



MARKTREPORT 2019

Der deutsche Versicherungsmarkt

INHALT

1. SPARTEN

◆ Sachversicherung	3
◆ Haftpflichtversicherung	5
◆ Warentransportversicherung	7
◆ Technische Versicherung	9
◆ Kfz-Versicherung	11
◆ D&O-Versicherung	13
◆ Cyber-Versicherung	15
◆ Kreditversicherung	17

2. BRANCHEN

◆ Erneuerbare Energien	19
◆ Schifffahrt	23
◆ Construction	25
◆ Real Estate	27

3. SPEZIALTHEMEN

◆ Health & Benefits	29
– Spezialmarkt Employee Wellbeing (Betriebliche Krankenversicherung & Group Life)	
– Spezialmarkt International People Mobility (IPM)	
– Gruppenunfallversicherung	
◆ Terrorversicherung	31
◆ M&A-Versicherung	33

VERNETZT DENKEN UND HANDELN



Zwei Megatrends bestimmen dieses Jahr: Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Nicht nur in der Versicherungsbranche, sondern auch in der gesellschaftlichen Diskussion haben diese Themen einen hohen Stellenwert erreicht. So gilt die Versteigerung der 5G-Lizenzen in diesem Jahr als Startschuss in die digitale Zukunft Deutschlands.

Neue Technologien und Anwendungen im Bereich Industrie 4.0 und vernetztes Fahren werden die Entwicklung rapide vorantreiben. Schon im kommenden Jahr könnte das Internet der Dinge (IoT) bis zu 26 Milliarden Objekte vernetzen. Das sind 26 Milliarden Einfallstore für Hackerangriffe. Eine gegen Cyber-Risiken gewappnete IT-Infrastruktur wird deswegen immer mehr zum Prüfstein für Unternehmen.

Die Versicherungsbranche antwortet mit neuen Lösungen, die eine individuelle Absicherung und präventives Risikomanagement in den Vordergrund stellen. Dies betrifft nicht nur die Sparte Cyber, in der eigenständige und umfassende Lösungen immer häufiger nachgefragt werden. Auch in Transport, den Kfz- und Technischen Versicherungen fordern Unternehmen von den Versicherern Angebote, die ihre Innovationsbereitschaft unterstützen und Risiken auffangen.

Das Thema Nachhaltigkeit ist durch den Klimawandel in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses gerückt. Stärkstes Anzeichen dieser Entwicklung ist der vollzogene oder angekündigte Kohleausstieg der meisten Versicherer. Der nächste, folgerichtige Schritt nach dem Verzicht auf die Absicherung von Kohlekraftwerken ist die Stärkung von regenerativen Energieformen. Der Versicherungsmarkt kann hier durch fortschrittliche Versicherungspakete die Entwicklung wesentlich vorantreiben. Auch in anderen Sparten steigt die Nachfrage nach neuen Nachhaltigkeitskonzepten deutlich.

Das Besondere an diesen beiden Trends: Sie wirken sich nicht nur auf eine Sparte oder Branche aus, sondern sind übergreifend in allen Bereichen zu spüren. In Zukunft wird es erforderlich sein, sich von einem rein spartenzentrierten Ansatz zu verabschieden und den Kunden und seine Bedürfnisse ganzheitlich zu betrachten. Neue Player im Markt haben es naturgemäß oft leichter, innovative Angebote zu entwickeln. In der Regel können sie aber nicht die gesamte Breite an Lösungen anbieten. Hier punkten die traditionellen Versicherer: Auch Vorzüge wie Markenwert, das Vertrauen der Kunden, exzellentes technisches Versicherungs-Know-how, Erfahrung in der Regulatorik sowie Skaleneffekte durch Größe lassen Insurtechs noch vermissen. Der Fokus klassischer Versicherer sollte deshalb darauf liegen, die vielen gewachsenen Vorteile für die Kunden in die neue Welt zu überführen.

Als Risikoberater sind wir das Bindeglied zwischen Unternehmen und Versicherern. Im Dialog gilt es, Lösungen zu finden, die den technologischen Fortschritt nicht nur begleiten, sondern innovativ vorantreiben. Wir freuen uns auf diese Herausforderung. Lassen Sie uns gemeinsam die nächsten Schritte gehen.

Hartmuth Kremer-Jensen

Geschäftsführer | Chief Broking Officer

TREND ZU WEITEREN PREISERHÖHUNGEN

Für Unternehmen wird es immer schwieriger, passenden und günstigen Sachversicherungsschutz zu erhalten. Die Versicherer fordern für bestimmte Branchen und für viele Risiken höhere Prämien. Nach Jahren roter Zahlen wollen sie endlich ihre Ergebnisse verbessern. Dieser steigende Druck beeinflusst nicht nur die Vertragsverhandlungen, sondern es ist auch zu erwarten, dass Versicherer Kundenverluste in Kauf nehmen werden.

MARKTSITUATION

Unternehmen in Deutschland werden im Jahr 2019 für industrielle, gewerbliche und landwirtschaftliche Sachversicherungen rund 7,3 Mrd. Euro ausgeben – ein Anstieg um vier Prozent. Der Schadenanfall für die Versicherer wird bei etwa 85 Prozent liegen. Er wird damit geringer ausfallen als im Vorjahr (92 Prozent). Für die Versicherer ergibt sich eine Schaden-Kosten-Quote von 107 Prozent (Vorjahr: 110 Prozent). Die größten Schäden stammen aus der industriellen Sachversicherung. In diesem Bereich fällt die Schaden-Kosten-Quote 2018 mit 124 Prozent tiefrot aus und folgt damit dem seit 2010 anhaltenden negativen Trend.

AUSBLICK

Um dem langjährigen negativen Schadentrend entgegenzuwirken, haben Versicherer damit begonnen, einzelne Bran-

chen nur selektiv zu zeichnen oder gar Zeichnungsverbote auszusprechen. Zusätzlich steigen die Prämien für schadenbelastete Risiken bzw. für Risiken einzelner Branchen.

„ Versicherer sehen sich zu Preiserhöhungen gezwungen

Diese Maßnahmen haben bisher nicht zu der erwarteten Ertragsverbesserung geführt. Die Folge: Eine wachsende Zahl von Versicherern sieht sich gezwungen, dem seit Jahren negativen Trend entgegenzuwirken. Es ist deshalb davon auszugehen, dass nun auch schadenfreie Risiken und weitere Branchen mit höheren Preisen zu rechnen haben. Die Versicherer wollen so ihre Ergebnisse nachhaltig verbessern. In diesem schwierigen Umfeld, in dem Verluste weiterhin nicht mehr durch Kapitalerträge kompensiert werden können, werden gleiche Preise

in Konsortien und ein Wettbewerb bei ausgewählten Betriebsarten der Vergangenheit angehören. Ein gewisser Wettbewerb ist nur noch möglich, wenn sich bei einzelnen Versicherungsgesellschaften aufgrund ihres Risikomixes die Ergebnisse verbessern.

„ Der Markt teilt sich nach Risikogruppen auf

Für die Unternehmenskunden wird sich der Markt unterschiedlich entwickeln: Gehören die Kunden zur Risikogruppe der „wünschenswerten Betriebsarten“, wird der Markt genügend Kapazitäten zur Verfügung stellen. Sollte es in so einem Käufermarkt zu Preissteigerungen kommen, ist davon auszugehen, dass diese im Versicherungsmarkt weitgehend kompensiert werden können.

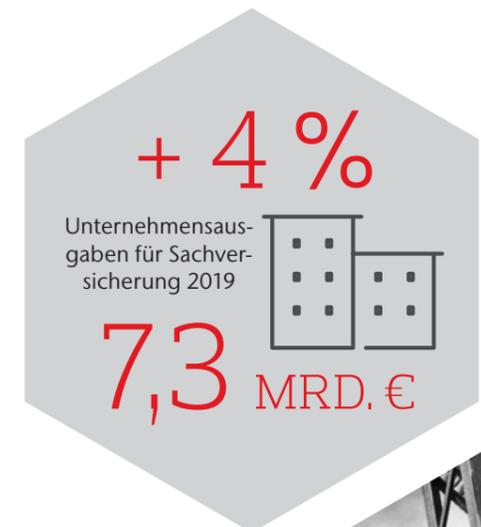
Für komplexere Betriebsarten werden weiterhin genügend Kapazitäten auf dem deutschen Markt zur Verfügung stehen. Die Wahrscheinlichkeit einer Preiserhöhung wird hier sehr stark von der jeweiligen Risikoqualität und von der Schadenhistorie abhängen.

Zu den besonders kritischen Betriebsarten aus Sicht der Versicherer gehören die Holz-, die fleischverarbeitende und die chemische Industrie sowie Recyclingunternehmen. Gesellschaften, die in der Vergangenheit ein Zeichnungsverbot für diese Branchen ausgesprochen haben, halten weiterhin daran fest. Damit bleibt die Zahl der Versicherer gering, die sich mit solchen Risiken befassen. Alle genannten Branchen müssen deshalb weiter mit steigenden Preisen, erhöhten Selbstbeteiligungen und Sicherheitsauflagen rechnen. Ganz besonders dann, wenn der von den Versicherern gewünschte Risikostandard noch nicht erreicht ist. In solchen Fällen wird es für Firmen deutlich schwieriger, ihren Versicherungsschutz über die Bildung eines Versichererkonsortiums zu vervollständigen. Als Ausweg sind dann nur Optionen auf internationalen Märkten, Rückversicherungslösungen oder Fronting möglich.

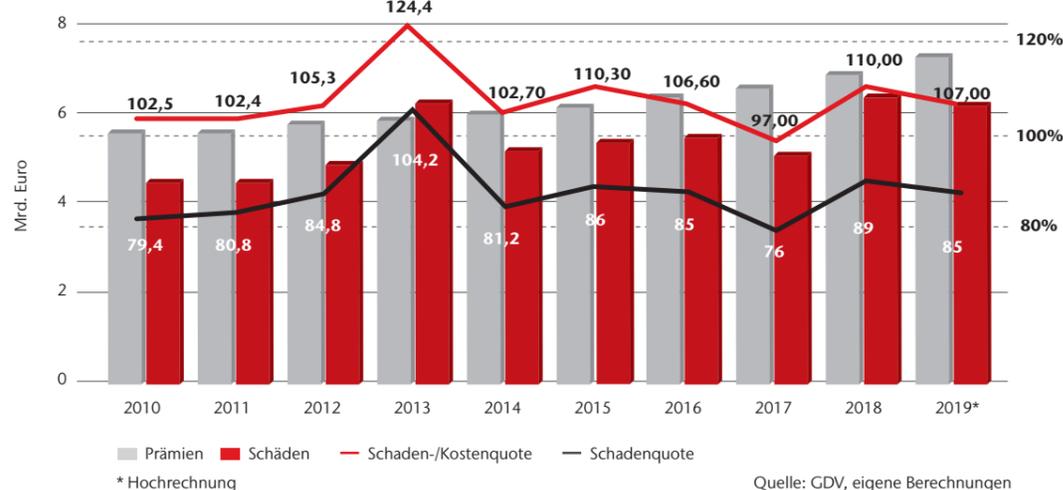
Daneben sind im industriellen Sachversicherungsmarkt weitere Marktentwicklungen zu beobachten. So wird bei Vertragsverlängerungen das Thema Rückwirkungsschäden an Bedeutung gewinnen. Im vergangenen Jahr haben Versicherer bei Rückwirkungsschäden in der

Ertragsausfall-Versicherung besonders schlechte Erfahrungen gemacht. So sorgte ein Brandschaden in einem Zuliefererbetrieb bei einigen Fahrzeugherstellern zu hohen Betriebsunterbrechungsschäden mit einer weltweiten Schadenssumme von rund 1,7 Mrd. US-Dollar.

Bemerkenswert ist die steigende Nachfrage nach Betriebsunterbrechungsversicherungen, die im Zusammenhang mit dem Klimawandel stehen. Hierfür bieten einzelne Versicherer bereits gesonderte Versicherungskonzepte an, wie zum Beispiel die parametrische Wetterversicherung als ein Absicherungsinstrument von Wetterrisiken. Hier wird beispielsweise die Über- oder Unterschreitung bestimmter Niederschlagsmengen, Sonnenstunden oder auch Temperaturhöhen in einem vereinbarten Zeitraum versichert.



Sachversicherung – Prämien- und Schadenentwicklung 2010 bis 2019



DER POSITIVE TREND HÄLT AN

Die Haftpflichtversicherer in Deutschland haben im Jahr 2018 gute Ergebnisse erzielt. Ein Trend, der auch für 2019 erwartet wird. Unternehmen in Deutschland können Haftpflichtrisiken unverändert zu guten Preisen und Bedingungen versichern. Es ist allerdings nicht auszuschließen, dass Anpassungen von Preisen und Konditionen in anderen Sparten auch Einfluss auf Haftpflichtversicherungen nehmen.

Die Haftpflichtversicherung zählt unverändert zu den attraktiven Sparten. Großschäden in wenigen Branchen, wie beispielsweise in der Kfz-Zulieferer-Industrie, haben bei einigen Versicherern zu einer Überprüfung und Anpassung ihrer Zeichnungspolitik geführt. Auch bei einzelnen Unternehmen, die in der Vergangenheit von größeren Schäden betroffen waren, wurde eine Anpassung der Versicherungsbedingungen vorgenommen. Insgesamt gab es aber kaum Preiserhöhungen. Diese für die Unternehmen positive Marktsituation wird auch in naher Zukunft anhalten.

Die Digitalisierung von Produktionsabläufen und Lieferketten in den Unternehmen nimmt weiter zu. Parallel wächst auch die Nachfrage nach entsprechenden Haftpflichtversicherungen. Längst haben die Versicherer darauf reagiert und entsprechende Angebote entwickelt.

Brexit: Übergangsfristen für Versicherungen in Deutschland

Der Brexit wirft nach wie vor Fragen auf. Die britische Aufsichtsbehörde (PRA) bietet im Rahmen des Temporary Permission Regimes (TPR) Versicherern in der Europäischen Union die Möglichkeit, auch im Falle eines harten Brexits weiterhin alle Versicherungsleistungen im Vereinigten Königreich zu erbringen. Durch das mittlerweile verabschiedete Brexit-Steuerbegleitgesetz kann die deutsche Aufsichtsbehörde britischen Versicherungsgesellschaften den Geschäftsbetrieb in Deutschland für eine Übergangszeit ermöglichen.

MARKTSITUATION

Zahlen des Branchenverbands GDV zufolge haben Privatpersonen und Unternehmen in Deutschland im Jahr 2018 7,8 Milliarden Euro für Haftpflichtversicherungen ausgegeben. Das sind zwei Prozent mehr als im Vorjahr. Mit einer guten Schaden-Kosten-Quote von 91 Prozent liegen die Versicherer unterhalb der GDV-Schätzung von 93 Prozent.

In der Hochrechnung für das Jahr 2019 geht der GDV davon aus, dass die Beitragssumme für Haftpflichtversicherungen auf 8,1 Milliarden Euro steigen wird. Die Schaden-Kosten-Quote wird unverändert zu 2018 mit 91 Prozent prognostiziert. In diesen Zahlen sind auch Managerhaftpflichtversicherungen (D&O-Versicherungen) enthalten.

Haftpflichtversicherungen bleiben damit aus Sicht der Versicherer ein unverändert attraktives Geschäft. Versicherer mit negativen Ergebnissen haben die notwendigen Erhöhungen der Preise an die betreffenden Kunden adressiert. Die Zahl der Versicherer, die industrielle Haftpflichtversicherungen in Deutschland anbieten, ist weiterhin hoch. Auch neue Anbieter im Markt bauen ihr Angebot insbesondere in der Haftpflichtversicherung kontinuierlich aus.

Gegenüber 2017 sind vergleichbar große Schäden in der Kfz-Zulieferer-Branche ausgeblieben. Die betroffenen Haftpflichtversicherer haben ihre Versicherungsbedingungen vor allem für betroffene Kunden entsprechend angepasst.

Die im Zuge der Digitalisierung wachsenden Anforderungen der Unternehmen an einen geeigneten Haftpflicht-Versicherungsschutz werden von den Versicherern erkannt. Sie zeigen sich offen und gesprächsbereit. Doch nach wie vor fällt es vielen von ihnen schwer, neue Angebote ohne Reibungsverluste in ihre bewährte Infrastruktur zu integrieren. Es fehlt eine gemeinsame Sichtweise. So gibt es verschiedene Zuständigkeiten für Betriebs- und Vermögensschaden-Haftpflicht. Oder die Schnittstellen zu Cyber-Versicherungen werden unterschiedlich definiert. Dabei sind individuelle Lösungen wie beispielsweise eine Verbindung von Tech E&O- und Cyber-Versicherungen durchaus umsetzbar.

AUSBLICK

Der Haftpflichtversicherungsmarkt wird überwiegend kundenfreundlich bleiben. Noch lässt sich nicht mit Gewissheit sagen, ob die zu beobachtenden Sanierungen gesamter Portfolien in anderen Sparten wie z. B. der Sachversicherung auch auf die Haftpflichtversicherungen übergreifen. Die Ergebnisse bieten dafür keinen Anlass. Und die überwiegende Zahl der Versicherer bestätigt, dass eventuell notwendige Anpassungen in der Haftpflichtversicherung individuell vorgenommen werden. Mittlerweile bieten die Versicherer für die neuen Herausforderungen, die mit der Digitalisierung einhergehen, Lösungen an. Die noch vorhandenen großen Unterschiede in den Versicherungsbedingungen werden sich mittelfristig angleichen und zu einer besseren Vergleichbarkeit für Unternehmen führen.



Intensiver Austausch zwischen Kunde, Makler und Versicherer

Der Dialog zwischen Kunde, Makler und Versicherer hat sich intensiviert und wird zu einem festen Bestandteil der Risikobewertung. Dabei werden nicht nur regelmäßig Risiken im Rahmen der Digitalisierung thematisiert, sondern auch die sonstigen Risiko-Verhältnisse und -Veränderungen abgefragt.

Hebammen und Gynäkologen, die Geburtshilfe anbieten, werden unverändert immer weniger in Deutschland. Daher kommt es mittlerweile zu gravierenden Lücken in der Geburtshilfe in Deutschland. Ein Einfluss, die Tätigkeit als Hebamme mit Geburtshilfe aufzugeben, sind auch nicht mehr bezahlbare Haftpflichtversicherungen für selbstständige Hebammen. Daher wird die Forderung nach einer staatlichen Lösung für die obligatorischen Haftpflichtversicherungen von Hebammen nachvollziehbar immer deutlicher.

Erwartete

SCHADEN- KOSTEN-QUOTE

für das Geschäftsjahr 2019



91 %

STABILE AUSZAHLUNGEN BEI STEIGENDEN KOSTEN

Die Kunden der Warentransportversicherer haben 2018 Leistungen in gleicher Höhe wie im Vorjahr erhalten. Die Preise stiegen jedoch um rund 4,5 Prozent. Dementsprechend haben die Versicherer nur noch 75 Prozent der eingenommenen Beiträge (Vorjahr: 80 Prozent) ausgezahlt. Die Schnellebigkeit der internationalen Politik wird weiterhin einen starken Einfluss auf die Angebotsqualität haben.

MARKTSITUATION

Die Preise für die Warentransportversicherung waren in den letzten Jahren starken Schwankungen unterworfen. 2018 ist nach einem Rückgang im Vorjahr ein 6-Jahreshoch erreicht. Trotz insgesamt steigender Preise verhalten sich die Versicherer wechselhaft und alles andere als einheitlich. Die Schadenzahlungen der Versicherer bewegen sich dagegen nahezu auf Vorjahresniveau. Unverändert steigen die deutschen Exporte jährlich an – um etwas über 3 Prozent zwischen 2017 und 2018 und

im Zeitraum zwischen 2013 und 2018 um über 21 Prozent. Im Vergleichszeitraum erhöhten sich die Preise für Warenversicherungen nur um knapp 7 Prozent – das 6-Jahreshoch relativiert sich entsprechend. Die Schadenquote befindet sich auf dem zweitniedrigsten Stand seit 2013.

Die individuellen Ergebnisse der Versicherer weichen von diesem Wert teilweise deutlich ab. Entsprechend vielfältig fallen bei den Versicherern die Interpretationen der aktuellen Situation und die zukünftigen Maßnahmen aus.

AUSBLICK

Waren im Marktvergleich in den vergangenen Jahren kaum Veränderungen in der Preisgestaltung zu verzeichnen, scheint nun eine Trendwende stattzufinden. Die Versicherer passen die Preise stärker an das individuelle Risiko des jeweiligen Kunden an und bemühen sich daher, bessere Kenntnis über die jeweiligen Risikoverhältnisse zu erhalten. Dazu zählen Wert und Empfindlichkeit der versicherten Güter, Absatz- und Bezugsmärkte, Qualität des Risikomanagements und die Wertkonzentrationen. Die statistische Betrachtung von Risiken spielt weiterhin eine große Rolle. Dabei stellen internationale Versicherer die globale Analyse in den Fokus.

MARKTTRENDS

Der Zusammenschluss der Versicherer AXA und XL Catlin wird die zur Verfügung stehenden Kapazitäten nicht grundlegend beeinflussen. Allerdings ist derzeit noch unklar, inwieweit die

abweichenden Underwriting-Philosophien dieser beiden Versicherer in einem zukünftig gemeinsam agierenden Unternehmen gelebt werden.

Es erfolgt in stärkerem Maße eine zentrale Entscheidungsfindung auf Basis standardisierter Rechenmodelle. Die individuelle Risikobewertung auf Basis von Individualmaßnahmen des Kunden zur Risikoverbesserung muss dann in das Rechenmodell einfließen. Die Entscheidung des Ansprechpartners des Versicherers vor Ort tritt stärker in den Hintergrund.

” Pauschalierung der Versicherungsangebote reduziert Angebotspolitik

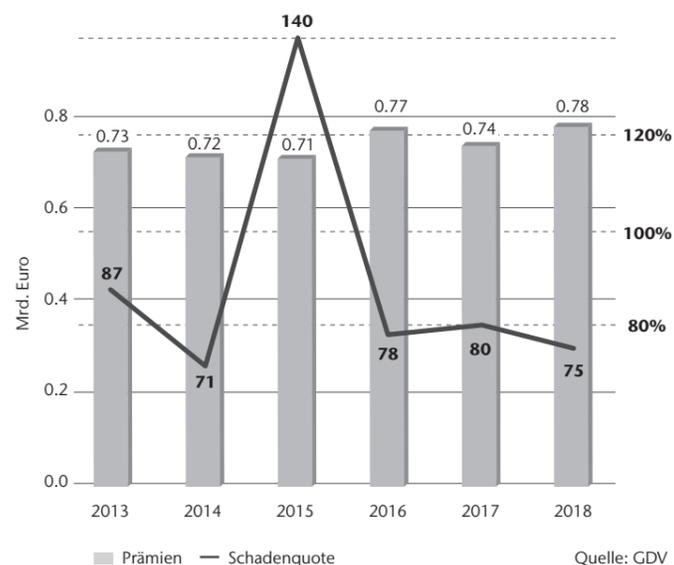
Die starke Pauschalierung der Versicherungsangebote an den Kunden, zum Beispiel durch die Vereinbarung von Festprämien ohne Deklaration von Risikokomponenten, führt zu einer Unsicherheit der Versicherer. Daraus resultiert eine reduzierte Angebotspolitik (Ausschluss von Länderrisiken) oder die Kündigung versicherter, aber nicht quantifizierbarer Risiken (Kündigung der politischen Risiken für definierte Produkte für Transporte durch den Persischen Golf).

Insgesamt ist zu erwarten, dass die Schnellebigkeit politischer Entwicklungen zunehmend Einfluss auf den Umfang des Versicherungsschutzes haben wird.

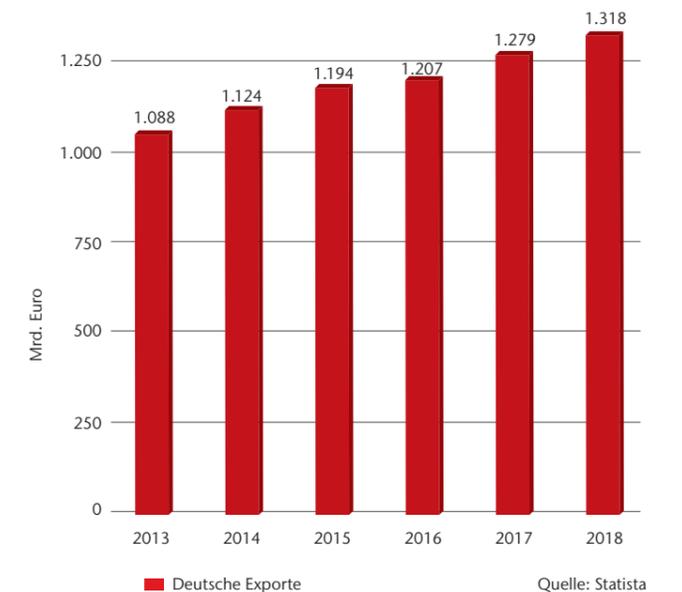


Preise für Warentransportversicherung erreichen
6 JAHRES-HOCH

Prämien- und Schadenentwicklung in der Warentransportversicherung



Deutsche Exporte von 2013 bis 2018



HOHE KAPAZITÄTEN UND NEUE HERAUSFORDERUNGEN

Die Versicherer erwarten nach ersten Hochrechnungen des Branchenverbandes GDV für das Geschäftsjahr 2019 in der Sparte Technische Versicherungen eine gute Schaden-Kosten-Quote von 85 Prozent. Trotzdem dürfen Kunden bei den anstehenden Verlängerungen ihrer Versicherungsverträge nicht ausnahmslos von stabilen Preisen ausgehen. Einige Versicherer lassen erkennen, die Preise insbesondere in der Bauleistungsversicherung erhöhen zu wollen.

MARKTSITUATION

2019 werden deutsche Unternehmen für Technische Versicherungen rund 2,2 Mrd. Euro (2018: 2,1 Mrd. Euro) ausgeben. Der Schadenaufwand der Versicherer wird sich um etwa neun Prozent auf rund 1,5 Mrd. Euro (2018: 1,4 Mrd. Euro) erhöhen. Vor diesem Hintergrund dürfen die Versicherer für das Gesamtjahr 2019 mit 85 Prozent (2018: 83 Prozent) weiterhin von einer guten Schaden-Kosten-Quote ausgehen.

AUSBLICK

Obwohl in der Sparte Technische Versicherungen für das Jahr 2019 eine gute Schaden-Kosten-Quote erwartet wird, verlangen einige Versicherer insbesondere in der Bauleistungsversicherung höhere Preise oder Selbstbehalte. In den anderen Zweigen gibt es dagegen keine Anzeichen für generelle Preiserhöhungen. Lediglich Kunden mit Verträgen, die eine hohe Schadenquote ausweisen, sollten damit rechnen, dass die Versicherer die Preise erhöhen oder höhere Selbstbehalte fordern.

” Die Versicherer in Deutschland können mehr Kapazität anbieten, als der Markt benötigt

Die Kapazität für Deckungsschutz, den die Versicherer für Technische Versicherungen in Deutschland zur Verfügung stellen, ist mehr als ausreichend. Neue Anbieter im Markt haben außerdem den Wegfall von Versicherern, die fusioniert oder den Geschäftsbetrieb in Deutschland eingestellt haben, gut kompensiert. Das

Die Sparte Technische Versicherungen besteht aus den Zweigen Elektronik- und Maschinenversicherung, Bauleistungs- und Montageversicherung sowie Betriebsunterbrechungs- oder Garantievversicherung.

gut aufgestellte Angebot der deutschen und kontinentaleuropäischen Versicherer steht dem britischen Markt in nichts nach. Die Versicherer zeigen unverändert eine hohe Bereitschaft, neue Risiken zu versichern. Auch technologisch komplexe Risiken können gut versichert werden.

MARKTTRENDS

Fehlende alternative Anlagemöglichkeiten haben zur Folge, dass Versicherer in ihrem Kerngeschäft profitabel arbeiten müssen. Dieses Ziel versuchen sie mit Effizienzsteigerungen und mit Verbesserungen im Underwriting zu realisieren. Risiken werden detaillierter analysiert und bewertet und spiegeln sich risikogerechter in der Tarifierung wider. Insbesondere in der Bauleistungsversicherung verlangen einige Versicherer höhere Preise oder Selbstbehalte.

Versicherer, die erst in den vergangenen Jahren in den deutschen Markt eingetreten sind, haben sich mittlerweile etabliert. Die neuen Gesellschaften zeichnen sich durch guten Service und umfangreiches Know-how bei der Analyse und Bewertung von Risiken und bei der Gestaltung des Versicherungsschutzes aus.

Das in anderen Sparten schon lange bekannte Thema rechtskonforme Ausgestaltung internationaler Versicherungsprogramme rückt nun auch in den Technischen Versicherungen in den Mittelpunkt. Sowohl für Kunden als auch für Versicherer und Makler steigen die Anforderungen, um den Versicherungsschutz für außerhalb der EU belegene Risiken rechtskonform zu gestalten. Die Vertragsdetails sind bei den einzelnen Versicherungsgesellschaften oft unterschiedlich, der Beratungsaufwand für alle Parteien erhöht sich deshalb erheblich. Auch die Kosten für eine rechtskonforme Versicherungslösung steigen weiter an.

Naturgefahren bei Projektversicherungen im Fokus der Versicherer

Bei Bau- und Montageprojekten in Regionen, in denen große Risiken durch Naturgefahren bestehen, begrenzen viele Versicherer die Höchstentschädigungen und fordern höhere Selbstbehalte. Außerdem fordern die Versicherer detailliertere Risikoinformationen und Geodaten der Risiken ein. So wollen sie den Überblick aller in einer Region versicherten Risiken und der zur Verfügung gestellten Kapazitäten behalten.

Klimawandel zwingt zur Anpassung

Der gesellschaftliche und politische Diskurs über die Erreichung der Klimaziele hat dazu geführt, dass sich eine Reihe multinationaler Versicherungsgesellschaften speziell für die Versicherung von Kohlekraftwerken einen Leitfadens gegeben haben. Darin definieren die Versicherer auf unterschiedliche Weise, wie sie den Kohleausstieg begleiten wollen.

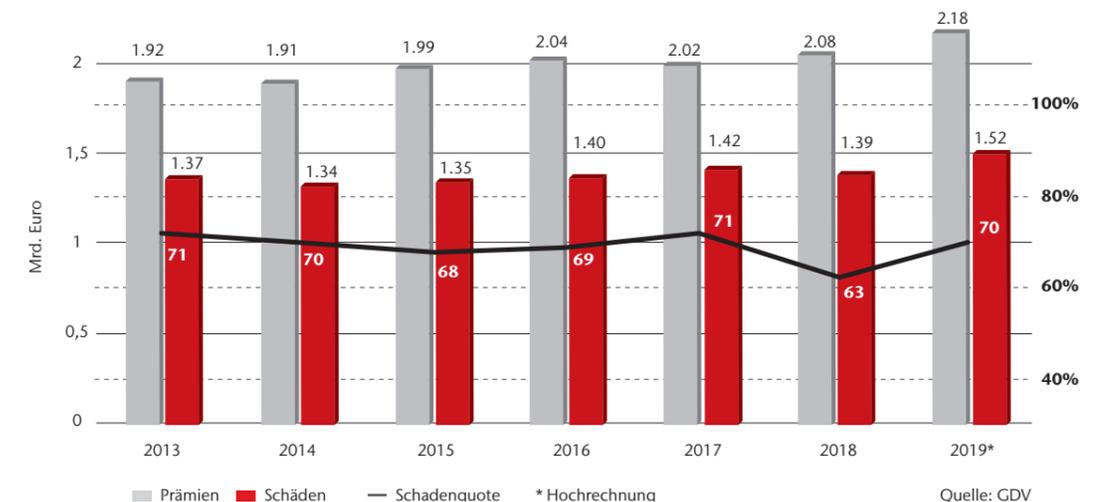
Einige Gesellschaften steigen beispielsweise sofort aus der Versicherung einzelner Kohlekraftwerke aus. Andere versichern ab sofort keine Neubauten von Kohlekraftwerken mehr. Energieversorger, die neben Kohle auch andere fossile Brennstoffe oder erneuerbare Energien zur Stromproduktion verwenden, sollen zunächst weiterhin Versicherungsschutz erhalten.

Generell erfolgt der Ausstieg über einen längeren Zeitraum und in Abstimmung mit den Kunden. Dabei orientieren sich die Versicherer am Zwei-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens. Die Diskussion zum richtigen Ausstieg aus der Kohleverstromung ist in vollem Gang. Die reduzierten Kapazitäten durch vom Netz genommene Kohlekraftwerke werden u. a. durch hocheffiziente neue Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerke (GuD) ausgeglichen.

2,2 MRD. €

Ausgaben deutscher Unternehmen für Technische Versicherungen 2019

Technische Versicherungen – Prämien- und Schadenentwicklung 2013 bis 2019



MEHR FAHRZEUGE UND TEURE REPARATUREN

Oft wurde der Kfz-Versicherung der Tod prophezeit – doch noch ist es nicht so weit. Nach wie vor ist sie im Hinblick auf die Beitragseinnahmen der größte Zweig der Schaden- und Unfallversicherung. Eine Trendwende ist noch nicht in Sicht. In der Kfz-Flottenversicherung spielen heute schlanke digitale Prozesse und eine schnelle, unkomplizierte Schadenabwicklung eine zentrale Rolle. Unternehmenskunden erwarten ein professionelles Riskmanagement auf Basis von Datenauswertungen und -analysen.

MARKTSITUATION

Die Anzahl der zugelassenen Fahrzeuge in Deutschland steigt seit Jahrzehnten kontinuierlich an. Die Versicherer hatten im Jahr 2018 für 65,2 Mio. Fahrzeuge Haftpflichtverträge abgeschlossen. Im Jahr 2019 werden es voraussichtlich eine Million mehr sein.

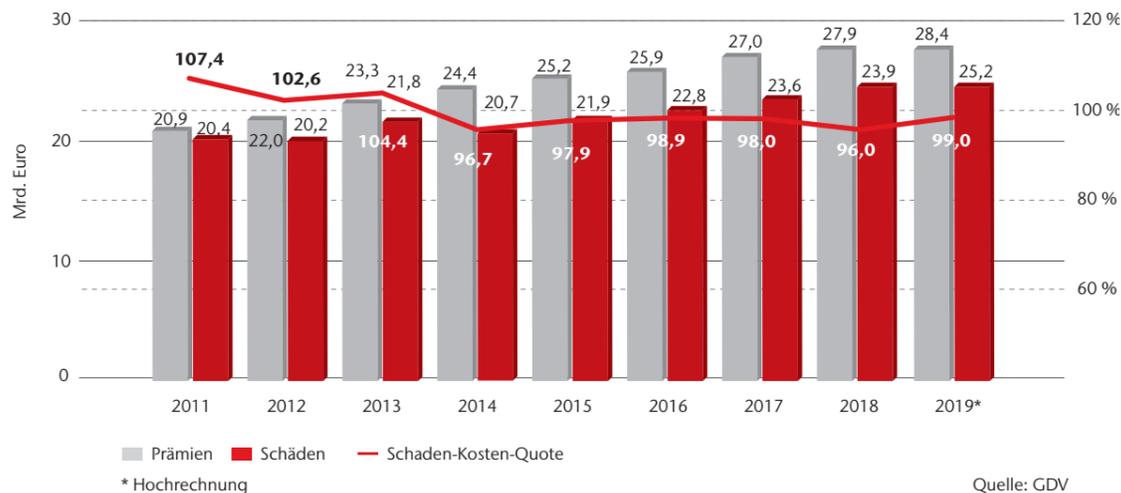
Seit 2010 ist ein stetiger Anstieg der Beitragseinnahmen zu beobachten. Sie werden sich im Jahr 2019 voraussichtlich auf 28,4 Mrd. Euro für Kfz-Versicherung belaufen (2018: 27,9 Mrd. Euro). Der Anstieg fällt damit deutlich geringer aus als in den Vorjahren, da sich einige Kfz-Versicherer einen heftigen Preiskampf geliefert haben.

Für 2019 wird ein Schadenaufwand in Höhe von 25,2 Mrd. Euro erwartet – ein deutlicher Anstieg von 5,7 Prozent gegenüber

dem Vorjahr. Nach der Einführung von Fahrassistenzsystemen war die Anzahl der Schäden in den letzten Jahren noch deutlich gesunken: Für 2019 wird aber eine unveränderte Schadenfrequenz erwartet. Allerdings steigen durch die Verteuerung von Ersatzteilen und Reparaturkosten die durchschnittlichen Kosten für Schäden, was zusammengenommen zu dem höheren Schadenaufwand führt.

Nachdem die Schaden-Kosten-Quote im Jahr 2018 bei 96 Prozent lag, wird für 2019 wieder eine leichte Verschlechterung auf 99 Prozent erwartet. Im Kfz-Flottengeschäft werden die Versicherer mit einer Schaden-Kosten-Quote von voraussichtlich 104 Prozent nach wie vor Verluste schreiben.

Prämien- und Schadenentwicklung



AUSBLICK

Im Flottenbereich werden die Versicherer weiterhin versuchen, aus den roten Zahlen zu kommen, um das Geschäft rentabel zu gestalten. Flotten mit hohen Schadenaufwendungen oder erhöhten Schadenfrequenzen müssen weiterhin mit Beitragserhöhungen durch den Versicherer rechnen. Durch individuelle Vertragsmodelle und professionelles Schaden- und Riskmanagement besteht aber noch immer ein enormes Einsparpotenzial für Unternehmenskunden.

” Kfz-Flottenversicherung hinkt bei der Digitalisierung hinterher

In der privaten Kfz-Versicherung ist die Digitalisierung bereits in vielen Bereichen sehr weit fortgeschritten – ganz anders als in der Kfz-Flottenversicherung. Hier werden in den nächsten Jahren Versicherer, die ihre Prozesse nicht umfassend digitalisieren, den Anschluss verlieren. Unternehmenskunden erwarten heute eine schnelle und transparente Schadenabwicklung und Auswertungen von Schaden- und Vertragsdaten in Echtzeit. Eine digitale Infrastruktur und Schnittstellen zwischen Versicherern, Maklern und sonstigen Dienstleistern werden essenziell.

MARKTTRENDS

Seit Juni dürfen E-Scooter auf deutschen Straßen fahren. Für diese Fahrzeuge gilt die Kfz-Haftpflichtversicherung als Pflichtversicherung.

Die Versicherer haben entsprechende Produkte entwickelt, die sich an den Tarifen der Mofa-Versicherung orientieren.

Obwohl zahlreiche Kfz-Versicherer Telematik-Tarife eingeführt haben und laufend weiterentwickeln, ist die Marktdurchdringung nach wie vor gering. Telematik-Tarife liefern Daten für den Übergang zu standardmäßigen Fahrprofilen. Diese Informationen könnten Versicherer mittelfristig für die Tarifkalkulation nutzen. Langfristig werden Telematik-Daten allerdings wieder irrelevant, denn in Zukunft werden Fahrzeuge automatisiert oder autonom fahren. Das autonome Fahren wird sich aber voraussichtlich nicht vor 2035 durchsetzen.

” E-Mobilität holt auf

Dagegen wird die E-Mobilität in den nächsten Jahren den Massenmarkt erreichen. Schon Anfang 2019 haben E-Autos hohe Zuwachszahlen bei den Neuzulassungen verzeichnet. Die Versicherer folgen dieser Entwicklung und bieten z. B. über Zusatzbausteine immer umfangreicheren Versicherungsschutz für Elektro- und Hybridfahrzeuge an.

Auch wenn sich die großen Versicherer im Flottenmarkt stärker digital aufstellen, gibt es beim eigentlichen Produkt Flottenversicherung wenig Neuerungen und Innovationen. Hier sind es in erster Linie Makler, Schadendienstleister und Risikomanager, die den Unternehmenskunden mit modernen IT-Tools Mehrwerte vor allem in der Prozessoptimierung und in der Datenverwaltung und -auswertung bieten können.



NEUE HAFTUNGSSZENARIEN UND SCHÄRFERE GESETZE

Der Trend zur Verschärfung von Haftungsrisiken deutscher Manager setzt sich auch in 2019 fort. Gerichtsurteile, neue Gesetze sowie schadenrelevante Entwicklungen im Ausland bergen Risiken der persönlichen Haftung von Unternehmenslenkern. Das Spektrum der Risiken ist groß und reicht von Insolvenzen über Cybervorfälle sowie Verstöße gegen den Datenschutz bis hin zur Haftung von Aufsichtsräten. Neue Gesetze und Richtlinien können im Markt gut abgedeckt werden.

MARKTSITUATION

Die Schadenstatistiken zur D&O-Versicherung (Managerhaftpflichtversicherung) weisen gemäß Darstellung des GDV eine günstige Statistik auf. Die Schadenquote sank von 2016 auf 2017 um 13,8 Prozent. Allerdings sind nicht alle Versicherer an dieser Statistik beteiligt. Im Markt gibt es daher auch abweichende Wahrnehmungen zum – in der D&O-Versicherung meist vertraulichen – Schadenverlauf.

Einige Marktführer im D&O-Bereich versuchen Prämienhöhungen und Bedingungsbeschränkungen durchzusetzen. Begründet werden diese Maßnahmen mit einer exponierten Risikostellung der betroffenen Unternehmen, z. B. infolge der Verschlechterung von Unternehmenskennzahlen oder einer erhöhten Schadenbelastung.

Global ist die Marktverhärtung intensiver als in Deutschland. In den USA trat nach Jahren fallender Prämien seit 2018 erstmals eine Erhöhung ein. Im ersten Quartal stiegen die US-Prämien im Vergleich zum Vorjahresquartal um 13,8 Prozent.

AUSBLICK

Deutsche Unternehmen sind in einer günstigen Verhandlungsposition. Allerdings gilt es die Entwicklung aufmerksam zu beobachten: Zwar gibt es nach wie vor es einen breit aufgestellten, autarken deutschen Versicherungsmarkt. D&O-Kapazitäten sind in ausreichendem Maße verfügbar und werden weiter ausgebaut, etwa durch die Angebote neuer Versicherer wie Beazley oder jüngst Sompco. Zugleich finden auch auf ausgewählten deutschen Risiken intensive Verlängerungsverhandlungen statt,

SCHADEN- QUOTE

2016 99,1% >> 2017 85,3%

der D&O-Versicherungen
in Deutschland

bei denen Versicherer versuchen, Ihre Beteiligung zu sanieren. In der Folge zeichnen sie ihre Kapazitäten teils massiv zurück und fordern Prämienhöhungen.

Im Zuge des 2018 geänderten EU-Datenschutzrechts verhängen die Behörden inzwischen teilweise hohe Bußgelder: Im Juli 2019 kündigte die britische Datenschutzbehörde ICO (Information Commissioner's Office) ein Bußgeld von umgerechnet fast 200 Mio. Euro gegen British Airways an. Zuvor erließ die ICO bereits ein Bußgeld von 110 Mio. Euro gegen die Hotelkette Marriot International Inc. Die Besonderheit beider Fälle ist, dass es sich um Angriffe „von außen“ handelte: Hacker hatten sich Zugriff auf immens hohe Kundendaten der Unternehmen verschafft. Google in Frankreich wurde hingegen wegen eigener Verstöße mit einem Bußgeld von immerhin 50 Mio. Euro belangt. Der Vorwurf lautete hier unter anderem auf unzureichende Aufklärung der Datenverwendung gegenüber Verbrauchern und Kunden.

” Rekord-Bußgelder durch neues EU-Datenschutzrecht

In Deutschland ist die von vielen Managern befürchtete flächendeckende Welle hoher Bußgelder bislang ausgeblieben. Dies mag daran liegen, dass die Standards der Datenschutzgrundverordnung auf den bisherigen Standards des BDSG aufbauen und ein Verstoß auch vorher schon bußgeldbewehrt gewesen ist. Der zur Verfügung stehende Bußgeldrahmen wurde durch die DSGVO allerdings merklich ausgeweitet. Bislang scheinen die Datenschutzbehörden jedoch noch Maß walten zu lassen. Bis zum Mai 2019 verhängten Aufsichtsbehörden aus sechs Bundesländern 75 Bußgelder mit einem Gesamtbetrag von 449.000 Euro (Quelle: dpa, 12.05.2019). Das entspricht einem Durchschnittsbetrag von weniger als 6.000 Euro je Einzelfall. Hierzulande betrug das höchste bislang öffentlich bekannt gewordene Einzelbußgeld gegen eine Bank 50.000 Euro (Quelle: Welt am Sonntag, 12.05.2019). Ob es in Deutschland bei dieser zurückhaltenden Praxis der Behörden auch nach Ende einer „Schonfrist“ für die Einführung der neuen Datenschutzvorgaben bleibt, muss abgewartet werden. Auf Dauer wird den Datenschutzbehörden in den jeweiligen Mitgliedsstaaten an einem vergleichbaren Sanktionsniveau gelegen sein, um den Eindruck zu vermeiden, Verstöße seien in einem Staat „billiger“ als in

einem anderen. Dies zumal ein Verstoß nicht immer präzise örtlich einzugrenzen sein wird. Es gilt aufmerksam zu verfolgen, ob betroffene Unternehmen oder Anleger das Management bei hohen Bußgeldern in Regress nehmen. International ist ein entsprechender Trend sogenannter „anlassbezogener Klagen“ insbesondere bei Verstößen gegen das Datenschutzrecht und bei Cyber-Vorfällen zu verzeichnen („Event Driven Litigation“).

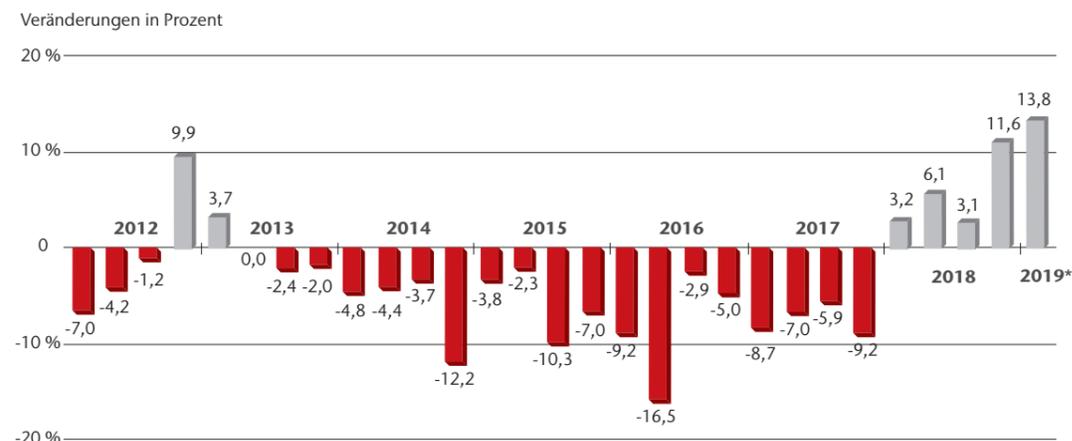
MARKTTRENDS

Manager, die während der Insolvenz in Eigenverwaltung die Geschäfte des Unternehmens fortführen, können persönlich wie ein Insolvenzverwalter haften (BGH, Urteil vom 26.04.2018, IX ZR 238/17). Die Anzahl der Eigenverwaltungen ist stetig angestiegen: Im Jahr 2017 waren 64 Prozent der 50 größten Unternehmensinsolvenzen Eigenverwaltungsverfahren (Studie Boston Consulting Group, Sechs Jahre ESUG, April 2018). Unternehmenslenkern droht damit die schlecht vorhersehbare Inanspruchnahme „von außen“ anstelle der in Deutschland wohlbekannten Innenhaftung.

Ein Aufsichtsrat muss auch dann gegen den Vorstand vorgehen, wenn er sich hierbei möglicherweise selbst belastet. Andernfalls droht er sich seinerseits schadenersatzpflichtig zu machen. Das Risiko für den Aufsichtsrat besteht wegen jetzt klargestellter Verjährungsfristen für einen langen Zeitraum (BGH, Urteil vom 18.09.2018 (II ZR 152/17)). Gemäß dem neuen Deutschen Corporate Governance Kodex 2019 (Beschluss Regierungskommission vom 09.05.2019) entfällt künftig der Selbstbehalt in der D&O-Versicherung analog § 93 Abs. 2 Satz 3 Aktiengesetz für Aufsichtsräte.

Weitere relevante Gesetze für Manager sind die EU-Richtlinie zum Schutz von Whistleblowern vom 16.04.2019, das Gesetz zur Erweiterung des IT-Sicherheitsgesetzes (derzeit im Referentenentwurf) und die per Koalitionsvertrag verabredete Einführung eines Unternehmensstrafrechts. Im Mai 2019 veröffentlichte der Branchenverband GDV neue D&O-Musterbedingungen, die nach einhelliger Marktauffassung eine solide Versicherungsbasis bilden. Die Auswirkungen auf bestehenden D&O-Versicherungsschutz im differenzierten und breit aufgestellten deutschen D&O-Markt dürften jedoch gering sein.

Prämien für D&O-Versicherungen in den USA



* Hochrechnung

Quelle: Aon Pricing Index D&O, Q1_2019

STEIGENDES RISIKO BEFEUERT DIE NACHFRAGE

Nachdem die Prämien für Cyber-Versicherungen im letzten Jahr gestiegen und die Kapazitäten zurückgegangen sind, tritt 2019 etwas Entspannung ein. Die Bereitschaft der Versicherer, Cyber-Risiken zu zeichnen, ist wieder gewachsen. Im Gegenzug fordern sie aber vermehrt detaillierte Risikoinformationen an, insbesondere bei großen Unternehmen oder bei Betreibern von kritischen Infrastrukturen.

MARKTSITUATION

Die durch Ransomware verursachten IT-Sicherheitsvorfälle im Jahr 2017 haben gezeigt, wie abhängig Unternehmen und andere Institutionen von Informationstechnologie sind und dass es keinen 100-prozentigen Schutz vor Cyber-Angriffen gibt. Eine Erkenntnis, die dazu führt, dass sich ein immer größerer Teil der Unternehmen gegen moderne Cyber-Risiken versichert.

” Stand-Alone-Lösungen sind heute die Regel

Die steigenden Abschlüsse werden außerdem dadurch begünstigt, dass Versicherer Cyber-Risiken inzwischen vollständig aus anderen Sparten wie Sach- oder Vertrauensschaden herauslösen. Das passiert vor dem Hintergrund sogenannter „Silent Cyber Risiken“. Darunter werden Risiken verstanden, die nicht explizit ein-, aber auch nicht ausgeschlossen sind und deshalb unter den bestehenden Versicherungsschutz fallen könnten.

Bei Vertragsabschluss hatten weder der Versicherer noch der Kunde eine Ahnung davon, mit welchem Tempo und mit welcher Dynamik die Digitalisierung in den kommenden Jahren voranschreiten wird. Die Versicherer haben deshalb ein weitaus höheres Risiko in ihren Büchern als noch vor zehn Jahren. Und Unternehmen, die sich heute gegen Cyber-Risiken absichern wollen, bleibt nur noch der Abschluss einer eigenständigen Cyber-Versicherung.

AUSBLICK

Dass eine Cyber-Versicherung zu einem festen Bestandteil der Versicherungswirtschaft werden wird, bezweifelt heute kaum noch jemand. Steigende und höhere Schadenzahlen stellen Versicherer und Versicherungsnehmer jedoch vor einige Heraus-

forderungen. Versicherer wollen sich wieder stärker engagieren, benötigen aber nach wie vor aussagekräftige Risikoinformationen. Die Anforderungen der Versicherer an die Versicherungsnehmer werden deshalb nicht weniger werden. Große Versicherungsmakler unterstützen ihre Kunden daher immer öfter auch bei der Risikoidentifizierung und -bewertung sowie Cyber Security Themen.

MARKTTRENDS

Der Markt für Cyber-Versicherungen ist in Bewegung: Versicherer sind wieder bereit, individuelle Deckungserweiterungen zu diskutieren und in den Versicherungsschutz aufzunehmen.

Großen Bedarf haben Unternehmen insbesondere bei der Aufnahme externer IT-Dienstleister (inklusive Cloud-Services) in den Versicherungsschutz. Denn fast jeder Versicherungsnehmer lagert inzwischen Daten in eine Cloud aus oder plant das für die Zukunft.

” Die Nachfrage nach Cyber-Versicherungen steigt stetig

Auch legen immer mehr Unternehmen Wert darauf, dass die Cyber-Versicherung Rückwirkungsschäden einschließt. Der Ausfall von Zulieferern oder Abnehmern kann für Unternehmen existenzbedrohend sein.



KAMPF UM MARKTANTEILE

Der Markt für Kreditversicherungen durchläuft einen Wandel und ist durch den starken Wettbewerb der Versicherer geprägt. Obwohl die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland weiterhin niedrig ist, steigen die durchschnittlichen Schadenhöhen an. Die Risikoportfolios unterscheiden sich vor allem nach den jeweiligen Ländern und Branchen. Dies führt zu unterschiedlichen Selbstbehalten und sinkenden Limits für die versicherten Unternehmen. Diese Entwicklung intensiviert sich. Dennoch sind die Preise aufgrund des Wettbewerbs um Marktanteile weiter unter Druck.

MARKTSITUATION

Die Deckungskapazität der Versicherer stieg im Jahr 2018 um 5 Prozent auf 488 Mrd. Euro.* Gleichzeitig entwickelten sich die Marktpreise um zwei Prozent nach oben. Auch die Anzahl der versicherten Verträge ist leicht um drei Prozent gestiegen.

* Quelle: Extrablatt Kreditversicherung 3/2009, auf Grundlage einer GDV Hochrechnung für 2018 auf der Basis der ersten drei Quartale 2018)

Elektronische Einzelhändler und andere Handelspartner aus diesem Segment sind besonders schwierige Risiken für Versicherer. Dies gilt ebenso für stationäre Einzelhändler und große Warenhausketten.

” Die Wirtschaft kühlt sich ab

Selbst deutsche Exportschlager aus der Automobilindustrie und deren Zulieferer-Unternehmen sind für die Versicherer bei der Platzierung des Risikos eine Herausforderung. In Italien, das durch eine Rezession geprägt ist, ist in dieser Phase die Risikoplatzierung noch schwieriger.

Deckungs-
kapazität der Ver-
sicherer 2018

442 MRD. €



AUSBLICK

Der wirtschaftliche Abschwung beschränkt sich nicht nur auf Italien. Generell ist eine Abkühlung der Wirtschaft auch in anderen Ländern und über alle Branchen hinweg zu beobachten. Finanzinstitute reagieren auf diesen Wandel mit sinkenden Refinanzierungsmöglichkeiten. Der anhaltende Handelskonflikt zwischen den Wirtschaftsmächten China und USA verstärkt diesen Effekt. Auch die jüngsten politischen Entwicklungen im Nahen Osten bremsen Investitionen. Durch das erhöhte Risiko ist der Versicherungsschutz in diesen Regionen immer schwerer zu bekommen.

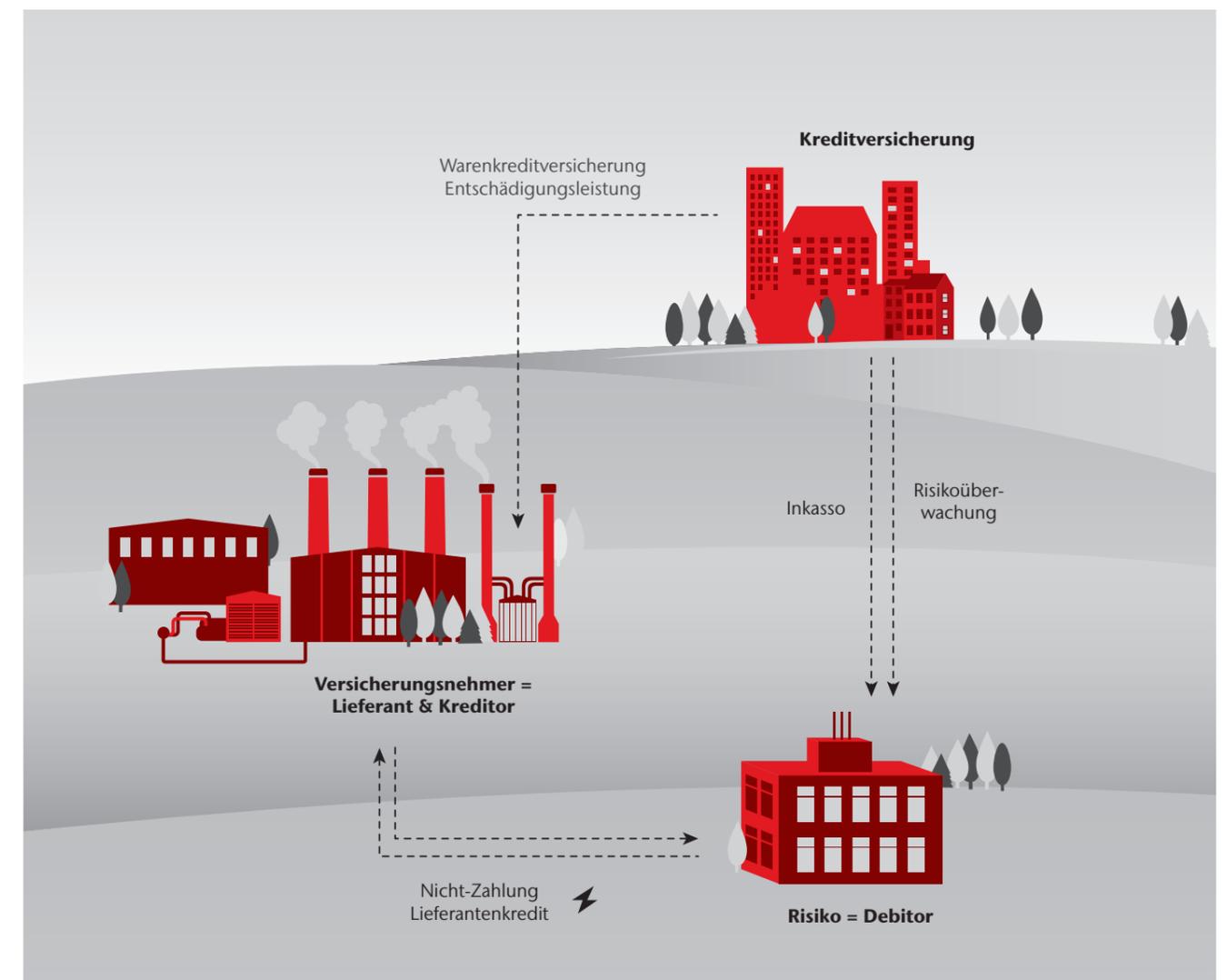
Allerdings ist als positiver Trend eine gestiegene Versicherungsbereitschaft für Handelskreditrisiken zu beobachten.

MARKTTRENDS

Im Markt findet derzeit eine Konsolidierung statt: So hat der französische Kreditversicherer Coface vor Kurzem die slowenische SID-PKZ übernommen. Das Unternehmen firmiert nun unter dem Namen Coface PKZ und soll die Wachstumsstrategie in Zentral- und Osteuropa unterstützen.

Der weltweit zweitgrößte Kreditversicherer Atradius und die auf Rechtsschutz spezialisierte ROLAND Gruppe bieten eine gemeinsame Deckungslösung für Zahlungsausfälle an: Die Kombi-Versicherung vereint eine Kreditversicherung, die Forderungsrisiken auffängt, mit den Konzepten des ROLAND Vertrags-Rechtsschutzes.

So funktioniert eine Kreditversicherung



AUSBAUMENGE BRICHT EIN

In den letzten Jahren wurde der Ausbau erneuerbarer Energien dank umfangreicher gesetzlicher Rahmenbedingungen dynamisch vorangetrieben. Starke Anpassungen und Änderungen dieser Regularien haben jetzt dazu beigetragen, dass die Ausbaumengen und Entwicklungen neuer Projekte in Deutschland stark zurückgegangen sind.

Seit Anfang 2019 zeigt sich ein deutlicher Einbruch. Durch die reduzierte Ausbaumenge geraten die Anbieter und Hersteller – insbesondere von Windkraftanlagen – unter Preisdruck. Kleinere Anbieter werden deshalb Schwierigkeiten haben, sich am Markt zu halten.

” Versicherungsmarkt im Bereich der erneuerbaren Energien ist stark umkämpft

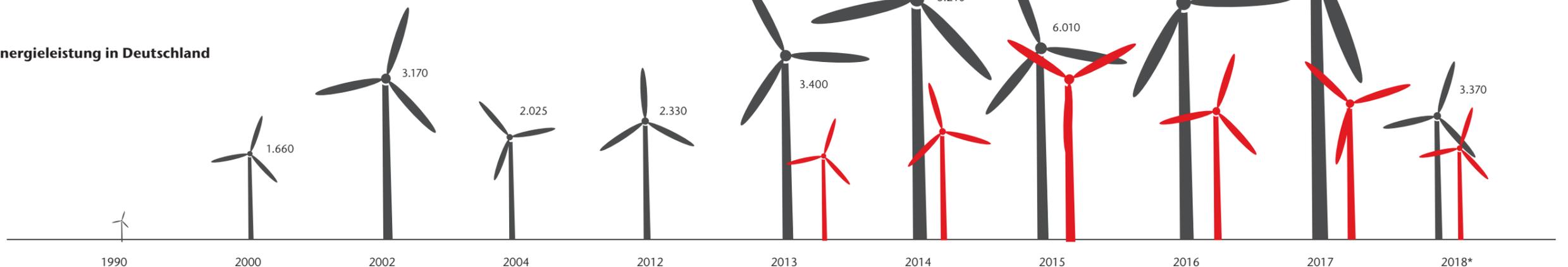
Viele alte Projekte, deren festgeschriebene Vergütung nach 20 Jahren ausläuft, werden nicht weiter betrieben und deshalb rückgebaut. Repowering ist durch die begrenzten Ausbaumengen auch an diesen Standorten oftmals nicht möglich.

Aufgrund der wenigen Neuprojekte ist der Versicherungsmarkt im Bereich der erneuerbaren Energien stark umkämpft. Unter Berücksichtigung der begrenzten Entwicklungsmöglichkeiten in Deutschland wenden sich einige Versicherer verstärkt anderen europäischen Ländern zu. Aufgrund der niedrigen Versicherungskonditionen am deutschen Versicherungsmarkt dürften insbesondere Versicherungsnehmer in Nachbarländern davon profitieren.

Jährliche installierte Windenergieleistung in Deutschland

Zubau an Leistung gesamt (MW)
 ■ Installationen Onshore
 ■ Inbetriebnahme Offshore

Quelle: IWR, Daten: BWE, DEWI, IWR, WindGuard, *=vorläufig (Stand: 01.02.2019)



BEOBSACHTUNGEN AUS DEN EINZELNEN GESCHÄFTSFELDERN:



Windenergie Onshore

Auf das Rekordjahr 2017 erfolgte im Jahr 2018 in Deutschland nochmals ein stärkerer Zubau. Doch seit Anfang 2019 befinden sich nur noch ganz wenige Projekte in der Umsetzung, die nach dem neuen Ausschreibungssystem bezuschlagt wurden. Auch für den weiteren Jahresverlauf ist mit keiner signifikanten Erhöhung des Zubaus zu rechnen.



Zukunftsweisend: Kombination aus Wartungsvertrag und Versicherungslösungen

Für die zukünftig zu errichtenden Projekte wird eine neue Konzeption aus Wartungsvertrag und Versicherungslösungen notwendig werden. Aufgrund des Kostendrucks wird der Deckungsumfang sonst üblicher Vollwarrantyverträge, die einen großen Anteil der operativen Kosten begründen, hinterfragt werden.

Bereits heute werden Vollwarrantyverträge mit deutlich eingeschränkten Umfängen angeboten. Üblicherweise decken Versicherungsverträge unvorhergesehene Schadenfälle ab, die nicht von den Vollwarrantyverträgen erfasst werden. Aufgrund der Veränderungen in den Wartungsverträgen und -konzepten sind die Versicherer gefordert, sinnvolle neue Produkte zu entwickeln. Für ältere Windparks, deren staatlich gesicherte Vergütung ausläuft, sind ebenfalls neue Versicherungsprodukte notwendig. Auf Grundlage bisher im Markt verfügbarer Produkte wird ein Weiterbetrieb wirtschaftlich kaum möglich sein.

Hier bilden derzeit Mischformen aus Vollversicherungen und Kaskoversicherung, kombiniert mit einer durchdachten Ersatzteilstrategie, sinnvolle Konzeptionen für den Betrieb nach Ablauf der staatlichen Förderung.

Auch zukünftig werden ausreichende Kapazitäten vorhanden sein. Die Preise bleiben deshalb auf relativ niedrigem Niveau stabil. Größere Anlagen-Portfolios können auch weiterhin auf Konditionsverbesserungen hoffen.

Allerdings hat der Kostendruck auf der Schadenseite bei einzelnen Anbietern zuletzt zugenommen, sodass bei etwaigen Ausschreibungen eine detaillierte Analyse des Vorschadenverlaufes obligatorisch ist.



Windenergie Offshore

Im Bereich der Windenergie Offshore haben sich aufgrund der Ausschreibungssystematik im Wesentlichen die großen Konzerne durchgesetzt. Die vielfach gewünschte Akteurs-Vielfalt von Projektentwicklern und Windenergie-Anlagenherstellern findet hier nicht statt.

Der Innovationsdruck für die Projektentwickler ist erheblich, um bei niedrigen Erlösen trotzdem wirtschaftlich zu arbeiten. Immer neue Windenergie-Anlagendimensionen sowie neue Gründungskonzepte werden entwickelt. Anlagen erreichen bereits Größen von zehn Megawatt (MW). Das erfordert eine erhöhte Bereitschaft der Versicherer, Deckungen für fortwährend neue, nicht ausreichend erprobte Technologien zur Verfügung zu stellen.

Die Anzahl der zukünftigen Projekte in Deutschland ist stark limitiert. Viele international ausgerichtete Konzerne haben ihre Aktivitäten deshalb bereits ins Ausland verlagert. Die Versicherungsmärkte für Offshore-Windprojekte sind international. Deckungen werden üblicherweise in den nationalen Märkten sowie über den Londoner Markt angefragt.

Innovationen erfordern Antworten der Versicherer

In den letzten Jahren sind neue Kapazitäten durch Versicherer entstanden, die ihre Zeichnungsbereitschaft für Offshore-Projekte entwickelt haben. Bei den letzten Ausschreibungen wurden – trotz bereits günstiger Konditionen – sehr gute Ergebnisse für die Versicherten umgesetzt.

Biogas

In Deutschland werden nur noch vereinzelt neue Biogasanlagen in Betrieb genommen. Die Absicherung bereits bestehender Anlagen ist schwierig, sobald die Anlagen in die Jahre kommen. Die Konditionen müssen in solchen Fällen nach einer aufwendigen Risikoallokation individuell verhandelt werden.

Bei Umdeckungen von Versicherungsverträgen werden regelmäßig umfangreiche Prüfungen der Anlagen vor einer Deckungszusage erwartet. Teilweise werden Deckungen nur unter Auflagen und zu deutlich schlechteren Bedingungen erteilt.

Photovoltaik

In Deutschland ist der Photovoltaikmarkt geprägt durch eine Vielzahl von kleineren Projekten (weniger als 750 kWp), die aufgrund ihrer Menge jedoch einen großen Anteil an der regenerativen Stromerzeugung haben. Die Versicherungsprodukte sind weit entwickelt und zu guten Konditionen für Kunden erhältlich. Kapazitäten sind ausreichend vorhanden.

Hohe Kapazität, aber kaum Großprojekte in Deutschland

Großprojekte im PV-Bereich werden derzeit im europäischen Ausland sowie in Ländern außerhalb Europas umgesetzt. Die deutschen Versicherer sind bei der Absicherung dieser Projekte stark engagiert – es entwickelt sich auch in diesem Bereich eine große Tendenz zur Internationalisierung.

Geothermie

Derzeit werden keine neuen Geothermie-Projekte für die Stromerzeugung in Deutschland umgesetzt. Der Versicherungsmarkt stellt keine ausreichenden Deckungen insbesondere für das Bohr- und Fündigkeitsrisiko zur Verfügung. Aufgrund

des fehlenden Kapitals der Projektgesellschaften und der nötigen Finanzierung mit Fremdkapital ist die Umsetzung von Projekten ohne Absicherung durch Versicherungen oftmals nicht möglich.

Speichertechnologien

Die Versicherungswirtschaft kann bei der Weiterentwicklung der Speichertechnologien einen wesentlichen Beitrag leisten, indem sie neuen Konzepten gegenüber aufgeschlossen ist.

Erneuerbare Energien sind natürlicherweise nicht oder nur sehr begrenzt grundlastfähig. Im zukünftigen Energiesystem nehmen Speichertechnologien deshalb eine Schlüsselrolle ein. Bisher

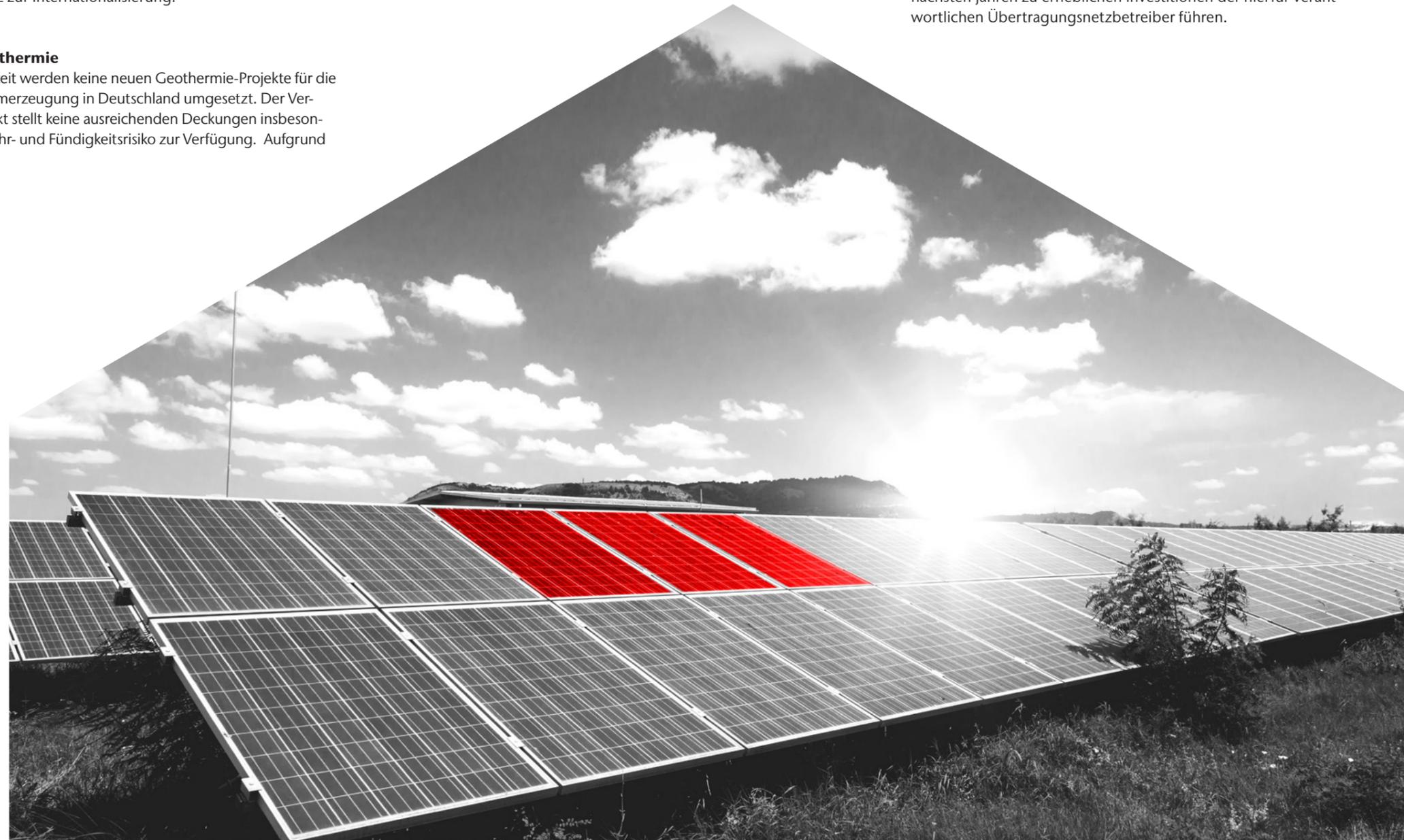
hat sich noch keine Technologie (wie z. B. Power-to-Gas) als die wirtschaftlich sinnvollste durchgesetzt.

Versicherer können Innovationen wesentlich unterstützen

Netzinfrastrukturen

Eine weitere große Herausforderung im Zusammenhang mit der Energiewende liegt im Ausbau der Netzinfrastrukturen. Die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien findet häufig weit entfernt vom Abnehmer statt (z. B. Offshore-Wind). Zurzeit werden deshalb große Mengen erzeugter Energie nicht wirtschaftlich genutzt.

Der notwendige Netzausbau Offshore und Onshore wird in den nächsten Jahren zu erheblichen Investitionen der hierfür verantwortlichen Übertragungsnetzbetreiber führen.



ANGESPANNTE LAGE AUF HOHER SEE

Der Trend zur Konsolidierung hält weiter an: Nicht nur bei den Reedereien, sondern auch bei Versicherern ist eine Marktkonzentration zu beobachten. Getrieben von niedrigen Einnahmen bei gleichen oder gestiegenen Kosten bleibt der Druck auf die Schifffahrtsbranche hoch.

MARKTSITUATION

Seekasko

Schon in 2017 wurde insbesondere der Lloyd's Markt von diversen Naturkatastrophen erschüttert. Die Hurrikans Harvey, Irma und Maria zählen zu den größten maritimen Schadenverursachern der letzten fünf Jahre. Auch 2018 kamen Hurrikans wie Florence und Michael die Versicherer teuer zu stehen. Doch der wohl größte maritime Schaden geht auf das Feuer in der Bremer Lürssen-Werft zurück.

Diese Ereignisse und die strengen Anforderungen von Lloyd's of London an die Profitabilität der Syndikate führten dazu, dass bereits ein Dutzend Lloyd's Syndikate das Marinegeschäft komplett eingestellt oder zumindest deutlich eingeschränkt haben. Ausgehend von London hat die Marktverhärtung Versicherer weltweit erreicht. So prüfen die Kaskoversicherer ihre Schadenquoten genau und zeichnen Kaskogeschäft deutlich restriktiver als zuvor.

P&I (Haftpflicht)

Laut neusten Zählungen durch Trade Winds haben die internationalen Haftpflichtversicherer (International Group of P&I Clubs) im Versicherungsjahr 2018/2019 bereits 24 Schäden über 10.000.000 USD für das gemeinsame Rückversicherungsprogramm angemeldet. In den vergangenen drei Jahren wurden im Durchschnitt nur 15 Schäden pro Jahr gemeldet.

„ Im Vergleich zum letzten Jahrzehnt ist 2018/2019 das Jahr mit den meisten Schäden

Auch im Vergleich zum letzten Jahrzehnt ist 2018/2019 das Jahr mit den meisten Schäden. Vor diesem Hintergrund erwarten die Versicherer ein Rekordschadenjahr. So ist es nicht erstaunlich, dass mehrere Haftpflichtversicherer bereits Verluste für 2018/2019 gemeldet haben.

Derzeitig können die Verluste zwar aus den Reserven der Clubs getragen werden, eine Tendenz zu steigenden Prämien ist jedoch zu erwarten.

AUSBLICK

Seekasko

Die Verknappung der Kapazitäten in Lloyd's hat auch die Versicherer im Fernen Osten erfasst. In Asien überprüfen die Versicherer zunehmend ihre Schadenquoten und fordern erhebliche Erhöhungen bei belasteten Schadenverläufen. Im Moment zeichnet sich weltweit ein Trend zur Verknappung von Kapazitäten ab. Nach Jahren der Überkapazität und sinkenden Prämien müssen sich die Reedereien auf steigende Kaskoprämien vorbereiten.

P&I (Haftpflicht)

Viele P&I-Versicherer weisen bereits jetzt darauf hin, dass das aktuelle Prämienniveau langfristig nicht wirtschaftlich ist. Die gestiegene Schadenlast gepaart mit wenig Kompensationsmöglichkeiten durch Anlagen am Kapitalmarkt setzt die Versicherer unter Druck. Bei den nächsten Vertragsverhandlungen im Februar 2020 ist davon auszugehen, dass General Increases angekündigt werden und sich die Prämien für alle Versicherungsnehmer prozentual erhöhen dürften.

MARKTTRENDS

Cyber

Der Hackerangriff auf die Reederei Maersk im Sommer 2017 hat die maritime Branche für das Thema Cyber-Sicherheit sensibilisiert. Der Markt der Versicherer hat reagiert und entwickelt Angebote, die auf maritime Risiken zugeschnitten sind. Das Risiko, bei einer Cyber-Attacke überführt zu werden, ist gering – ein erfolgreicher Angriff verspricht jedoch für die Täter erhebliche

Gewinne. Daher finden sich immer mehr Schifffahrtsunternehmen unter den Geschädigten. Es ist deshalb davon auszugehen, dass sich der Markt für Cyber-Policen dynamisch entwickeln wird.

Umweltgesetzgebung

Aktuell beschäftigen die Marktteilnehmer auch die neuen Regularien der IMO (International Maritime Organization).

„ Die Umstellung auf schwefelarmen Treibstoff stellt die Reeder vor technische und finanzielle Herausforderungen

Sie sehen ab dem 01.01.2020 vor, dass nur noch Treibstoffe mit einem Schwefelgehalt von maximal 0,5 Prozent verwendet werden

dürfen, sofern die Schiffe nicht über eine Abgasreinigungsanlage verfügen. Die Umstellung auf schwefelarmen Treibstoff stellt die Reeder vor neue technische und finanzielle Herausforderungen.

Kriegsrisiken

Im Juni 2019 sind erneut zwei Tanker im Golf von Oman angegriffen worden. Diesen Attacken vorausgegangen waren bereits Angriffe auf vier Tanker im Mai des gleichen Jahres. Über die Straße von Hormus, eine Meerenge, die den Persischen Golf mit dem Golf von Oman verbindet, läuft ein großer Teil des weltweiten Öltransportes.

Das Joint War Committee der Versicherungsbörse Lloyd's hat unmittelbar auf die ersten Angriffe reagiert und die Risikoeinstufung für den Golf von Oman angehoben. Dadurch müssen Tankereigner für Anläufe in dieser Region höhere Zulageprämien zur Kriegsdeckung bezahlen. Diese Mehrkosten bringen Eigner, Charterer sowie Ladungseigner in finanzielle Bedrängnis. Für die Versicherer ergibt sich ein unkalkulierbares Risiko. Die Lage in diesem Gebiet bleibt volatil und unvorhersehbar.

HERAUS- FORDERUNGEN AUF DEM MEER

Die unvorhersehbare Situation im Golf von Oman sowie das Risiko maritimer Cyber-Angriffe gehören zu den größten Risiken für die Schifffahrt.

In den ersten beiden Quartalen 2019 lässt sich eine gestiegene Schadenlast beobachten. Viele Haftpflichtversicherer melden Defizite für das Versicherungsjahr 2018/2019. Die Wahrscheinlichkeit steigender Prämien ist groß – insbesondere bei angespannten Schadenverläufen.



INVESTITIONEN IN NEUE TECHNOLOGIEN NÖTIG

Einige der größten jemals eingetretenen Einzelschäden ereigneten sich im Bausektor. Die Verluste der Versicherer nehmen zu. Trotzdem stehen am Versicherungsmarkt weiterhin ausreichend Kapazitäten zur Verfügung, um auch große und komplexe Risiken abzuschließen. Ausgehend vom Londoner Markt verfolgen jedoch auch in Deutschland erste Versicherer bei der Bauleistungs- und Planungshaftpflicht eine restriktivere Zeichnungspolitik.

MARKTSITUATION

Die Investitionen im Bausektor halten an. Der Markt für die Versicherung von Bauprojekten variiert jedoch in den verschiedenen Bereichen sehr stark und lässt keine einheitliche Betrachtung zu.

Beratung, risikoadäquater Absicherung, Planungssicherheit sowie Kosten- und Prozesskontrolle.

Der Trend, bei komplexen Bauprojekten Bauleistung, Montage, Haftpflicht und Planung statt durch einzelne Policen kombiniert zu versichern, hält weiter an. Der Markt für Projektversicherun-

„ Baubranche leidet unter hohem Kosten- und Zeitdruck

Die drängenden Herausforderungen der Baubranche wirken sich unmittelbar auf die Absicherung der Risiken aus. Bei Investoren steigt deswegen die Nachfrage nach qualifizierter

gen wächst daher stetig, was speziell auch für den komplexen Wirtschaftsbau gilt: Vom Hochbau einer Produktionsstätte angefangen, wird auch die Montage der gesamten Anlagen- und Produktionstechnik oft in eine einheitliche, kombinierte Versicherungslösung integriert.

Unternehmen mit Sitz in Deutschland versuchen zunehmend den hier üblichen weitreichenden Versicherungsschutz auch für ihre Investitionen im Ausland einzukaufen.

AUSBLICK

Der deutsche Markt und das Prämienniveau verhärten sich weiter, obwohl nach wie vor hohe Kapazitäten und weitgehender Versicherungsschutz angeboten werden. Bei Jahresversicherungen gibt es noch keine nennenswerten Prämienerhöhungen.

„ Mehr Effizienz durch Investitionen in Digitalisierung

Es gibt neue Marktteilnehmer wie beispielsweise Liberty Mutual, Berkshire Hathaway und StarrCompanies, während sich andere

Gesellschaften wie die AIG und Mapfre aus dem Geschäft zurückgezogen haben. Der Einfluss der Fusion von AXA Corporate Solutions und XL Catlin, zweier wichtiger Gesellschaften am deutschen Markt, ist noch nicht spürbar.

Der Versicherungsmarkt wird transparenter und wandelt sich mit Investitionen in Versicherungstechnik, Daten und Analytik. In diesem Umfeld suchen Kunden verstärkt Versicherungsmakler, die eine qualifizierte risikobasierte Beratung und spezielles Branchen-Know-how – und damit Mehrwerte – anbieten können.

MARKTTRENDS

Der technologische Fortschritt und die digitalen Innovationen im Bausektor sind positiv zu bewerten. Sie verbessern das Bau- risikomanagement, die Prozesse und die Sicherheit. Die Einführung neuer Technologien auf den Baustellen schreitet jedoch nur langsam voran. Eine Beschleunigung ist möglich, wenn etwa die Projektteilnehmer an der Finanzierung der Kosten beteiligt werden. Voraussetzung dafür ist, dass verbesserte Projektergebnisse und reduzierte Verluste die Kosten für technologische Investitionen langfristig ausgleichen. Prämienrabatte für die höheren Technologiekosten könnten für Investoren in Großprojekten ein Anreiz sein.

Aktuelle Herausforderungen der BAUBRANCHE



Hoher Kosten- und Zeitdruck und damit einhergehend kürzere Planungszeiten

Hohe Arbeitsteilung und viele Subunternehmer, dadurch zahlreiche Schnittstellen



Kapazitätsengpässe gerade bei qualifiziertem Personal

Mehr digitale Werkzeuge im Planungs-, Produktions- und Bauprozess



RISIKOPRÜFUNGEN NEHMEN ZU

Während die Versicherungsprämien für Wohnimmobilien seit Jahren steigen, sind die Prämien für gewerbliche Immobilien seit 2003 kontinuierlich gesunken. In einem sehr weichen Marktumfeld wurden vermeintlich leichte Risiken im Immobiliensektor häufig ohne jede Prüfung gezeichnet. Seit Herbst 2017 ist ein Umdenken zu erkennen.

MARKTSITUATION

Versicherer fokussierten sich bei der Sanierung zunächst auf schadenbelastete Verträge mit Risiken in Deutschland. Inzwischen stehen aber auch schadenunauffällige Verträge sowie internationale Versicherungsprogramme auf dem Prüfstand.

Diese Versicherer nehmen nun wieder eine weitreichende Prüfung der Objekte vor. Dabei berücksichtigen sie neben der Nutzungsart und der Schadenhistorie auch Angaben zur Bauart, zum Brandschutz sowie zum Risiko durch Naturgefahren.

” **Deckungseinschränkungen sind keine Seltenheit mehr**

In der Vergangenheit erfolgten Prämien erhöhungen oft nur mit Blick auf die Frequenzschadenquote des betroffenen Vertrags. Schadenrückstellungen für Brandschäden oder Naturkatastrophen wie beim Orkantief Friederike in Europa oder Hurrikan Michael in Florida waren 2018 meist nicht ausreichend.

Diese Prüfungen führen häufig zu massiven Sanierungsforderungen. Neben Prämien erhöhungen kommt es auch zu Deckungseinschränkungen. Dies können z. B. generelle Selbstbehalte, hohe Selbstbehalte für Naturgefahren oder reduzierte Entschädigungsgrenzen sein. Dabei sind eventuell vorhandene Finanzierungsanforderungen zu beachten.

Durch den Wegfall einzelner Versicherer sowie Zeichnungsverzichte sind in manchen Bereichen die Kapazitäten knapper geworden. Bei internationalen Versicherungsprogrammen erschweren geänderte Rückversicherungsanforderungen einzelner Gesellschaften die Bildung von Konsortien und sorgen so für eine weitere Verknappung.

AUSBLICK

Investitionen in Immobilien sind und bleiben attraktiv. Sinkende Leerstandsquoten sprechen auch künftig für einen deutlichen Zuwachs.

Trotz einer positiven Grundstimmung müssen Immobilienkunden mit steigenden Anforderungen der Versicherer an ihre Informationspflicht rechnen. Auch teilweise deutliche Prämien erhöhungen sind wahrscheinlich. Die Unternehmen sollten das in die Budgetplanung einfließen lassen. Bei großen Wohnimmobilienportfolios spielen darüber hinaus effiziente Prozesse eine immer größere Rolle.



GESUNDHEITSLAISTUNGEN ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Im Jahr 2017 waren Erwerbstätige in Deutschland im Durchschnitt 44 Jahre alt. Das sind rund vier Jahre mehr als noch vor 20 Jahren.¹ Zusätzlich herrscht heute bereits ein Mangel an Arbeits- und Fachkräften in vielen Branchen. Ein wichtiges Ziel für Arbeitgeber ist es daher, durch geeignete Ressourcen und Maßnahmen die Motivation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu erhalten und zu fördern.

Unternehmen reagieren auf die verschärfte Arbeitsmarktsituation unter anderem mit Investitionen in die eigene Attraktivität. So bieten sie ihren Mitarbeitern verschiedene Angebote und Lösungen an: Zum einen können persönliche Risiken wie die Einkommenssicherung bei Berufsunfähigkeit, Invalidität und Tod (Group Life) abgesichert werden, zum anderen unternehmerische Risiken wie beispielsweise die Haftung des Arbeitgebers bei Dienstreisen von Beschäftigten und Entsendungen. Auch Programme zur präventiven Gesundheitsförderung werden in den Unternehmen immer mehr umgesetzt.

SPEZIALMARKT EMPLOYEE WELLBEING

Betriebliche Krankenversicherung & Group Life

Doch noch engagieren sich Arbeitgeber bei der Mitarbeiterfürsorge zu wenig und kommunizieren eigene Angebote nur unzureichend. Dadurch bleiben betriebliche Krankenversicherungsprogramme zur Gesundheitsprävention oder Group Life-Lösungen zur finanziellen Vorsorge ungenutzt.

MARKTSITUATION

Die Nachfrage nach arbeitgeberfinanzierten Programmen zur Absicherung der Mitarbeiter gegen Risiken wie Krankheit, Berufsunfähigkeit und Tod, als neues -oder ergänzendes Programm zur Unfallversicherung, steigt nach Aussage verschiedener Ver-

Unternehmen mit einer betrieblichen
Kranken-
VERSICHERUNG
(bKV) 2018

7.700

sicherer enorm an. Große Konzerne wie auch mittelständische Unternehmen werben aktiv mit neuen Mitarbeiterleistungen wie arbeitgeberfinanzierter Pflegeversicherung oder betrieblicher Krankenversicherung für die eigenen Mitarbeiter.

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) erreichte in kurzer Zeit einen signifikanten Anteil am Neugeschäft der Versicherer. Die Anzahl der Unternehmen mit einer betrieblichen Krankenversicherung verdoppelten sich zwischen 2015 und 2018 auf rund 7.700.² Dadurch profitieren heute rund 800.000 Beschäftigte von dieser zusätzlichen Absicherung – Tendenz steigend.

AUSBLICK

Experten gehen davon aus, dass die Aufwendungen für Employee Wellbeing-Produkte in Zukunft deutlich steigen. Wenn die geburtsstarke Generation der „Baby Boomer“ in den kommenden Jahren in Ruhestand geht, wird der Fachkräftemangel zum allgemeinen Arbeitskräftemangel anwachsen. Damit ist der Mensch eine knapper werdende Ressource und die Mitarbeiterbindung zum Erhalt von Produktivität notwendig.

Insbesondere die medizinische Versorgungssituation in Deutschland könnte sich zuspitzen, da viele Ärzte und Pflegekräfte bald in den Ruhestand gehen. Ende 2017 waren 68 Prozent der in Praxen tätigen Ärzte mindestens 50 Jahre alt. Mehr als ein Viertel war bereits 60 Jahre und älter.³

” Krise im Gesundheitssektor

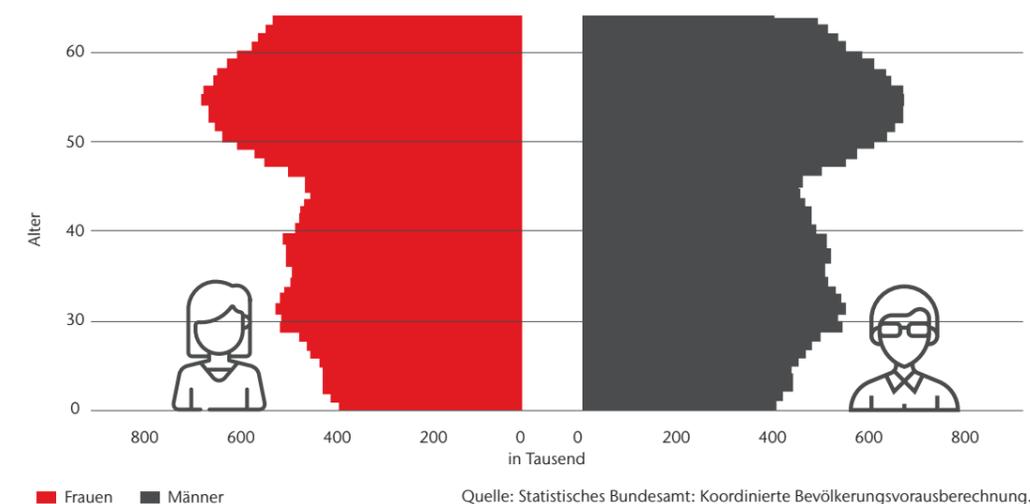
Die alternde Gesamtbevölkerung steigert gleichzeitig die Nachfrage nach medizinischen Dienstleistungen. Wartezeiten und steigende Kosten sind die Folge. Für Unternehmen könnte sich eine schnelle und qualitativ hochwertige medizinische Versorgung ihrer Beschäftigten zu einer der großen Herausforderungen der Zukunft entwickeln.

MARKTTRENDS

Der Markt der Group-Life-Produkte wächst weiter und bietet Arbeitgebern neue Lösungen. Die Einkommenssicherung im Fall der Berufsunfähigkeit hat das Potenzial, zur Kernbotschaft für sozial engagierte Unternehmen zu werden. Schließlich ist der Beruf für viele Arbeitnehmer eng mit der eigenen Lebensplanung und finanziellen Sicherheit verbunden.

Krankenversicherer weiten das Angebot betrieblicher Programme deutlich aus. Neue Lösungen wie Budget-Tarife sichern stabile Prämien und setzen weitere Impulse für die Gesundheitsprävention. Arbeitnehmer können zwischen verschiedenen Leistungen frei wählen und diese direkt mit dem Versicherer abrechnen. Beiträge zu einer ergänzenden betrieblichen Krankenversicherung (bKV), im Rahmen des § 8 Abs. 2 Satz 11 EstG (44 Euro) gelten neuerdings wieder als Sachbezug, weshalb davon auszugehen ist, dass die bKV weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Bevölkerungsvorausberechnung für Deutschland 2019



Quelle: Statistisches Bundesamt: Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Ausschnitt der 20 – 65-jährigen Deutschen.

¹ Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung Nr. 448 vom 19. 11. 2018

² PKV Verband: <https://www.pkv.de/themen/krankenversicherung/betriebliche-krankenversicherung/>

³ Statistisches Bundesamt: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Gesundheitspersonal/gesundheitspersonal.html>

SPEZIALMARKT INTERNATIONAL PEOPLE MOBILITY (IPM)

Immer mehr Unternehmen – auch Klein- und Mittelstandsbetriebe – werden im Zuge der Globalisierung international tätig und senden Mitarbeiter auf Dienstreisen ins Ausland.¹ Dies stellt Versicherungs- und Personalabteilungen vor große Herausforderungen. Kosten und hohe Standards für die eigenen Mitarbeiter müssen in Einklang gebracht werden.

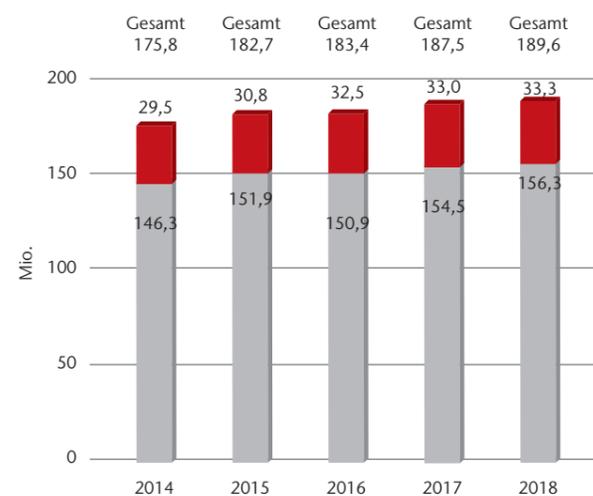
” Mehr Dienstreisen, aber kürzer

MARKTSITUATION

Der Verband Deutsches Reisemanagement (VDR) erhebt jedes Jahr die aktuellen Zahlen der Dienstreisetage deutscher Unternehmen. Die Anzahl der Dienstreisen steigt. Aus Einsparungsgründen werden sie jedoch immer kürzer. Im Jahr 2018 sendeten deutsche Unternehmen ihre Mitarbeiter 189,6 Mio. mal auf Dienstreise. Der größte Anteil (156,3 Mio.) entfällt auf Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern.²

Bei den Auslandsentsendungen geht der Trend zur Reduzierung: Aufgrund der hohen Kosten einer langfristigen Entsendung setzen Unternehmen vermehrt auf lokale Anstellungen im Ausland.

Anzahl der Geschäftsreisen
von 2014 – 2018



Betriebe mit
■ 10 – 500 Mitarbeitern
■ über 500 Mitarbeitern

Quelle: Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (2019), VDR-Geschäftsreisenganalyse 2019, 17. Ausgabe 2

AUSBLICK

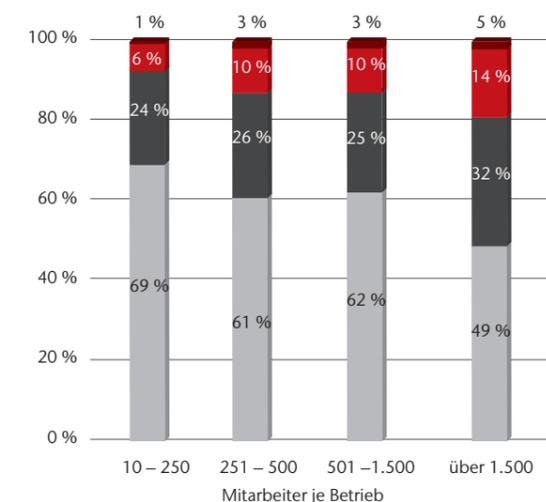
In den letzten Jahren ist die Compliance einer der größten Unsicherheitsfaktoren bei Dienstreisen und Entsendungen. Drei von vier Unternehmen können einer Studie nach nicht ausschließen, dass es zu Compliance-Verstößen im Zuge ihres Entsendemanagements kommt.³

Trotz der hohen Risiken durch Reputationsverlust, Konventionalstrafen oder Ausweisungen von Mitarbeitern gelingt die Sensibilisierung für dieses wichtige Thema nur sehr schleppend. Gründe dafür sind unter anderem die ständig wechselnden Bedingungen und der mangelhafte Informationsfluss. Versicherer können hier nur bedingt unterstützen, weil in nahezu allen Regelwerken das compliance-technische Risiko beim Kunden verbleibt.

MARKTTRENDS

Der Trend in der internationalen Krankenversicherung geht weiter zu sinnvoll angepassten Zusatzlösungen zum bestehenden Versicherungsschutz. Nachdem sich die digitale Schadenabwicklung, die Online-Provider-Suche und umfassende Reisesicherheitsservices etabliert haben, liegt der Fokus auf eHealth – also der Telemedizin. Sämtliche Anbieter arbeiten derzeit an eigenen Lösungen, um ihren Versicherten die Erstkonsultation eines Arztes via Skype oder vergleichbaren Systemen anzubieten. Noch ist es zu früh, um die Akzeptanz dieser Angebote einzuschätzen. Für Mitarbeiter in entlegenen Gebieten ist die Telemedizin jedoch sicher eine willkommene Ergänzung. Und auch Unternehmen können mittelfristig mit sinkenden Kosten rechnen.

Dauer der Geschäftsreisen
von 2014 – 2018



■ bis zu 1 Tag
■ 2 – 3 Tage
■ 4 – 5 Tage
■ 6 und mehr Tage

Quelle: Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (2019), VDR-Geschäftsreisenganalyse 2019, 17. Ausgabe 2

GRUPPENUNFALL- VERSICHERUNG

Im Bestandsgeschäft der Gruppenunfallversicherung wird sich der Trend, dass Beiträge für schadenbelastete Verträge steigen, 2019 weiterhin fortsetzen. Auch die jährliche Berechnung der Rentabilität einzelner Verträge durch die Versicherer wird beibehalten werden.

MARKTSITUATION

Am Ende des Jahres 2019 wird die gebuchte Prämie der Versicherer voraussichtlich bei 6,6 Mrd. Euro liegen – ein Plus von 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Schadenaufwendungen sind mit 3,5 Mrd. Euro leicht gestiegen, wodurch sich die Schadenquote minimal auf 61 Prozent verschlechtern wird. Die Sparte Unfallversicherung bleibt demnach weiterhin für die Versicherer rentabel.⁴

Die Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) für die bestehenden Unfallversicherungen war ein großer Aufwand für alle Beteiligten. Die notwendigen Maßnahmen zur Informations- und Dokumentierungspflicht aufseiten der Arbeitgeber, Versicherer sowie der Versicherungsmakler sind weitestgehend erfüllt und umgesetzt worden.

MARKTTRENDS

Es gilt weiterhin die Maxime: Verträge mit hohen Schadenquoten zahlen mehr Prämie. Bei Portfolios, deren kombinierte Schaden- und Kostenquote über 90 Prozent liegt, werden die Versicherer auch in diesem Jahr wieder aktiv mit Sanierungsforderungen auf den Kunden zugehen. Darüber hinaus hat sich die Zeichnungspolitik der Versicherer nicht signifikant geändert.

AUSBLICK

Generell fragen Unternehmen aufgrund der demografischen Entwicklung und des beginnenden Fachkräftemangels immer häufiger Lösungen zur Absicherung von Mitarbeitern nach. Sie wollen damit einen zusätzlichen Benefit für Mitarbeiter schaffen. Kombiprodukte, die das Unfall-, Auslandsreisekranken- und/oder das private Haftpflichtrisiko abdecken, stehen dabei immer mehr im Vordergrund.

Quellen:

¹ PERSONET: www.perso-net.de/rkw/Mitarbeiterentsendung_ins_Ausland

² Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (2019), VDR-Geschäftsreisenganalyse 2019, 17. Ausgabe

³ Deutsche Gesellschaft für Personalführung e.V.: www.dgfp.de/hr-wiki/Entsendungsmanagement_im_Wandel.pdf

⁴ Hochrechnung des inländischen Direktgeschäfts in der Schaden- und Unfallversicherung 2019; Veröffentlichung: 24. 05. 2019

Durch die Globalisierung bleibt die Absicherung von Mitarbeitern auf Dienstreisen und bei längeren Auslandsaufenthalten ein zentrales Thema.

” Ein Programm für alle Mitarbeiter weltweit

Die Nachfrage nach Internationalen Unfallversicherungs-Programmen (IUP) steigt kontinuierlich an. Sie bieten den Konzernen die Möglichkeit, in einem Programm alle Mitarbeiter weltweit mit einer Versorgungszusage auszustatten. Die deutschen Muttergesellschaften sind durch die zentral gesteuerte Verwaltung der Verträge jederzeit über die Kostenentwicklung in den einzelnen Ländern informiert.

Versicherungsprämien für Unfallversicherung 2019



6,6 MRD. €



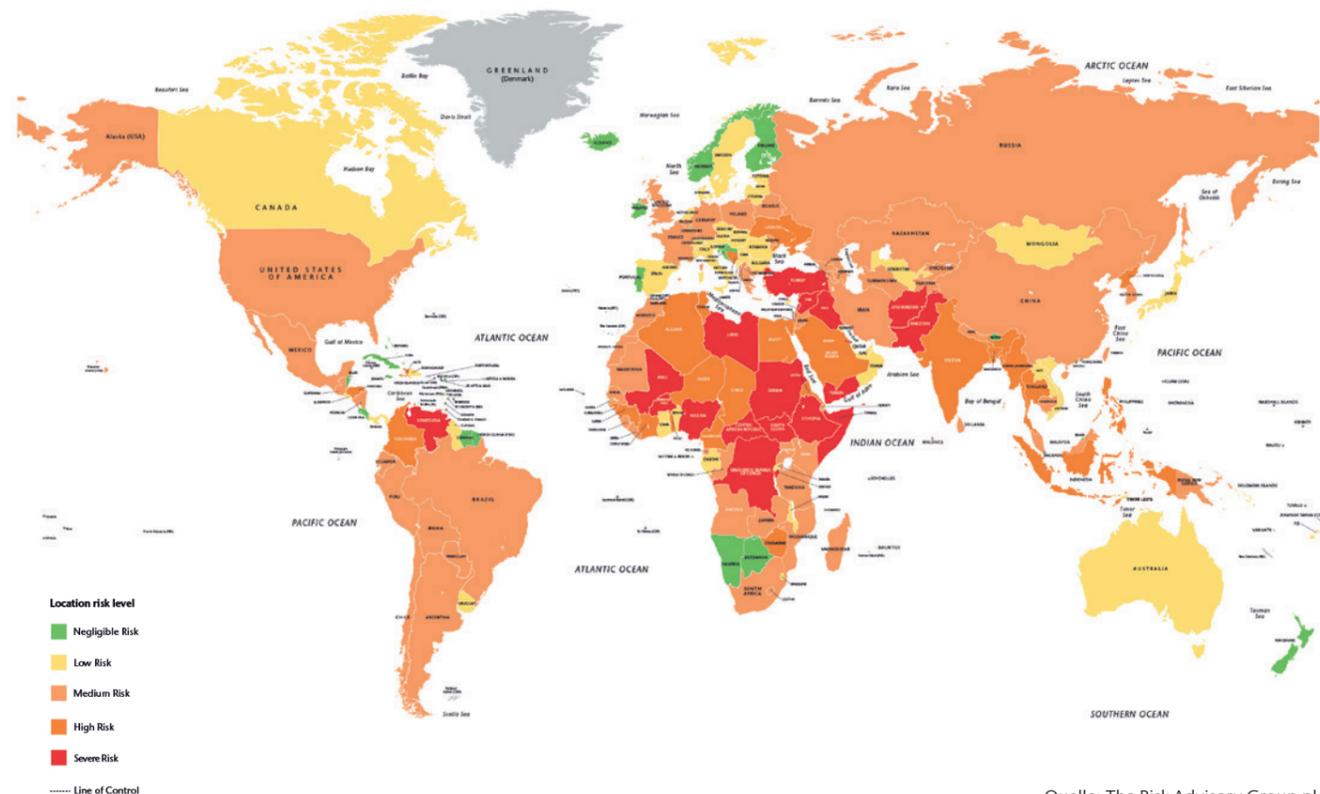
STEIGENDE GEFAHR DURCH TERROR

Der Fokus für terroristische Anschläge hat sich weiter verändert. Neue Ideologien, Taktiken und Ziele stellen globale Unternehmen vor Herausforderungen. Der Versicherungsmarkt bleibt jedoch insgesamt stabil und reagiert nur in Risikoländern mit Preisanpassungen.

Terroranschläge zielen besonders oft auf den öffentlichen Raum. Veranstaltungen und Ereignisse, die eine große Anzahl von Menschen anziehen, sind nach wie vor besonders anfällig für Terrorisierungsrisiken. Im Jahr 2018 wurden weltweit 16 terroristische Anschläge gegen Sport- und Unterhaltungseinrichtungen registriert.

Terroristische Anschläge können aber auch jedes Unternehmen treffen – direkt oder indirekt. Auch wenn der Anschlag lediglich in der Umgebung eines Unternehmens stattfindet, sind die Auswirkungen oft immens. Egal ob politisch, ideologisch oder religiös motivierter Terrorismus: Schusswaffen, Bomben, Autos und

Weltkarte der Terrorgefahren 2019



Quelle: The Risk Advisory Group plc

Klingenwaffen sind die tödlichsten Angriffsformen in westlichen Ländern. Während islamistische Anschläge im Westen zurückgingen, stieg die Zahl von rechtsextremen Anschlägen wie im März 2019 in Christchurch (Neuseeland) und Anfang August im texanischen El Paso stark an.

MARKTSITUATION

Die Prämien und zur Verfügung stehenden Kapazitäten sind weitestgehend stabil gegenüber dem Vorjahr. Dennoch schauen sich die Underwriter Risiken genauer an. Besonders in Ländern und Regionen mit erhöhter Terrorismusgefahr werden Kapazitäten knapper und Preise erhöht.

Kunden sind besonders an Versicherungsschutz bei Betriebsunterbrechung ohne vorangegangenen Sachschaden interessiert (non physical BI). Solche Deckungen werden von einigen Anbietern in Form von Versicherungsschutz bei Terrordrohung angeboten.

AUSBLICK

Der Markt bleibt flexibel und muss auf die wechselhafte Gefahrenlage reagieren. Underwriter und Broker werden auch in Zukunft neue Produkte entwickeln, um die Versicherungslösungen an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen.

Rechtsextreme Anschläge nehmen zu

Es wird sich zeigen, welche Weiterentwicklungen und Deckungserweiterungen sich langfristig im Markt durchsetzen.

ANSCHLÄGE

des Islamischen Staats (IS) in Nordamerika, Europa, Australien

2018 11 << 26 2017

MARKTTRENDS

Die dschihadistische Militanz bleibt weltweit eine Bedrohung, wie die jüngsten Anschläge in Sri Lanka gezeigt haben, während rechtsextreme Aktivitäten eine weitere Dimension der Terrorisierungsrisiken in Europa und Nordamerika darstellen. Rechtsextreme fokussieren ihre Aktivitäten auf ethnische und religiöse Minderheiten sowie bekannte liberale Politiker und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens. Ihre Angriffe richten sich am häufigsten gegen Moscheen, Synagogen, Flüchtlingszentren und andere Symbole von Multikulturalismus und Einwanderung. Dieser kulturelle Kampf wird auch in Zukunft die terroristische Gefahr bestimmen.

Amokläufe stellen weiterhin einen Grenzfall bei Anschlägen dar. Aktuell gibt es nur wenige Versicherer, die speziellen Versicherungsschutz zur Absicherung von Sach- beziehungsweise Ertragsausfallschäden bei Amokläufen anbieten. Die Leistungen werden als Zusatzbaustein zu Terrorversicherungen bereitgestellt. Doch der Markt ist in Bewegung. Die Zahl der Anbieter dürfte sich bald erhöhen.



ABSICHERUNG LIEGT IM TREND

Nie zuvor in Europa haben Käufer bei M&A-Transaktionen die Risiken aus unerfüllten Garantien häufiger versichert als im vergangenen Jahr. Der Blick auf die letzten Jahre zeigt sogar einen exponentiellen Anstieg: So hat sich die Zahl der Versicherungen im Vergleich zu 2016 mit über 900 Abschlüssen in 2018 mehr als verdoppelt. Es ist zu erwarten, dass sich der Markt weiterhin positiv entwickelt.

Eine M&A-Versicherung (auch Warranty & Indemnity (W&I) Versicherung genannt) ermöglicht es dem Käufer, Gewährleistungsrisiken im Zusammenhang mit einer M&A-Transaktion abzusichern. Gleichzeitig erhält der Verkäufer dabei die Möglichkeit, umfangreiche Garantien abzugeben. Dies motiviert viele Käufer zu einem höheren Kaufpreis, wodurch sich für den Verkäufer die Chance eines gewinnbringenden Verkaufs erhöht. Außerdem muss er nicht wie früher üblich eine größere Haftungshöchstgrenze („seller cap“) akzeptieren. Im Gegenteil: Durch Einsatz einer M&A-Versicherung sinken die Haftungshöchstgrenzen üblicherweise auf einen Euro. Dies hat zur Folge, dass der Käufer den Verkäufer bei Garantieverletzungen nicht mehr in Haftung nehmen kann. Verkäufer können also mithilfe einer M&A-Versicherung einen sog. „Clean Exit“ erreichen.

Daher verlangt in der Regel der Verkäufer den Abschluss einer M&A-Police – ganz egal, ob es sich um eine Private-Equity-Gesellschaft, Privatpersonen oder Unternehmensverkäufer handelt. In einem immer stärker werdenden Verkäufermarkt sind inzwischen viele Verkäufer überhaupt erst zu einer Transaktion bereit, wenn der Käufer den Abschluss einer M&A-Versicherung akzeptiert.

MARKTSITUATION

In Europa bieten derzeit 26 Versicherer und sogenannte Assekuradeure M&A-Versicherungen an. Sieben davon haben in den letzten vier Jahren Niederlassungen mit M&A-Underwritern in Deutschland gegründet. Vier weitere dieser Versicherer haben in ihren europäischen Niederlassungen qualifizierte Juristen mit deutschen Marktkenntnissen als Underwriter eingestellt. In anderen europäischen Ländern wie Frankreich oder Spanien sind ähnliche Trends zu beobachten: M&A-Policen werden den jeweiligen speziellen rechtlichen Vorgaben angepasst. Dies führt in ganz Europa zu einer immer stärkeren Nachfrage nach diesen Deckungskonzepten.

AUSBLICK

Der europäische Markt für M&A-Versicherungen wird weiterhin wachsen, jedoch etwas langsamer als in den beiden Vorjahren. Die am Markt aktiven Anbieter werden parallel versuchen, ihre Kapazitäten zu erhöhen, um die weiter steigende Nachfrage zu befriedigen. Besonders die Private-Equity-Branche wird diese Entwicklung vorantreiben und für Innovationen im Bereich der Transaktionsversicherungen sorgen. Gleichzeitig dürften Corporates immer mehr die Scheu vor dem anfangs noch fremden Versicherungsprodukt verlieren.

MARKTTRENDS

Breitere Deckung und höhere Prämien

Der Grund für die stark gestiegene Popularität von M&A-Policen ist vor allem der größere Wettbewerb zwischen den Versicherern. In den vergangenen Jahren drängten viele neue Anbieter

auf den Markt, die über günstige Preise Marktanteile gewinnen wollten. Tatsächlich gibt es aber einen starken Trend zu breiteren Deckungen, die sich die Versicherer entsprechend vergüten lassen. Das führt derzeit zu tendenziell höheren Prämien. Früher versicherte eine M&A-Police nur genau das, was der Verkäufer im Kaufvertrag bereitstellte. Heute können die Versicherungsnehmer zahlreiche Zusatzbausteine gegen eine Mehrprämie in ihre Police einschließen und so die Deckung je nach ihren individuellen Bedürfnissen erweitern. Beliebte Beispiele sind: eine breitere Schadendefinition als im Kaufvertrag, die Streichung der Kenntnisqualifikation in Garantien oder eine im Kaufvertrag nicht gegebene Steuergarantie bzw. Steuerfreistellung (**Synthetische Deckungserweiterung**).

Sinkende Selbstbehalte

Versicherungsnehmer können sich über deutlich niedrigere Selbstbehalte als im letzten Jahr freuen, ohne dass die Prämie erhöht wird. Dieser Trend hält auch in diesem Jahr an.

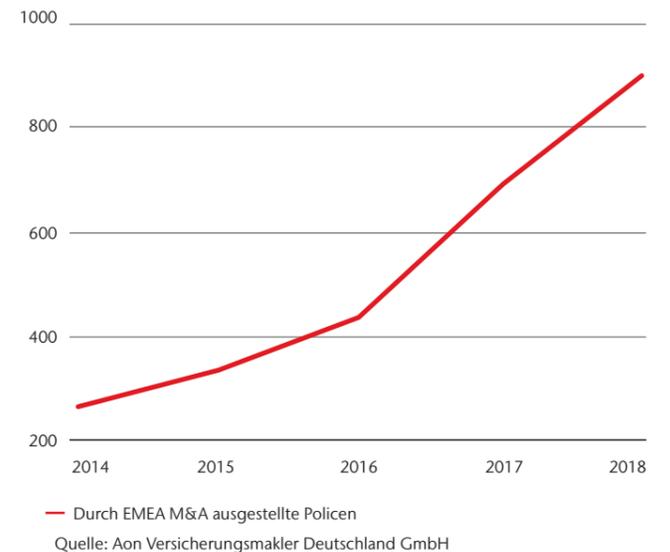
Weitere M&A-Policen für bekannte Risiken

Neben der W&I-Police haben sich in den letzten Jahren weitere Versicherungsprodukte wie die Environmental-Run-Off-Police oder die Tax-Liability-Police (für bekannte Steuerrisiken) etabliert. Ihre Deckungen ermöglichen die Absicherung von Risiken, die bei der W&I-Police zu Ausschlüssen geführt hätten.

Lokale Präsenzen & Experten

Der M&A-Versicherungsmarkt entwickelt sich auf dem europäischen Kontinent zusehends weiter. Versicherer setzen deshalb immer mehr auf lokal qualifizierte Fachleute als Underwriter.

M&A-Versicherungsabschlüsse steigen weiterhin stark



DAS EXPERTEN-TEAM



JOHANNES BEHRENDTS
johannes.behrends@aon.de
Cyber-Versicherung



RAINER BREECK
rainer.breeck@aon.de
Haftpflichtversicherung



KAI ENGELSBURG
kai.engelsberg@aon.de
Kreditversicherung



HARALD GRUBER
harald.gruber@aon.de
International People Mobility



NICOLETTA BLASCHKE
nicoletta.blaschke@aon.de
Health & Benefits



DANIEL EICH
daniel.eich@aon.de
Real Estate



DENIS GOMMEL
denis.gommel@aon.de
Kfz-Versicherung



CHRISTINE HAAG-SCHREINER
christine.haag-schreiner@aon.de
Gruppenunfallversicherung



CHRISTOPHER HANS
christopher.hans@aon.de
Employee Wellbeing



STEFAN MUSSMANN
stefan.mussmann@aon.de
Sachversicherung



NICOLA PAMLER
nicola.pamler@aon.de
M&A-Versicherung



MARCEL ROEDER
marcel.roeder@aon.de
D&O-Versicherung



MICHAEL WOLTER
michael.wolter@aon.de
Technische Versicherungen &
Erneuerbare Energien



SEBASTIAN KORCZ
sebastian.korcz@aon.de
Construction



MARKUS NELSEN
markus.nelsen@aon.de
Warentransportversicherung



ANNA PROST
anna.prost@aon.de
Schifffahrt



INA STRAUB
ina.straub@aon.de
Sach- & Terrorversicherung

ÜBER AON

Aon ist ein führendes globales Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, das eine breite Palette von Lösungen zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Vergütung und Gesundheit anbietet. Umfangreiches Wissen über Risiken, Chancen und Potenziale ist die Grundlage unserer Arbeit. Unser Anspruch ist es, dass Sie die Ziele erreichen, die Sie sich setzen. Dafür engagieren sich in 120 Ländern 50.000 qualifizierte Mitarbeiter – davon 1.650 an zwölf Standorten in Deutschland.

Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH

Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg
+49 40 3605-0
aon-deutschland@aon.de
www.aon.de

Alle Angaben dieses Reports erfolgen ohne Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität. Die Überlassung dieser Information dient lediglich der Orientierung. Durch die Überlassung oder das Vortragen des Reports wird weder eine vertragliche Bindung noch eine sonstige Haftung gegenüber dem Empfänger oder Dritten begründet.

Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH
Sitz der Gesellschaft: Hamburg, Amtsgericht Hamburg | HRB 16824
Caffamacherreihe 16 | 20355 Hamburg
Eingetragener Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO: D-9F23_QP4LO-94
www.vermittlungsregister.info

Statistische Daten beruhen auf den Veröffentlichungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) oder stammen aus eigenen Quellen, sofern nicht anders gekennzeichnet.

© Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH | Stand: August 2019