



NW Assekuranz
Global Insurance Broking

GUT VERSICHERT DIE WELT EROBERN

NW Assekuranz:
Weltweite Risiko- und
Versicherungslösungen

01

HOCH HINAUS OHNE RISIKEN



NW Assekuranz: Weiter versichern, wo andere aussteigen.

Die Welt ist im Wandel: Jetzt ist die Zeit für große Ideen. Für den Mut, anders zu denken. Für unterschiedliche Schritte, die in eine neue Richtung führen. Das gilt aus globaler Perspektive für unsere Energie, für unsere Mobilität und insgesamt die Art, wie wir agieren. Aber es gilt genauso für jede einzelne Entscheidung, die das Potenzial eines Unternehmens entfaltet – die Komplexität unserer Zeit mag verunsichernd sein, aber mehr noch bietet sie praktisch unbegrenzte wirtschaftliche Möglichkeiten.

NW Assekuranz ist angetreten, Teil dieser Veränderung zu sein. Wir sind einer der Weltmarktführer für die Versicherung von Windkraft geworden, weil wir schwindelfrei waren, als die Turbinen in den Himmel wuchsen – und seefest, als sie aufs Meer gingen. Wir haben Lust, dabei zu sein und Lösungen zu finden, wo es noch keine Lösungen gibt. Wir sind dabei, wenn Anlagenbauer irgendwo auf der Welt einen Produktionsstandort errichten. Wenn die nächste Generation an Schnellzügen aufgegleist wird. Oder wenn an der norddeutschen Küste ein neuer Windpark entsteht. Das sind große Aufgaben. Wir lieben große Aufgaben.

Als Versicherungsmakler transferieren wir Risiken, indem wir individuelle Absicherungskonzepte entwickeln und diese auf dem Versicherungsmarkt platzieren. Wir tun das, indem wir uns einmischen und zusammenarbeiten. Unser Team umfasst 240 Spezialisten aus einer Vielzahl von Branchen und Fachbereichen. Unsere Ingenieure sprechen die Sprache der Technik, unsere Juristen prüfen parallel Ihre Haftungsrisiken und unsere Versicherungsexperten setzen diese in passgenaue Konzepte um.

Als unabhängiger Makler sind wir ausschließlich Ihnen verpflichtet und meistern Ihre täglichen Herausforderungen mit Begeisterung. Das gilt auch im Schadenfall: Wir haben sowohl die Kraft als auch die Leidenschaft, Ihre Ansprüche konsequent durchzusetzen. Zudem vergeben wir als einer der größten Anbieter am Markt sehr große Volumina an Versicherungsgesellschaften überall auf der Welt – und haben dadurch eine Buying Power, von der Sie direkt profitieren. Voller Einsatz für optimale Prämien und perfekte Versicherungslösungen!



02

SICHER IST SICHER!

Wir versichern Ihre Werte auf der Grundlage von unseren.

- › Wir sind ausschließlich unseren Kunden verpflichtet. Als loyale und anerkannte Berater unterstützen wir sie im ganzheitlichen Risiko- und Versicherungsmanagement.
- › Wir kennen unsere Kunden, ihr Geschäft und die daraus resultierenden Risiken.
- › Wir informieren unsere Kunden proaktiv über Marktveränderungen, neue Konzepte und weitere Möglichkeiten des Risikotransfers.
- › Im Schadenfall beweisen wir unsere Leistungsfähigkeit zum Nutzen unserer Kunden.
- › Wir beantworten jede Frage freundlich, schnell, kompetent und verständlich.
- › Wir sind immer fair gegenüber Kunden und Versicherern.
- › Wir sind ein Team und tragen mit unserem umfassenden Fachwissen in allen Risiko- und Versicherungsbereichen zu ständigen Innovationen bei.
- › Wir denken unternehmerisch und handeln nachhaltig.
- › Wir wollen keine kurzfristigen Erfolge. Unser Streben gilt langjährigen und partnerschaftlichen Kunden- und Geschäftsbeziehungen.
- › Wir stehen für moderne Werte und wahren gute Traditionen im Geschäftsleben. Wir dienen und leisten für unsere Mandanten.

MEHR ALS
240 MITARBEITER
IN DER GRUPPE

EIGENE
INGENIEURE,
KAPITÄNE UND
JURISTEN IN DER
GRUPPE

INHABERGEFÜHRTER
VERSICHERUNGSMAKLER

160 JAHRE TRADITION
MIT NACHHALTIGEM
WACHSTUM

STANDORTE:
BREMEN,
HAMBURG,
HANNOVER,
KIEL, STUTTGART



03

VON BREMEN IN DIE WELT



Sie möchten Grenzen überschreiten?
Dann gehen wir mit!

Unsere Unternehmensgruppe existiert seit 1858 – viel Zeit, um fundierte Erfahrung in der Absicherung internationaler Risiken zu sammeln. Unsere Kontakte sind grenzenlos. Seit Jahrzehnten unterhalten wir direkte Geschäftsbeziehungen zu Versicherungsmärkten weltweit. Über unseren direkten Zugang zu Kapazitäten der Erst- und Rückversicherungsmärkte in Deutschland sowie u. a. in Großbritannien, Benelux, Skandinavien, Asien, der Schweiz und den USA stellen wir die Platzierung Ihrer Risiken sicher. Auch unsere langjährigen partnerschaftlichen Beziehungen zu Risikoträgern in Südamerika und Fernost gewährleisten globale Lösungen.

Zudem sind wir als Mitglied und Gesellschafter eines der weltweit führenden Netzwerke mittelständischer Versicherungsmakler in über 150 Ländern auf allen geopolitischen Kontinenten vertreten:

unisonsteadfast
insurance brokers worldwide

BRANCHENBENCHMARK
Unser Wissen aus der Betreuung von über 3.000 multinationalen Kundenverbindungen

KOSTENVORTEILE UND EXZELLENTER SERVICE
Inhabergeführte Kooperations-Makler sind Marktführer in dem jeweiligen Land

Gemeinsam mit unseren Partnern bei unisonSteadfast entwickeln und installieren wir internationale Versicherungsprogramme und Deckungskonzepte, die individuell auf unsere Kunden und ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Sie erhalten vollen Zugang zu den mehr als 550 Netzwerk-Mitgliedern und damit allen internationalen Versicherungsmärkten der Welt. Zusammen betreut das Netzwerk mehr als 3.000 multinationale Kundenverbindungen.

Bei Bedarf besuchen wir unsere Kunden und ihre Tochtergesellschaften auch gerne persönlich im Ausland. So gewährleisten wir einen reibungslosen Ablauf im Risiko- und Versicherungsmanagement und können die internationale Risikophilosophie unserer Mandanten einhalten und wahren.

VOR-ORT-BETREUUNG
Flexible und individuelle Betreuung durch 550 Mitglieder des unisonSteadfast Netzwerkes

STARKER PARTNER
Beste Verhandlungsergebnisse durch 24 Mrd USD platziertes Prämienvolumen



04

IHR PROJEKT IN BESTEN HÄNDEN



Lieber eine gute Analyse als ein böses Erwachen

Sie stehen kurz davor, ein großes Vorhaben umzusetzen? Sie möchten ein Unternehmen kaufen oder ein Projekt übernehmen? Dann brauchen Sie jetzt eine gute, belastbare Analyse der Stärken und Schwächen als Grundlage Ihrer Entscheidung. Denn ein neuer Auftrag oder ein Kauf sind mit einer Vielzahl von Risikofragen verknüpft. Besser, Sie wissen vorher, worauf Sie sich einlassen.

und Ingenieuren stellen wir Ihre individuelle Risikosituation in den Mittelpunkt unserer Versicherungs-Due-Diligence. Dabei legen wir den Fokus auf das bestehende Versicherungskonzept sowie auf Liefer- und Leistungsverträge mit den Kernthemen Gefahrtragung, Gewährleistung und Haftung. So erarbeitet NW Assekuranz mit höchster Sorgfalt ein spezifisches Risikoprofil als Entscheidungsvorlage für Ihr Unternehmen, für ein Projekt bzw. für spezifische Vorhaben.

Mit unserem erfahrenen Team aus Spezialisten aller Versicherungssparten sowie Juristen

Gute Gründe für unsere Partnerschaft



KOMPETENZ
Ein großes Team von Fachleuten mit langjähriger Erfahrung



GLOBALER AUSTAUSCH
Flexibler und effizienter Zugriff auf lokale und internationale Versicherungsmärkte



BETREUUNG
Dauerhafte Ansprechpartner auf allen Ebenen



SCHNELLER SERVICE
Servicebereitschaft 24/7
Flexibilität & Schnelligkeit



TRANSPARENZ
Servicelevel und Kundenportal sichern unser Dienstleistungsversprechen



EXPERTENWISSEN
Vollständig integrierte Schadenbearbeitung mit nachgewiesener Großschadenexpertise



INDIVIDUELL
Anpassung unserer Ablauf- und Organisationsstrukturen an Ihre Bedürfnisse



ZENTRALE BEARBEITUNG
Keine Regionalisierung, keine Segmentierung, keine Zergliederung



VERLÄSSLICHKEIT



INDIVIDUELLE BETREUUNG
auf Geschäftsführerebene

DIREKTER MARKTZUGANG
durch eigene Assekuradeur-
Kompetenz

240 Mitarbeiter in der
Firmengruppe sichern die
HOHE FACHEXPERTISE



ANALYSE ERGEBNISSE



- › Durchführung einer
BUSINESS IMPACT ANALYSE
- › Unterstützung beim Aufbau eines
Betrieblichen Kontinuitätsmanagements
und einer Notfallplanung

CYBER EXPERTISE



- › 360°-CYBER-WORKSHOP
- › Baustein der DSGVO-Pflichten
- › Nutzen unserer Analyse-Ergebnisse zu
Deckungssummenbestimmung

INNOVATION



- › Passgenaue Deckungskonzepte
für Industriebranchen
- › 4.0 Lösungen für Sach-
und Haftpflichtsparten
- › Gestaltung und Realisierung
eigener Deckungskonzepte als
Maßstab für neue Risiken
- › Platzierung schwierigster Risiken auf dem
Versicherungsmarkt (national & international)

KOSTEN- EFFIZIENZ



- › Nutzeneffekte bei allen
Gesamtrisikokosten
(Selbstbehalt, Prämie,
Deckungsausschluß, Prävention)
- › Betreuungswechsel
ohne Mehraufwand
- › Regelmäßige Marktbefragungen/
Ausschreibungen
- › Benchmarking Ihrer
Versicherungskosten

05

TIEF HINEIN IN DIE MATERIE



Risikotransfer für ein geothermisches Kraftwerk

Die Geothermie ist in Deutschland nach etwa 20 Jahren weiterhin als einzige grundlastige Energieform (immer vorhanden) der schlafende Riese der Wärmewende. Bislang fördert ein gutes Dutzend Kraftwerke heißes Wasser für die Energiegewinnung. Die Wachstumsperspektiven sind immens, insbesondere im Bereich der Wärmeförderung sind noch viele Potenziale ungenutzt. In den vergangenen Jahren hatte die Branche ein Problem, weil ein entscheidendes Risiko als praktisch unversicherbar galt: Wer zahlt, wenn die mehrere Millionen Euro teuren Bohrungen in 5 km Tiefe auf zu wenig Wasserdampf und zu niedrige Temperaturen stoßen und kein Kraftwerk errichtet werden kann? Für die sogenannte „Fündigkeitsversicherung“ hatten einige Versicherungen wegen problematisch formulierter Deckungskonzepte viel Lehrgeld bezahlt und scheuten fortan das Thema. In der Folge blieben viele Projekte liegen. Denn während internationale Konzerne entstehende Verluste ausgleichen können, ist ein solches Risiko für kleine Kommunen nicht tragbar.

Im Zusammenhang mit einer Bohrung bei Bruck in Garching an der Alz entwickelten wir 2018 ein Konzept, das eben diese Fündigkeitsversicherung nun wieder ermöglicht. Dazu implementierten wir zwei Bedingungen. Erstens überwacht und berät ein eigens bestellter Exploration Warranty Surveyor das gesamte Bohrungsprojekt und sorgt so für die Best Practice des Vorhabens. Für die zweite Bedingung stellt uns das renommierte Leibniz-Institut für Angewandte Geophysik (LIAG) seine Expertise zur Verfügung. Das LIAG verfügt über eine sehr große Datenmenge zu den geophysikalischen Bedingungen in den drei deutschen geothermisch relevanten Regionen Molassebecken, norddeutsches Becken und Oberrheingraben. Mithilfe dieser Daten können die Wissenschaftler verlässliche Aussagen zu der Erfolgswahrscheinlichkeit einer geplanten Bohrung treffen. Unsere Regel: Nur, wenn diese Wahrscheinlichkeit bei mindestens 80 % liegt, kann Versicherungsschutz diskutiert werden. Das Beispiel Bruck macht Schule: Mehrere Versicherer folgten unserer Argumentation und übernehmen für weitere geothermische Projekte die Fündigkeitsversicherung.



06

WELTWEITER RISIKOTRANSFER



Ein Offshore-Projekt vor Taiwans Westküste

Taiwan geht für die Energiegewinnung aufs Meer: Mit dem 640 MW Yunlin-Projekt wird eines der ersten Offshore-Windparkprojekte des Landes realisiert. Ab 2021 soll der Park mit 80 Turbinen acht Kilometer vor der Westküste Strom produzieren. 2018 beauftragte der Projektentwickler uns, für die Errichtungs- und Betriebsphase ein Absicherungskonzept zu erarbeiten und am globalen Versicherungsmarkt zu platzieren. Eine Police für alle: Im Rahmen der Hauptverträge für Turbinen, Fundamente, Seekabel und Umspannwerke bekommen die beteiligten Akteure eine gemeinsame Versicherung für die Errichtungsphase.

Die Aufgabe ist nicht klein. Aufgrund lokaler Anforderungen und Bestimmungen benötigen wir verlässliche Kooperationspartner vor Ort. Bei den Gesprächen und Verhandlungen in Taiwan sind insbesondere auch kulturelle Aspekte und Gepflogenheiten zu beachten. Das ist Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Miteinander – Interkulturelles Management spielt eine zentrale Rolle. Zudem ist es unsere Aufgabe, die rechtlichen Bedingungen genau zu verstehen und in unsere Konzepte zu integrieren.

Die Lage des Projektes ist durchaus nicht ohne Risiko – die Westküste Taiwans ist Taifun-Gebiet, zudem müssen denkbare Events wie Erdbeben und technische Risiken kalkuliert und beziffert werden. Solche Schadenszenarien einschließlich

der daraus resultierenden Betriebsunterbrechungsrisiken werden von uns bewertet, quantitativ und qualitativ analysiert und schlussendlich in einen Report überführt, der den Projektbeteiligten Risikotransparenz und die Ableitung von Bewältigungsstrategien ermöglicht. In diesem Zusammenhang und auf dieser Grundlage arbeiten wir auch das Versicherungskonzept im Detail aus, für das wir eine enorme Zahl an Stakeholdern harmonisieren und zusammenführen.

Wir sind mittendrin. Bei den Verhandlungen und Formulierungen von Liefer- und Leistungsverträgen. Bei Finanzierungsgesprächen. Bei der Abstimmung mit Anwaltskanzleien rund um den Globus. Mit einer Expertise, über die wir als einer der führenden Versicherungsmakler in diesem Bereich verfügen.

Nach intensiven Verhandlungen platzieren wir das Risiko schließlich bei einem internationalen Konsortium von Versicherungsgesellschaften aus der Schweiz, Deutschland, Dänemark, Norwegen, Taiwan, Großbritannien, Japan und Singapur. Zum Financial Closure am 30. Mai 2019 ist alles unter Dach und Fach: Die Errichtungsphase von Yunlin kann beginnen.



07

DEM FUNKEN AUF DER SPUR

Risikomanagement für die Kunststoffindustrie



Bei einem norddeutschen Unternehmen für die Herstellung von Kunststoff-Granulaten brennt es – immer und immer wieder. Wegen der fast schon vorhersehbaren Wiederkehr der Schadenfälle droht die Unversicherbarkeit, weshalb unser Kunde uns um Unterstützung bittet. Soviel ist klar: Die Zündquelle liegt irgendwo im Bereich der Extruder-Lüftungsanlagen, wo während der Produktion kunststoffhaltige Wrasen abgesaugt werden. Das Problem ist wegen der Aggressivität der entstehenden chemischen Zusammensetzungen der Abluft in der Branche durchaus bekannt, doch in dieser Häufigkeit ungewöhnlich. Wir befassen uns intensiv mit den verwendeten Lüftungsanlagen, besprechen uns mit deren Herstellern und schalten unsere eigenen Experten ein. Wie sich herausstellt, entstehen die Brände durch Anhaftungen innerhalb der Rohre an den Falzen. Durch die permanente Wärme- einwirkung reduziert sich der Zündpunkt und eine Brandentstehung ist vorprogrammiert.

Die Lösung: Durch die Installierung eines permanenten Wasserschleiers an definierten Punkten der Absaugung werden diese Anhaftungen ausgespült und es kann nicht mehr zu dieser Selbstentzündung kommen. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass die sehr aufwendige Reinigung der Abluftleitungen in zeitlich größeren Abständen erfolgen kann, so dass zusätzliche Wartungskosten eingespart werden.

Jede Industrie hat ganz individuelle Zündquellen-thematiken, denen wir mit viel Erfahrung und individuellen Lösungen begegnen. Risiken durch praktische Maßnahmen verringern, Schadeneintrittswahrscheinlichkeiten transparent und messbar machen, differenzierte Stories entwickeln, die unter Umständen ganz neue Versicherungsmärkte erschließen – so verstehen wir unser Risikomanagement für Ihre Produktion.



08

RAUCHWOLKEN



Ein Vulkanausbruch auf Java

Als am 9. Juli 2015 der Vulkan Raung auf der indonesischen Insel Java ausbrach, hatte ein dortiger Tabakproduzent ein großes Problem: Der niedergehende Ascheregen zerstörte einen Großteil der Jahresernte hochwertiger Deckblatt-Tabake.

Auf das Problem folgte unglücklicherweise ein zweites. Der Versicherer stellte sich quer und akzeptierte viel später einen Teil als Vergleich. Unsere Aufgabe: Wir mussten mit einem aktuellen Großschaden im Rücken auf schnellstem Weg für eine neue Deckung sorgen. Denn für die Finanzierung der anstehenden neuen Aussaat musste ein lückenloser Versicherungsschutz nachgewiesen werden.

Bevor wir das Risiko, empfindliche Tabakblätter schon auf den Feldern zu versichern, eventuell interessierten Spezialversicherern präsentieren

konnten, stellten wir umfangreiche Daten zusammen. Auf der Grundlage einer intensiven Auseinandersetzung mit der Historie des Raung stellten wir fest, dass ein Ausbruch in dieser Heftigkeit eine Seltenheit ist. Zudem setzten wir Polardiagramme mit jahreszeitlichen Wetterdaten zusammen – und fanden heraus, dass der Wind, der die Asche auf das Feld unseres Kunden getragen hatte, während der recht kurzen Wachstumsperiode der Tabakpflanzen (acht Wochen) in aller Regel in eine andere Himmelsrichtung wehte. Beide Faktoren – Ausbruchswahrscheinlichkeit und Windrichtung – reduzierten die Eintrittswahrscheinlichkeit in deutlicher Weise.

Mit dieser Berechnung konnten wir einen großen Versicherer dazu gewinnen, das Restrisiko zu einem für unseren Kunden darstellbaren Preis zu zeichnen.



NOCH FRAGEN?

Tel. +49 (0)421 989607-0
info@nw-assekuranz.de
www.nw-assekuranz.de

Nordwest Assekuranzmakler GmbH & Co. KG
Herrlichkeit 5 – 6
28199 Bremen



NW Assekuranz
Global Insurance Broking

BASISINFORMATION

Firma/Anschrift

Nordwest Assekuranzmakler GmbH & Co. KG, Herrlichkeit 5-6, 28199 Bremen
T +49 (0)421 989607-0, F +49 (0)421 989607-209 | info@nw-assekuranz.de, www.nw-assekuranz.de
Amtsgericht Bremen, HRA 24703

Komplementärin

Nordwest Assekuranzmakler Verwaltungs-GmbH, Herrlichkeit 5-6, 28199 Bremen
Amtsgericht Bremen, HRB 24083

Geschäftsführer

Matthias Böhm, André Grobien, Thomas Haukje, Ralf Tabbert, Dr. Patrick Wendisch

Status/Vermittlerregister

Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO bei der zuständigen Behörde, der Handelskammer Bremen, gemeldet und im Vermittlerregister unter der Nummer D-MPT3-08I0K-12 registriert. Diese Angaben können bei der nachfolgend genannten Registerstelle überprüft werden.

Registerstelle

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V., Breite Straße 29, 10178 Berlin
T +49 (0)180 600585-0 (Festnetzpreis 0,20 EUR/Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 EUR/Anruf)
www.vermittlerregister.info

Beratung

Die Tätigkeit enthält auch Beratung.

Art und Quelle der Vergütung

Die Vergütung der Tätigkeit erfolgt als:

- › konkret vereinbarte Zahlung durch den Kunden oder
- › in der Versicherungsprämie enthaltene Provision, die vom jeweiligen Versicherungsunternehmen ausgezahlt wird oder als
- › Kombination aus beidem.

Dies ist letztlich abhängig von den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden und den Versicherungsprodukten, die eventuell vermittelt werden.

Schlichtungsstellen für außergerichtliche Streitbelegungen

- › Versicherungsombudsmann e. V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin
- › Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung, Postfach 06 02 22, 10052 Berlin
- Berufsrechtliche › § 34 d Gewerbeordnung (GewO)
- Regelungen › §§ 59-68 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)
- › Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV).

Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und von der Juris GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden.

