

Industrierversicherungen MARKTspot 2019

Rückblick | Ausblick







Industrierversicherungen MARKTspot 2019

Rückblick | Ausblick

Inhalt

Editorial.....	4
Das Risikomanagement wird vielschichtiger.....	4
Marktsituation.....	6
Die aktuelle Situation im Versicherungsmarkt.....	6
Sparten.....	10
Cyber-Versicherung.....	10
Directors-and-Officers-Versicherung.....	12
Haftpflchtversicherung.....	15
Kraftfahrtversicherung.....	16
Kreditversicherung.....	18
Sach-/Ertragsausfall-Versicherung.....	20
Technische Versicherungen.....	22
Waretransportversicherung.....	24
Industrien.....	26
Automotive: Branche im Wandel.....	26
Nahrungsmittel: Haftungsrisiko Gentechnik.....	28
Real Estate: Dynamische Branche mit Entwicklungsbedarf.....	30
Logistik: Neue Kompetenzen sind gefragt.....	31
Spezialthemen.....	32
Politische Risiken: Absicherung in unsicheren Zeiten.....	32
Risk & Analytics: Versicherungsnutzen im Wandel.....	34

Das Risikomanagement wird vielschichtiger

Unternehmen sehen sich 2019 einer Vielzahl von alten und neuen Bedrohungen gegenüber, die zu einer Betriebsunterbrechung oder gar zum Stillstand führen könnten – mit erheblichen finanziellen Verlusten. Um Geschäftsrisiken adäquat abzusichern, greifen die alten Strukturen nicht mehr: Moderne Organisationen benötigen innovative Analysetools und neue vorausschauende Risikomanagementlösungen.

Traditionelle – oder auch alte – Risiken wie Naturkatastrophen stellen nach wie vor eine große Herausforderung dar – gleichzeitig müssen sich Unternehmen mit neuen Bedrohungen wie Cyber-Attacken auseinandersetzen. Naturkatastrophen und Großschäden wie zum Beispiel Orkantief Friederike und Brandschäden in dreistelliger Millionenhöhe sorgten auch 2018 dafür, dass die (industrielle) Sachversicherung das Sorgenkind der Branche blieb. Die negative Schaden-Kosten-Quote war laut Aussagen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft „der voraussichtlich zweitgrößte versicherungstechnische Verlust seit der Jahrtausendwende.“ Der Druck auf die Versicherer steigt kontinuierlich an. Wie die Versicherer auf diese Marktvhärtung reagieren, lesen Sie auf Seite 20.

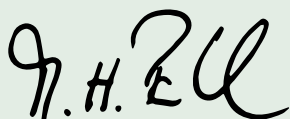
Das Gefahrenbewusstsein für Cyber-Attacken hat im vergangenen Jahr stark zugenommen – insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen stieg die Zahl der Versicherungsabschlüsse deutlich an. Wenig verwunderlich, zählen Cyber-Risiken doch zu den größten Gefahren, die die Digitalisierung mit sich bringt. Im Unterschied zu den traditionellen Risiken haben diese nämlich die unterschiedlichsten Ausprägungen, sind schwer vorhersehbar und die finanziellen Auswirkungen sind kaum abzuschätzen. Die Überlegung, Cyber-Risiken zukünftig ausschließlich in dafür vorgesehenen Policen mit entsprechenden Prämien abzusichern, stellt den gesamten Markt vor eine Herausforderung. Einen ausführlichen Bericht zur Entwicklung der Cyber-Versicherungen finden Sie auf Seite 10.

Individuelle Anforderungen an das Risikomanagement

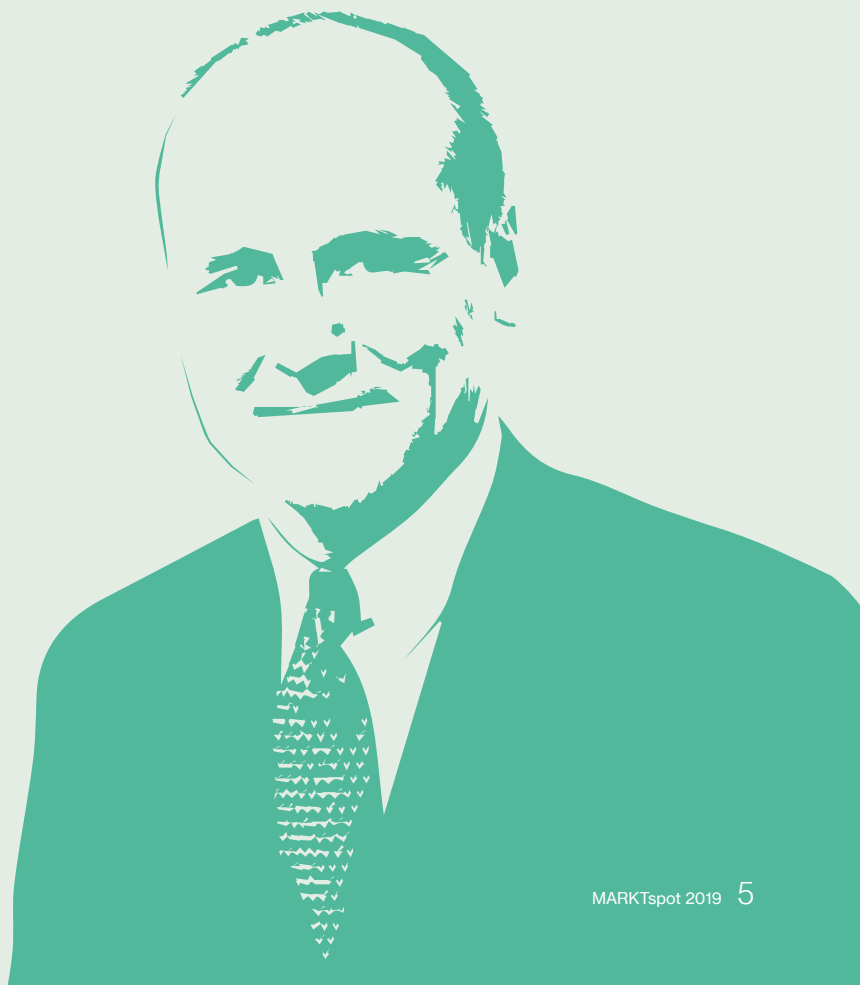
Um alten sowie neuen Gefahren adäquat zu begegnen, steigt der Bedarf an individuellen und innovativen Versicherungslösungen. Willis Towers Watson hat mit dem Insurance Value Indicator ein Vorgehensmodell entwickelt, um den ökonomischen Nutzen von Industrieversicherungen zu ermitteln und deren Kosten zu optimieren. Denn nicht nur die Anforderungen an das Risikomanagement an sich sind gestiegen, sondern auch die regulatorischen Vorgaben (Compliance). Auf Seite 34 finden Sie Anregungen, wie Sie eine verbindliche Entscheidungsgrundlage für bestehende Policen und neue Risiken schaffen können.

Als weiteres Thema ist auch Corporate Governance bei kleinen und mittleren Unternehmen angekommen: Gesetzesverstöße werden immer akribischer identifiziert und dokumentiert. Viele Firmen besitzen inzwischen eine D&O-Versicherung, die nicht nur Fremdgeschäftsführer, sondern auch Gesellschafter-Geschäftsführer vor Fehleinschätzungen schützt. Die Ausweitung von Insolvenzfällen führte 2018 zu einer größeren Anzahl von Schadenfällen. Zwar ist die Marktsituation unverändert kundenfreundlich, punktuelle Prämienerrhöhungen sind dennoch möglich. Auf Seite 12 erfahren Sie, wie die D&O-Versicherung auch auf andere Risiken ausstrahlt.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen



Mathias Pahl
Managing Director
Head of Corporate Risk & Broking



Die aktuelle Situation im Versicherungsmarkt

Das Versicherungsjahr 2018 war geprägt durch negative Schaden-Kosten-Quoten in der Sachversicherung – primär ausgelöst durch Naturgefahren wie Orkantief Friederike. Standardisierung, Digitalisierung und Automatisierung bleiben neben der Profitabilitätssteigerung ein wichtiges Thema in der Versicherungsbranche.

Allein die Naturgefahren Sturm, Hagel und Starkregen belasteten in 2018 die Sachversicherung mit einer Schadenshöhe von 2,7 Milliarden Euro. Gleich zu Beginn des Jahres verursachte der Orkan Friederike Schäden in einer Gesamthöhe von über einer Milliarde Euro.

Mit drei Prozent Verschlechterung der Combined Ratio im Vorjahresvergleich in der Schaden- und Unfallversicherung weist auch die Gesamtentwicklung keine positive Tendenz aus.

Ausblick

Für das Jahr 2019 ist von weiteren Prämienerrhöhungen in der Sachversicherung auszugehen. Insbesondere in den als kritisch bewerteten Branchen Chemie, Holzverarbeitung und Recycling sowie in der Lebensmittelindustrie ist mit teilweise erheblichen Prämienerrhöhungen zu rechnen. Die Reduzierung von Kapazitäten durch den Zusammenschluss von Versicherungsunternehmen sowie vollständige Marktaustritte von einzelnen Risikoträgern werden diese Entwicklung zusätzlich verstärken. Die Ankündigung von Stephen Catlin, mit Convex einen weiteren Risikoträger zu etablieren, ist hier ein positives Signal. Insbesondere durch optimierte Kostenstrukturen und Automatisierung sieht Catlin Potential.

Entwicklung von Prämieinnahmen, Leistungen und der Combined Ratio von 2017 auf 2018

	Entwicklung der Prämieinnahmen	Entwicklung der Leistungen	Entwicklung der Combined Ratio
Schaden- und Unfallversicherung insgesamt	3,3%	6,8%	3 %
KFZ	3,2%	2,7%	0 %
Sach Privat	5%	16%	8,53 %
Sach Nicht-Privat	3,8%	23,5%	15,96 %
Haftpflicht	2%	1%	1,1%
Unfall	1,5%	-0,5%	-1,84 %
Rechtsschutz	4%	2%	-1,84 %
Transport und Luftfahrt	3%	8%	0,62 %
Kredit-, Kautions-, Vertrauensschadenversicherung	2%	0%	-1,39 %

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Die versicherungsnehmende Industrie kann dieser grundsätzlichen Entwicklung entgegenwirken, indem Schadenverhütungsmaßnahmen, die Umsetzung von Brand- und Risikostandards sowie eine professionelle Bedarfsanalyse die notwendige Aufmerksamkeit erhalten.

Das herausfordernde Spannungsfeld für Versicherer zwischen Ertrags- und Wachstumsbemühungen zeigt sich auch in anderen Sparten. Wenngleich sich im Verhältnis die Prämieinnahme zu Schadenzahlungen im Haftpflichtbereich leicht positiv entwickelt, hat sich auch hier die Combined Ratio verschlechtert. Zudem kommen durch die ersten

Urteile im Zusammenhang mit genetisch veränderten Organismen neue Haftungsrisiken auf die Versicherer zu, deren Ausmaße nur schwer abzusehen sind. Anders als in der Sachversicherung sind in den Haftpflichtsparten nur selektiv Prämien erhöhungen zu erwarten.

Interessant ist die Entwicklung im europäischen Vergleich. Hier zeigen sich teilweise erhebliche Unterschiede in der Trenderwartung für das Jahr 2019. Auch wenn die jeweilige Ausgangsbasis unterschiedlich ist, zeigt sich in der Gesamtheit eher eine erwartete Prämienhöhung.

Prämientrends im europäischen Vergleich

	Sachversicherung			Financial Lines	Haftpflichtsparten	
	Unkritische Industrien	Kritische Industrie ohne Vorschäden	Kritische Industrie mit Vorschäden	Financial Lines	Betriebshaftpflicht	Kfz-Flotte
Belgien						
Dänemark						
Deutschland/Österreich						
Frankreich						
Irland						
Italien						
Luxemburg						
Niederlande						
Norwegen						
Portugal						
Schweden/Finnland						
Schweiz						
Spanien						

■ Erhöhung: 1 – 3%
 ■ Erhöhung/unverändert: 0 – 3%
 ■ Reduzierung/unverändert: 0 – 3%
■ Erhöhung: 7 – 9%
 ■ Erhöhung/unverändert: 0 – 7%
 ■ Reduzierung/unverändert: 3 – 7%

Quelle: Willis Towers Watson Broking Spezialisten (indikative Einschätzungen)

Regulatorische Anpassungen

Die 2018 umgesetzte IDD-Richtlinie verankerte unter anderem ein gesetzliches Regelwerk zur Weiterbildung in der Versicherungsindustrie. Wiederholte Missachtung der Versicherungsvermittlungsverordnung kann sogar zu Lizenzentzug führen. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn Personen, die mit der Versicherungsvermittlung betraut sind, nicht mindestens 15 Stunden an zertifizierten Ausbildungsmaßnahmen teilnehmen. Grundsätzlich ist diese Maßnahme aus Kundensicht zu begrüßen, da sich hierdurch auf Sicht in der Breite das notwendige Fachwissen dauerhaft verbreitet.

Neben der notwendigen Fachlichkeit auf der Maklerseite waren es aufgrund der politischen Unsicherheiten bezüglich des Brexits insbesondere Marktkenntnisse, die eine möglichst reibungslose Fortführung betroffener Versicherungslösungen jeglicher Ausgangsszenarien sicherstellen. Da auch in 2019 das Risiko eines ungeregelten Brexits vorerst bestehen bleibt, sind die Auswahl der Risikoträger sowie der Geltungsbereich von Versicherungsverträgen diesbezüglich sorgfältig zu überprüfen.

Kostenreduzierung durch Digitalisierung

Neben den versicherungstechnischen Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung bleibt die Kostenreduzierung durch Standardisierung, Digitalisierung und Automatisierung ein wichtiges Thema der Versicherungsindustrie. Insbesondere in der Industrieversicherung findet die digitale Transformation jedoch weiterhin nur langsam statt. Es genügt nicht, bestehende Produkte und Prozesse zu digitalisieren, um gewünschte Effekte zu erzielen. So müssen Produktwelten und Underwriting-Prozesse vollständig neu gedacht werden. Unter Einbeziehung von Künstlicher Intelligenz wird der Aufbau digitaler Ökosysteme notwendig sein, um die selektiven und individuellen Bedarfssituationen und Risikoprofile möglichst kostengünstig zu bewerten.

Neue Gefahren durch Industrie 4.0

Die steigende Relevanz von Onlinepräsenz und -handel führt zu globalen Wachstumschancen. Im gleichen Maße steigen jedoch auch die Risiken. Neben der wachsenden Anzahl von Cyber-Angriffen bildet das Reputationsrisiko ein hohes Schadenpotenzial. Ertragsausfälle und erhebliche Marketingkosten können die Folge sein. Prominente Beispiele hierfür gibt es aus der Vergangenheit. Nestlé, Schufa, Deutsche Bahn oder ING-DiBa wurden Opfer von Shitstorms, welche sich unkontrolliert ausbreiteten und erhebliche Kosten für das entsprechende Marketing verursachten. Unternehmen, die maßgebliche Umsätze im Endverbrauchersegment erzielen, ist eine genaue Analyse dieser Risikopotentiale zu empfehlen.

Durch die digitale Transformation und der steigenden Relevanz von Analytik bei der Risikobewertung verändern sich die Profile von gesuchten Fachkräften respektive kommen neue hinzu. Der in der gesamten Branche vorherrschende Mangel an Fachkräften wird somit durch neue Konkurrenz aus der Banken- und IT-Branche zusätzlich verstärkt.

Dieser Wandel bedarf einer konsequenten Mitarbeiterentwicklung innerhalb der Unternehmen, damit notwendige Fähigkeiten erlernt und nicht vollständig auf dem Arbeitsmarkt eingekauft werden müssen. Gleichwohl wird allein dies nicht ausreichen, so dass Know-how über Partnerschaften oder Personalaufbau ergänzt werden muss.

Ihr Ansprechpartner

Fabian Desch

Head of Broking

fabian.desch@willistowerswatson.com



Cyber-Versicherung

Nach zahlreichen medienwirksamen Cyber-Attacken stocken immer mehr Unternehmen ihr Versicherungsportfolio um eine Cyber-Police auf. Ein Trend, der den Prämienzuwachs bei Versicherern begünstigt.

Der Branchenverband Bitkom veröffentlichte in einer Studie aus dem Jahr 2018 eine alarmierende Zahl: In einem zweijährigen Erhebungszeitraum verloren Unternehmen in Deutschland durch digitale Wirtschaftsspionage, Sabotage und Datendiebstahl rund 43 Milliarden Euro. Die Einführung der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) hat die Unsicherheit auf allen Seiten nicht verringert.

Diese Entwicklung ermöglichte dem Versicherungsmarkt in Bezug auf Cyber-Policen einen wesentlichen Prämienzuwachs. Viele Unternehmen nutzten die Chance, ihr eigenes Portfolio um einen Cyber-Versicherungsschutz zu erweitern. Dies gelang durch umfangreiche Bedingungskonzepte und günstige Prämien sehr gut. Die Bereitschaft der Versicherer, höhere Versicherungssummen zur Verfügung zu stellen, begünstigte diesen Prozess.

Cyber-Attacken im Fokus der Wirtschaft

Durch die mediale Berichterstattung über diverse Cyber-Attacken rückt das Thema IT-Sicherheit weiter in den Fokus der versicherungsrelevanten Wirtschaft. Gesetzliche Rahmenbedingungen wie die DSGVO verstärken diese Tendenz. Nahezu alle Versicherer bieten Cyber-Deckungen an, da in dieser Sparte durchaus Wachstumschancen vorhanden sind. Die Bedingungswerke sind derzeit noch uneinheitlich, hier werden zukünftige Schadenfälle deren Werthaltigkeit zeigen. Vereinzelt vermindern Versicherer den Deckungsumfang, reduzieren Versicherungskapazitäten oder neigen zu höheren Selbstbehalten und versichern bestimmte Risiken nicht mehr.

D&O-Versicherungen: Cyber-Risiken sind Board-Risiken

Vorstände und Geschäftsführer müssen dafür sorgen, dass finanzielle Verluste nicht zu Lasten ihres Unternehmens gehen: Sie stehen in der Haftung und tun deshalb gut daran, für eine leistungsstarke Cyber-Versicherung zu sorgen. Ausgehend von Vorfällen in den USA können wir auch in Europa und Deutschland immer mehr erkennen, dass ein nicht versicherter Cyber-Vorfall sich in der D&O wiederfindet. Interne Kontrollorgane überprüfen, aus welchem Grund der Abschluss einer Cyber-Versicherung versäumt wurde und übertragen im Zweifelsfall den entstandenen Schaden auf die Geschäftsführer.

Risiko-Landkarte



Silent Cyber: das unterschätzte Risiko

In aktuellen Versicherungspolicen wird meist kein expliziter Ausschluss zu Cyber-Angriffen geführt. Auch sind Cyber-Risiken im Rahmen und Umfang des jeweiligen Versicherungsvertrages nicht immer ausdrücklich definiert. Unter Umständen ist dieses Risiko abgedeckt, einen sicheren Schutz gibt es aber nicht.

Um einen Versicherungsschutz zu gewährleisten, prüfen die Versicherer derzeit die Cyber-Risiken in allen Policen, um diese anschließend ausdrücklich auszuschließen oder ausdrücklich zu versichern. Hier zeigt sich, dass die Risikoträger versuchen werden, das vorhandene Kumulrisiko durch die Cyber-Gefahr aktiv zu steuern.

Ziel der Versicherer ist es, zukünftig alle Cyber-Risiken in eigens dafür vorgesehenen Cyber-Policen versichert zu wissen. Diese Überlegung stellt den gesamten Markt vor große Herausforderungen.

Ihr Ansprechpartner

Marcus Kuhn

Manager FINEX

marcus.kuhn@willistowerswatson.com



Cyber-Sicherheit

Das ganze Bild im Blick

Cyber-Attacken können in vielfältigen Varianten jedes Unternehmen treffen. Viele Unternehmen wissen jedoch nicht genau, welchen Cyber-Risiken sie ausgesetzt sind und wie gravierend sich diese Risiken auswirken können. Sie haben dann auch kaum eine Chance, sich angemessen zu schützen und bei Bedarf schnell und gezielt zu reagieren. Wir helfen Ihnen, für Klarheit, Sicherheit und Handlungsfähigkeit zu sorgen und die Risiken zu identifizieren, die von einem Fehlverhalten Ihrer Mitarbeiter und von Schwachstellen Ihres IT-Systems ausgehen. Und wir ermitteln und berechnen die finanziellen Verluste dieser und anderer Cyber-Risiken. Mit dem ganzen Bild vor Augen entwickeln wir zum einen HR- und IT-Lösungen, die Ihre Risiken reduzieren. Zum anderen erarbeiten wir mit Ihnen Versicherungslösungen, die Ihr Unternehmen vor potenziellen finanziellen Schäden schützen.



Directors-and-Officers-Versicherung

Die zunehmende Anzahl von Insolvenzen führte bei Versicherern zu mehr Schadenfällen. Gleichzeitig bleibt die Marktsituation unverändert kundenfreundlich mit einem stabilen Prämienniveau.

Im vergangenen Jahr ließ sich bei den Directors-and-Officers-Versicherungen eine Tendenz zu mehr Schadenfällen beobachten. Verantwortlich dafür sind mehrere Entwicklungen: Um Gesetzesverstöße zu identifizieren und zu dokumentieren gewinnt das Thema Corporate Governance mittlerweile nicht nur in Großkonzernen, sondern auch bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mehr und mehr an Bedeutung. Auch KMUs verzichten aus eigenem finanziellen Interesse heute nicht mehr auf den Schadenausgleich, wenn die Managementfehler von einer D&O-Police gedeckt werden.

Inzwischen haben viele KMUs eine D&O-Versicherung, die nicht nur Fremdgeschäftsführer schützt, sondern auch Gesellschafter-Geschäftsführer. Denn diese sind zunehmend Haftungsgefahren ausgesetzt und können sich nicht mehr auf die Unterstützung aus dem Gesellschafterkreis berufen, wenn das Unternehmen in die Insolvenz geht.

Die zunehmende Anzahl von Insolvenzen führte bei allen D&O-Versicherern in 2018 zu einer größeren Anzahl von Schadenfällen. Denn der Insolvenzverwalter ist zur Klage gegen den Geschäftsführer verpflichtet, wenn dieser nicht ordnungsgemäß gehandelt hat. Aus der Insolvenzverschleppung sind ebenfalls Haftungsfälle entstanden, da für verspätet oder gar nicht abgeführte Abgaben und Steuern jeder Geschäftsführer auch direkt gegenüber dem Fiskus haften kann.

Anstieg der Gesamtaufwendungen

Die generelle Marktsituation ist unverändert kundenfreundlich. Zwar versuchen einige Versicherer punktuell das Prämienniveau anzuheben; das wurde allerdings vom Markt absorbiert. Die angebotenen Bedingungswerke sind weiterhin gut und die Tendenz geht in Richtung von Deckungserweiterungen. Die Gesamtaufwendungen der Versicherer sind gestiegen, auch wenn sie sich nach wie vor im Wesentlichen auf die Erstattung von Anwaltskosten und Vergleichen beschränken, da es selten zu rechtskräftigen Urteilen kommt.

Im nächsten Jahr rechnen wir mit weiterhin steigenden Aufwendungen der Versicherer und deren Bemühen, Prämienanhebungen durchzusetzen. Dies wird allerdings nur in den Fällen gelingen, in denen substanzielle Schadenaufwendungen geleistet wurden.

Wechselseitige Wirkung von verschiedenen Risiken

Hervorzuheben ist die Ausstrahlungswirkung von anderen Risiken auf die D&O-Versicherung. So wird das Thema Cyber zunehmend zur Chefsache: Aus den Vereinigten Staaten sind erste Schadenfälle bekannt, die eine Haftung der Unternehmensleitung begründen, wenn sich Cyber-Risiken verwirklichen, für die keine Versicherungslösung gewählt wurde, obwohl die Möglichkeit hierzu bestand.

Auch die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) steht weiterhin im Fokus, nachdem die Behörden immer häufiger Geldbußen gegen Unternehmen verhängen. Abzuwarten bleibt, ob die Firmen diese Bußgelder bei den Managern als Schadenersatz geltend machen.

Schließlich ist der Brexit weiterhin Thema. Manager müssen konsequent darauf achten, dass die D&O-Versicherung den gesetzlichen Vorgaben entspricht. Das betrifft insbesondere die Auswahl des Versicherers und des Versicherungsvermittlers sowie die Frage, in welchen Ländern Leistungen aus dem Versicherungsvertrag erbracht werden dürfen.

Ihr Ansprechpartner

Holger Sassenbach

Senior Broker FINEX

holger.sassenbach@willistowerswatson.com

Top-5-Risiken aus Sicht der Unternehmensleiter im Jahresvergleich

	2018	2017	2016	2014	2013	2011
1. Risiko	Risiko des Datenverlusts/ Datenmissbrauchs	Behördliche und andere Untersuchungen	Behördliche und andere Untersuchungen und Ermittlungen	Behördliche und andere Untersuchungen und Ermittlungen	Behördliche und andere Untersuchungen und Ermittlungen	Behördliche und andere Untersuchungen und Ermittlungen
2. Risiko	Cyber-Attacke	Cyber-Attacke	Cyber-Attacke	Rechtsvorschriften zur Korruptionsbekämpfung	Strafrechtliche und behördliche Geldstrafen und Bußgelder	Strafrechtliche und behördliche Geldstrafen und Bußgelder
3. Risiko	Behördliche und andere Untersuchungen	Risiko des Datenverlusts/ Datenmissbrauchs	Risiko des Datenverlusts/ Datenmissbrauchs	Strafrechtliche und behördliche Geldstrafen und Bußgelder	Rechtsvorschriften zur Korruptionsbekämpfung	Rechtsvorschriften zur Korruptionsbekämpfung
4. Risiko	Rechtsvorschriften über Gesundheitsschutz und Sicherheit	Strafrechtliche und behördliche Geldstrafen und Bußgelder	Strafrechtliche und behördliche Geldstrafen und Bußgelder	Risiko im Ausland verklagt zu werden	Ansprüche von Aktionären/ Gesellschaftern oder aus Wertpapieren	Verfahren gegen Diskriminierung am Arbeitsplatz
5. Risiko	Strafrechtliche und behördliche Geldstrafen und Bußgelder	Herausforderungen nach dem Brexit	Rechtsvorschriften zur Korruptionsbekämpfung	Vielzahl von Sanktionsregelungen und betroffenen Ländern	Risiko im Ausland verklagt zu werden	Ansprüche von Aktionären/ Gesellschaftern oder aus Wertpapieren

Quelle: Allen & Overy LLP und Willis Towers Watson 2018



Haftpflichtversicherung

Haftpflichtversicherer blicken auf ein profitables Jahr 2018 zurück. Der Konsolidierungstrend in der Branche wird den Wettbewerb zu Lasten der Wirtschaft verringern.

Beiträge, Leistungen und Schaden-Kosten-Quoten

Inländisches Direktgeschäft der GDV-Mitgliedsunternehmen

Jahr	Anzahl Versicherungsunternehmen	Beiträge in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	Leistungen in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	Schaden-Kosten-Quote
2011	139	6.927	2,1 %	4.608	-2,2 %	90,9 %
2012	138	7.096	2,4 %	4.598	-0,2 %	95,8 %
2013	135	7.223	1,8 %	4.780	4,0 %	95,3 %
2014	135	7.442	3,0 %	4.814	0,7 %	94,2 %
2015	135	7.523	1,1 %	4.905	1,9 %	93,2 %
2016	132	7.667	1,9 %	5.046	2,9 %	90,9 %
2017	130	7.746	1,0 %	5.136	1,8 %	91,0 %

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Die Haftpflichtversicherer konnten sich über das vergangene Jahr freuen, denn es war – von Spezialbranchen ausgenommen – erneut profitabel. Aufgrund konstant auskömmlicher Schaden-Kosten-Quoten entstand auch in 2018 kein Prämiendruck: Vielmehr konnten sich die Unternehmen über gleichbleibende beziehungsweise leicht sinkende Prämien bei unveränderlich breiten Deckungskonzepten freuen.

Derzeit ist nicht absehbar, dass sich die Marktsituation in diesem Jahr grundlegend ändert. Zwar steht der Bereich Rückruf beziehungsweise Kfz-Rückruf aufgrund der steigenden Anzahl der entsprechenden Aktionen und der vermehrten Schadenaufwendungen unter besonderer Beobachtung vieler Versicherer. Doch das führt bislang nicht zu einer Umkehrung der Marktentwicklung oder gar zu einer Verringerung des Deckungsschutzes.

Derzeit stehen den Unternehmen auch ausreichende Deckungskapazitäten zur Verfügung, so dass der Bedarf nach höheren Deckungssummen befriedigt werden kann.

Bedarf an international aufgestellten Versicherern steigt

Auch wenn die Konsolidierung seitens der Versicherer bislang noch nicht zu einer Kapazitätenverknappung geführt hat, so wird die Anzahl der Assekuranzen, die ein weltweit agierendes Unternehmen mit einem eigenen Netzwerk versicherungstechnisch begleiten können, doch geringer. Hält der Konsolidierungstrend in der Branche weiter an – und davon ist auszugehen – dann bedeutet dies einen zunehmend geringeren Wettbewerb zu Lasten der versicherungsnehmenden Wirtschaft. Und das, obwohl der Bedarf an international aufgestellten Versicherern nicht zuletzt aufgrund steigender Anforderungen an Compliance-Regelungen wächst.

Ihr Ansprechpartner

Andreas Komescher

Head of Liability

andreas.komescher@willistowerswatson.com

Kraftfahrtversicherung

Der Kraftfahrtversicherungsmarkt zeichnet sich insgesamt durch anhaltende Stabilität aus. Nur das Flottengeschäft bleibt bei den Versicherern in der Verlustzone.

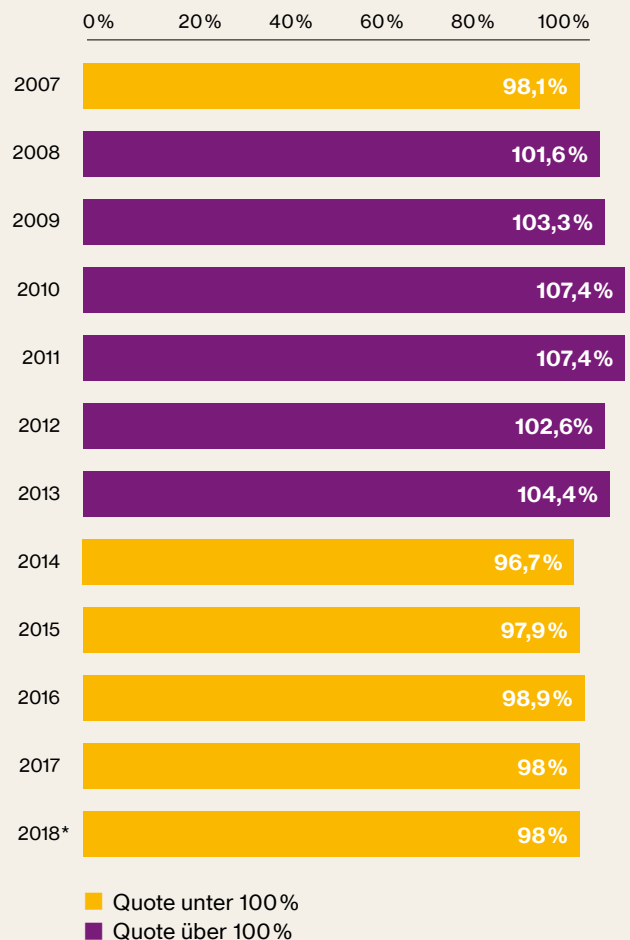
Die Versicherer bleiben – wie schon in den beiden Vorjahren – auch 2018 ganz knapp in der Gewinnzone: Die Gesamtprämie in der Kraftfahrtversicherung stieg um 3,2 Prozent auf rund 27,8 Milliarden Euro. Mit einem ebenfalls leicht gestiegenen Schadenaufwand (+ 2,7 Prozent) kommen die Versicherer auf eine Schaden-Kosten-Quote von rund 98 Prozent. Anders verhält es sich in der Kraftfahrt-Flottenversicherung: Hier ist der Prämienanteil mit 4,5 Prozent zwar überdurchschnittlich gestiegen, allerdings erhöhten sich auch die Leistungen mit vier Prozent deutlich. Dies führt mit einer Schaden-Kosten-Quote von zehn Prozent erneut zu klaren Verlusten.

Bei einer insgesamt stabilen Marktsituation ist es fraglich, ob die Versicherer aufgrund des prognostizierten steigenden Schadenbedarfs (zwei bis 3,5 Prozent) durch höhere Reparatur- und Ersatzteilkosten moderate Prämiensteigerungen marktweit durchsetzen können. Im Flottengeschäft beobachten die Versicherer genau den individuellen Verlauf der einzelnen Kunden und die Tendenzen einzelner Branchen und Segmente (z. B. Auslieferungsflotten). Damit können die Versicherer bei schlechtem Verlauf der Einzelflotte reagieren, zum Beispiel mit Forderungen nach deutlicher Mehrprämie, höheren Selbstbeteiligungen oder Schadenverhütungsmaßnahmen.

Telematik-Tarife im deutschen Markt noch nicht relevant

Obwohl selbstfahrende Systeme noch Zukunftsmusik sind, wurden die gesetzlichen Regelungen bereits angepasst, zum Beispiel Rechte und Pflichten des Fahrzeugführers im Straßenverkehrsgesetz (StVG) sowie höhere Haftungssummen bei Nutzung hoch- oder vollautomatisierter Fahrfunktionen.

Kombinierte Schaden-Kosten-Quote nach Abwicklung in Relation zu den verdienten Bruttobeiträgen im inländischen Direktgeschäft



* vorläufig

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

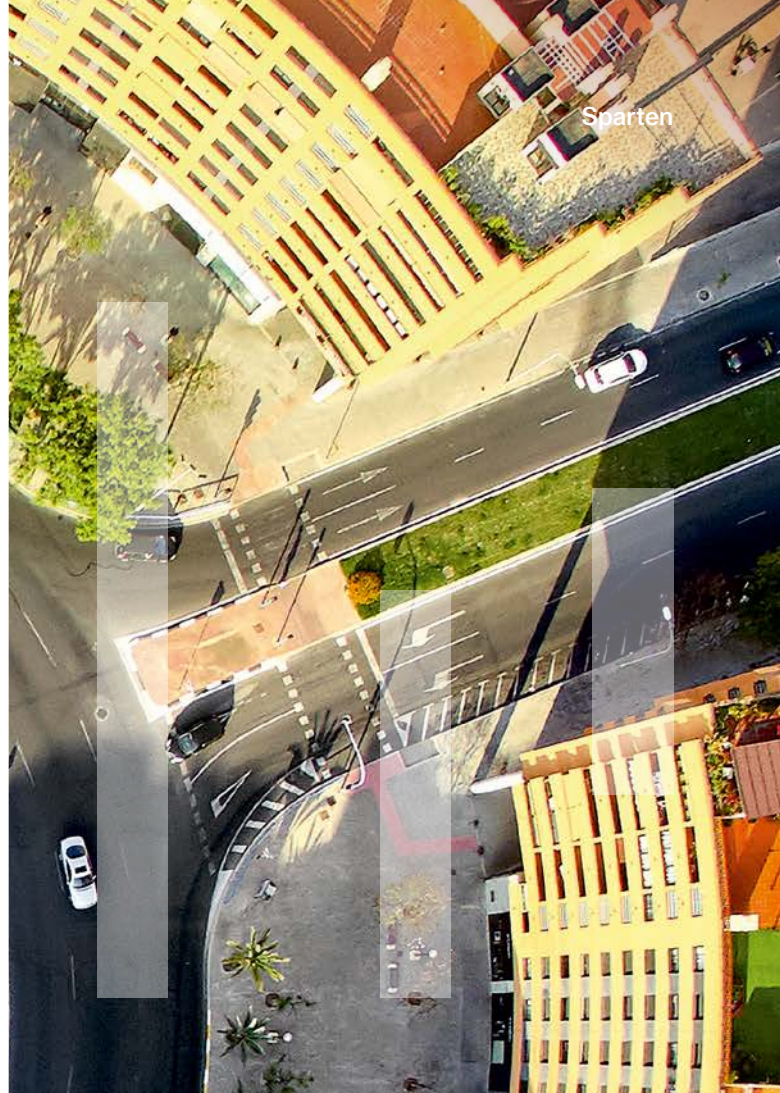
Zur künftigen Haftung bei Unfällen mit autonom fahrenden Autos wird weiterhin diskutiert. Dabei gilt es zu klären, inwieweit der Fahrzeughersteller, zum Beispiel bei Softwarefehlern, in der Verantwortung ist. Eine weitere aktuelle Diskussion bezieht sich auf die Datenhoheit beim Fahrzeug. Bereits heute kann man Daten zur Technik, aber auch zum Fahrstil und zu Mobilitätsgewohnheiten des Fahrers auslesen. Interesse an diesen Daten haben natürlich die Hersteller, aber zum Beispiel auch Versicherungen, Werkstätten und die Polizei.

Seit einigen Jahren gibt es auch im deutschen Markt Telematik-Tarife. Die Anbieter werben mit günstigen Konditionen, wenn der Kunde mit der elektronischen Erfassung des Fahrverhaltens einverstanden ist. Der Marktanteil für PKW wird auf unter ein Prozent geschätzt. Gründe für die schwache Akzeptanz sind beispielsweise Datenschutzbedenken und der relativ geringe Einsparungseffekt nach positiver Bewertung des Fahrverhaltens bei schon guten Schadenfreiheitsklassen. Im Flottensegment spielt die Tarifierung in Abhängigkeit vom aufgezeichneten Fahrverhalten praktisch keine Rolle.

Wachstumspotenzial im E-Segment

Nach einer EU-Verordnung müssen neue Typen von Elektrofahrzeugen ab dem 1. Juli 2019 mit einem akustischen Warnsignal ausgestattet sein. Damit sollen vor allem Unfälle mit Fußgängern bei niedrigen Geschwindigkeiten und im Rückwärtsgang vermieden werden.

Bei der Elektromobilität ist die Reichweite immer noch ein Kontra-Argument der Langstrecken-Fahrer und der Anteil dieser Fahrzeuge wächst nur langsam. Anders sieht es bei Kurzstrecken im Stadtverkehr aus: Insbesondere die Entwicklung bei elektrobetriebenen Motorrollern und E-Scootern deutet auf starkes Wachstumspotenzial hin. Die in beiden Bereichen vorgeschriebene Kfz-Haftpflichtversicherung wird im Markt nach den jeweiligen Erfordernissen zur Verfügung gestellt.

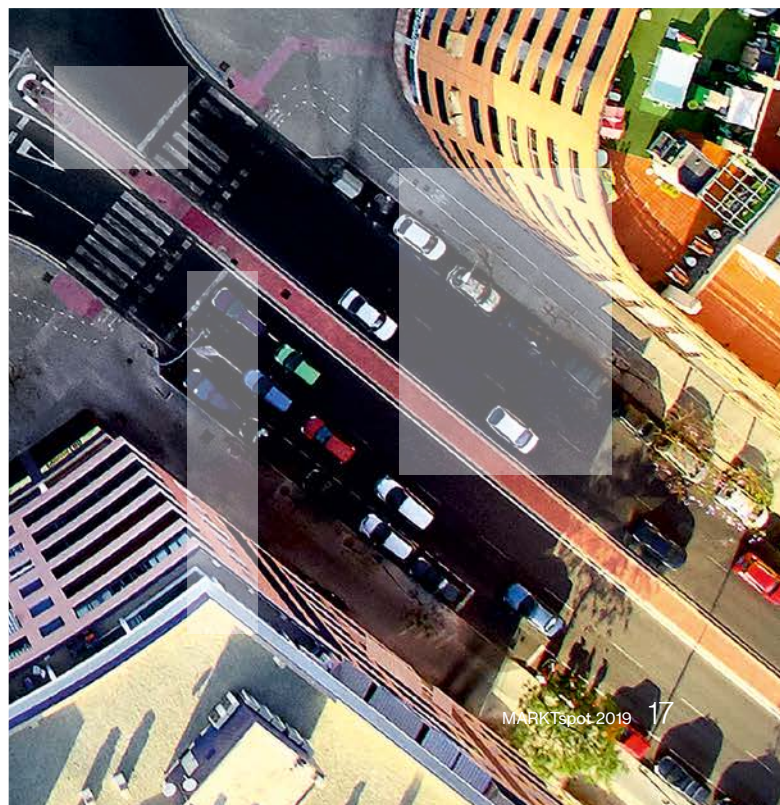


Ihr Ansprechpartner

Johannes Kronen

Head of Motor

johannes.kronen@willistowerswatson.com





Kreditversicherung

Trotz Handelskriegen, protektionistischen Tendenzen und dem schleppenden Brexit sind die Schadenquoten der Kreditversicherer nicht gestiegen. Der intensive Wettbewerb führt allerdings zur Verhärtung der Märkte.

Protektionistische Tendenzen, Handelskriege sowie der schleppende Brexit-Prozess führten im vergangenen Jahr zu einer zunehmenden Verunsicherung der Wirtschaft und damit einhergehend zu Umsatzverlusten. Viele Unternehmen konnten diese bei konstant bleibenden Fixkosten nicht mehr auffangen. Während weltweit die Insolvenzzahlen weiter gestiegen sind, war in Deutschland erneut ein Rückgang zu beobachten. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Schadensummen infolge von Großinsolvenzen auf konstant hohem Niveau geblieben sind. Neben Europoles, einem Hersteller von Masten und Stützen, waren vor allem Unternehmen aus der Automobilbranche (Schweizer Group, Mitec) und der Papierindustrie (Papierfabrik Zanders) besonders betroffen.

Auf dem Kreditversicherungsmarkt hat sich diese Entwicklung noch nicht voll umfänglich bemerkbar gemacht. Trotz durchschnittlich hohen Deckungen und gleichzeitig rückläufigen Prämien sind die Schadenquoten der Kreditversicherer in 2018 nicht gestiegen. Zum Jahresende tauchten allerdings die ersten Wolken am Horizont auf. Nach der Währungskrise in der Türkei gab es bereits erste Anzeichen für eine Verhärtung der Märkte. Aktuell stehen insbesondere Risiken in Großbritannien und Italien unter besonderer Beobachtung.

Ein weltweit führender Kreditversicherer hat bereits Konsequenzen gezogen und wird zeitnah Deckungen bei Unternehmen mit schlechten Bonitäten in Italien und Großbritannien streichen oder diese nur bei entsprechend hohen Risikoaufschlägen wieder einräumen. Durch diese Maßnahmen nehmen die Probleme bei den exportierenden Unternehmen weiter zu.

Rezessionsängste in der Eurozone

Sind die goldenen Zeiten für die deutsche Wirtschaft also vorbei? Tatsächlich mangelt es derzeit nicht an Risiken. Spitzen sich globale Handelskonflikte weiter zu oder lässt das Wachstum in China spürbar nach, könnte die Lage schnell kippen. Für China sagen Wirtschaftsexperten eine Zunahme der Insolvenzen um bis zu 20 Prozent voraus.

Der Brexit und die aufgrund der steigenden Staatsverschuldung in Italien neu entflammte Sorge um die Eurozone schüren Rezessionsängste. Nicht zuletzt dürften die Entwicklungen an den Rohstoffmärkten und der Umbruch im Automobilsektor für weitere Verunsicherung sorgen. Bis derlei Effekte auf die Bilanzen der exportorientierten deutschen Unternehmen durchschlagen, dürfte zwar noch einige Zeit vergehen. Doch die Einschläge kommen näher.



Zuletzt mussten zahlreiche börsennotierte Unternehmen ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen revidieren. Mit der Fluglinie Germania, der Modekette Gerry Weber und dem Stromdiscounter BEV gab es zum Jahresauftakt bereits drei Fälle, die für Schlagzeilen sorgten.

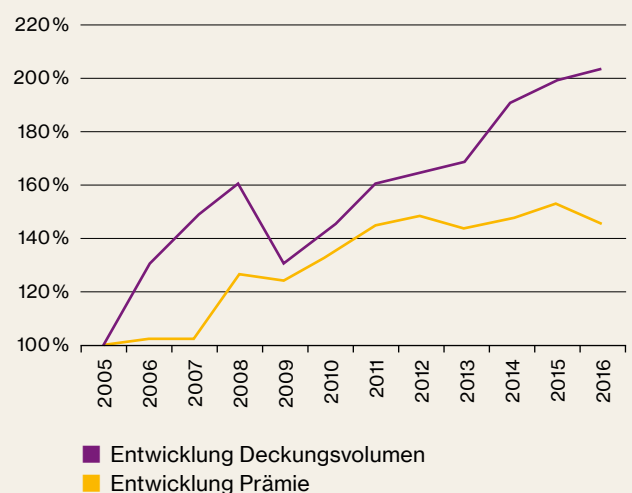
Diese Tendenzen werden auch den Kreditversicherungsmarkt in ganz erheblichem Maße beeinflussen. Das durch den intensiven Wettbewerb der vergangenen Jahre geprägte Niedrigpreisniveau und das damit einhergehende auseinanderdriften von Prämien und Deckungen führt zwangsläufig zu einer Verhärtung der Märkte – mit entsprechenden negativen Ausschlägen sowohl bei den Deckungen als auch bei den Preisen.

Im Bereich der Unternehmensfinanzierung sind bis mindestens Anfang 2020 keine wesentlichen Änderungen der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) zu erwarten. Insbesondere deutsche (Groß-)Unternehmen können sich somit weiterhin günstig refinanzieren. Nicht ganz so positiv sieht es für kleine und mittlere Betriebe aus, für die eine Kreditaufnahme zunehmend schwieriger wird.

Sonderlösungen im Kreditmanagement

Durch die nachlassende Risikobereitschaft der traditionellen Warenkreditversicherer ist eine anziehende Nachfrage nach Sonderlösungen zu beobachten. Unternehmen interessieren sich wieder verstärkt für sogenannte Excess-of-Loss-Lösungen, bei denen Kunden auf Basis ihres eigenen Kreditmanagements selbst Kreditlimits vergeben können und damit weitgehend unabhängig von individuellen Risikomaßnahmen in Bezug auf Branchen oder Ländern sind.

Weltweite Entwicklung von Prämie und Deckungsvolumen



Quelle: ICISA Yearbook 2017/2018

Ihr Ansprechpartner

Sven Krause

Head of Trade Credit

sven.krause@willistowerswatson.com



Sach- / Ertragsausfall-Versicherung

Sachversicherungsschutz aufrecht zu erhalten wird für viele Unternehmen immer teurer. Die Marktverhärtung hält auch im kommenden Jahr weiter an. Damit reagieren die Versicherer auf die schlechten Ergebnisse der vergangenen Jahre.

Seit 2010 kämpfen die Sachversicherer mit einer Schaden-Kosten-Quote von teils weit über 100 Prozent. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat die Zahlen für 2018 veröffentlicht und den Trend mit 129 Prozent erneut bestätigt. Demnach ist das Ergebnis „der voraussichtlich zweitgrößte versicherungstechnische Verlust seit der Jahrtausendwende“.

Entscheidend für dieses Ergebnis waren mehrere Brandschäden in dreistelliger Millionenhöhe, Naturgefahrenereignisse wie das Orkantief Friederike sowie der starke Anstieg des Schadenaufwandes, der 2018 92 Prozent betrug. Dabei zeigt sich, dass vor allem die Betriebsunterbrechung den Schaden in die Höhe treibt.

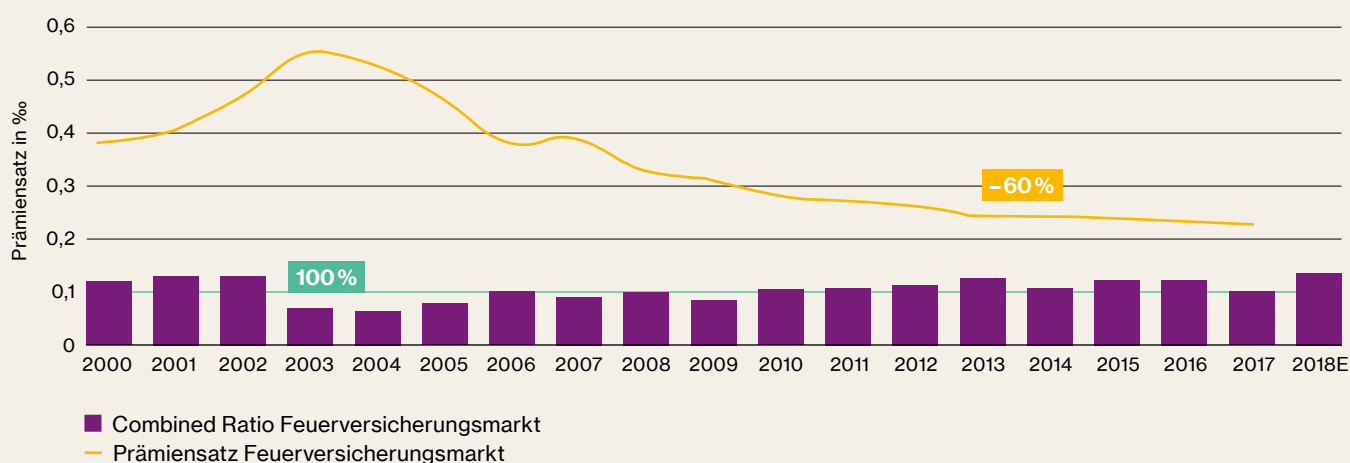
Besonders negative Auswirkungen hatte ein Brandschaden bei einem US-amerikanischen Automobilzulieferer, welcher wiederum zu Betriebsunterbrechungen bei deutschen Automobilherstellern führte. Bisher wurde dem GDV noch kein Rückwirkungsschaden in dieser Größenordnung zur Großschadenstatistik gemeldet.

Erstversicherer vermelden seit Jahren abnehmende Beitragssätze bei zunehmenden Schadenaufwendungen, welche sich nachhaltig negativ auf das Geschäftsergebnis auswirken. Eine Reihe von maßgeblichen Versicherern hat medienwirksam angekündigt, darauf mit Preissteigerungen zu reagieren und versucht, diese auch konsequent umzusetzen. Bei moderaten Forderungen akzeptierten die Kunden die neuen Konditionen weitestgehend. In den restlichen Fällen wurden die Anteile ausgeschrieben und bei Möglichkeit entsprechend umplatziert.

Preisstabilität nur bei konsequenten Nachweisen

Die Erstversicherer streben weiterhin Gegenmaßnahmen an, um ihr Ergebnis in den Griff zu bekommen. Es ist daher mit einer anhaltenden Marktverhärtung zu rechnen, insbesondere bei Risikoarten, die als schwer eingestuft sind – wie zum Beispiel die Branchen Chemie, Recycling und Fleischverarbeitung – aber auch bei Risiken mit mangelndem Brandschutz und Schadenbelastung. Tendenziell lässt sich auch erkennen,

Entwicklung von Schaden-Kosten-Quote und Prämiensätze der Feuerversicherung in Deutschland seit 2000



dass einige Versicherer versuchen werden Portfoliomaßnahmen in der Breite umzusetzen. Ausgenommen bleiben zumeist die Verträge, die bereits in 2018 von den Forderungen der Versicherer betroffen waren und zu angepassten Konditionen platziert wurden.

Kunden mit nachgewiesenem adäquaten Brandschutz und einer konsequenten Umsetzung von Schadenverhütungsmaßnahmen dürfen mit Preisstabilität rechnen. In diesem Zusammenhang achten die Versicherer auch immer mehr auf die Aktualität der Versicherungsverträge, u. a. auf die korrekte und nachvollziehbare Bildung der Versicherungssummen. Auch auf der Schadenseite ist ein verstärktes Bemühen nach bedingungsgemäßer Regulierung erkennbar, Verhandlungsspielräume werden enger.

Grundsätzlich sind 2019 auch weiterhin ausreichend Kapazitäten vorhanden. Allerdings werden die Erstversicherer diese nicht bei allen Risiken einsetzen und sich bemühen, ihren Zeichnungsanteil zu reduzieren. In solchen Fällen – vor allem bei den als schwer eingestuften Branchen – wird die Vervollständigung des Versicherer-Konsortiums, und somit Sicherstellung einer 100-Prozent-Dekung, nicht ohne Einbindung von Sonderlösungen wie beispielsweise Kapazitäten von internationalen Märkten (z. B. Lloyds of London), alternativer Deckungsaufbau und/oder Rückversicherungslösungen möglich sein.

Besondere Entwicklungen sind auf Seiten des Policen-Wordings zu beobachten. Erstversicherer führen zunehmend die Diskussionen zum Thema „Silent Cyber“. Die Sachversicherer verstehen darunter potentielle Cyber-Risiken, die in vorhandenen Policen, u. a. als Folgeschaden, abgesichert sind. Auch wenn die Diskussion zu begrüßen ist, ist es keine kundenfreundliche Lösung, vorhandene Deckungsumfänge zu beschneiden. Es bleibt daher abzuwarten, wie sich hier der Markt positioniert beziehungsweise sich die Policen weiter entwickeln.

Ihre Ansprechpartnerin

Olga Losing

Head of Property

olga.losing@willistowerswatson.com

Technische Versicherungen

Technische Versicherungen gewinnen bei der Absicherung wichtiger Unternehmensrisiken wie Betriebsunterbrechungen immer mehr an Bedeutung, ebenso wie im Bereich der Erneuerbaren Energien.

Die Zahlen der Technischen Versicherungen bewegten sich gemäß der Hochrechnung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) auch in 2018 in etwa auf dem Niveau der Vorjahre. So blieb die Höhe der Leistungen mit 1,4 Milliarden Euro unverändert. Die Einnahmen verzeichneten im Jahr 2018 einen leichten Anstieg um drei Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. Die Schaden-Kosten-Quote des Jahres 2018 beläuft sich auf 85 Prozent, so dass die Technischen Versicherungen nach wie vor im Fokus der Versicherer stehen und von diesen gerne gezeichnet werden.

Für die Sparten der Technischen Versicherungen herrscht unverändert ein sogenannter weicher Markt. Es stehen weiterhin ausreichende Kapazitäten zur Verfügung, auch wenn sich der eine oder andere Versicherer vom deutschen Markt verabschiedet hat. Die Beiträge bleiben weitestgehend stabil. Bei positivem Schadenverlauf sind sogar Beitragsreduzierungen möglich.

Verträge mit auffälligem Schadenverlauf können jedoch bei den Versicherern zur Sanierung anstehen, insbesondere, wenn dieser Verlauf langjährig schlecht oder durch Frequenzschäden geprägt ist. Im zuletzt genannten Fall können unter Umständen Beitragserhöhungen durch Anpassung der Selbstbehalte vermieden werden. Ebenso kann es bei komplexen Großrisiken zu Beitragssteigerungen kommen, da Risikoträger diese immer weniger zeichnen.

Vermögensschäden durch Betriebsunterbrechung

Eines der größten Risiken für Unternehmen ist neben dem Cyber-Risiko die Betriebsunterbrechung. Die Absicherung von Vermögensschäden durch Betriebsunterbrechungsversicherungen gewinnt von daher immer mehr an Bedeutung. Risikoträger bieten entsprechenden Versicherungsschutz für alle Sparten der Technischen Versicherungen wie Maschinen, Elektronik, Montage und Bauleistung an.

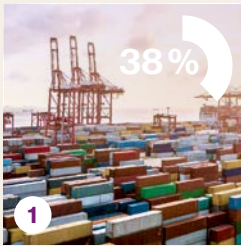
Von großer Bedeutung sind außerdem Versicherungslösungen für Bau- und Montagevorhaben auf internationaler Ebene als die Compliance-gerechte Ergänzung zum lokalen Versicherungsschutz.

Klimaneutralität als neuer Trend

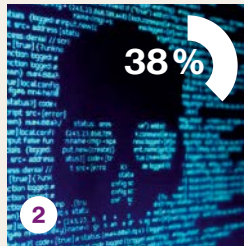
Eine Versicherungsgesellschaft nach der anderen steigt aus der Kohleversicherung aus und strebt damit auf lange Sicht das Ziel der Klimaneutralität an. So sollen in Zukunft keine Kohlekraft- und Bergwerke versichert und auch keine Investitionen in Unternehmen getätigt werden, die einen Großteil ihres Gewinns mit Kohle verdienen.

Versicherer sind bedeutende Finanzierer der Energiewende und investieren inzwischen über fünf Milliarden Euro jährlich in Erneuerbare Energien. Der Versicherungsschutz für diese Risiken wird in den Sparten der Technischen Versicherungen sichergestellt – von der Errichtungsphase mit Bau- und Montage-Versicherungen über den laufenden Betrieb mit Maschinen- beziehungsweise bei Photovoltaikanlagenversicherung bis hin zu Elektronik- und entsprechender Betriebsunterbrechungsversicherungen.

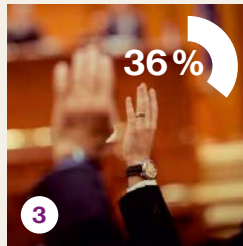
Top-5-Risiken für Unternehmen in Europa



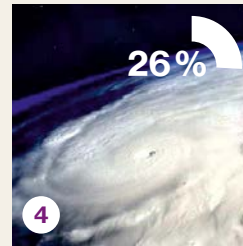
= 2018: 1 (46%)
Business interruption
 (incl. supply chain disruption)



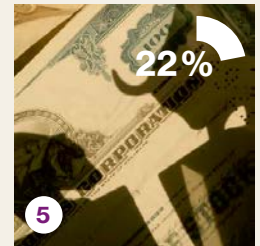
= 2018: 2 (45%)
Cyber incidents¹
 (e.g. cyber crime, IT failure/outage, data breaches, fines and penalties)



= 2018: 3 (27%)
Changes in legislation and regulation
 (e.g. trade wars and tariffs, economic sanctions, protectionism, Brexit, Euro-zone disintegration)



▼ 2018: 3 (27%)
Natural catastrophes
 (e.g. storm, flood, earthquake)



= 2018: 5 (22%)
Market developments
 (e.g. volatility, intensified competition/new entrants, M&A, market stagnation, market fluctuation)

▼ Risk lower than in 2018
 = No change in 2018

¹ Business interruption and cyber incidents are tied at the top of the ranking at 38%. However, business interruption received more responses by number

Quelle: Allianz Risk Barometer 2019

Ihre Ansprechpartnerin

Martina Delfs

Manager Engineering

martina.delfs@willistowerswatson.com

Warentransportversicherung

Stabile Preise und gute Police-Konditionen – wie in den Vorjahren blieb die Marktlage bei den Warentransportversicherungen auch 2018 konstant. Die Angebote an Sonderlösungen für Spezialrisiken sind nach wie vor verfügbar. Insbesondere Konzepte zur Absicherung von Vermögensschäden können umgesetzt werden.

In der Warentransportversicherung erhöhten sich 2018 nach ersten Hochrechnungen die Anzahl der versicherten Risiken sowie das Gesamtprämienvolumen um drei Prozent. Somit erzielten die deutschen Transportversicherer erstmals seit mehreren Jahren einen Beitragszuwachs in Höhe von drei Prozent bei einem Gesamtumsatz von 1,9 Milliarden Euro. Die Schaden-Kosten-Quote hat sich jedoch aufgrund der gestiegenen Schadenbelastung um acht Prozent auf 97 Prozent erhöht. Das bedeutet weiterhin kundenfreundliche Konditionen zu einem stabilen Preisniveau.

Die deutschen Transportversicherer sind bemüht, ihre Bestandskunden zu sichern und gleichzeitig in bedingtem Maße Neugeschäft zu generieren. Das zeigt, dass die Versicherer nicht bereit sind, jedes Risiko zu jedem Preis zu zeichnen. Vielmehr versuchen sie, eine Risikostreuung zu akzeptablen Schaden-Kosten-Quoten von circa 60 bis 65 Prozent zu bewirken. Die Kapazitäten dafür sind ausreichend vorhanden – auch wenn das Versicherungsunternehmen Royal Sun Alliance (RSA) zum Jahresende seine Niederlassung in Deutschland aufgeben wird und dadurch ein weiterer bedeutender Partner, insbesondere für die Platzierung von internationalen Programmen, vom deutschen Markt genommen wird.

Stabiles Zeichnungsverhalten in 2019

Es zeichnet sich auch für das Jahr 2019 ein stabiles Zeichnungsverhalten der Transportversicherer ab. Lediglich schlecht verlaufende Risiken drohen saniert zu werden. Aufgrund der erst kürzlich eingetretenen Großschäden durch Naturkatastrophen (zwei Zyklone innerhalb von kürzester Zeit im asiatischen Raum) werden Lagerrisiken zwar weiterhin über die Transportversicherungen abgedeckt sein. Es ist jedoch eine kritischere Risikoprüfung mit mehr detaillierten Fragen hinsichtlich Lagerort und Sicherungen zu erwarten. Dies wird in Einzelfällen auch zu erhöhten Prämienforderungen/Selbstbehalten im Naturgefahrenbereich führen.

Im vergangenen Jahr prüften einige Versicherer, inwieweit sogenannte Sonderrisiken, etwa die Versicherungen, Ertragsausfallversicherungen und Sonderlösungen für spezielle Naturgefahren, abdeckbar sind. Die angebotenen Lösungen stellten sich jedoch als sehr kompliziert und kostenintensiv heraus. Sie sollten daher nur in speziellen Einzelfällen abgefragt werden.



Großschadenrisiko Havarie-Grosse

Schiffahrten sind in der heutigen Zeit sicherer als je zuvor. Die Totalverluste von Schiffen haben sich in den letzten zehn Jahren mehr als halbiert. 2016 waren 85 Totalverluste und circa 2.600 Schiffsunfälle zu verzeichnen. Gleichzeitig hat sich das Risiko für die Transportversicherer um ein Vielfaches erhöht. Wurden 1990 Containerschiffe noch mit maximal 5.000 Containern bestückt, so sind es im Jahr 2018 schon mehr als 21.000 Container. Dies könnte im Falle des Totalverlustes eines einzigen Schiffes ein Worst-Case-Szenario von mehr als 3,6 Milliarden Euro auslösen.

Im März 2018 brach ein Feuer auf der „Maersk Honam“ aus und beschädigte das mit einer Kapazität von 15.262 Containern ausgestattete Schiff erheblich. Es ist eine langwierige Schadenabwicklung mit einer Schadenssumme von mehreren 100 Millionen Euro zu erwarten.

Inzwischen wurde bekannt, dass die Mehrzahl der an Bord befindlichen Container nicht transportversichert war. Dies trifft die Warenbesitzer doppelt, da sie für ihre Güter nur Ersatz analog der gesetzlichen Haftung erhalten und aufgrund der erklärten Havarie-Grosse zusätzlich für den Schaden am Schiff und die entstehenden Kosten beteiligt werden – selbst dann, wenn die eigenen Güter unbeschädigt geblieben sind.

Aufgrund der Ereignisse zu Beginn dieses Jahres möchten wir den Hinweis aus dem Vorjahr nochmals aufnehmen und die Bedeutung der Transportversicherung hervorheben:

Im Januar 2019 führte die Havarie des Containerschiffes MSC ZOE zu einem Verlust von über 270 Containern. Allein der Warenwert führte zu einem Schaden im dreistelligen Millionenbereich. Die darüber hinaus geltend gemachten Kosten der Reederei für die Havarie-Grosse liegen jedoch ebenfalls im Millionenbereich und überraschten den ein oder anderen Wareneigentümer, da er seinen Schaden maximal auf den Wert seiner Güter begrenzt sah.

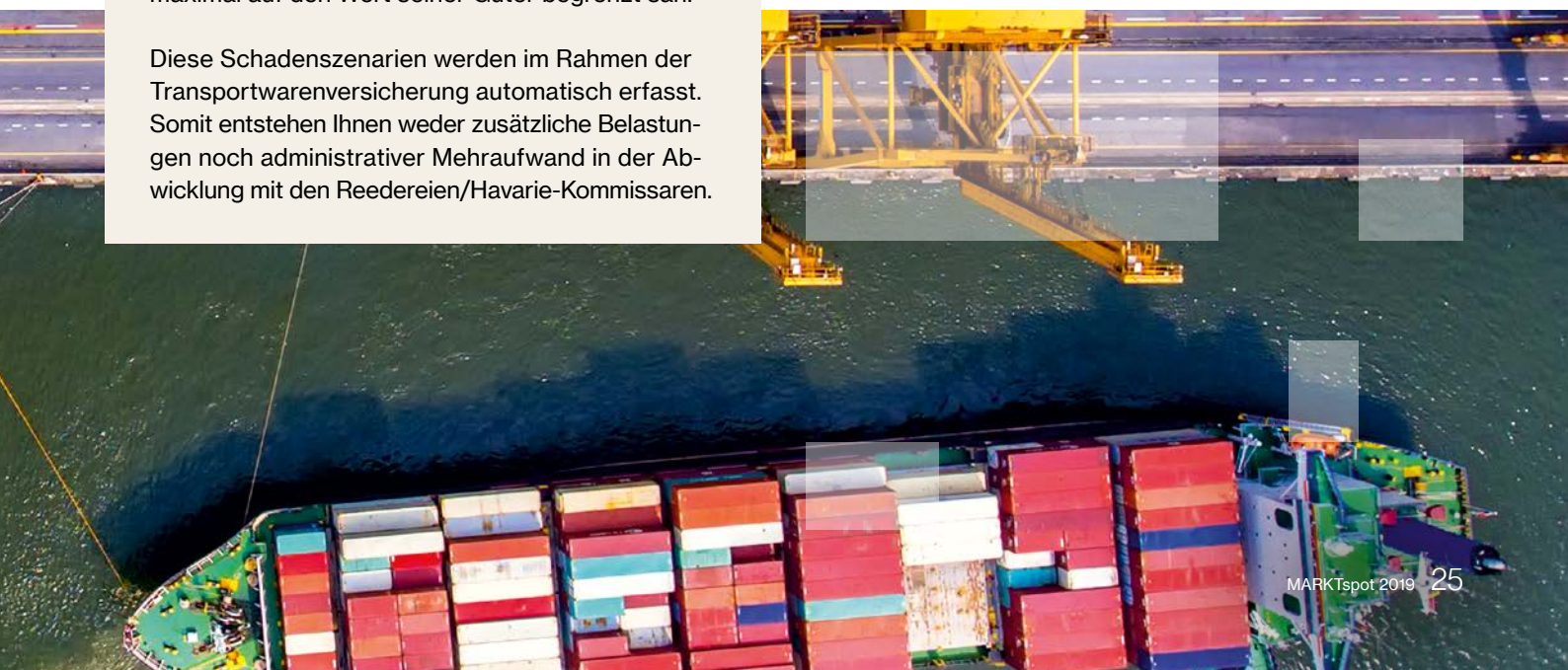
Diese Schadensszenarien werden im Rahmen der Transportwarensicherung automatisch erfasst. Somit entstehen Ihnen weder zusätzliche Belastungen noch administrativer Mehraufwand in der Abwicklung mit den Reedereien/Havarie-Kommissaren.

Ihr Ansprechpartner

Achim Mailänder

Head of Marine

achim.mailaender@willistowerswatson.com



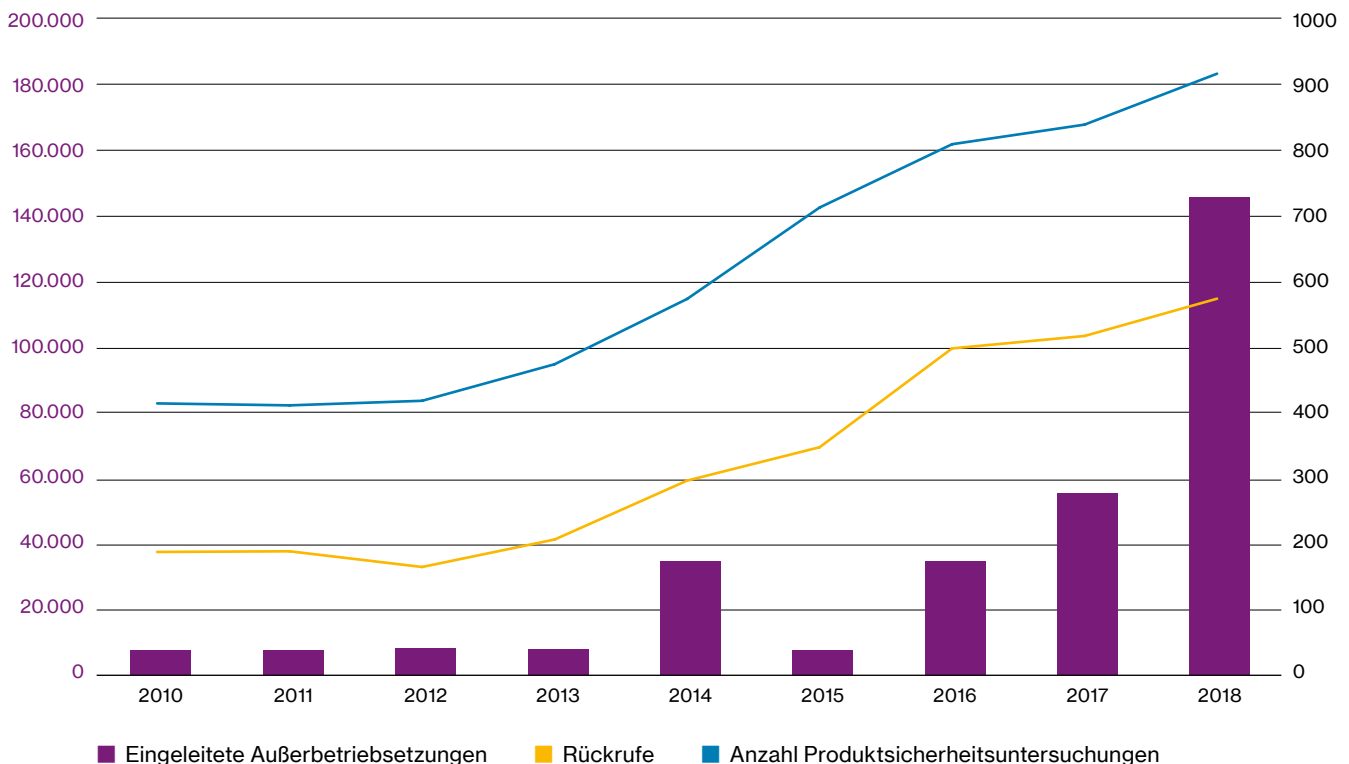
Automotive: Branche im Wandel

Die Marktsituation für Kunden der Automobilzulieferindustrie hat sich im Bereich der Haftpflicht- und Rückrufkostenversicherung deutlich verhärtet. Steigende Schadenzahlen führen zu einem sehr selektiven Zeichnungsverhalten der Versicherer.

Wie bereits in den Vorjahren stiegen auch in 2018 Schadenfrequenzen und Aufwendungen im Bereich Automotive-Rückruf weiter an. Die Versicherer haben in den vergangenen zwei Jahren einen Großteil des Zulieferportfolios überprüft und Korrekturmaßnahmen zur Ertragsverbesserung durchgeführt. Generell ist trotzdem eine deutliche Zurückhaltung im Angebotsverhalten der Versicherer bei Automobilzuliefererisiken festzustellen. Insbesondere die Platzierung von schadenbelasteten Verträgen sowie die Platzierung von Herstellern von risikoexponierten Teilen erwies sich als sehr anspruchsvoll und war nur mit steigenden Prämien und Deckungseinschränkungen umsetzbar. Insgesamt waren im vergangenen Jahr jedoch noch ausreichend Kapazitäten und Anbieter vorhanden.

Trotz der Sanierungsmaßnahmen der Versicherer in den vergangenen zwei Jahren liegt die Schaden-Kosten-Quote für Kfz-Zuliefererisiken weiterhin deutlich über 100 Prozent, weshalb mit einer zweiten Welle im Bereich der Portfoliomaßnahmen gerechnet werden muss. Die aktuelle Marktsituation ist geprägt von einem weiterhin selektiven Versicherungsmarkt, welcher sich aufgrund der stetig ansteigenden Schadenzahlen nicht entspannt. Gleichzeitig stehen die Unternehmen unter einem erhöhten Druck von Seiten der Abnehmer und haben durch die Anforderungen des zu bewältigenden Technologiewandels im Bereich der Antriebstechnik einen höheren Absicherungsbedarf.

Rückruf-/KBA-Aktionen in Deutschland 2010-2018



Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt

Risiko-Dialog zwingend notwendig

Es ist davon auszugehen, dass sich der Versicherungsmarkt im Bereich der Rückrufkosten- und Produkthaftpflichtversicherung für die Automotive-Branche weiter verhärten wird. Dies hat sowohl Auswirkungen auf die Prämienhöhe als auch auf die angebotenen Kapazitäten. Das Angebot an hohen Kapazitäten und geringen Selbstbehalten im Bereich der Rückruf-Risiken geht vor allem für besonders schadengeneigte Risiken deutlich zurück. Zwingend notwendig ist von daher ein intensiver Risiko-Dialog zwischen allen Beteiligten und die zielgerichtete Investition in Qualität und Prozessüberwachung sowie eine genaue Kenntnis über die individuelle Risikostruktur.

Die Abnehmer (OEM) üben einen immer weiter ansteigenden Druck auf die Zuliefererindustrie aus. Dadurch sieht sich diese mit steigenden Anforderungen bei der Durchsetzung von Regressen sowie mit einer signifikanten Erhöhung

im Bereich der branchenüblichen Haftungsvereinbarungen konfrontiert. Beide Entwicklungen führen dazu, dass der ohnehin hohe Eigenanteil/nichtversicherte Anteil im Zusammenhang mit Rückrufen weiter steigen wird. Das wiederum führt zu einer erhöhten Nachfrage von Sonderkonzepten. Auch die Versicherungsnehmer werden daraufhin zum Umdenken gezwungen sein. Neben dem Prämienvolumen rückt dabei der Grad des Absicherungsniveaus eines Unternehmens in den Vordergrund.

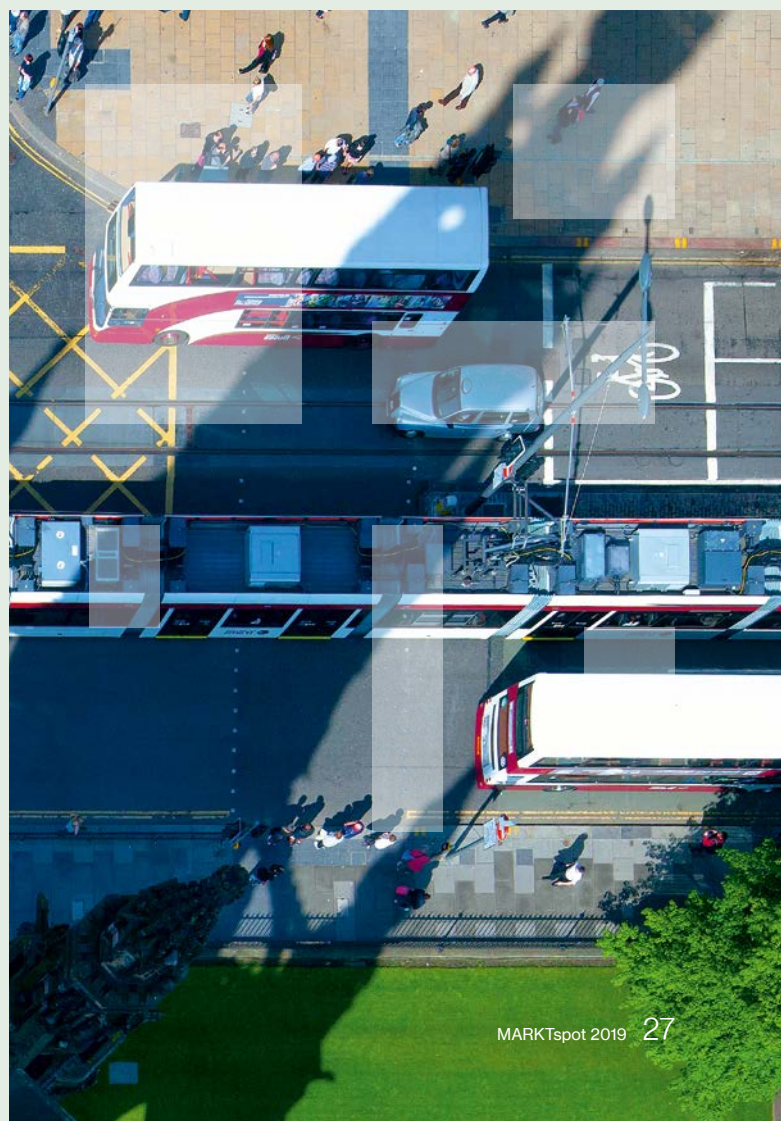
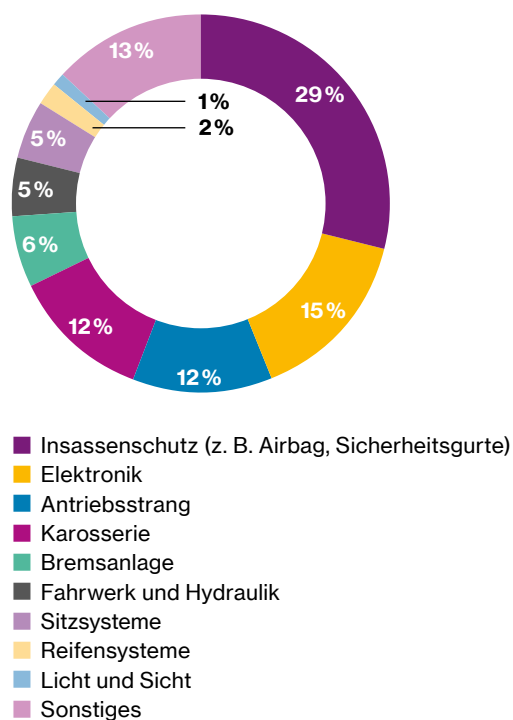
Ihre Ansprechpartnerin

Nadine Kügler

Head of Automotive Practice Group

nadine.kuegler@willistowerswatson.com

Anteil Bauteile an Rückrufen Automotive



Nahrungsmittel: Haftungsrisiko Gentechnik

Welche versicherungstechnischen Herausforderungen die Gentechnik mit sich bringt, bleibt noch abzuwarten. Sicher ist nur, dass Unternehmen sich gegen zahlreiche Anforderungen absichern müssen.

Gentechnisch veränderte Organismen (GVO) wie Roundup Ready Soja und insektenresistenter Bt-Mais oder Baumwolle bergen für Unternehmen aus der Lebensmittel- und Futtermittelbranche, aber auch aus der verarbeitenden Industrie, große versicherungstechnische Risiken: zum Beispiel Schäden/Verunreinigungen verursacht durch Herbizide (wie Glyphosat), Pestizide, Fungizide und andere krebserzeugende chemische Verbindungen.

Darmdurchlässigkeiten, Krebs, Herz-Kreislaufstörungen, Allergien, Autoimmunerkrankungen und Diabetes sind beispielhafte Erkrankungen, die von der Weltgesundheitsorganisation (WHO) als möglicherweise durch die oben genannten Stoffe verursacht eingestuft werden. Ein Blick auf bestehende Versicherungspolizen zeigt: Bei nahezu allen Versicherern gelten GVO als nicht versichert, maximal in einem beschränkten Maße als (wieder) eingeschlossen.

Exkurs:

Aufwerfen kann man an dieser Stelle die Frage, warum Glyphosat in direkter Verbindung zu Produkten mit GVO stehen sollte. Monsanto patentierte den Wirkstoff Glyphosat in den 70er Jahren in den USA und brachte ihn 1974 als Pflanzengift „Roundup“ auf den Markt.

Glyphosat wird über die grünen Pflanzenteile aufgenommen und führt zum Tod der Pflanze. Um diesem Umstand beim Anbau der Pflanzen Rechnung zu tragen, sind Glyphosat-resistente Pflanzen (GV-Pflanzen) auf den Markt gekommen, die beim Einsatz von Glyphosat nicht sterben.

Komplexes Themenfeld erfordert individuelle Herangehensweise

Seit 2004 ist in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Haftpflichtversicherung (AHB) des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ein Gentechnikausschluss enthalten. Die aktuelle Marktsituation ist einerseits geprägt durch Versicherer, die sich einer Abbedingung des marktüblichen GVO-Ausschlusses gegenüber wenig offen zeigen, und andererseits von Versicherern, die erkannt haben, dass Unternehmen verschiedener Branchen diesem Risiko ausgesetzt sind und entsprechenden Versicherungsschutz benötigen. Getrieben durch Verbände, Medien und kommentierende Großkanzleien fordern Firmen von ihren Versicherern und Maklern individuelle Haftungsüberprüfungen, Stellungnahmen und Angebote.

Die unterschiedlichen Herangehensweisen unter den Versicherern sind der derzeit bestehenden Unsicherheit im Umgang mit GVO und den dazugehörigen Themen Herbizide (wie Glyphosat), Fungizide und Pestizide geschuldet. Offener agieren Versicherer, die sich mit den gesetzlichen Grundlagen, deren Anforderungen und der daraus resultierenden Haftbarmachungen auseinandergesetzt haben.

Der Trend von morgen orientiert sich an den Verbrauchern, welche die betroffenen Produkte kaufen. Das breite Interesse der Öffentlichkeit an GVO wie auch an den dazugehörigen Themen ist kein Nischenthema mehr. Angefeuert von einer wachsenden Anzahl unabhängiger akademischer Studien ist der durchschnittliche Verbraucher, der auf bestimmte Prüfsiegel und Etikettierungen (zum Beispiel „ohne Gentechnik“) achtet, wachsam geworden.

Durch das in den USA gefällte Urteil gegen Monsanto, einem Unternehmen, das GV-Saatgut und die dazugehörigen Mittel produziert, bei dem die Geschworenen einstimmig zu dem Urteil kamen, dass deren glyphosathaltiges Mittel Roundup einen wesentlichen Anteil an der Entstehung der Krebserkrankung des Klägers hatte, werden öffentliche Debatten geführt. Erfolgreiche Schadensersatzklagen in Deutschland mit Schadensersatzgeldern in Höhe von rund 70,8 Millionen Euro sind derzeit kaum vorstellbar.

Anbau gentechnisch veränderter Pflanzen in Europa

Anbau der gentechnisch veränderten Maislinien MON810 in Hektar								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Spanien	79.269	76.057	67.726	97.346	116.306	136.962	131.537	107.749
Portugal	4.856	5.202	4.869	7.723	9.278	8.171	8.542	8.017
Tschechien	8.380	6.480	4.830	5.090	3.052	2.560	1.754	997
Polen	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	0	0	0
Slowakei	1.931	875	1.248	760	216	100	411	104
Rumänien	6.130	3.244	823	588	189	835	771	2,5
Deutschland	3.173	0	0	0	0	0	0	0

Anbau der gentechnisch veränderten Kartoffellinie Amflora in Hektar								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Schweden	0	0	103	16	0	0	0	0
Deutschland	0	0	15	2	0	0	0	0

Quelle: Informationsdienst Gentechnik 2016

Stand der Daten: 01.2016

Anbaufläche (Hektar) von gentechnisch veränderten Pflanzen in Europa

Ausführliche Quelle: Informationsdienst Gentechnik (2016): Anbau von Gentechnik-Pflanzen in der EU.

Abrufbar unter: <http://www.keine-gentechnik.de/dossiers/anbaustatistiken/#c191> (aufgerufen am: 07.06.2016)

Gegenläufiger Trend auf EU-Ebene

Umfragen zur Folge lehnen EU-Bürger die sogenannte grüne Gentechnik mehrheitlich ab. Andererseits sind auf EU-Ebene zahlreiche gentechnisch veränderte Pflanzen für die Vermarktung sowie für die Verwendung als Lebens- und Futtermittel zugelassen. Mitte 2017 waren dies 59 verschiedene GV-Pflanzen.

GVO gelangen auch durch die Hintertür auf den deutschen Markt wie beispielsweise in importierten Futtermitteln, die hiesige Nutztiere verzehren. Da keine Kennzeichnungspflicht für gentechnische Veränderungen in Futtermitteln besteht, weiß der Verbraucher nicht, dass er mit den tierischen Produkten auch GVO zu sich nimmt. Allein darin besteht für Unternehmen ein Haftungsrisiko mit dem es sich auseinander zu setzen gilt.

Festzuhalten ist, dass sich der Anbau von GV-Pflanzen im weltweiten Vergleich in der EU nur auf wenige Ackerflächen beschränkt. Abgesehen von Versuchsfeldern sind die Äcker in Deutschland seit 2012 eine gentechnikfreie Zone.

In Deutschland besteht für Unternehmen die Möglichkeit einer Inanspruchnahme wegen gesetzeswidrigen Verhaltens (durch aktive Verwendung von oder durch Überschreitung des gesetzlich festgelegten Schwellenwerts als Grenze der Beimischung „zugelassener“ GVO). Die Höhe der zu zahlenden Schadenersatzgelder ist offen, ungeachtet des monetär nicht messbaren und unvermeidbaren Reputationsschadens für Unternehmen.

Ihre Ansprechpartnerin

Agnes Krämer

Manager Liability Corporate

agnes.kraemer@willistowerswatson.com

Real Estate: Dynamische Branche mit Entwicklungsbedarf

Der Markt für Immobilienversicherungen ist durch die selektive Zeichnungspolitik der Versicherer geprägt. In der Wohnwirtschaft ist durch Konsolidierung ein leicht erhöhtes Prämienniveau zu erwarten.

Die Immobilienbranche in Deutschland ist nicht nur einer der größten Wirtschaftszweige des Landes, sie zeichnet sich auch durch Dynamik und Facettenreichtum aus. Kaum eine andere Branche ist so vernetzt und heterogen. Das vergangene Jahr hat allerdings gezeigt, dass zunehmend gemischte Immobilienportfolios durch eine selektive Zeichnungspolitik der Versicherer zu Schwierigkeiten bei der Platzierung führen.

In der Wohnwirtschaft ist insbesondere bei schlecht verlaufenden Verträgen weiterhin mit Konditionsanpassungen zu rechnen. Im Markt für gewerbliche Risiken gab es erneute Veränderungen auf Seiten der Versicherer. Durch den Marktaustritt eines weiteren Anbieters, als auch durch den Zusammenschluss zweier führender Versicherer, werden sich die Konditionen insgesamt auf einem leicht höheren Niveau einpendeln. Bei Portfolios mit Schadenfrequenzen ist von einer Schadenquotentoleranz der Versicherer von 40 bis zu 60 Prozent auszugehen.

Individuelle Risikosituation gewinnt an Bedeutung

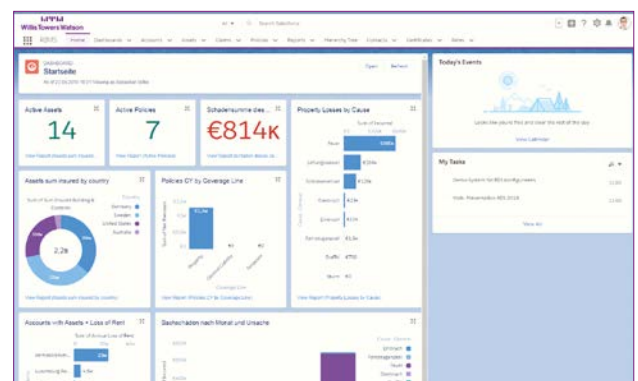
Die Versicherer versuchen zunehmend, die Integration von Selbstbehalten in Höhe von 5.000 bis 10.000 Euro über alle Gefahren umzusetzen. Schaden- und Frequenztreiber bleiben nach wie vor die Gefahren Leitungswasser und Naturrisiken. Die Platzierung von Mehrjahresverträgen gestaltet sich zunehmend schwierig.

Insgesamt ist zu erwarten, dass die individuelle Risikosituation und die Einstellung des Kunden eine zunehmende Rolle bei der Festsetzung der Konditionen spielen wird. Insbesondere für schwierige Risiken wird es künftig entscheidend sein, welche Risikoverbesserungen die Eigentümer nachweisen können beziehungsweise welche Maßnahmen geplant sind. Gezielte Analysen des Portfolios (zum Beispiel Naturgefahrenanalyse, Schadenauswertungen etc.) helfen dabei, das richtige Verhältnis zwischen Prämienaufwand, Schadenaufwand und benötigten Versicherungslimits zu vereinbaren und zu dokumentieren.

Herausforderung Digitalisierung

Die erfolgreiche Zusammenarbeit von Assekuranz und Immobilienwirtschaft steht vor zahlreichen Herausforderungen. Insbesondere bei der Digitalisierung von Kommunikation und Prozessen gibt es Entwicklungsbedarf. Ein Grund mehr, für diesen Markt passgenaue Lösungen und ein individuelles Risikomanagement zu implementieren. Für Versicherungsmakler sind deswegen umfassende und aktuelle Kenntnisse der Branche unerlässlich, um ein effektives Versicherungs- und Schadenmanagement anbieten zu können. Um diesen Anspruch umzusetzen und effiziente Risikolösungen zu realisieren, stehen den Maklern eine Vielzahl von Sicherungsinstrumenten zur Auswahl.

Integriertes Risikomanagement mit Willis Towers Watson



Ihr Ansprechpartner

Mario Thiem

Manager Real Estate

mario.thiem@willistowerswatson.com

Logistik: Neue Kompetenzen sind gefragt

Logistikdienstleister stehen in einer immer globaler agierenden Welt auch vor neuen versicherungstechnischen Herausforderungen. Der Markt bietet dahingehend einige Innovationen, die jedoch noch nicht in der alltäglichen Praxis angekommen sind.

Nachhaltigkeit, Partnerschaften, autonomes Fahren, Big Data und Digitalisierung – das sind die Top-Themen in der Logistikbranche. Gerade in einer so termingebundenen, komplexen und internationalen Industrie ist es wichtig, dass alle Faktoren passgenau aufeinander abgestimmt sind. Denn nur so lässt sich den wachsenden Herausforderungen im Risikomanagement adäquat begegnen.

Nachhaltigkeit: Der E-Truck ist noch nicht auf der Überholspur

Leerfahrten, Dieselfahrverbote auf wichtigen Transportstrecken und der hohe CO₂-Ausstoß von Nutzfahrzeugen erfordern Anpassungen im LKW-Flottenmanagement. Damit E-Trucks zum Einsatz kommen können, muss jedoch zunächst das Netz an Ladestationen ausgebaut werden. Davon ist man in der Praxis noch weit entfernt. Fahrermangel und Kostenreduzierung im Fuhrpark hingegen findet für viele Firmen bereits in der Realität statt. Ein neuer LKW-Schutzbrief für den europäischen Verkehr soll künftig Abhilfe schaffen und sowohl Kosten optimieren als auch den Fahrern Unterstützung bei Pannen bieten.

Partnerschaften: Neue Synergien im Markt

Die Zusammenarbeit zwischen mehreren Dienstleistern gewinnt in der Logistik zunehmend an Bedeutung. Dabei spielen intelligente Produktkommunikation, Produktionssteuerung, Materialbelieferungen, App-basierte IT-Lösungen für Logistik und After-Sales eine bedeutende Rolle. Verlader und Spediteure schaffen neue Synergien, um im stark fragmentierten Logistikmarkt Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Autonomes Fahren: Gesetzeslage bremst die Technik aus

Autonomes Fahren ist die Summe aus Technik (Sensorik, Software, Kartenmaterial etc.) und gesetzlichen Regulierungen. Die einzelnen technischen Komponenten müssen in den kommenden Jahren allerdings nach und nach erst erschlossen werden, bis vollautomatisiertes autonomes Fahren (Level 5) möglich ist. Die aktuelle Gesetzeslage

hingegen bremst den Fortschritt im Bereich der autonom fahrenden LKW. Darauf wird sich die Versicherungswirtschaft entsprechend mit passenden Deckungskonzepten einstellen müssen.

Big Data: Effizienzlevel steigern

Durch die Analyse und richtige Verwendung von Daten lässt sich das Effizienzpotenzial in der Logistik noch deutlich steigern. Allerdings wird auch hier das Sammeln und Speichern von Daten oftmals kritisch betrachtet. Dabei geht es in der Logistik weniger um personenbezogene Daten denn um Prozessoptimierung zum Wohl des Kunden. So lassen sich zum Beispiel Leerfahrten durch die taktische Nutzung der Daten drastisch verringern. Und durch die adäquate Analyse und Verwertung von großen Datenmengen gestalten sich auch das Dispatching und die Routenführung deutlich effizienter.

Digitalisierung: Neue Art der Interaktion

Die fortschreitende Digitalisierung bringt weitreichende Veränderungen für den Logistiker und seiner Haftung mit sich. Neue technologische Entwicklungen, digitalisierte Applikationen und leistungsstarke Software-Infrastrukturen erweitern logistische Anwendungsszenarien und verändern das Zusammenspiel zwischen Menschen, Maschine und Umgebung. Sie sorgen für eine neue Form der Interaktion und haben das Potenzial, die gesamte Wertschöpfungskette zu beeinflussen. Cyber-Risiken, Bandstillstand und Produkthaftpflichtrisiken spielen zudem eine immer größere Rolle und erfordern eine umfassende Risikoanalyse.

Ihre Ansprechpartnerin

Karin Bingenheimer

Head of Logistic Practice Group

karin.bingenheimer@willistowerswatson.com

Politische Risiken: Absicherung in unsicheren Zeiten

Schwellen- und Entwicklungsländer stehen für Wachstumschancen und neue Geschäftsmöglichkeiten. Unternehmen, die in diesen Ländern investieren, sehen sich allerdings auch einer nie dagewesenen Bandbreite an Bedrohungen gegenüber.

Von Terrorismus über Regierungsumstürze bis hin zum Staatsbankrott – im Ausland agierende Unternehmen waren noch nie so vielen Risiken ausgesetzt wie derzeit. Während die Risiken aus geopolitischen Unruhen – wie zum Beispiel die Unterbrechung von Lieferketten, beschädigte Infrastrukturen oder die Folgen von Bürgerkriegen – im Jahr 2018 mehr oder weniger unverändert geblieben sind, lässt sich dennoch in immer mehr Ländern eine Verschärfung der tatsächlichen Gefahrenlage feststellen. Weltweite isolationalistische und nationalistische Tendenzen sowie anhaltende Handelsstreitigkeiten bergen insgesamt ein hohes Risiko und gefährden bereits getätigte Auslandsinvestitionen.

Verstärkte politische Einflussnahme

Ein Beispiel für zunehmende politische Einflussnahme ist das 2018 in Vietnam verabschiedete Cyber Security Law. Das Gesetz soll die IT-Infrastruktur des Landes vor Hackerangriffen schützen. Im Zuge dessen müssen alle Anbieter von Internet- und Telekommunikationsdienstleistungen eine Repräsentanz in Vietnam gründen und die generierten Daten auf lokalen Servern speichern. Ausländischen Unternehmen wird so der Zugang zum Markt sowie das Fortführen ihrer Geschäftstätigkeit erheblich erschwert. Auch Social-Media-Dienste sind von dieser Regelung betroffen – und fürchten, ähnlich wie in China, eine Art Zensur durch die Regierung. Steuerliche Interessen dürften dabei ebenfalls eine Rolle spielen.

Auch politische Unberechenbarkeiten machen es für Investoren zunehmend schwierig, den Markt richtig einzuschätzen. Die aktuelle Entwicklung in Mexiko macht das deutlich: Der jetzige Präsident des Landes, Andrés Manuel López Obrador, stoppte aufgrund einer Volksabstimmung den mehrere Milliarden teuren Bau des neuen Flughafens Mexico City. Das kam nicht nur für die Investoren überraschend, auch die Börse und die Währung Peso haben stark unter der politischen Entscheidung gelitten. Als Folge wurde die Bonität Mexikos von den Ratingagenturen herabgestuft.

Risiken kalkulieren und rechtzeitig handeln

Aber nicht nur in Schwellenländern sind Unternehmen von politischen Unsicherheiten betroffen, auch die unberechenbare (Außen-)Politik von US-Präsident Donald Trump oder das Zerren um den EU-Austritt von Großbritannien bergen Risiken für deutsche Firmen, die es abzusichern gilt. Gemeinsam mit unseren Versicherungspartnern haben wir die spezifischen Länderrisiken im Blick und halten unsere Kunden entsprechend auf dem Laufenden. Denn nur durch frühzeitigen Diskurs und mit direkten Gesprächen können wir umfassende Absicherungslösungen für politische Risiken erarbeiten, die individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Vorausschauendes Planen ist dabei unabdingbar: Verschärfen sich politische Risiken, stoßen die Deckungskapazitäten der Versicherer schnell an ihre Grenzen und ein angemessener Schutz wird teuer. Risikomanagement braucht Weitblick.



Trade Credit

Forderungen und Liquidität gemeinsam managen

Liquidität ist die Basis des Geschäftserfolgs. Sie ist jedoch gefährdet, wenn Abnehmer ihre Forderungen nicht pünktlich bezahlen oder wenn Forderungen

ganz ausfallen. Und dieses Risiko ist groß: Lange Zahlungsziele lassen Forderungen zu markanten Beträgen anwachsen. Debitoren können durch ein unglückliches unternehmerisches Handeln oder durch externe Faktoren in die Insolvenz getrieben werden. Neben Ihren betrieblichen Risiken sollten Sie auch Ihre debitorischen Risiken im Zusammenspiel mit Ihrer Liquidität im Blick haben. Ein durchdachtes Kredit- und Working-Capital-Management gibt Ihnen als Teil Ihres Risikomanagements Sicherheit und finanziellen Freiraum.

VAPOR – politische Risiken finanziell messbar machen

Mit unserem Monitoring-Tool VAPOR erhalten Unternehmen Zugang zu Risikopotenzialen weltweit und deren ökonomischen Auswirkungen. In VAPOR fließt unsere modellierungstechnische Erfahrung ein, mit der wir in den vergangenen 20 Jahren auch zahlreiche Rückversicherer vor hohen Kosten bewahrt haben. Mit der Modellierungserfahrung, die in VAPOR steckt, können Organisationen die Kosten politischer Risiken besser einschätzen und ihre Performance langfristig verbessern. www.vaporonline.com



Ihr Ansprechpartner

Sven Krause

Head of Trade Credit

sven.krause@willistowerswatson.com

Risk & Analytics: Versicherungsnutzen im Wandel

Mit dem Insurance Value Indicator hat Willis Towers Watson ein innovatives Vorgehensmodell entwickelt, mit dem Unternehmen den ökonomischen Nutzen von Versicherungen ermitteln können. Dies schafft eine völlig neue und sehr fundierte Grundlage bei der Abwägung, ob ein Risikotransfer durch Versicherungslösungen wirtschaftlich sinnvoll ist.

Die globale Risikolandschaft sowie die mit ihr verbundenen Herausforderungen verändern sich in einem rasanten Tempo, getrieben u. a. durch die Zunahme geopolitischer Risiken aber auch durch den Trend zu digitalen Geschäftsmodellen. Beides führt vermehrt zu Unsicherheiten bei der Bewertung der unternehmensspezifischen Risiken.

Verstärkend kommt hinzu, dass Organisationen mit immer höheren Erwartungen beim professionellen und antizipativen Umgang mit Risiken konfrontiert werden – sowohl von Regulierungsbehörden als auch Shareholdern/Aufsichtsorganen. Der reine Nachweis von Prozessen und Systemen reicht hierfür immer weniger. Gefordert sind vor allem „wirksame“ Methoden und eine gelebte Risikokultur, die am Ende zu fundierten und jederzeit transparenten Entscheidungen führen.

Versicherungen als Risikomanagement-Instrument

Eine Entscheidung für eine Versicherungslösung ist aus Sicht von Willis Towers Watson nur dann sinnvoll, wenn diese für das Unternehmen einen ökonomischen Wert schafft, der größer ist, als die „Eigentragung“ des Risikos.

Willis Towers Watson bietet mit dem Insurance Value Indicator (iVi) ein Vorgehensmodell, mit dem dieser Wert aus dem Verhältnis von erwartetem Gewinn und benötigtem Risikokapital bestimmt und optimiert werden kann. Diese Vorgehensweise ermöglicht einen völlig neuartigen Umgang mit Versicherungen als methodischem Risikomanagement-Instrument: Die Finanzplanung wird so optimiert. Gleichzeitig kann unnötiger Aufwand für nicht-ökonomische Versicherungen transparent dargestellt und vermieden werden.

Das iVi-Modell ermittelt den Wertbeitrag einer Versicherung in fünf Schritten:

1. Bestimmung der individuellen Top-Risiken und -Szenarien im Rahmen eines Workshops
2. Definition der Risikotragfähigkeit/ Risikoakzeptanz des Unternehmens
3. Methodische Quantifizierung von Risiken mittels stochastischer Szenarioanalyse
4. Verknüpfung der Risikobewertung mit der Finanzplanung
5. Modellierung alternativer Maßnahmen (z. B. Versicherungen) zur Risikobegrenzung

Aus diesem ganzheitlichen Prozess mit einem greifbaren Ergebnis schaffen die Willis-Towers-Watson-Experten zusammen mit den Kunden eine verbindliche Entscheidungsgrundlage – insbesondere für das Management. Versicherungen werden als Eigenkapitalersatz nur dort eingesetzt, wo es finanziell Sinn macht oder aufgrund externer Einflüsse zwingend notwendig ist (z. B. durch Vorgaben von Auftraggebern oder Finanzinstituten).

Dadurch, dass die Vorgehensweise auch ohne aufwendige Datenbeschaffung und -analyse möglich ist, können insbesondere auch mittelständische Unternehmen eine risiko-basierte Versicherungsstrategie entwickeln und unnötige Kosten vermeiden.

Unternehmen sollten sich diese fünf zentralen Fragen stellen

1. Was **kann** ich an Risiko eingehen?



Was bin ich **bereit** an Risiko einzugehen?



3. Wie wirken sich **Maßnahmen** ökonomisch auf meine Risiken aus?

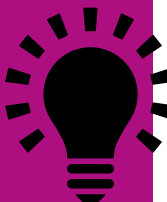


4. Ist eine **Versicherung** sinnvoll?



Welche **Variante** bringt den höchsten Nutzen?

5.



Ihr Ansprechpartner

Frank Hering

Head of Client Management

frank.hering@willistowerswatson.com

Über Willis Towers Watson

Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW) gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Advisory, Broking und Solutions. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, aus Risiken nachhaltiges Wachstum zu generieren. Unsere Wurzeln reichen bis in das Jahr 1828 zurück – heute ist Willis Towers Watson mit 45.000 Mitarbeitern in über 140 Ländern und Märkten aktiv. Wir gestalten und liefern Lösungen, die Risiken beherrschbar machen, Investitionen in die Mitarbeiter optimieren, Talente fördern und die Kapitalkraft steigern. So schützen und stärken wir Unternehmen und Mitarbeiter. Unsere einzigartige Perspektive bietet uns einen Blick auf die erfolgskritische Verbindung personalwirtschaftlicher Chancen, finanzwirtschaftlicher Möglichkeiten und innovativem Wissen – die dynamische Formel, um die Unternehmensperformance zu steigern. Gemeinsam machen wir Potenziale produktiv. Mehr Informationen finden Sie unter willistowerswatson.de