2017 bei 94,7 Prozent (88,0 Prozent in 2016).

Weitere Finanzdaten finden Sie in unserem Unternehmensprofil im Newsroom auf **chubb.com/de**

Neue Senior Vice President A&H für Kontinentaleuropa

Veronique Brionne, bisher Country President für Spanien und Portugal, ist neue Senior Vice President Accident&Health (A&H) für Kontinentaleuropa. Ihre Karriere bei Chubb startete Brionne 2014 als Director General für Spanien und Portugal, zuvor war sie insgesamt 16 Jahre in wechselnden Positionen von zunehmender Verantwortung bei einem internationalen Versicherer tätig und hierbei unter anderem für das Industrieversicherungsgeschäft in Nord-, Zentral- und Osteuropa verantwortlich.

Neue Leitung der internationalen Sachsparte

Brian Church ist neuer Executive Vice President (EVP) und Head of International Property für Chubb Overseas General. Church, bisher Head of Major Accounts Property bei Chubb in den USA, verfügt über insgesamt 17 Jahre Branchenerfahrung und begann seine Karriere beim Unternehmen in 2005 als Property Underwriter.

Christian Cencic neuer Haftpflichtleiter in Österreich

Christian Cencic ist seit 1. Januar 2018 neuer Leiter für den Bereich Haftpflicht der Chubb in Österreich. In dieser Position wird er sich neben dem weiteren Ausbau des lokalen und internationalen Haftpflichtversicherungsgeschäfts der Erweiterung der Haftpflicht-Produktpalette widmen. Seine berufliche Laufbahn startete er beim Versicherungsmakler VMG. Mit 12 Jahren Erfahrung in der Versicherungsbranche war Cencic zuletzt bei der Donau Versicherung AG als Produktverantwortlicher für die gewerbliche Haftpflicht tätig.

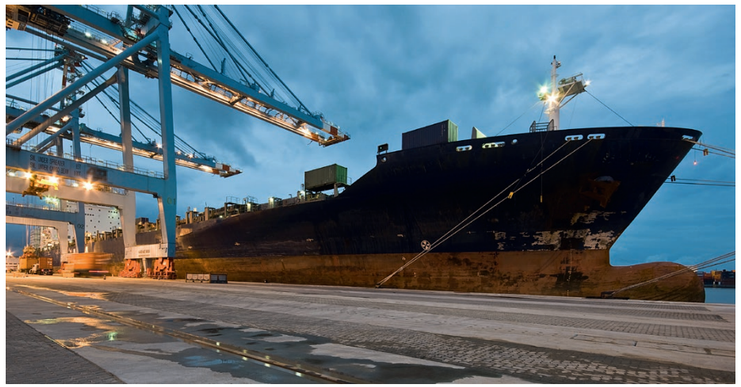
Erwin Soland neuer Sachversicherungsleiter in der Schweiz

Erwin Soland ist seit 1. März 2018 neuer Leiter für die Sachsparte bei der Chubb in der Schweiz. Mit seinem Team wird Erwin Soland das bestehende Portfolio weiter ausbauen sowie das Wachstum in Spezialgebieten, wie beispielsweise Terrorismus, vorantreiben. Seine berufliche Laufbahn startete er bei der Helvetia und verfügt über 33 Jahre Erfahrung im Versicherungswesen.

Eine Produktionsmaschine auf der Reise von der Schweiz nach Brasilien

20 Middle Market Broker der Chubb in der Schweiz fuhren am 20. März 2018 auf einer virtuellen Schiffsreise mit einer Produktionsmaschine von Zürich über Hamburg nach Salvador. Es ist wahrlich kein leichtes Unterfangen, eine Saft-Produktionsanlage von der Schweiz nach Brasilien zu transportieren, und so ein Abenteuer sollte daher auch versicherungstechnisch gut geplant und sicher abgewickelt sein.

Die Reisebegleiter der Chubb, Peter Kelderman, Transportation Risk Manager, Sandra Ringelstetter, Marine Manager, Miguel Domenech, Junior Underwriter Marine, und Daniel Joos, Senior Claims Adjuster, wussten den Gästen bis ins kleinste Detail genau zu erklären, wie die Anlage – allen Risiken zum Trotz – so sicher und wohlbehalten wie möglich an ihren Bestimmungsort gelangen und planmäßig in Betrieb genommen werden konnte.



Studenten der CNAM – Enass, Paris bei der Chubb in Zürich zu Besuch

Am 20. März besuchten 30 Studenten und drei Professoren von der CNAM – Enass, der größten Versicherungs-Fachhochschule Frankreichs, die Chubb in Zürich. Marjiana Maric, Underwriter Casualty, erläuterte den Studierenden die verschiedenen Umweltversicherungen, gefolgt von einer interessanten Öl-Case Study. In Gruppen stellten die Studenten für den echten Fall Risikoanalysen auf und diskutierten ihre Resultate mit ihren Kollegen und der Umwelt-Expertin.

Schwarze Schwäne auf dem Vormarsch

Erinnern Sie sich noch an das Titelmotiv der vorletzten Ausgabe der Face (Ausgabe 02/2017)? Abgebildet war dort ein lichterloh brennender Chip, der die zunehmenden Gefahren durch IT-Ausfälle aller Art visualisierte. Eine sehr hellseherische Bildauswahl, wie sich aus heutiger Sicht herausstellt, denn ein knappes halbes Jahr später gibt es inzwischen nun auch die zum Bild passende, weltweit präsente Sicherheitslücke, die Computer aller Art betrifft. Ihr verheißungsvoller Name: „Meltdown“.

Doch was muss geschehen, um eine IT-Sicherheitslücke mit einem Zusammenbruch in Verbindung zu bringen oder gar als Kernschmelze zu charakterisieren? Nun, sie muss wohl gravierend sein. Zum Jahreswechsel häuften sich die Berichte, dass die zentralen Recheneinheiten von Millionen von Rechnern rund um den Erdball anfällig dafür sein können, dass nicht autorisierte Prozesse den Speicher der Recheneinheiten auslesen können. Eine Schwachstelle, die durch Schadsoftware so ausgenutzt werden kann, dass kritische Informationen, wie beispielsweise Passwörter, durch nicht befugte Dritte ausgelesen oder gar manipuliert werden.

Und so begann einer der größten Wettläufe gegen die Zeit der jüngeren Vergangenheit: Hersteller von Betriebssystemen mussten und müßen die Architektur ihrer Software derart ändern, dass die Sicherheitslücke nicht ausgenutzt werden konnte, und dies innerhalb eines kurzen Zeitfensters. Im gleichen Atemzug versuchten Geheimdienste, Hacker und andere professionell organisierte Banden, die Sicherheitslücke schnellstmöglich zu ihren Gunsten und für ihre Zwecke zu nutzen. Eine Situation also, die schnelles Handeln erfordert und die keinerlei Möglichkeit bietet, darüber nachzudenken, ob Henne oder Ei zuerst da waren. Wichtig war nur eines: Es wurden Lösungen benötigt. ▶

Unvorhergesehen, mit massiven Implikationen verbunden – und dennoch in seiner Tragweite nur unzureichend wahrgenommen

Risikomanagement überdenken

Die Anzahl der Meldungen zu schwerwiegenden IT-Sicherheitslücken ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen, die Berichterstattung hat dabei zudem in einem solchen Maße zugenommen, dass der Eindruck entstehen kann, dass es eigentlich kaum noch sichere Systeme gibt. Gleichzeitig führt die Anzahl der Meldungen zu einer gefühlten Gleichgültigkeit, sodass die Meisten unter uns schulterzuckend mit einem „Irgendwas ist doch immer“ reagieren und darauf bauen, dass es schon bald mit der Aufregung wieder vorbei sein wird. Die Risikoszenarien um die Schwachstellen „Meltdown“ und „Spectre“ verdeutlichen jedoch eine Gewissheit, der sich Risikomanager aller Branchen und Berufserfahrung ausgesetzt sehen: dem plötzlichen Auftritt eines Szenarios, das vorher kaum zu antizipieren war. Ein Szenario, das an den Grundfesten der Sicherheitsarchitektur von Millionen Rechnern rüttelt und dessen Implikationen immer noch nicht absehbar sind. Das berühmte Loch in einem vermeintlich wasserdichten System, das das Potenzial birgt, auch noch das ausgeklügelste IT-Risikomanagementsystem vor seine Bewährungsprobe zu stellen. Ein sogenanntes „Schwarzer Schwan“-Szenario: Unvorhergesehen, mit massiven Implikationen verbunden und dennoch nur unzureichend in seiner Tragweite wahrgenommen, so das Paradoxe jener Ereignisse.

Dem Unvorhergesehenen begegnen

Es zeigt sich immer deutlicher, dass den vielschichtigen Gefährdungsszenarien nur mit einem ganzheitlichen Ansatz begegnet werden kann. Moderne Managementansätze fokussieren sich hierbei nicht nur auf technische Lösungen, sondern ziehen auch Extremfälle, wie einen Komplettausfall der IT im Unternehmen und dessen Implikationen, in Betracht. Dass es dafür noch nicht einmal des „Meltdown“-Szenarios bedarf, zeigten in der Vergangenheit bereits die Fälle mehrerer Krankenhäuser sowie großer Logistikunternehmen. Der Fortschritt der Automatisierung und der Digitalisierung machen deutlich, wie stark die Abhängigkeit von funktionierenden Computersystemen schon jetzt verankert ist. Und: Die schwarzen Schwäne, die mit diesem Fortschritt einhergehen, werden zunehmend sichtbar. Denn auch wenn sie extrem selten vorkommen, es gibt sie. Und sie müssen ernst genommen werden, so unwahrscheinlich sie so manch einem von uns auch bisher noch erscheinen mögen. ■

Über den Autor

Konstantin Bittig ist seit 2016 Cyber Risk Engineer bei Chubb in Düsseldorf. Neben der Einschätzung von Eigenschadenszenarien im Bereich Cyber ist der Diplom-Ingenieur auch für die Evaluierung von Vermögensschadenrisiken bei Softwareherstellern, Rechenzentren und anderen Informations- und Technologierisiken zuständig.

Konstantin Bittig
konstantin.bittig@chubb.com

Den medizinischen Fortschritt ermöglichen

Die Gründe für die Entwicklung eines neuen Medikaments sind oftmals vielfältig: So kann dringender Bedarf für ein neues Medikament bei bestimmten Krankheiten bestehen oder dieses soll wirksamer in den Krankheitsverlauf eingreifen beziehungsweise Nebenwirkungen vermindern. Weiterhin existieren bei den Pharma-Unternehmen natürlich auch betriebswirtschaftliche Gründe, neue Produkte zu entwickeln, um die hohen Entwicklungskosten und das Einführungsrisiko kompensieren zu können, denn schließlich verfügen die bisher vorhandenen nur über einen zeitlich begrenzten Patentschutz. Nach Ablauf des Patents kann das Medikament dann als „Nachahmerprodukt“ (Generikum) auf den Markt kommen, was dazu führt, dass der Preis deutlich sinkt und somit auch die Marge des Original-Herstellers. Die Einführung eines neuen Arzneimittels ist allerdings ein langwieriger – und zudem kostenintensiver – Prozess. In der Regel ▶

dauert dies 13 Jahre oder sogar noch länger. Der Grund dafür sind die vielen verschiedenen Schritte, die notwendig sind, damit ein neues Medikament überhaupt auf den Markt kommen kann.

Langwierige Vorarbeit vonnöten

Der Wirkstoff oder die Wirkstoffkombination ist der wichtigste Bestandteil eines Medikamentes. Dieser soll im Körper eine heilende oder lindernde Wirkung erzielen. Nach umfangreichen Forschungsarbeiten, an denen diverse Fachrichtungen – beispielsweise Chemiker, Biologen, Mediziner und Pharmazeuten – beteiligt sind, gelangen die Wissenschaftler bei erfolgreichen Entwicklungen schließlich zu jenem Punkt, eine bestimmte Wirksubstanz entwickelt zu haben. Anschließend wird dieser Wirkstoffkandidat zum Patent angemeldet, um danach in die Phase der vorklinischen Entwicklung einzusteigen. In dieser Phase wird unter anderem festgestellt, ob der Wirkstoff giftig (toxisch) ist oder Veränderungen im Erbgut (Genotoxizität) hervorruft. Neben Erprobungen am Zellmodell (in vitro) oder Organmodell (ex vivo) schreibt der Gesetzgeber auch vor, Versuche mit mindestens zwei Tierarten durchzuführen, wo es zur ersten In-vitro-Testung kommt. Zum Ende dieser vorklinischen Entwicklung sind in der Regel bereits fünf Jahre vergangen.

Umfassende Testphase

Nach einem erfolgreichen Abschluss wird der Wirkstoffkandidat erstmals am Menschen angewendet – dieser Abschnitt wird als klinische Studie bezeichnet. Klinische Studien gliedern sich grundsätzlich in drei Phasen:

Phase 1, die in der Regel eine Erprobung an gesunden Freiwilligen beziehungsweise Probanden vorsieht und Fragestellungen hinsichtlich des Weges des Wirkstoffes durch den Körper (Pharmakokinetik) behandelt sowie der Dosierung, ab derer nicht akzeptable Nebenwirkungen entstehen können.

Phase 2 erprobt im Regelfall an 100 bis zu 500 freiwilligen Kranken das neue Medikament oder eine Vergleichsbehandlung, zum Beispiel über ein Placebo. Außerdem wird in diesem Zeitraum die Wirksamkeit, Verträglichkeit und Dosierung untersucht.

Phase 3 sieht in der Regel die Erprobung an vielen Kranken, dies bedeutet an über 1.000 Patienten, vor. Die Vergrößerung der Patientenkohorten dient der Feststellung der Wirksamkeit an einer größeren Gruppe und oftmals lassen sich auf diesem Wege auch weniger häufige Nebenwirkungen feststellen.

Ohne Absicherung keine Studie

Pharma-Unternehmen führen klinische Studien entweder selbst durch oder beauftragen damit so genannte Clinical Reserach Organizations (CROs), die sich dann um die umfangreichen Anforderungen bei der Organisation, der Durchführung, der Auswertung und Vorbereitung der Zulassungsunterlagen kümmern. Dabei muss jede durchzuführende Studie von den jeweiligen nationalen Ethikkommissionen genehmigt werden. Ein wichtiger Faktor hierbei: der versicherungstechnische Schutz der klinischen Studie. Jede Studie muss nämlich abgesichert werden, über eine so genannte Probandenversicherung. Gesetzlich ist dabei vorgesehen, dass lokaler Versicherungsschutz im jeweiligen Studienland eingekauft werden muss. Die entsprechenden Versicherungsnachweise müssen sogar den Ethikkommissionen vorgelegt werden, damit diese die Durchführung der Studie überhaupt genehmigen können. Kommt es zu Verzögerungen beim Abschluss der lokalen Versicherung, kann dies entsprechend eine Kettenreaktion auslösen, die den gesamten weiteren Prozess beeinflusst: Angefangen von einer verzögerten Bewilligung seitens der Ethikkommission über eine verspätete Durchführung der Studie bis schließlich dahin, dass die Zulassung eines Medikaments in Verzug gerät – mögliche Verzögerungen wie diese können für den Hersteller letztlich entsprechende Vermögensschäden bedeuten.

Die letzten Schritte

In der vierten und letzten Phase prüfen Experten der Zulassungsbehörde die Ergebnisse aller Studien, Labor- und Tierversuche, um die Zulassung für das Medikament zu erteilen. Anschließend kann der Hersteller national oder international die Zulassung beantragen. Soll das Medikament beispielsweise in Ländern der Europäischen Union zugelassen werden, müsste er diesen Antrag bei der Europäischen Arzneimittel-Agentur in London stellen. Selbst nach dessen Zulassung ist das Medikament jedoch noch immer „unter Aufsicht“, denn Hersteller und Behörden beobachten im Rahmen von Phase 4 in Studien weiterhin etwaige auftretende Nebenwirkungen.

In Deutschland besteht für jedes Medikament, das auf den Markt gelangen soll, eine Deckungsvorsorgepflicht nach dem Arzneimittelgesetz (AMG) in Höhe von 120 Millionen Euro pro Wirkstoff. Üblicherweise wird diese von einem Versicherer geboten, der einen Teil dieser Versicherungssumme über den so genannten Pharmapool rückversichert. Dabei trägt der Versicherer die ersten sechs Millionen Euro im Eigenbehalt. Der Pharmapool stellt 114 Millionen Euro im Anschluss an die sechs Millionen Euro zur Verfügung. Im Ausland erfolgt die Versicherung eines Medikamentes über eine Produkthaftpflichtversicherung. Sofern der Hersteller seine Pharmaprodukte durch ein eigenes internationales Vertriebsnetz vornimmt, ist es sinnvoll, die Absicherung der Unternehmensgruppe und ihres Produkthaftpflichtrisikos über ein koordiniertes internationales Haftpflichtprogramm vorzunehmen. Nur so wird sichergestellt, dass spezielle lokale Anforderungen erfüllt werden. ■

Marc-André Birth
MBirth@chubb.com

Über den Autor

Marc-André Birth ist seit Januar 2016 Line Manager für den Bereich Industrie- und Branchenkonzepte (Industry Practices) bei Chubb in Düsseldorf. Bereits 2005 startete er seine Karriere bei Chubb, als er während seines Studiums ein Praktikum in Sydney absolvierte. Ein Jahr später begann er als Trainee, mit gleichzeitiger Ausbildung zum Underwriter Financial Lines, am Standort Düsseldorf. Sein weiterer Werdegang brachte ihn in Führungs- und Underwriting-Verantwortungen in verschiedenen Sparten (Financial Lines, Haftpflicht, Sach).

Fluch oder Segen? Die neue EU-Verordnung zu Medizinprodukten

Seitdem die Inhalte der neuen Europäischen Medizinprodukte-Verordnung 2017/745, kurz MDR, publiziert wurden, diskutieren Industrie, Verbände, Behörden, Gemeinden und Medien über deren Fluch oder Segen. Seit dem 25. Mai 2017 ist dieses Regularium nun Gesetz und wirft auch weiterhin sehr viele unbeantwortete Fragen auf. Relevant hierbei zu erwähnen ist, dass noch sehr viele Details ungeklärt sind, um die letztendlich positiven und negativen Auswirkungen auf die Medizinprodukte und -branche festzulegen.

Skandale erforderten Konsequenzen

Warum sah die Europäische Union (EU) überhaupt die Notwendigkeit einer umfangreichen Überarbeitung der bestehenden Richtlinien zu Medizinprodukten und In-vitro-Diagnostik? Ausschlaggebend für die Entwicklung waren diverse Skandale, die die Medizintechnikbranche in den letzten zehn Jahren ereilten, so wie beispielsweise die Metall-auf-Metall-Hüftimplantate. Hier waren Hüftkopf und Hüftpfanne der Prothese aus Metall und führten durch den Bewegungsdruck zum Abrieb von Metallpartikeln, die sich in Gewebe und Blut ablagern konnten. Auch chirurgische Netze (so genannte Meshes), die in der Regel nach der Organentnahme eingesetzt werden, um die verbleibenden Organe zu stützen, zeigten bestimmte Probleme. So konnten diese in das Gewebe einwachsen und sehr starke Schmerzen verursachen. Der letztlich ausschlaggebende Punkt war aber das Geschäftsgebaren der Firma Poly Implant Prothèse (PIP), die Brustimplantate mit billigem Silikongel gefüllt hatte. Diese Implantate konnten platzen, wobei das für den medizinischen Gebrauch nicht zugelassene Silikon dann austrat. Involviert in diesen Skandal, der Monate lang die Presse und später auch die Justiz beschäftigte, war auch eine so genannte Benannte Stelle in Deutschland, die für die Zertifizierung der Brustimplantate mit verantwortlich war. Die Verantwortlichen der EU erkannten, dass die alten Regulierungen für die Herstellung von Medizinprodukten dem heutigen Stand der Produktentwicklung, Vermarktung und Überprüfung nicht mehr gerecht werden. Die Entwicklung der neuen Medizinprodukte-Verordnung dauerte über fünf Jahre, wurde schließlich im Mai 2017 veröffentlicht und ging dann auch unmittelbar in die nationalen Gesetze über.

Umfangreiche Herausforderungen für Hersteller

Den europäischen Gesetzgebern war es - nicht zuletzt aufgrund der vorangegangenen Skandale - wichtig, die Produkte in ihrem gesamten Lebenszyklus sicherer zu machen und kriminelle Machenschaften zu verhindern. Daher wurden die Auflagen für die Hersteller und mit ihnen in der Lieferkette verbundene Mitwirkende, wie Lohnfertiger, Händler oder Importeure, verschärft sowie die Kontrolle über die Benannten Stellen intensiviert, nicht zuletzt da diese - in staatlichem Auftrag - die Konformitätsanträge der Medizinprodukte-Hersteller prüfen und zertifizieren. Daher hatten die Behörden schon unmittelbar nach dem PIP-Skandal eine Überprüfung und Bereinigung der Anzahl der Benannten Stellen durchgeführt. Mit der Einführung der MDR wird sich die Zahl der Benannten Stellen wohl noch einmal reduzieren. Alle Benannten Stellen müssen jährlich überprüft und im Vier-Jahres-Turnus rezertifiziert werden. Benannte Stellen müssen sich zudem für die Bewertung von hohen Risiken besonders qualifizieren.

Für die Produktion von Medizinprodukten wird seitens des Gesetzgebers eine Risikoevaluierung vorgeschrieben. Die Einstufung erfolgt über bestimmte Klassifizierungen: Ein Fieberthermometer würde beispielsweise zur Klasse I gehören, während ein Hüftimplantat der Klasse III zugeordnet würde. Die Produkte der Höchstrisikogruppe III wie auch einige Produkte der Klasse IIb müssen sich als besonders risikoreiche Produkte zusätzlich auch einer klinischen Prüfung und Bewertung unterziehen.

Die neue EU-Verordnung wird bei einigen Produkten eine Neuklassifizierung zur Folge haben, die dann wohl zwangsläufig in die höhere Stufe eingeordnet werden müssen. Aus Sicht der Risikoabsicherung sollte daher darauf geachtet werden, dass der Haftpflichtversicherer auch Produkte der Klasse III versichert.

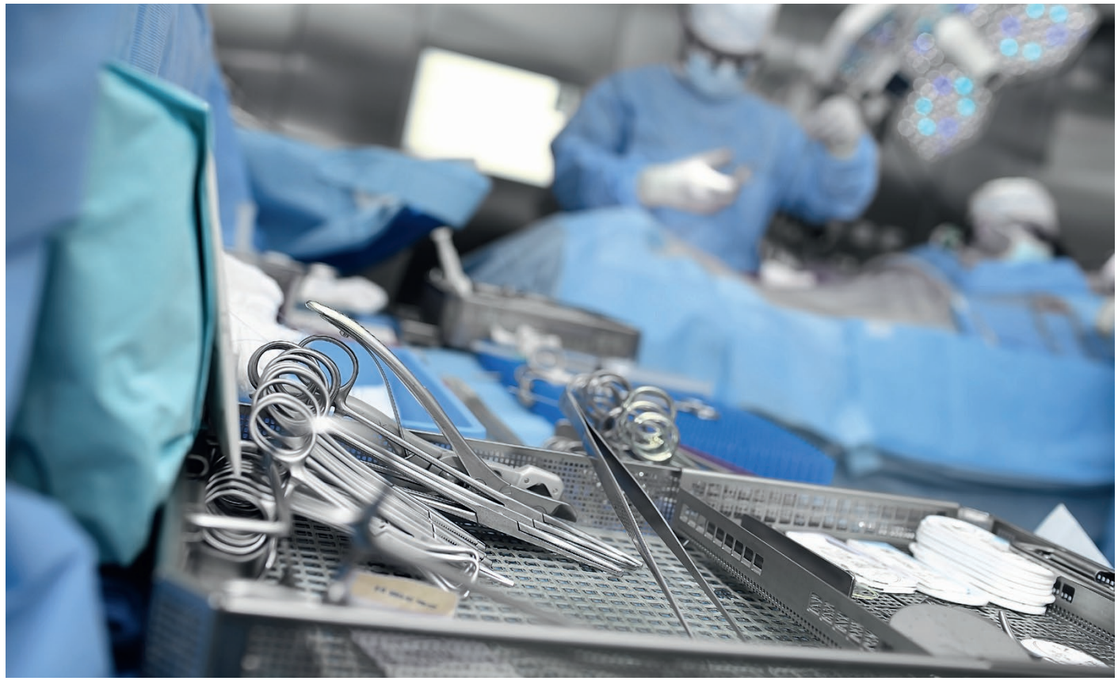
Des Weiteren hat der Hersteller sein Produkt in der Anwendung auf dem Markt zu beobachten und Vorkommnisse jeder Art, die das Produkt betreffen, den Behörden zu melden.

Die EU-Verordnung sieht eine weitere Veränderung hinsichtlich der Rückverfolgbarkeit vor. Diese soll anhand eines Systems zur Produktidentifikation, dem so genannten UDI System (Unique Device Identification System), die Identifizierung und damit die Rückverfolgbarkeit erleichtern. Zusätzlich wird ein Implantat-Ausweis für z.B. Hüft-, Knie- oder Schultergelenke eingeführt, der den Patientenakten nach einer Operation beigelegt wird. Die Europäische Datenbank für Medizinprodukte (EUDAMED) wird mehr Informationen zu den Produkten bereitstellen und wird der Öffentlichkeit zugängig gemacht. Eine Produkthaftpflicht wird hierbei nicht vorgeschrieben, das Gesetz verlangt allerdings eine Haftpflichtdeckung, die der Risikoklasse, der Art des Produktes und der Unternehmensgröße angepasst ist.

Hervorzuheben ist noch die spezielle Unterscheidung von Software als Medizinprodukt und der begleitenden Software eines Produktes, zum Beispiel zur Steuerung eines Gerätes. Für Hersteller bestimmter kosmetischer Geräte findet auch eine Veränderung statt, da diese nun auch unter die MDR fallen.

Die neuen Verordnungen gelten in den Mitgliedsstaaten der EU sofort nach einer dreijährigen beziehungsweise fünfjährigen Übergangsfrist: Die MDR wird ab dem 26. Mai 2020 und die IVDR am 26. Mai 2022 zum bindenden Recht.

Die mit der neuen MDR einhergehenden Veränderungen sind für die betroffenen Hersteller äußerst umfangreich und es ist davon auszugehen, dass diese Hersteller sowie auch diverse europäische Gremien in den nächsten Jahren beschäftigen wird. Beispielsweise sind zahlreiche Rechtsakte zur Umsetzung noch nicht erstellt und viele Regelungen der MDR noch nicht umfänglich interpretiert. ▶



Unmittelbare und langfristige Auswirkung für die Medizintechnik

Die Wahrscheinlichkeit ist recht groß, dass es zu „Störungen und Verzögerungen“ in der Umsetzung kommen wird und der Zeitrahmen sich nach hinten verschiebt. Nadelöhr hierbei sind die Benannten Stellen, die sich alle neu um eine Zulassung bewerben müssen. Im November 2017 wurde bereits bekannt, dass mit der finalen Entscheidung über die Neubenennung der ersten Benannten Stellen nach MDR frühestens am 26. Juli 2019 zu rechnen ist.

Dies bedeutet für die Hersteller eine erhebliche Verzögerung in den Übergangsfristen. Gleichzeitig stellt die neue MDR für Hersteller einen erheblichen Mehraufwand an produktionsbegleitendem Qualitätsmanagement dar, welches aller Voraussicht nach eine Aufstockung des Personals erfordern wird. Dieser notwendige Schritt wie auch die kostenaufwendige Re-Klassifizierung für bereits auf dem Markt eingeführte Produkte können besonders für kleinere Unternehmen eine wirtschaftliche Herausforderung bedeuten. Dies wird wohl eine Marktkonsolidierung zur Folge haben. Wie weit die Auflagen zur klinischen Bewertung und klinischen Prüfung den Innovationsschub bremsen werden, ist noch nicht abzusehen. Zu rechnen ist allerdings mit erheblichen Mehrkosten, die auch für junge Start-up-Unternehmen ohne finanzielle Unterstützung von außen Probleme mit sich bringen können. Die Intention der MDR, Innovationen zu fördern und kleine und mittlere Unternehmen zu entlasten, wird allerdings angesichts der genannten Aspekte letztendlich in Frage gestellt.

Klasse III überhaupt versicherbar?

Betrachtet man die MDR aus der Sicht der Nutzer von Medizinprodukten, so ist bestimmt zu erwarten, dass die beabsichtigte Verbesserung der Sicherheit auch eintreten wird. Kriminelles Vorgehen kann wohl auch diese Verordnung nicht zu 100 Prozent eindämmen, vielleicht lässt es sich jedoch dadurch schneller entdecken als unter der alten Regelung.

Die Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherer der Medizintechnik-Hersteller scheinen zum jetzigen Zeitpunkt überschaubar zu sein. Ob künftig alle Versicherer bereit sein werden, auch die in Klasse III eingestuften Produkte zu versichern, und dies auch international mit Lieferungen beispielsweise nach Frankreich und in die USA, bleibt abzuwarten. Auf jeden Fall kann bei der Wahl eines Versicherers von Vorteil sein, wenn dieser sich mit den Gegebenheiten und Veränderungen innerhalb der Medizintechnik-Industrie aktiv auseinandersetzt. ■

Renate Pochert
rpochert@chubb.com

Über die Autorin

Renate Pochert ist seit 18 Jahren bei Chubb im Bereich Risikoevaluierung tätig und hat sich 2013 auf den Bereich Life Sciences spezialisiert. Schwerpunkte sind hier Medizintechnik, Biotechnologie und Pharmazeutik.

Es bleibt weiterhin spannend

Industrie- und Branchenkonzepte, unter diesen Begrifflichkeiten versteht jeder Mensch aller Wahrscheinlichkeit nach etwas anderes. Für die eine Person geht dies vielleicht eher mit Fertigungswegen einher, für eine andere möglicherweise sogar mit bestimmten maschinellen Anlagen. Bei dem Industrie- und Personenversicherer Chubb in Deutschland bedeuten Industrie- und Branchenkonzepte, die im Englischen Industry Practices heißen, etwas Eigenes.

Was genau sich Makler und Kunden darunter vorstellen können, wer hierbei die Zielgruppen sind und wie die Zukunft für dieses Segment aussieht, dazu sprach Kerstin Hartung Alexandre, Chefredakteurin der *Face*, mit dem zuständigen Line Manager Marc-André Birth.

Der Wirtschaftsjurist Birth begann seine Karriere bereits recht früh bei Chubb, nämlich 2005, als er noch während des Studiums im australischen Büro in Sydney ein Praktikum im Bereich Financial Lines absolvierte. Nur ein Jahr später startete er im Düsseldorfer Büro, wo er bis heute seinen Dienstsitz hat, mit dem Trainee-Programm als Underwriter Financial Lines. Von dieser Position aus führte ihn sein Werdegang über die Abteilungsleitung im selben Bereich zu Verantwortungen für das deutsche Haftpflicht- und Sachportfolio bis hin zur heutigen Position.

Herr Birth, was genau können wir uns unter dem Oberbegriff Industrie- und Branchenkonzepte vorstellen?

Im Bereich der Industrie- und Branchenkonzepte bieten wir unseren Kunden und Maklern für bestimmte Industrien maßgeschneiderte Versicherungslösungen an. So beispielsweise für Unternehmen aus der Life Science- sowie aus der IT-Branche. Hier sind wir schon viele Jahre aktiv und haben entsprechendes Expertenwissen aufgebaut.

Branchenlösungen bieten andere auch … Welche Besonderheiten gibt es hier bei Chubb?

Unsere Underwriter verfügen über ein großes Branchen-Know-how und beschäftigen sich in ihrer alltäglichen Arbeit ausschließlich mit den einzelnen Industriesegmenten. Darüber hinaus haben wir ein auf die einzelnen Branchen spezialisiertes Team von Risikoingenieuren sowie Schadenexperten. Dies gilt dabei nicht nur für Deutschland, sondern für fast alle Länder, in denen Chubb tätig ist – und das sind 54 unserer eigenen Büros sowie auch viele langjährige Kooperationspartner, so dass wir weltweiten Service bieten können. Nach wie vor bauen wir derzeit auch unser Angebot weiter aus, das heißt, neben unserer Kernsparte Haftpflicht bieten wir in Deutschland beispielsweise auch branchenspezifische Sach-, Unfall- oder Transportversicherungen, aber auch die Absicherung von Vermögens- und Cyberschäden an.

Sie haben anfangs Life Science erwähnt, welche Lösungen bieten Sie innerhalb dieses Angebotes?

Die Bandbreite ist recht vielfältig, so dass wir verschiedene Bereiche der Life Science-Industrie abdecken: Angefangen beispielsweise von Unternehmen der Medizintechnik inklusive Implantaten über Biotechnologie bis hin zu Pharma können wir Deckungen bieten. Pharma ist ein recht junger Bereich für uns in Deutschland, diesen zeichnen wir seit dem 1. Januar 2018 und sind einer der wenigen Versicherer, die von der klinischen Studie bis zur AMG*-PharmaDeckung das komplette Versicherungsspektrum anbieten. Dies gilt sowohl für das Risiko in Deutschland als auch für im Ausland gelegene Standorte der Kunden, die in Form von internationalen Versicherungsprogrammen abgesichert werden. ▶

Sie haben Implantate erwähnt, Herr Birth, und Chubb gilt ja auch als Spezialist für den US-amerikanischen Markt. Warum ist das Risiko Implantate so diffizil und wird hinsichtlich Versicherungslösungen für die Vereinigten Staaten kaum angeboten?

Dies hat primär mit den hohen Schadenerfahrungen in den USA zu tun. Durch den demografischen Wandel sowie die ästhetischen Ansprüche steigt die Anzahl der Implantat-Operationen stetig. Gleichzeitig erhöht sich die Anzahl an Produktmängeln, die den Austausch von Implantaten notwendig machen. Wird ein Produktmangel erkannt, kommt es in den USA regelmäßig zu hohen Schadenersatzklagen. Durch die Möglichkeit von Sammelklagen, das vorhandene Jurysystem und das Erfolgshonorar der Rechtsanwälte sprechen wir hier schnell über hohe Millionenbeträge. Die meisten Erstversicherer verfügen nicht über das notwendige Know-how im Schadenfall und schrecken daher vor dem genannten Hintergrund vor der Absicherung von Implantatsrisiken, speziell in den USA, zurück.

Durch demografischen Wandel und ästhetische Ansprüche steigt die Zahl der Operationen stetig

Allgemein gesprochen, welchen Fokus setzen Sie in Ihrem Bereich hinsichtlich der Unternehmensgröße?

Wir haben uns grundsätzlich sehr stark auf den Mittelstand eingestellt, also auf Unternehmen mit einem Umsatz von 10 Millionen Euro bis 750 Millionen Euro. Diese machen einen Großteil unseres Bestandes aus. Aber auch kleineren IT-Unternehmen bieten wir mit der Unterstützung von Partnern schnelle und leicht zu handelnde Lösungen über Onlineplattformen. Ebenso passen kleinere Unternehmen aus der Biotechnologie-Branche sehr gut zu unserem Angebot, da wir bei diesen Unternehmen in der Regel gute Möglichkeiten haben, deren klinische Studien im In- und Ausland mit den aufwendigen Deckungen vor Ort zu begleiten. Im so genannten Global Segment, wir reden hier von Umsätzen über die 750 Millionen Euro hinaus, sind wir zurzeit bewusst nur vereinzelt vertreten. Unsere bisherigen Erfahrungen waren aber sehr gut, da wir einige Unternehmen vor einigen Jahren noch mit deren damals deutlich geringeren Umsätzen eingedeckt und sie so auf ihrem Wachstumsweg bis in die Gegenwart begleitet haben.

Der Mittelstand scheint ja auch in Ihrem Segment ein Motor zu sein. Warum sind mittelständische Unternehmen überhaupt interessant für Sie als Versicherer und, umgekehrt, welchen Mehrwert bieten Sie mittelständischen Unternehmen?

Der deutsche Mittelstand ist bekanntlich sehr international aufgestellt. Hier können wir unsere Stärken, zum Beispiel über unser internationales Netzwerk, ausspielen. Die Chubb ist in der Lage, in annähernd allen Ländern weltweit lokalen, maßgeschneiderten Versicherungsschutz zur Verfügung zu stellen. Wir haben in den vergangenen 20 Jahren viele unserer mittelständischen Kunden auf ihrem Expansionskurs, beispielsweise in Richtung USA oder China, begleitet. Mit Unterstützung unserer Partner auf der Maklerseite versuchen wir, eine enge Bindung zu unseren Kunden aufzubauen. In der Regel schaffen wir dies durch gemeinsame Besuche von Underwriting, Risk Engineering und teilweise unseren Kollegen aus der Schadenabteilung. Dies zahlt sich meiner Meinung nach im sehr schnelllebigen Versicherungsmarkt für beide Seiten aus.

Ein Blick nach vorne oder gerne auch in die Glaskugel, Herr Birth: Wo geht die Reise für 2018 sowie darüber hinaus für die Industrie- und Branchenkonzepte hin?

Zunächst einmal wollen wir den Bereich Life Science stärken, beispielsweise durch zusätzliche Underwriter. Natürlich streben wir in dem für uns in Deutschland recht neuen Pharma-Markt auch Wachstum an. Seit letztem Jahr bieten wir eine Sach- und Haftpflicht-Paketversicherung für die Real Estate-Branche an. Das Underwriting erfolgt hier sehr kundenorientiert durch den Sach-Underwriter und damit aus einer Hand. Damit bieten wir sowohl dem Makler als auch dem Real Estate-Kunden einen schlanken und effizienten Prozess an. Der Ausbau unseres Real Estate-Buches ist einer unserer Schwerpunkte für das Jahr 2018. Darüber hinaus beschäftigen wir uns aktuell mit einem möglichen Einstieg in den deutschen Entertainment-Markt. In Großbritannien sind wir schon viele Jahre in diesem erfolgreich tätig. Die Kollegen bieten so genannte Event-Cancellation-Deckungen für z.B. Konzerte oder andere Veranstaltungen an. Insgesamt ist unser Ziel für 2018 und in den kommenden Jahren, in dem Bereich Industrie- und Branchenkonzepte überdurchschnittliches Wachstum zu erzielen. Dieses Ziel wollen wir über weiteres Wachstum in den etablierten Bereichen sowie die Entwicklung von innovativen Konzepten für weitere Industrien erreichen. Es bleibt also weiterhin spannend - auch für Makler und Kunden, das Augenmerk auf unsere Industrie- und Branchenkonzepte zu legen. ■

Das Interview führte
Kerstin Hartung Alexandre

*Das Gesetz über den Verkehr mit Arzneimitteln (AMG) regelt die Arzneimittelhaftung der Hersteller. Paragraf 94 (1) AMG schreibt eine Haftpflichtdeckung vor.

Was beschäftigt Sie, Herr Barton?

Es heißt: „Geld regiert die Welt." Ein Satz beziehungsweise ein Sprichwort, das viele kennen und das weit verbreitet ist. Jedoch regiert Geld nicht nur die Welt, es schadet ihr auch. Ein aktuelles Thema dazu ist der hohe Verbrauch von Erdöl. Die Menschen bohren nach Erdöl, um dieses zu verarbeiten und anschließend zu verkaufen. Viele sind der Meinung, dass wir als Menschen vernünftig genug sind, von Ölen auf erneuerbare Energien umzusteigen beziehungsweise den Verbrauch von Öl zu reduzieren und so zum Umweltschutz beizutragen. Meiner Meinung nach ist es aber bereits zu spät, um aus rein moralischen Gründen die Umwelt zu schützen. Warum? Die Nutzung fortgeschrittener Technologien, wie Laptops, Handys etc., ist mittlerweile eine Selbstverständlichkeit. Vielen Menschen ist jedoch unbekannt, dass selbst Bauteile des Computers, der Spielekonsolen ▶

und der Handys auf Rohöl basieren. Transportmittel werden durch Kraftstoffe auf Öl-Basis betrieben und durch Verbrennungen von Öl bei verschiedensten Temperaturen entstehen Stoffe, die wir für alltägliche Dinge brauchen: Arzneimittel enthalten aus Öl gewonnene Bausteine. In einem Pullover mit der Aufschrift 80 Prozent Baumwolle bestehen die restlichen 20 Prozent oftmals aus Kunstfasern, die aus Bestandteilen des braunen Golds bestehen. Waschmittel, Shampoo, Autositze und selbst das Obst, das wir essen, wird mit Öl als Treibstoff nach Deutschland transportiert. Wenn so viele alltägliche Dinge auf Erdöl basieren, müssen wohl schlußendlich Unmengen an Geld damit verdient werden. Mal ehrlich, wer hat keine Zahnbürste, Medizin und Lebensmittel, die von Plastik umgeben sind, zu Hause? Laut der Online-Ausgabe der Berliner taz werden pro Tag zehn Millionen Tonnen Erdöl aus dem Boden geholt. Aktuelle Daten der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) belegen, dass die sicheren Ölreserven bei gut 219 Milliarden Tonnen liegen. Von sicheren Ölreserven spricht man, wenn eine Menge an Erdöl zu 95 Prozent gefördert werden kann. Bei unserem derzeitigen täglichen Erdöl-verbrauch würden diese mehr als 50 Jahre ausreichen. Wie sollen wir als Menschen, deren Mehrheit nur an sich selbst und seine Wünsche denkt, freiwillig, also aus vernünftigen, moralischen Gründen auf Erdöl verzichten? So viele alltägliche und selbstverständliche Dinge sind von Erdöl abhängig. Ein Ersatz für Erdöl, sollte es mal aufgebraucht sein, gibt es nicht wirklich. Autos können zwar mithilfe von erneuerbaren Energien betrieben werden, aber, als Beispiel, einen vergleichbar guten Ersatz für den robusten Stoff Plastik gibt es bisher nicht. Daraus ergibt sich mir, dass wir wohl erst die Umwelt schützen werden, wenn das Erdölvorkommen auf der ganzen Welt aufgebraucht ist, also wir keine Möglichkeit mehr dazu haben, ihr zu schaden. Erst dann werden wir vergleichbare, andere Methoden suchen, um unseren alten bekannten Luxus beizubehalten. Erdöl sorgt für Luxus und Wohlstand. Aber warum schadet Geld der Welt denn jetzt? Anfangs wurden Autos und andere Technologien aus reinem Interesse des Fortschritts entwickelt, doch jetzt werden, obwohl wir die Mittel für andere Möglichkeiten und Wege haben, trotzdem Autos mit Öl betrieben. Der Grund dafür ist Geld. Geld als solches ist der Ansporn. Wenn auf Öl-Basis betriebene Autos der Umwelt schaden, schadet dann Geld nicht auch gleichzeitig der Umwelt, weil es ja der Grund für das Nutzen von Öl ist? Sollte das Erdöl in Zukunft aufgebraucht sein, werden neue, innovative und einfallsreiche Erfindungen entwickelt werden müssen, die unseren Alltag bestimmen und uns wiederum davon abhängig machen. Dieses starke Verlangen der Menschen, neue Dinge zu erfinden, basiert nur auf dem starken Drang, möglichst viel Geld zu verdienen. Denn jedes neue, auf den Markt kommende Produkt kostet schließlich Geld. Und somit lässt sich zusammenfassend feststellen: „Geld regiert, schadet und entwickelt die Welt.“ ■

Tom Barton
kontakt.de@chubb.com

Über den Autor

Tom Barton (16) war Mitte März 2018 für zwei Wochen Schülerpraktikant in der Abteilung Marketing & Communications bei Chubb in Frankfurt. Er ist zurzeit im zweiten Halbjahr der Einführungsphase der gymnasialen Oberstufe. Der 16-Jährige war speziell hinsichtlich redaktioneller Arbeiten äußert engagiert und lernbereit. Insgesamt war ihm wichtig, alle möglichen Facetten und Seiten des Kommunikationsbereiches kennenzulernen, mitzuerleben und vor allem selbst auszuführen.

Die Redaktion der Face hat daher zugestimmt, seinen persönlichen Kommentar, der seine Meinung zu einem für ihn aktuellen Thema darstellt, in dieser Ausgabe zu veröffentlichen.

Kontaktübersicht

Middle Market & Broker Sales

Christian Kruppa
Director Middle Market/
Global Client Executive
O +49 211 8773 306
M +49 172 7134456
christian.kruppa@chubb.com

Regionalbüro Frankfurt

Lurgiallee 12
60439 Frankfurt
O +49 69 95094 6600
F +49 69 95094 6601

Markus Klode
Business Development Manager
O +49 69 75613 6550
M +49 171 5282779
markus.klode@chubb.com

Regionalbüro Hamburg

Stadthausbrücke 1–3
20355 Hamburg
O +49 40 369805 0
F +49 40 369805 390

Alexander Rumlich
Niederlassungsleiter Hamburg
Business Development Manager
O +49 40 369805 147
M +49 160 90900209
alexander.rumlich@chubb.com

Regionalbüro Düsseldorf

Grafenberger Allee 295
40237 Düsseldorf
O +49 211 8773 0
F +49 211 8773 333

Michael Puhe
Business Development Manager
O +49 211 8773 307
M +49 151 14017341
michael.puhe@chubb.com

Regionalbüro Stuttgart

Heilbronner Straße 150
70191 Stuttgart
O +49 711 4900 4233
F +49 711 4900 4234

Regionalbüro München

St.-Martin-Straße 62
81541 München
O +49 89 54551 0
F +49 89 54551 111

Global Accounts

Brigitte Vorrath
Segment Leader Global Accounts/
Global Client Executive
O +49 69 75613 6530
M +49 172 6138631
brigitte.vorrath@chubb.com

Ole Spardel
Global Client Executive
O +49 40 369805 148
M +49 160 8939565
ole.spardel@chubb.com

Christian Kruppa
Director Middle Market/
Global Client Executive
O +49 211 8773 306
M +49 172 7134456
christian.kruppa@chubb.com

Risk Management Services

Ingenieurservice

Heiner Eckhardt
Property & Casualty Risk Engineering
Services Manager
O +49 40 369805 300
M +49 175 2482243
heckhardt@chubb.com

ZUM HERAUSTRENNEN

Mit dem QR-Code gelangen Sie online direkt zu Ihren persönlichen Chubb Kontakten.

CHUBB®

Kontaktübersicht

Personenversicherungen

Alexander Hoffmann
Director Accident & Health
O +49 69 75613 6553
alexander.hoffmann@chubb.com

Corporate - Firmenkundengeschäft

Holger Micheew
Corporate Manager Germany
O +49 69 75613 6664
holger.micheew@chubb.com

Sandra Tesanovic
Key Account Manager
O +49 69 75613 6755
sandra.tesanovic@chubb.com

Felix Kompenhans
Senior Key Account Manager
O +49 69 75613 6593
felix.kompenhans@chubb.com

Affinity, Travel

Sebastian Kreutzer
Manager Affinity & Travel
O +49 69 75613 6579
sebastian.kreutzer@chubb.com

Melina Langhanns
Key Account Manager Travel
O +49 69 75613 6675
melina.langhanns@chubb.com

Direct Marketing - Partner- und Kooperationsgeschäft

Ralf Becker
Direct Marketing Manager
O +49 69 75613 6628
ralf.becker@chubb.com

Sirit Bohnacker
Senior Account Manager
O +49 69 75613 6645
sirit.bohnacker@chubb.com

Specialty Personal Lines

Alexander H. Lapp
Manager Telecommunications
O +49 69 75613 6643
alexander.lapp@chubb.com

Mit dem QR-Code gelangen Sie online direkt zu Ihren persönlichen Chubb Kontakten.

ZUM HERAUSTRENNEN

Lesen Sie die Face auch online auf marcomm.services/face

Die nächste Ausgabe der Face erscheint im Sommer 2018.

Sie haben Anregungen, Kommentare, Kritik oder eine neue Adresse?

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!
Möchten Sie die Face zukünftig in elektronischer Form erhalten oder das Magazin abbestellen?

Schreiben Sie an:
kontakt.de@chubb.com

Impressum

Herausgeber:
Chubb European Group Limited
Direktion für Deutschland
Lurgiallee 12
60439 Frankfurt am Main

O +49 69 75613 0
F +49 69 746193
info.de@chubb.com
chubb.com/de

Redaktion:
Kerstin Hartung Alexandre
kerstin.hartungalexandre@chubb.com

Marielle Winter
marielle.winter@chubb.com

Auflage:
5.000 Exemplare

Fotos:
Chubb, Archiv

Realisation & Druck:
adfinity
Hauptstraße 11
21514 Güster
hallo@adfinity.de

Copyright © 2018, Chubb. Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Länderspezifische Besonderheiten sind zu berücksichtigen. Chubb®, das Chubb Logo® und Chubb. Insured™. sind Markenzeichen der Chubb Limited. Chubb European Group Limited, Direktion für Deutschland, eingetragen HRB Frankfurt 58029, Hauptbevollmächtigter: Andreas Wania. Chubb European Group Limited unterliegt der Zulassung und Regulierung der Prudential Regulation Authority, 20 Moorgate, London EC2R 6DA, UK, sowie in Deutschland zusätzlich den Regularien der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Ausübung der Geschäftstätigkeit, welche sich von den Regularien des Vereinigten Königreichs (UK) unterscheiden können. USt-IdNr.: DE240196168, VersStNr.: 807/V90807004025.

WICHTIGER HINWEIS: Zur Vorbereitung auf den Austritt des Vereinigten Königreiches aus der Europäischen Union wird Chubb einige Änderungen vornehmen. Im Laufe des Jahres 2018 wird die Chubb European Group Limited voraussichtlich in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, die unter den Namen Chubb European Group Plc firmieren wird. Im weiteren Verlauf ist geplant, dass das Unternehmen seine Rechtsform in europäische Aktiengesellschaft „SE“ (Societas Europaea) umwechselt und dann als Chubb European Group SE firmieren wird. Sowohl der jetzige Firmenhauptsitz als auch die Firmenadresse in England werden erhalten bleiben, ebenso wie die Genehmigung durch die Prudential Regulation Authority als auch die aufsichtsrechtliche Zuständigkeit der Prudential Regulation Authority und der Financial Conduct Authority.

Den neuesten Stand unserer Brexit Vorbereitungen und weitere Informationen erhalten Sie unter chubb.com/brexit

chubb.com/de