

AON

Markt- prognose 2023

Der deutsche Versicherungsmarkt



Inhalt

03 Editorial

Sonderthemen

04 Ukraine-Krise

05 ESG – welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich aus dem „E“?

07 Der Markt für Cyberversicherungen – zwischen Kassandraruhen und Aufbruchstimmung

09 Kreditrisiken in Zeiten der Rezession

Spartenübersicht

10 Sachversicherung

10 Haftpflichtversicherung

10 D&O

11 Warentransportversicherung

11 Technische Versicherungen und Construction

12 Terrorversicherung

13 Ansprechpartner



Blick nach vorne

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Ukraine-Krieg, Pandemie, Inflation und Energieknappheit haben die Widerstandsfähigkeit von Unternehmen auf eine harte Probe gestellt und die Schwächen der globalisierten Wirtschaft offenbart. Doch jede Krise bietet immer auch eine Chance, Fehlentwicklungen der Vergangenheit zu korrigieren. In Zukunft werden deshalb viele Unternehmen ihre Lagerhaltung erhöhen und Sicherheitspuffer in ihre Lieferketten einbauen. Darüber hinaus wird die Produktion wichtiger Waren – wie Nahrungsmittel, Textilien und pharmazeutischer Produkte – zurück nach Deutschland verlagert. So können Versorgungsengpässe vermieden und Abhängigkeiten reduziert werden.

Im Rahmen solcher Überlegungen werden immer auch Forderungen laut, Handelsbeziehungen an Menschenrechtsfragen, sozialen Standards und Nachhaltigkeitskriterien auszurichten. In den vergangenen Jahren hat die EU verschiedene Gesetze mit ESG-Bezug beschlossen. Nun ist ein bedeutendes dazugekommen: das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Das Gesetz fordert Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitenden aller Branchen auf, verschiedene Sorgfaltspflichten zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen und Umweltverschmutzung in der Lieferkette umzusetzen. Die

Auswirkungen auf die Prozesse der Unternehmen sind tiefgreifend. Mittelfristig allerdings wird die verpflichtende Risikoanalyse Unternehmen dabei unterstützen, bestehende Abhängigkeiten und konkrete Risiken besser zu identifizieren und mögliche Lieferausfälle zu antizipieren.

Die weltpolitischen Verschiebungen haben auch dazu geführt, dass die europäischen Regierungen die Energiewende beschleunigen, um die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu reduzieren. Für Unternehmen ist Klimaschutz essenziell – denn mittelfristig droht der Klimawandel die Geschäftstätigkeiten massiv zu beeinträchtigen. Doch mit dem Verzicht auf russisches Öl und Gas und dem schnelleren Ausbau der erneuerbaren Energien wächst der Einfluss Chinas. Chinesische Unternehmen sind bei der Herstellung von Wind- und Solaranlagen weltweit führend. Diese Abhängigkeit von China wird immer stärker zu einem Risikofaktor für die europäische Energiesicherheit und damit für die Realisierung der Energiewende. Deshalb gibt es nun Überlegungen, den Wiederaufbau der Ukraine an ein Konjunkturpaket zu knüpfen, das sich an ökologischer Nachhaltigkeit orientiert. Die Ukraine könnte durch den Aufbau einer eigenen Industrie für Solarzellen und

Windturbinen zum attraktiven Produktionsstandort in Europa werden. Dafür hat das Land gute Voraussetzungen. Seit 2008 sind in der Ukraine zahlreiche Solar- und Windparks und viel Know-how entstanden.

Deutsche Unternehmen sollen beim Wiederaufbau der Ukraine eine entscheidende Rolle spielen. Doch noch gibt es eine große Zurückhaltung. Das liegt auch an fehlenden Versicherungslösungen. Denn so lange die Kampfhandlungen in der Ukraine anhalten, haben Unternehmen nur die Möglichkeit, teure Kriegsdeckungen abzuschließen. Die Versicherungswirtschaft ist gefordert, die mit der sogenannten Zeitenwende verbundenen Risiken vorausschauend zu identifizieren und zu bewerten. Die bisherige Kumulkontrolle führt zu immer stärkeren Reduzierungen von Einzelkapazitäten und zu hohen Preisen. Nur durch einen engen Schulterschluss zwischen Wirtschaft und Versicherungsindustrie kann die digitale und ökologische Transformation gelingen, die uns in Europa auf Dauer Freiheit, Sicherheit und Wohlstand garantiert.

Viel Spaß beim Lesen.

[Hartmuth Kremer-Jensen](#)

Chief Broking Officer D-A-CH | Deputy CEO Germany

Der Wiederaufbau in der Ukraine gelingt nur mit Sicherheitsgarantien

Ein Ende des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine ist nicht absehbar. Trotzdem soll bereits jetzt mit dem Wiederaufbau des Landes begonnen werden, denn russische Luftangriffe auf kritische Infrastruktur, wie Heizkraftwerke und Stromleitungen, drohen die Ukraine zunehmend unbewohnbar zu machen.

Mit jedem Tag, an dem die russische Armee die Angriffe auf die Ukraine fortsetzt, geht die Zerstörung des Landes weiter. Die Schätzungen reichen von 350 bis über 1.000 Milliarden Dollar – allein um die bisherigen Schäden in der Ukraine zu beheben. Ohne Hilfe wird das kriegs- und krisengeschüttelte Land den Wiederaufbau nicht stemmen können. Die EU-Kommission will dabei eine Führungsrolle übernehmen. Auch die deutsche Entwicklungsministerin Svenja Schulze hat 426 Millionen Euro Hilfgelder zugesagt. Neben der Finanzierung des Wiederaufbaus beschäftigt sich die deutsche Wirtschaft auch mit den zukünftigen Chancen und Risiken des Wiederaufbaus der Ukraine. Ausländische Investitionen in der Ukraine müssen abgesichert werden. Das betrifft sowohl die Finanzierung als auch die Sachwerte und operative Handlungen vor Ort sowie Lieferungen von Waren. Darüber hinaus muss die ukrainische

Importwirtschaft durch Lieferantenkredite gestützt werden, was wiederum regelmäßig einer Versicherung der Ausfallrisiken bedarf. Trotz der angekündigten weiteren Hilfen stuft die Ratingagentur Moody's die Kreditwürdigkeit der Ukraine ein weiteres Mal herab. Die Bonitätsnote wurde von Caa2 noch tiefer in den Ramschbereich auf Caa3 gesenkt und die Herabstufung zudem mit einem negativen Ausblick versehen. Das bedeutet: Weitere Abstufungen könnten folgen. Spätestens hier stellt sich die Frage, inwieweit die Versicherungsbranche bereit ist, den Wiederaufbau der Ukraine zu begleiten: Steigende Sachwerte, wachsende Umsätze, neue Mitarbeiter, politische Risiken – die Bandbreite an entsprechenden Risikotransferlösungen ist enorm. Deshalb ist es unabdingbar, schon jetzt wichtige Eckpunkte für zukünftige Versicherungslösungen festzulegen. Investitionen müssen im Einklang mit der Klima-, Umwelt- und Digitalpolitik der EU und den EU-Standards erfolgen. Nur mit der Versicherungsindustrie im Rücken kann die deutsche Wirtschaft den Wiederaufbau in der Ukraine maßgeblich mitgestalten.

[Ulrich Wepler](#)

Strategic Account Manager



ESG – welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich aus dem „E“?

Den entscheidenden Impuls für die Energiewende in Deutschland gab die Atomkatastrophe von Fukushima 2011. Damals wurde der Ausstieg aus der Kernenergie beschlossen. 2020 vereinbarte die Bundesregierung dann auch den Kohleausstieg. Um diese beiden bedeutenden Energiequellen mittelfristig zu ersetzen, mussten Alternativen her. Daher beschloss das Bundeskabinett im Juni 2020 die Nationale Wasserstoffstrategie (NWS) mit dem Ziel, auf Basis der Wasserstofftechnologie den CO₂-Ausstoß in den Bereichen Industrie, Verkehr und Energie deutlich zu senken.

Für den durch die Energiewende erforderlichen Umbau der Energieerzeugung sind umfangreiche Investitionen nötig. Zum einen müssen erneuerbare Energieerzeuger wie Offshore- und Onshore-Windparks und Photovoltaikanlagen ausgebaut werden, zum anderen braucht es massive und schnelle Investitionen für den Aufbau von Speicherkapazitäten und den Netzausbau. Erneuerbare Energien sind volatil: In sonnenscheinarmen Phasen und bei Windflauten wird wenig Strom produziert. Deshalb benötigen Wind- und Sonnenenergie Stromspeicher, die eine durchgängige Energieversorgung sicherstellen. Der Aufbau von großen Kapazitäten zum

Speichern von Strom und der Ausbau leistungsfähiger Übertragungsnetze, um den vor der Küste erzeugten Offshore-Strom vom hohen Norden in die industriellen Zentren im Süden Deutschlands zu transportieren, sind die Nadelöhre der Energiewende. Gleichzeitig wird auch der Umbau von einer kohlenstoffbasierten Industrie zu einer Wasserstoffwirtschaft Investitionen in bisher nicht gekannten Dimensionen erfordern. Der gesellschaftliche und politische Diskurs über die Erreichung der Klimaziele hat dazu geführt, dass sich eine Reihe multinationaler Versicherungsgesellschaften einen ESG-Leitfaden gegeben haben. Darin definieren die Versicherer unter anderem auch, wie sie den Kohleausstieg begleiten möchten. Einige Gesellschaften sind beispielsweise umgehend aus der Versicherung von Kohlekraftwerken ausgestiegen. Allerdings müssen Energieversorger, die neben Kohle auch andere fossile Brennstoffe oder erneuerbare Energien zur Stromproduktion verwenden, bis zum Ausstieg weiterhin Versicherungsschutz erhalten können.

Neben dem Energiesektor sind auch der Verkehrssektor, der Wohnungsbau und die gesamte Industrie zu einer Wasserstoffwirtschaft zu transformieren.

Diese Transformation erfordert eine kontinuierliche technologische Weiterentwicklung. Bei vielen technischen Anwendungen, wie beispielsweise der Wasserstoffherstellung oder der Stromübertragung, ist ein Upscaling notwendig, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Gerade das Upscaling oder die Entwicklung neuer Technologien sind für die Industrie, aber auch für die Versicherungswirtschaft sehr herausfordernd.

Die Versicherer müssen eine umfassende Risikobewertung vornehmen und dabei beispielsweise in der Lage sein, neue Technologien (Prototypen) von technischen Weiterentwicklungen zu unterscheiden. Die Ergebnisse der Analyse können für den zur Verfügung gestellten Deckungsumfang und die gebotenen Kapazitäten entscheidend sein – und zwar nicht nur für die Planungs- und Errichtungsphase, sondern auch für die Deckungen der späteren Betriebsphase. Die unterschiedlichen Techniken, Anlagen und Projekte zu verstehen und einen adäquaten Risikotransfer zu organisieren, stellen für alle Beteiligten – Versicherer, Makler und Kunde – eine zunehmend große Herausforderung dar. Wie in der gesamten Wirtschaft ist auch in der Versicherungsbranche ein zunehmend hoher Fachkräftemangel zu beklagen.

ESG – welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich aus dem „E“?

Insbesondere in Spezialbereichen, wie den Technischen Versicherungen, führt das zu grundsätzlichen Problemen wie z. B. Verzögerungen in Underwriting und Renewal. Gleichzeitig steigt gerade bei komplexen Risiken die qualitative Anforderung der Projekt- und Risikoaufbereitung erheblich. Das Jahr 2023 wird allen Marktteilnehmern deutlich vor Augen führen, in welchen (Spezial-) Bereichen es umfangreiches technisches und fachliches Know-how und ausreichende Deckungskapazitäten gibt und wo sich bereits Engpässe abzeichnen.

[Michael Wolter](#)

Managing Director Engineering



Der Markt für Cyberversicherungen – zwischen Kassandrarufern und Aufbruchstimmung

Ein einheitlicher Markt für Cyberversicherungen existiert nicht. Er ist vielmehr – abhängig von der Unternehmensgröße – in mindestens zwei bis drei Marktsegmente unterteilt. Während im KMU-Segment allenfalls Portfolio-Underwriting betrieben werden kann und sich dort viele, in Sachen Cyberrisiken noch nicht so erfahrene Versicherer tummeln, finden sich im Segment der Großunternehmen eine überschaubare Anzahl von führungsfähigen Versicherern. Gleichzeitig ist die Marktentwicklung im Segment der industriellen Cyberversicherung auch am weitesten fortgeschritten, was auch daran liegt, dass die Prämiengrößen je Kunde schon immer ein kostendeckendes Underwriting ermöglichten.

Ein weiterer Grund für die fortgeschrittene Marktreife in diesem Segment ist neben dem Umstand, dass hier die Nachfrage nach Cyberversicherungen als erstes eingesetzt hat, auch die Tatsache, dass sich cyberkriminelle Geschäftsmodelle seit 2019 weg von automatisierten Massenangriffen hin zur Erpressung großer Unternehmen (Stichworte: APT / double extortion) entwickelt haben, was zu einer Art Frequenzschadenlast im sechs- bis achtstelligen Eurobereich führte. Diese Entwicklung führte insbesondere in den Jahren 2020 und 2021 zu

einer steilen Lernkurve auf Versichererseite und in deren Folge zu mitunter drastischen Prämienerhöhungen, der teilweisen Einschränkung von Deckungsbestandteilen und einem stärker risikoqualitätsbasiertem Underwriting. Aus diesen Eindrücken heraus lesen wir bis heute Schlagzeilen wie „Zurich-CEO: Cyberangriffe werden „unversicherbar““, die allerdings jeder Grundlage entbehren. Wahr daran ist nur, dass bestimmte Aspekte wie „state sponsored hackers“ oder „systemic risks“ nicht mehr einfach pauschal versichert werden.

Die in 2020 und 2021 erhöhten Schadenquoten sind in 2022 deutlich rückläufig, weshalb sich beispielsweise der Londoner Markt seit dem vierten Quartal 2022 wieder deutlich zeichnungsfreudiger zeigt, dies gilt insbesondere im Bereich der Exzedentenversicherungen. Alles in Allem hat bereits die Erneuerungsrunde zum 01.01.2023 gezeigt, dass gute Risiken – mit entsprechender Vorbereitung und Aufbereitung der Risikoinformationen – zu akzeptablen Konditionen verlängert oder sogar neu eingedeckt werden konnten. Da auch noch neue Carrier auf dem deutschen Markt kommen, erwarten wir für das Jahr 2023 für in Sachen IT-/Cybersicherheit gut aufgestellte Unternehmen allenfalls noch moderate



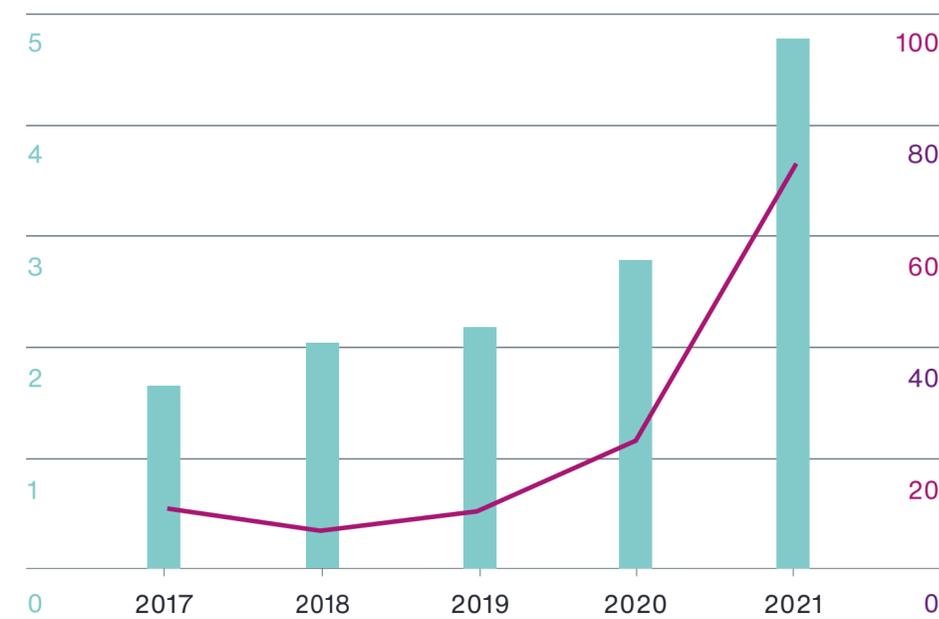
Der Markt für Cyberversicherungen – zwischen Kassandraruhen und Aufbruchstimmung

Preissteigerungen. Von immer größer werdender Bedeutung ist jedoch die „Risiko-auf- und vorbereitung“ im Vorfeld einer Ausschreibung. Aus diesem Grund hat Aon auch in Deutschland in entsprechendes technisches Cyber-Know-how investiert und einen eigenen Nicht-Versicherungsbereich hierfür aufgebaut um Unternehmen ganzheitlich beginnend mit der Analyse über technische und organisatorische Maßnahmen bis hin zum Risikotransfer unterstützen zu können.

Thomas Pache

Head of Cyber Solutions D-A-CH

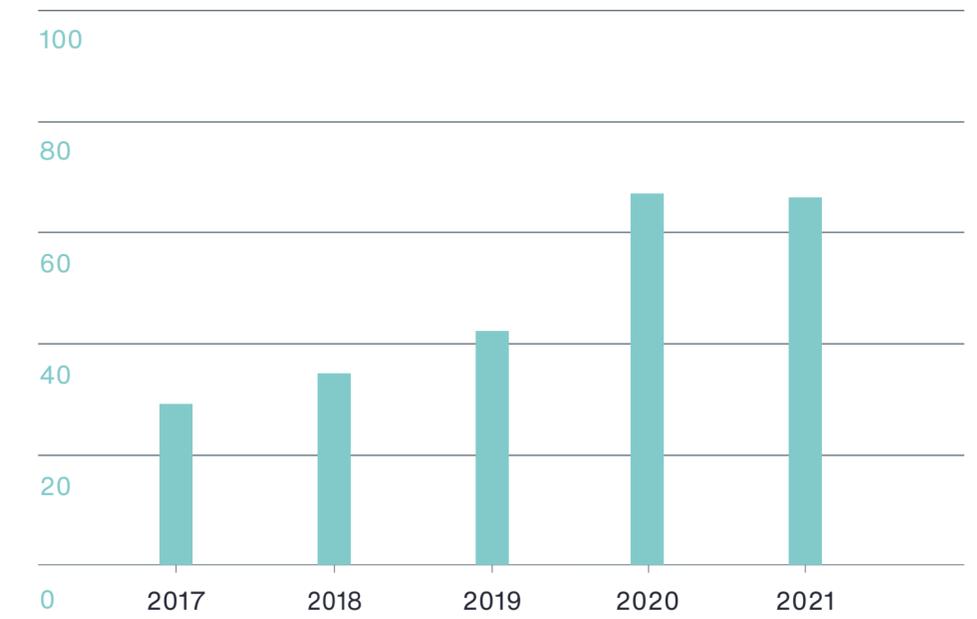
Direct written premium and percentage change by year (does not include surplus lines data)



● Total DWP in Dollar bn

○ Change in DWP in %

Loss ratios with defence and cost containment (DCC) stand-alone and package policies combined (does not include surplus lines data)



● Ratio in %

Quelle: <https://content.naic.org/sites/default/files/cmte-c-cyber-supplement-report-2022-for-data-year-2021.pdf>

Kreditrisiken in Zeiten der Rezession

Die Wirtschaft in Deutschland und weltweit sieht sich massiven Herausforderungen gegenüber: Inflation, hohe Energiekosten, steigende Zinsen, sinkende Nachfrage, Lieferkettenprobleme und Arbeitskräftemangel, um nur die wichtigsten Faktoren zu nennen. In vielen Ländern droht die Rezession und das in einem sich stark verändernden weltwirtschaftlichen und politischen Umfeld. Vor diesem Hintergrund stellt sich für Unternehmen weltweit zunehmend die Frage nach der eigenen Finanzierung und vor allem nach Liquidität; denn ohne entsprechende Liquidität droht die Insolvenz.

Nach wie vor ist der Lieferantenkredit eines der weltweit anerkanntesten und am häufigsten praktizierten Mittel der Einkaufsfinanzierung. Durch Vorleistung des Lieferanten wird die Liquidität des Käufers zunächst geschont. Die vorstehend genannten Rezessionsszenarien erschüttern jedoch das Vertrauen in den Lieferantenkredit. Das führt zunächst auf Käuferseite zu großen Herausforderungen, da die notwendigen Kreditlimite fehlen; auf Verkäuferseite stellen Forderungen aus Lieferung und Leistung wiederum eine wichtige Bilanzposition dar, die durch Zahlungsverzögerungen oder gar Ausfälle massiv an Werthaltigkeit verlieren kann. Mehr denn je kommt

es bei der Gewährung von Lieferantenkrediten auf das Kreditmanagement und somit auf die Einschätzung des Zahlungsausfallrisikos an. Gerade die Corona-Krise hat gezeigt, dass vor allem für Unternehmen die traditionelle Bonitätseinschätzung anhand von Bilanzkennzahlen und eigener Zahlungserfahrung nur noch bedingt aussagekräftig ist. In diesem Szenario kommt der Kreditversicherung besondere Bedeutung, aber auch Verantwortung zu. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) geht davon aus, dass im letzten Jahr die Schäden in der Kreditversicherung um gut 45 Prozent auf 914 Millionen Euro gestiegen sind. Die Unternehmensinsolvenzen könnten in diesem Jahr um 15 bis 20 Prozent steigen. Die Kreditversicherer können nach wie vor eine verlässliche Risikoeinschätzung in Verbindung mit der entsprechenden Absicherung bieten. Wichtig wird dennoch sein, dass die Kreditversicherer die Deckung nicht zu restriktiv vergeben.

Dr. Kai Engelsberg, LL.M.

Member of the Executive Board | Credit Solutions
Germany



Das passiert 2023



Sachversicherung

Der industrielle Sachversicherungsmarkt wird im Jahr 2023 nicht im selben Sanierungsmodus der vergangenen Jahre verharren. Gleichwohl die Zinsentwicklung Medizin für die Erstversicherer ist, kann dem verhärteten Marktzyklus noch kein Ende attestiert werden. Die Schadenkostenquote des Vorjahres zeigt sich mit 102 Prozent* deutlich verbessert. Schäden durch Naturgefahren, erhöhte Wiederherstellungskosten durch Inflation und verlängerte Wiederaufbauzeiten durch infizierte Lieferketten hatten erheblichen Einfluss auf die Schadenaufwendungen und verhinderten ein besseres Ergebnis. Diese Faktoren verbleiben auch für 2023 und sorgen insbesondere dafür, dass Kapazitäten je nach Betrachtungswinkel weiterhin diszipliniert oder aber restriktiv zur Verfügung gestellt werden. Die Risikoqualität bleibt daher weiterhin der entscheidende Faktor, um Versicherer in eine Wettbewerbssituation zu bringen. Preiserhöhungen durch inflationsbedingte Erhöhungen

der Versicherungswerte sind nicht aus den Augen zu verlieren, aber der Wunsch zur Sicherung des Bestandes und der zunehmende Wettbewerb werden insbesondere im globalen Segment im Jahr 2023 stärkeren Einfluss auf die Preisgestaltung der Versicherer nehmen als bisher.



Haftpflichtversicherung

Der Markt für Haftpflichtversicherungen zeigt sich für die Unternehmen nicht einheitlich. Für 2023 deutet sich für komplexe Risiken (z. B. Kfz-Zulieferer, Chemie- und Pharmaindustrie, Medizinproduktehersteller und Unternehmen mit umfangreichem US-Risiko) keine Entspannung an. In den Vertragsverlängerungen im Jahr 2022 ergriffen Versicherer bei komplexen Risiken ein Bündel von Maßnahmen. Hierzu zählten z. B. Prämien erhöhungen, Anpassungen von Selbstbeteiligungen und Einschränkungen im Deckungsumfang. Bei Unternehmen mit komplexen Risiken sind reduzierte Kapazitäten einiger Versicherer festzustellen. Bei

Industrieunternehmen bis hin zum sogenannten Upper Middle Market wollen viele Versicherer im Jahr 2023 wachsen. Der Faktor „Risikoqualität“ und die technische Beurteilung des Risikos spielen dabei für den Risikoappetit der Versicherer eine immer stärkere Bedeutung. Soweit bis dato erkennbar, dürften die Prämienmehrforderungen 2023 moderater ausfallen. Versicherer begründen Prämienmehrforderungen sowohl mit der Inflation als auch der steigenden Schadenentwicklung, insbesondere bei US-Risiken. Gleichmaßen führen die höheren Schadenkosten auch zu höheren Worst-Case-Szenarien für die Unternehmen. Die Prüfung der adäquaten und der eingekauften Versicherungssumme wird deshalb immer wichtiger.



D&O

2023 wird ein spannendes Jahr für alle D&O-Marktteilnehmer. Einerseits spüren wir wieder einen Wettbewerb der Anbieter, was sinkende Preise vermuten lässt.

* Industrielle Sachversicherung, Hochrechnung 3. Quartal 2022 Quelle GDV

Andererseits sind wir mit externen Faktoren, wie der auslaufenden Pandemie, der Inflation, Problemen in den Lieferketten sowie der Energiekrise, die das Risiko auch für insolvenzbedingte D&O-Ansprüche erhöhen, konfrontiert. Diese Einflüsse von außen bringen Unwägbarkeiten für Umfang und Kosten des D&O-Versicherungsschutzes mit sich. Die dramatisch dargestellte Situation der Versicherer in Bezug auf D&O-Schadenquoten entspannte sich mit der notwendigen Korrektur der D&O-Statistik des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) im Oktober 2022 – und zwar rückwirkend für die vergangenen Jahre. Risikoträger wagen sich verstärkt an Neugeschäft und bewerben sich vermehrt um die Führung großer D&O-Programme. Internationale Versicherungsprogramme für multinationale Konzerne können zunehmend angeboten werden. Mehrjahresverträge sind grundsätzlich wieder verhandelbar, bieten Planungssicherheit, sollten jedoch wohl abgewogen werden, da das Prämienniveau teils (noch) unverändert hoch ist. Versicherer bewerten die D&O-Risikoqualität eines Unternehmens individuell. Risikofaktoren sind z. B. Branche und Internationalität. Die Versicherereinschätzung entscheidet über die Höhe von

Prämien, Versicherungssummen und Deckungsumfang. Zeichnungsrichtlinien der Risikoträger aufgrund umweltpolitischer Verantwortung im Rahmen eigener ESG-Ziele (Environmental, Social, Governance) können zur Kapazitätenknappheit führen (z. B. Kohlekraftwerke). Ein strategisch geplanter, transparenter Informationsaustausch mit den Marktteilnehmern und ein guter Zugang zum Markt bleiben Schlüsselfaktoren für einen bestmöglichen D&O-Versicherungsschutz.



Warentransportversicherung

Zur Jahreswende haben sich die Warentransportversicherer auf die Durchsetzung von Bedingungsanpassungen konzentriert und gleichzeitig inflationsbegründete Prämienanpassungen gefordert. Im Ergebnis sind die Prämien leicht angestiegen – im Marktdurchschnitt im mittleren einstelligen Bereich. Versicherer fordern teils Ausschlüsse von Transporten und Lagerungen von, nach, durch und innerhalb der Länder Ukraine,

Russland und Weißrussland. Hieraus können erhebliche Deckungslücken für Kunden entstehen. Kunden kritisieren insbesondere ein pauschales und nicht kundenspezifisches Vorgehen der Versicherer. Makler können nach Sanktionsprüfung in gewissem Umfang für definierte Transporte und Transportstrecken Ausschlüsse abbedingen. Branchen mit Bedarf an Rohstoffen, die durch die Lieferkettenproblematik und gestiegenen Preise deutlich höhere Versicherungssummen als bisher benötigen (insbesondere für Seetransporte), müssen sich auf Zusatzprämien einstellen. Aus Kapazitätsgründen werden auch in der Warentransportversicherung zunehmend Excess-Deckungen platziert. Für ausgewählte Branchen wird es aus Kapazitätsgründen notwendig, internationale Erst- und Rückversicherungsmärkte bei Platzierungen einzubinden.



Technische Versicherungen und Construction

Für die meisten Zweige deuten sich keine generellen Preiserhöhungen des Gesamtbestands an. Dennoch werden

die Versicherer für Verträge, die eine hohe Schadenquote ausweisen, konsequenter denn je fordern, die Preise und Selbstbehalte zu erhöhen oder die Bedingungen einzuschränken. Und das auch, wenn sie den Vertragsverlust in Kauf nehmen müssen. Die bereitgestellten Deckungskapazitäten sind weiterhin ausreichend. Die Platzierung von komplexeren Risiken, wie z. B. Offshore, Seekabel, Gasturbinen oder Kohlekraftwerke, mit hohem Maximalschadenpotenzial bleibt eine große Herausforderung. Hier zeichnen die Versicherer vor dem Hintergrund allgemein negativer Schadenerfahrungen eher etwas niedrigere Anteile und versuchen, die Preise hochzuhalten und/oder den Deckungsumfang einzuschränken. Gleiches gilt auch für klassische Bauprojekte im Hochbau, für Refurbishment-Projekte (Renovierung, Umbau oder Sanierung) und für Industrie-Anlagen mit hohem Maximalschadenpotenzial. Bei der Absicherung komplexer Risiken kommt es immer mehr auf gute Risikotransparenz und erstklassige Marktzugänge an.



Terrorversicherung

Der Russland-Ukraine-Krieg wird auch im Jahr 2023 Auswirkungen auf die Terror- und insbesondere auf die Political Violence-Versicherung haben. Durch die im vergangenen Jahr eingetretenen Kriegsschäden haben einige Versicherer ihre Kapazitäten eingeschränkt bzw. sich komplett vom Markt zurückgezogen.

Als Folge des Kriegs und der damit verbundenen Inflation wird es im Jahr 2023 wahrscheinlich weiterhin vermehrt zu Unruhen kommen. Die Prämie einer Terrorversicherung ist immer abhängig von den aktuellen wirtschaftlichen und politischen Ereignissen eines Landes. Als Folge dessen wird damit gerechnet, dass einige Versicherer ihre Kapazitäten weiter reduzieren und das Prämienniveau eher steigen wird. Auch das Thema ESG (Environmental, Social, Governance), also die Berücksichtigung der Bereiche Umwelt, Soziales und Unternehmensführung der zu versichernden Unternehmen, rückt weiter in den Fokus der Versicherer.

Unternehmen, die sich nicht bzw. nur eingeschränkt an die ESG-Vorgaben der Versicherer halten können, werden zukünftig oftmals nur einen „eingeschränkten“ Versicherungsschutz erhalten.



Ihre Ansprechpartner

Hartmuth Kremer-Jensen

Chief Broking Officer D-A-CH, Deputy CEO Germany
hartmuth.kremer-jensen@aon.de

Marcel Roeder

Chief Broking Officer Germany
marcel.roeder@aon.de

Barbara Beaupoil-Bettermann

Broker / Property – German Broking Center
barbara.beaupoil-bettermann@aon.de

Christian Bünck

Broker / Property – German Broking Center
christian.buenck@aon.de

Dr. Kai Engelsberg, LL.M.

Member of the Executive Board – Credit Solutions
kai.engelsberg@aon.de

Thomas Gahr

Head of Line Liability – German Broking Center
thomas.gahr@aon.de

Matthias Käthe

Head of Construction
m.kaethe@aon.de

Thomas Markert

Head of Strategy and Product Development Property
thomas.markert@aon.de

Andrea Michalczyk-Schröder, LL.M.

Head of Financial Services Group
andrea.michalczyk@aon.de

Markus Nelsen

Head of Line Marine – German Broking Center
markus.nelsen@aon.de

Thomas Pache

Head of Cyber Solutions D-A-CH
thomas.pache@aon.de

Ulrich Wepler

Strategic Account Manager
ulrich.wepler@aon.de

Michael Wolter

Managing Director Engineering
michael.wolter@aon.de

Über Aon

© Aon plc 2023. All rights reserved.

Die hierin enthaltenen Informationen und Aussagen sind allgemeiner Natur und beziehen sich nicht auf die Umstände einer bestimmten Person oder Einrichtung. Obwohl wir uns bemühen, genaue und aktuelle Informationen bereitzustellen und Quellen zu nutzen, die wir für zuverlässig halten, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen zum Zeitpunkt ihres Erhalts richtig sind oder auch in Zukunft richtig sein werden. Wir übernehmen keine Verantwortung für die Vollständigkeit der Informationen oder der Annahmen, die auf diesen Informationen basieren. Wir sind nicht verpflichtet, Informationen zur Verfügung zu stellen, zu aktualisieren oder zu korrigieren. Jedwede Haftung durch Aon für Folgen, die aus oder im Zusammenhang mit der Nutzung der Informationen entstehen, ist ausgeschlossen. Niemand sollte auf der Grundlage solcher Informationen handeln, ohne sich nach einer gründlichen Prüfung der jeweiligen Situation professionell beraten zu lassen. www.aon.de

Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH
Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg
www.aon.de

Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRB 23700
Eingetragener Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO
www.vermittlerregister.info

© Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH
Februar 2023