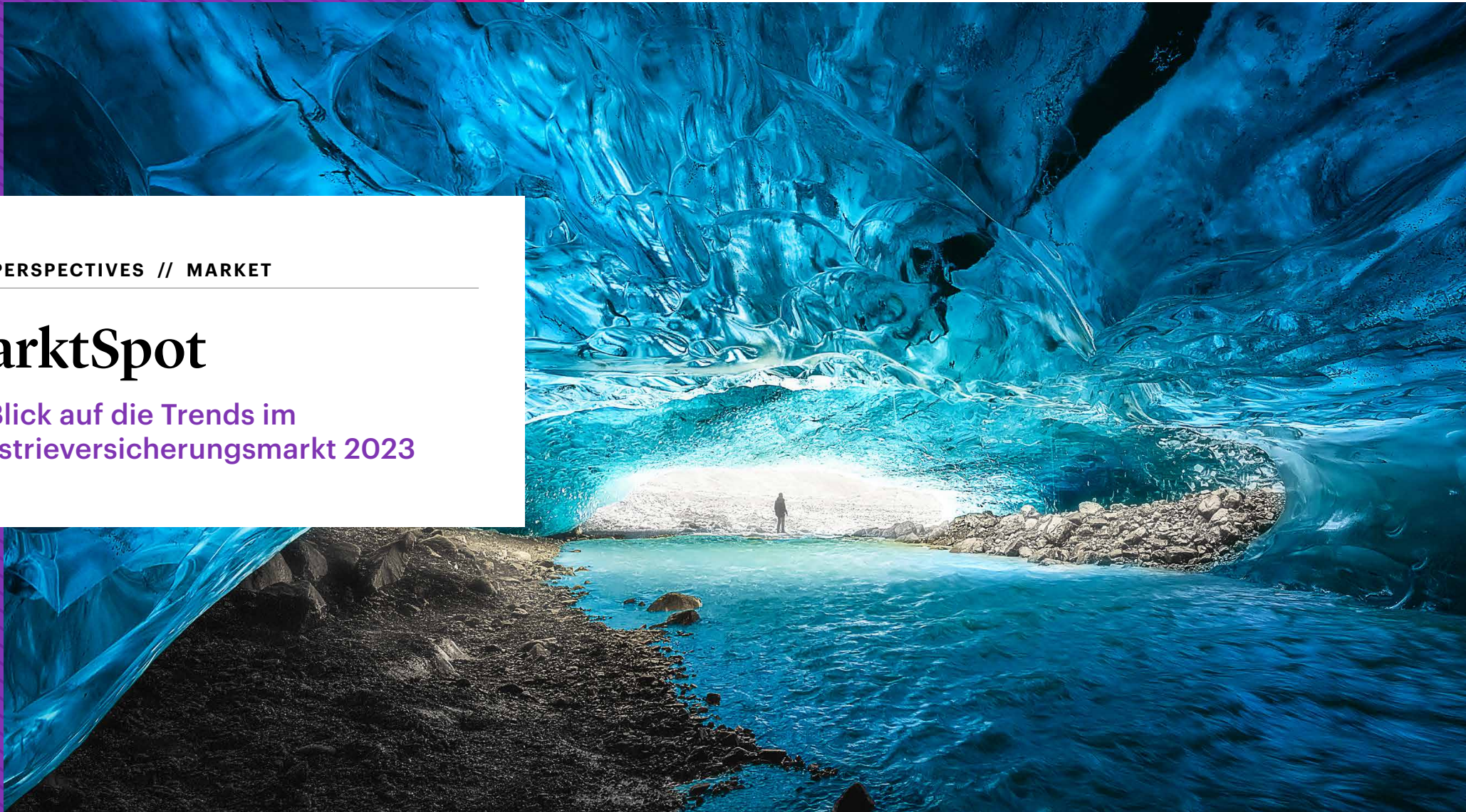


RISK PERSPECTIVES // MARKET

MarktSpot

Ein Blick auf die Trends im
Industrierversicherungsmarkt 2023





INHALT

Vorwort	03
Themen im Fokus	05
Neuland ESG: Risiken richtig verstehen	06
Risiko Rezession: In Szenarien denken	10
Geopolitische Risiken: „Nicht alles wird versicherbar bleiben.“	12
Versicherungssparten	15
Sach- und Ertragsausfallversicherung: Der Marathon ist noch nicht vorbei	16
Technische Versicherungen: Auswirkungen der Inflation weiterhin spürbar	17
Haftpflichtversicherung: US-Schäden setzen zu	18
D&O-Versicherung: Wieder auf Kurs – oder kommt doch noch Gegenwind?	19
Cyberversicherung: Hohe Hürden für Versicherungsschutz	20
Warentransportversicherung: Veränderte Risikobewertung führt zu steigenden Preisen	21
Kfz-Versicherung: Ruhiger als erwartet	22
Kreditversicherung: Der Markt bleibt angespannt	23
Fakultative Rückversicherung: Schäden durch Naturgefahren belasten das Geschäft	24
Über WTW	25

Vorwort

Das Jahr 2022 war eine Zerreißprobe für uns alle. Der Ukrainekrieg und die dadurch anziehende Inflation brachten viele Unternehmen an den Rand einer existenzbedrohenden finanziellen Notlage.

Inflation bedeutet steigende Kosten an allen Fronten: Gas- und Strompreise, Baumaterialien und durch Unwetterereignisse entstandene Schäden erreichten ein höheres Niveau.

Dies hatte unmittelbare Folgen auf den Versicherungsmarkt und zwang die Versicherer, ihre Prämien entsprechend anzupassen. Das hohe Inflationsniveau wird uns voraussichtlich auch dieses Jahr begleiten.

Gleichzeitig hatte und hat die Wirtschaft nach wie vor mit der Corona-Pandemie zu kämpfen. Chinas „Null-Covid“-Politik legte die Häfen still und stürzte die globalen Lieferketten ins Chaos. Und auch nachdem die Regierung in Peking die umfangreichen Lockdowns beendet hat, sind die Probleme nicht behoben: Ein enorm hoher Krankenstand sorgt erneut für Containerstaus in Chinas Häfen. Weitere Lieferengpässe werden die Folge sein.

Auch die weltweite politisch instabile Lage spitzt sich weiter zu: Große Protestbewegungen, bei denen es teilweise zu gewalttätigen Ausschreitungen kommt, treten immer häufiger auf. Für Unternehmen werden die Risiken, etwa von Sachschäden, Lieferverzögerungen und Betriebsunterbrechungen, zunehmen und

erfordern eine Absicherungsstrategie, die über die einfache Versicherung hinausgeht.

Inmitten dieser Zeit der Polykrisen müssen Unternehmen weiterhin das drängende Thema ESG im Blick behalten. Unsere Umfragen zeigen, dass hier noch Nachholbedarf besteht: Nur ein kleiner Teil der Unternehmen weltweit hat bereits ESG-Ziele im Risikomanagement verankert – doch die Ansprüche seitens Versicherer und Investoren wachsen. ESG wird folglich über die Versicherbarkeit und sogar den gesamten Geschäftserfolg eines Unternehmens entscheiden.

Dazu passt nun das zum 01.01.2023 in Kraft getretene Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Das LkSG soll Unternehmen zum sorgfältigen Umgang mit den sozialen und ökologischen Wirkungen in der gesamten Wertschöpfungskette verpflichten. Ziel ist die weltweite Einhaltung von geltenden Menschenrechtsstandards und des Umweltschutzes, um eine fairere und nachhaltigere globale Wirtschaft sowie eine verantwortungsvolle Unternehmensführung zu fördern. Zunächst gilt das Gesetz für Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitenden im Inland – und sie sind aufgefordert, diese Themen in ihrer Risikoanalyse aufzunehmen.

Industrieversicherer weiter unter Druck

Neben den vorangegangenen Entwicklungen stehen Versicherer zudem vor der Herausforderung, ihre technologische Entwicklung voranzutreiben und fortschrittlicher in Digitalisierung und Datennutzung zu werden. Versicherer sind überdies ein maßgeblicher Partner der Wirtschaft für die nachhaltige und digitale Transformation. In dieser Rolle müssen sie Unternehmen dabei helfen, (neue) Risiken zu erfassen und mit Versicherungslösungen abzusichern. Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, braucht es auch neue Ansätze: Auf den Prüfstand gehören Versicherungsprodukte, das Underwriting von Risiken und die gesamte Unternehmenskultur.

Unternehmen sind ihrerseits gefordert, neue Wege im Risiko- und Versicherungsmanagement zu gehen. Der Blick in den Rückspiegel nützt angesichts der vielen komplexen, bisher nicht bekannten Risiken wenig – benötigt wird ein offener Blick auf künftige Bedrohungen und Ideenreichtum bei deren Absicherung. Dazu zählt auch, Risiken selbst zu tragen, wo es möglich ist und deutlich mehr und geschickter in Prävention zu investieren, um Schäden zu minimieren. Auch die Notwendigkeit von alternativen Risikotransferlösungen wird immer deutlicher.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Nutzung von Daten zunehmend an Bedeutung: Durch Risikoanalyse-Modelle lässt sich die Wahrscheinlichkeit von eintreffenden Schäden sowie deren (finanzielles) Ausmaß zuverlässig berechnen. Der Makler stellt in diesem Umfeld eine wichtige Brücke zwischen den Versicherern und ihren Kunden dar. Er weiß um die Probleme des Marktes und ist in der Lage, den Kunden dort abzuholen, wo Versicherer an ihre Grenzen stoßen – sei es mit der Sicherung internationaler Kapazitäten, der Ausarbeitung innovativer, datengestützter Deckungskonzepte oder mit neuen Risikotransferlösungen.

Ihre Ansprechpartnerin

Olga Losing-Malota
Head of Broking D-A-CH
olga.losing@wtwco.com





Themen im Fokus

Neuland ESG: Risiken richtig verstehen

Der Einfluss von ESG nimmt weiter zu. Staat, Versicherer und Investoren fordern Unternehmen zunehmend auf nachzuweisen, wie sie den Anforderungen an eine verantwortungsvolle, ESG-konforme Unternehmensführung gerecht werden. Doch das Thema ist komplex und der Markt noch zu unerfahren im Umgang mit ESG.

Widerspruch oder normal? ESG rückt weltweit in den Fokus der Risikomanager. Allerdings lassen die Fortschritte der Unternehmen – das Festschreiben von konkreten Maßnahmen und messbaren Zielen – noch auf sich warten: Nur 17 Prozent der Befragten unseres ESG Risk Managers Survey 2022¹ konnten bestätigen, im Risikomanagement über dokumentierte ESG-Ziele mit klaren Meilensteinen zu verfügen. Unternehmen können sich aber nur dann gut gegen ESG-Risiken absichern, wenn sie relevante Ziele, Maßnahmen und Erfolge vorweisen können.

Ein Grund für die schleppende Umsetzung: Hinter Environmental, Social und Governance steht eine komplexe Themenwelt – von einer klimaneutralen und nachhaltigen Produktion über Mitarbeiterwohlbefinden, soziale Standards bis hin zur Einhaltung von Compliance-Richtlinien. Bisherige Versuche, ESG-Kriterien zu klassifizieren (das MSCI Rating oder Sustainalytics) listen zwischen 20 und 40 Key Issues auf, nach denen eine Bewertung vorgenommen werden könnte. Darüber hinaus sind aber Kriterien, wenn es sie gibt, je

nach Branche und sektorspezifischen Standards immer wieder anders zu gewichten. Unternehmensberatungen werden zum Beispiel dem Bereich Governance eine höhere Bedeutung beimessen als das produzierende Gewerbe.

Für international agierende Unternehmen ergibt sich ein weiteres Problem. Jede Region setzt ihren eigenen Schwerpunkt bei ESG. So liegt in Europa der Fokus eher auf Umwelt-, in den USA dagegen auf sozialen Kriterien wie Diversität. Hinzu kommt eine unterschiedliche Auslegung der einzelnen Begriffe: Während deutsche Versicherer keine Risiken bei neuen Kohlekraftwerken mehr zeichnen, lassen sich auf einigen ausländischen Märkten die nötigen Kapazitäten noch beschaffen. Eine ESG-Strategie ist somit nicht pauschal auf andere Regionen ausweitbar und Unternehmen müssen sie im Einzelfall an die örtlichen Gegebenheiten anpassen.

Sich einen vollumfänglichen Überblick zu verschaffen, ist herausfordernd, da es die Vorlage für eine Blaupause noch gar nicht geben kann.

¹ Survey: Wie ESG-Faktoren das Risikomanagement und die Rolle von Risikomanagern prägen: WTW ESG Global Risk Managers Survey 2022 – Überblick - WTW (wtwco.com)



ESG

Zwei große Hürden bei der Umsetzung von ESG

Damit sind die beiden Hauptprobleme im Umgang mit ESG klar umrissen: Es fehlt eine Quantifizierung der Ziele, also eine Art Rahmenkatalog durch die Politik. Und es mangelt – verständlicherweise – an Umsetzungserfahrung auf Unternehmensseite. Viel greifbarer hingegen sind die Risiken, die sich aus Nicht-Einhaltung von ESG-Pflichten ergeben.

Versicherbarkeit und Kreditwürdigkeit stehen auf dem Spiel

ESG-Risiken bereiten insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen Schwierigkeiten: Diese verfügen häufig nicht über genügend Ressourcen, um ESG-Risiken zu erschließen, Folgen abzuwägen und Vorkehrungen zu treffen. Bislang übt auch die Politik

„In Zukunft werden die ESG-Verpflichtungen zunehmend in den Fokus rücken. Ihre Einhaltung wird maßgeblich über den Geschäftserfolg entscheiden und auch das Underwriting beeinflussen.“

noch nicht so viel Druck aus, dass eine schnellere Umsetzung in Sicht wäre. Zwar wird eine Vernachlässigung der ESG-Pflichten nicht mit Bußzahlungen sanktioniert und auch Versicherer nehmen noch Abstand davon, Deckungen gänzlich abzulehnen. Aber die steigende Relevanz von ESG könnte dies ändern. Wer das Thema „auf die lange Bank schiebt“, läuft Gefahr, unversicherbar zu werden. Im Worst-Case-Szenario ist sogar die

gesamte Existenz eines Unternehmens bedroht, denn auch Investoren stehen in der ESG-Pflicht und werden nachhaltige Investments zunehmend priorisieren.

Komplexes einfach machen

Was ist zu tun, damit das eigene ESG-Risiko beherrschbar wird? Um es zu verstehen und seine Auswirkungen zu erfassen, muss es zunächst in messbare, überschaubare Einzelrisiken aufgeteilt werden. Am Beispiel des Klimarisikos etwa sind dies drei Bereiche:

Berücksichtigung des Klimawandels in Risikomanagement- & Nachhaltigkeits-Strategie

Wesentliche Risiken für Unternehmen



Eine solche Aufsplittung können Unternehmen und ihre Risikoberater auch für zahlreiche andere ESG-Risiken vornehmen. Anschließend lassen sich umsetzbare Maßnahmen und entsprechende KPIs leichter ableiten.

Wir messen die Risiken im Kontext des Klimawandels und berechnen mit Hilfe unserer hausinternen Modellierungssoftware beispielsweise die Wiederkehrperioden von Naturkatastrophen. So können Unternehmen gezielt Präventionsmaßnahmen in Verbindung mit

einer ökologischen und nachhaltigen Bauweise ergreifen. Unsere Dienstleistungen umfassen nicht nur Daten und Analysen, sondern auch Change Management und Kommunikation.

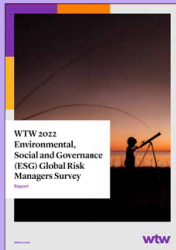
Bei den bürokratischen Hürden bringen wir als Berater unsere Erfahrung aus vorherigen Projekten ein und unterstützen bei der Erfüllung der Offenlegungs-Pflichten. Gerade in der Bürokratie ist für Unternehmen vieles neu, was wir als strategischer Risikoberater bereits vielfach durchlebt haben. Und um abschließend die Haftpflichtrisiken abzusichern, unterstützt WTW als Versicherungsmakler mit alternativen Kapazitäten und bietet Absicherungslösungen.

Kreative Ansätze gefragt

Fest steht bereits jetzt: Die Versicherung allein reicht nicht aus, um sich umfassend gegen die neu aufkommenden ESG-Risiken abzusichern. An dieser Stelle sind Risikomanager und wir als Risikoberater gefragt, kreative Lösungen zu finden. Die Nutzung von Daten und Tools zur quantitativen Risikoanalyse sind dabei wichtige Werkzeuge, um die individuelle Risikosituation zu erfassen und fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Als externer Berater unterstützen wir Risikomanager ebenso wie mittelständische Unternehmen, die keine eigene ESG-Einheit betreiben können. Sie alle profitieren von der umfassenden Expertise aus anderen ESG-Projekten und unserem umfangreichen, strategischen Ansatz. Bedarf besteht insbesondere in der Umsetzung der komplexen ESG-Prozesse, aber auch in der Schulung von Mitarbeitern und der Bereitstellung alternativer Risikotransferlösungen.

Die zunehmende Relevanz von ESG wird in Zukunft großen Einfluss auf das Risiko- und Versicherungsmanagement nehmen. Um die Anforderungen umzusetzen und in der Unternehmensstrategie zu verankern, brauchen Unternehmen konkrete Maßnahmen mit quantifizierbaren Zielen und einer marktgerechten Dokumentation. Nur so lassen sich Fortschritte und Erfolge messbar und nachweisbar machen.



Aktuelle Studie

WTW ESG Global Risk Managers Survey 2022

Wie ESG-Faktoren das Risikomanagement und die Rolle von Risikomanagern prägen

Jetzt Studienreport herunterladen

<https://www.wtwco.com/de-DE/insights/2022/10/2022-esg-global-risk-managers-survey>

Unser Ansatz zur ESG-Integration

Wir verstehen, wie umfangreich, komplex und dynamisch die ESG-Herausforderungen und -Chancen sein können, und wir bieten eine breite Palette von Dienstleistungen an, um die zahlreichen Facetten der Nachhaltigkeit zu berücksichtigen, die jeweils die Aspekte Mitarbeitende, Risiko und Kapital einbeziehen. Ganz gleich, ob wir eine ganzheitliche Strategie auf Unternehmensebene entwickeln, taktische ESG-Programme

durchführen oder dabei helfen, Nachhaltigkeitsziele in das tägliche Arbeiten einzubinden. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ESG als grundlegendes Thema in den verschiedenen Mitarbeiter-, Risiko- und Kapitalstrategien ihres Unternehmens zu integrieren – mit ergänzenden Dienstleistungen und Lösungen, die operative Exzellenz und langfristige Nachhaltigkeit fördern.

WTW-Lösungen



Risiko Rezession: In Szenarien denken

Ob die deutsche Wirtschaft in diesem Jahr mit einer harten Rezession rechnen muss, ist noch nicht ausgemacht. Aber es gehört zu den Lehren aus Pandemie und Krieg, dass sie sich auf Großentwicklungen wie diese besser vorbereiten muss – und kann.

Wirtschafts- und Zinsentwicklung sind auch für 2023 nur schwer vorhersehbar – zu unsicher sind die zahlreichen Einflussfaktoren, allen voran die Geschehnisse in der Ukraine und eine mögliche weitere Eskalation. Auch die weitere Entwicklung der mit dem Konflikt verknüpften Energiekrise und die sich daraus ergebenden Reaktionen der deutschen und europäischen Politik sind uns heute noch nicht bekannt. Aber sie werden darüber entscheiden, wie sich das Inflationsgeschehen weiterentwickelt.

Inflation, Rezession – oder Stagflation?

Die Inflationsraten der vergangenen Jahre, die seit Februar letzten Jahres sprunghaft angestiegen sind, haben sich bereits vielfach auf die Versicherungsprämien ausgewirkt. So führten die Preissteigerungen bei Rohstoffen und Löhnen auch zu einer Verteuerung von Gebäuden und Anlagen; Materialmangel verzögert und verteuert die Reparatur von Schäden, und gestörte Lieferketten ziehen Betriebsunterbrechungen in die Länge.

All dies führte 2022 zu Prämienerrhöhungen – ein mögliches Anhalten der Inflation wird diesen Trend weiter verschärfen.

Laut der führenden deutschen Wirtschaftsinstitute ist die Spitze des Inflationsgeschehens Anfang 2023 noch nicht erreicht. Einige Experten prognostizieren sogar eine Stagflation, bei der das Wachstum stagniert und die Preise hoch bleiben. Gleich welcher Art, wird es im laufenden Jahr höchstwahrscheinlich zu einem Konjunkturrückgang kommen.

Eine Rezession trafe Unternehmen, Versicherer und Rückversicherer gleichermaßen. In der Industrieversicherung sind insbesondere die umsatzabhängigen Versicherungspolicen wie eine Haftpflicht-, Transport- oder die Financial-Lines-Versicherungen von einer Konjunkturabschwächung unmittelbar betroffen. Wenn der Umsatz rückläufig ist, verringert sich auch die Prämienberechnungsgrundlage und folglich ergibt sich eine Prämienreduzierung. Zugleich besteht gerade hier aber die Gefahr, dass sich Schäden häufen – bedingt durch die schlechte wirtschaftliche Entwicklung. Auch der Bedarf an Kapazitäten könnte im Zuge einer Rezession wieder sinken.

Wie wird der Versicherungsmarkt auf das Rezessionsrisiko und die Ungewissheit über die Mischung aus Wachstum und Inflation reagieren? Ist mit einer

weichen Marktphase zu rechnen? Im Nebel fährt es sich am besten „auf Sicht“ – übersetzt könnte dies heißen: Nachdem nun nach einigen Jahren die Anbieter in vielen Versicherungssparten das Prämienniveau durch entsprechende Maßnahmen erhöhten, sollte mit einer Rezession ein automatisches Absinken des Prämienniveaus nicht zu rechnen sein. Hier wird der Versicherungsmarkt, auch aufgrund der eigenen gestiegenen Kosten, gegenarbeiten, um ein gewisses Prämienniveau zu halten. Dabei sind zunehmend die Vereinbarung von Mindestprämien oder auch eine Anpassung der Prämiensätze denkbar, um sich gegen den Prämieinbruch abzusichern und aus Sicht der Versicherer profitabel zu bleiben.

Vorausschauend handeln

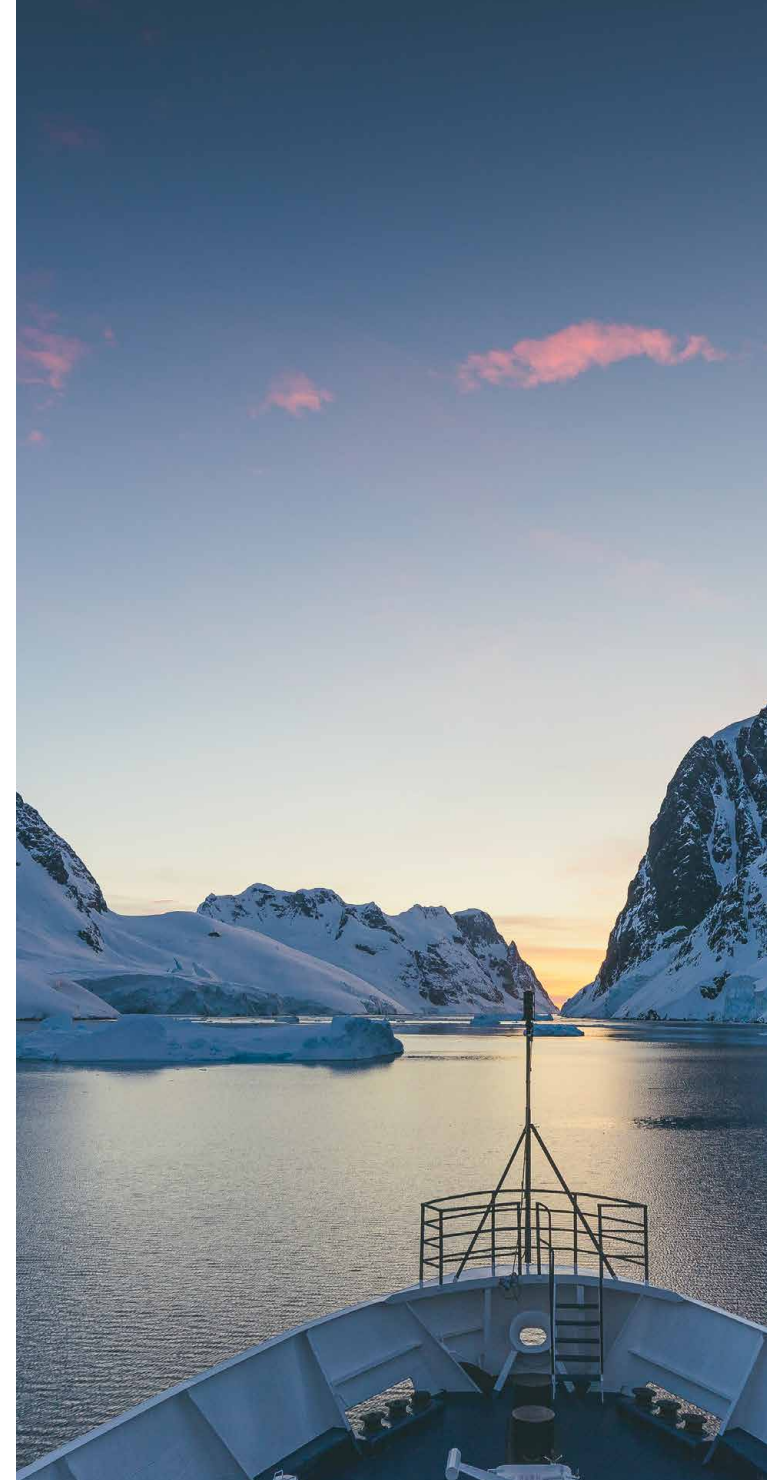
Ein gutes Risiko- und Versicherungsmanagement baut nicht nur auf einzelnen Annahmen auf. Es blickt nicht zurück, sondern antizipiert zukünftige Entwicklungen so gut und so detailliert wie möglich. Risikomanager haben die Aufgabe, verschiedene Szenarien einer wirtschaftlichen Entwicklung vorauszusehen und diese für das eigene Unternehmen durchzuspielen. Dabei hilft WTW als strategischer Risikoberater, denn wir nutzen Daten und entsprechende IT-Anwendungen, um individuelle Risiken zu quantifizieren. So können Unternehmen diverse Szenarien und deren Folgen in Zahlen abschätzen und haben fundierte Entscheidungsgrundlagen an der Hand.

Unternehmen werden ihren Versicherungsschutz und vereinbarte Deckungssummen sowie Entschädigungsgrenzen kontinuierlich an die aktuelle Lage der Inflation oder gar Rezession anpassen müssen. Dies bedeutet aber nicht, auf Qualität zu verzichten – einige

Deckungserweiterungen oder Versicherungslösungen haben sich über viele Jahre aufgebaut. Neben dem Versicherungsschutz für schwerste Risiken bleiben aber der alternative Risikotransfer und die Prävention unverändert wichtig. An dieser Stelle sollten Unternehmen nicht sparen, sondern weiterhin Vorsorge treffen. Ungeachtet der Marktlage erwarten dies auch die Versicherer: Ausreichender Versicherungsschutz ist nur möglich, wenn ein bestimmter Umfang an Präventivmaßnahmen zugrunde liegt, insbesondere in der Cyber- und Sachversicherung wird dies immer wieder deutlich.

Der Blick zurück nützt wenig

Vorausschauendes Handeln bildet den Kern des heutigen Risikomanagements. Als Wirtschaftsgemeinschaft haben wir sicherlich eines aus den Krisen der vergangenen Jahre gelernt: Wir haben nur selten – politisch oder wirtschaftlich – den Worst Case ernsthaft angenommen und dessen Folgen ausreichend durchdacht. Nach Corona-Pandemie, Kriegsbeginn in Europa und Inflation wissen wir: Unternehmen müssen und können neu aufkommende Risiken stärker antizipieren und Vorkehrungen treffen. In der neuen komplexen Risikolandschaft geht es nicht nur um den traditionellen Risikotransfer mittels Versicherungen.



„Nicht alles wird versicherbar bleiben“

Weltpolitik und Weltwirtschaft sind im schnellen Wandel und wir erleben ein Zeitalter der Polykrisen. Warum Versicherungen nicht mehr die einzige Lösung sind und Unternehmen im Zweifel Alternativen prüfen müssen, erläutert Olga Losing-Malota im Expertengespräch.

Frau Losing-Malota, welche geopolitischen Risiken müssen wir 2023 im Blick behalten?

Vorrangig werden wir uns auch dieses Jahr weiterhin mit dem Krieg in der Ukraine beschäftigen müssen. Leider ist ein Ende der Kriegshandlungen nicht absehbar. Dadurch sind auch wir im übrigen Europa dem Risiko einer weiteren Eskalation ausgesetzt – und wirtschaftlich einer drohenden Rezession.

Gleichzeitig droht bereits jetzt ein massiver Konflikt zwischen China und Taiwan. Die Folgen eines gewalttätigen Konfliktes in der Region hätten noch sehr viel massivere Auswirkungen auf die Weltwirtschaft als der Krieg in der Ukraine. Ganze Lieferketten würden kurzfristig vollkommen zusammenbrechen und China als einer der wichtigsten Absatzmärkte westlicher Unternehmen wegfallen.

Wir sehen außerdem eine Vielzahl politischer Entwicklungen, die generell destabilisierend wirken. In vielen Gesellschaften, auch in starken Demokratien wie unserer, kommt es immer häufiger zu großflächigen Protestbewegungen und Krawallen – sei es für Klimaschutz, gegen die Corona-Politik oder Diskriminierungen und vieles andere mehr. Die Summe und

Heftigkeit dieser Unruhen steigen – das müssen Unternehmen ernst nehmen.

Wie erklären Sie sich diese Zunahme an politischen Konflikten?

Ein Grund ist die bessere Information und Vernetzung der Menschen: Soziale Medien haben politischen Aktivismus effektiver gemacht. Sie befähigen Menschen, die sich bisher aus Angst vor Diskriminierung zurückgehalten haben, sich in die Politik einzubringen – so zum Beispiel auch im Iran.

... was ja eine positive Protestbewegung ist.

Wir können uns nicht anmaßen zu beurteilen, welche Proteste berechtigt sind und welche nicht. Aber wir können vorausschauend feststellen, dass wir uns der damit einhergehenden Risiken viel mehr bewusst werden müssen.

Rücken also die Medien manche Krisen nur stärker in unser Bewusstsein? Oder nehmen geopolitische Risiken weltweit wirklich zu?

Die Entwicklungen der vergangenen Jahre lassen keinen Zweifel daran, dass geopolitisch bedingte Risiken

zunehmen. Angesichts der Vielzahl an unterschiedlichen, aber auch miteinander verknüpften Entwicklungen muss uns eines klar sein: In Zukunft werden wir häufiger mit politischen Risiken konfrontiert sein als bisher.

Welche Folgen erwachsen daraus für das Risikomanagement von Unternehmen?

Risikoverantwortliche müssen in Betracht ziehen, dass nicht alle Risiken versichert werden können. Es ist daher für Unternehmen notwendig, in Szenarien zu denken und in erster Linie zu ermitteln, welche Risiken man durch eigene Maßnahmen vermindern kann.

Auch durch gezielte Investitionsentscheidungen lassen sich Vorteile erzielen: Wo kann man als Unternehmen zukunftsorientiert investieren? Ist ein neuer Standort in einem unsicheren Land mit niedrigen Löhnen zielführend? Oder lohnt sich nicht eine höhere Investition an einem politisch stabileren Standort? Auch unter ESG-Gesichtspunkten ist manche Investitionsentscheidung in unsicheren Ländern nicht mehr zeitgemäß.

Wie reagiert die Versicherungswirtschaft bislang auf die geopolitische Risikolage?

Industrieversicherer geraten zunehmend unter Druck. Sie befinden sich schon seit einigen Jahren in einem harten Marktumfeld. Nun verschärft sich die Lage noch weiter – wir haben parallel anhaltende Krisen und eine ganze Reihe von Ungewissheiten. Schäden durch politische Unruhen sind darüber hinaus auch Kumulrisiken: Bei einem Schadenereignis sind viele Unternehmen betroffen.

EXPERTENGESPRÄCH: OLGA LOSING-MALOTA ÜBER GEOPOLITISCHE RISIKEN

Durch die Zunahme von Krisen ist im Rückversicherungsmarkt eine Abnahme von traditionellem und alternativem Kapital zu beobachten, so dass es folgend dem Gesetz von Angebot und Nachfrage, zu weiteren Prämienanpassungen und einer Reduzierung der Kapazitäten kommen wird. Aufgrund dieses Drucks ist es zunehmend wichtiger, dass Versicherer mit ihren Kunden einen zeitnahen und offenen Dialog führen.

Ist der Kurs der weiteren Verhärtung der Versicherer also vertretbar?

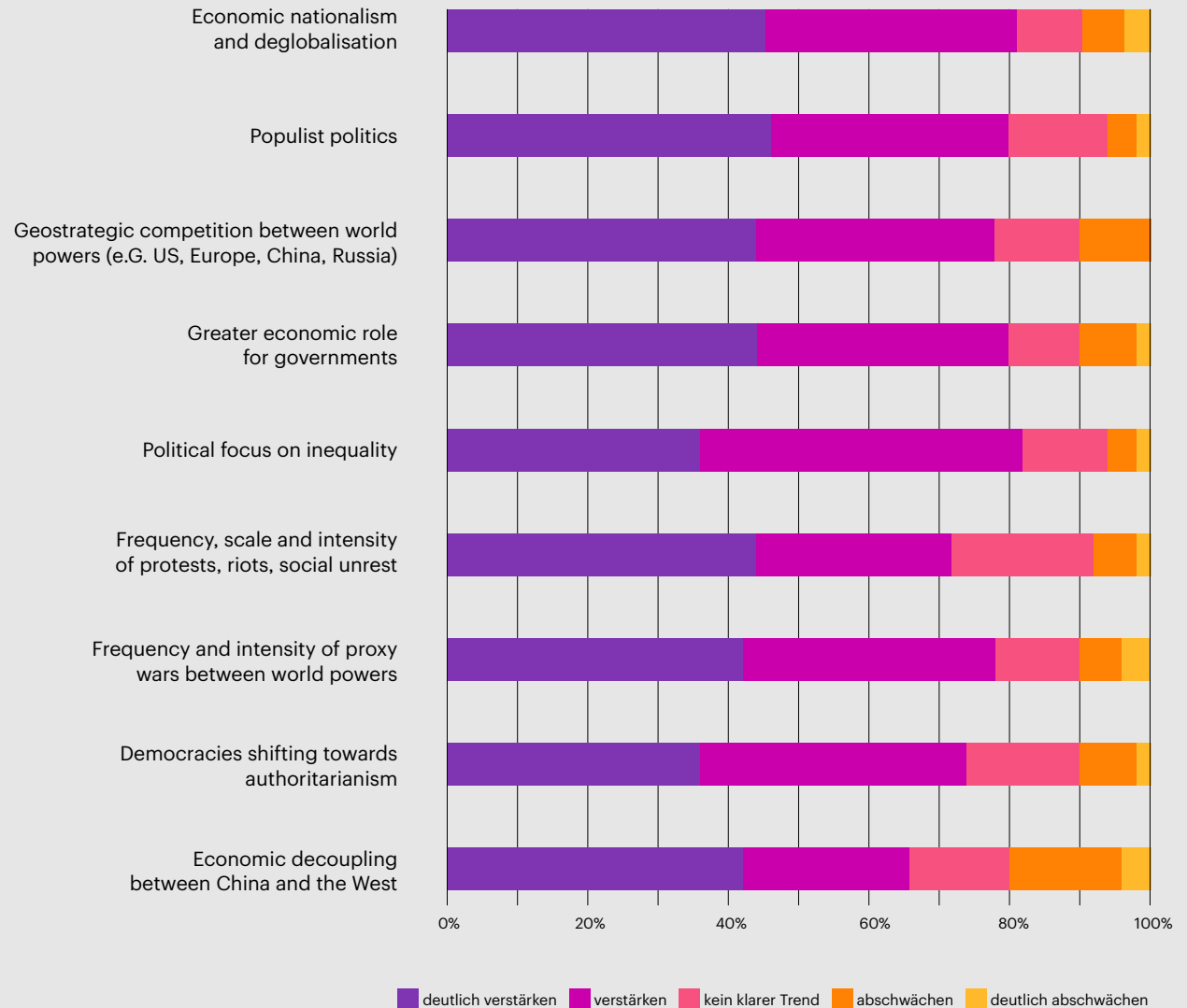
Tatsächlich stehen Versicherer in einem starken Spannungsfeld: Einerseits sollen sie wachsen und profitabel bleiben, andererseits erwartet der Markt immer neue Lösungen in einer komplexer werdenden Risikolandschaft. Schon am Beispiel der Cyber-Versicherung hat sich gezeigt, dass die Auswirkungen vieler Risiken kaum mehr bezifferbar sind.

Ähnlich verhält es sich mit den Folgen des Ukrainekrieges: Wie können wir Engpässe in der Energieversorgung oder Lieferkettenunterbrechungen allein durch Versicherungen abdecken? Das erscheint kaum noch möglich.

Was ist die Lösung?

Die Lösung liegt bei den Unternehmen – sie können es selbst in die Hand nehmen. Auch die Politik ist gefragt, Lösungen gegen politische Unsicherheiten zu erarbeiten. Die Versicherungslösung ist nicht mehr das Allheilmittel, um diese Vielfalt der Gefahrenlagen abzuwenden. Da setzen wir als Risikoberater unserer Kunden auch an: In erster Linie helfen wir, geopoliti-

Ausblick auf die geopolitischen Trends 2023



EXPERTENGESPRÄCH: OLGA LOSING-MALOTA ÜBER GEOPOLITISCHE RISIKEN

sche Risiken eigens für eine Firma und ihre Standorte zu ermitteln. Daten und Tools erlauben sehr individuelle Analysen. Und mit diesen können wir die Folgen einzelner Risikoszenarien abschätzen.

Aber diese „Folgen“ benötigen am Ende dennoch Versicherungsschutz?

Als Risikoberater und Makler kümmern wir uns nicht nur um die Vermittlung eines maßgeschneiderten Versicherungsschutzes. Wir unterstützen zuallererst dabei, entsprechende Präventionsmaßnahmen zu definieren. Hier kennen wir die Anforderungen der Versicherer aus jahrelanger Verhandlungserfahrung. Wir wissen genau, worauf es an diesem oder jenem politisch instabilen Standort ankommt. Oder wir beraten zu Fragen der Umwelthaftpflicht, die unter ESG an Bedeutung gewinnt, aber auch Teil geopolitischer Überlegungen ist.

Für viele Unternehmen sind auch alternative Absicherungslösungen eine Überlegung wert: Wie kann man Risiken zu einem Teil selbst tragen oder aber durch Captives und andere Kapitalmarktlösungen entschärfen? Wir haben hierzu weltweit viel Erfahrung gesammelt, die wir im Sinne unserer Kunden für neue Lösungsansätze nutzen können.

Ist das geopolitische Risiko nur ein Thema für international aufgestellt Konzerne?

In puncto Geopolitik stehen alle Unternehmen vor den gleichen Herausforderungen: Lieferketten, Proteste, Vandalismus oder andere Instabilitäten – alle Branchen und Unternehmensgrößen können hier betroffen sein. Ein Konzern kann sich möglicherweise professioneller aufstellen oder im Risikomanagement schneller

agieren, weil er mehr finanzielle und personelle Ressourcen dafür hat. Aber auch kleinere Organisationen können sich schützen. Wichtig sind: eine ernsthafte Auseinandersetzung mit den Risiken und die Einbeziehung von politischen ebenso wie ESG-kritischen Überlegungen bei allen Entscheidungen, die im Unternehmen getroffen werden.



Ihre Ansprechpartnerin

Olga Losing-Malota
Head of Broking D-A-CH
olga.losing@wtwco.com



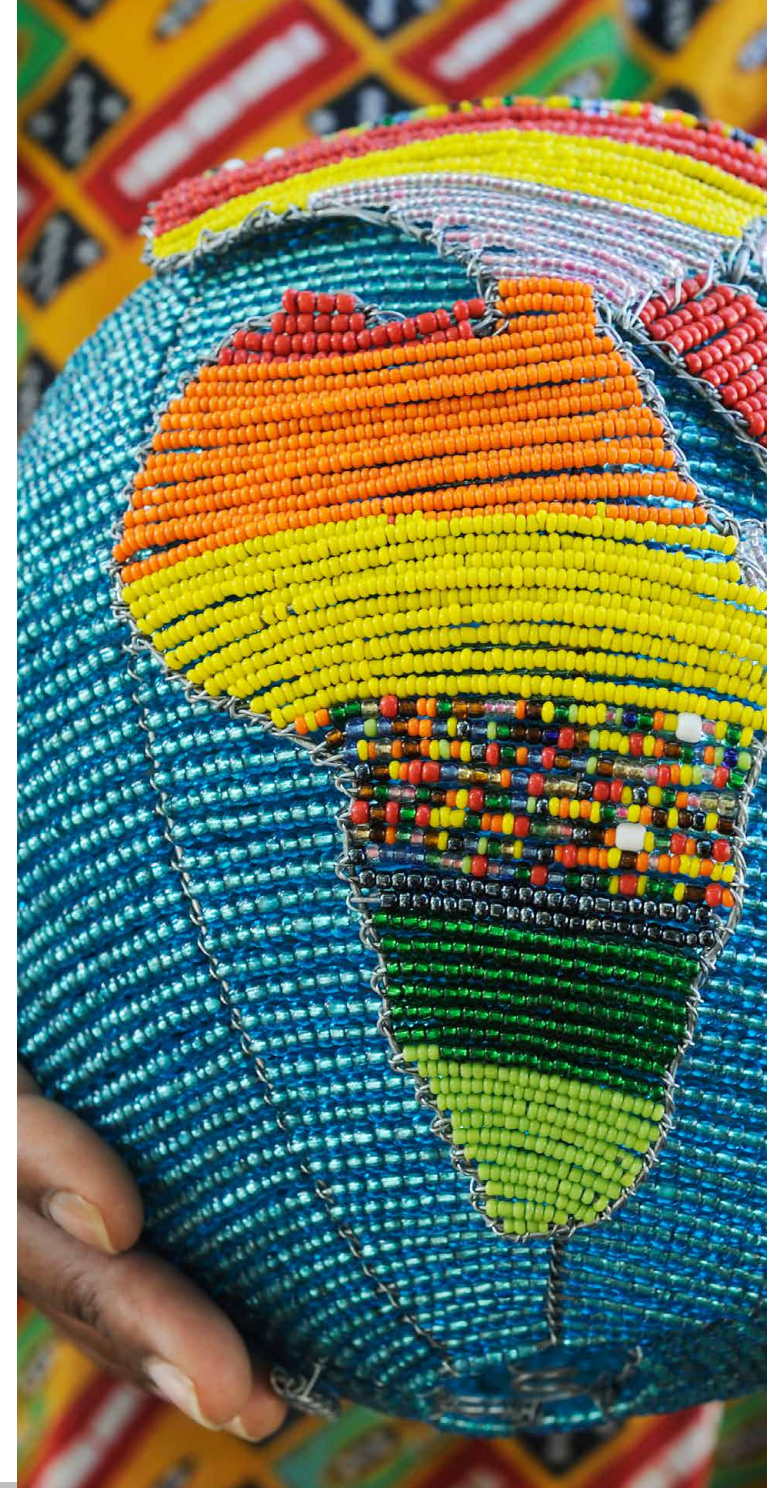
Aktuelle Studie

Political Risk Index: Winter 2022/23

The Political Risk Index analyses patterns in the world's most vulnerable countries to support clients in their management of political risk and bring attention to new trends in global politics.

Jetzt Studienreport herunterladen

<https://www.wtwco.com/en-US/insights/2023/01/political-risk-index-winter-22-23>





Versicherungssparten

Durchatmen? Fehlanzeige! Der Marathon ist noch nicht vorbei

Die globalen Geschehnisse haben tiefgreifende Auswirkungen auf die Sachsparte. Im Hinblick auf ESG müssen sich Unternehmen zunehmend mit Umweltaspekten und Risikoprävention auseinandersetzen.

Als mit Abstand teuerstes Einzelereignis 2022 führte Hurrikan „Ian“ in den USA zusammen mit Überschwemmungen, Hagel- und Winterstürmen dazu, dass die versicherten Schäden aus Naturkatastrophen weltweit auch letztes Jahr über dem Durchschnitt lagen.

Darüber hinaus waren die Auswirkungen von Covid-19 in Form von Lieferkettenengpässen ganzjährig spürbar. Anhaltende Diskussionen zu Cyber- und Pandemieklauseln wurden um Länderausschlüsse für Belarus, Russland und die Ukraine ergänzt. Die Versicherer passten ihre Sanktionsklauseln entsprechend an.

Große Belastung durch Energiekrise und Umweltkatastrophen

Knappe Kapazitäten in der Sach- und Ertragsausfallversicherung sowie eine teils zurückhaltende Zeichnungspolitik der Versicherer hatten auch 2022 weitere Prämienratenerhöhungen zur Folge. Vor allem für schwere Risiken mussten die Unternehmen weitere Deckungseinschränkungen und höhere Selbstbehalte in Kauf sowie vermehrt internationale Märkte in Anspruch nehmen. Die Ukraine- und Energiekrise sowie die damit einhergehende Inflation führten zusätzlich zu immensen Mehrbelastungen.

Themen 2023: Inflation, Klimawandel und Sanierungsdruck

Eine Auseinandersetzung mit ESG ist für alle Unternehmen unerlässlich: In vielen Fällen werden die Kapazitäten für bestimmte Branchen davon abhängen, wie wirksam Unternehmen jetzt ESG-Maßnahmen ergreifen und vorantreiben.

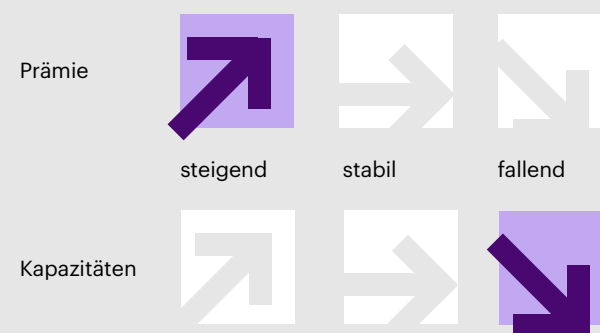
Die Inflationsdynamik wird zwar etwas nachlassen, aber auch 2023 die Versicherungskosten aufgrund gestiegener Preise deutlich beeinflussen. Darüber hinaus belasten steigende Schäden aus Naturkatastrophen weiterhin Unternehmen und Versicherer. Einige Rückversicherer kündigten bereits an, ihre Prämien zu erhöhen. Folglich ist ein Preiserückgang und ein Ende der Hartmarktpphase in der Sachversicherung nicht zu erwarten.

„Die Frage, ob führende Player ihren ESG-Verpflichtungen nachkommen, entscheidet neben der Risikoqualität in Bezug auf das Thema Brandschutz künftig über Kapazitäten für ganze Branchen.“

Handeln Sie jetzt

Naturkatastrophen und Inflation kombiniert mit voraussichtlich deutlich teurer werdenden Rückversicherungskapazitäten machen eine genaue Bewertung der eigenen Risiken unverzichtbar! Es gilt, Versicherungssummen kritisch zu hinterfragen, um eine Unterversicherung zu vermeiden. Aktuelle Risikounterlagen, eine Analyse des notwendigen Deckungsumfangs sowie Investitionen in Risikoprävention sind Schlüsselfaktoren für gute Konditionen und die dringend benötigten Kapazitäten.

Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



Ihre Ansprechpartnerin

Ronja Fihn
Head of Property
ronja.fihn@wtwco.com

Auswirkungen der Inflation weiterhin spürbar

Herausfordernde Zeiten sorgen nach wie vor für hohe Preise und tragen dazu bei, dass die Beiträge zu den Technischen Versicherungen steigen.

Die allgemeinen, vom individuellen Vertrag unabhängigen Beiträge in den Technischen Versicherungen sind bislang nicht so stark gestiegen wie erwartet. Dies liegt u. a. daran, dass sich die Verteuerung der Schäden im Jahr 2022 noch nicht im vollen Umfang gezeigt hat.

Bei Neuabschlüssen hingegen, insbesondere von Projektdeckungen, haben die Versicherer die prognostizierten Beitragserhöhungen bereits umgesetzt. Dieser Trend wird sich im Jahr 2023 fortsetzen.



„Wer eine Mehrbelastung durch steigende Prämien vermeiden will, sollte sein Deckungskonzept nachjustieren.“

Krisen halten Prämien auf hohem Niveau

In Folge der anhaltenden Krisen seit 2020 sind die Preise für Bau- und Materialien für technische Anlagen massiv gestiegen. Die daraus resultierende Kosten-erhöhung für Schadenzahlungen manifestiert sich zum größten Teil erst jetzt und wird dadurch spätestens im laufenden Jahr zu Beitragserhöhungen führen.

Auch wenn Corona vorbei zu sein scheint, ist die Wirtschaft weiter durch pandemiebedingte Folgen geschwächt. Auch der Krieg in der Ukraine dauert an und die Energiekrise stellt Unternehmen weiterhin vor große Herausforderungen. Diese werden durch den Druck, ESG-Kriterien umzusetzen noch verstärkt. All dies hält die Preise auf einem hohen Niveau und wird sich ebenso in Beitragssteigerungen widerspiegeln.

Handeln Sie jetzt

Sofern noch nicht geschehen, sollten Unternehmen zeitnah ihre Versicherungsverträge neu ordnen, beispielsweise Versicherungswerte und Haftzeiten anpassen. Drohen hohe Beitragssteigerungen, sollte gegebenenfalls das Deckungskonzept auf den Prüfstand gestellt und überdacht werden.

Wenn Versicherer gute Konditionen oder moderate Beitragserhöhungen anbieten, sollten Firmen sich diese langfristig sichern und möglichst Vertragslaufzeiten von zwei oder drei Jahren abschließen.

Bei Projektdeckungen sollten Vertragslaufzeiten nicht zu kurz und eventuelle Verlängerungsbeiträge bereits bei Abschluss der Versicherungsverträge vereinbart werden.



Ihre Ansprechpartnerin

Martina Delfs

Head of Engineering Lines
martina.delfs@wtwco.com

US-Schäden setzen Haftpflichtversicherern zu

Ausländische Risiken nehmen zunehmend Einfluss auf die Haftpflichtversicherung. Neben dem Ausschluss russischer Risiken könnten jetzt die in den USA verursachten Schäden Auswirkungen auf die Vertragsgestaltung haben.

In der Erneuerungsphase zum 1. Januar 2023 hat der Ukrainekrieg einen breiten Raum eingenommen. Über die Sanktionsklausel hinaus verlangten die Versicherer einen Ausschluss von Risiken in Russland und Belarus. Trotz gleicher Ausgangslage gingen die Versicherer im Zeichnungsverhalten unterschiedlich vor – der Einfluss des „Office of Foreign Assets Control (OFAC)“ war spürbar und spielte bei Versicherern mit starkem US-Geschäft eine große Rolle.

Prämienlast stieg enorm an

Eine derart hohe Inflationsrate, wie wir sie seit 50 Jahren nicht mehr gesehen haben, war 2022 der Prämientreiber für alle Risiken. Die Versicherungsbranche passte die Schadenerwartungswerte für Risiken an und berechnete Reserven für eingetretene Versicherungsfälle neu. Die Prämienlast für die Versicherungsnehmer stieg vor allem bei größeren Risiken spürbar.

„Der industrielle Haftpflichtmarkt zeigt sich noch hart. Unternehmen sollten Prämien und Deckungssummen genau überprüfen.“

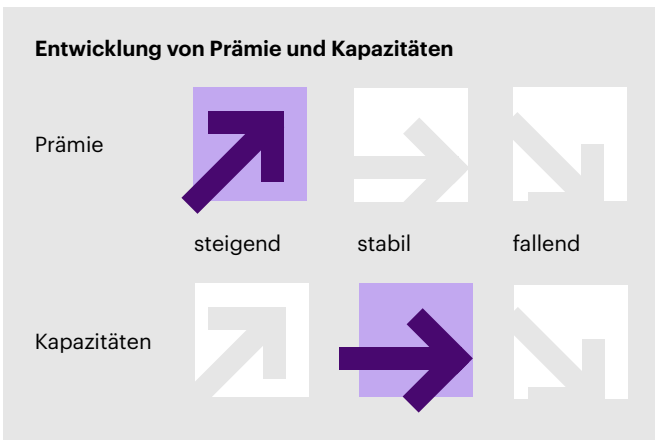
Allerdings: Dies geschah zu einem Zeitpunkt, an dem die Versicherer sehr pauschal vorgehen – es ist also gerechtfertigt, wenn Unternehmen jetzt ihren Prämienbedarf hinterfragen.

Schäden aus USA bereiten Sorgen

Mehr noch als die hohe Inflationsrate verunsichert viele Versicherer der Schadeneinfluss aus den USA. Dortige Schadensforderungen sind (wieder) unabsehbar und könnten die Assekuranz an die Grenze der Mitversicherung bringen. Lösungen aus der letzten US-Haftpflichtkrise Mitte der 80er Jahre sind gegebenenfalls wieder gefragt, beispielsweise die ganz oder teilweise Verselbstständigung in der Absicherung für die US-Gesellschaften.

Handeln Sie jetzt

Unternehmen sollten ihren Bedarf an Versicherungsschutz untersuchen. Dieser kann im Schadenerwartungswert teuer werden, lässt sich aber über intelligente Strukturen im Selbstbehalt ersetzen. Die Prämie kann so zugunsten höherer Versicherungssummen umgeschichtet werden.



Ihr Ansprechpartner

Jörg Bechert

Head of Liability

joerg.bechert@wtwco.com

D&O-Markt wieder auf Kurs – oder kommt doch noch Gegenwind?

Der D&O-Markt ist trotz unzähliger sich nähernder Gewitterfronten wieder auf Kurs – ob das im Jahresverlauf so bleibt, hat sich noch nie so schwer vorhersagen lassen.

„Ob der Markt stabil bleiben oder sogar kompetitiver wird, hängt davon ab, wie sich die derzeitigen Krisen entwickeln werden.“

Im vergangenen Jahr folgte dem vorangegangenen Orkan im D&O-Geschehen eine ruhige See. Nach Kapazitätsreduktionen, Prämien erhöhungen und eingeschränkten Bedingungen prolongierten die Versicherer viele Verträge zu (nahezu) unveränderten Konditionen – und das trotz zunehmender makroökonomischer Unsicherheiten wie Inflation, Rezessionssorgen und globaler Spannungen. Ausnahmen bildeten aber weiterhin schadenbelastete Verträge, komplexere Versicherungsprogramme von großen Industrieunternehmen sowie Verträge von finanziell angeschlagenen Unternehmen.

Sowohl im Grundvertrags- als auch im Exzedentenbereich ist wieder mehr Wettbewerb entstanden. Ursachen sind der Markteintritt neuer Kapazitätsgeber sowie die Bereitschaft einiger Versicherer, zumindest in gelayerten Programmen ventiliert wieder mehr Kapazität zur Verfügung zu stellen. Festzuhalten ist auch: Ein Großteil der befürchteten Auswirkungen der Pandemie, zum Beispiel flächendeckende Insolvenzen in bestimmten Branchen, ist bislang ausgeblieben.

ESG und Cyber bestimmen Vertragsbedingungen

Bedingungsseitig haben Versicherer aufgrund des Krieges in der Ukraine vermehrt Territoriausschlüsse in die Verträge aufgenommen sowie vielfach die Sanktionsklauseln angepasst. Weiterhin bestand bei den Versicherern erhöhter Informationsbedarf bezüglich des stetig wachsenden Cyber-Haftungsrisikos sowie des Themenkomplexes „ESG“. Neuere Gesetzgebungen hingegen (beispielsweise Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz) haben sich (noch) nicht auf die Vertragsgestaltung oder den Informationsbedarf des Versicherers ausgewirkt.

Entwicklung für 2023 unabsehbar

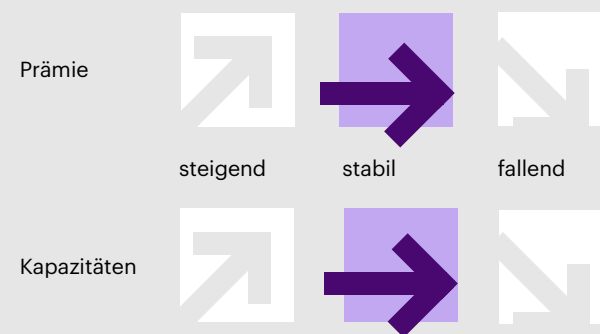
Für das Jahr 2023 wird entscheidend sein, wie sich die makroökonomischen Faktoren entwickeln und ob sie dann entscheidend Einfluss auf die Geschäftstätigkeit, die Branche des jeweiligen Unternehmens oder eben die Gesamtwirtschaft nehmen. Bleibt die Lage entspannt, ist auch für dieses Jahr von einer stabilen Marktlage auszugehen. Weitere in den Markt eintretende Kapazitätsgeber könnten den Wettbewerb sogar noch steigern und die Prämien senken. Kommt es jedoch zu weiteren Eskalationen, würde dies große Auswirkungen für Banken und Industrie haben und die Prämien erneut

steigen lassen. Stand heute bleibt es also noch abzuwarten, ob Unternehmen in der D&O-Versicherung lediglich ein Gewitter umschiffen oder einen Wirbelsturm durchqueren müssen.

Handeln Sie jetzt

Es ist von eminenter Bedeutung, pauschalen Sanierungsforderungen von Versicherern, wie sie mitunter in den Vorjahren bei einigen Marktteilnehmern vorherrschten, mit technischem Know-how, Marktintelligenz und Einkaufsmacht entgegenzutreten.

Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



Ihr Ansprechpartner

Philipp Rouget
Head of Financial Lines (FINEX)
philipp.rouget@wtwco.com

Hohe Hürden für Versicherungsschutz

Unternehmen müssen das Cyber-Risiko ernst nehmen – solange sie das nicht tun, bleibt der Markt verhärtet. Doch es sind Zeichen der Entspannung erkennbar.

Auf den Hype folgte die Ernüchterung: Neben deutlich höheren Prämien, reduzierten Versicherungskapazitäten sowie Einschränkungen der Versicherungsbedingungen können Unternehmen heute nur bei nachweislich hohen Standards in der IT-Sicherheit überhaupt noch Versicherungsschutz am Markt einkaufen.

Ein Markt, der sich noch finden muss

Der Höhepunkt der Marktverhärtung war zwischen Ende 2021 und Mitte 2022 erreicht. Zunächst ausgelöst durch zunehmende Ransomware-Attacken sowie daraus folgenden Betriebsunterbrechungen beziehungsweise Lösegeldzahlungen, verstärkte sich die Verhärtung durch den Krieg in der Ukraine. Daraus resultierte ein „Cyber War“ mit einer Zunahme von Cyber-Angriffen auf wichtige Wirtschafts- und Infrastrukturbereiche – häufig waren diese von Staaten gefördert oder gelenkt worden.

Die Reaktion des Versicherungsmarktes mündete nicht nur in die erwähnten Anpassungen, sondern auch in eine wesentlich intensivere und zeitaufwändigere Risikoanalyse, verbunden mit entsprechenden Anforderungen an die IT-Sicherheit. Viele Versicherer bieten speziell für Ransomware nur noch sehr limitierte Kapazitäten von fünf bis zehn Millionen Euro an – ein positives „Risk Assessment“ vorausgesetzt. Aufgrund des differenzierten Risikoappetits der Versicherer sowie der individuellen Mindestanforderungen an die IT-Sicherheit

„Wer versicherbar bleiben will, muss in Präventionsmaßnahmen investieren.“

der Kunden gibt es außerdem noch hohe Hürden beim Layering von Versicherungsprogrammen zu überwinden. Sowohl gegenüber dem Grundversicherer als auch innerhalb eines Exzedentenvertrags verfolgen beteiligte Anbieter ihren eigenen Risikoansatz und nicht den der Grund- oder Führungsverversicherer.

Versicherer setzen IT-Sicherheitsmaßnahmen voraus

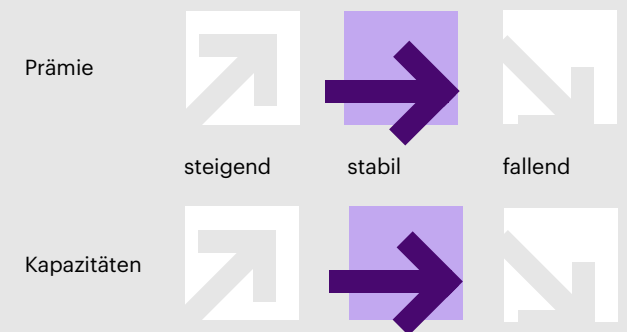
Mit Blick auf das Jahr 2023 ist von einer Beruhigung des Cyber-Versicherungsmarktes auszugehen. In Großbritannien gingen die Prämien im zweiten Halbjahr 2022 stetig zurück. Dieser Trend könnte auch auf den deutschen und kontinentaleuropäischen Cyber-Markt ausstrahlen. Fraglich ist, inwiefern weitere Risikoträger und Kapazitätsgeber den Wettbewerb intensivieren könnten. Auf der anderen Seite bleibt abzuwarten, ob die stetige Verschärfung von Cyber-Sicherheitsvorschriften und Datenschutzgesetzen sich auf die Schadenquote und damit auch wieder (zeitversetzt) auf die Marktentwicklung auswirken wird. In diesem Zusammenhang ist zumindest von steigenden Rechtsstreitigkeiten auszugehen. Darüber hinaus werden Versicherer weiterhin verlangen, dass Versicherungsnehmer kontinuierlich

Sicherheitsmaßnahmen implementieren – zum Beispiel die Multi-Faktor-Authentifizierung, Firewalls oder Verschlüsselungen sowie regelmäßige und wirksame Mitarbeiterschulungen. Andernfalls wird es wahrscheinlich zu Deckungseinschränkungen oder Ablehnungen kommen.

Handeln Sie jetzt

Für Unternehmen wird es entscheidend sein, den Versicherern gut darlegen zu können, dass sie sich aktiv mit ihrem Cyber-Risiko beschäftigen und danach kontinuierlich die Anforderungen an die eigene IT-Sicherheit ausrichten. Gelingt das, lässt sich der Cyber-Vertrag gut ausgestalten.

Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



Ihr Ansprechpartner

Philipp Rouget
Head of Financial Lines (FINEX)
philipp.rouget@wtwco.com

Veränderte Risikobewertung führt zu steigenden Preisen

Neue Risiken haben den Deckungsumfang in der Transportwaren- und Verkehrshaftungsversicherung stark reduziert. Zudem steigen mit den Wiederbeschaffungskosten auch die (erwarteten) Schadenkosten der Versicherer.

Im Laufe des Jahres haben die Versicherer, auch durch den Druck ihrer Rückversicherungsverträge, die Ausschlüsse für Cyber- und Pandemierisiken im Markt durchgesetzt. Mittlerweile haben sich die Anbieter nahezu auf einen Marktstandard geeinigt, der zum Renewal 2022/23 bereits weitgehend umgesetzt wurde. Im Gegenzug schlossen die Anbieter diese Risiken mit einer Versicherungssumme von 1 Mio. Euro wieder ein.

Auswirkung neuer Risikolandschaft noch nicht überall spürbar

Es bleibt bislang abzuwarten, inwiefern sich die Ausschlüsse in der Praxis auswirken werden – bis heute sind noch keine nennenswerten Schadenfälle in diesen Bereichen für Transport zu verzeichnen.

„Die Schadenquoten werden 2023 steigen und damit die Prämien in die Höhe treiben.“

Zu den neuen Risiken zählte auch der Ukraine-Krieg: Nach Eskalation des Konfliktes haben die meisten Versicherer die bislang mitversicherten Gefahren Krieg, Streik, Beschlagnahme und Aufruhr für Russland und die Ukraine gekündigt, manche ebenfalls für Belarus. Inzwischen zeigt sich, dass die Transporte in diese

Gebiete bereits deutlich zurückgegangen sind. Das Renewal 2022/23 spiegelt die zu erwartenden Kostensteigerungen aufgrund von Inflation und Lieferfristverzögerungen noch nicht wider. Die Schadenquoten haben sich noch nicht gravierend verändert, weshalb zunächst auch nur schadenbelastete Verträge saniert wurden. Kapazitäten sind weiterhin ausreichend vorhanden.

Schadenregulierungskosten werden ansteigen

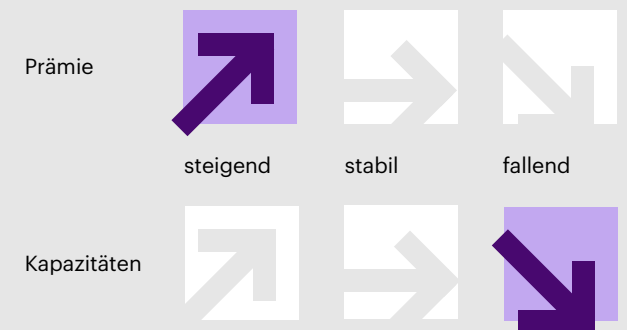
Für dieses Jahr erwarten wir jedoch, dass sich die Schadenquoten deutlich erhöhen werden. Auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht warnt inzwischen für die nächsten Jahre vor deutlich steigenden Schadenregulierungskosten – diese sollen die Versicherer in ihren Prämienkalkulationen berücksichtigen. Im Gespräch mit unseren Spezialisten und beratenden Havariekommissaren erkennen wir bereits, dass in konkreten Schadenfällen auch Alternativen für die Wiederbeschaffung beziehungsweise für bestimmte Transportwege möglich sind.

Die Mitversicherung von disponierten Lagerungen wird weiterhin möglich sein. Es deutet sich jedoch an, dass die Risikoprüfung noch intensiver ausfallen wird, insbesondere für Kühllhäuser.

Handeln Sie jetzt

Aufgrund der zu erwartenden Preissteigerungen erhöhen sich auch die Limite für Transport- und Lagerpolicen deutlich. Daher sollten Unternehmen diese laufend kontrollieren. Bei Überschreitung ist der Austausch mit dem Makler und Risikoberater wichtig, um den adäquaten Versicherungsschutz wieder herstellen können. Diese Themen benötigen immer zeitlichen Vorlauf, da auch weitere Versicherer eingebunden werden müssen. Ein vorausschauendes Risikomanagement empfehlen wir auch bei neuen Risiken, etwa durch neue Lagerorte oder veränderte Transportwege aus oder in neuen Regionen.

Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



Ihr Ansprechpartner

Achim Mailänder

Head of Marine

achim.mailaender@wtwco.com

Ruhiger als erwartet

Die noch im Herbst prognostizierte Marktverhärtung mit kräftigen Prämiensteigerungen ist deutlich schwächer ausgefallen. Die Angst vor roten Zahlen bei den Kfz-Versicherern wird sich damit erhöhen.

Noch im Herbst 2022 sollte es nach einhelliger Einschätzung der Branchenkenner für Kfz-Flotten zu Prämiensteigerungen von mindestens 10 Prozent kommen. Tatsächlich haben die Versicherer Steigerungen solchen Umfangs nur bei Flotten mit individuell schlechten Schadenverläufen durchsetzen können – der Wettbewerb war zu stark. Die noch an Neugeschäft interessierten Versicherer haben diese hohen Forderungen bei guten Schadenverläufen häufig unterboten. Damit kam es im Durchschnitt nur zu moderaten Steigerungen im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Hohe Schaden-Kosten-Quote führte zu Verlusten

Aus Sicht der Versicherer wären diese hohen Prämienanpassungen jedoch notwendig gewesen: Die Schadenzahlen haben sich 2022 insbesondere durch häufigere Schäden, teurere Ersatzteile und höhere Stundenverrechnungssätze deutlich verschlechtert. Nach Prognosen des Gesamtverbands der Versicherer (GDV) wird die Schaden-Kosten-Quote im Flottensegment bei über 100 Prozent liegen (2021: 98 Prozent) und damit für 2022 zu roten Zahlen führen.

„Steigende Schäden zwingen Versicherer, selektiv im Neugeschäft vorzugehen.“

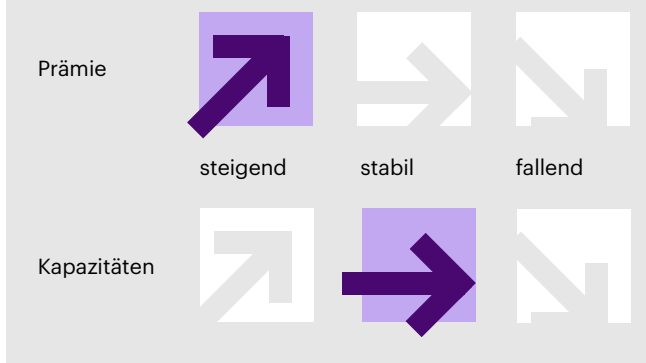
Versicherer unter Druck

2023 werden Prämienanpassungen unterhalb der Inflationsrate und die weiterhin steigenden Schadenzahlen insgesamt zu roten Zahlen und entsprechendem Handlungsdruck bei den Versicherern führen. Auf der anderen Seite wird der Wettbewerb im Flottensegment gut verlaufende Risiken vor überzogenen Pauschalforderungen bewahren. Kapazitätsprobleme gibt es in der Sparte nicht und einige Versicherer mit auskömmlichem Flottenportfolio haben nach wie vor Interesse an Neugeschäft. Die Underwriter werden aber selektieren und Risiken mit guten Schadenprognosen bevorzugen.

Handeln Sie jetzt

Unternehmen sollten überprüfen, ob höhere Selbstbeteiligungen und Eigenträgungen bisher versicherter Risiken möglich wären (zum Beispiel bei Glasbruch). Außerdem sollten sie die Schadenhäufigkeit durch Ursachenanalysen und Schadenverhütungsmaßnahmen reduzieren (Assistenz-Systeme, Fahrerschulungen). Mit einem professionellen Schaden- und Reparaturmanagement lassen sich Reparaturkosten und -dauer verringern.

Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



Ihr Ansprechpartner

Johannes Kronen

Head of Motor

johannes.kronen@wtwco.com

Der Markt bleibt angespannt

Viele Jahre lang waren die Insolvenzzahlen – trotz Brexit und Pandemie – rückläufig. Ende 2022 zeichnete sich erstmalig wieder ein Anstieg ab, der sich dieses Jahr weiter fortsetzen wird.

Die zahlreichen Krisen im vergangenen Jahr stellten auch den Kreditversicherungsmarkt vor eine fast nie dagewesene Unsicherheit. Eine Einschätzung von Entwicklungen bestimmter Branchen, Märkte oder auch nur einzelner Unternehmen erschien nahezu unmöglich. Auch bei den Kreditversicherern selbst war diese Ungewissheit deutlich zu beobachten: Einerseits hielten sie an den Deckungskapazitäten fest und bauten diese teilweise sogar aus, andererseits intensivierten sie fortlaufend die Kreditprüfungsprozesse.

Schadenquote 2022 stabil

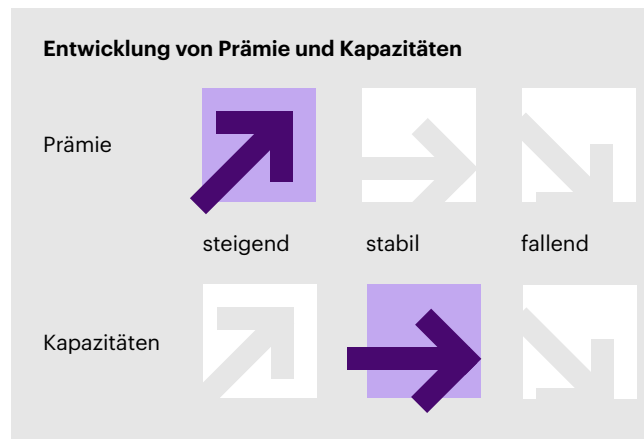
Da sich die Schadenquote bis zu Beginn der Renewals nicht signifikant erhöht hatte, verliefen die Verhandlungen in vielen Fällen ohne nennenswerte Prämiensteigerungen oder Leistungsreduzierungen. Je nach Vertragsverlauf, Branche etc. konnten in Einzelfällen sogar Verbesserungen für den Versicherungsnehmer durchgesetzt werden.

2023: Insolvenzen führen zu Marktverhärtung

Auch in diesem Jahr werden weltweite politische Spannungen, Inflation, Lieferkettenprobleme und Energiekrise weiterhin für Unsicherheit sorgen und exakte Vorhersagen erschweren. Derweil werden zunehmende Unternehmensinsolvenzen und die damit steigenden Schadenquoten zu einer leichten Marktverhärtung führen.

„Der Markt wird sich auf eine Zunahme von Unternehmensinsolvenzen einstellen müssen.“

Entscheidend für den weiteren Verlauf ist, wie schnell und flexibel die Wirtschaft auf die teils unvorhersehbaren Veränderungen reagieren kann. Die vergangenen Jahre haben uns gelehrt, dass zumindest die deutsche Wirtschaft, anders als von führenden Wirtschaftsinstituten vorhergesagt, häufig stabiler geblieben ist und sich bei Rückschlägen schneller erholen konnte als erwartet.



Handeln Sie jetzt

Unternehmen, die bereits mit der Kreditversicherung arbeiten, sollten kritisch überprüfen, ob ausreichende Deckungen vorhanden sind. Denn nicht nur steigende Rohstoffpreise und Produktionskosten führen zu einem erhöhten Limit-Bedarf. Auch eine sinkende Zahlungsmoral lässt die Außenstände rapide ansteigen. Umso wichtiger wird es sein, einen besonderen Blick auf das Debitorenmanagement zu werfen und Obliegenheiten der Kreditversicherungen minutiös einzuhalten.

Für noch nicht kreditversicherte Unternehmen drängt die Zeit, sich entsprechende Kapazitäten am Markt zu sichern, denn die erwartete Marktverhärtung wird sich insbesondere auf die Zeichnung neuer, zusätzlicher Limite auswirken. Nur so lässt sich dem steigenden Insolvenzrisiko und einer wirtschaftlich unsicheren Entwicklung entgegenwirken.



Ihr Ansprechpartner

Stephan Kahlenberg

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

Schäden durch Naturgefahren belasten das Geschäft

Neben der Inflation, die die Prämien in die Höhe treibt, haben vor allem Unwetterkatastrophen enormen Einfluss auf die fakultative Rückversicherung.

Die fakultativen Rückversicherungsverträge wurden zum Jahreswechsel erst ziemlich spät erneuert, weil die Verhandlungen dieses Mal sehr viel mehr Zeit in Anspruch genommen haben als in den vergangenen Jahren.

Hatten die Rückversicherer ihr Hauptaugenmerk in Monte Carlo oder Baden Baden noch auf den Einfluss der Inflation auf die Rückversicherungspreise gelegt, kamen zum Ende des Jahres auch noch die schlechten Ergebnisse aus den Naturgefahrenereignissen, allen voran „IAN“, hinzu. Die Prämien im NatCat-Bereich erhöhten sich damit deutlich. In diesem Zusammenhang forderten die Versicherer auch höhere Selbstbehalte.

Geopolitische Krisen wie der Ukrainekrieg und daraus folgende Sanktionen oder das Thema Cyber erschweren die Erneuerungen zusätzlich.

Rare Kapazitäten für Naturgefahren

Die Prämien für Naturgefahrendeckungen erhöhten sich um 20 bis 50 Prozent, abhängig von der vorangegangenen Schadensituation. Inflationsbedingte Prämien erhöhungen von 10 Prozent kamen für nahezu alle Einzelfälle grundsätzlich zur Anwendung.

„Die fakultative Rückversicherung macht die Volatilität des Underwriting-Ergebnisses beherrschbar.“

Zugleich haben sich die Kapazitäten im Naturgefahrenbereich im Vergleich zu den Vorjahren reduziert, was sicherlich auf die Zunahme der Schäden zurückzuführen ist. Aber auch die Tatsache, dass einige Rückversicherer ihr fakultatives Engagement zurückgefahren oder ganz eingestellt haben, spielte eine Rolle.

Wie lange die harte Phase im Rückversicherungsmarkt andauern wird, ist nicht absehbar und auch abhängig davon, wie sich Inflation und Unwetterkatastrophen in Zukunft entwickeln werden. Analysten erwarten allerdings keinen langanhaltenden „Hard Market“.

In anderen Sparten wie der Haftpflicht haben sich die Verhandlungen weitestgehend auf Preiserhöhungen konzentriert. Die Bedingungen haben sich dabei kaum verändert.

Fakultative Rückversicherung WTW

Die Gründe, sich für den Kauf einer fakultativen Rückversicherung zu entscheiden, sind vielfältig. Hervorzuheben sind sicherlich der Bilanzschutz und ein positiver Effekt auf die Schaden-Kosten-Quote eines Erstversicherungsunternehmens. Allerdings wird diese Form der Rückversicherung auch oft genutzt, wenn die Vertragskapazität nicht ausreicht oder wenn schwere Risiken aus der obligatorischen Rückversicherung herausgenommen werden müssen, um ein besseres Vertragsergebnis zu erzielen.

Dem Erstversicherer ermöglicht das Instrument der fakultativen Rückversicherung nicht gewünschte Gefahren, besonders aus dem Elementarschadenbereich, und nicht akzeptierbare Versicherungsorte über sogenannte Carve-out- / Spot-Fac-Lösungen rückzuversichern. Ein nicht zu vernachlässigbarer Aspekt ist die Steuerung des Führungsanteils des Erstversicherers. FacRe ermöglicht hier höhere Anteile im Konsortium zu der eigenen maximalen Kapazität zu zeichnen.



Ihr Ansprechpartner

Gerhard Hurek

Global Fac, Head of D-A-CH
gerhard.hurek@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 © 2023 WTW. All rights reserved.
WTW-WE-D-0005 Februar 2023

wtwco.de

