RISK PERSPECTIVES // MARKET

MARKTspot 2022

Trends und Perspektiven im Industrieversicherungsmarkt

wtwco.de

„Alternative Risikofinanzierungsmöglichkeiten gewinnen immer mehr an Bedeutung. Zugleich wächst der Anspruch an die Makler und ihre bisherigen Dienstleistungen. Die Rolle des klassischen Industrieversicherungsmaklers wird sich wesentlich verändern: vom reinen Vermittler von Versicherungslösungen hin zum strategischen Risikoberater."

Thomas Olaynig

INHALT

Vorwort **03**

Der Makler wird zum strategischen Risikoberater 03

Marktübersicht **04**

Globale Krisen stellen Weltwirtschaft auf die Probe 05

Versicherungssparten **07**

Sach- und Ertragsausfallversicherung 08

Technische Versicherungen 09

Haftpflichtversicherung 10

D&O-Versicherung 11

Cyberversicherung 12

Warentransportversicherung 13

Kraftfahrtversicherung 14

Kreditversicherung 15

Mergers & Acquisitions 16

Branchen im Fokus **17**

Food & Beverage 18

Real Estate 19

Seeschifffahrt 20

Spezialthemen **21**

Analytischer Makler 22

Großschaden 25

Über WTW **27**

Der Makler wird zum strategischen Risikoberater

Die Pandemie begleitet uns nun im dritten Jahr und auch wenn mittlerweile ein gewisses Maß an Normalität herrscht, werden uns diverse Varianten von Covid-19 noch lange Zeit beschäftigen. Bereits heute hat diese Krise in den Zahlen der Unternehmen und der Versicherungswirtschaft tiefe Spuren hinterlassen. Sie hat allerdings auch die Digitalisierung massiv vorangetrieben: Unternehmen haben viele Prozesse digitalisiert, virtuelle Meetings wurden zum Standard und im Schaden- und Risikomanagement sind digitale Lösungen geschaffen worden.

Inmitten dieser Entwicklung erschütterte im Februar dieses Jahres die russische Invasion in der Ukraine die bisherige Weltordnung – und die Annahme und Hoffnung, dass es in Europa nie wieder Krieg geben würde. Der Ukraine-Krieg verursacht nicht nur großes menschliches Leid, sondern hat auch Auswirkungen auf unsere Wirtschaft. Die wirtschaftlichen Restriktionen sowie die von vielen Ländern verhängten Sanktionen stellen Unternehmen langfristig vor große Herausforderungen. Das Ausmaß der Lieferketten-Engpässe erreicht durch diesen Krieg eine neue Dimension und führt uns deutlich vor Augen, wie abhängig sich Unternehmen im Rahmen der Globalisierung gemacht haben. Dies wird insbesondere beim Thema Energie offensichtlich. Die aktuelle Energiepreiskrise betrifft alle Branchen – für einige Unternehmen energieintensiver Sektoren ist die Situation sogar existenzbedrohend.

Pandemie und Krieg befeuern zudem auch die Inflation; die Dynamik der Preissteigerung nimmt enorm zu. Deutlich wird dies unter anderem bei den Energiepreisen sowie den signifikant gestiegenen Kosten für Rohstoffe und Baumaterialien. Die direkten Folgen des Kriegs werden versicherungstechnisch mit Blick auf prognostizierbare Schadensausmaße mit einer mittelgroßen Naturkatastrophe verglichen – aber noch deutlich stärker werden die indirekten Folgen wie Inflation, Kapitalmarktschwankungen, Sanktionen, Cyberangriffe oder Lieferketten-Engpässe ausfallen. Die bereits angekündigten ehrgeizigen Ziele zur ESG-Transformation (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) zu erfüllen, wirken im heutigen Umfeld noch ambitionierter. Über die mentale Belastung, die all die Themen für uns Menschen mit sich bringen, haben wir dabei noch gar nicht gesprochen. Die Auswirkungen sind massiv und für uns sowohl als Menschen im Alltag als auch in beruflicher Verantwortung von höchster Bedeutung.

Durch die Zunahme von neuen Risiken beschäftigen sich Unternehmen immer mehr mit alternativen Risikotransferlösungen. Als Makler sind wir seitens unserer Kunden mandatiert und stehen gleichzeitig zwischen unseren Kunden und den Versicherern: mit dem Auftrag, dem Grundsatz des „Best Advice“ folgend, benötigte Kapazitäten und marktführende Versicherungsbedingungen zum bestmöglichen Preis zu vereinbaren.

In diesem Marktumfeld stellt sich zunehmend die Frage, ob der traditionelle Risikotransfer mittels Versicherungen noch ein adäquates und für die Unternehmen attraktives Mittel darstellt. Alternative Risikofinanzierungsmöglichkeiten gewinnen immer mehr an Bedeutung. Zugleich wächst der Anspruch an die Makler und ihre bisherigen Maklerdienstleistungen.

Daher sind wir davon überzeugt, dass sich die Rolle des klassischen Industrieversicherungsmaklers deutlich verändern wird (und muss): vom reinen Vermittler von Versicherungslösungen hin zum strategischen Risikoberater. Daten und entsprechende IT-Anwendungen, welche diese Daten in fundierte Entscheidungsgrundlagen überführen, sind dabei eine wesentliche Säule.

Lassen Sie uns darüber sprechen!

Herzliche Grüße, Ihr

Thomas Olaynig
Head of Corporate Risk & Broking
DACH & Poland

Marktübersicht

Globale Krisen stellen Weltwirtschaft auf die Probe

Auch die verheerende Flutkatastrophe „Bernd“ beherrschte – neben der Pandemie – den Versicherungsmarkt im vergangenen Jahr. Während es sich für die Versicherungswirtschaft weltweit um das Jahr mit den viertteuersten Naturkatastrophen handelte, war 2021 für die deutschen Versicherer sogar das teuerste Jahr ihrer Geschichte. Von den wirtschaftlichen Schäden her dürfte „Bernd“ nach Hurrikan „Ida“ das zweitteuerste Naturkatstrophenereignis weltweit gewesen sein.

Allerdings sind die Versicherungslücken bei Fluten in Europa hoch. So wird der Ruf nach einer Pflichtversicherung lauter und spaltet weiterhin die Gemüter. Denn aus Sicht der Versicherer birgt eine Pflichtversicherung auch viele Nachteile. Aus ihrer Sicht sollten Unternehmen in Präventionsmaßnahmen investieren anstatt in umfangreiche Versicherungslösungen.

Mit Blick auf die bevorstehende Erneuerungsrunde stellen die globalen Ereignisse alle Beteiligten vor große Herausforderungen. Der allgemeine Trend zu Prämienerhöhungen wird anhalten, allerdings mit abschwächender Tendenz.

Folgt man den Prognosen von renommierten Klima- und Wetterforschern, war 2021 kein Ausnahmejahr, sondern markiert einen Trend. Viele der extremen Unwetterereignisse gehören in jene Kategorie, die durch den Klimawandel häufiger oder schwerer auftreten wird. Dazu zählen neben Starkregen und Hochwasser in Europa ebenso schwere Gewitter im Winterhalbjahr in den USA. Auch anhaltende Dürreperioden, wie sie aktuell auch Europa massiv betrifft, haben erhebliche Auswirkungen: Atomkraftwerke in Frankreich müssen heruntergefahren werden; in Deutschland ist der Rhein als die mit Abstand wichtigste Wasserstraße Europas aufgrund von teils Rekordniedrigwasser nur eingeschränkt schiffbar. Für verschiedene Industrien, wie zum Beispiel Stahl oder Chemie, sind unsere Wasserstraßen integraler Bestandteil der Supply-Chain.

Diese massiven Umweltveränderungen haben auch Folgen für die Risikoquantifizierung. Bisherige Risikomodelle sind zu überarbeiten: Da Unwetterereignisse häufiger auftreten als in der Vergangenheit, werden Risikobedarfsprämien zwangsläufig steigen und Kapazitäten für Naturgefahren tendenziell teurer.

Die meisten Unternehmen und die Versicherungswirtschaft haben sich in jüngster Zeit dem Klimaschutz verschrieben. Im Underwriting nimmt die Nachfrage nach ESG-Kriterien bei Zeichnung eines Risikos zu. Aber gerade das Schadenmanagement bietet Möglichkeiten, wenn zum Beispiel ein nachhaltiger Wiederaufbau im Fokus steht. Folgt man allerdings aktuellen Untersuchungen, so stellt man fest, dass viele Versicherer jedoch selbst noch am Anfang dieser Transformation stehen.

Im Zuge der weltweiten Krisen nimmt das Risikomanagement eine zunehmend zentrale Rolle in Unternehmen ein.

Im Zuge der weltweiten Krisen nimmt das Risikomanagement eine zunehmend zentrale Rolle in Unternehmen ein. Erkennbar ist auch, dass Unternehmen zunehmend versuchen, ihre Risiken transparent zu erfassen, ihre Supply-Chain-Risiken zu identifizieren und Business-Continuity-Pläne zu erstellen. Cyber-Versicherungslösungen zum Beispiel sind ohne einen Risikodialog und Transparenz über die IT-Infrastruktur und -Sicherheit nicht mehr möglich.

Bedingt durch Pandemie und Cyber-Angriffe haben sich in den letzten Jahren schon zunehmend Ausschlussklauseln in den Versicherungsverträgen wiedergefunden. Durch den Ukraine-Krieg gibt es nun weitere Veränderungen in den Versicherungsbedingungen. Die Versicherer fordern umfangreiche Territorialausschlüsse für Russland, die Ukraine und Belarus.

Dies geschieht mit immer wieder sich verändernden Sanktionsklauseln. Zugleich müssen Unternehmen ihre Risiken in Russland lokal über den dort ansässigen Versicherungsmarkt absichern ohne die Möglichkeit einer Schutzdeckung (wie DIC/DIL oder ein Financial Interest Cover) über den Mastervertrag.

Abzuwarten bleibt, ob die Staatsgarantie für den deutschen Terrorversicherer Extremus zum Ende des Jahres verlängert wird. Ohne Staatsgarantie könnte Extremus seinen Geschäftsbetrieb wohl nicht aufrechterhalten. Unternehmen wären dann gezwungen, Kapazitäten im Versicherungsmarkt zu tendenziell höheren Prämien einzudecken. Fraglich ist zudem, ob die bisher von Extremus angebotenen Kapazitäten auch durch den Versicherungsmarkt in vergleichbarem Umfang zur Verfügung gestellt werden könnten.

Mit Blick auf die bevorstehende Erneuerungsrunde stellen die globalen Ereignisse alle Beteiligten vor große Herausforderungen. Der allgemeine Trend zu Prämienerhöhungen wird anhalten, allerdings mit abschwächender Tendenz.

Der Versicherungsmarkt verändert sich aufgrund von neuen Risiken und was bereits in den vorherigen Erneuerungsrunden galt, gilt auch wieder in diesem Jahr: Zeitnahe Kommunikation und kreative Lösungen sind gefragt.

Unternehmen sind gerade in dieser unruhigen Zeit daran interessiert, langfristige Partnerschaften einzugehen, die ihnen Planungssicherheit ermöglichen und sie bei der Bewältigung der Herausforderungen unterstützen. Auf der anderen Seite kann der bisherige Stellenwert des traditionellen Versicherungsmarktes nur in einem partnerschaftlichen Verhältnis mit der Industrie – und nicht gegen die Industrie – aufrechterhalten werden. Versicherer sind daher gut beraten, den Fokus nicht nur auf die allgemeine Prämienerhöhung zu richten.

Inflation und Lieferketten-Engpässe

Auch die Inflation hat Auswirkungen auf die einzelnen Versicherungssparten. Für alle Sparten gilt: Eine Überprüfung der Versicherungs- und Deckungssummen sowie Entschädigungsgrenzen ist unabdingbar. **Details lesen Sie hier >**

Olga Losing-Malota
Head of Broking DACH

Versicherungssparten

Rekordverluste in der Sachsparte

Die Sach- und Ertragsausfallversicherung unterzieht sich einem grundlegenden Wandel. Gleichzeitig sprechen die globalen Ereignisse dafür, dass ein Ende der verhärtenden Marktphase nicht in Sicht ist.

Die Verlängerungsphase im Jahr 2021 war stark geprägt von den Auswirkungen vieler Naturkatastrophen. Hohe Schäden sorgten für Rekordverluste bei den Versicherern.

Naturgefahrenschäden belasten Versicherer

Allein die Flutkatastrophe „Bernd“ hat die deutschen Versicherer mit einem Schadenaufwand von ca. 7,7 Mrd. Euro schwer belastet. International verursachten „Uri“ und „Ida“ erhebliche Schäden. Der Wintersturm „Uri“ traf besonders Unternehmen der Chemiebranche – diese verzeichneten nicht nur direkte Schäden, sondern auch hohe Rückwirkungsschäden. Auch die Halbleiterindustrie hatte mit Betriebsunterbrechungsschäden zu kämpfen.

Neben den Naturkatastrophenschäden zeichnete sich auch eine überdurchschnittliche Großschadenlast durch Feuer ab. Diese Faktoren sorgten dafür, dass gemäß der Auswertung des Gesamtverbands der Versicherer (GDV) die Schadenkostenquote mit 177 Prozent auf ein Höchstniveau kletterte. Insgesamt rutscht die Sparte damit in die versicherungstechnische Verlustzone. Die Zahlen weisen nicht darauf hin, dass in diesem Jahr mit einer Entspannung der Marktlage zu rechnen ist.

Prämien steigen weiter

Die Sachversicherer werden grundsätzlich die Prämien weiter erhöhen und ihre Kapazitäten gut überprüft einsetzen. Daher ist weiterhin mit sinkenden Kapazitäten zu rechnen – das gilt insbesondere bei sogenannten „schweren“ Betriebsarten beziehungsweise Branchen wie zum Beispiel Chemie, Holz und fleischverarbeitende Betriebe, aber auch bei den Entschädigungsgrenzen für die Naturgefahren.

Unverändert erforderlich bleiben bei der Sicherstellung ausreichender Kapazitäten und stabiler Konditionen Investitionen und Weiterentwicklungen des Brandschutzes sowie die Risikotoleranz.

Trotz der Rekordverluste 2021 werden die Versicherer ihren Bestand nach nun mehreren Jahren der Sanierungsphase in Folge zunehmend sichern und ausbauen. Daher wird sich die Dynamik der Prämienerhöhung grundsätzlich abschwächen, doch es wird weiterhin eine große Bandbreite geben.

Probleme durch Inflation und Lieferengpässe

Weiterhin im Fokus stehen auch die Themen Inflation und Lieferketten-Engpässe. Die signifikante Steigerung bei Rohstoffpreisen und Baukosten treibt die Wiederherstellungs-/ Wiederaufbaukosten in die Höhe und führt zum höheren Schadenaufwand. Das bedeutet aber auch, dass die Versicherungssummen folglich auch anzupassen sind, was wiederum Einfluss auf Entschädigungshöhen haben kann. Die Folge: Bestimmte Risiken erfordern weitere Kapazitäten.

Die Versicherer drängen in der bevorstehenden Verlängerungsphase darauf, die Versicherungssummen zu aktualisieren, um eine aus ihrer Sicht korrekte Basis für Verlängerungsangebote zu haben. Für Versicherungsnehmer ist es ratsam, sich dem Thema Versicherungssummenermittlung mit Sorgfalt und Disziplin zu nähern, da im Schadenfall die Gefahr einer Unterversicherung droht. Weiterhin fordern die Versicherer in Folge des Ukraine-Krieges immer häufiger einen Territorialausschluss für Russland, Belarus und die Ukraine und somit einen Komplettausschluss für diese Länder.

ESG-Pflicht für Versicherungsschutz

Aufgrund von ESG-Verpflichtungen stellen die Sachversicherer keine Kapazitäten mehr für kohleabhängige Unternehmen bereit. Jüngste politische Diskussionen zum Thema Energiekrise geben zudem keinen Grund zur Annahme, dass sich die Haltung der Versicherer ändern wird.

Unternehmen, die ESG-Kriterien nicht erfüllen sowie jene aus „schweren“ Betriebsarten sind außerdem gefordert, Kapazitäten in internationalen Erst- und Rückversicherungsmärkten zu suchen. Dieses Prozedere bildet mittlerweile eher die Regel als die Ausnahme.

Ihre Ansprechpartnerin

Olga Losing-Malota
Head of Property
olga.losing@wtwco.com

Aktuelle Krisen treiben Preise in die Höhe

Durch massive Preissteigerungen für Materialien und technische Anlagen kann es zu Anhebungen der Beiträge bei den Technischen Versicherungen kommen.

Schadenkostenquote bleibt weiterhin positiv

Aufgrund der Klimakrise zeichnen immer weniger Versicherungsgesellschaften Kohleversicherungen. Hinzu kommt die aktuelle Energiekrise, die einen längeren Betrieb von Kohlekraftwerken erfordert als ursprünglich vorgesehen. Folglich stellt der Einkauf von Versicherungsschutz die Betreiber der Kraftwerke vor eine große Herausforderung.

Bedingt durch diese Krisen nimmt aber auch der Ausbau an erneuerbaren Energien, wie Windkraft- und Photovoltaikanlagen an Fahrt auf, ebenso wie Investitionen in neue Techniken (beispielsweise Batteriespeichersysteme oder Wasserstoffproduktionsanlagen) und deren Absicherung über die Technischen Versicherungen. Dies führt zu Beitragsmehreinnahmen für die Risikoträger, so dass auch zukünftig von einer guten Schadenkostenquote auszugehen ist.

Im Jahr 2021 betrug die Schadenkostenquote laut GDV 85 Prozent – bei steigenden Einnahmen in Höhe von 2,5 Mrd. Euro und Leistungen in Höhe von 1,5 Mrd. Euro. Im Vergleich zu den Vorjahren ist sie demnach weiterhin als positiv zu bewerten, wodurch die Zeichnung von Technischen Versicherungen für die Versicherer unverändert attraktiv ist.

Beitragserhöhung trotz guter Schadenverläufe

Bei den Projektdeckungen (Bauleistung und Montage) geht die Beitragstendenz klar nach oben. Grund dafür sind die extremen Kostensteigerungen im Baugewerbe und die damit verbundene Erhöhung der Schadenregulierungszahlungen. Durch die massiven Preissteigerungen für Baumaterialien, deren starke Verknappung durch Lieferprobleme sowie den hohen Mangel an Bauhandwerkern können Unternehmen ihre Projekte teilweise nicht mehr umsetzen. Laufende Projekte werden sich in der Umsetzung stark verzögern und verteuern – damit einhergehend werden sich voraussichtlich auch die Versicherungsbeiträge erhöhen.

Aufgrund der Lieferengpässe sind bei den Betriebsunterbrechungsversicherungen unbedingt die Haftzeiten zu hinterfragen.

Durch die hohe Inflation ist bei den Maschinenversicherungen mit steigenden Reparaturkosten zu rechnen. Auch für neue technische Anlagen und Geräte kommt es bedingt durch Inflation und Produktionsengpässen zu erheblichen Preissteigerungen. Da die Versicherungswerte die Grundlage für die Beitragsbemessung sind, werden allein diese Preissteigerungen und die dadurch folgende Anpassung der Versicherungssummen zu Beitragserhöhungen führen – unabhängig vom Schadenverlauf.

Durch die massiven Preissteigerungen für Baumaterialien, deren starke Verknappung durch Lieferprobleme sowie den hohen Mangel an Bauhandwerkern können Unternehmen ihre Projekte teilweise nicht mehr umsetzen.

Es ist aber weiterhin davon auszugehen, dass die Versicherer eine individuelle Betrachtung der Verträge vornehmen und schadenträchtige Verträge zur Sanierung anstehen. Bei guten Schadenverläufen sind stabile Beiträge oder sogar Reduzierungen möglich.

Ihre Ansprechpartnerin

Martina Delfs
Head of Engineering Lines
martina.delfs@wtwco.com

Anpassungen per Skalpell und nicht per Motorsäge

Eine grundlegende Kehrtwende ist in der Haftpflichtversicherung nicht zu erwarten: Risiken, die schon bislang als kritisch gesehen wurden, erleben keine wirkliche Entspannung. Etwaige Anpassungen sind eher als Risikobegrenzung für den Versicherer anzusehen.

Kein weiterer Kapazitätsrückgang in Aussicht

Schon in den letzten Jahren haben die Haftpflichtversicherer sich zum Ziel gesetzt, ihre Portfolios auskömmlich zu gestalten. Die Anbieter überprüften die zur Verfügung gestellten Kapazitäten je einzelnem Risiko und senkten diese maßgeblich in den Fällen, in denen sie maximal ausgeschöpft waren. Das Höchstlimit reduzierten sie teilweise um bis zu 50 Prozent. Da die Versicherungssumme zudem für viele Kunden kleiner als deren Nachfrage war, stiegen die Prämien dem Marktzyklus folgend an. Dieser Zustand hält auch heute an, verschärft sich aber nicht. Ihr Angebot an Kapazitäten halten die Versicherer auf dem bisherigen Niveau.

Auch wenn die Marktlage in der Haftpflichtversicherung grundsätzlich stabil ist, planen die Versicherer Anpassungen, insbesondere auf der Bedingungsseite.

Anpassungen auf Bedingungsseite: Cyber, ESG, Krieg, Inflation

Auch wenn die Marktlage in der Haftpflichtversicherung grundsätzlich stabil ist, planen die Versicherer Anpassungen, insbesondere auf der Bedingungsseite. Für die bevorstehende Erneuerungsphase zeichnen sich einige herausfordernde Themen ab:

- Abgrenzung Cyber-Risiken per Ausschluss: Versicherer wollen eine eindeutige Zuordnung dieser Risiken in die Cyber-Versicherung. (Un-)Mittelbare Personen- und Sachschäden sind von diesem Ausschluss nicht betroffen.
- Länderausschluss Ukraine, Russland, Belarus: Für den schon durch Wirtschafts- und Handelssanktionen eingeschränkten Versicherungsschutz planen die Versicherer einen auf diese Länder bezogenen territorialen Risikoausschluss.
- Nachhaltigkeitsrisiko: Ein gutes Beispiel für neu aufkommende Risiken aus ESG-Verpflichtungen ist der geplante Ausschluss von Industriechemikalien. PFAS sind per- und polyfluorierte Alkylverbindungen, die sich in vielen Produktgruppen wiederfinden. Diese wasser-, schmutz- und fettabweisende Chemikalie ist in Outdoorkleidung, Teflonpfannen und auch Feuerlöschschäumen enthalten. Mit dem Slogan „Gekommen, um zu bleiben“ warnt bereits das Umweltbundesamt vor dieser Ewigkeits-Chemikalie.
- Inflationsrisiko: Die Versicherer haben bereits begonnen, die Auswirkungen der gestiegenen Inflation, die die Kosten- und Schadenseite beeinflusst, über Prämienerhöhung weiterzugeben.
- „Social Inflation“: Unter diesem Stichwort wird die Entwicklung der in gerichtlichen Juryverfahren zugesprochenen Schadensummen zusammengefasst. Diese Summen sind in den letzten Jahren massiv angestiegen und die Urteile damit unkalkulierbar geworden. Das bezieht sich sowohl auf die Zurechnung von Verantwortung als auch auf die anschließend zugesprochenen (Straf-)Schadenersatzsummen.

Auch wenn die erstinstanzlichen Urteile in den weiteren Instanzen „korrigiert“ werden, so zeigt sich doch eine Tendenz. „Social Inflation“ wird Einfluss auf die Möglichkeit haben, US-Tochtergesellschaften innerhalb eines internationalen Versicherungsprogramms mitzuversichern. Anpassungen über lokale Absicherungsnotwendigkeiten und dem Anschlusspunkt aus dem deutschen Programm sind zu erwarten.

Ihr Ansprechpartner

Jörg Bechert
Head of Liability
joerg.bechert@wtwco.com

Entspannung auf dem D&O-Versicherungsmarkt

Nachdem sich der Directors-and-Officers-Versicherungsmarkt in den vergangenen Jahren verhärtet hat, ist nun eine Entspannung der Lage festzustellen. Von steigenden Versicherungsprämien, der Einschränkung von Bedingungen oder weiterem Kapazitätenrückgang ist vorerst nicht auszugehen.

Marktverhärtung nach fast 20 Jahren

Nach nahezu 20 Jahren weichem Markt stellten die D&O-Versicherer Mitte des Jahres 2020 den Hebel um: Ab diesem Zeitpunkt legten sie den Fokus auf Profitabilität statt wie bis dato auf Marktanteile. In diesem Zuge reduzierten sie Kapazitäten von vorher 25 Mio. Euro oder mehr je einzelnem Risiko auf nur noch maximal 10 Mio. Euro. Die Prämien wurden – teilweise extrem – angehoben. Nicht selten waren Versicherungsnehmer gezwungen, ein Vielfaches ihrer bisherigen Prämie zu akzeptieren. Dazu kamen Einschränkungen im Umfang des Versicherungsschutzes, der in den Jahren zuvor regelmäßig erweitert wurde.

Die Versicherer strichen zudem den „Klauselwildwuchs“ aus der Vergangenheit wie beispielsweise die Kontinuitätsgarantie, Eigenschadendeckungsbestandteile und die Maximierungen von Versicherungssummen. Die Restriktionen betrafen auch Nachmeldefristen beziehungsweise das Angebot, erweiterte Nachmeldefristen mit Zusatzprämien zu belegen, um das vorherige Niveau zu halten.

Seit der Mitte des Jahres 2022 spüren wir wieder Entspannung im Markt. Nach nunmehr rund zwei Jahren haben die Versicherer ihre D&O-Portfolios auf ein auskömmliches Maß angehoben.

Die Verhärtung des Marktes ging teilweise so weit, dass für einzelne, erhöhte D&O-Risiken nur äußerst schwierig Versicherungsschutz zu bekommen war. Erhebliche Probleme hatten beispielsweise Unternehmen mit Listing an einer US-Börse, mit komplexen Organisationsstrukturen oder auch mit angeschlagenen finanziellen Eckdaten.

Keine großen Ausschläge bei den Renewals zu erwarten

Seit der Mitte des Jahres 2022 spüren wir wieder Entspannung im Markt. Nach nunmehr rund zwei Jahren haben die Versicherer ihre D&O-Portfolios auf ein auskömmliches Maß angehoben. Größere Erhöhungen von Versicherungsprämien, Einschränkungen von Bedingungen oder weitere Reduzierungen von Kapazitäten erwarten wir nicht mehr. Der bisherige Kapazitätenrückgang führte allerdings dazu, dass es für Layer-Strukturen einer größeren Anzahl an Versicherern bedarf als es vor 2020 der Fall war.

Die Grundversicherer größerer Unternehmen sowie Anbieter internationaler Programme schwanken zwischen einem unveränderten Renewal und leichteren Anhebungen der Prämien. Einzelne Erhöhungen können unter Gesamtberücksichtigung der Marktumstände jedoch immer noch ein wettbewerbsfähiges Angebot darstellen.

Exzedenten-Policen stehen im Jahr 2022 vor einem unveränderten Renewal, einzelne Verschiebungen in die eine oder andere Richtung sind möglich. Einige Exzedenten-Versicherer beschäftigen sich aktiv mit der Erweiterung ihrer Produktpalette auf Grundversicherungen und auch kleinere, internationale Programme. Daneben sehen wir auch wieder verstärkten Wettbewerb – durch die günstige Situation für Anbieter steigen neue Versicherer in den Markt ein.

Ihr Ansprechpartner

Torsten Dobrindt
Manager FINEX
torsten.dobrindt@wtwco.com

Cyber-Versicherung – Quo vadis?

Der noch junge Cyber-Versicherungsmarkt verzeichnete in den vergangenen Jahren enorme Verluste. Das lag hauptsächlich an zu niedrigen Marktprämien und mangelnder Risikoanalysen. Als Folge erhöhen die Versicherer nicht nur die Prämien und reduzieren Kapazitäten – sie setzen zudem hohe Standards in der IT-Sicherheit der Versicherungsnehmer voraus. Können Unternehmen diese nicht erfüllen, müssen sie auf den Versicherungsschutz verzichten.

Wettlauf um Markanteile münden in Marktverhärtung

Der Cyber-Versicherungsmarkt zeigte in Deutschland erste Anläufe ab den Jahren 2010 bis 2012. Es gab eine überschaubare Anzahl an Risikoträgern, standardisierte Versicherungsbedingungen sowie erste zaghafte Vertragsabschlüsse. Der folgende Wettlauf um Marktanteile entwickelte sich zu einem Sprint bis in das Jahr 2020. In dieser Zeitspanne waren die Versicherungsnehmer relativ verhalten beim Abschluss derartiger Verträge, wohingegen die Versicherer unter anderem durch Ausweitung der Versicherungsbedingungen und reduzierte Versicherungsprämien versuchten, das Produkt zu vermarkten. Ab Mitte des Jahres 2020 erfolgte eine plötzliche und extreme Verhärtung des Marktes, die bis heute andauert. Die Gründe: Versicherer haben in dieser kurzen Zeitspanne viele Schäden aufgrund von Cyber-Angriffen bezahlen müssen, zu niedrige Marktprämien angesetzt und im Vorfeld der Vertragsanbahnung eine unzureichende Risikoanalyse durchgeführt.

Hohe Hürden für Versicherungsschutz

Betriebsunterbrechungen, Lücken im Datenschutz und Schadprogramme, die durch Cyber-Vorfälle ausgelöst werden, können inzwischen ausschließlich über eine Cyber-Versicherung abgesichert werden. Dieser Umstand rückt die Versicherung verstärkt in den Fokus. Gleichzeitig ist der Cyber-Versicherungsmarkt 2022 so hart wie nie zuvor. Durch die Verluste der Vergangenheit getrieben, versuchen die Versicherer das Produkt „Cyber“ wieder profitabel zu gestalten. Dazu nutzen sie die bekannten versicherungstechnischen Hebel wie Reduktion der Kapazitäten oder Erhöhung der Selbstbehalte und Prämien. Mehr als 10 Mio. Euro an Kapazität für ein einzelnes Risiko bietet fast kein Versicherer mehr an.

Aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Versicherungsbedingungen und Schwerpunkte in der Akzeptanz von Risiken, gibt es außerdem noch hohe Hürden bei einer Layerung von Versicherungsprogrammen zu überwinden. Selbst innerhalb eines Exzedenten wollen die Versicherer ihre eigene Risikopolitik durchsetzen. Es wird – abweichend zu anderen Sparten – nicht immer dem führenden Anbieter gefolgt. So kann ein Exzedentenversicherer eine Vielzahl an Inhalten des Grundversicherers als „nicht zeichenbar“ klassifizieren und Einschränkungen vornehmen.

Betriebsunterbrechungen, Lücken im Datenschutz und Schadprogramme, die durch Cyber-Vorfälle ausgelöst werden, können inzwischen ausschließlich über eine Cyber-Versicherung abgesichert werden.

Zudem haben sich im Markt Mindestanforderungen an die IT-Sicherheit der Versicherungsnehmer etabliert, wie zum Beispiel Mehrfaktorauthentifizierung oder regelmäßige Backups. Sofern ein Kunde auch nur eine der Mindestanforderungen nicht erfüllt, ist es für ihn nahezu unmöglich, Versicherungsschutz zu erhalten. Darüber hinaus hat jeder Versicherer individuelle Anforderungen an die Sicherheit beim Kunden und führt ein sehr detailliertes, zeitaufwendiges und kritisches Underwriting eines jeden Risikos durch.

In Anbetracht der hohen Hürden und Anforderungen ist es empfehlenswert, dass Unternehmen nicht ausschließlich auf die Cyber-Versicherung setzen und nach dem Grundsatz „Risikovorsorge vor Absicherung“ handeln.

Ihr Ansprechpartner

Torsten Dobrindt
Manager FINEX
torsten.dobrindt@wtwco.com

Transportwaren und Verkehrshaftungsversicherungen vor neuen Herausforderungen

Die Havarie des Frachtschiffs „Ever Given“, die Folgen der Pandemie und Cyber-Risiken führen zu Reaktionen im Markt: Die Versicherer beziehungsweise der Branchenverband GDV gehen dieses Jahr weiter dazu über, Deckungsschutz zu beschränken. Ziel ist es, Ausschlussklauseln und eine Mitversicherung von Russland und der Ukraine durchzusetzen.

Zeigte sich der härtere Markt im Jahr 2021 vor allem in den Prämienforderungen der Versicherer, verfolgen die Marktteilnehmer im Jahr 2022 das Ziel, den Deckungsschutz zu beschränken. Dabei stehen insbesondere die Cyber- und Pandemie-Klauseln im Fokus. Zwischenzeitlich stellt sich heraus, dass die Versicherer eine nahezu identische Klausel anbieten, die den Wiedereinschluss dieser Gefahren vorsieht, jedoch mit einem reduzierten Policen-Limit.

Nach Aussage der Erstversicherer kommt der Druck überwiegend aus dem Rückversicherungsmarkt. Daher sehen wir keine Möglichkeit, auf die geforderten Klauseln in den bestehenden beziehungsweise neuen Verträgen zu verzichten.

Positiv ist dagegen, dass die Versicherer auch weiterhin ausreichend Deckungskapazitäten zur Verfügung stellen. Allerdings scheinen sich die zeichnungswilligen Versicherer zurückzuziehen – die im letzten Jahr angedeutete Zeichnungszurückhaltung bei internationalen Programmen hat sich weiter verschärft: Die Vorlaufzeiten werden länger bei gleichzeitig steigendem Kostenniveau. Diese Belastung der Rückversicherer wird sich ebenso auf die Erstversicherer auswirken.

Großschadenereignisse wie die Blockade des Suez-Kanals durch die Havarie der „Ever Given“ verdeutlichen, wie empfindlich Lieferketten sind. Hinzu kommen die Auswirkungen der Pandemie mit knappen Waren, Hafenschließungen in Asien und immens gestiegenen Frachtraten.

Versicherungsausschluss Russland und Ukraine

Aufgrund der Invasion Russlands in die Ukraine haben die meisten Versicherer mitversicherte Gefahren wie Krieg (nur See- und Lufttransporte), Streik und Aufruhr sowie Beschlagnahmungen für beide Länder weitgehend gekündigt.

Einige Versicherer haben ihre Sanktionen bereits erweitert und den Versicherungsschutz für Russland und die Ukraine zum nächsten Renewal gekündigt. Hier bleibt abzuwarten, wie sich der gesamte Transportversicherungsmarkt weiter verhält.

Ferner müssen Erstversicherer die Versicherungssteuerpflicht ihrer Prämien bezüglich mitversicherter Risiken überprüfen. Davon betroffen sind in der Regel die mitversicherten Nebensparten wie Werkverkehr, Ausstellungen sowie die disponierten Lagerungen in der Transport-Warenversicherung. Die Verhandlungen für eine rechtlich saubere und administrativ einfache Regelung laufen auf Hochtouren.

Diese Belastung der Rückversicherer wird sich ebenso auf die Erstversicherer auswirken.

Lagerversicherungen

Im Bereich der Lagerversicherung verlangen die Versicherer mehr Transparenz bezüglich ihres Kumulrisikos. Somit ist für die Risikobewertung mit einigen detaillierten Fragen zu rechnen. Dies wird insbesondere exponierte (risikobehaftete Güter wie Chemikalien) und schadenbelastete Risiken (Schadenquoten über 65 bis 75 Prozent) betreffen.

Ihr Ansprechpartner

Achim Mailänder
Head of Marine
achim.mailaender@wtwco.com

Ausgebremst

Nach zwei Jahren mit guten Schadenzahlen und stabilen Prämien deuten die Zeichen in diesem Jahr auf einen härteren Kurs der Kfz-Versicherer. Das hat verschiedene Ursachen.

„Corona-Jahre“ 2020 und 2021 sind Geschichte

Aufgrund der deutlich reduzierten Fahrleistung während der COVID-19-Pandemie lagen die Unfall- und Schadenzahlen in den beiden Vorjahren auf einem sehr niedrigen Niveau. Trotz der hohen Elementarschäden durch Flut, Stürme und Hagel im Sommer 2021 erzielten die Versicherer mit einer Schaden-Kosten-Quote von rund 95 Prozent im letzten Jahr daher marktweit noch schwarze Zahlen. Bei separater Betrachtung von Kfz-Flotten lag der Wert bei 98 Prozent und damit nur noch knapp in der Gewinnzone. Die Prämien blieben 2021 stabil und stiegen marktweit nur um 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Versicherer werden an der Prämienschraube drehen

Nach den bisherigen Prognosen steuern die Kfz-Versicherer für das Jahr 2022 auf rote Zahlen zu. Das hat verschiedene Ursachen: Durch die wieder angestiegene Mobilität nach den Lockdown-Phasen hat sich auch die Schadenhäufigkeit wieder erhöht. Gleichzeitig steigt der Aufwand für den einzelnen Schaden durch verteuerte Ersatzteile, höhere Lohnkosten und Stundenverrechnungssätze sowie verzögerte Reparaturen durch Probleme bei der Teilebeschaffung. Damit schlagen die Unterbrechung der Lieferketten und hohe Inflationsraten unmittelbar auf den Schadenaufwand der Kfz-Versicherer durch.

Für die Verlängerungsverhandlungen erwarten wir zum einen marktweite Prämienerhöhungen über Anpassungsklauseln auf dem Niveau der aktuellen Inflationsraten und zum anderen individuelle Forderungen bei schlecht verlaufenden Flotten. Konkrete Forderungen liegen voraussichtlich zum Beginn des vierten Quartals vor.

Weniger Neuzulassungen und mehr Leasing-Angebote erwartet

Die Anzahl der Neuzulassungen von Fahrzeugen ist aufgrund der instabilen Lieferketten gesunken. Damit reduziert sich bei den Versicherern das Wettbewerbsvolumen der Neufahrzeuge mit häufig höheren Prämien.

Eine weitere Herausforderung für Versicherer: Privat- und Firmenkunden bekommen verstärkt „Auto-Abos“ angeboten, eine Art „All-Inklusive-Leasing“. In den monatlichen Raten sind alle laufenden Kosten enthalten. Der Kunde kann durch kurze Laufzeiten das Fahrzeug zudem flexibel wechseln und so auch einfach auf alternative Antriebsarten umsteigen. Die Versicherung erfolgt meist über eine Kooperation des Abo-Anbieters.

In dem noch relativ jungen Markt der Versicherung von E-Scootern zeigen erste Statistiken sehr hohe Schadenzahlen. So liegt der durchschnittliche Aufwand für einen Kfz-Haftpflichtschaden dieser E-Kleinfahrzeuge laut Statistik des Versicherer-Verbandes GDV bei 3.850 Euro.

Ihr Ansprechpartner

Johannes Kronen
Head of Motor
johannes.kronen@wtwco.com

Zukunft ungewiss!

Der Kreditversicherungsmarkt hatte sich nach großer Verunsicherung zu Beginn der Pandemie relativ schnell wieder beruhigt und stabilisiert – unter anderem durch staatliche Unterstützungsmaßnahmen, aber auch durch das Ausbleiben einer erwarteten Insolvenzwelle. Fast unmittelbar im Anschluss folgte die Krise in der Ukraine mit unzähligen dramatischen Folgen. Die derzeit nicht absehbaren Konsequenzen führen erneut zu Ungewissheit in dieser Sparte.

Optimistische Prognosen trotz Klimawandel und Inflation

Nachdem im ersten Halbjahr 2021 eine gewisse Routine und Erfahrung in Bezug auf die Pandemie und die damit verbundenen Maßnahmen eingetreten waren, stabilisierte sich der Kreditversicherungsmarkt zunächst. Renewal-Verhandlungen vereinfachten sich und der Risikoappetit der Versicherer stieg an.

Im weiteren Verlauf gewannen jedoch verschiedene Entwicklungen an Bedeutung. Hierzu zählen zum einen der immer präsenter werdende Klimawandel und die strukturellen Veränderungen und Maßnahmen, die mit ihm einhergingen: Unternehmen müssen innovativer werden und neue Produkte entwickeln, um sich der veränderten Nachfrage anzupassen. Aufgrund der damit verbundenen Kosten wird dies jedoch nicht allen gelingen. Zum anderen stand auch das Inflationsrisiko wieder im Raum – verursacht unter anderem durch gestiegene Energiepreise, allgemeine Rohstoffpreiserhöhungen und Probleme in den Lieferketten.

Nichtsdestotrotz fielen 2021 die Prognosen führender Wirtschaftsinstitute in Bezug auf das Wirtschaftswachstum, sowohl für Deutschland als auch international, sehr positiv aus. Die Weltwirtschaft schien sich schneller als zunächst erwartet zu erholen. Diese Prognosen und die stetig sinkenden Unternehmensinsolvenzen spiegelten sich auch im Verhalten – insbesondere der positiven Zeichnungsbereitschaft – der Kreditversicherer wider.

Geopolitische Konflikte verunsichern den Markt

Die verheerenden Folgen aus dem Krieg und den verhängten Sanktionen beeinträchtigen die Wirtschaft weltweit. Eine verlässliche Prognose über die wirtschaftliche Entwicklung, die Anzahl an Unternehmensinsolvenzen und abhängig davon auch über die Schadenquoten der Kreditversicherer scheint gegenwärtig kaum möglich. Zu vielfältig und in der weiteren Entwicklung unvorhersehbar ist jede einzelne Krise für sich. Wird es zu einer weiteren Eskalation der Ukraine-Krise kommen? Wie entwickeln sich die Energiepreise? Setzt sich die Stagflation fort? Wie viele Sanktionsrunden wird es noch geben

Nichtsdestotrotz fielen 2021 die Prognosen führender Wirtschaftsinstitute in Bezug auf das Wirtschaftswachstum, sowohl für Deutschland als auch international, sehr positiv aus.

und wie sehen diese aus? Wird es eine Lösung für die zerbrochenen Lieferketten geben? Und zu guter Letzt, wie setzt sich die Pandemie fort, die bereits zum gegenwärtigen Zeitpunkt viel länger andauert als erwartet? Für jede dieser aufgeführten Krisenszenarien lassen sich unterschiedliche Prognosen mit jeweils unterschiedlichen ökonomischen Auswirkungen stellen.

Weil Prognosen nur schwer oder gar unmöglich abzugeben sind, stellen sich erneut eine hohe Verunsicherung und eine zunehmende Verhärtung des Kreditversicherungsmarktes ein. Die Anbieter wollen handlungsfähig bleiben, was wiederum zur Folge hat, dass sich mittel- und langfristige Geschäfte schwieriger oder kaum eindecken lassen. Kurzfristige Geschäfte werden sehr genau geprüft, sind in der Regel aber noch gut zu versichern. Das weitere Verhalten der Kreditversicherer wird maßgeblich von der Insolvenzentwicklung beeinflusst. Je nach Risikostruktur ist mit großen Unterschieden bei den Deckungsmöglichkeiten zu rechnen. Tendenziell erwarten wir im weiteren Verlauf 2022 und für das Jahr 2023 steigende Prämien und eine sinkende Zeichnungsbereitschaft. Es empfiehlt sich, Deckungen möglichst frühzeitig abzuschließen.

Ihr Ansprechpartner

Stephan Kahlenberg
Head of Trade Credit
Financial Solutions – Surety – Political Risks
stephan.kahlenberg@wtwco.com

Bleibt der M&A-Versicherungsmarkt stabil?

Nach zwei turbulenten Jahren beruhigt sich der Markt für M&A-Versicherungen wieder, steht aber vor ungewissen Zeiten: Zinswende, Inflation oder auch steigende Energiekosten verunsichern Investoren und erschweren zuverlässige Prognosen. Marktbeobachter gehen aber für 2022 noch von stabilen Prämien und Deckungspositionen aus.

Neue Rekorde im Jahr 2021 führen zur Marktverhärtung

2021 markierte für den M&A-Markt ein neues Rekordjahr. Endsprechend erlebte auch der Transaktionsversicherungsmarkt einen beispiellosen Höhenflug. Anzahl und Volumen versicherter Transaktionen sind massiv gestiegen. Dabei kamen nicht nur die M&A-Underwriting-Teams an ihre Kapazitätsgrenzen. Einige Versicherer und auch Managing General Agents (MGAs) mussten ihre Bücher schließen, da die Kapitalzusagen für M&A-Risiken für das Kalenderjahr 2021 bereits erschöpft waren – eine in der Geschichte der Transaktionsversicherung nie dagewesene Situation.

Deutliche Prämienanstiege – international spürbarer als in Deutschland

Nachdem die Prämienraten noch im Pandemiejahr 2020 leicht gesunken waren und sich auch die Deckungspositionen positiv für die Versicherten entwickelt hatten, kehrte sich dieser Trend in 2021 teilweise um. Aufgrund der hohen Anzahl an zu versichernden Transaktionen sind Underwriter selektiver vorgegangen und die Prämien im deutschsprachigen sowie europäischen Raum stiegen um 10 bis 20 Prozent, die Deckungserweiterungen hingegen sind jedoch geblieben. Viele Versicherer und MGAs haben auch Mindestprämien nach oben angepasst.

Auf internationaler Ebene stiegen die Prämien sogar noch beträchtlicher: Insbesondere in den USA, aber auch im Asien-Pazifik-Raum, erhöhten sich die Aufschläge – vor allem bei den größeren Transaktionen (mehr als 300 Mio. Euro) – deutlich um bis zu 50 Prozent. In bestimmten Jurisdiktionen in Asien stiegen sie sogar um 100 Prozent.

Beruhigung seit Anfang 2022

Das M&A-Jahr 2022 ist sehr solide gestartet, während sich auch der M&A-Versicherungsmarkt beruhigte. Die Prämienraten korrigierten sich leicht nach unten (nicht ganz auf das Niveau von 2020) und die Underwriter zeigten sich zeichnungsfreudiger als in der zweiten Jahreshälfte 2021.

Mit Beginn des Kriegsgeschehens in der Ukraine im Februar stehen wir heute allerdings einer veränderten Ausgangslage gegenüber: Sind anfangs noch viele Deals weitergelaufen, ist mittlerweile Unsicherheit bei den Investoren zu spüren. Lieferengpässe ausgelöst durch Krieg, Nachwirkungen der Corona-Pandemie, erhöhte Energiekosten, Inflation und Zinsentwicklung erschweren derzeit eine belastbare Prognose.

Einige Versicherer und auch Managing General Agents (MGAs) mussten ihre Bücher schließen, da die Kapitalzusagen für M&A-Risiken für das Kalenderjahr 2021 bereits erschöpft waren – eine in der Geschichte der Transaktionsversicherung nie dagewesene Situation.

Vorsichtig optimistischer Ausblick

Naturgemäß folgt die Entwicklung am M&A-Versicherungsmarkt dem des Transaktionsmarktes, allerdings gilt der Mehrwert von Versicherungslösungen zur Absicherung von Transaktionsrisiken bei den meisten Akteuren als erwiesen. Gerade in Zeiten erhöhter Deal-Unsicherheit ist deshalb die M&A-Versicherung ein gutes Tool, um die Risiken einer Transaktion zu minimieren. Deshalb gehen wir derzeit von einem stabilen Marktumfeld für M&A-Versicherungen im weiteren Verlauf des Jahres aus. Darüber hinaus ist mit einer weiterhin wachsenden Nachfrage nach Versicherungslösungen für bekannte Risiken zu rechnen – allem voran im Bereich Steuern, in dem das Prämienniveau in den letzten Jahren deutlich gesunken ist.

Ihr Ansprechpartner

Robert Engels
Head of M&A, Corporate Risk and Broking
robert.engels@wtwco.com

Branchen im Fokus

Lebensmittelbranche: Hohe Hürden beim Versicherungsschutz

Der Versicherungsmarkt der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie folgt den Entwicklungen der Industrieversicherung. Allerdings gibt es versicherungs- und risikoseitig auch einige Besonderheiten.

Der Klimawandel hat immense Auswirkungen auf die Lebensmittel- und Getränkeindustrie – Hochwasser, Dürren und Buschfeuer bedrohen die Ernten in allen Teilen der Welt.

Für Unternehmen ist daher eine individuelle Risikoanalyse und gegebenenfalls -quantifizierung von großer Bedeutung. Das betrifft sowohl eigene Standorte als auch die vorgelagerte Lieferkette.

Da auch Versicherer zunehmend solche individuellen Schadenszenarien betrachten, sind entsprechende Analysen wichtig für die Unternehmen: So können sie frühzeitig auf mögliche Bedrohungen reagieren und sich besser auf die Verhandlungen mit Versicherern einstellen.

Versicherer fordern Brandschutzmaßnahmen

Feuerschäden prägen den teilweise dramatisch steigenden Prämientrend in der Sachversicherung in Deutschland. Vor allem brennbare Baumaterialien haben zu erheblichen Schäden geführt. Die Lebensmittelbranche ist besonders betroffen, da sich brennbare Baustoffe in vielen Bereichen von Produktion und Logistik finden, wie zum Beispiel Isoliermaterialien aus geschäumten Kunststoffen.

Dies führt dazu, dass die Versicherer nicht nur höhere Prämien oder Selbstbehalte fordern, sondern auch zum Teil umfangreiche Investitionen in Brandschutz, Löschtechnik und den Austausch brennbarer Isoliermaterialien. In Gebäudeneubauten ist der Einsatz nicht brennbarer Baustoffe eine Voraussetzung, um eine Versicherbarkeit zu gewährleisten.

Unternehmen sollten diesen Forderungen aufgeschlossen begegnen. Die jüngste Vergangenheit hat gezeigt, dass Versicherer durchaus bereit zu Kompromissen sind.

Wenige deutsche Anbieter

Die Verunreinigung von Lebensmitteln und Getränken ist seit je her ein wichtiges Thema in der Branche. Die meisten Produzenten wälzen die finanziellen Folgen einer Produktkontamination auf eine Versicherungsgesellschaft ab: Die Produktschutzversicherung einschließlich Bilanzschutzdeckung ist dabei eine Besonderheit für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie.

Allerdings ist der Versicherungsmarkt in Deutschland für umfassende Deckungen inklusive Ertragsausfällen anbieterseitig äußerst begrenzt. Das führt dazu, dass unter den Anbietern nur ein begrenzter Wettbewerb herrscht. Verzichtet ein Unternehmen dagegen auf den weitreichenden Bilanzschutz, steigt die Zahl der potenziellen Anbieter deutlich. Dennoch führt auch dies aktuell nicht zu niedrigeren Prämien.

Auf dem englischen Markt gibt es für Bilanzschutzkonzepte zwar deutlich mehr Versicherer – mit interessanten, weitreichenden Deckungskonzepten – jedoch stellen diese die Policen üblicherweise auf Englisch aus und im Falle von Streitigkeiten gilt meist englisches Recht. Dies stellt für viele Versicherungsnehmer eine Hürde dar.

Neben den aktuellen Lieferkettenproblemen stellen Klimawandel, Brandschutzauflagen und eine reduzierte Anzahl an Versicherern reale finanzielle Risiken für den Unternehmenserfolg dar. Unternehmen sollten daher genau hinschauen, Risiken präzise analysieren und quantifizieren, Präventionsstrategien entwickeln und Absicherungsmaßnahmen treffen.

Ihr Ansprechpartner

Sylvester Lahmann
Head of Practice Group Food & Beverage
sylvester.lahmann@wtwco.com

Immobilienbranche – Neue Herausforderungen

Sachversicherer weltweit haben großes Interesse an Real Estate für ihr Portfolio. Selbstbehalte werden von der Mehrheit der Versicherer gefordert und entlasten so die Schadenquoten.

Die großen, auch internationalen Sachversicherer sind weiterhin stark daran interessiert, für den Ausgleich im Portfolio Real Estate Geschäft zu zeichnen. Neue Marktplayer, die teilweise keine internationalen Programme führen können, zeichnen sich mit Beobachtungsquoten in die Versicherungsverträge, sofern die Schadenquoten gut sind.

Die unzureichende Honorierung der Selbstbehalte seitens der Versicherer ist ein Grund dafür, dass viele Kunden aus dem Immobiliensegment weiterhin keine oder geringe Selbstbehalte vereinbaren. Außerdem nehmen Wettbewerber ohne internationale Programme Beobachtungsquoten in ihre Versicherungsverträge auf.

Die Real Estate Kunden müssen sich gezwungenermaßen intensiver mit Themen wie ESG, nachhaltiges Bauen, erneuerbare Energien auseinandersetzen, wobei die Sicht der Versicherer von den gesetzlichen Anforderungen zur Versicherbarkeit deutlich abweichen kann.

Neue Herausforderungen durch Marktveränderungen

Sofern es sich nicht um ein klassisches Wohnportfolio handelt, müssen Real-Estate-Kunden ihre Strategie zur Marktdiversifikation weiterhin verfolgen. So gibt es kaum noch Portfolien ohne Logistik beziehungsweise anderen Betriebsarten. Daher wächst der Druck vom Versicherungsmarkt, bei diesen und nachhaltigen Risiken, zum Beispiel in Holzbauweise, die Anforderungen an den Brandschutz deutlich zu steigern. Der Einsatz brennbarer Dämmstoffe sowie Photovoltaikanlagen, E-Ladestationen und hybride Holzbauweise sind zusätzliche Risikoerhöhungen. Die Versicherer nehmen sowohl diese Umstände als auch die Inflationsentwicklung zum Anlass, die Aktualität ihrer Versicherungssummen an die Kunden zu bringen. Letztlich spielt dies jedoch bei institutionellen Anlegern, die regelmäßige Gutachten vorlegen, keine Rolle und Prämienforderungen aufgrund nicht aktueller, inflationärer Versicherungssummen sind obsolet.

Die Begleitung und Versicherung von Projektentwicklungen bezüglich Bauleistungs/Constructions-Deckungen wird zukünftig eine signifikante Rolle spielen. Institutionelle Anleger, jedoch auch (städtische/private) Wohnungsbaugesellschaften, weichen aufgrund des harten Wettbewerbs immer mehr auf Neubauprojekte aus.

Haftpflichtversicherer fordern aufgrund der steigenden Inflation auch einen Anstieg der absoluten Versicherungsprämien: Vor allem bei schadenbelastenden Portfolios ist dieser Anstieg unumgänglich. Weiterhin sind am Markt ausreichend Kapazitäten vorhanden, um auch höhere Versicherungssummen abzudecken. Viele Versicherer fühlen sich außerdem in der Layer/Exzedenten-Lösung wohl, gegebenenfalls auch in einer Beteiligung.

Haftpflichtversicherer fordern aufgrund der steigenden Inflation auch einen Anstieg der absoluten Versicherungsprämien.

Perspektiven

Die Versicherer werden den Druck auf die Kunden erhöhen: So werden sie den Ausbau von Brandschutzeinrichtungen (zum Beispiel Bau von Sprinklerredundanzen) verstärkt einfordern, Besichtigungen intensiver durchführen und entsprechende Brandschutzempfehlungen strikter nachhalten. Wegen des geringen Angebots an attraktiven „Bestandsimmobilien“ werden Projektierungen und der Neubau von Immobilien als Investitionsstrategie an Bedeutung gewinnen. Eine enge Begleitung durch Risiko-/Brandschutzingenieure des Maklers in Kooperation mit dem Versicherer ist zwingend notwendig. Diese Investitionen stehen im Konflikt mit der Profitabilität der Immobilie, sind aber langfristig unabdingbar.

Ihre Ansprechpartnerin

Nadine Jauch
Manager Real Estate
nadine.jauch@wtwco.com

Seeschifffahrt: Anzeichen der Beruhigung in herausfordernden Zeiten

Nach teils starken Preiserhöhungen in den letzten zwei Jahren stabilisieren sich derzeit die wesentlichen europäischen Versicherungsmärkte für die Schifffahrt. Sogar die Versicherer für Kriegsrisiken zeigen sich trotz der Herausforderungen durch den Ukraine-Konflikt zeichnungsbereit.

In den letzten Jahren hatten Marktaustritte und Konsolidierungen sowie teils erhebliche Prämienerhöhungen den Markt der Kasko-Versicherung für Seeschiffe, insbesondere im wichtigen Londoner Markt, geprägt. Erst in den vergangenen 12 Monaten belebten neue Anbieter den Wettbewerb in diesem Spezialsegment wieder. Dadurch rückten auch englische Versicherer wieder verstärkt in den Fokus. Der in diesem Bereich bedeutende skandinavische Markt zeigt sich weiterhin robust und flexibel.

Starke Prämienerhöhung durchgesetzt

Die Schiffshaftpflicht-Versicherer (Protection & Indemnity) hatten 2022 nach einer Periode moderater Anpassungen nunmehr deutliche Prämienerhöhungen gefordert. Die Begründung: Nachholbedarf wegen Inflationseinflüssen und häufiger Großschäden. Die Gegenseitigkeitsvereine, die den Markt dominieren, strebten eine Anhebung des Prämien-Niveaus um 10 bis 15 Prozent an und konnten diese nach Marktinformationen auch weitgehend umsetzen.

Zurzeit wird im Markt grundsätzlich eine eher leichte Anpassung erwartet – insbesondere aufgrund des inflationsbedingt höheren Schadenaufwands.

Versicherer bleiben Kunden treu

Gerade der internationale Seehandel und damit auch die Versicherung von Seeschiffen sind der veränderten politischen Risikolandschaft ausgesetzt. Jedoch zeigen sich die Versicherer trotz vorsichtiger Zeichnungspolitik, erheblichen Schadenaufwands sowie aller Unwägbarkeiten bereit, die teils langjährigen Kunden durch die unsicheren Zeiten zu begleiten. Zurzeit wird im Markt grundsätzlich eine eher leichte Anpassung erwartet – insbesondere aufgrund des inflationsbedingt höheren Schadenaufwands. Doch vor allem Rückversicherer warnen vor einem höheren Prämienbedarf aufgrund von Großschäden.

Ihr Ansprechpartner

Lutz Brüggemann
Head of Marine Hull
lutz.brueggemann@wtwco.com

Spezialthemen

Analyse und Fachberatung gehören zusammen

Die Risikolandschaft wird komplexer: Klimakatastrophen, Lieferengpässe oder Cyber-Angriffe sind Alltag geworden. Die Versicherung allein bietet dafür keinen ausreichenden Schutz mehr. Unternehmen brauchen einen neuen, maßgeschneiderten Ansatz des Risikotransfers. Dies verändert auch die Rolle des Brokers und Risikoberaters. Im Interview erklären Olga Losing-Malota, Head of Broking, und Moritz Enderle, Head of Risk & Analytics, wie der „Analytical Broker“ dabei hilft, eine individuelle Risikomanagementstrategie zu entwickeln.

Was sehen Sie heute als größte Herausforderungen für Unternehmen im Risikomanagement?

Olga Losing-Malota: Es ist definitiv viel schwieriger geworden, den richtigen Mix aus Prävention, Eigentragung von Risiken und Absicherung zu finden. Unternehmen brauchen dafür eine sehr individuelle Sicht auf ihre Risikosituation. Dazu benötigen Sie zunehmend Unterstützung bei der Analyse und Bewertung dieser.

Technologie ist ein wichtiger Punkt: Die datengetriebene Risikobewertung nimmt einen immer größeren Stellenwert ein. Woran liegt das?

Olga Losing-Malota: Wir stellen bei unseren Kunden einen Wandel fest: Früher schauten Risikomanager und Versicherungseinkäufer anders auf die Risiken als heute. Wir haben es heute viel häufiger mit Aktuaren zu tun, die eine systematische Herangehensweise zeigen. Sie wollen eine strategische Risikoanalyse und -quantifizierung. Diesen Bedarf treffen wir mit unserem Ansatz genau: Wir kombinieren die technische Analyse mit unserer Beratung und Platzierungserfahrung, unserem sogenannten Broking Know-how – sehr umfassend also.

Moritz Enderle: Die Welt verändert sich rasant: Weltwirtschaft und Lieferketten bilden ein eng gesponnenes Netz – ein kleiner Riss hat Auswirkungen mit globaler Tragweite. Und durch die Digitalisierung entwickeln Unternehmen ein neues Bewusstsein im Umgang mit ihren eigenen Daten. Der Broker kommt also nicht umhin, sich diesen Veränderungen anzupassen und sich weiterzuentwickeln.

Wie genau sieht diese Weiterentwicklung aus?

Olga Losing-Malota: Die Rolle des Brokers verändert sich vom einfachen Makler hin zum strategischen Risikofinanzierungsberater. Nicht nur die vielschichtigen Risiken, auch der harte Versicherungsmarkt erschweren ja den traditionellen Risikotransfer über eine Versicherung. Diese Situation wird auch andauern. Unternehmen fragen sich: „Was machen wir, wenn nicht ausreichend Kapazitäten zur Verfügung stehen? Welche Risiken können wir selbst tragen, wo brauchen wir eine Absicherung? Wie kommen wir weg von der reinen Versicherungslösung hin zu einem ganzheitlichen Ansatz?“ Hier setzen wir als Analytical Broker an, identifizieren die individuellen Risiken, bewerten ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzielle Schadenhöhen. Auf dieser Basis ermitteln wir eine maßgeschneiderte und bilanzfreundliche Lösung – alles mithilfe unserer umfassenden Datenpools und Analytical Tools.

Wodurch zeichnet sich der „Analytical Broker“ außerdem aus?

Moritz Enderle: Bei uns tauschen sich die Fachkollegen aus Risk and Analytics, die die Analysen durchführen, eng mit dem Bereich Broking aus: Dort werden die gewonnenen Erkenntnisse genutzt, um die passende Risiko- und Versicherungsmanagementstrategie zu entwerfen. Damit verknüpfen wir die Theorie mit der Praxis. Gemeinsam mit unseren Broking-Kollegen versetzen wir unsere Kunden in die Lage, auf Augenhöhe mit den Versicherern über Risikoeinschätzung und adäquate Prämie zu sprechen.

Der Kunde hat keinen Vorteil, wenn die Analyse eine Absicherungsstrategie nahelegt, die sich am Markt gar nicht umsetzen lässt. Versicherungen sind auch bei Weitem nicht alles!

Warum sind Versicherungen nicht alles?

Olga Losing-Malota: Weil es zu viele Risikothemen gibt, die sich extrem wandeln. Immer mehr Faktoren wirken zum Beispiel auf die Lieferketten ein – die Pandemie, der Krieg, und nachgelagert auch Risiken bei den Zulieferern und Abnehmern. Die Frage ist doch, ob man das alles antizipieren und immer weiter über Versicherungslösungen abdecken kann. Unsere Antwort lautet: Nein.

Unternehmen müssen entscheiden, welche Risiken sie selbst tragen können; und wie sie ihr Risikopotenzial durch Präventionsmaßnahmen möglichst geringhalten. Erst für diejenigen Risiken, die dann noch übrigbleiben, finden wir Kapazitäten am Markt – die dann auch ausreichend sind. Unsere Expertise beschränkt sich zudem nicht nur auf den deutschen Markt – wir greifen auf internationale Versicherungsmärkte durch unser Netzwerk zurück.

Was hat der Kunde von dem internationalen Netzwerk?

Moritz Enderle: Auch Unternehmen, die ausschließlich Standorte in Deutschland haben, können von diesem internationalen Netzwerk profitieren. Denn ein Risikoprofil unterscheidet sich oft nicht von Organisationen, die in anderen Ländern ansässig sind. Gibt es Experten, die sich bereits mit einem ähnlichen Problem beschäftigt haben, macht es natürlich Sinn, sie in den Prozess mit einzubeziehen. Damit profitiert der Kunde von Erfahrungen aus verschiedenen Industriezweigen.

Olga Losing-Malota: Eine Platzierung von komplexen Risiken ausschließlich auf dem deutschen Markt ist heutzutage kaum vorstellbar. Der internationale Markt gewinnt so an Bedeutung, dass man ihn am besten mit einem internationalen Team bearbeitet.

Wie sollte ein Unternehmen also jetzt vorgehen, um ein fortschrittliches Risikomanagement zu etablieren?

Olga Losing-Malota: Da haben wir leider keine Standard-Empfehlung! Niemand kommt zu uns, der nicht schon einen weiten Weg im Risk Management gegangen ist. Deshalb schauen wir immer punktgenau, wo ein Unternehmen Unterstützung benötigt – wir besprechen Ziele, Prioritäten und mögliche Schmerzpunkte.

Wichtig ist: Unsere Kunden erhalten bei uns alles aus einer Hand. Wir erheben die Daten und bereiten sie für Broker und Versicherer auf. Durch die enge Verzahnung von Analyse und Broking nutzen wir Synergien und gestalten Kosten sowie Prozesse effizienter.

Moritz Enderle: Wenn wir über strategische Risikofinanzierung sprechen, schreiben wir Transparenz groß! Daten und Tools sind den Kunden jederzeit zugänglich. Sie können eigene Berechnungen durchführen und durch die webbasierten Anwendungen beispielsweise selbstständig Naturgefahren analysieren. Es ist wichtig, dass unsere Kunden unsere Herangehensweise verstehen und künftig selbstständig ihre Risiken evaluieren können.

Welche Rolle spielt die technische Risikoanalyse bei den Versicherern?

Olga Losing-Malota: Auch die Versicherer haben den Wert von Daten und ihrer Verwendung erkannt: Sie analysieren einzelne Kundenverbindungen und die Risiken der Unternehmen genau, bevor sie ein Angebot abgeben.

Moritz Enderle: Versicherer haben eine sehr ähnliche Herangehensweise und Methodik, allerdings mit einer eigenen Fragestellung. Während ein Versicherer versucht, über das gesamte Portfolio hinweg profitabel zu sein, gehen wir auf den einzelnen Kunden sehr genau und individuell ein. Wir befähigen Unternehmen, mit den Analyseergebnissen selbstbewusster in Verhandlungen gehen zu können und geben ihnen die nötigen Argumente an die Hand, um auch bessere Bedingungen durchzusetzen.

Welche Tools kommen bei der Analyse zum Einsatz?

Moritz Enderle: Das wichtigste „Tool“ sind zuallererst unsere Mitarbeiter, die an den Projekten arbeiten, offen diskutieren und die Bereitschaft haben, sich intensiv mit ihren Kunden zu beschäftigen. Des Weiteren sind es sowohl unsere eigenen WTW-Daten wie auch externe Daten, welche die Grundlage für eine tiefgehende Analyse bilden. Für die Analyse selbst stehen uns eine Vielzahl von Software-Lösungen für die Quantifizierung und Visualisierung der Risiken zur Verfügung – für fast jeden denkbaren Bereich.

Die am meisten angefragten Tools stammen aus den Sparten Sach-, Cyber- und D&O-Versicherung. Aber auch Klima- und Lieferkettenrisiken beschäftigen die Unternehmen derzeit stark. Insbesondere das Thema Supply Chain wird bedingt durch das Lieferkettengesetz, das ab 2023 in Kraft tritt, noch mehr an Bedeutung gewinnen.

Unsere gefragtesten Analysetools

Property Quantified: Quantitative Analyse von Sach-/Ertragsausfallrisiken und deren Verlustpotenziale im Hinblick auf Schadeneintrittswahrscheinlichkeit/-erwartungswert. **Mehr Informationen >**

Cyber Quantified: Ermittlung von Cyberrisiken und deren Verlustpotenziale im Hinblick auf Schadeneintrittswahrscheinlichkeit/-erwartungswert; insbesondere durch Datenschutzverletzungen und Netzwerk- bzw. IT-Ausfälle (Betriebsunterbrechung). **Mehr Informationen >**

D&O Quantified: Quantitative Analyse von Haftungsrisiken für Manager (Schadenersatzansprüche) und deren Verlustpotenziale im Hinblick auf Schadeneintrittswahrscheinlichkeit/-erwartungswert. **Mehr Informationen >**

Climate Diagnostic: Modellierung der Auswirkungen des Klimawandels (gemäß TCFD Standard) bezüglich der Bedrohung durch Naturgefahren, Hitzestress und weitere Faktoren. **Mehr Informationen >**

Supply Chain Diagnostic: Visualisierung von Lieferketten und möglicher Auswirkungen. **Mehr Informationen >**

Connected Risk Intelligence: Identifizierung des optimalen Risikofinanzierungsportfolios durch Berücksichtigung von Korrelationseffekten zwischen verschiedenen Risiken. **Mehr Informationen >**

Wie helfen die Befunde den Kunden konkret weiter?

Moritz Enderle: Das Ergebnis, das wir generieren, ist nicht standardisiert und dient immer einem anderen Zweck. Denn auch die Motivation der Unternehmen, eine Analyse durchzuführen, ist unterschiedlich. Manche führen beispielsweise eine Bewertung ihrer Klimarisiken für Marketing-Zwecke durch oder aber, weil ihre Bank dies fordert. Dementsprechend unterscheidet sich der Umfang der Analyse und damit die Ergebnisse und ihre Aussagekraft. Selbstverständlich ist jedoch, dass der Kunde nach einer Analyse ein sehr detailliertes Bild über seine Risikolandschaft von uns erhält, inklusive Empfehlungen zur Risikofinanzierung.

Olga Losing-Malota: Die Ergebnisse können zum einen dazu beitragen, zusätzliche Kapazitäten zu erhalten – auch am internationalen Markt. Zum anderen lässt sich feststellen, ob man diese Kapazitäten überhaupt noch benötigt. Oft wird der Versicherungsschutz aus der Vergangenheit gewohnheitsmäßig eingekauft. Unsere Herangehensweise hilft dabei, auch mutige Entscheidungen treffen zu können, wenn es zum Beispiel um Verzicht und Reduzierung des Versicherungsumfangs geht. Damit lassen sich zudem individuellere Deckungskonzepte erstellen. Doch eine reine Deckung über Versicherungen ist heute nicht mehr zeitgemäß – und auch nicht wirtschaftlich.

Ihr Ansprechpartner

Moritz Enderle
Head of Risk & Analytics and
Strategic Risk Consulting DACH
moritz.enderle@wtwco.com

Ihre Ansprechpartnerin

Olga Losing-Malota
Head of Broking DACH
olga.losing@wtwco.com

Mehr Großschäden und Herausforderungen in der Schadenabwicklung machen Makler zu wichtigem Verbündeten

Unternehmen kaufen Versicherungsschutz, um im Ernstfall professionelle Unterstützung und Kompensationen zu erhalten. Dieser Schutzzweck ist mehr denn je besonderen Einflussfaktoren ausgesetzt.

Hohe Auslastung und Fachkräftemangel bei allen am Schadenprozess beteiligten Parteien

Im Falle eines Großschadens ist professionelle Unterstützung für den Versicherungsnehmer besonders wertvoll: So können die Auswirkungen einer unternehmensbedrohlichen Schadensituation schnell und effektiv gemanagt werden. Dafür müssen dem Versicherungsnehmer alle beteiligten Dienstleister – vom Regulierer der Versicherer über den Makler, Sachverständige bis hin zu begleitenden Sanierungsfirmen – mit qualifiziertem Fachpersonal in enger Abstimmung aktiv zur Seite stehen.

Echte Schadensteuerung gelingt jedoch nur wenigen Versicherern noch gut. Allein die konsequente Durchführung des Schadenprozesses stellt seit Monaten eine besondere Herausforderung dar. Die Gründe liegen in den pandemischen Umständen der letzten Jahre, in der Vielzahl an Starkregen und Flutschäden des letzten Sommers und zugleich im Fachkräftemangel: Die ohnehin stetig dünner werdende Personaldecke in Schadenabteilungen ächzt unter hohem Druck. Das wiederum erhöht die Anforderungen an Sachverständige und bei Maklern, die noch dazu unter ähnlichen Problemen zu leiden haben.

Im Laufe der Pandemie hat zwar das Ausweichen auf virtuelle Meetings auch Zeitersparnis in der Schadenbegleitung gebracht; andererseits schaffen persönliche Treffen nach wie vor eine andere Verbindlichkeit und sind in bestimmten Phasen des Schadens nicht virtuell zu ersetzen.

Der Versicherer im magischen Dreieck des Schadenmanagements

Wesentliche Ziele des Versicherers im Schadenmanagement sind die Optimierung von

- Kundenzufriedenheit,
- Schadenaufwand,
- Schadenbearbeitungskosten.

Dabei ist das Spannungsfeld zwischen Kundenzufriedenheit und Optimierung des Schadenaufwands ein Besonderes: Nicht allein der Versicherungsnehmer, sondern auch der Makler sind als Kunden zu betrachten. Der Makler unterstützt den Versicherer insofern bei der Optimierung der Kundenzufriedenheit. Das wird in der Regel dem Bestreben des Versicherers, den Schadenaufwand zu optimieren, entgegenstehen.

Aktuell verstärkt sich aus unserer Wahrnehmung die Entwicklung bei einigen Versicherern dahin, die Optimierung der Schadenbearbeitungskosten so zu verstehen, eine Steigerung des Aufwands bspw. bei Ursachenermittlung, Versicherungswertprüfungen, Untersuchen auf nicht eingehaltene Sicherheits- oder behördliche Vorschriften mit der Zielsetzung zu verbinden, den Schadenaufwand niedrig zu halten. Im Kundeninteresse liegt dies in der Regel nicht, es sei denn der investigative Aufwand erfolgt im Sinne des Erzielens von Regresserfolgen gegenüber fremden Dritten.

Die seit Jahren negativen Schadenquoten positiv werden zu lassen, kann eben nicht allein durch Marktpreiserhöhungen erreicht werden.

Steigende Preise, Materialknappheit und Lieferkettenproblematiken

Inflation und Materialengpässe wirken dem Ansinnen der Versicherer, die Schadenquote durch Marktpreiserhöhungen und aufwandsoptimierte Schadenregulierung zu beeinflussen, entgegen.

Die Wiederbeschaffungs- und Wiederaufbaukosten in Schadenfällen explodieren heute förmlich. Dies geht einher mit verlängerten Zeiträumen für Wiederaufbau- und Beschaffung. Damit geraten festgelegte Versicherungssummen, Höchstentschädigungen und vereinbarte Haftzeiten bei der Ertragsausfallversicherung in den Fokus.

Die Schutzfunktion diverser Klauseln in Versicherungsverträgen, welche steigende Werte aus Investitionen und Preisentwicklungen über Wertzuschlagsanpassungen und pauschale Vorsorgeregelungen erfassen, stoßen aktuell an ihre Grenzen. Damit wird eine Versicherungswertprüfung, die der Versicherer im Großschadenfall veranlasst, noch wahrscheinlicher und bedeutungsvoller. Das betrifft rein nationale Verträge und internationale Versicherungsprogramme mit zentraler Summenmeldung gleichermaßen – beispielsweise, wenn ein Vertrags-Renewal 2021 mit Summenfestlegung im Herbst 2020, basierend auf einem Stand der indexierten Anlagenbuchhaltung zum Jahresende 2019, zugrunde liegt.

Im Ertragsausfallschaden ist die Haftzeit der bestimmende Faktor. Er legt fest, wie lange die Kompensation von Schadenminderungskosten und Ertragsausfallschaden vom Versicherer mitgetragen wird. Haftzeiten orientieren sich bei Festlegung nicht nur an Wiederaufbau- und Wiederinbetriebnahmezeiten, sondern auch meist noch an länger auftretenden Schadenminderungskosten und Ertragsausfällen. Wir stellen fest, dass Haftzeiten bedingt durch Lieferkettenproblematiken und verlängerte Wiederaufbau- und Beschaffungszeiten bei Großschäden an ihre Grenzen stoßen.

Fazit

Das Umfeld aus Kostendruck, Personalknappheit, wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen erzeugt Druck bei Versicherern: Sie scheuen sich nicht, ihr Leistungsversprechen einzulösen, unterliegen aber dem Zwang, die bedingungskonforme Regulierung strenger auszulegen.

Den Großschadenprozess unter den zum Schadenzeitpunkt bestehenden Gegebenheiten bestmöglich zu begleiten und zu steuern, ist Aufgabe eines Maklers. Dieser wird Unternehmen auch dabei beraten, die zum Schadenzeitpunkt bestehenden Gegebenheiten (ausreichende Versicherungssummen, Höchstentschädigungen und Haftzeiten) adäquat festzulegen. Im Idealfall haben Unternehmen einen Makler an ihrer Seite, der bei einem Großschaden alle Fäden in der Hand hält.

Ihr Ansprechpartner

Peter Grünwald
Manager Large Property Claims
peter.gruenwald@wtwco.com

Über WTW
Als WTW (NASDAQ: WTW) bieten wir datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeiter, Risiko und Kapital an. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die Sie weiterbringen. Mehr unter wtwco.com.

wtwco.com/social-media

Copyright © 2022 WTW. All rights reserved.
WTW-WE-D-0010 September 2022

wtwco.de