




SMA
BTP
GERMANY





INDEX

| | |
|-----------|---------------------------|
| 4 | Vorwort Oliver Fröschen |
| 6 | SMABTP Gruppe |
| 12 | SMABTP Germany |
| 16 | Unser Team |
| 18 | Geschäftsfelder |
| 18 | - Haftpflicht |
| 22 | - Technische Versicherung |
| 28 | - Transport |
| 32 | Schaden |
| 36 | Kontakt |

SEHR GEEHRTE KUNDEN, SEHR GEEHRTE VERTRIEBSPARTNER,

Als mir vor mehr als zwei Jahren die Aufgabe übertragen wurde, die deutsche Niederlassung der französischen SMABTP-Gruppe, eines führenden Versicherers, aufzubauen, verfolgte ich eine klare und ambitionierte Mission: ein Unternehmen zu schaffen, das seine Kunden wirklich in den Mittelpunkt stellt und hohe Standards in Bezug auf Qualität und Service setzt.

Mit maßgeschneiderten Lösungen, kurzen Wegen zu den Entscheidungsträgern und einem Team, das ebenso zugänglich wie kompetent ist.

Auch heute ist unser Fokus derselbe geblieben. Jeden Tag arbeiten wir daran, unsere Dienstleistung zu verbessern, damit Sie sich darauf verlassen können, dass wir unsere Versprechen einhalten – insbesondere dann, wenn es darauf ankommt. Während wir 2026 mit einem neuen Büro in Bad Homburg weiter expandieren, ist unser Ziel klar formuliert: Wir wollen ein führender Versicherer für die Baubranche in Deutschland werden.

Schritt für Schritt und gemeinsam mit einer Gruppe erfahrener und neugieriger Kollegen haben wir diese Idee in die Realität umgesetzt. Von der Wahl unseres Bürostandorts in einem der bekanntesten Viertel Kölns, bis zur Begrüßung eines jeden neuen Teammitgliedes ist es eine Reise, die auf Vertrauen, Teamarbeit und Engagement aufbaut.

Ich danke meinem Team für sein Engagement und seine Professionalität und hoffe, dass Ihnen diese Broschüre einen inspirierenden Einblick in unsere Arbeit und unser Fachwissen gibt. Bei Fragen oder Anregungen können Sie sich jederzeit gerne an uns wenden.

Mit freundlichen Grüßen,



Oliver Frösch
Geschäftsführer
SMABTP Germany GmbH





Vertrauen
schaffen im
Bauwesen

EIN VERTRAUENSWÜRDIGER VERSICHERUNGSPARTNER SEIT 1859

Seit über 165 Jahren steht SMABTP den Fachleuten der Bauindustrie zur Seite. Was in Paris als kleiner Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit begann, der von Maurern gegründet wurde, hat sich zu einem führenden Versicherungsunternehmen für Bauunternehmer, Ingenieure und die Immobilienbranche in Europa entwickelt.

Wir verstehen das Bauwesen von Grund auf, es liegt in unserer DNA. Deshalb versichern wir nicht nur Projekte, sondern arbeiten mit denen zusammen, die sie verwirklichen. Von Prävention und Schulung bis hin zur Schadensregulierung helfen wir Fachleuten, sicher zu bauen und mit Zuversicht voranzukommen.

„Von Bauunternehmern für
Bauunternehmer – so hat alles
begonnen, und so geht es weiter.“

Keine Aktionäre.
Kein kurzfristiger
Druck. Jeder
Gewinn fließt
zurück an unsere
Mitglieder.

Euro Gewinn zum Nutzen unserer Mitglieder und Kunden reinvestiert. Das gibt uns die Freiheit, langfristig zu denken, im Interesse der Fachleute zu handeln, und das Vertrauen in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen. Generationen von Bauunternehmern kennen SMABTP nicht nur als Versicherer, sondern als echten Partner in ihrer Arbeit.

Im Bauwesen ist finanzielle Stabilität von entscheidender Bedeutung. Mit einem A+ Rating

(Fitch und S&P Ratings), einem stabilen Ausblick und starken Reserven halten wir jedes Versprechen – heute und morgen.

Ob es sich um ein großes Infrastrukturprojekt oder ein lokales Bauprojekt handelt, unsere Teams verstehen die technischen und alltäglichen Realitäten und stehen Ihnen bei jedem Schritt zur Seite.



LOKALE WURZELN, EUROPÄISCHE REICHWEITE

Für die Menschen, die die Welt um uns herum entwerfen, bauen und instandhalten, ist SMABTP mehr als ein Versicherer, es ist ein Partner, der sich dafür einsetzt, Vertrauen in die Zukunft aufzubauen.

NACHHALTIGKEIT

Unterstützung umweltfreundlicher und kreislauffähiger Baupraktiken

DIGITALISIERUNG

Einsatz intelligenter Tools in den Bereichen Underwriting, Risikominimierung und Schadenbearbeitung

MENSCHEN

Anpassung des Versicherungsschutzes an neue Kompetenzen und sich wandelnde Arbeitsmärkte

Über die Excellence SMA Foundation unterstützen wir außerdem Sicherheit, Qualität und Innovation in der gesamten Branche und tragen so dazu bei, die Zukunft des Bauwesens mitzugestalten.

Mehr als ein Versicherer – ein Partner für die Zukunft des Bauwesens.

MEILENSTEINE

Seit seinen Anfängen im Frankreich des 19. Jahrhunderts hat sich SMABTP zu einem der führenden Versicherungsvereine für die Baubranche in Europa entwickelt. Im Laufe der Jahrzehnte hat die Gruppe ihr Fachwissen, ihre Partnerschaften und ihre internationale Reichweite stetig ausgebaut – stets geleitet von Vertrauen, Professionalität und einer langfristigen Vision.

1859

Gründung der SMABTP als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit für den französischen Bausektor.



1973

Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wird offiziell zur SMABTP (Société Mutuelle d'Assurance du Bâtiment et des Travaux Publics).



1923

Einführung des ersten Zehnjahres-Versicherungsvertrags (garantie décennale), einer wichtigen Innovation auf dem französischen Baumarkt.



1989

Expansion nach Spanien durch ASEFA, die Bau-, Haftpflicht- und Kautionsversicherungen anbieten.



2011

Übernahme von Victoria Seguros in Portugal, wodurch das Portfolio der Gruppe um Bau-, See- und Transport- sowie Haftpflichtversicherungen erweitert wird.



2023

Eröffnung von SMABTP Germany in Köln.



2023

SMABTP wird Mehrheitsaktionär der DUPI Group (Niederlande), einem europäischen Mehrsparten-Assekurateur mit Niederlassungen in den Niederlanden und Belgien.

2022
Einführung von SMA Transport mit Schwerpunkt auf See- und Transportversicherungen in ganz Europa.



2017

Gründung neuer Niederlassungen in Belgien und der Elfenbeinküste, wodurch die internationale Präsenz von SMABTP gestärkt wird.



Lokale
Expertise,
europäische
Stärke

EIN NEUES KAPITEL IN DEUTSCHLAND

Seit 2023 ist SMABTP mit einer Niederlassung in Köln in Deutschland aktiv. Hier vereint unser engagiertes Team von Spezialisten internationale Versicherungsstärke mit fundierten lokalen Kenntnissen des deutschen Marktes. Unser Fokus ist klar: finanzielle Stabilität mit direkter, persönlicher Betreuung zu verbinden.

Hinter jeder Police steht ein Mensch. Deshalb halten wir die Dinge klar, schnell und menschlich.

Komplexe Risiken verdienen klare, maßgeschneiderte Antworten, und genau das liefern wir.

WAS WIR ANBIETEN

Wir arbeiten mit Unternehmen im Umsatzbereich von 50 Millionen bis 2 Milliarden Euro (und zum Teil auch darüber hinaus) zusammen - von ambitionierten mittelständischen Unternehmen bis hin zu etablierten Industrieunternehmen. Unser Portfolio

umfasst Lösungen im Rahmen der Allgemeinen Haftpflicht- und Planungshaftpflichtversicherung, der Bau- und Ingenieurrisiken (CAR/EAR, ALoP/DSU). Seit 2025 vervollständigt die Transportversicherung unser Angebot.

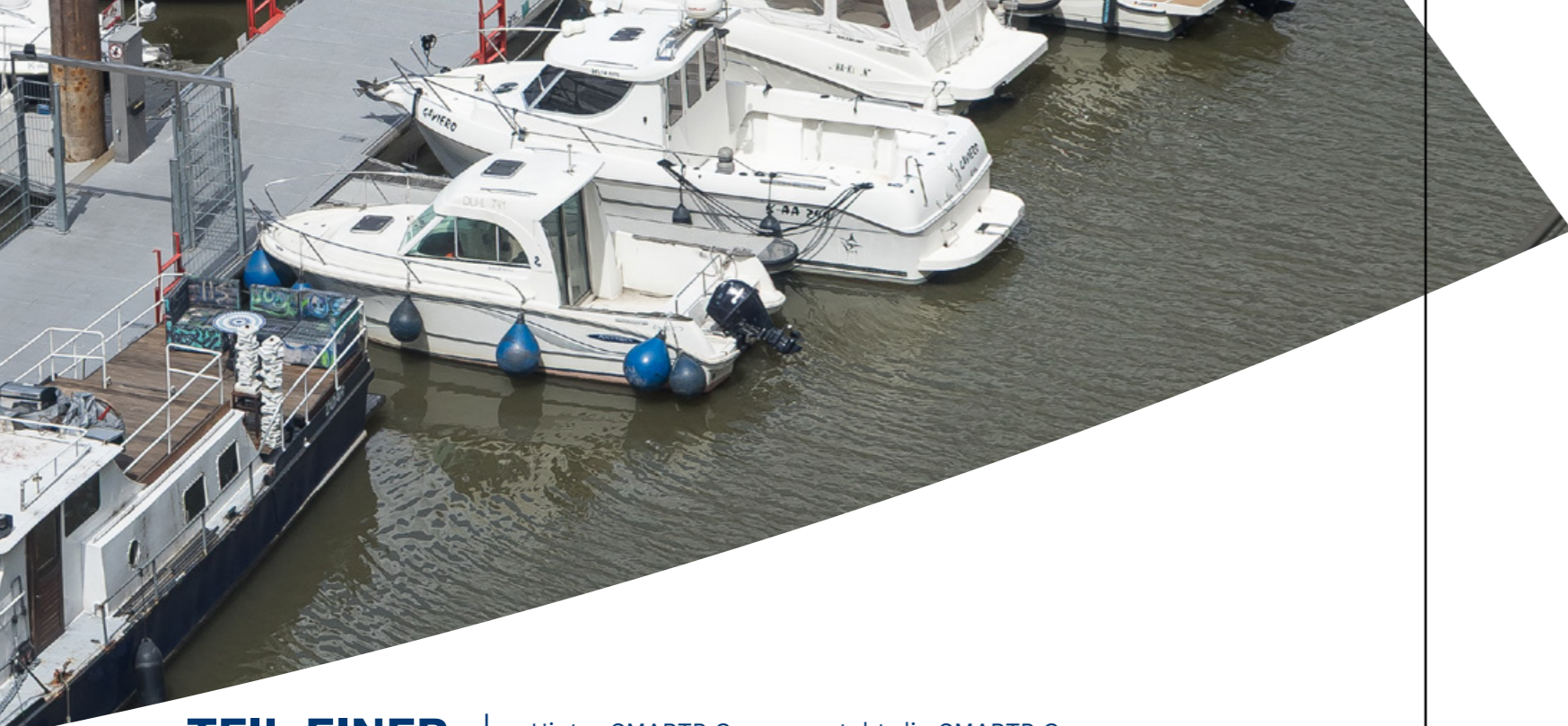
Wir passen den Versicherungsschutz an die Realitäten des deutschen Marktes an, unabhängig von der Art des Projektes.



MÖCHTEN SIE EINEN EINBLICK IN UNSER TEAM UND UNSER ARBEITSUMFELD ERHALTEN?

Scannen Sie den QR-Code und sehen Sie sich das Video an, um SMABTP Germany kennenzulernen.





TEIL EINER STARKEN GRUPPE

Hinter SMABTP Germany steht die SMABTP Gruppe: Europas Referenz im Bereich Bauversicherung. Mit 4.900 Mitarbeitenden, einem Umsatz von mehr als 5,4 Milliarden Euro im Jahr 2024, einem A+ Rating (Fitch & S&P) und einer Solvabilitätsquote von 245% bietet die Gruppe die finanzielle Stärke und Sicherheit, auf die sich Kunden verlassen können.

Europäisch denken, lokal handeln – in Köln, Hamburg und Bad Homburg setzen wir das in die Tat um.

UNSER TEAM

Komplexe Risiken gehören zu unserem Arbeitsalltag. Ob Haftpflicht, Transport, Bauwesen – wir bieten keine Standardlösungen, sondern entwickeln mit Ihnen einen Versicherungsschutz, der wirklich zu Ihrem Risiko passt.

Unsere Mitarbeiter. Unsere Stärke.

Bei uns sprechen Sie direkt mit Entscheidungsträgern, die Ihr Geschäft verstehen und im Rahmen Ihrer Vollmachten schnell handeln können. Wir bieten Ihnen zeitnahe Lösungen und eine Schadenregulierung auf Augenhöhe.

Versicherungen sind unser Geschäft. Partnerschaft ist unser Versprechen.

ZUKUNFTSORIENTIERUNG

Deutschland hat einen Investitionsstau in Infrastrukturprojekten aufgebaut, der in den kommenden Jahren (wenn nicht Jahrzehnten) über große Investments in den Neubau und die Renovierung von maroder Infrastruktur abgebaut werden muss.

Hierbei wird SMABTP unseren deutschen Kunden mit der vorhandenen lokalen Expertise Versicherungslösungen anbieten, die dem individuellen Risiko gerecht werden.

Für uns bedeutet dies nicht nur versicherungstechnische Herausforderungen, sondern auch die Chance, durch Fachwissen, Innovation und Partnerschaft eine Führungsrolle für die Gemeinschaft zu übernehmen.



UNSER TEAM



Christiane Briel

Claims
Handler
+49 151 74516270
christiane.briel@smabtp.de



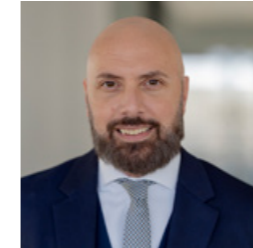
Corinna Weist

Team Lead
Finance
+49 171 6194795
corinna.weist@smabtp.de



Florian Beck

Senior Construction
& Engineering
+49 151 52953085
florian.beck@smabtp.de



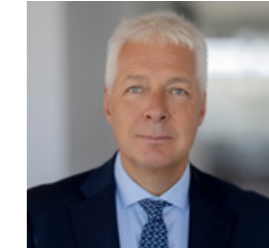
Francesco Borgia

Senior Underwriter
Construction & Engineering
+49 160 5449431
francesco.borgia@smabtp.de



Jürgen Magrian

Head of
Claims
+49 151 64002053
juergen.magrian@smabtp.de



Johannes Schmorleiz

Head of Construction
& Engineering
+49 151 74288312
johannes.schmorleiz@smabtp.de



John Emmrich

Head of
Marine
+49 170 7036165
john.emmrich@smabtp.de



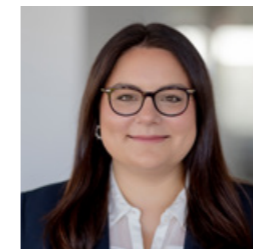
Josef Huster

Head of
Liability
+49 175 8780127
josef.huster@smabtp.de



Julian Heidrich

Risk
Engineer
+49 160 7814557
julian.heidrich@smabtp.de



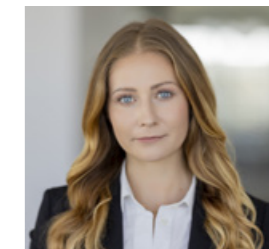
Katharina Kaiser

Underwriting
Assistant
+49 151 14428250
katharina.kaiser@smabtp.de



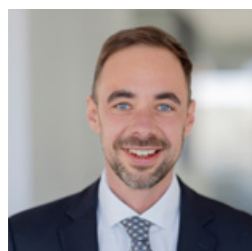
Katja Schrier

Office & Team
Manager
+49 175 8557468
katja.schrier@smabtp.de



Melanie Paetsch

Senior Underwriter
Liability
+49 175 6192297
melanie.paetsch@smabtp.de



Michael Kaiser

Senior Underwriter Property,
Construction & Engineering
+49 160 7811510
michael.kaiser@smabtp.de



Oliver Fröschen

Managing
Director
+49 151 74285380
oliver.froeschen@smabtp.de



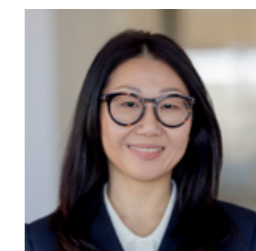
Sonja Goßrau

Senior Underwriting
Assistant
+49 170 7041672
sonja.gosrau@smabtp.de



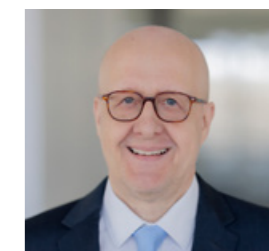
Stefan Friemel

Senior Underwriter
Construction & Engineering
+49 160 7812553
stefan.friemel@smabtp.de



Tatyana Pak

Financial
Accountant
+49 160 7815345
tatyana.pak@smabtp.de



Walter Schäfer

Senior Underwriter
Liability
+49 160 7815323
walter.schaefer@smabtp.de

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Eine ruhige Hand in einem schnelllebigen Markt

In nur zwei Jahren hat sich SMABTP Germany einen soliden Ruf auf dem deutschen Markt aufgebaut. Was mit kleinen Anteilen an Bauprojekten begann, hat sich mittlerweile zu mehreren Führungsmandaten entwickelt. „Das zeigt, dass unsere Partner Vertrauen in unseren Ansatz haben“, sagt Josef Huster, Leiter der Haftpflichtabteilung.

„Für uns darf Erfolg niemals auf Kosten von Qualität und Zuverlässigkeit gehen. Unser Wachstum beweist, dass wir auf dem richtigen Weg sind – und dass der Markt uns als zuverlässigen,

langfristigen Partner anerkennt.“ „Wir wachsen nicht um des Wachstums willen. Wir wachsen, weil Makler und Kunden den langfristigen Mehrwert der Werte erkennen, für die wir stehen.“ Obwohl die Wurzeln von SMABTP im Bauwesen liegen, hat sich der Fokus des Unternehmens erweitert. „Das Bauwesen wird für uns immer eine zentrale Rolle spielen“, sagt Josef. „Aber wir konzentrieren uns auch auf die Dienstleistungs- und Fertigungsindustrie, insbesondere dort, wo ein klarer Bezug zum Bauwesen besteht – wie beispielsweise bei Maschinenherstellern oder Produzenten von Baumaterialien. Auf diese Weise bleiben wir unseren Ursprüngen treu und berücksichtigen gleichzeitig die Stärken der deutschen Industrie.“

„Nicht immer
Bauwesen, aber
immer damit
verbunden“



**JOSEF
HUSTER**
Head of Liability

PERSÖNLICHER KONTAKT ALS SCHLÜSSEL

Wie in der gesamten SMABTP Gruppe steht der persönliche Kontakt im Mittelpunkt. „Natürlich nutzen wir moderne Kommunikationsmittel“, sagt Josef. „Aber meiner Erfahrung nach ist der direkte Kontakt zu Maklern und Versicherungsnehmern unverzichtbar. Versicherungen basieren auf gegenseitigem Vertrauen, und dieses Vertrauen kann nur durch persönlichen Kontakt aufgebaut werden.“

Das deutsche Team umfasst mehrere Haftpflichtspezialisten – kompakt genug für kurze Kommunikationswege, aber stark genug, um etwas zu bewegen. „Wir achten darauf, flexibel zu sein und uns gegenseitig zu unterstützen“, erklärt Josef. „Wir nehmen unsere Arbeit ernst, verlieren aber nicht unseren Sinn für Humor. Diese Balance macht uns stark – und sorgt dafür, dass die Arbeit Spaß macht.“

„Das Feedback der Makler lautet, dass wir schnell, zuverlässig und lösungsorientiert sind.“

BEWEIS IN DER PRAXIS

Für Josef gibt es bereits einen klaren Beweis dafür, dass dieser Ansatz funktioniert. „Der Moment, in dem ich dachte, dass dies wirklich Zukunft hat, war im Spätsommer 2024“, erinnert er sich. „In den ersten Monaten ging es darum, unseren Platz zu finden, aber im September und Oktober begannen die Räder ineinander zu greifen.“

Wir konnten das gesteckte Prämienziele 2024 viel früher als gedacht erreichen. Bis zum Jahresende hatte das Team es sogar deutlich übertraffen – „ein außergewöhnlicher Erfolg“, bemerkt Josef. Diese Zuversicht spiegelt sich auch auf dem Markt wider. „Das Feedback der Makler lautet, dass wir schnell, zuverlässig und lösungsorientiert sind. Wir hören zu, sind engagiert und suchen immer nach Möglichkeiten. Für mich ist das der beste Beweis dafür, dass unser Ansatz wirklich funktioniert.“

AUSBLICK: AUSGEWOGENHEIT UND WACHSTUM

Laut Josef zeichnet sich SMABTP Germany durch ihre Arbeitsweise aus. „Wir sind nach wie vor ein Nischenversicherer auf dem deutschen Markt, was bedeutet, dass wir intelligente Lösungen anbieten müssen. Das bedeutet auch, die Dinge einfach und transparent zu halten. Wir treten als eine Einheit auf, handeln schnell und sorgen dafür, dass Makler und Kunden immer wissen, woran sie sind. Das wissen sie zu schätzen.“



TECHNISCHE VERSICHERUNG

Auf Erfahrung aufbauen, mit Visionen wachsen

10 Fragen an Johannes Schmorleiz

Komplexe Bauprojekte sind genau die Herausforderungen, vor denen SMABTP Germany nicht zurückschreckt. Johannes erklärt, wie sein Team Tradition und Innovation verbindet, um sich vom Mitversicherer zu einem zuverlässigen führenden Versicherer auf dem deutschen Markt zu entwickeln.

01

SMABTP verfügt über mehr als 165 Jahre Erfahrung in der Bau- und Projektversicherung. Wie beeinflusst diese Tradition Ihre tägliche Arbeit?

„Erfahrung ist in unserem Geschäft ein großer Vorteil. Im Laufe der Jahre hat sich SMABTP mit Risiken jeder Größe und Art befasst – von Wohngebäuden über Kraftwerke bis hin zu großen Infrastrukturprojekten. Wir haben gelernt, Risiken gründlich zu analysieren und selbst für außergewöhnliche Situationen Lösungen zu entwickeln. Dieser Hintergrund bildet zusammen mit unserem erfahrenen Team die Grundlage für unsere Arbeit im deutschsprachigen Markt.“

Welche Rolle spielt die technische Versicherung im Portfolio von SMABTP?

02

„Die technische Versicherung ist einer unserer Kernbereiche. Unsere Kunden kommen hauptsächlich aus dem Bau- und Industriesektor, wo die Risiken vielfältig und oft sehr komplex sind. Wir bieten Projektpolicen wie Bauleistungsversicherung (CAR), Montageversicherung (EAR) und Betriebsunterbrechungsversicherung (DSU) sowie Jahresverträge wie Maschinen- oder Elektronikversicherungen an. Wir betreuen sowohl Einzelprojekte als auch Unternehmen, die Jahresversicherungsverträge benötigen.“

03

Welche Vorteile bietet die Kombination aus lokaler Expertise und internationaler Erfahrung Ihren Kunden?

„In Deutschland tätig zu sein bedeutet, mit strengen Vorschriften, komplexen Standards und anspruchsvollen Kunden umzugehen. Unser Vorteil ist, dass wir fundiertes lokales Know-how mit der Stärke einer internationalen Gruppe verbinden. Wir kennen die deutschen Normen und Gepflogenheiten in- und auswendig und können zudem auf die internationale Expertise und finanzielle Stabilität der SMABTP zurückgreifen. Das macht uns sowohl flexibel als auch zuverlässig.“

„Unser Vorteil ist, dass wir fundiertes lokales Know-how mit der Stärke einer internationalen Gruppe verbinden.“



Johannes Schmorleiz

JOHANNES SCHMORLEIZ

Head of Construction
and Risk Engineering



04

Schnelligkeit ist in der Bauversicherung entscheidend. Wie schaffen Sie es, schnell zu reagieren und gleichzeitig die Qualität zu gewährleisten?

„Wir arbeiten in unserem Kölner Büro buchstäblich Seite an Seite. Wenn eine Akte eingeht und der Makler einen dringenden Fall hat, kann es vorkommen, dass er noch am selben Tag eine Antwort erhält. Diese Schnelligkeit ist unerlässlich, wir machen keine Kompromisse bei der Qualität. Wir nehmen die Risikoanalyse ernst. Wenn etwas unklar ist, greifen wir zum Telefon oder erstellen eine Liste mit Fragen. Wir sprechen direkt mit den Maklern und wenn möglich, mit den Projektmanagern und Ingenieuren unserer Kunden. Diese direkte Kommunikation gewährleistet maßgeschneiderte Lösungen, ohne wertvolle Zeit zu verlieren.“

SMABTP bietet nicht nur Versicherungsschutz, sondern auch Risk Engineering. Was bedeutet das in der Praxis?

„Risk Engineering ist unser präventiver Ansatz. Ich bin Bauingenieur und habe mehr als zehn Jahre mit Gummistiefeln im Schlamm als Bauleiter und Projektmanager verbracht. Diese Erfahrung hilft enorm dabei, zu erkennen, wo Risiken entstehen und wie Fehler vermieden werden können. Wir analysieren nicht nur Dokumente, sondern gehen vor Ort, überprüfen Prozesse und weisen auf potenzielle Schwachstellen hin. Manchmal können schon kleine Verbesserungen Verzögerungen oder Schäden verhindern. Das schafft Vertrauen – und Vertrauen ist die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit.“

05

06 Was sind die Vorteile von kombinierten Versicherungslösungen für Bau- und Montageprojekte, wie z. B. Bauleistungs-, Berufshaftpflicht und allgemeine Haftpflicht unter einer Police?

„Viele Kunden und Makler wünschen sich Klarheit und Einfachheit. Deshalb bieten wir maßgeschneiderte – auch spartenübergreifende – Lösungen an – zum Beispiel die Kombination von Bauleistungs- und Montageversicherung mit Maschinen- oder Elektronikversicherung oder zusammen mit unseren Kollegen aus dem Haftpflichtbereich, integrierte Projektpolicen, die technische und Haftpflichtrisiken kombinieren. Ein Vertrag, ein Ansprechpartner, alle relevanten Risiken abgedeckt. Das sorgt für Sicherheit und Transparenz.“

07

Welche Arten von Projekten versichert SMABTP Germany in der Regel?

„Unser Portfolio ist breit gefächert: von Bürogebäuden und Hotels bis hin zu Infrastrukturprojekten wie Brücken, Straßen und Modernisierungsvorhaben. Zunehmend engagieren wir uns auch in Projekten im Bereich erneuerbarer Energien – von Biomasseanlagen bis hin zu Photovoltaikparks. Jedes Projekt erfordert eine maßgeschneiderte Lösung, die auf die spezifischen Risiken zugeschnitten ist.“

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in den kommenden Jahren?

08

„Die technische Komplexität moderner Bauwerke nimmt zu. Gleichzeitig stehen die Margen unserer Kunden unter Druck, und globale Trends wie Nachhaltigkeit, Energiewende und Digitalisierung gewinnen zunehmend an Bedeutung. Hinzu kommt, dass in Deutschland Fachkräfteknappheit herrscht – ein Faktor, der zu einer Zunahme von Fehlern, Verzögerungen und Schadensfällen führen kann. Und natürlich nehmen die Auswirkungen des Klimawandels zu. Starke Regenfälle verursachen beispielsweise häufiger Schäden. All dies verändert die Risikolandschaft. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir praktische Lösungen – von Präventivmaßnahmen vor Ort bis hin zu angepassten Vertragsstrukturen.“

09

Was unterscheidet SMABTP von anderen Marktteilnehmern?

„Drei Dinge.“

Erstens unsere Spezialisierung: Wir sind Experten für technische Versicherungen und kennen diesen Markt in- und auswendig.

Zweitens unser persönlicher Service: Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden und Makler.

Und **drittens** unser integrierter Ansatz: Neben Versicherungsschutz bieten wir Risk Engineering und kombinierte Lösungen. Und vor allem unterstützen wir Kunden nicht nur in Deutschland, sondern auch international – zum Beispiel deutsche Unternehmen, die Projekte in Frankreich oder Spanien durchführen.“

10

Was möchten Sie abschließend Maklern und Partnern sagen, die eine Zusammenarbeit mit SMABTP in Betracht ziehen?

„Mit SMABTP entscheiden Sie sich für einen Partner, der Zuverlässigkeit, Vertrauen und Fachkompetenz vereint. Wir verstehen die Herausforderungen der Bau- und Industriebranche und bringen sowohl lokales Wissen als auch internationale Erfahrung mit.“

Unser Ziel ist es, nicht nur Risiken abzudecken, sondern gemeinsam mit unseren Partnern Lösungen zu entwickeln. In den kommenden Jahren wollen wir uns Schritt für Schritt von einem Mitversicherer zu einem zuverlässigen führenden Versicherer auf dem deutschen Markt entwickeln.“

TRANSPORTVERSICHERUNG

Wir bauen etwas auf, das Bestand hat

Als John Emmrich als Leiter der Transportabteilung zu SMABTP Germany kam, um die neue Transportabteilung in Deutschland aufzubauen, hätte sein Start kaum symbolträchtiger sein können. „An meinem ersten Montag war ich in Köln, und am Dienstag saß ich schon im Zug nach Paris“, erinnert er sich mit einem Lächeln. „Ich traf mich mit dem französischen Team, dann mit Kollegen aus Belgien und den Niederlanden. Die Transportversicherung bei SMABTP ist eine europäische Geschichte, und ich wollte diese Verbindungen vom ersten Tag an aufbauen.“ Diese internationale Denkweise ist Teil dessen, was SMABTP so einzigartig macht. Als starker und

zuverlässiger europäischer Versicherer hat die Gruppe in den letzten Jahren ihre Präsenz im Transport- und Schiffsversicherungssektor stetig ausgebaut und sich eine solide Position in Frankreich, Belgien und den Niederlanden erarbeitet. Jetzt ist Deutschland der nächste Schritt. „Es ist ein großer und reifer Markt, in dem Werte wie Zuverlässigkeit, Vertrauen und langfristiges Engagement wirklich zählen“, sagt John. „Und genau dafür stehen wir. Wir sind hier, um nachhaltige Beziehungen aufzubauen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die zum lokalen Markt passen.“



John Emmrich

JOHN EMMRICH
Head of
Marine

„Wir sind hier, um nachhaltige Beziehungen aufzubauen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die zum lokalen Markt passen.“

EIN FLIEGENDER START

In nur wenigen Monaten hat SMABTP Germany Transport seinen Rhythmus gefunden. „Wir sind ein junges Team in einem großen, etablierten Markt“, sagt John, „aber die Stärke von SMABTP liegt in der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Wir tauschen jede Woche Ideen mit Kollegen in Köln, Rotterdam, Antwerpen und Paris aus. Dieses europäische Netzwerk gibt uns sowohl Flexibilität als auch Selbstvertrauen.“ Dieser Ansatz passt perfekt zu John. Mit seiner langjährigen Erfahrung in der Transportversicherung weiß er, wie wichtig menschliche Beziehungen in einem technischen Geschäft sind. „Es geht nicht darum, mit einem Paukenschlag zu starten“, sagt er. „Es geht darum, zielgerichtet durchzustarten und Schritt für Schritt Vertrauen aufzubauen.“

KEINE EILE

Die Transportabteilung in Deutschland ist brandneu, aber ihr Kurs ist klar definiert. „Wir konzentrieren uns auf organisches Wachstum“, erklärt John. „Das bedeutet, dass wir nicht um jeden Preis nach Volumen streben. Stattdessen bauen wir mit den richtigen Partnern und den richtigen Risiken ein gesundes, nachhaltiges Portfolio auf.“ Derzeit liegt der Schwerpunkt auf der Warentransportversicherung. „Hull & Machinery oder Logistik könnten später folgen“, fügt er hinzu, „aber nur, wenn es zu unseren Zielen passt und der Markt bereit ist. Es geht nicht um Geschwindigkeit, sondern um Richtung und Beständigkeit.“



KURZE KOMMUNIKATIONSWEGE

Was Maklern schnell auffällt, ist das Serviceniveau von SMABTP. „Wir sind kein Unternehmen, das sich hinter Hierarchien versteckt“, sagt John. „Wir bauen auf persönlichen Kontakt, nicht auf unternehmerische Distanz. Wenn Sie anrufen, nehmen wir ab. Wir sorgen für Klarheit, treffen Entscheidungen und erklären, warum wir sie treffen.“ Diese Reaktionsfähigkeit, glaubt er, ist es, was Vertrauen schafft. „Man wartet nicht tagelang auf die Antwort einer Anfrage. Wir handeln. Wenn ein Risiko nicht passt, erklärt man das transparent. So bleibt man im Blickfeld und baut dauerhafte Partnerschaften auf.“

DER KURS IST GESTECKT

Schritt für Schritt stärkt SMABTP Germany Transport seine Position auf dem Markt – mit wachsendem Vertrauen von Maklern und Kunden gleichermaßen. „Für uns geht es darum, dauerhafte Beziehungen aufzubauen“, sagt John. „Wir konzentrieren uns auf Qualität, Liebe zum Detail und echte Fachkompetenz in der gesamten SMABTP Gruppe. Das bestimmt unseren Kurs, nicht nur für heute, sondern auf lange Sicht.“

„Unser beständiger, zukunftsorientierter Ansatz spiegelt die Werte von SMABTP wider: zuverlässig, klar und dem Markt verpflichtet.“

DIE MENSCHLICHE SEITE DER VERSICHERUNG

Wie SMABTP Germany durch Schadenbearbeitung Vertrauen schafft

Schadensfälle sind der Moment der Wahrheit in der Versicherungsbranche. Für Jürgen Magrian, Leiter der Schadenabteilung bei SMABTP Germany, ist dies mehr als eine Aussage - es ist ein grundsätzliches Prinzip. Er hat die Schadenabteilung von Grund auf aufgebaut und sich um alle Aspekte der Schadenbearbeitung gekümmert: Verwaltung von Mitversicherungen und Führungsschäden, Einrichtung von Prozessen und Vorbereitung der Organisation auf den Moment, in dem SMABTP die Führung bei größeren Fällen übernimmt. „Kunden erwarten nichts weniger als das, was wir selbst als Versicherungsnehmer bei der Einreichung eines Schadensfalls erwarten würden: gute Erreichbarkeit und keinen Anrufbeantworter am

anderen Ende der Leitung. Keine Maschine mit vorformulierten Fragen und Antworten. Schnelle, klare Rückmeldung, fundiertes Fachwissen und reibungslose Zusammenarbeit mit Maklern oder anderen Vertretern - immer mit dem Ziel, eine faire Regulierung zu erreichen.“ Jeder Schadensfall, fügt er hinzu, sei auch eine Gelegenheit zum Lernen. „Mit dieser Einstellung betrachten wir jeden Schadensfall nicht von seinem Anfang, sondern von seinem Ende aus. Und da jeder Schadensfall ein Stück Erfahrung darstellt, streben wir einen kontinuierlichen Dialog darüber an, ob und wenn ja, durch welche wirtschaftlich oder organisatorisch vertretbaren Maßnahmen ähnliche Ereignisse in Zukunft vermieden werden können.“

„Wir lagern die Schadenregulierung nicht aus, sondern erledigen sie mit unseren eigenen Mitarbeitern.“

Jürgen
Magrian

**JÜRGEN
MAGRIAN**

Head of
Claims



EIN PERSÖNLICHER ANSATZ IN EINER PROFESSIONELLEN WELT

Für Jürgen geht es bei der Schadenbearbeitung nicht nur um die Bearbeitung von Akten, sondern auch darum, eine sichtbare und verlässliche Präsenz auf dem Markt zu sein. „Unser erster Bezugspunkt sind nicht unsere Wettbewerber, sondern wir selbst. Wenn man seit 165 Jahren erfolgreich als Versicherer in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig ist, muss man vieles richtig gemacht haben, und die Schadenbearbeitung gehört zweifellos dazu. Als Versicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit erstreckt sich unser Teamgeist auch auf unsere Versicherungsnehmer. Wir lagern die Schadenregulierung nicht aus, auch nicht die kleinsten Schäden, sondern erledigen sie mit unseren eigenen Mitarbeitern. Vielleicht ist es das, was uns von anderen Marktteilnehmern unterscheidet. Das ist nicht nur transparenter, sondern schafft auch Vertrauen.“

ENGE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM UNDERWRITING

Die enge Verbindung zum Underwriting ist ein weiteres charakteristisches Merkmal. Bei SMABTP Germany sitzen die Underwriting- und Schadenbearbeitungsteams im Kölner Büro buchstäblich Seite an Seite. „Jeden Tag tauschen wir uns über Versicherungsbedingungen, Klauseln und neue Schadensfälle aus. Dieser ständige Dialog sorgt dafür, dass wir aufeinander abgestimmt, schnell und konsistent arbeiten, was sowohl den Maklern als auch den Kunden zugutekommt.“

BLICK IN DIE ZUKUNFT IN EINEM SICH WANDELNDEN MARKT

Auf dem gesamten Markt sieht Jürgen große Herausforderungen auf uns zukommen. „In allen Sparten wird die Zunahme extremer Wetterereignisse wahrscheinlich die größte Herausforderung sein. Für den Bausektor, der einer unserer wichtigsten Pfeiler ist, wird sich der zunehmende Fachkräftemangel erheblich auf die Häufigkeit von Schadensfällen und die Reparaturkosten auswirken. In der Transportversicherung gehen steigende Frachtvolumina weiterhin mit sich verändernden geopolitischen Bedingungen einher. Darüber hinaus macht die zunehmende Vernetzung und Digitalisierung – beispielsweise durch autonome Transportsysteme – die Branche immer anfälliger für Cyberangriffe. Das sind keine abstrakten Trends“, betont er.

EINE ZUKUNFT, DIE AUF VERTRAUEN BAUT

Trotz dieser Herausforderungen bleibt Jürgen optimistisch. „In kurzer Zeit haben wir etwas Solides und Dynamisches aufgebaut. Mit einem wachsenden Team, kurzen Kommunikationswegen und einer starken Verbindung zu unseren Kunden entwickeln wir weiterhin eine Schadenabteilung, die hält, was sie verspricht: im entscheidenden Moment da zu sein. Dafür steht SMABTP.“

„Ein ständiger Dialog sorgt dafür, dass wir aufeinander abgestimmt, schnell und konsistent sind, was sowohl Maklern als auch Kunden zugutekommt.“



SMA
BTP
GERMANY

Unsere Lösungen finden
Sie unter www.smabtp.de

Standort Köln
Im Zollhafen 24
50678 Köln, Deutschland

+49 221 4744880
info@smabtp.de

