

# Industrierversicherungen

## MARKTspot 2020

Rückblick | Ausblick











# Industrieversicherungen MARKTspot 2020

Rückblick | Ausblick

## Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>4</b>
Risikomanagement im Unternehmensfokus.....	<b>4</b>
<b>Marktsituation</b> .....	<b>6</b>
Die aktuelle Situation im Versicherungsmarkt.....	<b>6</b>
<b>Sparten</b> .....	<b>7</b>
Cyber-Versicherung.....	<b>7</b>
D&O-Versicherung.....	<b>8</b>
Haftpflichtversicherung.....	<b>9</b>
Kraftfahrtversicherung.....	<b>10</b>
Kreditversicherung.....	<b>11</b>
M&A-Versicherung.....	<b>12</b>
Sach-/ Ertragsausfallversicherung.....	<b>14</b>
Technische Versicherungen.....	<b>16</b>
Warentransportversicherung.....	<b>17</b>
<b>Branche</b> .....	<b>18</b>
Real Estate.....	<b>18</b>
<b>Spezialthemen</b> .....	<b>20</b>
Politische Risiken.....	<b>20</b>
Risk & Analytics.....	<b>22</b>

# Risikomanagement im Unternehmensfokus

Der Versicherungsmarkt ist und bleibt anspruchsvoll – vor allem die immer weiter steigende Bedrohung durch Cyber-Angriffe sowie die zunehmende Anzahl und Schwere von Naturkatastrophen tragen ihren Teil dazu bei. Denn der Klimawandel ist eine der größten Herausforderungen der Menschheit und jedes Unternehmen muss sich auf die kurz- und langfristigen Auswirkungen vorbereiten. Dabei sollten Organisationen nicht nur ihr Kerngeschäft im Blick haben, sondern auch Corporate-Social-Responsibility-Themen. Wie sich die Klimarisiken adäquat bewerten und absichern lassen, erklärt Frank Forster im Interview auf Seite 22.

Viele Unternehmen haben das Gefühl, einer höheren Risiko-Exponierung ausgesetzt zu sein – und liegen damit richtig! Nicht zuletzt die aktuelle Bedrohung durch die Corona-Pandemie, die für uns alle eine Zeitenwende bedeutet, zeigt uns, wie unvorhersehbar Wirtschaft und Gesellschaft aufgrund von Krisen durchgeschüttelt werden können. Das Risiko einer Pandemie stand – trotz SARS, Ebola sowie der Schweine- und Vogelgrippe – in der Vergangenheit nie im Fokus der Versicherer, die Eintrittswahrscheinlichkeit eines solchen Szenarios wurde immer als gering eingestuft. COVID-19 wird zu einem Umdenken in der Risikobeurteilung führen, die möglichen Auswirkungen einer Pandemie fließen künftig auch in unternehmerische Entscheidungen mit ein. Das wird sich wiederum auch im Versicherungsmarkt bemerkbar machen.

In der Entstehung dieses Heftes war die Corona-Krise noch nicht allgegenwärtig; ihre beispielhafte Erwähnung an dieser Stelle gilt durch alle Sparten hinweg – konkretere Folgen sind heute noch nicht prognostizierbar.

Das vergangene Jahr und 2020 waren und sind auch gekennzeichnet durch die Zunahmen tatsächlicher Verluste aufgrund politischer Turbulenzen. Dabei stehen vor allem aktuelle Konflikte, zum Beispiel der sich verhärtende Disput zwischen Russland und China oder der EU-Austritt Großbritanniens, im Fokus der Risikomanager. Länger andauernde Krisen wie der Iran-Konflikt treten in den Hintergrund. Die Versicherer haben sich auf die verschärfte Situation eingestellt und bieten beispielweise Betriebsunterbrechungsdeckungen an, die bis heute bestehende Lücken in den klassischen Betriebs- und Sachversicherungen schließen. Einen ausführlichen Bericht über politische Risiken und ihre Auswirkungen finden Sie auf Seite 20.

Im Bereich Mergers & Acquisitions ist ein anhaltender Versicherungsbedarf festzustellen. Der Markt für M&A-Versicherungen ist in der globalen Versicherungsindustrie inzwischen fest etabliert und verzeichnet anhaltende Wachstumsraten. Oftmals sind diese Policen der Dealmaker und entscheidender Faktor für den erfolgreichen Abschluss einer Transaktion. Hauptprodukt ist dabei die Warranty-and-Indemnity-Versicherung, die Ansprüche aus im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen abgegebenen Garantien versichert. Auf Seite 12 lesen Sie, welche weiteren Bausteine im M&A-Absicherungskonzept es gibt und welche Risiken diese abdecken.

Inzwischen haben die Unternehmen die Dringlichkeit von Cyber-Management-Notfall-Konzepten erkannt – das liegt unter anderem am sprunghaften Anstieg von virtuellen Angriffen auf die Organisationen. Und es bleibt weiterhin spannend in dieser Versicherungssparte: Immer mehr Assekuranden nehmen Cyber-Versicherungen in ihr Produktportfolio auf und machen diese zum Standardprodukt. Auf Seite 7 erfahren Sie, welche Aufrüstungsmaßnahmen Versicherer außerdem ergreifen.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen,

Mathias Pahl  
Managing Director  
Head of Corporate Risk and Broking  
Germany and Austria









# Die aktuelle Situation im Versicherungsmarkt

Das vergangene Versicherungsjahr 2019 sowie das damit verbundene Renewal für das Jahr 2020 waren erwartungsgemäß anspruchsvoll. Dies gilt für alle Beteiligten – Versicherer, Makler und die versicherungsnehmende Industrie – gleichermaßen. COVID-19 wird die Maßnahmen der Versicherer weiter verschärfen.

Versicherer präsentierten im vergangenen Renewal teilweise massive Anpassungsforderungen zu ihren Prämienkonditionen und Kapazitäten. Vermittler und Kunden, die in den vergangenen Jahren maximale Preisreduzierungen erwirkt hatten, waren hiervon ganz besonders betroffen. Bereits in den Vorjahren meldeten Versicherer insbesondere im Sachversicherungsbereich immer wieder negative Schaden-Prämien-Quoten – als Folge zeigt sich nun eine Bewegung in der gesamten nationalen und weitgehend auch internationalen Marktbreite. Im internationalen Durchschnitt erhöhten sich die Prämien um 10 bis 15 Prozent über alle Versicherungssparten. Preissteigerungen gab es insbesondere in der industriellen Sachversicherung, aber auch die Transport- und D&O-Versicherung waren davon betroffen. Letzterer galt noch bis zum letzten Jahr als klares Wachstumsfeld für viele Anbieter. Nicht nur in diesem Bereich, sondern grundsätzlich war zu erkennen, dass Versicherer ihr Portfolio neu ausrichten und bereinigen, anstatt sich auf Wachstum zu fokussieren.

Es ist anzunehmen, dass dieser Trend auch im Jahr 2020 anhält. Dabei zeigen die Optimierungsmaßnahmen der Versicherer zwar erste Wirkung, sie reichen jedoch nicht aus, um den Schalter nachhaltig auf Wachstum umzulegen. Die Einflüsse von COVID-19 auf die Versicherungsmärkte werden die Vorzeichen aus dem vergangenen Renewal zudem weiter verschärfen. Lloyds of London hat kürzlich prognostiziert, dass Versicherer durch Schäden und Verluste an den Kapitalmärkten Einbußen von mehr als 200 Mrd. USD zu erwarten haben. COVID-19 könnte damit zum größten Verlustereignis in der Versicherungsgeschichte anwachsen.

## Die Bedeutung von COVID-19 für die Versicherungssparten

Für mehr Informationen klicken Sie bitte [hier](#).

Derzeit finden Diskussionen statt, ob privatwirtschaftliche Versicherungen das geeignete Instrument zur Absicherung eines solchen Globalereignisses sind. Tendenziell zeigen sich hier erste Vorzeichen, die für eine Kombination aus staatlichen Garantien und Versicherungskapazitäten ähnlich den Modellen TRIA oder Extremus sprechen.

## Handlungsbedarf für Unternehmen

Der versicherungsnehmenden Industrie ist unbedingt anzuraten, dem Versicherungs- und Risikomanagement im Jahr 2020 eine erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken:

- Gerade in den Bereichen der Sach-, Transport- und der D&O-Versicherung ist mit weiteren Preiserhöhungen und Kapazitätsverknappungen zu rechnen.
- In der Haftpflicht- bzw. Rechtsschutzversicherung ergeben sich Handlungsnotwendigkeiten zu Sanktionen.
- Aufgrund wachsender Risiken ist eine Überprüfung des Versicherungsschutzes zu Umwelt- und Cyberrisiken zu empfehlen.
- Versicherungs- und Risikomanagement sowie Schadenverhütungsmaßnahmen gewinnen an Bedeutung.
- Durch COVID-19 wird sich die Risikobewertung verändern. Prüfungen eines etwaigen Insolvenzrisikos und Fragestellung zur Business-Continuity-Planung rücken in den Fokus.
- Aktuell diskutierte Ausschlüsse für das kommende Renewal zum Insolvenz- und Pandemierisiko könnten zu Reduzierung des bestehenden Versicherungsschutzes führen.

Relevante Detailinformationen zu den wesentlichen Versicherungssparten haben wir für Sie in diesem MARKTspot 2020 kompakt zusammengefasst.

## Ihr Ansprechpartner

**Fabian Desch**

Deputy Head of Broking Western Europe  
[fabian.desch@willistowerswatson.com](mailto:fabian.desch@willistowerswatson.com)

# Unternehmen erkennen Dringlichkeit von Notfall-Management-Konzepten

Der sprunghafte Anstieg krimineller Attacken auf Unternehmen führte zu kostenintensiven Schäden. Allein in Deutschland lagen diese bei mehr als 100 Milliarden Euro.

Das vergangene Versicherungsjahr war zum einen durch substantielle Vertragsabschlüsse und detaillierte Risikoprüfung geprägt, zum anderen durch eine zunehmende Anzahl von Cyber-Notfall-Management-Konzepten. Die Assekuranten haben vor allem ihre vorhandenen Kundendatensätze näher betrachtet und daraufhin bestehende Risiken und Versicherungsprämien entsprechend angepasst. Prämien erhöhungen, Summenreduzierungen oder Deckungsausschlüsse bestehender Tarife konnten dabei meist durch genaue Analysen abgewendet werden. Infolge der Versicherungsportfolioausweitung kam es vermehrt zu versicherten Cyber-Schäden. Hier konnte sich der Versicherungsumfang und die Leistung der externen Datenverarbeitungsdienstleister bewähren.

## Versicherungen rüsten gegen Cyber-Schäden auf

Die Entwicklung in dieser Versicherungssparte bleibt spannend. Immer mehr Assekuranten nehmen Cyber-Versicherungen in ihr Portfolio auf und etablieren diese als Standardprodukt. Zugleich scheinen die Versicherer zu erkennen, dass mit der Ausweitung der Cyber-Absicherung auch essenzielle Schäden auf sie zukommen: Die Sofortmaßnahmen im Falle einer Cyber-Attacke und die damit verbundenen Kosten sind ein wesentlicher Treiber in den Aufwendungen der Versicherer. Denn zum einen sind die eingebundenen Experten meist teurer als eingeplant, zum anderen ist die Zeitspanne der Aufklärung nicht vorhersehbar. Das hat zur Folge, dass die Versicherer je nach Unternehmen unterschiedliche Vorstellungen zu den Selbstbehalten, der Versicherungssumme, den Sublimiten und der Versicherbarkeit an den Tag legen.

### Ihr Ansprechpartner

**Marcus Kuhn, LL.M.**

Manager FINEX

marcus.kuhn@willistowerswatson.com

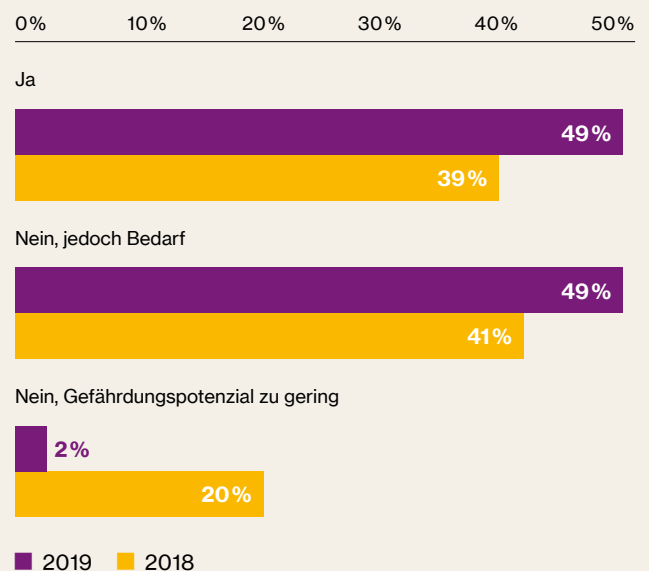
## Cyber-Sicherheit in Zeiten von COVID-19

Das Cyber-Risiko hat aktuell zugenommen, denn der Geschäftsbetrieb ist zu organisieren oder am Laufen zu halten. Cyber-Kriminelle nutzen diese Situation aus, um sich Zugang zu den jeweiligen Netzwerken zu verschaffen. Dies können sein:

- Phishing-Attacken in jeder Form oder Verteilung von Malware
- Ausnutzung von Schwächen privater DV-Systeme
- Private Geräte des Mitarbeiters (z. B. Alexa und Google Home)
- Geplante Wartungsarbeiten oder Patches werden verschoben

## Cyber-Notfall-Management-Konzept

Verfügt Ihr Unternehmen über ein Notfall-Management-Konzept einem Cyberangriff?



**Nein:** Maßnahmenkatalog gegen Cyber-Risiken um das 10-fache gestiegen

**Ja:** 25% Steigerung im Vergleich zum Vorjahr

Quelle: Willis-Towers-Watson-Cyber-Risiken-Studie 2019

# Der Markt verhärtet sich

Prämien erhöhungen und Reduzierung der Versicherungskapazitäten – im D&O-Markt werden die seit Jahren diskutierten Änderungen umgesetzt. Das betrifft nicht nur schadenträchtige Verträge, sondern die gesamte Branche.

Der Wunsch nach Änderungen im zu versichernden Risiko ist noch nicht bei allen Versicherern aufgekommen. Zwar haben einzelne Versicherer versucht, Prämiensteigerungen unabhängig vom individuellen Risiko umzusetzen. Berichte über steigende Schäden jedoch führten dazu, die Risikoselektionen auf andere Art und Weise vorzunehmen. Das zeigte sich insbesondere bei Neugeschäftsanfragen, die Rückschlüsse auf die kommende Marktentwicklung zulassen.

## Änderungen im Zeichnungsverhalten erwartet

Für das kommende Jahr sind deutliche Änderungen im Zeichnungsverhalten der Versicherer zu erwarten. Das beinhaltet nicht nur höhere Prämien, sondern auch Einschränkungen im Deckungsumfang sowie Reduzierungen der Kapazitäten. Unveränderte Verlängerungen werden zur Ausnahme.

Außerdem ist mit einer Zunahme der Schadenbelastung bei den Versicherern zu rechnen. Dies gilt zum einen, weil die Zahl der Schäden aufgrund der steigenden Anspruchsmoralität zunimmt, zum anderen steigt die Schadenhöhe, weil die bei D&O-Schäden geführten Prozesse langwieriger und damit kostenintensiver werden. Um diese Zusatzbelastungen auszugleichen, streben die Versicherer künftig die oben genannten Veränderungen an.

Davon werden insbesondere Unternehmen aus dem Finanzdienstleistungssektor, Automobilzulieferer und Technologiefirmen betroffen sein. Auch auf börsennotierte Unternehmen im In- und Ausland kommen Modifikationen zu. Unter besonderer Beobachtung stehen dabei Firmen, die über sogenannte Stellvertreterzertifikate am US-Markt vertreten sind – ob wissentlich oder nicht.

Allen Unternehmen drohen zudem Klagen infolge der Corona-Krise, weil das Management nicht genug getan haben könnte, um den finanziellen Schaden zu minimieren: Eine Vielzahl von Klagen sind in den USA bereits aktenkundig.

## Ihr Ansprechpartner

### Holger Sassenbach

Senior Broker FINEX

holger.sassenbach@willistowerswatson.com

## Beiträge, Leistungen und Schadenquoten

Inländisches Direktgeschäft der GDV-Mitgliedsunternehmen

Jahr	Beiträge		Leistung		Schadenquote nach Abwicklung
	in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	
2016	259	3,3%	281	3,4%	99,1%
2017	233	-10,2%	203	-27,7%	85,3%
2018	247	5,6%	252	25,0%	112,9%

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)



# Versicherer trennen Spreu von Weizen

Branchen mit besonderen Exponierungen erleben das Ende der weichen Marktphase und müssen mehr Aufwand in Vertragsverhandlungen investieren.

Im vergangenen Jahr rückten bestimmte Risikobereiche bei der Haftpflichtversicherung in den Fokus. Neben bekannten Risiken aus dem Chemie- und Luftfahrtbereich waren dies insbesondere Sparten, in denen Rückrufskanarien drohten – zum Beispiel bei Kfz-Zulieferern oder Nahrungsmittelherstellern. Das Ergebnis: Ein schlankes Durchwinken einer Vertragsverlängerung gehört ab sofort der Vergangenheit an. Gründe dafür sind hohe Schadenstückzahlen, steigende Entschädigungsleistungen und hohe Aufwendungen bei der Schadenabwehr.

Je nach Risikoexponierung reagierten die Versicherer mit Prämien erhöhungen, Kapazitätsreduzierungen, verstärktem Risk-Engineering oder einer Kombination aus allem genannten. Demgegenüber stand der Wille der Versicherer, gut verlaufende Risikobereiche aus anderen Branchen im Portfolio zu behalten, denn dort waren Prämienreduzierungen durchaus noch umsetzbar.

Die COVID-19-Thematik trifft die Unternehmen im Bereich Haftpflicht im Wesentlichen durch sinkende Umsätze in unterschiedlicher Ausprägung und Dauer. Hier gilt es, kurzfristig Zahlungsziele oder -modalitäten in Bezug auf die Prämien mit den Versicherern zu verhandeln oder die Prämien im Rahmen des anstehenden Renewals zu adjustieren. Festzustellen ist, dass es Tendenzen gibt, Ausschlüsse in Bezug auf COVID-19 oder ansteckende Krankheiten im allgemeinen zu diskutieren. Inwieweit dies tatsächlich umgesetzt werden kann, bleibt abzuwarten.

## Schaden-Kosten-Quote nach wie vor nicht auskömmlich

Dieser Trend setzt sich weiter fort. Die Schaden-Kosten-Quote vieler Versicherer ist nach wie vor nicht auskömmlich. Besonders in den aufgezählten Bereichen fehlen nennenswerte Kapazitäten. Deshalb ist mit zusätzlichen Preissteigerungen und Kapazitätsreduzierungen zu rechnen. Der Aufwand der versicherungsnehmenden Wirtschaft, die bislang vorgehaltenen Deckungstrecken aufrechtzuerhalten, wird steigen: Denn zum einen ist die Forderung der Versicherer nach erhöhtem Risk-Engineering zu bedienen, zum anderen müssen viele Versicherer erst an die Risiken herangeführt werden.

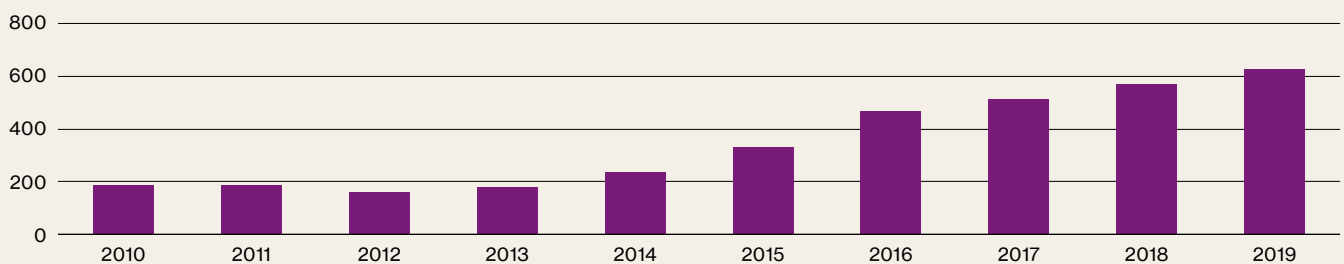
### Ihr Ansprechpartner

**Andreas Komescher**

Head of Liability

[andreas.komescher@willistowerswatson.com](mailto:andreas.komescher@willistowerswatson.com)

Anzahl Rückrufaktionen von 2010 bis 2019



Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt



# Starker Wettbewerb im Privatsegment

Die Flottenversicherung bleibt das Sorgenkind der Kraftfahrtversicherer und ist weiterhin knapp in der Verlustzone. Im Privatsegment ist die Situation mit schwarzen Zahlen deutlich entspannter.

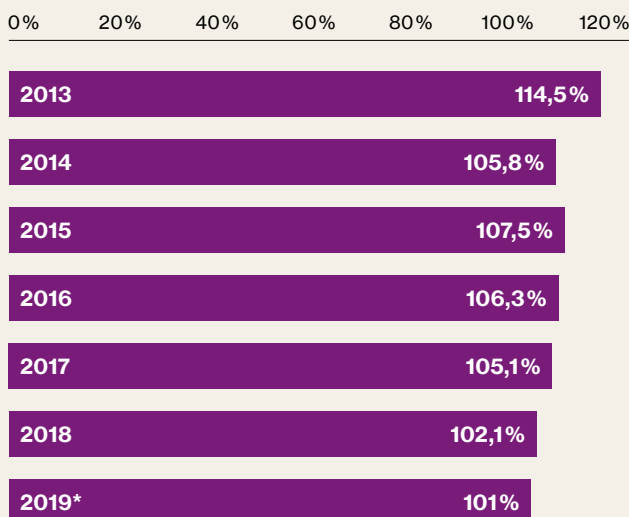
In der „Wechselsaison“ für private Kfz-Versicherungen bis Ende November 2019 waren die Versicherer in den Medien mit ihren Werbebotschaften sehr präsent. Auch wenn man nicht von einem direkten Preiskampf sprechen konnte, war doch ein deutlich verstärkter Wettbewerb spürbar. Kein Wunder, nach vorläufigen Berechnungen schreiben die Versicherer in 2019 – und damit im sechsten Jahr in Folge – in dieser Sparte schwarze Zahlen. Mit ihren Angeboten deutlich zurückhaltender waren die Kfz-Flottenversicherer, die mit einer vorläufigen Schaden-Kosten-Quote von 101 Prozent das schlechteste Ergebnis in den Schadenversicherungssparten ablieferten. Über Anpassungen bei Flotten mit schlechten Schadenverläufen und moderaten marktweiten Prämiensteigerungen haben die Versicherer versucht, die Situation im Renewal für 2020 zu verbessern.

## Schaden-Kosten-Quote im Flottenbereich verbessert sich laufend

Die Schaden-Kosten-Quote im Flottenbereich hat sich seit 2015 stetig verbessert und spiegelte in 2019 mit vorläufig 101 Prozent den Durchschnittswert aller anbietenden Versicherer wider. Einige Marktteilnehmer schreiben damit wieder schwarze Zahlen. Es ist davon auszugehen, dass diese Versicherer im laufenden Jahr etwas mutiger in die Prämienkalkulation einsteigen und dadurch mehr Wettbewerb entsteht. Unabhängig von der Prämienseite ist zu beobachten, dass einige Anbieter versuchen, ihre Verluste durch eine restriktivere Schadenbearbeitung oder durch „Rückbau“ von Deckungen zu reduzieren. Auch die Bewertung dieser Punkte wird voraussichtlich zu einer sich verschärfenden Wettbewerbssituation führen.

Die im Privatsegment stark beworbenen Telematik-Tarife lagen Ende 2019 bei einem Marktanteil von nur einem Prozent der versicherten PKW, allerdings mit steigender Tendenz innerhalb eines Jahres. Im Flottenbereich spielt diese vom individuellen Fahrverhalten abhängige Tarifierung praktisch keine Rolle. Das ist begründet durch den hohen technischen Aufwand, Datenschutzbedenken und aktuelle Verluste der Versicherer mit nur geringer Bereitschaft zu Rabattierungen.

Kombinierte Schaden-Kosten-Quote Kraftfahrt-Flottenversicherung



\* vorläufig

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

## Ihr Ansprechpartner

**Johannes Kronen**

Head of Motor

johannes.kronen@willistowerswatson.com



# Branche leidet unter schwacher Weltkonjunktur

Die Marktsituation hat sich in der Kreditversicherung deutlich verhärtet. Zunehmende Zahlungsverzögerungen und Großinsolvenzen führen zu einem selektiven Zeichnungsverhalten der Versicherer.

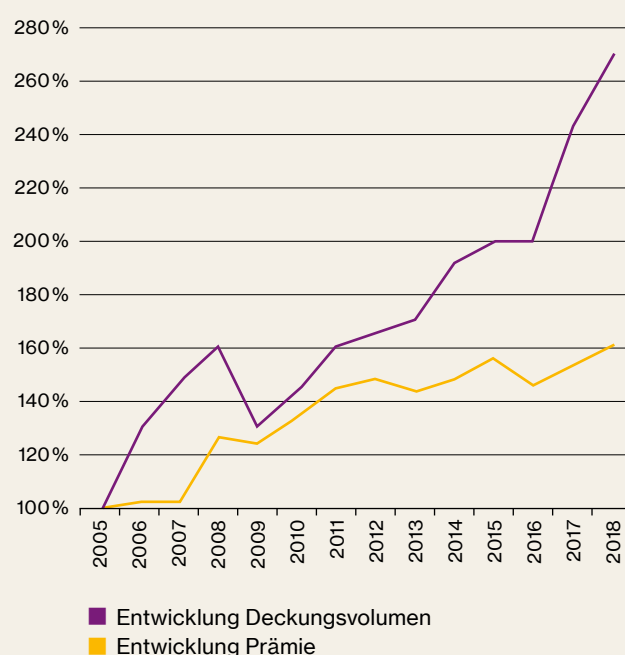
Durch den intensiven, kundenfreundlichen Wettbewerb der vergangenen Jahre sind Prämieinnahmen und Deckungssummen im Kreditversicherungssektor immer stärker auseinandergedriftet. Zudem registrieren die Assekuranten zunehmend Meldungen von Zahlungsstörungen, welche sich inzwischen auch bei den Schadenquoten bemerkbar machen. Bereits seit Mitte 2019 ist eine deutliche Verhärtung der Marktbedingungen zu beobachten. Die Kreditversicherer richten die herausgelegten Deckungssummen wieder stärker am realen Bedarf ihrer Kunden aus und reagieren sensibler auf Bonitätsverschlechterungen. Gleichzeitig ist der Markt bei der Prämiegestaltung – auch bei schadenfrei verlaufenen Verträgen – zu keinen Zugeständnissen mehr bereit.

## Zurückhaltende Risikobereitschaft bei steigenden Prämien

Für 2020 ist mit einer Fortsetzung der Entwicklungen aus 2019 zu rechnen – sowohl bei der zurückhaltenden Risikobereitschaft als auch bei den tendenziell steigenden Versicherungsprämien. Denn die zahlreichen Herausforderungen von Unternehmen in puncto Digitalisierung und Automatisierung sind noch lange nicht bewältigt. Unter anderem bremsen der anhaltende Handelskonflikt zwischen den Wirtschaftsmächten China und USA, die Abkühlung der Wirtschaft auch in anderen Ländern und über viele Branchen hinweg sowie die jüngsten politischen Entwicklungen im Nahen Osten außerdem die Investitionen.

Der weltweite Ausbruch von COVID-19 und die damit verbundenen Schließungen vieler Unternehmen beschleunigen diese Effekte noch einmal mehr. Begleitet von einer stark anwachsenden Zahl von Meldungen von Zahlungsstörungen und einer erheblichen Zunahme von Insolvenzen steigen nun auch die Schadenquoten der Versicherer. Gleichzeitig setzt sich die Marktkonsolidierung bei den Anbietern fort. Unlängst hat die Coface den Kauf des norwegischen Kreditversicherers GIEK Kredittforsikring bekannt gegeben.

Weltweite Entwicklung von Prämie- und Deckungsvolumen



Quelle: ICISA

## Ihr Ansprechpartner

### Sven Krause

Head of Trade Credit

[sven.krause@willistowerswatson.com](mailto:sven.krause@willistowerswatson.com)



# Markt bisher unbeeindruckt von der Krise

Der M&A-Versicherungsmarkt wächst seit Jahren stabil und hat sich inzwischen in allen globalen M&A-Märkten etabliert. Die Corona-Krise entschleunigt spürbar das Transaktionsgeschehen, aber am M&A-Versicherungsmarkt sind Risiko-Appetit und Preise bisher stabil.

Der Markt für M&A-Versicherungen ist nunmehr seit Jahren ein etablierter, wesentlicher und gleichzeitig wachsender Bereich der internationalen Versicherungsindustrie. Auch im deutschsprachigen Raum steigt die Zahl der jährlich platzierten Policen und das gebundene Versicherungskapital stetig. Im Vergleich zu 2018 verzeichnete Willis Towers Watson 2019 in Europa einen Anstieg der abgeschlossenen M&A-Versicherungen um rund 50 Prozent. Das durchschnittlich eingekaufte Versicherungsvolumen lag dabei im europäischen Raum bei zwölf Prozent des Unternehmenswertes (Enterprise Value), in der DACH-Region leicht darüber bei 17 Prozent.

Der M&A-Versicherungsmarkt in der DACH-Region definiert sich vor allem sprachlich – von den rund 30 in Europa vertretenen M&A-Versicherern haben circa ein Drittel deutschsprachige Ressourcen. Technisch gehört dieser aber weitgehend dem weiteren europäischen Markt an. Allerdings ist in der jüngeren Vergangenheit festzustellen, dass sich einige Anbieter von M&A-Versicherungen (klassische Erstversicherer oder Assekuradeure) innerhalb des europäischen Marktes ihre Spezialisierung suchen – sei es auf bestimmte Branchen/Industrien, Deal-Größen oder zum Teil auch auf bestimmte Regionen. Eine stärkere Spezialisierung ist weiterhin auch im Bereich der Versicherung von Steuerrisiken zu verzeichnen.

Die Betrachtung der von Willis Towers Watson erfassten Prämienraten als Prozentsatz des versicherten Limits (Rate on Line) im DACH-Raum zeigt, dass sich die Prämien im Vergleich von 2018 auf 2019 generell auf gleichbleibend niedrigem Niveau gehalten haben. Getrieben ist dieser Trend durch vereinzelt schwerere Risiken im Vorjahresvergleich und gleichzeitig zum Teil weiter fallenden Raten. Die maximale Kapazität des Versicherungsmarktes pro Deal beläuft sich auf rund eine Milliarde Euro.

## Warranty-and-Indemnity-Versicherung als Hauptprodukt

In die Sparte M&A-Versicherung fällt vor allem die sogenannte Warranty-and-Indemnity-Versicherung (W&I), die Ansprüche aus im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen abgegebenen Garantien versichert – meist beim Käufer als Eigenschadendeckung, aber in vereinzelt Fällen auch beim Verkäufer als Haftpflichtversicherung. Diese W&I-Policen, die Mehrwerte für beide Kaufvertragsparteien schaffen, sind der „Klassiker“ unter den M&A-Versicherungen. 77 Prozent der von Willis Towers Watson platzierten M&A-Versicherungen in Europa waren W&I-Versicherungen – davon 97 Prozent auf Käuferseite.

*„Eine M&A-Versicherungslösung kann Transaktionen oftmals zum Erfolg verhelfen: Transaktionen werden immer komplexer und somit auch riskanter – erst recht in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten wie diesen. Sicherlich legen M&A-Versicherer im Underwriting ein besonderes Augenmerk auf mögliche Auswirkungen von Covid-19 auf das Zielunternehmen, mit möglichen Einschränkungen im Deckungsumfang. Aber die gute Nachricht ist, dass Versicherungskapital unverändert zur Verfügung steht und der Appetit bei Versicherern für Transaktionsrisiken uneingeschränkt groß ist. Wir stellen sogar fest, dass der Wettbewerb aufgrund weniger vorhandener Transaktionen in der Krise eher noch zunimmt.“*

Robert Engels, Head of M&A Germany and Austria, Corporate Risk & Broking



Neben dieser Versicherung für unbekannte Risiken sind weitere Spezialversicherungsprodukte auf dem Vormarsch, die Versicherungsschutz für bekannte Risiken – vor allem aus den Bereichen Steuern, Rechtsmängel und -streitigkeiten sowie Umwelthaftung – bieten.

Insbesondere in den Bereichen Immobilien (37 Prozent aller von Willis Towers Watson gezeichneten Policen), produzierendes Gewerbe (15 Prozent der Policen), erneuerbare Energien (12 Prozent der Policen) und Technologie (10 Prozent der Policen) war im vergangenen Jahr eine starke Nachfrage nach M&A-Versicherungen zu beobachten. Die Immobilienindustrie verzeichnete dabei im Verhältnis erwartungsgemäß die günstigsten M&A-Prämienraten, da hier versicherungstechnisch das geringste Risiko besteht.

Grundsätzlich gilt jedoch, dass jede Industrie versicherbar ist – und es ist im Prinzip egal, in welcher Jurisdiktion sich das Zielunternehmen befindet. Ausnahmen bestätigen hier die Regel. Schwer bis gar nicht versicherbar sind beispielsweise Länder wie Russland oder Nordkorea sowie bestimmte Tätigkeiten, wie die Herstellung von Waffen oder Unternehmen aus „ethisch verwerflichen“ Industrien.

### Mehr Kapital und mehr Wettbewerb für 2020 zu erwarten

Auch für 2020 ist ein großer Appetit auf M&A-Versicherungen bei den Assekuranzen, die stetig mehr Kapital in den wachsenden Markt pumpen, zu erwarten. Neben einer steigenden Anzahl an Spezialversicherern – meist Assekura-deure, die schon immer diesen Markt mitgeprägt haben – und auf Vermögensschäden fokussierte Versicherer kommen vereinzelt neue Spieler dazu. Gleichzeitig wachsen die angebotenen Deckungstrecken pro Anbieter. Dadurch steigt der Wettbewerb weiter an. Obwohl zu vermuten ist, dass das operative Geschäft in der ersten Jahreshälfte aufgrund der anhaltenden Corona-Krise in Teilen wegbricht, gehen wir davon aus, dass die Anzahl der Deals in der zweiten Jahreshälfte wieder voranschreiten wird. Die Situation ist geprägt von der globalen Unsicherheit, die zwar eine Entschleunigung mit kurzzeitig geringerer Nachfrage (aufgrund weniger Transaktionen), allerdings derzeit noch keinen Einbruch zur Folge hat. Die Krise könnte auch zu einem erhöhten Sicherheitsbedürfnis bei M&A-Akteuren führen, was sich in einem positiven Effekt auf den M&A-Versicherungsmarkt widerspiegeln könnte.



### M&A: Risiken erkennen, Transaktionen schützen

Unser M&A-Team aus dem Segment Corporate Risk & Broking verfügt über Kompetenzen aus den Bereichen Risikobewertung, Brokerage, Portfoliomanagement und Finanzierung – als Teil des globalen Willis-Towers-Watson-

Netzwerks für alle Jurisdiktionen und Branchen. In dieser Broschüre erfahren Sie, wie wir Ihnen vor, während und nach einer Transaktion als beratender und zuverlässiger Partner zur Seite stehen. Wenn Sie mehr über uns und unsere Services erfahren möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

### Ihr Ansprechpartner

#### Robert Engels

Head of M&A Germany and Austria,  
Corporate Risk and Broking  
[robert.engels@willistowerswatson.com](mailto:robert.engels@willistowerswatson.com)

### Ihre Ansprechpartnerin

#### Janin Kauffmann

Director, M&A Germany and Austria,  
Corporate Risk and Broking  
[janin.kauffmann@willistowerswatson.com](mailto:janin.kauffmann@willistowerswatson.com)



## Marktverhärtung dauert an

Eine Entspannung der Marktsituation ist nicht in Sicht. Auch wenn sich die Ertragssituation der Versicherer im vergangenen Jahr verbessert hat, wird der Druck, Portfolioverbesserungsmaßnahmen umzusetzen, weiter anhalten.

Der Trend der Marktverhärtung hat sich im Jahr 2019 insofern verstärkt, dass Versicherer teilweise signifikante Forderungen auch in der Breite, unabhängig vom Risiko und Schadenverlauf, gestellt haben.

In dieser Verlängerungsphase zeigte sich auch, dass die Komplettierung von Versicherungsdeckungen deutlich mehr Zeit in Anspruch nahm als gedacht. Dies lag unter anderem daran, dass in dieser Marktphase das Underwriting stärkeren technischen Anforderungen unterlag. Außerdem sahen sich die Versicherer mangels Personalressourcen nicht in der Lage, die deutlich gestiegene Anzahl an Anfragen zu bearbeiten.

Eine weitere wesentliche Herausforderung stellte die Reduzierung der Zeichnungsanteile in den Versicherungspolice einzelner Versicherer dar. Besonders stark traf es Risiken mit mangelndem Brandschutz, mit Schadenlast und kritische Branchen. Für einige dieser Risiken mussten Kapazitäten von internationalen Erst- und Rückversicherungsmärkten beschafft werden.

Im Zuge der Verlängerungsgespräche wurden auch die Kosten für sogenannte Risk-Engineering-Leistungen erhöht, was zu einem zusätzlichen Aufwand in der Platzierung führte und den Abschluss der Verhandlungen erschwerte.

### Nicht alle Versicherer sind profitabel

Auch wenn die Hochrechnung des GDV für 2019 eine Schaden-Kosten-Quote von 98 Prozent prognostiziert und somit eine Verbesserung der Ergebnisse darstellt, sind nicht alle Versicherer profitabel. Daher ist davon auszugehen, dass die verhärtete Marktphase anhalten wird. In welchem Umfang Portfolioverbesserungsmaßnahmen auch dieses Jahr ausgesprochen werden, hängt von dem individuellen Ergebnis und der Strategie des einzelnen Versicherers ab.

Inwiefern COVID-19 die Strategie der Versicherer weiter verschärft, muss beobachtet werden. Mit den jüngsten Veröffentlichungen haben einzelne Rückversicherer verkündet, dass COVID-19 spürbare Auswirkungen auf Ihre Ergebnisse hat. Es ist daher nicht auszuschließen, dass im Zuge der Rückversicherungsverlängerungen auch die Erstversicherer spürbar betroffen sein werden.

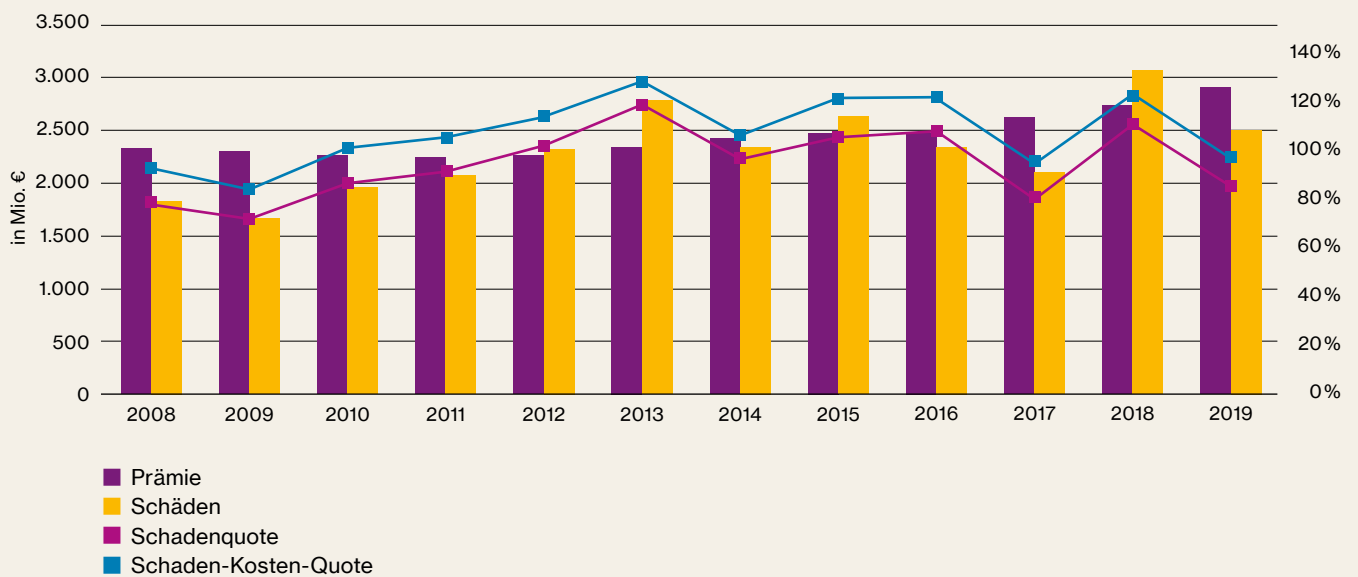
Die Suche nach ausreichenden Kapazitäten für eine 100-Prozent-Lösung stellt weiterhin eine Herausforderung dar. Die Einbindung von Sonderlösungen, wie die Inanspruchnahme von Kapazitäten von internationalen Erst- und Rückversicherungsmärkten, ist eine der dringlichen Fragen im kommenden Jahr.

Kunden sind weiterhin gut beraten, ins Risikomanagement zu investieren. Dauerhaft lassen sich so adäquate Konditionen und die erforderlichen Kapazitäten sichern.





Prämien- und Schadenentwicklung in der Sachindustrie



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

## Ihre Ansprechpartnerin

**Olga Losing**

Head of Property

[olga.losing@willistowerswatson.com](mailto:olga.losing@willistowerswatson.com)

# Die Preise ziehen an

Die Beiträge zu den Technischen Versicherungen steigen tendenziell und richten sich nicht immer nach dem individuellen Risiko aus.

Bei den Technischen Versicherungen war es bisher üblich, dass die Versicherer Verträge einzeln prüften und individuell anpassten. Für die jährliche Vertragsverlängerung bedeutet dies: Bei Policen mit positivem Schadenverlauf blieben die Beiträge stabil oder wurden reduziert. Verträge mit einem auffälligen Schadenverlauf wurden entsprechend angepasst. Im vergangenen Versicherungsjahr zeichnet sich hingegen ein neuer Trend ab: Einzelne Versicherer versuchten, Beitragserhöhungen unabhängig von der individuell guten Schadensituation durchzusetzen.

Für das kommende Jahr ist zu erwarten, dass weitere Versicherer diesem Beispiel folgen werden. Nach wie vor gibt es jedoch für die Technischen Versicherungen am Markt ausreichend Kapazitäten und Versicherungsgesellschaften, die das Geschäft gerne zeichnen, so dass sich die Forderungen durch Umdeckungen abmildern oder eliminieren lassen. Aber auch durch Anpassungen im Deckungskonzept, wie zum Beispiel Selbstbehaltserhöhungen, kann gegengesteuert werden.

## Technische Versicherungen werden auch weiterhin von Klimakrise beeinflusst

Ein weiterer Trend setzt sich 2020 fort: Aufgrund der Klimakrise werden Versicherer keine Risiken zur Kohlever-sicherung mehr zeichnen. Hier agieren die Assekuranzen sehr unterschiedlich. Vereinzelt verweigern Gesellschaften den Versicherungsschutz für alle Technischen Versicherungen eines Unternehmens, wenn dieses ein Kohlekraftwerk im Portfolio hat. Bei Bestandsrisiken erfolgt der Ausstieg tendenziell aber über einen längeren Zeitraum.

### Ihre Ansprechpartnerin

#### Martina Delfs

Manager Engineering

[martina.delfs@willistowerswatson.com](mailto:martina.delfs@willistowerswatson.com)

## Einnahmen, Leistungen und Schaden-Kosten-Quote bei den Technischen Versicherungen

Technische Versicherungen										
Einnahmen gebuchte Bruttobeiträge in Mrd. Euro				Leistungen <sup>1</sup> in Mrd. Euro				Schaden-Kosten-Quote <sup>2</sup>		
2019	Ver-änderung	2018	2017	2019	Ver-änderung	2018	2017	2019	2018	2017
2,2	6,0%	2,1	2,0	1,4	0,0%	1,4	1,4	82	86,9	84,7

<sup>1</sup> 2019er Hochrechnung (Stand 29.11.2019); Geschäftsjahre 2018 und 2017 plus endgültiges Ergebnis

<sup>2</sup> Inklusive Schutzbrief

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)



# Unternehmer müssen mit steigenden Prämien rechnen

Die sich zu Beginn 2019 abzeichnende Trendwende im Bereich der Warentransportversicherung hat sich bewahrheitet: Speziell beim Zeichnungsverhalten und der Prämiengestaltung lassen sich bei nahezu allen Marktteilnehmern negative Trends erkennen.

Aufgrund der seit Jahren steigenden Verluste reagierten die Versicherer bei Warentransportversicherungen mit teilweise deutlich erhöhten Prämien. Zudem forderten sie die Erweiterung von Risiko-Ausschlüssen und die Einschränkung des Deckungsumfanges. Im Ergebnis führte dies bei nahezu allen Risikoträgern zu einer restriktiven Zeichnungspolitik, die dazu dienen sollte, den Umfang des Deckungsschutzes zu reduzieren.

Durch den Ausbruch des Coronavirus ist zu befürchten, dass der Rückversicherungsmarkt deutlich belastet wird. Bereits jetzt haben sich hohe Verluste in der Veranstalterausfallversicherung realisiert. Sollte es zur Absage von sportlichen Großveranstaltungen, wie den Olympischen Spielen im Sommer 2020 in Tokio kommen, droht ein Schaden in dreistelliger Millionenhöhe. Diese Belastung der Rückversicherer wird auch im Erstversicherermarkt Auswirkungen haben.

## Stationäre Risiken werden neu bewertet

Konnte vergangenes Jahr noch erreicht werden, dass nur schadenbelastete Verbindungen Prämienerrhöhungen erfahren haben, ist zu erwarten, dass es zu weiteren Forderungen der Risikoträger und zur Erhöhung der aktuellen Transportprämien kommt. Auffällig ist, dass Versicherer detailliertere Fragebögen an die Unternehmen verteilen, um insbesondere zu internationalen Risiken genauere Informationen zu erhalten. Ein großes Augenmerk liegt auf den stationären Risiken, da alle Versicherer ihre Kumulrisiken regelmäßig neu bewerten müssen.

### Ihr Ansprechpartner

**Achim Mailänder**

Head of Marine

[achim.mailaender@willistowerswatson.com](mailto:achim.mailaender@willistowerswatson.com)

## IFW-Konjunkturprognose Bruttoinlandsprodukt

	2019	2020	2021
<b>Deutschland</b>	0,6 %	-0,1 %	2,3 %
<b>Euroraum</b>	1,2 %	-1,0 %	2,3 %
<b>Welt</b>	3,0 %	2,0 %	4,0 %

Diese Voraussage wird dazu führen, dass unser Welthandel in 2020 rückläufig ausfallen wird, hierdurch die Transportprämien aufgrund geringerer Umsätze ausfallen. Dies könnte zu angespannteren Schadenverläufen führen. In 2021 wird man das durch den Corona-Virus verschobene Jahr 2020 wieder kompensieren.

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, Kiel

# Marktverhärtung zunehmend spürbar

Das Interesse der Versicherungswirtschaft an der Immobilienbranche ist weiterhin groß. Jedoch haben sich die entsprechenden Grundlagen wie Prämienforderungen, die Vereinbarung von Selbstbehalten oder die Risikovoraussetzungen sehr verändert.

Im vergangenen Jahr beschäftigten Versicherer sich zunehmend mit den Themen Prämienforderungen, dem zielgerichteten Bedarf von Selbstbehalten und den steigenden Verpflichtungen zur Vereinbarung von Sicherheitsvorschriften. Trotz spürbarer Marktverhärtung und eingeschränkter Marktkapazitäten konnten viele Vertragsausschreibungen und -verlängerungen erfolgreich umgesetzt werden.

## Konzentration auf Bestandskunden

Im laufenden Jahr ist insbesondere bei schlecht verlaufenden Verträgen mit einer Anpassung der Konditionen zu rechnen. Besonders bei Portfolios mit relativ hohen Schadenfrequenzen kalkuliert die Versicherungswirtschaft mit einer Zielschadenquote von 30 bis 50 Prozent.

Versicherer versuchen nach wie vor, die Integration von Selbstbehalten in Höhe von 5.000 bis 10.000 Euro über alle versicherten Gefahren umzusetzen. Als Folge dessen werden Mehrjährigkeitsverträge nur noch vereinzelt und maximal für zwei Jahre gegen einen Prämienzuschlag angeboten. Die größten Schadentreiber in der Immobilienversicherung bleiben Leitungswasser und Naturgefahren.

Im Rahmen von Vertragsausschreibungen spielen die individuelle Risikosituation und unterstützende Verbesserungsmaßnahmen eine entscheidende Rolle. Dies ist auch auf die Zunahme von Logistik-Objekten und den darin gelagerten Brandlasten zurückzuführen. Die Versicherungswirtschaft ist sich dieser Veränderung bewusst und legt großen Wert auf Objektbesichtigungen sowie die Prüfung von Brandschutzinformationen. Dies führt zu einer Verschärfung der bestehenden Sicherheitsvorschriften und Obliegenheiten.

Der bereits absehbare Wandel in vielen Bereichen führt dazu, dass Versicherer sich zunehmend auf ihr Bestandsgeschäft fokussieren und teilweise zu geringe Personalkapazitäten für potenzielles Neugeschäft vorhalten. Dies sorgt neben der bestehenden Marktkonsolidierung zusätzlich für eine Verschärfung der Wettbewerbssituation, welche generell in der Industrieversicherung zu spüren ist.

## Risikoselektion wird zunehmen

Die Erfahrungen aus 2019 sowie die aktuelle Marktsituation zeigen, dass Unternehmen Vertragsverlängerungen und -ausschreibungen früher angehen müssen. Bei internationalen Versicherungsprogrammen sollten sie mindestens sechs bis neun Monate Bearbeitungszeit einplanen. Darüber hinaus ist ein zunehmender Bedarf an Branchen-Know-how erkennbar: Besonders wichtig ist das Verständnis für Prozesse in Anlehnung an den Lebenszyklus einer Immobilie – auf die Immobilienbranche spezialisierte Makler und Versicherer haben hier Vorteile und bieten Unternehmen einen großen Mehrwert. Zusätzlich empfiehlt sich der proaktive Einsatz von Portfolioanalysen über Naturgefahren sowie Auswirkungen des Klimawandels, denn damit lässt sich ein adäquates Bild der zu versichernden Situation vermitteln. Auf Basis dieser Analysen wird der Versicherungsschutz gezielt angepasst, um das Potenzial zur Prämien- und Risikominimierung auszuschöpfen (siehe Schaubild zum Verlauf einer solchen Analyse).

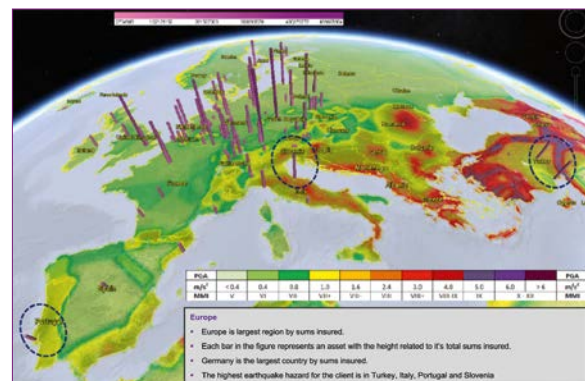


Im laufenden Jahr sind weiterhin Prämiensteigerungen von 10 bis 15 Prozent zu erwarten. Versicherer werden insbesondere defizitär verlaufende Verträge umfangreich prüfen und anpassen. Es ist also mit einer Zunahme der Risikoselektion durch die Versicherer nach präferierten Nutzungsarten zu rechnen.

Der Rückzug vom Markt oder auch Zusammenschlüsse einiger Versicherer bedingen künftig, dass sich die zur Verfügung stehenden Marktkapazitäten reduzieren werden. Zugleich berücksichtigen die Player in ihren Kalkulationsgrundlagen zunehmend die Auswirkungen von Klimawandel und Naturgefahren und bepreisen diese in der individuellen Risikosituation.

Unternehmen haben in der derzeitigen Marktsituation dennoch Möglichkeiten, ein ausgewogenes Preis-/Leistungsverhältnis zu erreichen: Die frühzeitige Fokussierung von Versicherungsthemen sowie der Einsatz von Portfolioanalysen sind wichtige Meilensteine auf diesem Weg.

#### Beispielhafte Darstellung: Naturgefahrenanalyse Erdbeben



#### Ihr Ansprechpartner

**Mario Thiem**

Manager Real Estate

mario.thiem@willistowerswatson.com

# Aktuelle Konflikte stehen im Fokus

Schwellen- und Entwicklungsländer kämpften im Jahr 2019 mit einem verlangsamten Wachstum der Wirtschaft. Ein Grund dafür sind anhaltende politische Unwägbarkeiten, die Unternehmen an Investitionen hindern.

Die politischen Risiken sind auch im Jahr 2019 weiter gestiegen – das zeigt der Political Risk Survey 2019 von Willis Towers Watson und Oxford Analytica. Zum einen haben 61 Prozent der Befragten das subjektive Empfinden einer höheren Risikoexposition als noch im Vorjahr, zum anderen haben auch die tatsächlichen Verluste durch politische Tendenzen zugenommen. Die mediale Öffentlichkeit konzentriert sich dabei auf einige wenige akute Krisenherde, während länger andauernde Risiken wie der Iran-Konflikt in den Hintergrund treten, aber dennoch Auswirkungen haben.

## Konfliktpotenzial verschärft sich punktuell

Während das durchschnittliche politische Risiko gegenüber 2018 nur marginal gestiegen ist, haben sich punktuell Brennpunkte verschoben – ein Beispiel dafür ist der sich aktuell verhärtende Konflikt zwischen den USA und Russland. Die beiden Staaten führen einen militärischen Stellvertreterkrieg in Syrien, der den gesamten persischen Golf betrifft – auch die „Straße von Hormus“, eine der wichtigsten Handelsrouten für den Transport von Rohöl. Zuletzt kam es dort immer wieder zu militärischen Angriffen auf Tankschiffe. Eine Eskalation in der Meerenge könnte zu einer Wirtschaftskrise führen, deren ökonomische Auswirkungen auch deutsche Unternehmen betreffen.

Auch die Entwicklungen in den verschiedenen Teilen Afrikas bergen ein hohes Risikopotenzial. Aufgrund von Ressourcenknappheit und mangelnder Reformbereitschaft stagniert in vielen afrikanischen Staaten das Wirtschaftswachstum. Der politische Transformationsprozess und die potenzielle Zahlungsunfähigkeit einzelner Länder schrecken Investoren ab. Ein Beispiel dafür ist Algerien: Nach dem Rücktritt des langjährigen Präsidenten Bouteflika dominieren öffentliche Proteste und anhaltende Gewalt weiterhin das Straßenbild – die Wachstumschancen für Unternehmen fallen dadurch aktuell eher gering aus.

Aber nicht nur in Schwellenländern sind Unternehmen von politischen Unsicherheiten betroffen, auch der EU-Austritt Großbritanniens und die kommende Präsidentschaftswahl in den USA halten ein hohes Konfliktpotenzial bereit.

## Versicherungen haben sich auf verschärfte Situation eingestellt

Versicherungsunternehmen und Makler haben sich in den vergangenen Jahren intensiv mit den neuen Deckungsanforderungen auseinandergesetzt. Bei der Absicherung von weltweiten Investitionen werden beispielsweise Betriebsunterbrechungsdeckungen angeboten, welche die durch Ausschluss politischer Risiken entstehenden Lücken in klassischen Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherungen schließen. Aktuelle Zahlen der Berner Union, einem der führenden Verbände für Exportkredit- und Investmentversicherungen, zeigen, dass Unternehmen dieses Angebot vermehrt nachfragen: Im ersten Halbjahr 2019 gaben die Mitglieder 27 Milliarden US-Dollar mehr für Political Risk Insurance (PRI) aus, was einem Anstieg von 50 Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 entspricht.

Vor einigen Jahren wurde außerdem eine neue Klasse mit dem Namen Contingent BI eingeführt, die den bestehenden Deckungsumfang erweitert. Dabei sind nicht nur die physischen Vermögenswerte gegen politische Risiken abgesichert, sondern die gesamte Wertschöpfungskette eines Unternehmens.

Gemeinsam mit globalen Versicherungspartnern hat auch Willis Towers Watson die spezifischen Länderrisiken und -chancen stets im Blick. In enger Abstimmung mit unserem Netzwerk erarbeiten wir umfassende Absicherungslösungen, die individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind, um politische Risiken zu identifizieren und adäquat abzusichern.



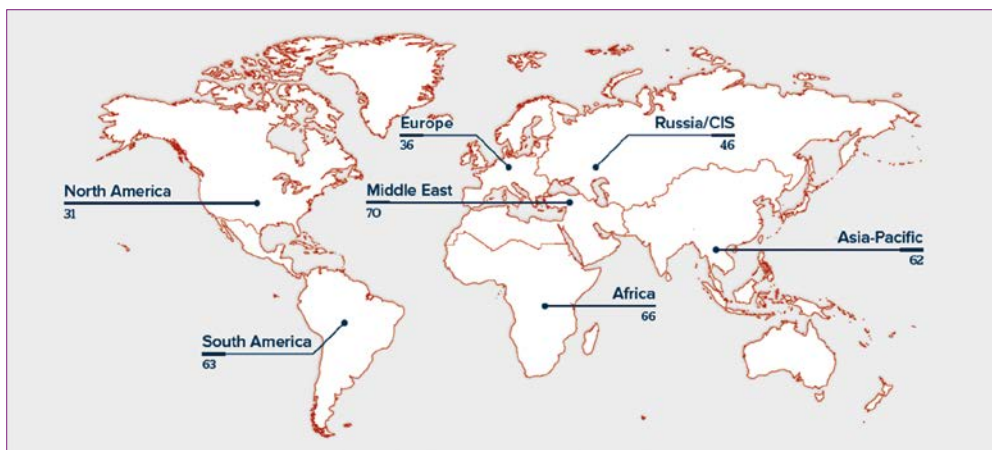
## VAPOR – politische Risiken finanziell messbar machen

Mit dem 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](http://www.vaporonline.com)

### Regions where political risk is of concern (%)

Note: Respondents reporting financial exposures in each region only. For Middle East n=30; Africa n=29; South America n=27; Asia-Pacific n=34; Russia/CIS n=28; Europe n=33; North America n=29



Quelle: Oxford Analytica

### Ihr Ansprechpartner

#### Sven Krause

Head of Trade Credit

[sven.krause@willistowerswatson.com](mailto:sven.krause@willistowerswatson.com)

# Vorbereitung auf den Klimawandel

Der Klimawandel zählt zu einer der größten Herausforderungen der Menschheit. Frank Forster, Head of Risk & Analytics Germany, Austria and Switzerland, erklärt im Interview, wie Unternehmen Klimarisiken adäquat bewerten und absichern können.

## **Herr Forster, warum sollten sich Unternehmen mit der Absicherung von Klimarisiken beschäftigen?**

Nur mit einer adäquaten Absicherung gegen aktuelle und zukünftige Klimarisiken ist es möglich, langfristig finanzielle Stabilität zu gewährleisten und wettbewerbsfähig zu bleiben. Klimarisiken stellen für Unternehmen eine reale Bedrohung dar, welche von Jahr zu Jahr zunimmt – seit den 1980er-Jahren steigt die Zahl der wetterbedingten Verluste kontinuierlich und signifikant an und auch die Volatilität der akuten und andauernden Klimarisiken nimmt stetig zu. Die jüngsten Ereignisse in Australien und Nordamerika sind dabei nur ein kleiner Vorgeschmack dessen, auf was wir uns künftig einstellen müssen. Katastrophen wie Hochwasser oder Wirbelstürme haben nicht nur Einfluss auf firmeninterne Abläufe, auch Beziehungen mit internationalen Partnern und Lieferanten sind häufig betroffen. Jede Organisation sollte daher ihre individuellen (Klima-)Risiken ermitteln und deren potentiellen Auswirkungen quantifizieren. Dies muss sowohl in das zukünftige Geschäftsmodell als auch in die Risikofinanzierung mit einfließen.

## **Was bedeutet der Klimawandel für einzelne Unternehmen?**

Das muss jedes Unternehmen für sich individuell bewerten, denn sowohl die Risiken als auch deren Auswirkungen sind mehrdimensional und komplex. Wahrscheinlich sind eben nicht nur physische, sondern vor allem auch wirtschaftliche Folgen, von der Lieferkettenunterbrechung über humanitäre Beeinträchtigungen bis hin zu Produkthaftungsansprüchen aufgrund der Nicht-Einhaltung von Gesetzen und Regularien. Auch der strategische Zeithorizont muss bei Betrachtung der Risiken miteinbezogen werden: Wie unterschiedlich wirkt sich zum Beispiel ein Temperaturanstieg von zwei Grad innerhalb von fünf Jahren im Gegensatz zu einem Unterschied von fünf Grad Celsius in zehn Jahren auf das Geschäftsmodell des Unternehmens aus?

## **Was kann meine eigene Organisation im Sinne der Corporate Social Responsibility gegen die Ursachen des Klimawandels tun?**

In Zeiten von Greta Thunberg und der Fridays-for-Future-Bewegung sollten Unternehmen nicht nur ihr Kerngeschäft im Blick haben, auch Corporate-Social-Responsibility-

Themen, Markenwahrnehmung und Klima-Reputation gebührt ein Platz auf der Agenda der Vorstandsmeetings. Denn nicht nur proaktives Handeln im Sinne des Klimaschutzes wird von der Öffentlichkeit registriert, auch das Nichts-tun kann heftige Konsequenzen in der medialen Wahrnehmung haben. Unternehmen sei es also geraten, authentische Maßnahmen zu unterstützen, die dem Klimawandel entgegenwirken.

## **Wie kann Willis Towers Watson dabei helfen, meine individuellen Risiken zu quantifizieren und entsprechende Handlungsoptionen zu identifizieren?**

Unsere Experten nutzen ein auf die jeweiligen Kundenbedingungen zugeschnittenes Analysekonzept, eine Vielzahl weltweiter Datenquellen sowie aktuarielle Tools und Methoden, um Klimarisiken individuell zu bewerten. Die Methoden reichen dabei von der Megatrendanalyse über Szenario-Modellierung bis hin zu konkreten Schadensfallanalysen. Nach der ersten Risikoanalyse erfolgt die Evaluierung der Auswirkungen auf das Geschäftsmodell des Unternehmens und am Schluss steht die Implementierung einer Strategie, um effizient auf mögliche Chancen und Risiken reagieren zu können. Bei der Erforschung von Klimaveränderungen und der Erstellung von Zukunftsprognosen arbeiten unsere Experten im Übrigen eng mit einem globalen Netzwerk aus Forschungsinstitutionen und Aufsichtsbehörden zusammen – dem Willis Research Network.

## **Warum empfehlen Sie den Unternehmen, jetzt zu handeln?**

Es ist nicht die Frage ob, sondern wann die Auswirkungen des Klimawandels zu Tage treten. Das Verständnis der individuellen Klimarisiken stellt sicher, dass Unternehmen den tatsächlichen Auswirkungen des Klimawandels finanziell und operativ gewachsen sind. Diese Informationen sind unerlässlich, um kluge Investitionen zu tätigen und auch in der Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben. Außerdem ermöglicht es den Akteuren, die mit unserer sich verändernden Welt verbundenen Chancen zu erkennen und davon zu profitieren.



## Das Willis-Towers-Watson-Rahmenkonzept zur Bewertung von Klimarisiken

**Risikocharakter:**

Bewertung der Wesentlichkeit von physischen Risiken und von durch den Klimawandel bedingten Veränderungsrisiken.

1.

**Datenerfassung:**

Akute (Hochwasser, Sturm) und andauernde (Anstieg von Temperatur und Meereshöhe) Risikoexponierung.

2.

4.

**Analyse:**

Untersuchung von Klimaveränderungen und Erstellung von Prognosen in Zusammenarbeit mit dem globalen Willis Research Network.

**Quantifizierung:**  
Modellierung und Vorhersage des Verlustes an bestehenden Vermögenswerten, Umsätzen und Gewinnen zum jetzigen Zeitpunkt und in der Zukunft.

5.

**Szenario-Modellierung:**

Definierung eines Zeithorizonts und ausgewählter Emissionspfade.

3.

**Energiekosten:**

Bewertung der Betriebskostenveränderung und des zukünftigen zu erwartenden Energieverbrauchs.

6.

7.

**Transaktionsrisiken:**

Bewertung der Wahrscheinlichkeit der Auswirkungen auf die Rechtslage, Reputation, Marktsituation und weiteren Szenarien.

8.

**Empfehlungen:**

Maßgeschneiderte Empfehlungen für die strategische, operative, investive und versicherungstechnische Belastbarkeit. Bewertung und Optimierung der Kosten des Klimarisikos bzw. des Cost-Benefits für Investitionen.

9.

**Dokumentation:**

Vorbereitung von rechtlichen Rahmenbedingungen, um den Investoren, Kunden und Partnern zu zeigen, dass das Unternehmen die Kontrolle über die Auswirkungen des Klimawandels auf die Geschäftstätigkeit hat.

**Willis Research Network**

Das Willis Research Network (WRN) ist eine Kooperation zwischen Wissenschaft und der Welt der Versicherungen, Finanzen und des Risikomanagements. Inzwischen sind weltweit mehr als 50 Organisationen mit Vertretern aus akademischen Einrichtungen, Thinktanks und dem privaten Sektor Teil des Netzwerks. Für mehr Informationen klicken Sie bitte [hier](#).

**Ihr Ansprechpartner****Frank Forster**

Head of Risk & Analytics and Strategic Risk Consulting Germany, Austria and Switzerland  
frank.forster@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](https://willistowerswatson.de)