

RISK PERSPECTIVES // MARKET

# MarktSpot

Trends und Perspektiven in der  
Industrierversicherung 2023



## INHALT

<b>Vorwort</b>	<b>03</b>	<b>Branchen im Fokus</b>	<b>25</b>
Die neue, komplexe Risikolandschaft verstehen	03	Real Estate	26
		Food & Beverage	27
<b>Themen im Fokus</b>	<b>05</b>	Chemie	28
Broking Platform: A smarter way to risk	06	• Sachversicherung	29
Klimawandel: Schon heute die Risiken von morgen im Blick	08	• Haftpflichtversicherung	32
Krieg, Terror, gewalttätige Proteste: Politische Risiken betreffen jedes Unternehmen	10		
		<b>Spezialthemen</b>	<b>35</b>
<b>Versicherungssparten</b>	<b>13</b>	Business Information	36
Sach- und Ertragsausfallversicherung	14	Insolvenz- und Restrukturierungsthemen	38
Technische Versicherungen	16	Hinweisgeberschutzgesetz	40
Haftpflichtversicherung	17	Health and Benefits	
D&O-Versicherung	18	• Global Mobility	42
Cyberversicherung	19	• Group Life	44
Warentransportversicherung	20	• Betriebliche Krankenversicherung	45
Kfz-Versicherung	21	• Gruppenunfallversicherung	47
Kreditversicherung	22		
M&A	23	<b>Über WTW</b>	<b>49</b>
Fakultative Rückversicherung	24		

# Die neue, komplexe Risikolandschaft verstehen

**Das vergangene Jahr und auch 2023 zwingen uns alle – Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – zum Umdenken: Wir erleben tiefgreifende Veränderungen, auf die wir wenig Einfluss haben. In der Regel können wir nur reagieren und uns vor den Folgen des Wandels bestmöglich schützen.**

In der Unternehmenswelt bedeutet „Schutz“, dass wir die Risiken, die unseren Geschäftserfolg gefährden könnten, aufmerksam im Blick behalten: Nach wie vor sind wir anhaltender Cyber-Kriminalität ausgesetzt, Inflation und Störungen in den Lieferketten sind an der Tagesordnung. Massive Folgen bringt auch der Klimawandel mit sich – und Unternehmen müssen sich darüber hinaus fragen, ob und wie sie den ESG-Anforderungen gerecht werden können, die ihre Stakeholder an sie stellen.

### **Politische Risiken sind kein Nischenrisiko mehr**

An erster Stelle der Veränderung sehen wir allerdings die massive Zunahme (geo-)politischer Unsicherheiten, mit denen wir insbesondere seit dem vergangenen Jahr konfrontiert sind. Kriegshandlungen und Terrorismus sind nur zwei Beispiele, die Unternehmen teilweise erheblichen Schaden zufügen. Auch politische Unruhen und Proteste aller Art – beispielsweise gegen gestiegene Lebenshaltungskosten aufgrund von hohen Energiepreisen – treten immer häufiger auf und sind nicht mehr nur ein Problem in den Schwellenländern.

Europäische Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass die politischen Rahmenbedingungen viele ihrer Standorte immer stärker bedrohen werden. Die Auswirkungen reichen von gestörten Lieferketten über geschwächte Demokratien und soziale Unruhen, bis hin zu Sachschäden und Sanktionen. Dies belegen auch unsere Studien: In unserem Political Risk Survey gaben 92 Prozent der befragten Unternehmen an, im vergangenen Jahr von einem politischen Risiko betroffen gewesen zu sein – vor drei Jahren waren es lediglich 35 Prozent. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 10ff.

### **Ist umfassende Absicherung noch möglich?**

Unternehmen müssen erkennen, dass ein Risikotransfer über Versicherungen nicht mehr das alleinige Mittel der Absicherung darstellt. Die Lösungssuche ist heute deutlich vielschichtiger – wie auch die Risikolandschaft komplexer geworden ist. So führen häufigere und intensivere Naturkatastrophen dazu, dass Versicherer zurückhaltender werden und die bisher zur Verfügung gestellten Kapazitäten zunehmend einschränken.

Ähnlich ist die Situation im Cyber-Markt: Die Folgen eines großen Angriffs, beispielsweise auf Teile der kritischen Infrastruktur, sind derart schwer zu beziffern, dass sich der Markt hier zunehmend verhärtet. In der Folge müssen Unternehmen selbst stärker investieren: in höhere Prämien einerseits, in IT-Sicherheitsmaßnahmen andererseits. Über die Dynamik von Cyber-Risiken und die Pflichten von Gesetzgeber und Unternehmen informieren wir Sie eingehend auf Seite 19.

---

**Wir helfen Ihnen dabei, diese und andere Risiken nicht nur zu erkennen und zu beobachten, sondern Ihr Unternehmen resilient gegen mögliche Folgen zu machen – sei es durch präventive Maßnahmen oder aber durch Versicherung.**

---

Die Beispiele zeigen, dass Unternehmen künftig noch individueller ermitteln müssen, welchen Risiken sie ausgesetzt sind; und welches Konstrukt an Absicherungslösungen das richtige für sie ist. Die passende Kombination aus Prävention, Versicherung, Risikoeigentragung oder alternativen Transferwegen erfordert eine Professionalisierung des gesamten Risikoverständnisses. Die Grundlagen dafür sind: Daten.

### Automatisierung der Industrierversicherung: Die Broking Plattform

Um Risiken zu ermitteln und professionell zu managen, stehen uns bereits umfangreiche Daten-Pools zur Verfügung. Wir können Bedrohungen für Unternehmen aller Branchen und Größen sowie in den verschiedensten Umgebungen quantifizieren und für Risikoverantwortliche transparent darstellen.

Für eine erfolgreiche Industrierversicherung der Zukunft ist aber auch die Automatisierung unverzichtbar. Lange haben wir die Vision verfolgt, dass alle Beteiligten auf einheitliche Daten über Unternehmen, Risikoanalysen sowie auf Daten von Drittanbietern zugreifen, kurz, auf die gleiche Informationsgrundlage. Nun stehen wir mit der globalen Einführung unserer „Broking Plattform“ kurz vor der Realisierung dieser Vision. Unsere Plattform wird bereits in einigen Ländern genutzt. Wir bereiten sie derzeit auf die Marktgegebenheiten in Deutschland vor und gehen Anfang 2024 damit an den Start.

Sie sehen: Als Risikoberater und Versicherungsmakler tun wir mehr, als nur transaktionale Versicherungslösungen anzubieten. Wir helfen Ihnen, die Risiken Ihres Geschäfts in dem Umfeld, in dem Sie tätig sind, noch besser zu verstehen. So treffen Sie fundierte Entscheidungen über die Finanzierung und den Transfer aller klassischen, aber auch neu aufkommenden Risiken.

#### Ihre Ansprechpartnerin

**Olga Losing-Malota**  
Head of Broking D-A-CH  
[olga.losing@wtwco.com](mailto:olga.losing@wtwco.com)



# Themen im Fokus



# „Uns ist bei Weitem noch nicht bewusst, welche Möglichkeiten wir haben.“

Die automatisierte Risikoaustauschplattform wird kommen – Olga Losing-Malota, Head of Broking D-A-CH bei WTW, über den Zeitplan, die Vorteile und warum jeder Marktteilnehmer seinen Beitrag leisten kann.

**Frau Losing-Malota, die Risikolandschaft für Unternehmen ist heute komplexer als früher. Das erschwert auch die Risikoanalyse. Was bedeutet das für Ihre Kunden, die versicherungsnehmenden Unternehmen?**

Diese Entwicklung spüren die Unternehmen genau: Sie werden nun seit Jahren mit einem harten Markt konfrontiert und sind sich häufig unsicher über ihre eigene Risikosituation. Zugleich erkennen sie, dass sie immer mehr Daten liefern müssen, um von ihrem Versicherer überhaupt ein Angebot und dann auch eine lückenlose Deckung zu erhalten.

**Ein immer höherer Datenbedarf – warum ist das notwendig?**

Industrierversicherer müssen eine Prämie kalkulieren, die für ihn auskömmlich und aus Sicht des Versicherungsnehmers akzeptabel ist. Bei wenigen Risiken ist das aufgrund von Erfahrungswerten möglich und kaum Schwankungen unterlegen.

Zunehmend begegnen uns Risiken, die neu sind – der Klimawandel, die Digitalisierung oder die Ge-

fährdung von weltweiten Lieferketten. Aber es gibt auch Risiken, die sich in den letzten Jahren deutlich exponierter entwickelt haben, beispielsweise in der Cyber-Versicherung. In solchen Fällen ist eine lückenlose Absicherung nur noch dann möglich, wenn wir die individuelle Gefahrenlage eines Unternehmens sehr genau kennen. Andernfalls wird der Versicherer ein Risiko automatisch höher bewerten, das heißt die Prämie höher ansetzen, oder im schlimmsten Fall das Risiko aufgrund von fehlender Daten nicht zeichnen.

Außerdem läuft uns im Angebots- oder Renewal-Prozess häufig die Zeit davon. Das Zusammenstellen und Auswerten von Daten frisst Zeit und Ressourcen, aber: je genauer ein Kunde Daten liefern kann, desto schneller erhält er eine Rückmeldung vom Versicherer.

**Zeit ist ein wichtiger Faktor – wie lässt sich die aufwendige Risikoanalyse effizienter gestalten?**

Wir könnten schon heute durch Automatisierung viel Zeit einsparen. Schon lange sprechen wir über automatisierte Risikoaustauschplattformen, die die bisherige manuelle Dateneingabe und -pflege ersetzen kön-

nen – und werden! Zunächst müssen wir uns von der fehleranfälligen Übertragung aus einem Programm ins nächste verabschieden. Wir brauchen außerdem mehr Individualität: Die Risikoanalyse für Unternehmen A passt nicht automatisch für Unternehmen B.

Nur wenn wir vergleichbare Daten sehr vieler Unternehmen zugrunde legen können, lässt sich ein Risiko schnell und solide bewerten. Wir brauchen also Standards, die wiederum Individualität ermöglichen.

**Also ist „eine Plattform für alle“ die Lösung?**

Ja, denn was liegt näher, als sich als Branche auf Plattformen besser zu vernetzen? Dort könnte der Austausch von Risikodaten und die Kommunikation

---

**Die Chancen für eine Plattform sind herausragend – der gesamte Markt hat den Bedarf erkannt und wird profitieren.**

---

zwischen Makler, Kunde und Versicherer in einem kohärenten Umfeld erfolgen. Für die notwendige Transformation wäre das ein wichtiger Baustein.

**WTW steht mit der globalen Einführung seiner „Broking Platform“ kurz vor der Realisierung eines solch wichtigen ersten Schritts. Wann wird die lang diskutierte Vision zur Wirklichkeit?**

Unsere Plattform wird bereits in einigen Ländern genutzt. Wir bereiten sie derzeit auf die Marktgegebenheiten in Deutschland vor und gehen Anfang 2024 damit an den Start. Dann werden wir sie zunächst für

## BROKING PLATFORM

den reinen Risikoaustausch nutzen und von dort aus stetig weiterentwickeln.

Denn eines ist wichtig: Wir befinden uns in einem Prozess – wenn wir nicht alle an einem Strang ziehen, werden wir es nicht schaffen, Risiken besser zu verstehen und fundierte Entscheidungen über ihren Transfer zu treffen.

### Welche Vorteile sehen Sie für die Marktteilnehmer?

Ich möchte drei Vorteile hervorheben:

- 1. Datenüberblick:** Teilnehmende Unternehmen können jederzeit auf bereits erfasste Risikodaten zugreifen und diese aktuell halten. Sie haben den Überblick über bestehende Policen, aktuelle Schadenfälle und – sofern sie bereit sind – auf ein Benchmarking ähnlich ausgerichteteter Unternehmen.
- 2. Zeitfaktor:** Von der Broking Plattform greifen wir außerdem auf weitere Risiko-Tools und Daten-Pools zu, so dass wir bzw. die Versicherer viel schneller mit der Risikoanalyse starten können. Zugleich können die teilnehmenden Unternehmen ihre Risiken durch die Vernetzung mit unseren Risk & Analytics Tools schneller aktuarisch analysieren lassen.
- 3. Fehlerreduzierung:** Daten auf einer digitalen Plattform zu verwalten, sollte im 21. Jahrhundert der Standard und kein Novum sein. Wir vermeiden Übertragungsfehler, die wir heute beim Verschieben von einem System ins andere ständig haben; wir vermeiden aber auch menschliche Fehler oder Missverständnisse, die normal sind bei manuellen Prozessen.

---

**Die Broking-Plattform von WTW ist der Kern unserer Strategie das führende daten-, technologie-, faktenbasierte und lösungsorientierte Beratungsunternehmen zu werden, das sich auf eine umfassende Produkt- und Branchenexpertise stützt.**

---

**Sie schaffen damit einen Standard, von dem der gesamte Markt profitieren kann.**

Es stimmt: Wir schaffen hiermit eine bislang einzigartige, digitale Lösung für den Risikoaustausch.

### Welchen Beitrag erwarten Sie von den Unternehmen selbst?

Was wir von allen Beteiligten erwarten, ist, diesen mutigen Schritt gemeinsam mit uns zu gehen. Dazu gehört, sich zu öffnen für vollständig digitale Prozesse, sich von alten Gewohnheiten auch mal zu verabschieden. Dies erfordert in der gesamten Branche ein Umdenken. Wir müssen verstehen, dass Transparenz, Vertrauen, Technik und Datenschutz Hand in Hand gehen. Die Plattform ist offen für alle Organisationen, die Teil eines modernen Risikomanagements sein wollen. Sie werden von zusätzlichen Features und einer immer besseren Datenqualität profitieren. Damit das möglich ist, muss jeder seinen Teil beitragen.



**Ihre Ansprechpartnerin**

**Olga Losing-Malota**  
Head of Broking D-A-CH  
[olga.losing@wtwco.com](mailto:olga.losing@wtwco.com)

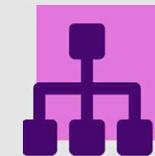
## Im Zentrum der WTW-Strategie

Die zentralen Prioritäten der WTW-Strategie – Wachstum, Vereinfachung und Transformation – bauen auf unseren Kernstärken auf. Für das Maklergeschäft – insbesondere für die WTW-Broking-Plattform – haben wir uns folgende Ziele gesetzt:



### Wachstum:

Der Branche erstklassige Angebote bereitstellen und hochwertige Tools und Ressourcen nutzen, um bessere Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.



### Vereinfachung:

Datenstrukturen und Prozesse straffen, um eine verbesserte End-to-End-Benutzererfahrung für alle Beteiligten zu schaffen.



### Transformation:

Unsere daten-, technologie- und faktenbasierte Strategie umsetzen, die dazu beitragen wird, die Branche zu transformieren und zu modernisieren.

# Klimawandel: Schon heute die Risiken von morgen im Blick

**Naturkatastrophen werden verheerender und bedrohen immer mehr Unternehmen. Dennoch lassen sich Perspektiven schaffen – mit vorausschauendem Risikomanagement.**

Temperatur und Meeresspiegel steigen, Unwetterereignisse werden zerstörerischer und Dürreperioden länger: Der Klimawandel schreitet voran. Doch nicht alle Unternehmen sind sich der Risiken bewusst, die daraus für ihr Geschäft entstehen. Stakeholder aus Wirtschaft und Politik geben bereits die richtige Richtung vor. Doch wer sich langfristig erfolgreich aufstellen will, muss sich intrinsisch motivieren.

Viele Organisationen haben das Thema Klimawandel durchaus auf ihrer Agenda: Laut unseres **ESG Global Risk Managers Survey** aus 2022 geben mehr als die Hälfte (56 Prozent) der befragten D-A-CH-Manager an, über dokumentierte Klimaziele mit Vorgaben und Meilensteinen zu verfügen. Aber nur 45 Prozent (im Vergleich zu 68 Prozent weltweit) derjenigen, die Klimaziele dokumentieren, haben formale Ziele für

längerfristige Klimarisiken und Resilienz. Dazu kommt, dass der Ansporn zu handeln bisher überwiegend durch externe Vorgaben ausgelöst wird: Um ausreichend Kapazitäten zu erhalten, sind die ESG-Kriterien der Versicherer zu erfüllen und für viele Banken sind Green Investments mittlerweile Standard. Auch die Politik stellt durch diverse Regularien klare Forderungen. Ganz vorneweg stehen die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) oder das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Darüber hinaus spielt der gesellschaftliche Druck eine große Rolle: Klimaproteste weiten sich aus, die Forderungen der Gesellschaft nach klimabewusstem Handeln werden lauter. Sie zu ignorieren, kann unter anderem zu Reputationsverlusten führen.

### Klimarisiken richtig analysieren

Obwohl die Forderungen der genannten Parteien wichtige Veränderungen anstoßen, sollten sie nicht der einzige Motivator sein. Unternehmen müssen selbst aktiv werden. Beispielsweise Bauern sollten sich schon jetzt überlegen, wie sie ihre Felder zukünftig bestellen wollen, wenn sie aufgrund von länger andauernden Hitzeperioden in bestimmten Regionen nicht mehr alles ertragreich anbauen können. Um den

Geschäftserfolg zu sichern, müssen Organisationen Transparenz schaffen, sich ihrer Risiken bewusst werden und geeignete Maßnahmen ableiten, um diese zu reduzieren und/oder abzusichern. Hier kommt die Risiko-Analyse ins Spiel, die sich in drei Bereiche aufteilen lässt:

1. Analyse der physischen Risiken: Wie wirken sich akute und chronische Klimarisiken auf mein Produkt oder mein Gebäude aus? Sind meine Standorte zum Beispiel durch Überschwemmungen, Dürre, Wassermangel oder Stürme zukünftig häufiger gefährdet?
2. Analyse der Risiken für das Geschäftsmodell: Wie wirken sich die identifizierten Klimarisiken auf meine Art zu wirtschaften aus? Was passiert beispielsweise mit meinen Anbauflächen, wenn die Temperatur in den nächsten Jahren um 1,5 Grad – oder sogar noch mehr – steigt?
3. Analyse des Haftungsrisikos: Gerade wenn Unternehmen international tätig sind, müssen sie verschiedene Gesetze im Auge behalten, um Schadenersatzansprüche zu vermeiden.



### WTW ESG Global Risk Managers Survey 2022

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

[Zu den Studienergebnissen](#)

### Datengestütztes Risikomanagement

Umfassende Daten-Pools und Analyse-Tools können helfen, physische Risiken zu identifizieren und zu quantifizieren. Anhand unterschiedlicher Klimaszenarien und Zeitreihen lässt sich ermitteln, wie die Unternehmensstandorte weltweit von den Auswirkungen des Klimawandels betroffen sein können. Dadurch erhalten Firmen fundierte Informationen für Kapitalgeber oder Versicherer und gewinnen einen größeren Verhandlungsspielraum.

Benötigte Kapazitäten sind möglicherweise leichter zu erhalten. Unternehmen können Bauvorhaben besser bewerten und prüfen, ob kritische Zulieferer oder Abnehmer bedroht sind, was sich auch auf das eigene Geschäft auswirken würde. Dadurch können sie das Geschäftsmodell an die zukünftigen Bedrohungen anpassen und entsprechend weiterentwickeln.

### Neue Technologien versicherbar machen

Im Zuge des Risikomanagements orientieren sich viele Unternehmen hin zu einem „grüneren“ Wirtschaften. Dieser Transformation steht jedoch häufig der Stolperstein im Weg, dass die neuen Technologien schwer versicherbar sind: In vielen Industrien bemühen sich die Unternehmen, umweltfreundlichere Produktionsverfahren mit weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen zu etablieren. Dabei entstehen aber zahlreiche Risiken mit unbekannter Schadenhäufigkeit und -schwere.

Die Anbieter stehen vor einem Dilemma: Ohne ausreichende Daten können sie Risiken nicht hinreichend bewerten. Die Grundlage für ein Angebot fehlt.

Gleichzeitig ist die Unterstützung der Versicherer nötig, damit die grüne Transformation gelingt: Sie müssen die neuen Risiken absichern und geben als Investoren die Richtung vor, welche neuen Technologien unterstützt und vorangetrieben werden. Was also tun? Unternehmen müssen ihre Technologie „attraktiv“ machen. Das gelingt auch hier durch das Sammeln von Daten – je mehr den Versicherern zur Verfügung stehen, desto höher ist die Chance, eine Deckung zu erhalten. Daneben ist auch ein offener und partnerschaftlicher Austausch mit den Versicherern wichtig. Hier kommt auch der Makler ins Spiel: Er muss als Vermittler agieren, beide Parteien zusammenbringen und einen Austausch auf Augenhöhe ermöglichen.

### Nicht-investieren ist keine Lösung

Klimarisiken bedrohen zunehmend nicht nur den Versicherungsschutz, sondern die Existenz vieler Unternehmen. Nur wer sich jetzt mit ihnen auseinandersetzt, wird erfolgreich bleiben. Das gelingt nicht nur den Konzernen mit eigenen ESG- und Nachhaltigkeitsabteilungen. Auch Mittelständler mit weniger Ressourcen können einen Einfluss erzielen. Denn klar ist: Die Investition ins Risikomanagement ist weitaus günstiger als die Kosten und weiteren Schäden, die entstehen, sollte eine Klimakatastrophe den Betrieb dauerhaft lahmlegen.

### Climate Diagnostic: das Tool zur Analyse Ihrer Klimarisiken

- Analysieren und quantifizieren Sie Ihre Klimarisiken gemäß den Vorgaben der Task Force on Climate Related Financial Disclosure (TCFD) oder anderer Rahmenwerke zur Klimaberichterstattung.
- Nutzen Sie anerkannte Branchendaten, um Bedrohungslagen in die Zukunft zu projizieren.
- Bereiten Sie sich auf eine Klimaberichterstattung gemäß der Task Force on Climate Related Disclosure (TCFD) oder des Carbon Disclosure Project (CDP) vor.



#### Ihr Ansprechpartner

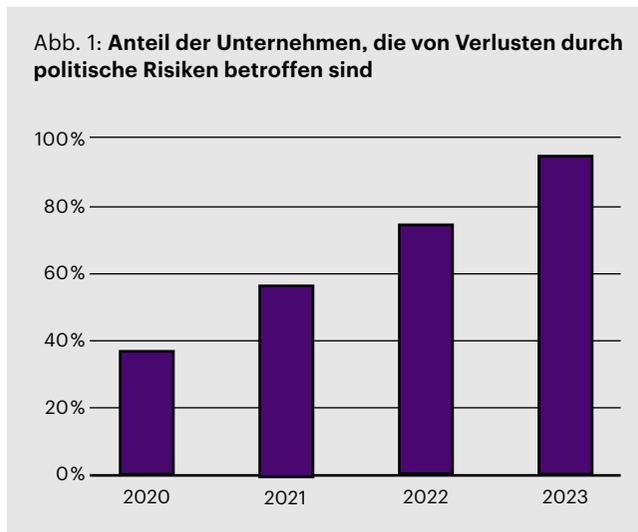
**Moritz Enderle**  
Head of Risk & Analytics and  
Strategic Risk Consulting D-A-CH  
[moritz.enderle@wtwco.com](mailto:moritz.enderle@wtwco.com)

# Krieg, Terror, gewalttätige Proteste: Politische Risiken betreffen jedes Unternehmen

Der Bedarf an Versicherungen gegen politische Risiken steigt, aber nicht alles ist versicherbar. Unternehmen müssen deshalb ihre Risiken genau kennen, präventiv handeln und passgenaue Lösungen finden.

Eine Versicherung gegen politische Risiken? Was früher von Unternehmen als „nette Beilage“ und von Versicherern als unproblematisch betrachtet wurde, hat sich in den letzten Jahren gravierend verändert. Kriegshandlungen und Lieferkettenunterbrechungen sind nur zwei Beispiele, die Unternehmen aller Art teilweise erheblichen Schaden zugefügt haben. Der Bedarf an speziellem politischem Versicherungsschutz ist stark gestiegen, und die Prämien der Versicherer werden teurer bei teilweise sinkender Kapazität. Was können Unternehmen tun, um sich sowohl präventiv auf eine Katastrophe vorzubereiten als auch um adäquaten Versicherungsschutz im Hinblick auf Prämie und Konditionen zu erhalten?

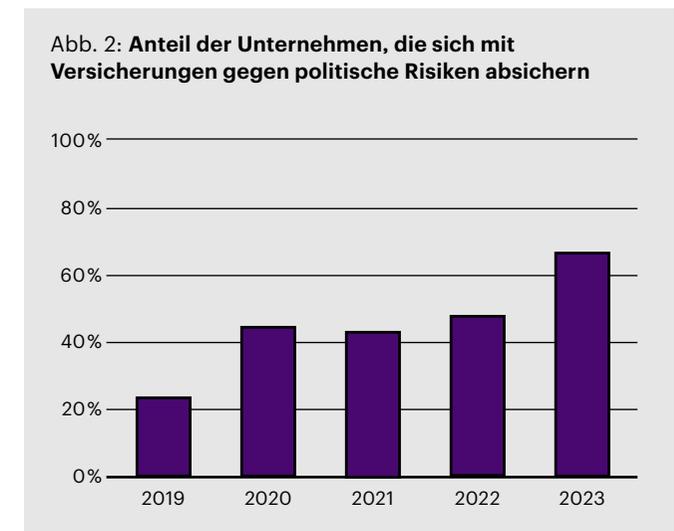
9 von 10 Unternehmen erlitten laut dem aktuellen **Political Risk Survey** von WTW im vergangenen Jahr einen Schaden durch politische Unruhen oder politisch bedingte Handelseinschränkungen. Vor drei Jahren waren es lediglich 35 Prozent (Abb. 1).



Ursache für diesen drastischen Anstieg sind die in den letzten Jahren vermehrt auftretenden politischen Ereignisse mit teilweise verheerenden Auswirkungen. Dazu gehörten vor allem Kriegshandlungen, Terrorismus und Unruhen, organisierte Kriminalität (oft im Cyberbereich) und COVID-19-Nachwirkungen, beispielsweise Umsatzeinbußen, Rohstoffmangel oder Lieferkettenunterbrechungen.

Politische Risiken treten laut **Political Risk Index** (Frühjahr/Sommer) außerdem nicht mehr hauptsächlich in Schwellenländern auf: 2022 und 2023 erlebten europäische Länder beispielsweise die mitunter umfangreichsten Proteste gegen gestiegene Lebenshaltungskosten in den letzten Jahren.

Immer mehr Unternehmen wollen sich deshalb absichern. So haben nicht nur alle von WTW befragten Unternehmen ihr politisches Risikomanagement seit



## TERROR- UND POLITISCHE RISIKEN

---

Februar 2022 zumindest teilweise verbessert; auch die Anzahl derer, die sich mit einer Versicherung gegen politische Risiken schützen wollen, hat sich von 25 Prozent im Jahr 2019 auf 68 Prozent in diesem Jahr fast verdreifacht (Abb. 2).

### Hohe Preise, reduzierte Kapazitäten

Die Folge dieses Wandels liegt auf der Hand: Unternehmen sehen sich mit einem teilweise gesunkenen Risikoappetit der Versicherer und punktuell stark gestiegenen Prämien konfrontiert. In einigen Fällen haben Versicherer den Vertragsumfang eingeschränkt, indem sie beispielsweise politische Gewalt Risiken oder einzelne Regionen ausgeschlossen und Deckungssummen reduziert haben. Zudem stellen sie meist nur noch Ein-Jahres-Verträge zur Verfügung.

Die Ursache ist, dass politische Risiken kaum kalkulierbar sind, aber katastrophale Schäden verursachen können. Sie gelten als Kumulrisiken, denn Schadenereignisse betreffen zumeist viele Unternehmen auf einmal. Schutz ist daher deutlich teurer geworden, wobei Versicherer ebenfalls die Limite reduziert haben und erhöhte Selbstbehalte fordern. Besonders schwierig ist die Lage weiterhin für Unternehmen, die Beziehungen zur Ukraine, Russland oder Belarus unterhalten. Aber auch Hongkong, Taiwan, Chile oder einige afrikanische Länder sind zunehmend von politischen Risiken betroffen und beeinflussen die Versicherungsmodalitäten negativ.

Länderunabhängig werden überdies Niederlassungen in Ballungsräumen von Versicherern meist als „unattraktives“ Risiko bewertet, da das Gefahrenpotenzial

dort höher ist. Beispielsweise ist ein Standort in der Innenstadt mit höherer Wahrscheinlichkeit von gewalttätigen Protesten betroffen. Entstehen bei einem solchen Protest Infrastrukturschäden, die direkt vor dem Standort repariert werden müssen, führt das oft zu einer geringeren Kundenfrequenz. Der Besitzer generiert dadurch weniger Umsatz als Folge politischer Unruhen.

### Risikoanalyse und Prävention ernst nehmen

Damit Unternehmen für politische Risiken bestmöglich gerüstet sind und trotz der Marktverhärtung Versicherungsschutz erhalten, müssen sie sich mit ihren spezifischen Risiken genau auseinandersetzen; ein schwieriges und aufwändiges Unterfangen, denn jedes Ereignis ist einzigartig. Vergangene Daten helfen also nur eingeschränkt dabei, Lösungen zu entwickeln. Stattdessen gilt es, alle potenziell relevanten politischen Risiken konstant zu beobachten und individuell einzuschätzen.

Spezifische Modelle zur globalen Risikoanalyse unterstützen dabei. Sie ermitteln die (globalen) Folgen eines Schadenszenarios und berechnen den wahrscheinlichen Maximalschaden, wodurch sich passende Deckungsstrukturen konstruieren lassen. Zudem schlagen sie bei veränderten Risikoumgebungen Alarm und helfen, Schwachstellen aufzuzeigen sowie betriebliche und strukturelle (Präventiv-) Maßnahmen zu ergreifen. Diese Unterstützung ist besonders relevant im Hinblick darauf, dass Unternehmen aufgrund steigender Risiken und Preise sowie sinkenden Kapazitäten nicht mehr alles versichern können. Sie müssen umdenken und selbst Prävention betreiben – beispiels-

weise, indem sie die Risiken für ihre Standorte individuell ermitteln und so die Risikoszenarien besser einschätzen können.

Unsere WTW-Experten, die global vertreten sind und miteinander kooperieren, informieren Unternehmen fortwährend über relevante Ereignisse und helfen dabei, sich auf den Ernstfall vorzubereiten. Gleichzeitig gewährleisten sie wettbewerbsfähige Konditionen durch einen möglichst umfassenden Marktzugang. Bei Bedarf helfen sie, alternative, zum Teil maßgeschneiderte, Risikotransferlösungen einzusetzen.

### Business Continuity nicht nur bei exponierten Branchen nötig

Entscheidend ist, dass alle Unternehmen – unabhängig von der Branche und ob sie international tätig sind oder nicht – vorausschauend agieren und über eine Business-Continuity-Strategie verfügen. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die aus ethischen, politischen oder ideologischen Gründen gefährdet sind, beispielsweise Waffenproduzenten, gewisse Bereiche in der Lebensmittelbranche oder auch kritische Infrastrukturen wie Energie-Konzerne. Ein gutes Business Continuity Management beinhaltet zum Beispiel alternative Produktionsstandorte in weniger exponierten Regionen oder umfassende IT-Sicherheitsvorkehrungen. Auch das Thema Krisenprävention und -bewältigung darf keinesfalls vernachlässigt werden. Dabei geht es unter anderem darum, Mitarbeiter und Kunden im Ernstfall zu informieren und Strategien zu entwickeln, mit denen das Unternehmen die Informationshoheit über öffentliche Kommunikationswege, wie Presse oder Social Media, behält.

### Risikotransferlösungen gibt es viele

Für einen passenden Versicherungsschutz sollten Unternehmen zudem in regelmäßigen Abständen ihre Versicherungspolices überprüfen, um Deckungslücken zu finden. Dafür müssen sie ihren Bedarf genau ermitteln, was je nach Unternehmensgröße aufwändig sein kann. Hierbei ist es oft sinnvoll, Länder- oder sogar Regionen-spezifisch vorzugehen und Prioritäten festzulegen. Wenn nötig, können Unternehmen dann auf dem Spezialmarkt nach Versicherungslösungen für politische Risiken suchen.

Auch der 2002 gegründete Terrorismuspool EXTREMUS Versicherungs-AG ist ein Beispiel, wie Unternehmen sich gegen Terrorismusrisiken absichern können\*. Von der deutschen Bundesregierung unterstützt, versichert er Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die durch Terrorakte Schäden und Betriebsunterbrechungen erlitten haben.

Eine weitere Versicherungsmöglichkeit sind beispielsweise Captives. Die firmeneigenen Versicherungsunternehmen ermöglichen den Zugang zu nicht wettbewerbsgetriebenen Kapazitäten. Mit flexiblen Tarifierungsmöglichkeiten, die innerhalb einer Captive-Struktur zulässig sind, können sowohl die Preisgestaltung für Risiken angepasst als auch bisher nicht versicherbare Risiken abgesichert werden. Im besten Fall lassen sich damit auch Kosten einsparen.

### Fazit: Es kann jeden treffen

Ein Ende dieser zugespitzten geopolitischen Entwicklung ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Experten rechnen damit, dass sich die Trends zur Entkopplung und Deglobalisierung im Allgemeinen verstärken werden. Hinzu kommen Inflation und eine wachsende Kluft zwischen Arm und Reich, die Unruhen und Kriminalität zunehmend befeuern. Unternehmen aller Art sollten also aufmerksam bleiben und

- ihre Risiken kennen,
- das eigene (Versicherungs-) Portfolio analysieren,
- Risiken durch Präventionsmaßnahmen mindern und diversifizieren sowie
- offen für kreative Formen der Risikoverteilung und Finanzierungslösungen sein.



Ihre Ansprechpartnerin

**Ronja Fihn**  
Head of Property  
[ronja.fihn@wtwco.com](mailto:ronja.fihn@wtwco.com)



### Political Risk Index: Spring/Summer 2023

The Political Risk Index analyses patterns in the world's most vulnerable countries. In this edition we turn our attention to inflation and the cost of living crisis that has afflicted countries around the world.

[Zu den Studienergebnissen](#)



### 2023 Political Risk Survey Report

Wie gehen globale Unternehmen mit heutigen politischen Risiken um? Unsere Studienergebnisse zeigen: Die Wahrnehmung politischer Risiken hat sich grundlegend gewandelt.

[Zu den Studienergebnissen](#)

\* Weitere Terrorpools aus diversen Ländern finden sich im [Terrorism Pool Index 2022](#)

# Versicherungssparten



# Hürdenlauf in der Sachindustrieversicherung

Sach- und Ertragsausfallversicherer konfrontieren Unternehmen weiterhin mit zahlreichen Hürden. Die Sanierungen der letzten Jahre zeigen allerdings Wirkung, wie die überwiegend positiven Schadenkostenquoten der Versicherer erkennen lassen.

Für Unternehmen war die Ukraine-Krise das einschneidendste Ereignis im letzten Jahr: Lieferkettenengpässe, Territoriausschlüsse, Energiekrise und die hohe Inflation stellten Sachversicherer und ihre Kunden vor große Herausforderungen. Die Schadenquote 2022 gemäß GDV liegt mit 84 Prozent wieder im grünen Bereich, wobei die Schadenkostenquote mit 103 Prozent insgesamt eine deutliche Reduktion im Vergleich zum Vorjahr darstellt (174 Prozent).

---

**Trotz der insgesamt schwierigen Marktbedingungen steigt die Zeichnungsfreude der Versicherer wieder an.**

---

Global gesehen reiht sich das letzte Jahr in Bezug auf Naturkatastrophen in die schadenintensiven vorangegangenen Jahre ein. Ursachen hierfür sind die überdurchschnittliche Schadenhäufigkeit infolge des Klimawandels sowie höhere Schadenzahlungen aufgrund inflationär gestiegener Versicherungssummen. Diese liegen für versicherte Schäden bei über 120 Milliarden Euro weltweit. Trotz der insgesamt schwierigen Marktbedingungen und obgleich 2023 mit schweren Naturkatastrophen und einigen Groß-

schäden gestartet ist, steigt die Zeichnungsfreude der Versicherer wieder an. Vor allem bei höherer Eigentragung, für attraktive Betriebsarten und gut geschützte Risiken zeigen sich die Versicherer offener. Gleichzeitig unterstützen neue Kapazitäten von internationalen Märkten bei der Platzierung. Dies kann aber auch dazu führen, dass internationale Klauseln den Versicherungsschutz einschränken, zum Beispiel in den Bereichen Cyber, Pandemie und politische Risiken.

## Markt bleibt verhärtet

Zugleich bleiben die Prämien auf einem anhaltend hohen Niveau. Prämienreduzierungen sind nur bei Deckungseinschränkungen und höherer Eigentragung möglich. Unternehmen mit bereits stark sanierten und schadenfreien Verträgen sowie einer geringen Exponierung gegenüber Naturgefahren dürfen mit nahezu unveränderten Prämienkonditionen rechnen. Zugleich werden Zweijahresverträge mit geringer Prämienanpassung wieder vermehrt angeboten.

Darüber hinaus bleiben viele Einschränkungen bestehen, denn durch eine weiterhin hohe Inflation, steigende Schäden aus Naturkatastrophen und einen härteren Rückversicherungsmarkt bleibt der Sach-



## Daten, Daten, Daten – Mehr Daten für die Risikoabsicherung

Risikobewusstsein, Risikoqualität und detaillierte Risikoinformationen bleiben die entscheidenden Kriterien für Prämienniveau und Kapazitäten. Unternehmen sollten eine klare Entwicklungskurve hinsichtlich der Verbesserung und Auseinandersetzung mit dem eigenen Risiko erkennen lassen. Dazu gehören eine detaillierte Aufbereitung der Versicherungssummen, Risikoverbesserungsmaßnahmen und „Lessons Learned“ aus Schadenereignissen sowie eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema ESG. Auch eine genaue Analyse des Vertragskonstruktes hinsichtlich der (Naturgefahren-) Exponierung für innovative und analytische Risikotransferansätze ist unverzichtbar, wenn Risikomanager auf Augenhöhe mit den Risikoträgern nachhaltig und bedarfsgerecht verhandeln möchten.

## SACH- UND ERTRAGSAUSFALLVERSICHERUNG

versicherungsmarkt angespannt. Besonders betroffen sind daher Verträge bei denen die Versicherungssumme aktuell noch die Höchstentschädigung darstellt. Eine Auseinandersetzung mit dem tatsächlich benötigten Versicherungsumfang ist daher essentiell für die richtige Festlegung der Vertragshöchstentschädigung.

### Der Sachversicherungsmarkt bleibt angespannt.

Zusätzliche Klauseln zu Cyber, Pandemie, Sanktionen und Territoriausschlüssen sind mittlerweile breit vom Versicherungsmarkt gefordert. Jedoch gilt es gerade bei Länderausschlüssen die genaue Risikosituation der Versicherungsnehmer zu beachten und hierfür alternative Lösungen anzubieten. Auch reagiert der Markt restriktiv, wenn es um ESG-kritische Betriebszweige wie zum Beispiel Kohlekraftwerke und schwere Betriebsarten wie Recycling, Müllverbrennung, Fleischverarbeitung sowie Unternehmen mit unzureichendem Brandschutz geht. Hier fordern Versicherer weiterhin höhere Prämien, während die Kapazitäten voraussichtlich aufgrund weiterer Summensteigerungen durch Inflation sinken.

Daher werden für diese Risiken vermehrt internationale Märkte angesprochen, die jedoch in der Regel nicht günstiger sind und teilweise weitere Deckungseinschränkungen in Form von zeitlichen Selbsthalten und den sogenannten LMA/NMA-Klauseln (z. B. Pandemie- und Cyberausschluss) erfordern. Hinzu kommt, dass sich bei Einbezug der internationalen Märkte wie z.B. Lloyd's in London die Zeitschiene

im Renewal deutlich nach hinten verschiebt, da teilweise Angebote nur für den nächsten Monat erstellt werden. Daher kann es trotz frühzeitigen Renewal-Verhandlungen zu einer sehr späten Komplettierung des Konsortiums kommen.

Vertikale Platzierungen sind mittlerweile Standard, jedoch führt dies nicht unbedingt zur gewünschten Transparenz. Hier gilt es im Detail zu diskutieren, ob trotz gegebenenfalls höherer Prämie die Vertragsklarheit nicht im Vordergrund stehen sollte.



### Handeln Sie jetzt!

Unternehmen sollten die Eigentragungsmöglichkeiten proaktiv überprüfen, da gerade bei schadenbelasteten Risiken die Versicherer strengere Anforderungen in der Erneuerung stellen werden. Immer wichtiger ist die Aussagefähigkeit zu internen und externen Abhängigkeiten eines Unternehmens, wobei detaillierte Business-Continuity-Analysen unterstützen können. Sie helfen dabei, das Risiko für den Versicherungsmarkt transparenter darzustellen sowie „Bottlenecks“ in den Lieferketten aufzudecken und sich resistenter aufzustellen.

Für die anstehenden Renewals ist es hilfreich, mehr Risikoinformationen vorzuhalten. Das kann dazu führen, dass Versicherer die aktuell vereinbarten Limite wie zum Beispiel für Rückwirkungsschäden auch weiterhin zur Verfügung stellen werden. Je weniger Informationen die Kunden liefern, desto weniger ist der Versicherungsmarkt bereit, überhaupt (adäquate) Angebote abzugeben.



Ihre Ansprechpartnerin

**Ronja Fihn**  
Head of Property  
[ronja.fihn@wtwco.com](mailto:ronja.fihn@wtwco.com)

# Technische Versicherungen auf Entspannungskurs

Die allmählich zurückgehenden Auswirkungen der Krisen sorgen auch für Entspannungen bei den Preisen. Der Fokus ist auf die Zukunft und die Entwicklung und Umsetzung neuer Technologien gerichtet.

Das große Thema der Energiewende stellt insbesondere auch die Sparten der Technischen Versicherungen vor Herausforderungen. Sei es klassisch durch größere Investitionen im Bereich der Solar- und Windenergie (On- und Offshore) oder auch in der Entwicklung und Umsetzung neuer Technologien im Bereich LNG, Wasserstoff und Energiespeichersysteme. Hier gilt es, auf das jeweilige Risiko zugeschnittene Versicherungslösungen zu entwickeln und die benötigten Zeichnungskapazitäten sicherzustellen.

Bei den Projektdeckungen hat sich leider bestätigt, dass die Versicherer die prognostizierten Beitragserhöhungen in die Tat umsetzen. Es ist zu erwarten, dass die Preise für Bau- und Montagevorhaben aufgrund der negativen Schadenerfahrungen und der zwar rückläufigen, aber anhaltenden Inflation tendenziell hoch bleiben. Gleichwohl werden Bau- und Montageprojekte vermehrt umgesetzt.

## Moderate Beitragssteigerungen möglich

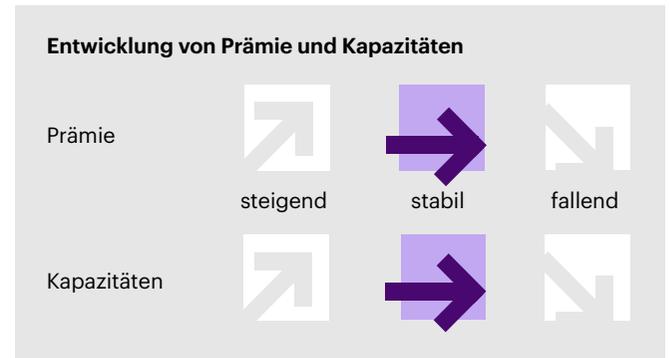
Nach einer für die Technischen Versicherungen vergleichsweise hohen Schadenkostenquote in 2021 von 89,6 Prozent sank diese nach Angaben des GDV

2022 auf ca. 83 Prozent. Damit ist sie ungefähr auf das Niveau der Jahre 2020 und 2019 zurückgefallen. Für das Renewal der Technischen Versicherungen 2023 erwarten wir daher stabile Preise.

Erste Verhandlungen mit den Versicherern zeigen, dass generelle Preisanpassungen ausbleiben – dennoch kommen Beitragssteigerungen aufgrund erforderlicher Anpassungen der Versicherungsverträge zum Tragen. Beispiele hierfür sind inflationsbedingte Erhöhungen der Versicherungssummen zur Maschinenversicherung oder Verlängerungen von Haftzeiten zur Maschinen-Betriebsunterbrechungsversicherung.

## Für langfristig gute Konditionen sind längere Vertragslaufzeiten ratsam.

Bei den Technischen Versicherungen nehmen die Versicherer unverändert eine individuelle Betrachtung der Verträge vor, so dass der Beitrag mehr vom eigenen Schadenverlauf abhängt und weniger vom Verlauf der Sparte insgesamt.



## Handeln Sie jetzt!

Unternehmen sollten ihre Versicherungsverträge auf den Prüfstand stellen und bei Bedarf neu ordnen. Um sich gute Konditionen langfristig zu sichern, empfiehlt es sich, möglichst Vertragslaufzeiten von zwei oder drei Jahren abzuschließen.

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



### Ihre Ansprechpartnerin

**Martina Delfs**  
Head of Engineering Lines  
[martina.delfs@wtwco.com](mailto:martina.delfs@wtwco.com)

# Haftpflichtversicherung: Viele kleine Deckungen = umfassende Lösung?

Die Haftpflichtversicherung ist keine „Allgefahrenversicherung“ mehr, sondern bietet zunehmend individuelle Lösungen an. Doch Unternehmen müssen die Gesamtversicherungssumme im Blick behalten.

In der Haftpflichtversicherung setzt sich der Trend fort, Sonder- oder neue Risiken – und damit auch die gebotene Versicherungssumme – auf viele Einzelösungen zu verteilen. WTW dagegen kumuliert die Summe innerhalb eines Vertrags, weil nur so eine ausreichende Versicherungssumme vorgehalten werden kann. Wenn es aus Sicht der Versicherungsnehmer vertretbar ist und für die Versicherer zwingend erforderlich wird, werden wir im Rahmen der allgemeinen Versicherungssumme Begrenzungen vorsehen.

### Inflation und US-Schäden bereiten Sorgen

Die einst gewählten Versicherungssummen werden durch die anhaltende Inflation entwertet. Das führt dazu, dass Schäden tendenziell teurer werden – auch wenn die Haftung schon immer unbegrenzt war. Daneben gewinnt auch der Schadeneinfluss aus den USA an Relevanz. Versicherungsnehmer mit Risiken in den USA müssen die Entwicklung in der Rechtsprechung und insbesondere die erstinstanzlich zugesprochenen Entschädigungssummen berücksichtigen.

### Gute Bedingungen für Renewals

Für die diesjährige Erneuerungsphase sind dennoch keine wesentlichen Überraschungen zu erwarten. Die Schadenkostenquote in der deutschen Haftpflichtversicherung ist seit Jahren positiv. Auch wenn das Spätschadenrisiko mit zu berücksichtigen ist, bleibt das Ergebnis – auch aus der Erfahrung der zurückliegenden Jahre – vielversprechend.

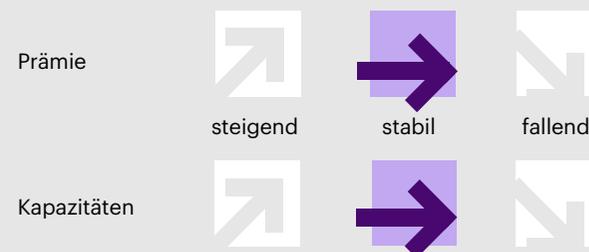
---

**Für die kommende Erneuerungsrunde sind keine wesentlichen Überraschungen zu erwarten.**

---

Versicherer könnten allenfalls kleinere inflationsbedingte Prämienanpassungen für schadenunauffällige Verträge vornehmen. Gleichzeitig werden sie überprüfen, ob sie neue, von den Rückversicherern vorgegebene Ausschlüsse individuell umsetzen müssen.

### Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



### Handeln Sie jetzt!

Unternehmen sollten die frei wählbare Versicherungssumme für Haftpflicht überprüfen und gegebenenfalls anpassen. Auch wenn die weltweiten Kapazitäten insgesamt geschrumpft sind, sollte für alle eine ausreichende Versicherungssumme zur Verfügung stehen.



#### Ihr Ansprechpartner

**Jörg Bechert**  
Head of Liability  
[joerg.bechert@wtwco.com](mailto:joerg.bechert@wtwco.com)

# D&O-Markt wieder umkämpft: Wettbewerb trotz unsicherer Wirtschaftslage

Cyber und ESG beherrschen – neben weiteren makroökonomischen Entwicklungen – den deutschen D&O-Markt. Der Erneuerungsprozess 2024 ist durch einen hohen Wettbewerb und die Wachstumsambitionen der Versicherer geprägt.

Cyber-bezogene Haftungsrisiken für Manager und entsprechende Schadenfälle lassen den Risikoinformationsbedarf der Versicherer ansteigen. Gleichzeitig gewinnen bei immer mehr Anbietern ESG-relevante Aspekte im Underwriting an Bedeutung. Bisher gab es jedoch keine flächendeckenden vertraglichen Anpassungen im Zusammenhang mit ESG. Beim Thema Cyber dagegen bestehen Versicherer in seltenen Fällen auf Kumulklauseln oder Ausschlüsse in D&O-Verträgen.

Des Weiteren verweisen sie auf eine mittelfristig steigende Belastung der Schadenquoten. Die Gründe: das komplizierte und dynamische makroökonomische Umfeld bei steigenden Zinsen und hoher Inflation, die zunehmende Insolvenzgefahr sowie das steigende Haftungspotenzial von Managern. Dies ist auf neue Klageinstrumente, haftungsverschärfende Gesetzgebungen sowie die Rechtsprechungspraxis zurückzuführen.

**Der Markt ist wegen des Neugeschäftsdrucks wieder deutlich kompetitiver geworden.**

## Unternehmen in guter Verhandlungsposition

Dennoch ist der Markt aufgrund des intensiven und kürzlich entfachten Neugeschäftsdrucks auf Seiten der Versicherer wieder deutlich kompetitiver geworden. So streben Versicherer die Verlängerung der Verträge zu möglichst unveränderten Versicherungssummen, Prämien sowie Vertragsbedingungen an – und dies deutlich früher als in den Vorjahren. Auch die Vereinbarung von Zweijahresverträgen ist im aktuellen Marktumfeld wieder in vielen Fällen möglich.

Unternehmen, bei denen die D&O-Prämie in den Vorjahren überproportional zum Gesamtmarkt gestiegen ist, können sogar wieder Prämienreduktionen erzielen. Je länger der Neugeschäftsdruck anhält, umso mehr lassen sich die Prämien senken. Ausnahmen bilden weiterhin schadenbelastete Verträge, finanziell angeschlagene Unternehmen sowie zum Teil auch große, komplexe Versicherungsprogramme. Aber auch hier zeigen sich Versicherer wieder offener, komplexe oder exponierte Risiken zu prüfen und Lösungen bereitzustellen.



## Handeln Sie jetzt!

Unternehmen sollten im Zuge der Erneuerung überprüfen, welche Bereiche sich vertraglich optimieren lassen. Dies kann im aktuellen Marktumfeld – je nach Ausgangslage – neben der Höhe der Versicherungssumme und der Prämie auch die Bedingungen betreffen.



### Ihr Ansprechpartner

**Philipp Rouget**  
Head of Financial Lines (FINEX)  
[philipp.rouget@wtwco.com](mailto:philipp.rouget@wtwco.com)

# Cyber-Deckung: Investitionen in IT-Sicherheit wichtiger denn je

**Ransomware-Fälle und sogenannte „Digital Supply Chain Attacks“ halten die Schadenquoten hoch. Auch Mittelständler sind von deutlich höheren Prämien und strengeren IT-Sicherheitsanforderungen betroffen.**

Mit dem nochmals deutlichen Anstieg von Ransomware-Vorfällen und den damit einhergehenden Anpassungen seitens der Cyber-Versicherer, schien der Höhepunkt der Marktverhärtung in den Jahren 2021 und 2022 erreicht. Nachdem die Anbieter ihre Kapazitäten reduziert, Prämien erhöht und deutlich schärfere Mindestvorgaben für eine Versicherbarkeit aufgestellt hatten, gab es zumindest die Hoffnung, dass der Markt stabiler würde. Doch mit den zunehmenden Cyber-Attacken auf digitale Lieferketten und Software-Anbieter wendet sich das Blatt erneut.

**Wer versicherbar bleiben will, muss in Präventionsmaßnahmen investieren.**

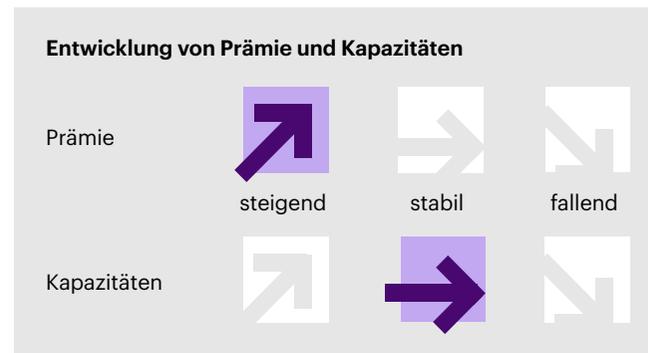
## Digitale Lieferketten im Visier

Ähnlich wie bei einer Ransomware gibt es auch bei den „Digital Supply Chain Attacks“ bestimmte Verhaltensmuster, die regelmäßig zur Anwendung kommen: Hacker-Gruppen suchen nach ungeschützten Server-Infrastrukturen, unsicheren Netzwerkprotokollen und Programmierpraktiken, um in die Systeme einzudringen. Cyber-Versicherer verzeichnen dadurch einen signifikanten Anstieg von Schadensanzeigen und

schließen nicht aus, dass es nachgelagert zu einer Reihe von Datenschutzverfahren und Schadensersatzansprüchen von Betroffenen kommt.

## Strenge Auflagen für IT-Security

Für die Cyber-Versicherung ist ein massenhafter Schadensanstieg durch neue Verhaltensmuster keine Überraschung. Cyber-Risiken sind per se dynamisch und erfordern, dass Unternehmen neue Angriffsstrategien sowie neu auftretende Schwachstellen kontinuierlich im Blick behalten und ihre Infrastruktur an verschärfte gesetzliche Rahmenbedingungen anpassen. 2023 haben die Versicherer bei den Mindestanforderungen erneut nachgeschärft. Sie erwarten, dass Unternehmen



mehr in technische Schutzvorkehrungen investieren, verpflichtende Mitarbeiterschulungen und Phishing-Tests einführen und auch proaktiv handeln. Viele Firmen haben hier Nachholbedarf und müssen nicht nur ein Richtlinienmanagement, sondern auch Notfall-, Business-Continuity- und Disaster-Recovery-Pläne aufsetzen. Darüber hinaus fehlen auch technische Schutzmechanismen in der hauseigenen IT-Infrastruktur und das nötige Bewusstsein der Mitarbeiter für IT-Security.

## Einkauf von Versicherungsschutz bleibt schwer

Angesichts der anhaltend hohen Schadenquoten ist weiterhin mit Prämien erhöhungen zu rechnen. Auch die zusätzlichen IT-Anforderungen werden den Einkauf von Versicherungsschutz erschweren. Zumindest für kleine und mittelständische Unternehmen stehen die erforderlichen Versicherungssummen zur Verfügung. Im Großkundensegment aber kommt es auch auf einen guten Zugang zu den internationalen Versicherungsmärkten an.

## Handeln Sie jetzt!

Trotz der Marktverhärtung haben Unternehmen weiterhin gute Möglichkeiten für den Risikotransfer – vorausgesetzt sie erfüllen entsprechende Mindestanforderungen und arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung der hauseigenen IT-Sicherheit.



**Ihr Ansprechpartner**

**Theodoros Bitis**  
Head of Cyber D-A-CH  
[theodoros.bitis@wtwco.com](mailto:theodoros.bitis@wtwco.com)

# Ungewöhnlich hohe Schäden in der Transportwaren- und Verkehrshaftungsversicherung

**Versicherer schränken den Umfang des Versicherungsschutzes weiter ein und lassen Ausschluss-Klauseln für Russland und die Ukraine bestehen. Zudem sind sie mit hohen Schäden konfrontiert, allen voran einer Havarie.**

Der härtere Markt bei Transportwaren-/Verkehrshaftungsversicherungen im Jahr 2022 zeigte sich vor allem in der Umsetzung der Cyber- und Pandemie-Klauseln. Die meisten Versicherer haben sich auf eine nahezu identische Klausel geeinigt. Diese beinhaltet auch einen Wiedereinschluss der Gefahren, jedoch mit einem reduzierten Policen-Limit. Die geforderten Klauseln wurden inzwischen nahezu vollständig in die bestehenden und neuen Verträge integriert.

Gleichzeitig stehen die Versicherer weiterhin mit ausreichend Deckungskapazitäten zur Verfügung. Zwar wird der Kreis zeichnungswilliger Versicherer kleiner, da sich immer mehr Marktanbieter zusammenschließen. Allerdings kommen mit Starr Europe und QBE auch zwei neue Anbieter auf den Transportversicherungsmarkt.

Bei den Lagerversicherungen verlangen Versicherer unverändert mehr Informationen zu einem für sie möglichen Kumulrisiko. Erwartungsgemäß stellen sie detailliertere Fragen, um die Risiken zu bewerten. Dies wird insbesondere exponierte und schadenbelastete Risiken betreffen.

## Großschäden 2022 steigerten Combined Ratio auf 97 Prozent

Das größte Schadenereignis bei den Transportwaren-/Verkehrshaftungsversicherungen 2022 stellte die Havarie der Felicity Ace mit über 135 Mio. Euro dar. Der größte Diebstahlschaden aus einem Lager lag bei über 1,2 Mio. Euro, die größte Beschädigung auf einem Transportmittel bei über 1,1 Mio. Euro. Die Schadenquote lag bei 65 Prozent und somit höher als in den Vorjahren. Ebenfalls deutlich gestiegen ist die Schadenkostenquote mit 97 Prozent (92 Prozent), wenn auch gerade noch auskömmlich. Eine Prämiensteigerung von 12 Prozent konnte somit nicht die gestiegenen Schadenbelastungen in Höhe von 29 Prozent ausgleichen. Insgesamt



wurden 2022 knapp 2,4 Mrd. Euro Prämie verbucht. Wachstumsgewinner des Jahres 2022 war eindeutig die Reise-Rücktrittskosten-Versicherung, die nach Beendigung der Corona-Maßnahmen ein Plus von mehr als 64 Prozent (100 Mio. Euro) verzeichnete.

**Der Kreis zeichnungswilliger Versicherer wird zwar kleiner. Allerdings kommen auch zwei neue Anbieter auf den Markt.**

## Mitversicherte Nebensparten werden geprüft

Wie schon im Vorjahr angekündigt, müssen die Erstversicherer die Versicherungssteuerpflicht ihrer Prämien bezüglich mitversicherter Risiken überprüfen. Davon betroffen sind in der Regel die mitversicherten Nebensparten. Die Überprüfung hat bereits bei vielen begonnen und wird in diesem Jahr ein besonderes Augenmerk der Unternehmen erfordern. Hierzu führen wir bereits Gespräche, um für unsere Kunden eine rechtlich saubere und administrativ einfache Regelung zu verhandeln.

## Handeln Sie jetzt!

Die Prämien werden überwiegend stabil bleiben. Lediglich schadenbelastete oder Verträge mit exponierten Lagern können saniert beziehungsweise aufgrund von exponierten Naturgefahren zu erhöhten Beiträgen führen.



**Ihr Ansprechpartner**

**Joachim Mailänder**  
Head of Marine

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

# Rote Zahlen erhöhen den Handlungsdruck auf die Kfz-Versicherer

Die Kfz-Versicherer rechnen auch für 2023 mit Verlusten. Noch halten sie sich mit Maßnahmen zurück, aber zum Renewal wird eine härtere Marktphase erwartet.

Der starke Wettbewerb hatte Ende 2022 dazu geführt, dass die Versicherer die aufgrund der Schadenentwicklung notwendigen Erhöhungen für 2023 bei weitem nicht umsetzen konnten. Seit April 2023 sprechen Branchenexperten nunmehr von einer drastischen Marktlage in der Kfz-Versicherung: Es häuften sich negative Schlagzeilen wie „Autoversicherer fahren ins Minus“ (VersicherungsJournal.de, 19.04.23), „Tiefrote Ergebnisse für Autoversicherer“ (Versicherungsmonitor, 28.06.23) oder „Kfz-Versicherern drohen hohe Verluste“ (Handelsblatt, 26.07.23). Die Schadenkostenquote im laufenden Jahr wird für den gesamten Bestand zwischen 108 und 110 Prozent geschätzt. Bei separater Betrachtung des Flottensegments liegen die Zahlen erfahrungsgemäß einige Prozentpunkte höher.

Damit sind Prämien erhöhungen im zweistelligen Prozentbereich erforderlich, um den gestiegenen Schadenbedarf auszugleichen und zumindest eine schwarze Null zu erreichen. Derzeit konkurrieren die Anbieter jedoch weiterhin um Marktanteile, was bisher pauschale Erhöhungen in dieser Größenordnung verhindert hat.

## Prämienzuschläge von 10 Prozent

Für die Prämienkalkulation im Renewal prüfen die Versicherer noch mögliche Einsparpotenziale bei den internen Kosten sowie in der Schadenabwicklung. Auch die Zinswende könnte die Aussichten verbessern, da für Rückstellungen wieder Zinserträge erzielt werden können.

Dennoch ist zu erwarten, dass die geforderte Prämien-erhöhung bei circa 10 Prozent liegen wird. Im Flotten-segment wird es dabei eine Bandbreite geben, da die Versicherer individuelle Risikomerkmale und Schadenverläufe berücksichtigen. Insbesondere Flotten



Es ist zu erwarten, dass die geforderte Prämien-erhöhung bei circa 10 Prozent liegen wird.

mit stark gestiegenen Schadenfrequenzen bewerten Underwriter als kritisch und sanieren diese mit deutlich höheren Zuschlägen. Über dem Marktdurchschnitt liegende Pauschalforderungen und überzogene Sanierungen werden jedoch – aufgrund der günstigen Alternativen unter den Wettbewerbern – nicht durchsetzbar sein.

## Handeln Sie jetzt!

Auch bei steigenden Versicherungsprämien können Unternehmen bei den Gesamtkosten gegensteuern, indem sie die

... vereinbarten Selbstbeteiligungen optimieren und die Risiken überprüfen, die zu versichern beziehungsweise selbst zu tragen sind,

... Schadenfrequenz durch Assistenzsysteme und Fahrerschulungen verringern sowie

... Reparaturkosten und Standzeiten durch ein professionelles Schaden- und Reparaturmanagement reduzieren.



Ihr Ansprechpartner

**Johannes Kronen**  
Head of Motor  
[johannes.kronen@wtwco.com](mailto:johannes.kronen@wtwco.com)

# Kreditversicherung: Insolvenz bleibt größte Bedrohung

Der Anstieg von Unternehmensinsolvenzen setzt sich laut führenden Wirtschaftsprognosen auch 2023 fort. Bei zunächst noch stabilen Kapazitäten ist mit einer weiteren Marktverhärtung in der Kreditversicherung zu rechnen.

Die weltweiten Krisen dauern an und verschärfen die Verunsicherung am Kreditversicherungsmarkt. Eine Einschätzung von Entwicklungen bestimmter Branchen, Märkte oder auch nur einzelner Unternehmen erscheint kaum noch möglich.

Zwar hielten die Kreditversicherer weiterhin an den Deckungskapazitäten fest und bauten diese teilweise sogar aus. Doch gleichzeitig intensivierten sie ihre Kreditprüfungsprozesse. Die durchsetzbaren Konditionen und Bedingungen hängen stark von der Branche, der Risikostruktur und vor allem auch von den Zukunftsprognosen für die jeweiligen Unternehmen ab.

## Immer mehr Unternehmen zahlungsunfähig

Versicherer verzeichnen derzeit einen starken Anstieg der Nichtzahlungsmeldungen. Die Zahlungsmoral verschlechtert sich spürbar und damit auch der durchschnittliche Eingang von Forderungen. Zahlungsmoral und Insolvenzanstieg erhöhen damit die Schadenquote in der Kreditversicherung. Dennoch ist nicht von einer Insolvenzwelle zu sprechen, sondern vielmehr von einer Normalisierung der Insolvenzzahlen. Diese waren in den vergangenen Jahren auf einem historisch niedri-

gen Niveau, was zum Teil auf staatliche Stützungsmaßnahmen zurückzuführen ist.

**Die Insolvenzzahlen werden weiterhin – wenn auch nicht mehr so stark – steigen.**

## Höhere Prämien erwartbar

Infolgedessen ist von einer leichten Marktverhärtung auszugehen, wengleich der Wettbewerb hoch ist. Somit hängen Renewal-Verhandlungen stark von



Branche, Struktur und bisherigem Schadenverlauf ab. Bei guten Rahmenbedingungen scheinen in Einzelfällen konditionelle Verbesserungen weiterhin durchsetzbar. Insgesamt ist aber eher mit einem leichten Prämienanstieg zu rechnen.

Für 2024 können Unternehmen von einer gewissen Stabilisierung ausgehen. Dennoch werden die Insolvenzzahlen weiterhin – wenn auch nicht mehr so stark – steigen und damit die Schadenquote antreiben.

## Handeln Sie jetzt!

Unternehmen, die bereits mit der Kreditversicherung arbeiten, sollten überprüfen, ob ausreichende Deckungen vorhanden sind. Steigende Rohstoffpreise und Produktionskosten führen zu erhöhten Limit-Bedarfen; zugleich lässt eine sinkende Zahlungsmoral die Außenstände sowie den Liquiditätsbedarf ansteigen.

Für noch nicht kreditversicherte Unternehmen drängt die Zeit, das Instrument Kreditversicherung im eigenen Unternehmen zu etablieren und sich entsprechende Kapazitäten am Markt zu sichern. Nur so können Organisationen dem steigendem Insolvenzzisiko begegnen und ihre Liquidität erhalten.



### Ihr Ansprechpartner

#### Stephan Kahlenberg

Head of Trade Credit – Financial Solutions – Political Risks

[stephan.kahlenberg@wtwco.com](mailto:stephan.kahlenberg@wtwco.com)

# Ideale Bedingungen auf dem M&A-Versicherungsmarkt

Im aktuell unsicheren M&A-Umfeld zeigt sich der Markt im Jahresverlauf 2023 mit gutem Risikoappetit, dynamischem Wettbewerb und stellenweise leicht sinkenden Prämien.

Diverse geopolitische und durch den Kapitalmarkt bedingte Faktoren beeinträchtigen das Transaktionsumfeld derzeit negativ. Die Anzahl an Fusionen und Übernahmen ist seit dem Rekordjahr 2021 spürbar zurückgegangen, was auch am Markt für M&A-Versicherungen zu weniger Aktivität führt. Interessanterweise wirkt sich dieser Umstand, wie zuletzt im Pandemiejahr 2020, positiv für die Versicherten und Prämienzahler aus.

**Weniger zu versichernde M&A-Transaktionen führen zu einem Überangebot an Kapazitäten und sinkenden Prämien.**

Der Hintergrund: Im deutschsprachigen Raum bieten mittlerweile rund 30 Versicherer und Assekuradeure M&A-Versicherungslösungen an – der Großteil dieser Anbieter hält deutschsprachige Underwriting-Teams vor. Auch in diesem Jahr betraten neue Akteure den Markt und stellten somit zusätzliches Versicherungskapital zur Verfügung. Folglich führen weniger zu versichernde M&A-Transaktionen zu einem Überangebot an Kapazitäten. Der daraus resultierende Wettbewerb sorgt sowohl für mehr Flexibilität beim Underwriting als auch für sinkende Prämien.

## Folgt auf den Boom die Marktverhärtung?

Experten gehen von einem Anstieg der M&A-Aktivität im Verlauf der zweiten Jahreshälfte aus. Solange dieser nicht spürbar stattfindet, dürfte die derzeitige Marktlage anhalten. Allerdings verhielt sich der Versicherungsmarkt auch 2020 ähnlich: Nachdem das Transaktionsgeschehen eingebrochen war und der M&A-Versicherungsmarkt sich positiv für die Versicherten und Prämienzahler entwickelte, wurde die M&A-Aktivität zügig wieder angekurbelt und mündete im Rekordjahr 2021. Während dieses Anstiegs kehrte sich das Verhalten der Versicherer und Assekuradeure schnell um. Sie wurden kritischer im Underwriting,



zeigten weniger Risikoappetit und erhöhten das Preisniveau beziehungsweise verlangten deutlich höhere Mindestprämien. Teilweise kam es sogar zu Kapazitätsengpässen.

## Handeln Sie jetzt!

Eine derartige Marktverhärtung ist derzeit nicht zu erwarten. Das bedeutet: Der ausgeweitete Appetit der Versicherer in Verbindung mit einer wettbewerbsfähigen Preisgestaltung schafft ideale Rahmenbedingungen für Deal-Teams, um von den Marktbedingungen zu profitieren. Da in der aktuellen Marktlage die individuellen M&A-Projekte meist komplex sind und sich oft in die Länge ziehen, stellt eine M&A-Versicherungslösung im Sinne eines Unternehmens-Risikomanagements ein effektives Tool dar, um einer M&A-Transaktion zum Abschluss zu verhelfen. Aufgrund des aktuellen Risikoappetits und der vorhandenen Kapazitäten bei Versicherern befinden wir uns außerdem in einer guten Phase, um auch identifizierte Risiken (Steuern, Rechtsstreitigkeiten, Rechtsmängel und sonstige bekannte Risiken im Zusammenhang mit Transaktionen) gut versichert zu bekommen. Auch hier ist die jüngst gestiegene Flexibilität deutlich spürbar.



Ihr Ansprechpartner

**Robert Engels**

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

# Fakultative Rückversicherung: Die klare Trennung zwischen Erst- und Rückversicherung verringert sich

**Der Bedarf nach Rückversicherung steigt. Doch auch hier sinken die Kapazitäten bei den führenden Rückversicherern bei gleichzeitig teurer werdenden Prämien. Neue fakultative Marktteilnehmer können jedoch die fehlenden Kapazitäten zu großen Teilen kompensieren.**

Die Erneuerungsrunde 2024 hat dieses Jahr bereits früh begonnen: Viele Erstversicherer haben schon versucht, ihre einzelnen Risiken mit fakultativem Rückversicherungsbedarf so früh wie möglich zu erneuern. Bei den Verhandlungen für Risiken mit der Fälligkeit zum 1. Januar nehmen die Anfragen für überjährige Vertragslaufzeiten deutlich zu. Die Raten und Prämien für fakultative Rückversicherung steigen – unter anderem aufgrund der schlechten Ergebnisse aus dem Naturkatastrophenjahr 2022. Die anhaltend hohe Inflation trägt weiterhin einen erheblichen Anteil an dieser Kostensteigerung.

Durch die knapper werdenden Erstversicherungskapazitäten nimmt der Bedarf an fakultativer Rückversicherung zu. Allerdings reduzieren sich die Kapazitäten der führenden Anbieter. Bisweilen schließen jedoch neue Rückversicherer diese Lücken.

### „Wholesale Approach“ wird zum Trend

Zukünftig erwarten wir, dass die Erst- und die fakultativen Rückversicherer ihr Geschäft mehr und mehr zusammenlegen. Dieser sogenannte „Wholesale Approach“ ist bei dem einen oder anderen Rückversicherer bereits vollzogen. Direktes und fakultatives Geschäft wird aus einer gemeinsamen Einheit heraus gezeichnet. Auch bei Maklerhäusern lässt sich eine Vereinheitlichung dieser beiden früher stets strikt getrennten Einheiten erkennen. Es bleibt abzuwarten, wie die Kunden mit Blick auf die Compliance diese Neuerung annehmen werden.

---

**Der Bedarf an fakultativer Rückversicherung steigt. Neue Marktteilnehmer füllen Bedarfs-lücken.**

---

### Handeln Sie jetzt!

Die Erneuerungsverhandlung frühzeitig zu beginnen, ist sicherlich ein guter Ansatz den vielen unterschiedlichen Marktgegebenheiten zu begegnen. Im Zusammenspiel der Erst- und Rückversicherungskapazitäten die richtige Mischung einer ganzheitlichen Versicherung für den Endkunden zu finden, muss das oberste Ziel bleiben.



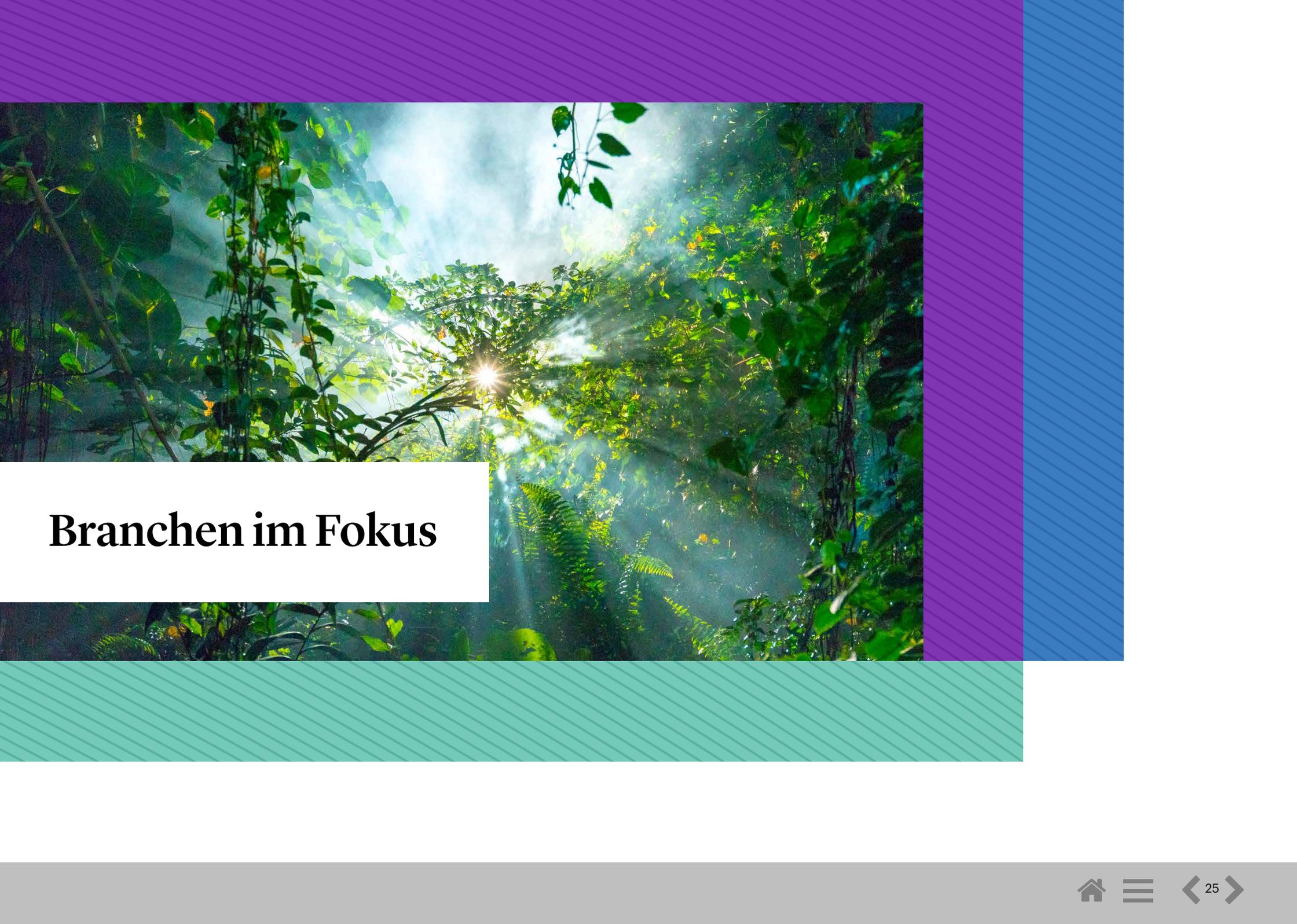
#### Ihr Ansprechpartner

**Gerhard Hurek**  
Global Fac, Head of D-A-CH  
[gerhard.hurek@wtwco.com](mailto:gerhard.hurek@wtwco.com)



#### Ihr Ansprechpartner

**Zeljko Panic**  
Global Fac, Reinsurance Manager D-A-CH  
[zeljko.panic@wtwco.com](mailto:zeljko.panic@wtwco.com)



# Branchen im Fokus

# Real Estate Investments: Marktteilnehmer werden zurückhaltender

Der Kostendruck und Nachhaltigkeitsanforderungen in der Immobilienbranche nehmen kontinuierlich zu. In der Folge verzögern sich Investitionen oder fallen ganz aus.

Die geopolitische Lage, nach wie vor hohe Inflationsraten und die stetig steigenden Kapitalmarktkosten führen zu einem neuen Umgang mit Risiken. An- und Verkäufe gehen zurück und auch die Versicherer prüfen die Risiken genauer. Zudem hat die harte Marktphase in der Sachversicherung es den Unternehmen in den letzten Jahren nicht leicht gemacht, Risiken zu transferieren. Versicherer haben wieder mehr Bedarf an Objektbesichtigungen und holen nicht erfolgte Begehungen aus den Pandemie-Jahren verstärkt nach. Dennoch bleibt die Schadenkostenquote nach wie vor die zentrale Bewertungsgrundlage. Diese versuchen die Anbieter deutlich zu reduzieren, was teilweise zu höheren Selbsthalten oder Prämien führt.

## Trendwende bei Investitionen

Das steigende Zinsniveau führt aktuell zu einer sinkenden Anzahl von An- und Verkäufen – das stellt nach vielen Jahren eine Trendwende dar. Die Ursachen: Die Zinsen sind so hoch wie seit Jahrzehnten nicht mehr, gleichzeitig halten sich die Unternehmen aufgrund der höheren Schuldenbelastung mit Investitionen zurück oder verzichten ganz darauf. Folglich wird die Nachfrage bei Immobilieninvestoren weiterhin abnehmen. Im Schadenbereich gilt die Aufmerksamkeit unverän-

dert den Frequenzschäden sowie Schäden ausgelöst durch Naturgefahren. Diese sind im Handling oftmals eine Herausforderung und es bedarf genauer Prozesse und Richtlinien, um den administrativen Aufwand auf allen Seiten so gering wie möglich zu halten. Großschadenereignisse sind ebenfalls immer wieder zu sehen. Hier kommt es auf eine konsequente und zielgerichtete Schadenbearbeitung an, um sich schnell abzustimmen und jeden Fall zügig mit einem positiven Ergebnis zu schließen.

## Hohe Kosten und ESG-Kriterien erschweren Bauvorhaben

Die signifikanten Preissteigerungen bei Rohstoffen gehen auch an der Immobilienbranche nicht spurlos vorbei. Sie haben direkten, teilweise unvorhergesehenen Einfluss auf die Bautätigkeiten. Es mangelt an Produkten, Baustoffen und Fachkräften. Grundsätzlich geht der Trend in Richtung Renovierung, Umbau und Umnutzung der jeweiligen Bestandsimmobilien. Unternehmen wirken mit diesen Baumaßnahmen einem möglichen Leerstand entgegen. Vor allem im urbanen Bereich entwickeln sie neue und nachhaltigere Wohnkonzepte und treiben deren Umsetzung voran. Dabei kommen auch ESG-Kriterien ins Spiel. Versicherer

sind noch unsicher im Umgang mit den gestiegenen Anforderungen und positionieren sich nicht oder nur sehr zögerlich. Auch die Änderungen des Energiegesetzes lassen Investitionen in Bauvorhaben stocken. Die Planungen benötigen längere Vorlaufzeiten und binden mehr Ressourcen als früher.

## Handeln Sie jetzt!

Objekte genauer unter die Lupe zu nehmen und sich gegebenenfalls von schlechten Risiken zu trennen, kann helfen, dem Kostendruck entgegenzuwirken. Der Blick in die Zukunft ist dabei auch hilfreich, denn Naturkatastrophen nehmen aufgrund des Klimawandels stetig zu. Unternehmen können diese Risiken durchaus einplanen und an den Versicherungsmarkt transferieren. Bauliche Maßnahmen oder Umnutzungen sind genau zu planen, um sich für potenziell steigende Anforderungen der Versicherer frühzeitig zu rüsten.



### Ihre Ansprechpartnerin

**Nadine Jauch**  
Head of Real Estate  
[nadine.jauch@wtwco.com](mailto:nadine.jauch@wtwco.com)



### Ihre Ansprechpartnerin

**Sylvia Topper**  
Head of Business Development  
Real Estate & Sales Director  
[sylvia.topper@wtwco.com](mailto:sylvia.topper@wtwco.com)

# Lebensmittelindustrie: Lieferkettenstörungen und Klimawandel bedrohen Unternehmensexistenz

**Lieferengpässe sind vielfach Realität und Unwetterereignisse nehmen an Häufigkeit und Intensität zu. Wer die Folgen noch nicht spürt, wird es bald tun. Wie können Unternehmen damit umgehen?**

Die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie musste in den letzten Jahren viele Herausforderungen meistern – einige davon hat sie nach wie vor zu bewältigen. Die bekanntesten sind die Corona-Pandemie, Lieferkettenstörungen, geopolitische Veränderungen sowie Nahrungsmittelprotektionismus und die Folgen des Klimawandels.

## Lieferketten werden fragiler

Die jüngsten Lieferkettenprobleme haben uns vor Augen geführt, wie schnell eine Situation kritisch werden kann. In den Anfängen der Corona-Pandemie waren die Supermarkt-Regale für Mehl und Toilettenpapier leer. Mit Beginn des Ukraine-Krieges fehlte es plötzlich erneut an Mehl und zusätzlich an Speiseölen. Gestörte Lieferketten, Panik auslösende Medienberichte und Hamsterkäufe haben hier zusammengewirkt. Das zeigt: Die Risiken von heute greifen immer mehr ineinander.

Hinzu kommt die zunehmende weltweite Vernetzung der Unternehmen und daraus resultierende Abhängigkeiten: Die Lieferketten reichen von Feld und Stall über Produktion und Logistik bis hin zum Handel.

## Klimarisiken gefährden Geschäftsmodell

Dürre, Hitze, Wirbelstürme, Überschwemmung und Wasserknappheit treffen bereits heute viele Regionen der Erde. Ein Großteil der Unternehmen spürt die Folgen des Klimawandels deutlich. Aber auch diejenigen, die noch nicht betroffen sind, werden sich zeitnah damit beschäftigen müssen.

## Der Handlungsbedarf für Unternehmen ist groß.

Die Auswirkungen werden vielschichtig sein und für die einzelnen Marktteilnehmer unterschiedlich ausfallen. Dazu gehören zum Beispiel steigende Rohstoffkosten durch Missernten oder höhere Bewässerungs- und Transportkosten, weil bestimmte Wasserstraßen oder Landwege nicht mehr nutzbar sind. Zudem müssen Organisationen möglicherweise Anbaugelände verlagern, da einige Nahrungsmittel in heutigen Anbauregionen nicht mehr geerntet werden können.

## Interne und externe Bedrohungen identifizieren

Der Handlungsbedarf ist groß. Unternehmen müssen sich fragen: Welche Zulieferer und Lieferwege sind welchen Risiken ausgesetzt und was bedeutet das für uns? Welche Anforderungen werden von externen Stakeholdern auf uns zukommen?

Ebenso wichtig ist der Blick nach innen: Sind unsere eigenen Anbaugelände gefährdet? Sind unsere Produktions- und Lagerstandorte zukünftig stärker von Unwettern bedroht? Welche Maßnahmen müssen wir ergreifen, damit wir unter klimatischen Gesichtspunkten auch morgen noch attraktive Arbeitsplätze bieten können?

## Handeln Sie jetzt!

Für Unternehmen ist es wichtig, sich heute nicht nur mit den vorhandenen, sondern auch mit zukünftigen Risiken und Herausforderungen zu beschäftigen und deren Auswirkungen greifbar zu machen. Dabei können Analysen und Quantifizierungen sehr hilfreich sein. Denn wenn klar bekannt ist, welche finanziellen Risiken auf Organisationen zukommen, lassen sich frühzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen – und Risiken in Chancen verwandeln.



**Ihr Ansprechpartner**

**Sylvester Lahmann**  
Head of Food & Beverage  
[sylvester.lahmann@wtwco.com](mailto:sylvester.lahmann@wtwco.com)

Die chemische Industrie ist nach der Automobilindustrie und dem Maschinenbau die drittgrößte Branche in Deutschland. Sie trägt einen wesentlichen Beitrag zu unserer Wertschöpfungskette bei.

Doch in den letzten Jahren wandern bei vielen Versicherern die Zeichnungsvollmachten aus dem deutschen Markt ins Ausland ab. Versicherer bilden zunehmend sogenannte „Hubs“ und bündeln an diesen Standorten ihr Know-how. Heimische Unternehmen aus der chemischen Industrie (unabhängig von Größe und Internationalität) werden mit internationalen Zeichnungsrichtlinien konfrontiert, die für viele befremdlich sind.

Der nachstehende Überblick beleuchtet die Marktentwicklung im Kontext des internationalen Umfelds für die Sach- und Haftpflichtversicherung. Denn Unternehmen dieser Branche benötigen zur Komplettierung von Versicherungslösungen zunehmend Kapazitäten aus den internationalen Erst- und Rückversicherungsmärkten.



# Marktentwicklung Sachversicherung für die Chemieindustrie

**Die Konditionen der Rückversicherer beeinflussen zunehmend das Erstversicherungsgeschäft, während Großschäden die Kosten in die Höhe treiben. Doch zumindest die Kapazitäten bleiben global auf einem konstanten Niveau.**

Die letztjährige Verlängerungsphase war für Chemieunternehmen sowie für die Erstversicherer eine der herausforderndsten. Sie war stark geprägt von den Verhandlungen zum Rückversicherungs-Treaty, die sich allerdings sehr in die Länge zogen und somit auch die Verlängerungen im Erstversicherungsgeschäft stark verzögerten. In der diesjährigen Verlängerungsphase ist keine Entspannung in Sicht, was für diesen Markt ungewöhnlich ist. Denn die Erfahrung zeigt, dass nach einer Periode von Prämiensteigerungen neue Kapazitäten auf den Markt strömen und die nächste Phase des Zeichnungszyklus beginnt. Bisher ist aber nichts dergleichen geschehen. Für die Unternehmen ist das aber nicht unbedingt eine schlechte Nachricht – zumindest nicht auf lange Sicht.

## Rückversicherer beeinflussen Endkunden-geschäft

Selbst zum Ende des 1. Quartals 2023 waren die Auswirkungen der letzten Verlängerungsphase für Rückversicherungen nicht eindeutig. Aussagen zu den Rückversicherungskosten fielen je nach Quelle unterschiedlich aus und lagen zwischen 10 und 70 Prozent. Doch nicht nur der Umfang, in dem die Prämien gestiegen sind,

sorgte für Beunruhigung, sondern auch die erhöhten Selbstbehalte. Diese haben sich teilweise verdoppelt. Zudem hat die Verknappung der Rückversicherungskapazität für Naturgefahren die Prämien weiter in die Höhe getrieben.

Die Rückversicherungskosten machen in der Regel zwischen 30 und 50 Prozent der Gesamtkosten der Versicherer aus, wobei dieser Anteil angesichts der Prämiensteigerungen im Rückversicherungsmarkt noch höher ausfallen könnte. Folglich haben die Versicherer keine andere Wahl, als die gestiegenen Kosten an die Endkunden weiterzugeben.

Der Erstversicherungsmarkt wird zunehmend gezwungen, die Bedingungen seiner Rückversicherungsverträge zu übernehmen und die gleichen Ausschlüsse für sein Erstversicherungsgeschäft zu fordern. So haben auch vor einigen Jahren bereits die Cyber-Ausschlussklauseln (LMA 5400 und NMA 2195) in den deutschen Erstversicherungspolizen ihren Platz gefunden. Rückversicherer schließen zudem immer mehr Risiken aus. Eine Deckung für beispielsweise Streik, innere Unruhen oder Aussperrung zu erhalten, gestaltet sich schwierig.

Entscheidend für den weiteren Jahresverlauf wird auch sein, wie sich die Kapazitäten im lokalen Markt entwickeln und in welcher Höhe Kapazitäten im internationalen Markt zu organisieren sind.

## Großschäden gefährden Rentabilität

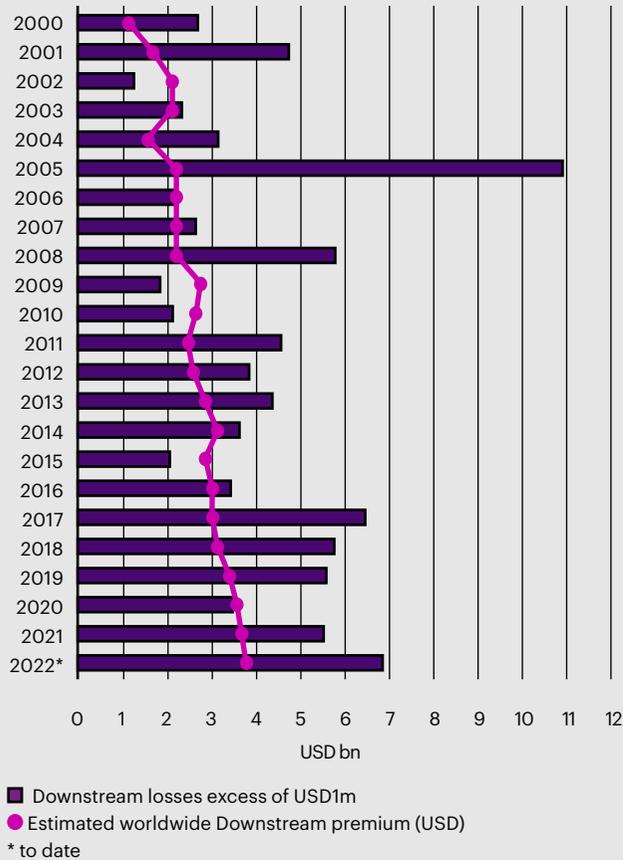
Nicht nur die verhärtenden Rückversicherungsbedingungen bereiten Sorgen, sondern auch die jüngste Schadenbilanz, die sich deutlich verschlechtert hat.

Die Gesamtsumme der versicherten und unversicherten Bruttoschäden belief sich 2020 auf fast 7 Mrd. US-Dollar – ein Rekordwert in diesem Jahrhundert, mit Ausnahme des Jahres 2005, in dem eine Rekord-saison von Hurrikans (Katrina, Rita und Wilma) zu verzeichnen war.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass 100 % dieser Schäden vom Versicherungsmarkt bezahlt wurden; diese Schadenssummen spiegeln die Bruttoschäden (versichert und unversichert) wider, die unserer Datenbank von verschiedenen Schadenversicherern übermittelt wurden. Ein Teil dieser Schäden wird einbehalten, ein anderer Teil wird an Everen (Versicherungsverein auf Gegenseitig für Unternehmen aus der chemischen Industrie) gezahlt, und wieder andere werden nach Abschluss der Schadenregulierung möglicherweise zu einem geringeren Betrag reguliert.

Die Versicherer werden mit ziemlicher Sicherheit deutlich mehr Kosten für Schäden auszahlen, als sie an Prämien einnehmen werden. Denn: Die jüngste globale Schätzung von WTW deutet auf einen leichten Rückgang des gesamten Prämientopfes auf 3,4 Mrd. US-Dollar hin.

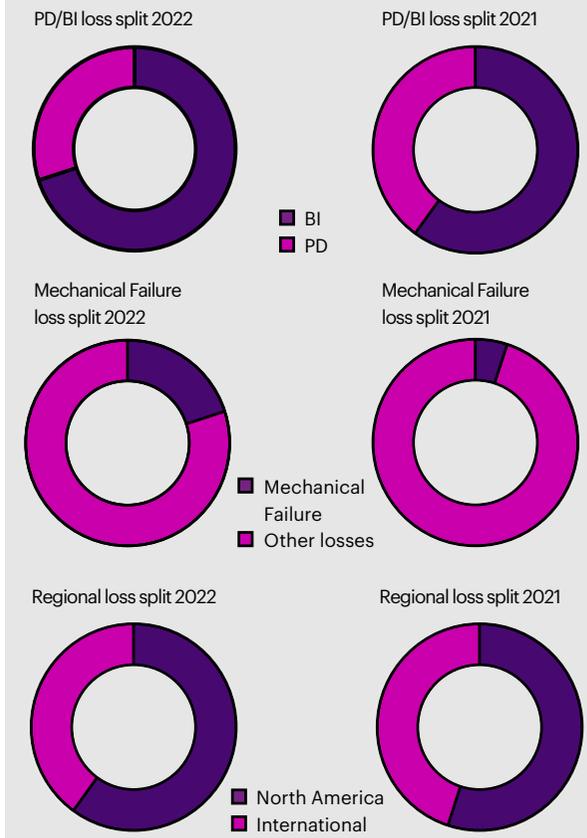
Abb. 1: **WELD Downstream losses 2000 – 2022 (excess of USD1m) versus estimated global Downstream premium income**



Recent loss record destroying portfolio profitability as premium income levels flatten  
 Source: Willis Towers Watson/WTW Energy Loss Database as of March 13, 2023 (figures include both insured and uninsured losses)

Abbildung 2 zeigt drei Gründe, die hauptsächlich für die hohen Schadenszahlen der letzten beiden Jahre verantwortlich sind.

Abb. 2: **Breakdown of Downstream losses by PD/BI, Mechanical Failure and region, 2021–22**



Source: WTW Energy Loss Database as at March 15, 2023

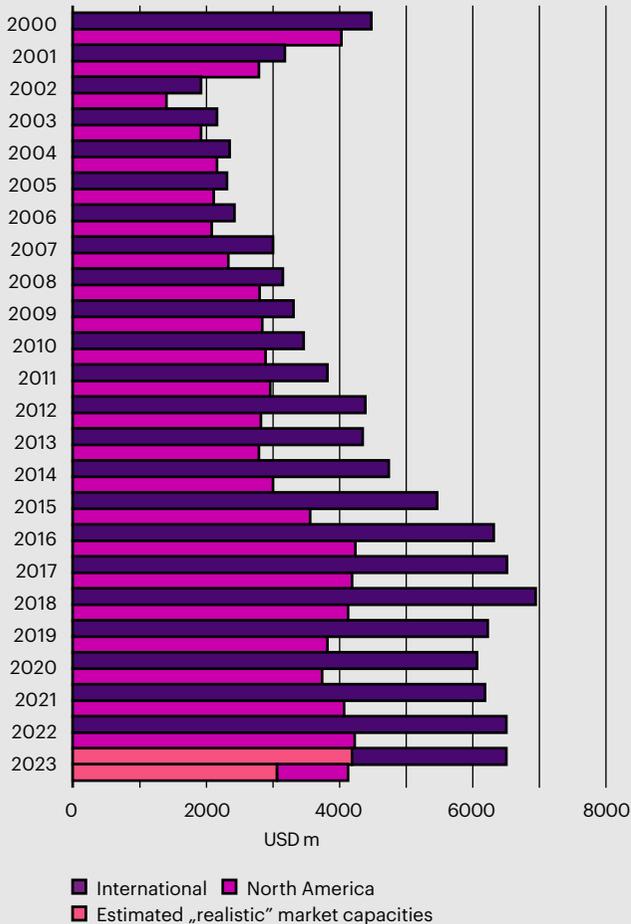
Folgende drei Trends sind zu erkennen:

1. Der Anteil der Ertragsausfallschäden an der Gesamtschadenssumme nimmt weiter zu. 2021 lag der Anteil der Schäden für Betriebsunterbrechungen bei 61,58 Prozent, 2022 bei 70,94 Prozent. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die Preise für fossile Brennstoffe seit dem Beginn des Ukraine-Konflikts angestiegen sind.
2. Der Anteil des technischen Defekts am Gesamtschaden ist deutlich gestiegen, und zwar von nur 4,96 Prozent im Jahr 2021 auf 20,50 Prozent im Jahr 2022. Die gestiegene Auslastung der Raffinerien und Anlagen könnte auf die Erholung der Weltwirtschaft nach der COVID-19-Pandemie zurückzuführen sein. Das Hochfahren der Produktion aus einer (nahezu) ruhenden Nutzung könnte für mehr Schäden gesorgt haben.
3. Der Anteil der nordamerikanischen Region an den Gesamtverlusten nimmt kontinuierlich zu: von 52,68 Prozent im Jahr 2021 auf 59,19 Prozent im Jahr 2022. Versicherer werden für Risiken aus dieser Region folglich teurere Prämien verlangen.

### Sorgenfaktor Inflation

Durch den zunehmenden Inflationsdruck fordern die Versicherer genaue Bewertungen und aktualisierte Versicherungswerte an. Unternehmen sollten dem nachkommen, um eine mögliche Unterversicherung im Schadenfall oder plötzliche Prämienanpassungen zu vermeiden. Denn dies ist nicht auszuschließen, sollten Versicherer der Meinung sein, dass die Versicherungswerte nicht aktualisiert wurden.

Abb. 3: Global Downstream insurer capacities 2000 –2022 (excluding Gulf of Mexico Windstorm)



Capacity remains stable, dampening the hardening market dynamic  
Source: WTW

### Kapazitäten bleiben stabil

Trotz dieser herausfordernden Marktdynamik gibt es auch positive Entwicklungen: Ein Blick auf Abbildung 3 zeigt, dass das Kapazitätsniveau im globalen Downstream-Bereich in den letzten fünf Jahren bemerkenswert konstant geblieben ist.

Noch vor zehn Jahren betrug die Gesamtkapazität nur etwas mehr als 4 Mrd. US-Dollar. Nur acht Jahre später waren weitere 2,8 Mrd. US-Dollar hinzugekommen. Seitdem ist das Kapazitätsniveau konstant geblieben. Für 2023 ist ein theoretisches Niveau von 6,2 Mrd. US-Dollar für das internationale Geschäft und 4 Mrd. US-Dollar für nordamerikanische Risiken zu erwarten.

### Erneut günstige Bedingungen für Öl- und Gassektor möglich

Mittlerweile haben sich auch die Öl- und Gaspreise nicht nur stabilisiert, sondern liegen deutlich unter dem außerordentlichen Höchstniveau der letzten Monate. Wenn sich die Preise auf diesem niedrigen Level stabilisieren, sollten sich auch die Auslastungsraten der Raffinerien und anderer Anlagen allmählich anpassen. Das würde die Schadenhäufigkeit und -schwere stabilisieren und Versicherer würden im Gegenzug wieder günstige Bedingungen anbieten.

### Erhöhtes Everen-Limit löst Wettbewerbsdruck aus

Die Everen (ehemals OIL Insurance Limited) hat ihre Sachversicherungskapazitäten von 400 Mio. US-Dollar im Jahr 2022 auf 450 US-Dollar im Jahr 2023 erhöht. Allerdings scheinen nicht alle Mitglieder von der erhöhten Obergrenze Gebrauch zu machen, da einige weiterhin Limits unterhalb von 450 Mio. US-

Dollar an Everen melden. Die kommerziellen Versicherer könnten daher in ein Dilemma geraten, sollten die Everen-Mitglieder auf die schwierigeren Marktbedingungen reagieren und sich dafür entscheiden, einen größeren Teil ihres Risikos beim Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit zu belassen. Zumindest stellt es eine Alternative dar, die durchaus eine größere Hebelwirkung im Versicherungsmarkt sichern kann.

### Druck zur Erfüllung der Einnahmeziele

Der Druck auf die Versicherer, ihre Einnahmeziele zu erfüllen, könnte ebenso zu einer Entspannung auf dem Markt führen. Sollte sich die Schadensituation besser entwickeln als in den letzten Jahren, könnten die Versicherer ihre Zeichnungspolitik etwas aufweichen, um die benötigten Prämieinnahmen und damit verbundene Ziele erreichen zu können.



Ihre Ansprechpartnerin

**Olga Losing-Malota**  
Head of Broking D-A-CH  
[olga.losing@wtwco.com](mailto:olga.losing@wtwco.com)

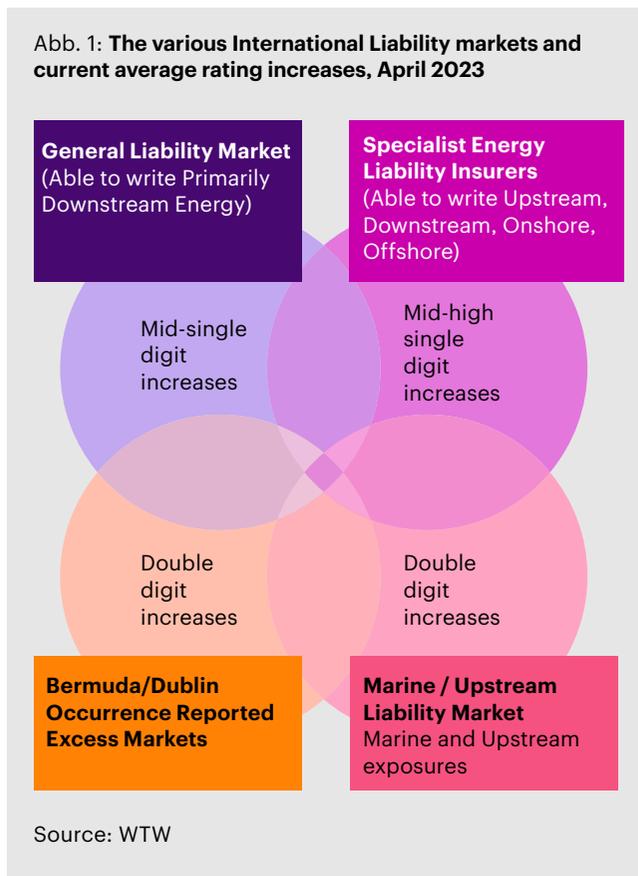
# Haftpflichtversicherung in der Chemieindustrie

Die Haftpflicht-Renewals bringen Chemieunternehmen nur wenig Entlastung. Um sich dennoch ausreichend abzusichern, sollten Unternehmen eine Kombination aus mehreren Märkten erwägen und ihre Policen überprüfen. Die gute Nachricht: Entspannung ist in Sicht.

Ein Unternehmen aus der chemischen Industrie trifft in der Haftpflichtversicherung auf vier Haftpflichtversicherungsmärkte:

- Allgemeine Haftpflichtversicherer (sowohl auf lokaler als auch auf globaler Ebene), die Chemie als Teil ihres breiteren Portfolios versichern
- Spezialisierte Chemie-Haftpflichtversicherer, die in der Lage sind, das Gesamtspektrum der Aktivitäten eines sogenannten Energy-Versicherers sowohl On- als auch Offshore zu zeichnen
- Marine-/Upstream-Versicherer mit Schwerpunkt auf Offshore E&P und Marine-Aktivitäten
- Versicherer mit Sitz auf den Bermudas und in Dublin, die eine breite Palette von Aktivitäten auf der Grundlage einer „Per Occurrence Reported“-Police versichern können

Je nach Risiko- und Tätigkeitsprofil (Upstream, Down stream, Fully Integrated usw.) und der Höhe der erforderlichen Versicherungssumme müssen Unternehmen möglicherweise eine Kombination aus mehreren Haftpflichtmärkten in Anspruch nehmen. Jeder dieser Märkte hat andere Einflussfaktoren und Schadenereignisse, die sich unterschiedlich auf die Bewertung der Erneuerungsrunde auswirken.



1. Die Versicherer des allgemeinen Haftpflichtmarktes teilen die Schadenerfahrung der spezialisierten Chemie-Haftpflichtversicherer, ihre breitere Prämieinnahmehbasis aber mildert die Auswirkungen von Schadenersatzansprüchen aus der Chemiebranche. Jedoch führt die Verfügbarkeit lokaler Marktkapazitäten auch zu einem stärkeren Wettbewerb, sodass die Erneuerungspreise in diesem Marktsektor in der Regel im mittleren einstelligen Bereich liegen.
2. Spezialisierte Chemie-Haftpflichtversicherer sind stärker auf ein breiteres Spektrum von Schäden im Energiebereich, einschließlich Offshore-Schäden, ausgerichtet. Ihre Erneuerungsraten bewegen sich in der Regel im mittleren bis hohen einstelligen Bereich.
3. Der Marine-/Upstream-Markt wurde besonders durch die Ergebnisse des Protection-and-Indemnity-Portfolios (P&I) beeinträchtigt, was Druck auf eigene Vertragserneuerungen in der Rückversicherung ausgeübt hat. Infolgedessen verlangen die Versicherer hohe einstellige bis zweistellige Erhöhungen für ihre direkten Upstream-Energy-Programme. Dies spiegelt sich in ähnlicher Weise im P&I-Sektor wider, wenn auch mit einer gewissen Abschwächung im Vergleich zum Vorjahr.
4. Excess-Layer-Versicherer mit Sitz auf den Bermudas und in Dublin meldeten mit zweistelligen Prozentsätzen die größten Erhöhungen bei der Erneuerung. Der Grund: Die Inflation hat sich unverhältnismäßig negativ auf die Schadenquoten ausgewirkt.

## CHEMIE

Die Dynamik ist vielfältig und komplex. Unternehmen werden daher je nach Risikoprofil, Deckungsbedarf und Märkten, zu denen sie Zugang haben, unterschiedliche Erfahrungen mit der Erneuerung machen.

Unabhängig von den verschiedenen Versicherungsmärkten gibt es eine Reihe von Gemeinsamkeiten, die das Verhalten des Haftpflichtversicherungsmarktes bestimmen. Dazu zählt der Preisdruck, der vor allem von folgenden Faktoren bestimmt wird:

- Erhöhte Vertragskosten
- Wirtschaftliche Inflation
- Soziale Inflation
- Ungünstige Entwicklung der Vorschäden/unzureichende Reservierung

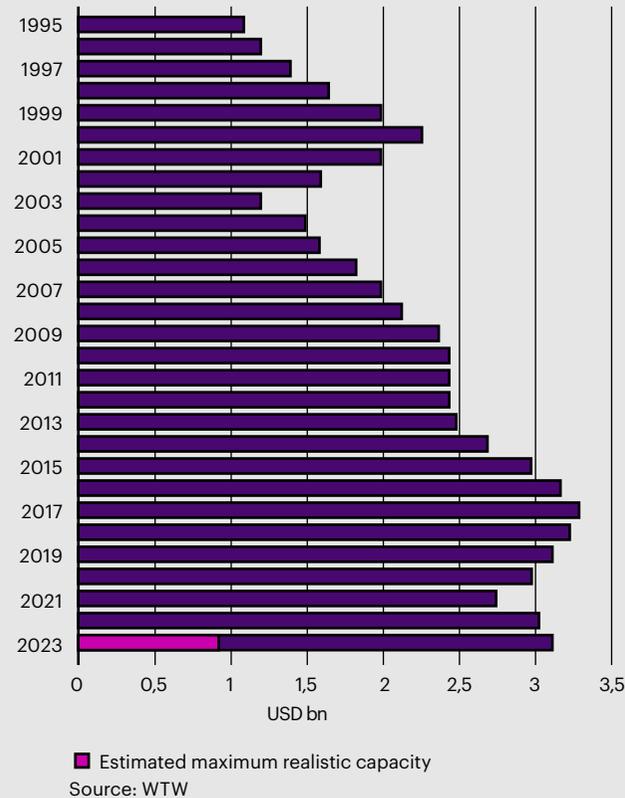
Diese Faktoren lassen sich abschwächen durch:

1. Erhöhung der Kapazitäten im globalen Markt
2. Größere Marktauswahl / Wettbewerbsvergleich

### Kapazitäten steigen wieder

Nach drei aufeinanderfolgenden Jahren des Rückgangs steigt die Gesamtkapazität im globalen Haftpflichtmarkt wieder leicht an, da eine Handvoll neuer Versicherer und MGAs in den Markt eingetreten sind. Dadurch ist sowohl die theoretische Gesamtkapazität (3,10 Mrd. US-Dollar) als auch die tatsächlich vorhandene Kapazität (mehr als 900 Mio. US-Dollar) gestiegen, wie in Abbildung 2 dargestellt.

Abb. 2: International Non-Marine Liability Capacity, 1995-2023



### Teurere Prämien bei Rückversicherungsverträgen

Auch die Erneuerungen der Haftpflicht-Rückversicherungsverträge waren schwierig. Hier gab es ebenfalls Prämien erhöhungen, allerdings nicht im gleichen Ausmaß wie in der Rückversicherung der Sachsparte.

Nichtsdestotrotz waren einstellige bis niedrige zweistellige Erhöhungen die Regel, wobei Verträge mit Schadenlast deutlich mehr bezahlten. Es bleibt die Frage zu klären, welchen Anteil dieser Kosten die betroffenen Haftpflichtversicherer an die Endkunden weitergeben werden.

### Hoher Druck durch wirtschaftliche und soziale Inflation

Der Einfluss der wirtschaftlichen Inflation ist auch in der Haftpflichtversicherung spürbar. Aufgrund der gestiegenen Kosten muss bei vielen Schadenereignissen nachreserviert werden. Als Reaktion darauf wenden viele Versicherer bei ihren Erneuerungen einen Basisinflationszuschlag an. Hinzu kommt die soziale Inflation. Zunehmende Rechtsstreitigkeiten, breit gefasste Haftungsdefinitionen, klägerfreundliche Gerichtsentscheidungen, die Verbreitung von Erfolgshonoraren und ein erheblicher Anstieg der durchschnittlichen Geschworenenentschädigung haben zur Häufigkeit und dem Umfang von Haftungsansprüchen beigetragen.

Am deutlichsten ist diese Entwicklung in den Vereinigten Staaten zu beobachten, wo sich die Entschädigungen für die wichtigsten US-Schiedsgerichtsurteile innerhalb von fünf Jahren mehr als verdreifacht haben – dieser Trend ist aber auch weltweit zu beobachten.

### Nachhaltige Kapazitäten nur zu bestimmten Konditionen

Die immer stärkere Fokussierung auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, also ESG-Konformität, stellt Haftpflichtversicherer und Unternehmen vor Herausforderungen und Chancen zugleich.

Klar ist, dass alle Versicherer motiviert sind, Unternehmen zu unterstützen, die einen Plan für die Energiewende und eine starke ESG-Bilanz haben.

Neben ESG-Themen und einer verstärkten Prüfung von Sanktionen sind die häufigsten Trends bei der Deckung die immer breiteren Ausschlüsse in Bezug auf PFAS (Per- und polyfluorierte Alkylverbindungen) und die Haftung für den Klimawandel. Versicherer schreiben zunehmend Klimahaftungsausschlüsse vor, was durch das jüngste JL London Umbrella-Formular JL2022-016 deutlich wird, das unter anderem Ausschlüsse in Bezug auf PFAS und Klimawandel enthält.

Sind solche Ausschlüsse nicht zu vermeiden, sollte ihre Anwendung klar definiert und begrenzt sein, um unbeabsichtigte Folgen zu umgehen. So könnte beispielsweise eine lose definierte Klimawandelklausel, die Treibhausgase ausschließt, möglicherweise die Haftung für eine Methangasexplosion ausschließen, obwohl dies eindeutig nicht beabsichtigt ist. Konsistenz und Klarheit des Versicherungsschutzes sind daher nach wie vor wichtige Anliegen für Makler und Kunden.

### Ausblick

Insgesamt machen die Preiserhöhungen bei der Erneuerung für Chemieunternehmen tendenziell einen etwas höheren Prozentsatz aus als für diejenigen, die nur allgemeine Haftpflichtrisiken haben.

Die positive Nachricht ist, dass die schlimmsten Befürchtungen im Zusammenhang mit der Erneuerungssaison der Rückversicherungsverträge zum 1. Januar unbegründet waren – zumindest was den Haftpflichtbereich betrifft. Zwar hat sich ein gewisser Druck zu Ratenerhöhungen in Verbindung mit den anhaltenden Inflationsbedenken durchgesetzt; die allmähliche Kapazitätserweiterung und die positiven Zeichnungsergebnisse in vielen Quartalen haben diese Faktoren jedoch abgeschwächt. Das Nettoergebnis ist, dass Erneuerungserhöhungen im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich jetzt die Norm sind. Im Vergleich zu 2022 stellt das eine leichte Abschwächung dar, als Erhöhungen im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Bereich üblich waren.

Die große Frage ist, wie sich die Preise für den Rest des Jahres entwickeln werden. Vieles wird von den verbleibenden Erneuerungsrunden der Rückversicherungsverträge für 2023 abhängen. Ausschlaggebend ist zudem auch das Angebot an Haftungskapazitäten und die Geschwindigkeit, mit der die Versicherungssummen für Prämieinnahmen ausgeschöpft werden.

Es sind keine dramatischen Veränderungen zu erwarten – die Marktbedingungen sollten sich im Laufe des Jahres sogar entspannen. Die Marktteilnehmer sind jedoch besorgt, dass der Markt im Großen und Ganzen ein akzeptables technisches Rating-Niveau erreicht hat. Viele befürchten zudem, dass frühere ungünstige Schadenentwicklungen in Verbindung mit dem erosiven Effekt der Inflation der Rentabilität im Weg stehen könnten. Die Quintessenz: Unternehmen müssen sich auf nachhaltige Partnerschaften mit zuverlässigen Versicherern konzentrieren, um langfristig ein positives Ergebnis zu gewährleisten.



#### Ihre Ansprechpartnerin

**Olga Losing-Malota**  
Head of Broking D-A-CH  
[olga.losing@wtwco.com](mailto:olga.losing@wtwco.com)

# Spezialthemen



# Kreditrisiken datengetrieben bewerten

**Auskunfteien bleiben ein wichtiger Standard, um das Ausfallrisiko von Kunden und Lieferanten zu reduzieren. Neue Risiken erfordern jedoch ein Umdenken – insbesondere im Umgang mit Daten.**

Die weltweite Wirtschaftslage bleibt weiterhin unsicher – insbesondere aufgrund der COVID-19-Pandemie und ihrer Auswirkungen auf Unternehmen und Märkte. Organisationen stehen vor finanziellen Herausforderungen wie Liquiditätsengpässen, Zahlungsausfällen und steigenden Insolvenzzraten. Vor diesem Hintergrund sind zuverlässige Informationen über die finanzielle Lage und die Vertrauenswürdigkeit von Geschäftspartnern (Kunden, Lieferanten, Versicherungsnehmern) nach wie vor von existentieller Bedeutung, um das Risiko von Zahlungs- und Lieferantenausfällen zu minimieren. Neben dem Bonitätsrisiko gibt es eine wachsende Zahl von Risiken, die bei der Beurteilung von Geschäftspartnern im Tagesgeschäft und bei der Freigabe von Aufträgen analysiert und berücksichtigt werden müssen:

## 1. Bonität zuverlässig prognostizieren

Neben klassischen Auskunfteien positionieren sich seit einiger Zeit Kreditversicherungen mit einem neuen Ansatz am Markt. Sie stellen ihre eigenen Risikoinstrumente als alleinstehendes Informationsprodukt ohne Versicherungsleistung und -vertrag über verschiedene Plattformen zur Verfügung. Somit erhalten Nutzer die Möglichkeit, als Ergänzung zur klassischen Wirtschaftsauskunft, auf hochwertige Risikowerkzeuge aus dem Risk Assessment der Kre-

---

## Zuverlässige Informationen über die finanzielle Lage und die Vertrauenswürdigkeit von Geschäftspartnern sind von existentieller Bedeutung.

---

ditversicherer zuzugreifen. Die Grundlage für diese Risikoinstrumente sind große, eigene Datenpools, in denen globale Zahlungserfahrungen erfasst werden. Damit sind Kreditversicherer in der Lage, frühzeitig Veränderungen in der Bonität eines Unternehmens vorherzusagen. Die Produkte lassen sich als Monitoring-Tools beziehungsweise als Frühwarnsystem für Kunden, Lieferanten oder gewerbliche Versicherungsnehmer nutzen.

## 2. Zahlungs- und Lieferausfällen vorbeugen

Cyber-Attacken gehören mittlerweile zum Alltag. Die Integration von Cyber Security Checks in das Credit Risk & Supplier Risk Management ermöglicht es Unternehmen, das Risiko von Zahlungs- und Lieferausfällen aufgrund von Cyber-Angriffen zu minimieren. Indem potenzielle Risiken erkannt und bewertet werden, können Firmen angemessene Maßnahmen ergreifen – nicht nur um ihre eigenen Systeme zu schützen, sondern auch, um die Risiken bei ihren Geschäftspartnern

zu identifizieren. Die ersten Auskunfteien tragen dieser Entwicklung bereits Rechnung und integrieren entsprechende Dienstleister beziehungsweise Produkte in ihre Informationsplattformen. Diese Informationen lassen sich zum Beispiel bei der Bewertung von Neukunden oder im Onboarding von Lieferanten berücksichtigen.

Wichtig aber ist, dass die genaue Integration von Cyber Security Checks in das Credit Risk Management von Unternehmen zu Unternehmen variieren kann. Einige haben spezialisierte Abteilungen oder externe Dienstleister für die Checks, während andere interne Ressourcen nutzen. Die spezifischen Maßnahmen sollten daher auf die individuellen Bedürfnisse, die Risikotoleranz und die Art des Geschäfts abgestimmt sein.

## 3. Nachhaltigkeitsrisiken früh identifizieren

ESG (Environmental, Social and Governance) Scores werden insbesondere im Credit Risk Management an Bedeutung gewinnen, da sie als Frühwarnindikatoren dienen können, um potenzielle finanzielle Risiken zu erkennen. Unternehmen mit niedrigen ESG Scores könnten beispielsweise mit regulatorischen Risiken, Reputationsverlust, rechtlichen Problemen oder operativen Herausforderungen konfrontiert sein, die sich negativ auf ihre Kreditwürdigkeit auswirken würden.

Die Anwendung von ESG Scores im Credit Risk Management kann somit dazu beitragen, ein ganzheitlicheres Verständnis der Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit zu erlangen, die Risikobewertung zu verbessern und eine nachhaltigere Kredit- und Limit-Vergabe zu fördern.

### Handeln Sie jetzt!

Es ist ratsam, sich nicht nur punktuell oder kurz vor Vertragsauslauf mit der Entwicklung am Markt von Informationsdienstleistern, Auskunftsteilen, Kreditversicherungen und Lösungsanbietern zu beschäftigen. Die eigene Recherche ist enorm zeitaufwändig und kostenintensiv. Bisher war eine externe, dezidierte Beratung am Markt nicht zu erkennen. Mittlerweile gilt: Ein spezialisierter Makler, der den Markt überwacht, auf umfangreiches Branchen- und Hintergrundwissen zugreifen kann und ein entsprechendes Netzwerk vorhält, ist ein guter Partner, um sicherzustellen, dass die aktuellsten und besten Risikoinstrumente im Einsatz sind.



#### Ihr Ansprechpartner

##### Torsten Troch

Head of Business Information  
Specialties D-A-CH & POLAND  
[torsten.troch@wtwco.com](mailto:torsten.troch@wtwco.com)

### Marktüberblick, Expertenwissen und neue Pfade

#### Bonität & Wirtschaftsauskunft

- Marktüberblick
- Expertenwissen
- Neue Risikowerkzeuge
- Ausschreibungen
- Globale Programme



#### Individuelle Lösungen

- Maßgeschneiderte Auskünfte
- Individuelle Portfolioanalysen
- Data Health Checks
- WKV Back Up Lösungen
- Monitoringlösungen



#### ESG & LkSG

- Dienstleister
- Plattformen
- Scores
- Digitale Fragebögen
- WTW Climate and Resilience HUB



#### KYC & CYBER

- KYC-Checks
- KYC-Lösungen
- Compliance-Checks
- Cyber Security-Checks
- Plattformen



#### Recherche

- Internationale Produktrecherche
- Vor Ort Investigation
- Best Practices
- Produktvergleiche
- WTW (Insurance) Consulting & Advisory



#### Digitals

- API – Integrationen
- Digital Single Risk Trade Credit
- E-Commerce Trade Credit
- Credit Risk Management Tools
- Underwriting Tools



# Insolvenzrisiken absichern – mit mandatsbezogenen Deckungen

Die große Insolvenzwelle blieb bislang zwar aus, dennoch ist mit einem weiteren Anstieg der Unternehmensinsolvenzen zu rechnen. Der Bedarf an Versicherungslösungen in Krisensituationen wird steigen.

Die anhaltenden wirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, die geopolitische Lage und die Energiekrise hinterlassen ihre Spuren. Die daraus resultierende Inflations- und Zinsentwicklung hat einen entscheidenden Einfluss auf das Insolvenzgeschehen: Unternehmen werden derzeit mit erheblichen Kostensteigerungen für Rohstoffe, Arbeitskräfte, Energie und weitere betriebliche Ausgaben konfrontiert. Damit einhergehende Preiserhöhungen führen zu einer (zusätzlich) sinkenden Nachfrage nach Produkten oder Dienstleistungen. Das hat beträchtliche Umsatzeinbußen zur Folge.

---

**Refinanzierungen werden für einige Unternehmen zunehmend schwieriger.**

---

Hoch verschuldete Firmen sind besonders stark betroffen, auch weil die Rückzahlung von Krediten oder Anleihen durch steigende Zinsen teurer wird. Diese weiteren finanziellen Belastungen können verstärkte Liquiditätsprobleme mit sich bringen. Die Refinanzierung wird für einige Unternehmen zunehmend schwierig.

Im Vorjahresvergleich ist laut Angaben des Statistischen Bundesamtes für das erste Quartal 2023 ein Anstieg der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland um 18,2 Prozent zu verzeichnen. Die Wirtschaftszweige Verkehr und Lagerei wiesen in diesem Zeitraum prozentual die meisten Fälle auf. An zweiter Stelle stehen der Bergbau und die sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen wie beispielsweise Zeitarbeitsfirmen. Einer diesjährigen Studie des Kreditversicherers Allianz Trade zufolge ist mit einer Zunahme der Unternehmensinsolvenzen von voraussichtlich 22 Prozent gegenüber dem Jahr 2022 zu rechnen.

### Schutz vor Haftungsansprüchen

Mandatsbezogene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen spielen in den Bereichen Insolvenz und Sanierung beziehungsweise Restrukturierung von Unternehmen eine bedeutende Rolle. Die verantwortlichen Unternehmensleiter und Berater sind einer Vielzahl von komplexen rechtlichen und finanziellen Herausforderungen ausgesetzt. Eine zusätzliche, individuelle Absicherung potenzieller Haftungsrisiken ist daher unerlässlich. Sie bietet den handelnden Personen einen speziell auf das Mandat zugeschnittenen finanziellen Schutz hinsichtlich möglicher Haftungs-

ansprüche, die aus eventuellen Pflichtverletzungen resultieren können. Dabei ist es von entscheidender Bedeutung, die individuellen Risiken sorgfältig zu bewerten und eine Deckung mit angemessenem Umfang abzuschließen.

Neben einer adäquaten Versicherungssumme und Prämienhöhe sollten dabei auch die je nach Versicherungsanbieter variierenden Deckungsinhalte und Ausschlüsse in die Überlegungen einbezogen werden. Ein besonderes Augenmerk gilt auch den Anforderungen spezieller Risiken wie beispielsweise Insolvenzen mit Auslandsbezug, Übernahmen von Organfunktionen oder die Abwicklung besonders komplexer Restrukturierungsverfahren.

### Konkurrenzkampf führt zu fallenden Prämien

Die Versicherungsgesellschaften passen ihre Produkte stetig an, um den Bedürfnissen des Marktes gerecht zu werden und auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben. Neben einzelnen Modifizierungen und Erweiterungen der Versicherungsbedingungen sind insbesondere die Prämien in den letzten Jahren auffallend stark gesunken. Es kann sogar von einem regelrechten Preiskampf die Rede sein. Der Grund für den zunehmenden Wettbewerb liegt zum einen im erhöhten Bedarf an individuellen Versicherungslösungen und zum anderen im Markteintritt weiterer Anbieter.

---

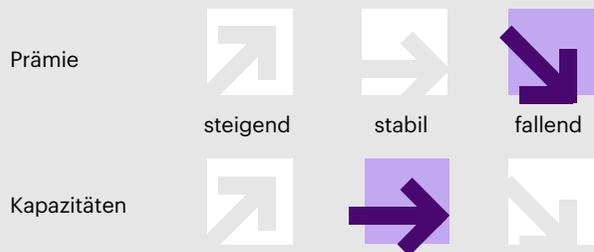
**Es ist von entscheidender Bedeutung, die individuellen Risiken sorgfältig zu bewerten und eine Deckung mit angemessenem Umfang abzuschließen.**

---

## INSOLVENZ- UND RESTRUKTURIERUNGSTHEMEN

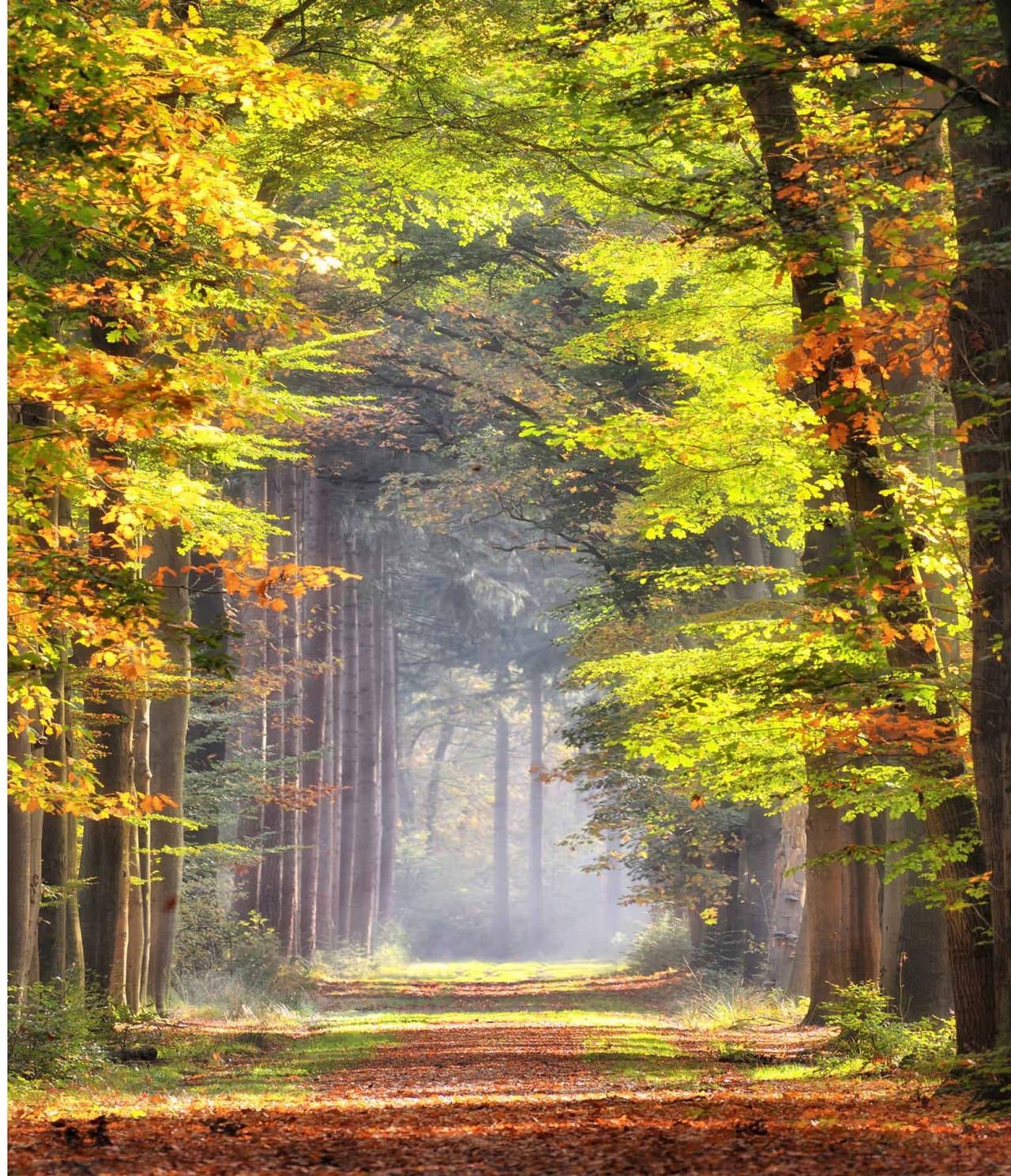
Die Anzahl der Schadenfälle beziehungsweise die Höhe der Schadenzahlungen zu den mandatsbezogenen Versicherungen ist derzeit noch überschaubar. Eine Häufung von Großschäden, wie sie etwa in der (Unternehmens-)D&O-Versicherung prominent geworden sind, ist bislang ausgeblieben. Aus Perspektive der Versicherungsgesellschaften handelt es sich also weiterhin um ein lukratives Geschäftsfeld. Demzufolge sind auch die zur Verfügung gestellten Kapazitäten nach wie vor stabil. Teilweise sind sogar Versicherungssummen in dreistelliger Millionenhöhe aus einer Hand erhältlich.

### Entwicklung von Prämie und Kapazitäten



### Ihre Ansprechpartnerin

**Sarina Kaiser**  
Senior Broker Financial Lines (FINEX)  
[sarina.kaiser@wtwco.com](mailto:sarina.kaiser@wtwco.com)



# Hinweisgeber schützen – Schäden reduzieren

Das Hinweisgeberschutzgesetz bedeutet für Unternehmen einen großen Aufwand. Doch es gibt eine einfache Lösung.

Mit dem Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) wird die EU-Whistleblower-Richtlinie (Richtlinie 2019/1937/EU) in deutsches Recht umgesetzt. Das Gesetz soll Hinweisgeber schützen, die schädliches Verhalten von Mitarbeitenden eines Unternehmens zur Sprache bringen. Dabei geht es um mögliche Spionage, Veruntreuung, Bestechlichkeit und andere Delikte.

Der Gesetzentwurf wurde im Vermittlungsausschuss zwischen Bundesrat und Bundestag verhandelt und es wurde eine Einigung erzielt. Sowohl Bundestag als auch Bundesrat haben dem Gesetzentwurf zugestimmt. Das Hinweisgeberschutzgesetz ist am 2. Juli in Kraft getreten.

So fordert das HinSchG beispielsweise:

- ein wirksames Meldesystem einzurichten,
- Folgemaßnahmen einzuleiten (Meldung nachzugehen und beispielsweise bei einem bestätigten Verdacht eine interne Sonderuntersuchung durchzuführen),
- Vorfälle umfassend zu dokumentieren.

Betroffen sind zuerst Unternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten und ab dem 17.12.2023 auch Unternehmen mit mindestens 50 Beschäftigten. Bei Verstößen drohen empfindliche Geldbußen und Haftungsan-

sprüche gegenüber den Managern sowie Bußgelder gegen die Unternehmen. Zudem besteht das Risiko eines Reputationsschadens.

### Mit einer einfachen Lösung werden Sie allen Anforderungen gerecht

Selbst kleinere Unternehmen stehen dann vor einer anspruchsvollen Herausforderung. Denn die Einrichtung eines wirksamen Meldesystems ist nicht trivial. Und interne Untersuchungen erfordern ausreichend (unabhängige) Mitarbeitende mit speziellen Kompetenzen, vor allem im internationalen Kontext. Im Fall der Fälle bedeutet dies für die Unternehmen einen hohen Aufwand, die Bindung interner Ressourcen und entsprechend beeinträchtigte Betriebsabläufe.

Doch Sie können es sich leicht machen und erforderliche mit dem HinSchG verbundene Aufgaben auf geeignete Partner übertragen. WTW kann Ihnen dazu eine einfache und kostengünstige Lösung vermitteln.

Sie erlaubt es Ihnen nicht nur, umgehend den wesentlichen Anforderungen im Sinne des Gesetzes zu entsprechen, sondern auch Ihre Schadenbilanz dauerhaft zu verbessern: Unternehmen mit einem wirkungsvollen Hinweisgebersystem können ihre Schäden um rund 50 Prozent reduzieren (laut ACFE Report to the Nations 2022, Seite 8, Seiten 24 f).

Von unserer Lösung profitieren Sie schnell und einfach



Über den Versicherungsantrag können Sie einen technischen Dienstleister buchen, der für Sie ein gesetzeskonformes Meldesystem einrichtet.



Bei Verdachtsfällen übernimmt ein erfahrener Partner alle erforderlichen Untersuchungen, bei Bedarf auch weltweit.



Bestätigten Fällen geht er im Rahmen der geforderten Sonderuntersuchung nach.



Die gesetzeskonforme Dokumentation wird ebenfalls für Sie erstellt.

### So kommen Sie rundum auf die sichere Seite

Die Lösung von WTW basiert auf dem Angebot des internationalen Spezialversicherers HISCOX und seiner erfahrenen Partner, wobei wir die Versicherungsbedingungen in wesentlichen Punkten entscheidend verbessert haben. WTW bietet Ihnen also einen wichtigen Vorteil.

So können Sie dem geplanten HinSchG ohne größeren Aufwand ordnungsgemäß entsprechen sowie Schäden früh erkennen und deutlich reduzieren.

Und um Ihre Bilanz von den Kosten verbleibender Schäden zu entlasten, vermittelt Ihnen WTW eine ergänzende Lösung: eine Vertrauensschadenversicherung, die auf Ihr Geschäft zugeschnitten ist. Insgesamt kommen Sie so rundum auf die sichere Seite.

### Handeln Sie jetzt!

Unternehmen mit bis zu 150 Mio. Euro Umsatz oder bis zu 1.000 Mitarbeitenden können in Sachen HinSchG einen standardisierten Versicherungsvertrag nutzen. Für andere Unternehmen holen wir gerne ein individuelles Angebot ein.



#### Ihr Ansprechpartner

#### Carsten Schiffner

Head of Business Development Financial Lines and Specialty Lines  
carsten.schiffner@wtwco.com

Mit diesem Formular kommen Sie schnell zu unserer einfachen Lösung, die allen Anforderungen des HinSchG gerecht wird.



#### Antragsformular herunterladen

**Vorname:** \*  
Vorname

**Nachname:** \*  
Nachname

**Geschäftliche E-Mail-Adresse:** \*  
Geschäftliche E-Mail-Adresse

**Unternehmen:** \*  
Unternehmen

**Land:** \*  
Land wählen

Ja, ich möchte auch zusätzliche Informationen zu den Angeboten von WTW erhalten.  
Weitere Informationen darüber, wie wir mit Ihren persönlichen Daten umgehen, finden Sie in unserer globalen Datenschutzrichtlinie.

Senden →

Diese Webseite ist durch reCAPTCHA geschützt und es gelten die Datenschutzbestimmungen und Nutzungsbedingungen von Google.

# Alles bleibt anders – Anforderungen an Global Mobility im Wandel

## Lange waren die Anforderungen an Global Mobility klar. Jetzt wird der Ruf nach mehr Flexibilität und Gleichstellung der globalen Belegschaft lauter. Was bedeutet das für den Versicherungsschutz?

Die COVID-19-Pandemie hat uns eines gezeigt: Arbeiten muss flexibel sein. In den früheren WTW Benefit Trend Surveys (BTS) standen Themen wie betriebliche Altersvorsorge oder auch Dienstwagen im Fokus. Das hat sich geändert: Homeoffice (Flex Working) oder auch die 4-Tage-Woche sind Benefit-Themen, die viele deutsche Arbeitgeber und Arbeitnehmer derzeit beschäftigen. 85 Prozent der 2023 im Rahmen des BTS befragten Arbeitgeber gaben an, dass flexibles Arbeiten ein wichtiges Thema ist.

### Achtung vor Kostenfallen

Vor diesem Hintergrund wird auch das Arbeiten im Ausland für einen begrenzten Zeitraum (Workation) immer gefragter. Diese Möglichkeit muss in einer Betriebsvereinbarung klar geregelt sein: Wie viele Tage sind maximal erlaubt? Welche Länder oder Zeitzonen sind zugelassen? Was umfasst die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers?

Um sich bestmöglich abzusichern, sollten sich Unternehmen eng mit Steuer- und Sozialversicherungsexperten austauschen. Darüber hinaus sind die gesetzliche oder private Krankenversicherung sowie die gesetzliche Unfallversicherung für das Ausland zu berücksichtigen: Welche Leistungen erbringen diese und wo sind Ergänzungen notwendig, um eine „Kosten-Blackbox“ zu vermeiden?

Weiterhin haben Dienstreisen und Entsendungen wieder zugenommen – speziell in Richtung Asien beziehungsweise China. Im Vergleich zu 2021 stieg die Anzahl an Dienstreisen um 39 Prozent auf 30 Millionen. Das Vor-Corona-Niveau ist aber noch nicht erreicht, denn der Wert liegt 27 Prozent unter dem von 2019. Arbeitgeber sind demnach immer noch zögerlich, die Belegschaft auf langfristige Reisen zu entsenden.

---

**Das Arbeiten im Ausland für einen begrenzten Zeitraum wird immer gefragter. Dienstreisen und Entsendungen haben wieder zugenommen.**

---

### Mitarbeitende in Krisen unterstützen

Als Unterstützung für Mitarbeitende und deren Familien hat sich das Employee-Assistance-Programm (EAP) in der Benefit-Landschaft etabliert. Heute gibt es viele Anbieter auf dem Markt – und ihre Anzahl wächst stetig weiter. Sie bieten neben lokalen Lösungen auch internationale Programme an, jedoch raten wir zur genauen Evaluierung der Angebote, da nicht alle Lösungen an die individuellen Anforderungen der Unternehmen angepasst sind.

Ein auf das Unternehmen abgestimmtes EAP liefert Mitarbeitenden anonyme, schnelle, diskrete und effiziente Hilfe in einer Vielzahl von Lebenssituationen, die sie allein nicht bewältigen können. Dies umfasst einfache Hilfeleistungen im sozialen Umfeld, die Unterstützung bei Sucht und monetären Herausforderungen sowie in akuten psychologischen Notsituationen.

EAPs helfen nicht nur aktiv der Belegschaft, sondern haben auch positive finanzielle Auswirkungen – laut einer Studie des weltweiten Anbieters Tellus Health beläuft sich der Return on Investment bei einem gut aufgestellten und angepassten EAP-Programm auf circa 5 zu 1.

---

**Employee-Assistance-Programme für Mitarbeitende und deren Familien haben sich in der Benefit-Landschaft etabliert.**

---

### Neue Versicherungsprodukte für globale Gleichstellung

Viele Versicherer haben die letzten Jahre genutzt, um ihre Produktlandschaft zu überarbeiten und auszubauen. So sind eine Vielzahl von neuen Versicherungslösungen und ergänzende Dienstleistungen auf den Markt gekommen: Zum einen gibt es jetzt ein internationales Gegenstück der in Deutschland bekannten und bewährten betrieblichen Krankenversicherung (bKV). Arbeitgeber haben damit die Möglichkeit, auch ihrer internationalen Belegschaft diese Art der Zusatzversicherung anzubieten und damit für die Gleichstellung der Mitarbeitenden zu sorgen.

Zum anderen besteht nun erstmals die rechtssichere Möglichkeit, das lokale Team mit einer Krankenvollversicherung nach Expat-Maßstäben auszustatten. Dies kann vor allem in Ländern mit nachteiligen öffentli-

chen Krankenversicherungssystemen ein zusätzlicher Anreiz im Wettstreit um die besten Talente und ein hoher Motivationsfaktor sein.

### Renewal: positive Aussichten für Unternehmen

In der internationalen Krankenversicherung versuchen neue internationale Anbieter auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen. Das wird den Preisdruck auf die etablierten Versicherer erhöhen und infolgedessen zu einigen Konsolidierungen führen.

Das Renewal bietet somit gute Möglichkeiten, sich erweiterte Leistungen zu lukrativen Preisen zu sichern – auch wenn die Kosten für Schadenforderungen nach Ende der Corona-Pandemie laut einer telefonischen WTW-Umfrage bei führenden Versicherern wie erwartet angestiegen sind.



**Ihr Ansprechpartner**

**Harald Gruber**

Associate Director Global Mobility

[harald.gruber@wtwco.com](mailto:harald.gruber@wtwco.com)



**Ihr Ansprechpartner**

**Ralf Müller**

Senior Associate Global Mobility

[ralf.mueller@wtwco.com](mailto:ralf.mueller@wtwco.com)



# Group Life gewinnt an Relevanz

**Die finanzielle Absicherung von Mitarbeitenden spielt eine immer größere Rolle für den Unternehmenserfolg. Gruppenlebensversicherungen bieten eine flexible Lösung für die gesamte Belegschaft.**

Die Pandemie hat bestehende gesetzliche und betriebliche Absicherungssysteme an ihre Grenzen geführt. Infolgedessen prüften Arbeitgeber zusammen mit Mitarbeitenden und Betriebsräten die Vorsorge-situation der Beschäftigten und deren Angehörigen. Das Ergebnis: Die gesetzlichen Leistungen bei Berufsunfähigkeit und im Todesfall sind nicht ausreichend. Die betriebliche Altersversorgung (bAV) konzentriert sich üblicherweise nur auf die Altersrente und auf das Leben nach der Erwerbstätigkeit. In der Vergangenheit mussten Mitarbeitende privat vorsorgen, da keine entsprechenden Kollektivlösungen verfügbar waren.

## Viele Mitarbeitende – eine Lösung

Getrieben von Initiativen, die sich für das finanzielle Wohlergehen (Financial Wellbeing) von Arbeitnehmern einsetzen, entscheiden sich immer mehr Arbeitgeber dazu, ihr Benefits-Portfolio mit einer Gruppenlebensversicherung auszuweiten. War diese früher fast ausschließlich in Großunternehmen etabliert, steigt nun auch die Nachfrage bei Mittelständlern.

**Immer mehr Unternehmen erweitern ihr Benefits-Portfolio um eine Gruppenlebensversicherung.**

Mit den neuen Kollektivlösungen haben sie die Möglichkeit, die gesamte Belegschaft – unabhängig von Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand – gegen Todesfall und Berufsunfähigkeit abzusichern.

Dieser Trend setzt sich auch 2023 fort: Risikoträger verzeichnen schon im dritten Jahr in Folge deutliche Umsatzsteigerungen im oberen zweistelligen Bereich. Die jährliche WTW Benefits Data Source belegt die hohe Nachfrage: Hatten 2018 lediglich 41 Prozent der teilnehmenden Unternehmen eine Risikolebensversicherung abgeschlossen, lag die Quote 2022 schon bei 65 Prozent. Für die Berufsunfähigkeitsversicherung gab es im selben Zeitraum eine Steigerung von 23 auf 42 Prozent.

## Markttrends und Fachkräftemangel kurbeln Nachfrage an

Der signifikante Anstieg ist auf folgende Gründe zurückzuführen: Ein wesentlicher Treiber sind die Versicherer, die solche Risiken absichern können, ohne dass Unternehmen als Versicherungsnehmer Rückstellungen bilden müssen. Mittlerweile haben sich mehrere Anbieter auf dem deutschen Markt etabliert. Darüber hinaus ist es international marktüblich, eine Absicherung basierend auf biometrischen und berufsspezifischen Faktoren zu begründen. Dadurch

führen immer mehr multinationale Konzerne mit Firmensitzen in den USA, Großbritannien oder Frankreich diese Deckung auch in ihren deutschen Niederlassungen ein.

Zugleich wird der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte immer stärker. Das setzt Unternehmen unter Druck, ihre Benefits-Strategie zu überdenken und Group-Life-Konzepte einzuführen. Weiterhin steigt die Bereitschaft der Versicherer, individuelle Lösungen für Unternehmen zu entwickeln – meist gemeinsam mit Brokern. Das bestehende Angebot wird dabei um neue Produkt-Features und Dienstleistungen erweitert.

**Sowohl Unternehmen als auch Mitarbeitende nehmen Group-Life-Versicherungen zunehmend als attraktiv wahr.**

Sowohl Unternehmen als auch Mitarbeitende nehmen Group-Life-Versicherungen zunehmend als attraktiv wahr. Vor dem Hintergrund der Schlagworte „War for Talents“ und „Inclusion & Diversity“ treffen die flexiblen und einfachen Lösungen den Nerv der Zeit.



**Ihr Ansprechpartner**

**Alexander Rákoshegyi**

Sales Director Health & Benefits

[alexander.rakoshegyi@wtwco.com](mailto:alexander.rakoshegyi@wtwco.com)

# Betriebliche Krankenversicherung im Aufwind

Arbeitgeber legen bei der Ausrichtung ihrer Benefits-Strategie den Fokus auf die Trendthemen Health & Wellbeing. Die bKV bewährt sich dabei als versicherungsförmige Lösung.

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) hat lange Zeit ein Schattendasein gefristet. Mittlerweile haben Arbeitgeber diese Lösung für sich entdeckt und nutzen sie, um ihr Benefits-Portfolio auszubauen.

## Die bKV als zeitgemäßer Baustein für ein wettbewerbsfähiges Benefits-Angebot

Die Angebote der bKV sind heute so vielfältig und individuell umsetzbar wie nie zuvor. Arbeitgeber können bei der Wahl des passenden Gesundheitspakets auf das klassische Bausteinmodell zurückgreifen oder auf das innovative Budgetmodell setzen.

Der neue Fokus auf Gesundheitsprogramme hat drei Gründe:

1. Mitarbeitende und Arbeitgeber sind infolge der Pandemie für die Bedeutung von Gesundheit sensibilisiert.
2. Mitarbeitende sind mit Inflation und anhaltend steigenden Kosten im Gesundheitssektor konfrontiert, bei gleichzeitigen Leistungskürzungen und Beitragserhöhungen.
3. Physische und psychische Gesundheitsbelastungen nehmen generationenübergreifend zu.

Folglich steigt die Nachfrage nach Trend-Benefits. Dazu gehören zum Beispiel die arbeitgeberfinanzierte bKV, medizinische Gesundheits-Checks und Unterstützungsprogramme für Mitarbeitende. Diese Leistungen sind orts- und zeitunabhängig nutzbar.

---

## Die Nachfrage nach Trend-Benefits steigt.

---

### Individuelles Leistungsangebot

Mit der Einführung einer bKV können Arbeitgeber Gesundheitspakete schnüren, die auf die Ziele der Benefits-Strategie und die Bedürfnisse der Belegschaft passgenau zugeschnitten sind. Im Vordergrund steht das Ziel, die Gesundheitsrisiken der Mitarbeitenden abzusichern. Dabei stehen laut führenden Versicherern Zahn-, Vorsorge- und Stationär-Tarife ganz oben.

### Budget- vs. Bausteintarif: Was sind die Unterschiede?

Die Budgettarif-Option, die bKV-Versicherer vermehrt anbieten, bringt große Vorteile mit sich: Sie sieht ein Jahresbudget vor, mit dem Mitarbeitende die Kosten für individuell anfallende Gesundheitsleistungen einreichen können. Mit dieser Variante legt sich der

Arbeitgeber nicht auf ein spezifisches Leistungsspektrum fest. Vielmehr ermöglicht er seiner Belegschaft, das Gesundheitsbudget flexibel und entsprechend dem individuellen Bedarf an Gesundheitsleistungen einzusetzen.

Das Bausteinmodell hingegen hat seinen Ursprung in der klassischen Tarifwelt der Krankenversicherer. Hier werden Tarifbausteine (zum Beispiel ambulante, stationäre oder zahnärztliche Leistungen), die im Angebot der Versicherer für Einzelpersonen zur Verfügung stehen, eins zu eins abgebildet und im Rahmen von Gruppenlösungen angeboten. Der wesentliche Vorteil ist, dass Gesundheitsfragen entfallen. Der Nachteil: Durch die Vorauswahl der Arbeitgeber sind die Mitarbeitenden hinsichtlich des verfügbaren Leistungsspektrums eingeschränkt. Folglich hat sich der Budgettarif gegenüber dem Bausteinmodell durchgesetzt.

Seit der Corona-Pandemie bieten immer mehr Versicherer die Budget-Lösungen ergänzend zum alten modularen Tarif an. Budget-Lösungen erlauben den Mitarbeitenden ein hohes Maß an Flexibilität und Nutzen bei der Absicherung der Gesundheitsleistungen.

### Unternehmen bleiben kompetitiv

Die Belegschaft schätzt ein Investment in die Mitarbeiter-Gesundheit – das belegen repräsentative Studien. Auch hierzulande ist der Wunsch nach Gesundheits-Benefits deutlich angestiegen, wie der WTW Global Benefits Attitudes Survey 2022 zeigt: Ein Viertel der Mitarbeitenden wünscht sich, dass Arbeitgeber ihre psychische Resilienz (27 Prozent) und die physische Gesundheit (24 Prozent) unterstützen.

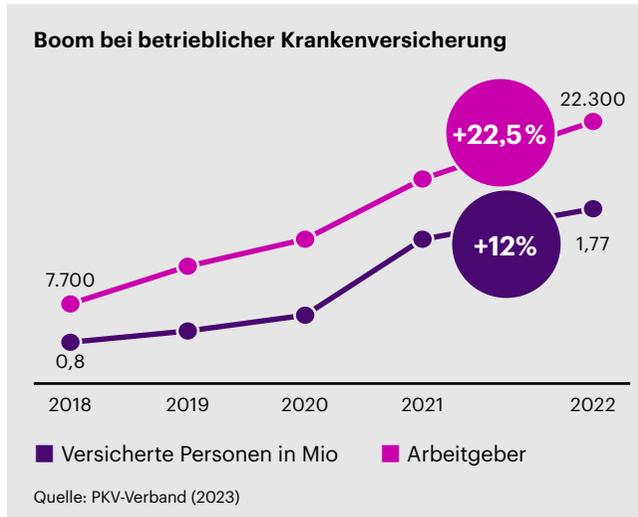
## BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Für 60 Prozent der Befragten sind Gesundheitsleistungen des Arbeitgebers ein wichtiger Grund, im Unternehmen zu bleiben. Für 55 Prozent war das betriebliche Gesundheitsprogramm ausschlaggebend bei der Entscheidung, zu ihrem aktuellen Arbeitgeber zu wechseln.

Das zeigt: Unternehmen, die die bKV einführen, bleiben wettbewerbsfähig. Das unterstreichen die Daten des Verbands der Privaten Krankenversicherung, der insbesondere seit den Jahren 2020/2021 einen exponentiellen Anstieg für die bKV feststellt. Differenzieren

### Mitarbeitende schätzen ein Investment in ihre Gesundheit wert.

sich Arbeitgeber heute noch über den Einsatz einer bKV-Lösung von der Konkurrenz, ist davon auszugehen, dass ein solches Engagement für die Mitarbeiter-Gesundheit in spätestens fünf Jahren gängige Praxis und die bKV damit fester Bestandteil in einem nachhaltig wettbewerbsfähigen Benefits-Portfolio sein wird.



#### Ihr Ansprechpartner

**Casimir von Moltke**  
Senior Consultant Health & Benefits  
[casimir.vonmoltke@wtwco.com](mailto:casimir.vonmoltke@wtwco.com)

# Weltweiter Unfallschutz für jedes Budget

Die Gruppenunfallversicherung ist in vielen Unternehmen zum Standard geworden. Versicherer rechnen wieder mit höheren Schadenquoten, aber noch bleiben die Prämien mit einigen Ausnahmen stabil.

Die Beiträge in der Gruppenunfallversicherung lagen 2022 laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft bei rund 6,8 Mio. Euro. Damit sind die Beitragseinnahmen im Vergleich zum Vorjahr (6,7 Mio. Euro) etwas gestiegen. Im Großen und Ganzen blieben diese in den letzten 5 Jahren konstant zwischen 6,4 Mio. und 6,8 Mio. Euro.

Die Schadenaufwendungen hingegen sind in den letzten vier Jahren leicht gesunken, von 77 Prozent im Jahr 2019 auf 73,8 Prozent im Jahr 2023. Die Ursache liegt unter anderem in der Corona-Pandemie, da es weniger Berufsverkehr und Dienstreisen gab und auch alle Freizeitaktivitäten nur unter Einschränkungen stattfinden konnten. Allerdings erwarten die Versicherer in den kommenden Jahren wieder einen Anstieg der Schadenquoten auf das Niveau von 2019.

### Steigende Preise für Spezialdeckungen

Im normalen Gruppenunfall-Bereich sind 2023 keine außerordentlichen Prämien erhöhungen zu erwarten. Die Versicherer werden, genau wie in den letzten Jahren, die Bestände punktuell überprüfen und bei Schadenträchtigkeit anpassen.

Anders sieht es bei den Spezialabsicherungen aus wie zum Beispiel Luftfahrtdeckungen und der Absicherung von Mitarbeitenden in Kriegsgebieten. Hier müssen Unternehmen mit höheren Prämien rechnen, da diese Deckungen spezielle und somit erhöhte Risiken mit sich bringen, die die Versicherer individuell prüfen und kalkulieren müssen.

### Risikotransfer mit schlanker Verwaltung

Die Unfallversicherung wird zunehmend in vollumfängliche Benefits-Programme integriert, in denen nicht versicherungsförmige Benefits (zum Beispiel Fahrrad-Leasing, Mitarbeiterwohlbefinden und Unterstützungsprogramme) eine immer größere Rolle spielen. Mittlerweile bildet sie die Basis der meisten Benefits-Portfolios und hält für jedes Budget eine Lösung bereit.

Durch die Ausweitung der Unfalldeckung auf alle Mitarbeitenden wird es immer wichtiger, die richtigen Leistungen abzusichern, damit die Versicherung nicht durch eine zu hohe Schadenquote zu einem Problem im Benefits-Portfolio wird. Daher konzentrieren sich Unternehmen darauf, den Vertragsverwaltungsaufwand gering zu halten. Eine schlanke Administration wird gewährleistet durch: gut abgestimmte Prozesse,

ein verwaltungsarmes und datenschutzkonformes Schaden-Routing sowie unternehmensspezifische Klauseln.

---

**Unternehmen sind zunehmend an einer allumfänglichen, länderübergreifenden Deckung interessiert.**

---

Ergänzend können bei vielen unterschiedlichen Absicherungen auch Harmonisierungsprojekte helfen, effiziente Unfallprogramme aufzusetzen. Diese Projekte bieten sich beispielsweise an, wenn Unfallverträge nach Firmenfusionen vereinheitlicht und homogen gestaltet werden sollen. Hierbei wird der Fokus zum Beispiel auf eine Harmonisierung der Versicherungssummen gelegt, um eine möglichst einheitliche und faire Absicherung für die Mitarbeitenden zu gewährleisten und gleichzeitig den Verwaltungsaufwand bei der Datenerfassung beim Arbeitgeber möglichst gering zu halten.

### Weltweiter Schutz

Die Globalisierung ist auch in der Unfallversicherung angekommen. Unternehmen sichern nicht nur ihre deutschen Mitarbeitenden ab, sondern sind vielmehr an einer allumfänglichen, länderübergreifenden Deckung (zum Beispiel für das EU-Ausland) interessiert. Folglich etablieren sie viele Benefits-Programme weltweit. Die internationale Unfallversicherung spielt hier eine immer größere Rolle, um diese Programme Compliance-gerecht und einfach verwalten zu können. Weiterhin müssen Unternehmen aktuelle Geschehnisse im Auge behalten, um im Notfall entsprechend reagieren zu können.

## GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG

---

In Deutschland gibt es nur wenige Unfallversicherer, die internationale Programme und Pooling-Lösungen anbieten. Daher ist es umso wichtiger, eine Marktübersicht zu haben und mit den jeweiligen Risikoträgern eng vernetzt zu sein, um die Deckungen sinnvoll und bedarfsgerecht implementieren zu können.



### Ihre Ansprechpartnerin

**Nicole S. Smolé**  
Teamlead Accident  
Senior Consultant Health & Benefits  
[nicole.smole@wtwco.com](mailto:nicole.smole@wtwco.com)



### Ihre Ansprechpartnerin

**Isabella Golik**  
Consultant Health & Benefits  
[isabella.golik@wtwco.com](mailto:isabella.golik@wtwco.com)





### Über WTW

Als WTW (NASDAQ: WTW) bieten wir daten-gesteuerte, 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.de](https://www.wtwco.de).

[wtwco.com/social-media](https://www.wtwco.com/social-media)

Copyright © 2023 WTW. All rights reserved.  
WTW-WE-D-0011 August 2023

[wtwco.de](https://www.wtwco.de)

