

4	AUSWIRKUNGEN VON CORONA AUF DIE VERSICHERUNGSBRANCHE	
6	<b>SPARTEN</b> Sachversicherung	
8	Haftpflichtversicherung	
10	Warentransportversicherung	
12	Technische Versicherung • Erneuerbare Energien	
16	Cyber-Versicherung	
18	Kfz-Versicherung	
20	D&O-Versicherung	
22	Kreditversicherung	
24	<b>BRANCHEN</b> Schifffahrt	
26	Construction	
28	Real Estate	
	SPEZIALTHEMEN	
30	Health & Benefits	
	<ul> <li>Employee Wellbeing (Betriebliche Krankenversicherung</li> </ul>	
	& Group Life)	
	<ul> <li>Spezialmarkt International People Mobility (IPM)</li> </ul>	
	• Gruppenunfallversicherung	
34	Terrorversicherung	
36	M&A-Versicherung	

# LIEBE LESERINNEN UND LESER,

die Wirtschaft sieht sich großen Herausforderungen gegenüber. Allgegenwärtig sind die tiefgreifenden Folgen der Covid-19-Pandemie in ihren unterschiedlichen Facetten. So hat die Digitalisierung erneut einen kräftigen Schub bekommen, deutlich spürbar in mittlerweile etablierten Homeoffice-Aktivitäten und der starken Vernetzung von Arbeits- und Produktionsprozessen. Beides eröffnet Cyber-Kriminellen neue, vielfältige Angriffsflächen, die erhebliches Risikopotenzial beinhalten.

Mit dem Brexit steht eine weitere, längst nicht ausgestandene Herausforderung auf der Agenda. Einigen sich die Briten und die Europäische Union nicht bis zum Ende dieses Jahres auf ein bilaterales Abkommen, droht auch dem Versicherungssektor ein "No Deal"-Szenario. Hierauf sollten sich alle Beteiligten unvermindert einstellen.

Zwar lässt sich die Schadenentwicklung der Assekuranz angesichts der mit dem Pandemieverlauf verbundenen Unsicherheiten schwer prognostizieren. Klar ist aber schon heute: Die Schadenaufwendungen werden deutlich steigen und damit den Kampf um höhere Prämien weiter verstärken. In verschiedenen Sparten, wie zum Beispiel der Sach-, Haftpflicht- und Transportversicherung, müssen sich Unternehmen bereits mit Prämienerhöhungen, geringeren Kapazitäten und Deckungseinschränkungen auseinandersetzen.

Die Verankerung von weitreichenden Ausschlüssen in den Deckungen wird den Druck beim Thema "Silent Cyber" spürbar erhöhen, indem die Erst- und Rückversicherer Data/Cyber-Ausschlussklauseln vereinbart wissen wollen. Diese Klauseln schließen Schäden vom Deckungsschutz aus – so zum Beispiel bei Feuerschäden – die beispielsweise durch eine eingeschränkte Funktion von Daten oder durch Cyberangriffe entstehen. Hier klafft eine gefährliche Lücke im Versicherungsschutz. Denn diese Art von Schäden sind weder in der Sachversicherung noch in einer Spezialdeckung wie der Cyber-Versicherung abgesichert.

Mehr denn je sehen wir uns hier als Vermittler zwischen Industrie und Handel auf der einen und der Versicherungswirtschaft auf der anderen Seite. Es gilt, die betrieblichen Folgen zu identifizieren sowie notwendige und mögliche Anpassungen im Dialog mit den Versicherern umzusetzen. Dabei stehen die Risikotransparenz und der Risikotransfer auch über alternative Modelle besonders im Fokus. Lassen Sie uns gemeinsam passende Lösungen finden!

Hartmuth Kremer-Jensen

Geschäftsführer | Deputy CEO | CBO

EDITORIAI





Derzeit lässt sich nicht seriös prognostizieren, wie sich die Schadenzahlungen der Assekuranz durch die Corona-Pandemie entwickeln werden. Dafür fehlt es noch an verlässlichen Zahlen. Lediglich einzelne Versicherer haben unter bestimmten Annahmen Schätzungen veröffentlicht. Im Mai bezifferte Lloyd's einen zusätzlichen krisenbedingten Schadenaufwand in Höhe von bis zu 4,3 Mrd. US-Dollar – dies jedoch unter der Voraussetzung, dass die Lockdown-Maßnahmen nur bis Ende Juni anhalten. Global könnten die versicherten Corona-Schäden demnach auf bis zu 107 Mrd. US-Dollar klettern. Vor allem Versicherungen für Ausfälle von Veranstaltungen (Contingency-Deckungen) sind bereits durch erhebliche Zahlungen belastet.

MRD. US-DOLLAR

107 könnten die versicherten
Corona-Schäden weltweit ausmachen

Die infolge der Corona-Krise entstehenden Verluste einzelner Sparten wirken sich auch auf die Kapitalbasis der Versicherer insgesamt aus. Zudem werden die erhöhten Unsicherheiten durch Untersuchungen einzelner US-Bundesstaaten verstärkt. Dort wird geprüft, ob behördlich angeordnete Schließungen von Handel und Gewerbe nicht doch durch die in den Betrieben vorhandenen Sachschaden-/Betriebsunterbrechungsversicherungen gedeckt sein könnten. Betroffene Unternehmen haben diesbezüglich bereits, wie in Michigan, gegen ihren Versicherer geklagt. Eine erste Klage wurde bereits als unbegründet zurückgewiesen, was aus Sicht der Versicherungsgesellschaften positiv zu werten ist. Ebenfalls in diesem Zusammenhang ist die vor dem High Court in England anhängige Prüfung ausgewählter Bedingungen für Sach-/Betriebsunterbrechungsversicherungen zu sehen. Sollte entgegen der Versichererauffassungen festgestellt werden, dass Wordings sehr wohl Schutz für Betriebsschließungen zu bieten haben, hätte dies spürbare Auswirkungen auf sehr viele Versicherer.

Sofern die US- oder auch UK-Entwicklungen die Kapitalbasis der Versicherer negativ beeinflussen, wird sich dies sicher auch auf die Assekuranz weit über die USA und UK hinaus auswirken.

Entgegengesetzt sind die Herausforderungen der meisten Unternehmen. In manchen Branchen wie Tourismus und Luftfahrt erreichen sie gar existenzielle Ausmaße. Der Internationale Währungsfonds erwartet eine globale Rezession in einem Umfang, wie sie die Welt bisher noch nicht durchlebt hat. In der Eurozone wird bis Jahresende beispielsweise mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von bis zu 8,7 Prozent gerechnet. Wann die wirtschaftlichen Aktivitäten wieder das Vor-Krisen-Niveau erreichen werden, lässt sich vorerst nicht abschätzen.

Unternehmen sind aktuell und zukünftig gefordert, diese Herausforderungen bei der Gestaltung ihres Versicherungsschutzes zu berücksichtigen. Deshalb gilt es, mit den Versicherern individuell über Anpassungen bereits vereinbarter Prämien und Zahlungspläne zu sprechen und diese gegebenenfalls neu zu vereinbaren. Angesichts der in den Ausführungen über Kreditversicherungen erläuterten Zunahme von Insolvenzen werden die Versicherer die erhöhten Ausfallrisiken individuell bewerten und entscheiden. Gleichzeitig steigt bei vielen Unternehmen infolge der erwarteten Umsatz- und Ertragsrückgänge der Druck weiter an, die Versicherungskosten zu verringern. Bereits stattgefundene Vertragserneuerungen zeigen, dass intensive und inhaltlich sehr gut aufbereitete Verhandlungen mit den Versicherern notwendig sind. Als Reaktion auf Kapazitätsreduzierungen bei gleichzeitigen Prämienerhöhungen haben versicherte Unternehmen ihren Versicherungseinkauf deutlich verringert, um die absolute Höhe der Versicherungskosten zu begrenzen.

#### **AUSBLICK**

Die maßgeblich dominierenden Einflüsse der fortschreitenden Corona-Pandemie verbunden mit der Unsicherheit über die vielzitierte mögliche "zweite Welle" erschweren es derzeit, verlässliche Prognosen zur weiteren Entwicklung der Versicherungsmärkte zu erstellen. Im Ergebnis ist in vielen Segmenten von einer weiteren Marktverhärtung auszugehen. Dies spiegelt sich in den folgenden Ausführungen der betreffenden Sparten wider.

#### **MARKTTRENDS**

Die Corona-Pandemie zeigt die Grenzen der Versicherbarkeit unternehmerischer Risiken auf.

Konsequenterweise wird mit Blick auf die künftige Absicherung von Pandemierisiken eine Absicherung in einem maximal großen Risikokollektiv intensiv diskutiert. Dies ist absolut zu befürworten und könnte zum Beispiel durch eine Kombination privatwirtschaftlicher Risikoübernahme und staatlicher Absicherung erreicht werden. So ließe sich nicht nur das eigentliche Pandemierisiko versichern. Gleichzeitig würden auch Wechselwirkungen mit weiteren Sparten zum Vorteil aller Beteiligten stark begrenzt, sodass der Versicherungsschutz viel besser geplant und kalkuliert werden könnte.



Steigende Anforderungen an die Qualität des Brandschutzes, eine höhere Eigentragung der Kunden sowie die Reduzierung der Zeichnungskapazitäten sollen im Ergebnis zu einer deutlichen Verringerung und Nivellierung des Schadenaufwandes führen.

## **AUSBLICK**

Die Erkenntnis, dass sich die industrielle Sachversicherung in einer harten Marktphase befindet, ist nicht neu. Das wird sich im laufenden Jahr nicht ändern. Die bisherigen Bemühungen der Versicherer haben nicht dazu geführt, dass eine nachhaltige Verbesserung ihrer Ertragssituation eingetreten ist. Obwohl das nicht auf alle Versicherer zutrifft und die individuelle Ertragssituation bei den Maßnahmen zur Verbesserung der Profitabilität bisher Umfang und Höhe sehr individuell bestimmt hat, kommt nun hinzu, dass der Rückversicherungsmarkt einen erhöhten Preisbedarf an die Versicherer adressiert, sodass neue Gründe für Prämienerhöhungen bei anstehenden Vertragsverhandlungen ins Feld geführt werden.

Weiterhin stellen die Versicherer erhöhte Anforderungen an den Brandschutz. Unternehmen kritischer Branchen sollten weiter mit einer strengen Zeichnungspolitik rechnen. Im aktuellen Marktumfeld zeigt sich dies konkret daran, dass Zeichnungsverbote insbesondere im Bereich des Recyclings zunehmen und Teile der Versicherungswirtschaft sich hier ihrer volkswirtschaftlichen Verantwortung entziehen. Zudem sind die Ansprüche in Sachen Risikoqualität im Neugeschäft oftmals höher ausgeprägt als im Bestandsgeschäft. Zu beobachten ist auch, dass die Versicherer geringere Kapazitäten zur Verfügung stellen, als es Ihnen tatsächlich möglich wäre. Folglich verringern sich die Zeichnungsquoten, sodass weitere Versicherer zur Komplettierung des Konsortiums benötigt werden. Da alle Ausprägungen miteinander verwoben sind, kann es für einige Firmen deutlich schwieriger werden, ihren Versicherungsschutz zu vervollständigen. Zusätzliche Kapazitäten können Unternehmen in internationalen Erst- und mit Frontinglösungen gekoppelten Rückversicherungsmärkten erlangen. Ein solches Vorgehen ist jedoch oftmals mit höheren Preisen verbunden und erschwert die Umsetzung eines einheitlichen Versicherungsschutzes.

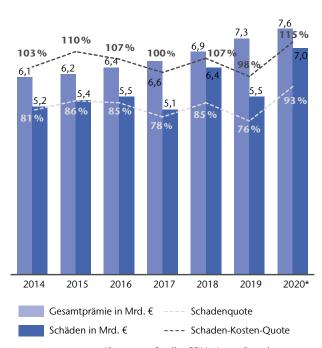
Aon empfiehlt Unternehmen, trotz Covid-19 und den daraus resultierenden Hemmnissen in der operativen Umsetzung die Verbesserung der Risikoqualität unverändert im Fokus zu behalten und dabei den konstruktiven Dialog mit den Versicherern zu suchen.

#### MARKTTRENDS

Aufgrund von Covid-19 werden Versicherer das Kumulrisiko wieder stärker in ihrer Risikopolitik verankern. Gemeint ist damit das Risiko, dass durch den Eintritt eines Ereignisses gleichzeitig mehrere Versicherungsnehmer Schäden erleiden. Internationale Versicherungsmärkte fordern sogenannte Pandemieausschlussklauseln in unterschiedlichster Ausgestaltung ein. Einige von ihnen gehen in der mit Covid-19 entstandenen kollektiven Unsicherheit des Marktes dann so weit, dass sämtliche Schäden vom Deckungsschutz ausgeschlossen sind, bei denen Krankheiten mitgewirkt haben. In diesem Sog werden auch wieder verstärkt Data-/Cyber-Ausschlussklauseln verlangt, die jegliche Schäden vom Versicherungsschutz ausschließen – so zum Beispiel auch Feuerschäden – die durch eine eingeschränkte Funktion von Daten oder durch Cyberangriffe entstehen können. Damit entsteht eine gefährliche Deckungslücke zwischen der Cyber-Versicherung und der klassischen Sachversicherung. Derzeit entzieht sich der deutsche Markt grundsätzlich dieser Entwicklung und lässt Versuche einzelner Versicherer nicht zu, diese Ausschlussklauseln auch im deutschen Markt zu etablieren.

In einem sich verhärtenden Marktumfeld wird die Lernkurve der Versicherer weiter steigen. Denn die Gesellschaften wissen, wie sie die Kapazitätsengpässe bestimmter Branchen und Unternehmen für weitere Prämienerhöhungen nutzen können. Modelle des alternativen Risikotransfers, zum Beispiel in Form einer Captive, können daher neben der klassischen Risikoabwälzung ein wirtschaftlich sinnvolles Instrument sein, um sich diesem Trend zu entziehen.

# Entwicklung von Prämien und Schäden im Bereich Sachversicherungen



\*Prognose, Quelle: GDV, eigene Berechnungen



Die aktuellen Zahlen des Branchenverbands GDV bestätigen es: Das Segment Haftpflichtversicherungen ist für die Versicherungswirtschaft nach wie vor attraktiv. Privatpersonen und Unternehmen in Deutschland haben im vergangenen Jahr 8,1 Milliarden Euro für Haftpflichtversicherungen ausgegeben. Das sind drei Prozent mehr als im Vorjahr. Die Schaden-Kosten-Quote der Versicherer liegt sieben Prozentpunkte unterhalb der GDV-Schätzung bei 89 Prozent. Diesen guten Wert prognostiziert der Verband für 2020 bei leicht steigenden Beitragseinnahmen.

Frühestens 2021 lässt sich sicher beurteilen, inwieweit durch Covid-19 sinkende Umsätze den Trend des harten Marktes im Sinne der Unternehmen abfedern bzw. kompensieren werden.

Speziell im Industriegeschäft ist die Welt jedoch eine andere. Sie ist von einem Abbau an Kapazitäten, Anpassungen von Selbstbeteiligungen bis hin zu ersten Einschränkungen im Deckungsumfang gekennzeichnet. Das gilt auch für die Rückrufkostendeckungen für Kfz-Zulieferer, deren positiver Trend sich nicht fortsetzte. Begründet liegen diese Entwicklungen in nur bedingt guten Ergebnissen der Haftpflichtversicherer. Großschäden verschärfen die Lage zusätzlich. Die Konsequenz sind Prämienerhöhungen auf breiter Front, während die Haftpflichtversicherer Grunddeckungen oberhalb von 50 Mio. Euro nur noch gemeinsam bereitstellen. Dieser Markttrend dürfte zumindest in naher Zukunft anhalten.

#### **AUSBLICK**

Angesichts der Herausforderungen bei der Digitalisierung von Produktionsprozessen und Lieferketten ist ein steigender Bedarf an Haftpflichtversicherungsschutz zu erkennen. Bei

#### Kennzahlen der Haftpflichtversicherung 2020

2 MRD.€ PRÄMIE +1,0% +1,5% gegenüber 2019 gegenüber 2019

den Lösungen gibt es noch große Unterschiede in den Versicherungsbedingungen, die sich aber angleichen werden. Bei innovativen Deckungserweiterungen, wie zum Beispiel der Tech E&O, ist aber mit vorsichtigerem Zeichnungsverhalten und steigendem Informationsbedarf zu rechnen.

Der Dialog zwischen Unternehmen, Maklern und Versicherern hat sich intensiviert und wird zu einem festen Bestandteil der Risikobewertung.

Im Zuge des Dialogs werden nicht nur regelmäßig Risiken der Digitalisierung thematisiert, sondern auch die sonstigen Risikoverhältnisse und -veränderungen abgefragt. Dieser Austausch wird noch zunehmen und Unternehmen mit gutem Risikomanagement in eine Pole Position bringen: Ihnen sollte es gelingen, den notwendigen Versicherungsschutz zu halbwegs adäquaten Prämien zu erhalten.

Im Zusammenhang mit den Themen der Digitalisierung und der Diskussionen um "silent cyber" oder "non affirmative cyber" haben erste Märkte auch Regelungsbedarf zur Abgrenzung zu Cyber-Deckungen angemeldet. Das kann bei Umsetzung zu Einschränkungen im Versicherungsschutz, insbesondere für Vermögensschäden, führen, welche durch Cyber-Deckungen derzeit nicht vollumfänglich kompensiert werden können. Eine Lösung dieses Problems über Tech E&O-Deckungen scheitert gegenwärtig (noch) am vorsichtigen Zeichnungsverhalten der Versicherer. Vor diesem Hintergrund verhandeln wir mit den Versicherern, um im Interesse unserer Kunden Einschränkungen des Versicherungsschutzes zu verhindern.

#### MARKTTRENDS

Die Marktverhärtung aufgrund unbefriedigender Ergebnisse und Fusionen auf Seiten der Versicherer wird auch im Haftpflichtbereich weitreichende Auswirkungen im kommenden Renewal nach sich ziehen. Zudem wird die Sparte durch Veränderungen der gesellschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen beeinflusst: Die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft und des Arbeitsumfeldes (Homeoffice, Mobile Working) erfordern Veränderungen sowohl in der Art der Zusammenarbeit zwischen Kunden, Versicherern und Maklern als auch im Hinblick auf angepasste Versicherungslösungen. Für die betroffenen Kunden erfordern tiefgreifende Änderungen wie der Brexit ebenso individuelle Regelungen und Anpassungen wie beispielsweise für Hersteller von Medizinprodukten die neugeregelte Medizinprodukteverordnung ((EU) 2017/45), die voraussichtlich im kommenden Jahr in Kraft treten wird.



Die Waren-Transportversicherung fällt zunehmend in den Sanierungsfokus der Versicherer. Gleichzeitig wird der Geschäftsbetrieb vieler Unternehmen deutlich durch Covid-19 beeinflusst. Beides spiegelt sich in unterschiedlichen Vorstellungen wider: Angesichts sinkender Umsätze gehen die Versicherungsnehmer von sinkenden Prämienforderungen seitens der Versicherer aus. Die Versicherungswirtschaft verweist hingegen auf seit Jahren anhaltend niedrige Prämien und schlechte Schadenverläufe. Dabei seien zurückliegende Umsatzsteigerungen nicht eingepreist worden und zudem sei der Deckungsumfang in den Policen zu weitgehend gewesen.

Es ist derzeit nicht absehbar, ob sich diese negative Schadenentwicklung durch Covid-19 verstärken und damit fortsetzen wird.

Ein Blick auf die Markt- und Konjunkturstatistik zeigt, dass sich die Prämienzahlungen analog der Exporte nur leicht gegenüber dem Vorjahr erhöht haben. Anders sieht es bei der Schadenentwicklung aus: Die Transportschäden stiegen um 19 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Die Schadenquote liegt mit 89 Prozent vielfach deutlich über den Werten der zurückliegenden Jahre – abgesehen von 2015.

#### **AUSBLICK**

Der seit vielen Jahren bestehende Käufermarkt wandelt sich zunehmend zu einem Verkäufermarkt. So steigen die Prämien häufig in demselben Maße, in dem Versicherer ihre Erwartungen an den Vertragsverlauf anpassen. Vielfach werden grundsätzlich geringere Kapazitäten angeboten, gegebenenfalls verbunden mit Zuschlägen für höhere Versicherungssummen.

Die Entscheidung, ob und zu welchen Konditionen ein Versicherer ein Risiko zeichnet, berücksichtigt in starkem Maße verschärfte internationale Standards bei Prämien, Bedingungen und Klauseln.

Der Risikoappetit der Versicherer ändert sich ebenfalls. Denn einige Branchen erhalten inzwischen keine oder nur sehr zurückhaltend Deckungskapazitäten von den Versicherern. Während sich die Prämiengestaltung und Zeichnungsbereitschaft bisher stark am Schadenverlauf der Versicherungsnehmer orientierte, gehen die Versicherer nun deutlich differenzierter

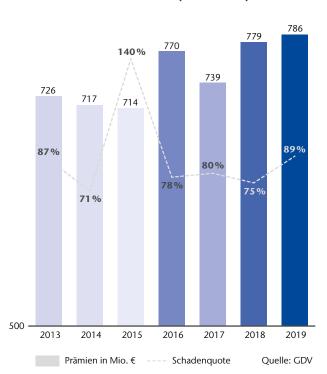
vor. Neben konkreteren Risikoinformationen und daraus resultierenden Rechenmodellen spielen zunehmend internationale Standards eine entscheidende Rolle.

#### **MARKTTRENDS**

Die Konsolidierung des Marktes in der Transportversicherung setzt sich weiter fort. Im Juni 2020 hat mit der StarStone ein weiterer Spezialversicherer seine Geschäftstätigkeit eingestellt. Sowohl die Chef-Underwriter der Erstversicherer als auch die Rückversicherungsmärkte forcieren auch in deutschen Policen die Umsetzung internationaler Bedingungsstandards. Bei Ausschreibungen und Vertragsverlängerungen wird deshalb häufig gefordert, dass dem jeweiligen Vertrag englische Marktklauseln zugrunde zu legen sind. Faktisch bedeutet dies eine Einschränkung des bestehenden Versicherungsschutzes. Zudem geht mit den aktuell vorliegenden Klauseln die Unsicherheit einher, dass die tatsächlichen nicht mit den gewünschten Regelungen übereinstimmen. Denn die Klauseln sind bisher nicht an den deutschen Marktstandard angepasst.

In zunehmendem Maße werden Risiken auch aus einem weiteren Grund nicht mehr gezeichnet: Sie stehen im Widerspruch zur ethischen Unternehmenskultur mancher Versicherer. Zudem behalten die Themen Sanktionen und Compliance im internationalen Umfeld ihre Bedeutung. Dies führt in Einzelfällen bereits dazu, dass die Versicherer Deckungen nur noch mit konkreten Länderausschlüssen anbieten.

Prämien- vs. Schadenverläufe (2013-2019)



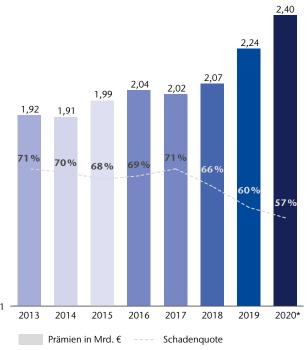


Die Versicherer erwarten für dieses Jahr ein Plus an Prämieneinnahmen im Umfang von sieben Prozent auf rund 2,4 Mrd. Euro. Der erwartete Schadenaufwand wird nach ersten Schätzungen auf rund 1,37 Mrd. Euro beziffert. Damit stellen sich die Versicherer in der Sparte Technische Versicherungen für das Gesamtjahr auf eine leichte Verbesserung der Schaden-Kosten-Quote von 79 auf 77 Prozent ein.

## **AUSBLICK**

Das Marktumfeld ist in den letzten zwei Jahren zunehmend schwieriger geworden. Trotz des erwarteten Rückgangs der Schaden-Kosten-Quote verlangen einige Versicherer höhere Prämien oder Selbstbehalte. Besonders betroffen sind Verträge, die eine hohe Schadenquote aufweisen. Dies gilt aber auch für die Bauleistungsversicherung und einige Spezialrisiken. Hier sind vor allem negative Schadenerfahrungen der Versicherer als Ursache zu nennen. So nehmen lokal begrenzte extreme Witterungsereignisse zu, während die Qualität auf

#### Positive Entwicklungen bei Prämien und Schäden



\*Prognose, Quelle: GDV

dem Bau gerade durch Subunternehmer abnimmt. Zudem ist die Komplexität der Bautechnik ebenso gestiegen wie größerer Wasserschäden im Hochbau zugenommen haben.

Anzeichen für generelle Preiserhöhungen in allen Zweigen der Technischen Versicherungen gibt es jedoch nicht.

#### MARKTTRENDS

Mit Blick auf Covid-19 verlangen Versicherer bei der Platzierung von Spezialrisiken am Rückversicherungs- oder Londoner Markt zunehmend die Vereinbarung einer sogenannten Pandemie-Klausel. Die Produktanbieter formulieren diese Klauseln in verschiedenen Versionen. Einige beinhalten Regelungen, die es dem Versicherer erlauben, die Konditionen des Versicherungsschutzes bei längeren pandemiebedingten Projektstillständen anzupassen.

Generell ist zu beobachten, dass Industrieversicherer mit internationaler Ausrichtung die Spezialisierung in Branchen wie zum Beispiel Energy, Power, Renewable Energy und Construction weiter vorantreiben. Nicht selten sitzen die Entscheidungsträger oder Underwriter im Ausland.

> Nicht jedem Versicherer gelingt es, den Vorteil spezialisierten Wissens mit der Ausrichtung auf den deutschen Markt in eine Balance zu bringen.

Erstmals lässt sich vereinzelt feststellen, dass Versicherer in der Montageversicherung wieder den Deckungsumfang nach dem Standard der London Engineering Group von LEG/3 auf LEG/2 einschränken und die Selbstbehalte deutlich erhöhen. Dies betrifft "Unproven Technology" (Prototypen) für bestimmte Risikogruppen, wie zum Beispiel Gasturbinen, Kessel, Dampfturbinen. Die Gesellschaften betrachten Upgrades bekannter Serienmaschinen (Leistungssteigerung), unerprobte Materialien und Qualitätsprobleme besonders kritisch. Bei der Risikobeurteilung führen zudem steigende Schäden durch stetig ansteigende Wertkonzentrationen oder die zunehmende Komplexität von Lieferketten zu einer größeren Aufmerksamkeit der Versicherer.

# ERNEUERBARE ENERGIEN: PHOTOVOLTAIK KANN FLAUTE BEI WINDKRAFT NICHT KOMPENSIEREN

Die Rahmenbedingungen für Erneuerbare Energien (EE) haben sich seit Anfang vergangenen Jahres deutlich verschlechtert. Die Folge: Die Ausbaumengen und die Entwicklung neuer Projekte sind in Deutschland stark zurückgegangen.

Der Anteil der Stromerzeugung aus EE stieg 2019 zwar um über vier Prozentpunkte auf den Rekordwert von 42,1 Prozent. Gleichzeitig geht der Zubau an erneuerbaren Erzeugungskapazitäten insgesamt aber stark zurück. Insbesondere die Windkraft an Land leidet unter den Rahmenbedingungen. So brach die neu installierte Netto-Leistung von 4,9 Gigawatt (GW) im Rekordjahr 2017 und 2,3 GW im Jahr 2018 auf nur noch 0,9 GW im vergangenen Jahr ein. Der Anstieg bei der Installation neuer Photovoltaik (PV)-Anlagen von zuletzt 3.835 Megawatt (MW) konnte diesen Rückgang nicht vollständig kompensieren.

Der Versicherungsmarkt im Bereich der EE ist weiterhin stark umkämpft, da nur sehr wenige neue Projekte realisiert werden. Gleichzeitig wird sich aber der Sanierungsdruck insbesondere für Anbieter "der ersten Stunde" erhöhen, da mit den zunehmend älter werdenden Beständen die Schadenbelastung steigt.

Es ist davon auszugehen, dass auch zukünftig grundsätzlich ausreichende Kapazitäten auf dem Versicherungsmarkt vorhanden sein werden – dies allerdings zu vermehrt schlechteren Konditionen. Bei etwaigen Ausschreibungen größerer Portfolios wird eine detaillierte Analyse des Vorschadenverlaufes obligatorisch sein.

#### In den einzelnen Geschäftsfeldern sind folgende Auffälligkeiten zu erkennen:

#### **Windenergie Onshore**

Das zurückliegende Jahr ist durch einen extremen Rückgang neu installierter Leistung von Windenergieanlagen gekennzeichnet. Denn es wurden nur wenige Projekte umgesetzt, die nach dem neuen Ausschreibungssystem beaufschlagt wurden. Im Vergleich zum Rekordzubau in 2017 bei einer Leistung von 4.891 MW sank die Nettoleistung neu installierter Windenergieanlagen an Land von 2.273 MW im Jahr 2018 auf zuletzt nur noch 886 MW. Dieses Niveau war mit Ausnahme des Jahres 2008 seit 20 Jahren nicht so niedrig und wird auch den Jahresverlauf kennzeichnen.

#### Windenergie Offshore

Auf See wurde im Jahr 2019 mit 1.111 MW etwas mehr Windenergieleistung als im Jahr 2018 in Betrieb genommen. Aufgrund der Ausschreibungssystematik haben sich hier im Wesentlichen große Konzerne etabliert, sodass eine Akteurs-Vielfalt Wunschdenken bleibt.

Trotz bereits günstiger Konditionen wurden bei den letzten Ausschreibungen sehr gute Ergebnisse für die Versicherten umgesetzt.

Für die Projektentwickler werden ausländische Projekte immer wichtiger, da die Anzahl neuer Projekte in Deutschland in



den nächsten Jahren überschaubar sein wird. In Verbindung mit neuen innovativen Gründungskonzepten wie floating foundations werden zunehmend auch außereuropäische Märkte interessant. Die Versicherungsmärkte für Offshore-Windprojekte sind international. Durch Versicherer, die ihre Zeichnungsbereitschaft entsprechend erweitert haben, sind in den letzten Jahren neue Kapazitäten entstanden.

#### **Photovoltaik**

Der deutsche PV-Markt ist geprägt durch eine große Anzahl von kleineren Projekten, die aufgrund ihrer Menge jedoch einen großen Anteil an der regenerativen Stromerzeugung ausmachen. Die Versicherungsprodukte sind weit entwickelt und für die Versicherten zu guten Konditionen erhältlich. Kapazitäten sind ausreichend vorhanden. Im Bereich der Großprojekte ist auch hier eine verstärkte Internationalisierung auf Seiten der Versicherer festzustellen.

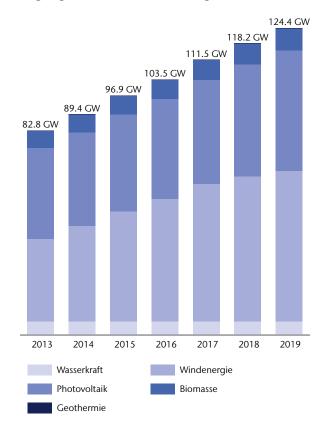
#### Biogas / Geothermie / Speichertechnologien

In diesen Bereichen werden aktuell nur sehr wenige neue Projekte realisiert. Für die Versicherungsmärkte spielen sie daher keine nennenswerte Rolle. Speichertechnologien könnten in den nächsten Jahren eine größere Rolle spielen.

#### Netzinfrastrukturen

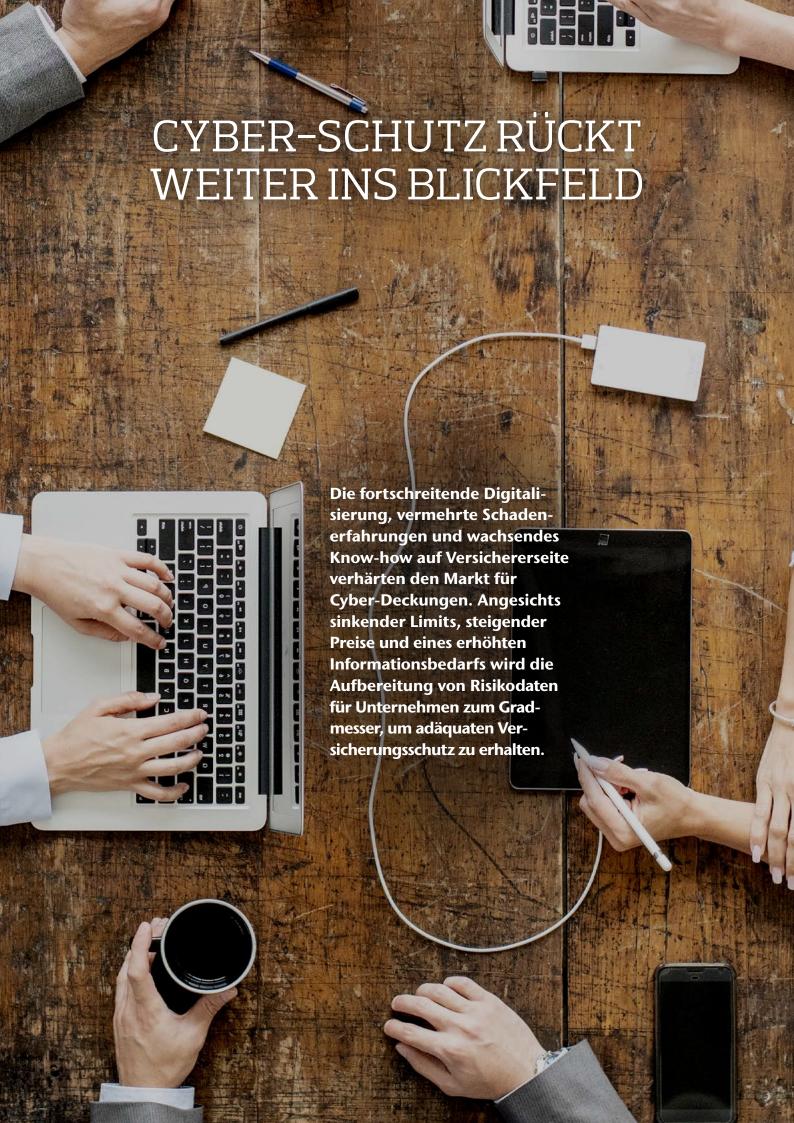
Aufgrund der fehlenden Netzinfrastruktur werden große Mengen erzeugter Energie nicht wirtschaftlich genutzt. Der notwendige Netzausbau, Offshore und Onshore, wird in den nächsten Jahren zu erheblichen Investitionen der Übertragungsnetzbetreiber führen.

#### Entwicklung der installierten Leistung zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien



Quelle: Arbeitsgruppe Erneuerbare Energien-Statistik (AGEE-Stat)





Der Markt für Cyber-Versicherungen entwickelt sich für große und mittelständische Unternehmen unterschiedlich. Im unteren Mittelstand steigt die Anzahl der Anbieter von Cyber-Versicherungen in Deutschland weiter an. Das Marktsegment ist vielfach von Portfoliolösungen geprägt, in dem die Versicherer unverändert bereit sind, Risiken anhand knapper Risikoinformationen zu zeichnen. Allerdings zeigt die Geschäftsstatistik des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), dass die Schadenzahlungen in diesen noch jungen Portfolios im ersten Quartal 2020 teilweise schneller steigen als die Prämieneinnahmen. Zudem rücken steigende Schadenzahlen und Sicherheitsdefizite gemäß einer Forsa-Umfrage des GDV in verschiedenen Branchen ins Blickfeld von Versicherern und Aufsichtsbehörden.

Bei den Großunternehmen, die nicht nur teils internationalen Versicherungsschutz einkaufen, sondern auch höhere Versicherungssummen benötigen, zeichnen die führenden Versicherer merklich zurückhaltender. Sie machen einen erhöhten Bedarf an Risikoinformationen geltend und reduzieren ihre bislang bereitgestellten Versicherungslimits zum Teil deutlich. Das schlägt sich nicht nur in den geforderten Prämien nieder. Gleichzeitig entsteht für alle Beteiligten bei Neuverträgen und Erneuerungsverhandlungen oft deutlicher Mehraufwand.

Gerade für große Unternehmen wird es zunehmend wichtiger, dass sie ihre Cyberrisiken nicht nur identifizieren und quantifizieren können. Sie sind gefordert, ihre ergriffenen pro- und reaktiven Vorkehrungen in geeigneter Form darzulegen, um einen möglichst optimalen Risikotransfer zu erreichen.

# **AUSBLICK**

Es gibt zunehmende Tendenzen, dass sich der Markt für Cyber-Versicherungen von einem Nachfrage- hin zu einem Anbietermarkt wandeln wird. Vor dem Hintergrund gemachter Schadenerfahrungen, der Umfrageergebnisse des GDV und verschiedenster Cyber-Risiko-Reports dürften die Versicherer ihr Underwriting anpassen. Ebenso werden die aufgrund der verstärkten "Homeoffice"-Tätigkeiten steigenden Gefahren ihre Wirkung nicht verfehlen.

Die von der versicherungsnehmenden Seite geforderte Vereinheitlichung der Versicherungsbedingungen ist nach wie vor nicht in Sicht. Einzig im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen nutzt die überwiegende Anzahl von Versicherern die unverbindlichen GDV-Musterbedingungen "Cyber" als Basis. Für Unternehmen bleibt es damit weiterhin schwer, den tatsächlichen, hinter Schlagworten stehenden Versicherungsschutz der Anbieter zu vergleichen.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht legt seit Beginn dieses Jahres einen Prüfungsschwerpunkt auf Cyberrisiken.

Der Fokus richtet sich dabei insbesondere auf die "Non Affirmative Cyber"-Deckungen in traditionellen Sparten, umgangssprachlich "Silent Cyber" genannt. Dies wird vermutlich zunächst einmal keine Auswirkungen auf die etablierten Sparten haben. Auf internationaler Ebene kann dies anders aussehen. Auf dem Londoner Markt müssen Lloyd's Versicherer bereits seit Anfang 2020 entweder Cyber-Ausschlüsse oder aber Affirmative Cover in ihren Sachversicherungsbedingungen ausweisen. Ab 2021 wird diese Pflicht auf den Bereich der Haftpflichtversicherungen ausgedehnt. Open Market Versicherer folgen dieser Entwicklung jedoch nur teilweise.

#### MARKTTRENDS

Viele Versicherer erweitern ihr Know-how im Underwriting und werden dabei, wo es aus Kostengründen möglich ist, zunehmend technischer agieren. Das führt zu höherem Aufwand. Damit einhergehend steigen die Anforderungen an "Cyber-Wissen" bei Unternehmen, Maklern und Versicherern. Unternehmen sollten daher neben der technischen Expertise besonders auf die Qualifikationen der Vermittler im Bereich der Risikoermittlung und -bewertung sowie die Schadenexpertise achten.



Aufgrund sinkender Limits einzelner Versicherer sind Großunternehmen zukünftig gefordert, hohe Versicherungssummen global mit einer größeren Anzahl von Anbietern abzusichern. Dabei wird der Fokus zunehmend auf wesentlichen Deckungsbestandteilen wie zum Beispiel Betriebsunterbrechungskosten liegen. Andere Deckungserweiterungen werden – zumindest vorübergehend – an Bedeutung verlieren. Last but not least sei das jüngste Urteil des EUGH in Sachen "Privacy Shield" vom 16. Juli 2020 (Urteil in der Rechtssache AZ.: C-311/18 Data Protection Commissioner / Maximilian Schrems und Facebook Ireland) erwähnt, welches gravierende Auswirkungen auf die Risikobeurteilung im Bereich der Cyber-Versicherungen und der Datenschutzklauseln von Betriebshaftpflichtversicherungen entwickeln könnte. Durch das Urteil ergeben sich möglicherweise Konsequenzen für europäische Unternehmen, die personenbezogene Daten durch ein US-Unternehmen verarbeiten lassen. Ferner werden die Datenschutzaufsichtsbehörden künftig wohl zu prüfen haben, ob Standardvertragsklauseln für Datentransfers in bestimmte Drittländer eingesetzt werden dürfen. Die konkrete juristische Umsetzung des Urteils in der Praxis bleibt abzuwarten.



Die Kfz-Versicherungssparte ist mit knapp 30 Mrd. Euro Beitragsvolumen weiterhin mit Abstand die größte Sparte in der Schaden- und Unfallversicherung der deutschen Versicherungswirtschaft. Der Beitragsanstieg fiel mit rund 2,5 Prozent wettbewerbsbedingt um etwa einen Prozentpunkt geringer aus als im Vorjahr. Vom Gesamtmarkt nimmt der Flottenbereich mit rund vier Mrd. Euro Beitragsvolumen innerhalb der Kfz-Sparte einen Anteil von etwa 13 Prozent ein. Die Versicherer verlieren in diesem Segment rund 200 Mio. Euro pro Jahr. Auch für das vergangene Jahr ist keine Schwarze Null, geschweige ein Gewinn in Sicht.



Schadenseitig läuft es für die Versicherer im gesamten Kfz-Segment jedoch weiter gut. Die Schaden-Kosten-Quote bewegt sich seit 2014 zwischen 96,1 und 98,8 Prozent. Im vergangenen Jahr kletterte der Wert laut GDV um 1,9 Prozentpunkte auf 98,0 Prozent. Dennoch bleibt die Versicherungssparte weiterhin profitabel. Nur die Schaden-Kosten-Quote im Flottensegment entwickelt sich mit einem Wert von 105 Prozent klar unterhalb der Ertragserwartungen der Versicherer.

#### **AUSBLICK**

Da der Markt im Flottenbereich auch 2019/2020 wieder einen Verlust ausweisen wird, ist eine signifikante Entspannung an der Prämienfront weiterhin nicht in Sicht. Die Risikoträger kalkulieren hier bis dato uneinheitlich: Einige legen den Hauptfokus auf den Schadenbedarf, andere setzen den Schwerpunkt auf die Kalkulation von Schadenhäufigkeiten.

Ein klarer Trend setzt sich in der Kfz-Haftpflicht fort: Die Schadenfrequenz verharrt weiter auf vergleichsweise niedrigem Niveau, während der Schadendurchschnitt weiter zunimmt. Begründet liegt dies vor allem darin, dass die Fahrzeuge mit immer mehr Technik ausgestattet werden, sodass die Schadensumme pro Schadenereignis tendenziell steigt.

#### **AUSWIRKUNGEN DURCH COVID-19**

Der Lockdown zur Bekämpfung der Corona-Pandemie hatte das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben nahezu lahmgelegt. Unternehmen mussten ihre Produktion herunterfahren oder beenden, verordneten Kurzarbeit und ließen ihre Arbeitnehmer millionenfach im Homeoffice arbeiten. Gleichzeitig waren Schulen, Kitas und Gastronomiebetriebe geschlossen. Dadurch ging der Verkehr mit Pkw, Bussen und Motorrädern in deutschen Großstädten um rund ein Drittel zurück.

## Das Privatauto und das Fahrrad könnten als Gewinner aus der Krise hervorgehen.

Inzwischen sind viele Maßnahmen gelockert worden, dennoch könnte die Krisensituation den Beginn einer Verkehrswende darstellen. Klare Verlierer der Krise wären die öffentlichen Verkehrsmittel und Sharing-Anbieter. Als Gewinner einer zunehmend individualisierten Mobilität scheinen das Privatauto und das Fahrrad mehr denn ie den Puls der Zeit zu treffen – und der Gang zu Fuß.

#### Schadensummen steigen weiter deutlich an





Gleich an mehreren Fronten wird offensichtlich, dass die Haftungsrisiken von Unternehmensleitern deutlich steigen. Medienwirksam müssen sich Manager gegen eine Vielzahl von Vorwürfen behaupten. Dabei geht es um Bilanzfälschungen, Verstöße gegen Publizitätspflichten, Arbeitssicherheit, behördliche Auflagen, Compliance oder schlicht um "schlechte" unternehmerische Entscheidungen. Die betroffenen Manager müssen infolgedessen mit internen Regressforderungen und zivilrechtlichen Ansprüchen Dritter oder von Insolvenzverwaltern ebenso rechnen wie mit strafrechtlichen Ermittlungsverfahren und arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen.

Fehlentscheidungen in Krisenlagen und Insolvenzverstöße münden besonders häufig in D&O-Schäden.

Infolge solcher Ereignisse und verschärft durch Covid-19 befindet sich eine Reihe von Branchen im Krisenmodus: Zahlungsdienstleister, Fleischverarbeiter, Tourismus, Luftfahrt, Handel, Sport und Bauindustrie, die Liste ließe sich fortsetzen. Unter hohem zeitlichem und wirtschaftlichem Druck müssen Geschäftsführer und Vorstände teils gravierende Entscheidungen treffen. Häufig drohen (unerkannte) Fehlentscheidungen in Krisenlagen und Insolvenzverstöße. Beides mündet in der Praxis besonders häufig in D&O-Schäden. Hiervon ist auch der Mittelstand betroffen. Gleichzeitig gibt es bereits im Zusammenhang mit Covid-19 erste internationale D&O-Schäden. Ihre Zahl wird vermutlich weiter zunehmen.

Gesetzliche Verschärfungen erhöhen die Managerrisiken zusätzlich. Hervorzuheben sind das Unternehmensstrafrecht im Hinblick auf den Gesetzesentwurf des Bundesjustizministeriums zum Verbandssanktionengesetz (VerSanG) vom 24. April 2020. Hiernach drohen Unternehmen, aus deren Reihen Straftaten begangen wurden, Strafen bis zu zehn Prozent des Jahresumsatzes. Aufgrund von Verstößen gegen die seit Mai 2018 geltende Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wurden bereits Bußgelder von bis zu dreistelliger Millionenhöhe verhängt. Zudem trat im vergangenen Jahr das Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) in Kraft. Es macht Vorgaben zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen und betrieblichem Know-how, für den letztlich ebenfalls die Unternehmensleitung verantwortlich ist.

#### **AUSBLICK**

Die D&O-Versicherer machen sich diese Gemengelage zunutze. Sie schreiten auf ihrem bereits eingeschlagenen Weg der Sanierung weiter voran – mit spürbaren Folgen: Die Versicherungssummen sinken, die Prämien steigen massiv an und für kritische oder schadenbelastete Risiken gibt es bereits heute nur noch schwer bis gar keinen Deckungsschutz mehr.



Vor wenigen Jahren waren noch Deckungssummen je Versicherer in Höhe von 25 Mio. Euro marktüblich. Diese Zeiten sind so gut wie vorbei. In 2020 offerieren Versicherer maximal 15 Mio. Euro, häufig sogar nur 10 Mio. Euro oder weniger und dies bundesweit. Überträgt man diese Entwicklung auf ein größeres D&O-Versicherungsprogramm, brechen so bis zu 50 Prozent der Deckungskapazitäten weg. Zugleich wollen die Versicherungsgesellschaften Kumulszenarien unbedingt vermeiden und stehen nach einer Risikoablehnung für denselben Kunden später oft nicht mehr zur Verfügung.

#### MARKTTRENDS

Im Renewal 2021 wird es in vielen Fällen schwierig sein, bisherige Kapazitäten aufrechtzuerhalten. Ausländische Märkte können einen Ausweg eröffnen. Gleichwohl gelten dort ähnliche Marktbedingungen. Hierzulande sind fortlaufende Umdeckungen sowie das Bestreben nach neuen Ausschlüssen und Bedingungseinschränkungen im gegenwärtigen Marktumfeld zu beachten.

Im Vorfeld der anstehenden Vertragsverlängerungen in 2021 kommt es daher mehr denn je darauf an, die Verhandlungen mit den Versicherern fundiert vorzubereiten. So gilt es pauschalen Einwänden des Versicherers, beispielsweise den Verweis auf "Problembranchen", mit belastbaren und individuell maßgeschneiderten Risikoinformationen entgegenzutreten.



Die Corona-Krise führt zu Brüchen in den globalen Lieferketten. Die Folge sind deutliche Umsatz- und Ertragsrückgänge, während Belastungen durch Fixkosten, wie Löhne der Mitarbeiter sowie Gebäude- und Büromieten, fortdauern. Da eine große Anzahl von Unternehmen ohnehin nur mit knappen Margen ausgestattet ist, fehlt es an ausreichend finanziellen Mitteln, um andauernde Produktionsunterbrechungen zu schultern. So drohen in vielen Fällen die Insolvenz und infolgedessen deutlich ansteigende Zahlungsausfälle bei Geschäftspartnern.

Nach Angaben des Kreditversicherers Euler Hermes könnte die weltweite Unterbrechung der Geschäftstätigkeiten im Zuge von Covid-19 zu einem Rückgang des Welthandels um rund 3,5 Bio. US-Dollar in 2020 führen. Gleichzeitig werden sich die Insolvenzen im Vorjahresvergleich voraussichtlich um 20 Prozent erhöhen.



Die Wirtschaft drängt daher auf den Markt für Kreditversicherungen, um den Ausfall von Forderungen bei Warenlieferungen oder Dienstleistungen durch zahlungsunfähige Geschäftspartner abzusichern. Im Gegenzug ist damit zu rechnen, dass die Schadenquoten ansteigen werden. Unternehmen sollten sich daher auf Prämienerhöhungen sowie Einschränkungen der Deckungsinhalte und niedrigere Limite einstellen.

#### **AUSBLICK**

Die Corona-Krise wird irgendwann überstanden sein und der Welthandel wieder dauerhaft Fahrt aufnehmen. Die Branche der Kreditversicherer muss selbst unter solchen positiven Vorzeichen mit länger anhaltenden wirtschaftlichen Nachwirkungen und hohen Schadenquoten rechnen. Die gute Nachricht: Die Branche hat aus der zurückliegenden Finanzkrise gelernt.

Die Versicherer können inzwischen viel transparenter auf Daten, Analysen und andere finanzielle Aspekte der Kreditrisiken zugreifen als früher. Weiterer Pluspunkt: Weltweit haben Regierungen verschiedener Staaten erkannt, dass Kreditversicherer heutzutage "systemrelevant" sind, und treten in dieser Phase als Rückversicherer für den Kreditversicherungsmarkt ein. Allein in Deutschland bürgt der Staat mit bis zu 30 Mrd. Euro für die im Land ansässigen Kreditversicherer.

Bedeutung der Kreditversicherung wird zunehmend anerkannt und durch staatliche Bürgschaften gesichert.

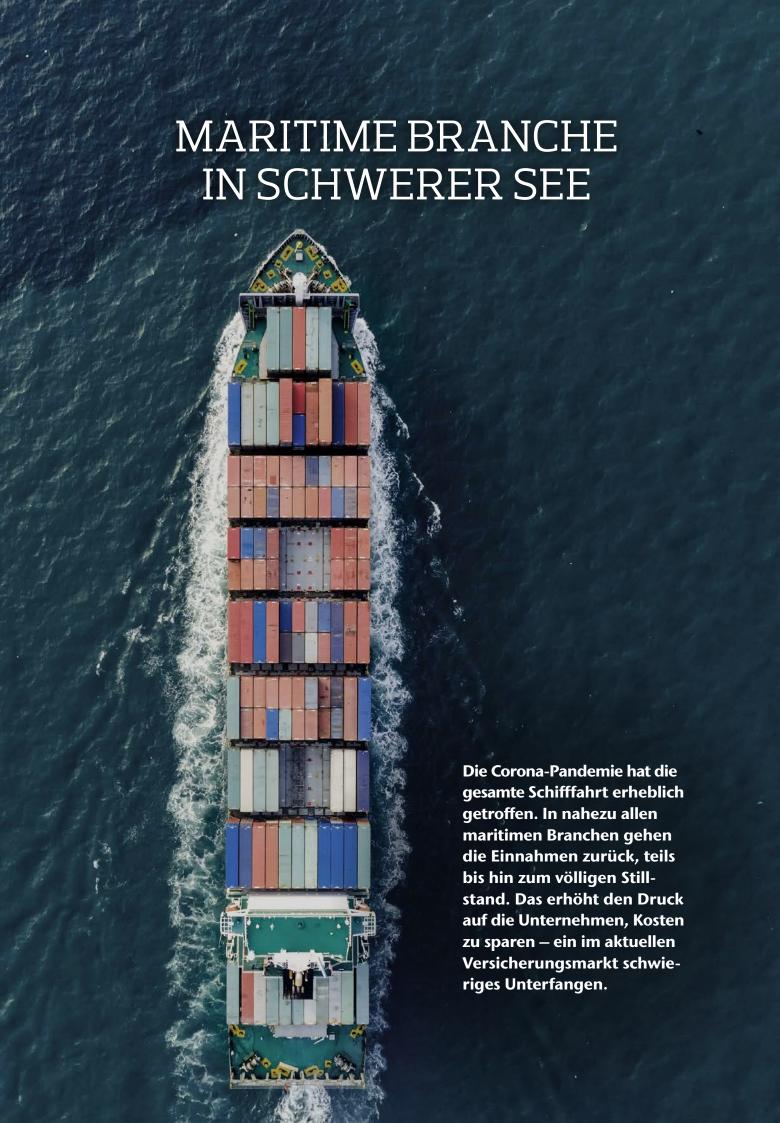
#### **MARKTTRENDS**

Unabhängig von der aktuellen Krisensituation zeigt sich, dass die Kreditlimitvergabe immer mehr zum Steuerungsinstrument für die Versicherer wird. Denn die Höhe der gezeichneten Limite und die dahinterliegenden Risikokategorien beeinflussen die Kapitalanforderungen der Warenkreditversicherer und damit ihre Kosten bezüglich der geforderten Eigenkapitalhinterlegung. Für die Wirtschaft hat dies künftig vermehrt zur Folge, dass die bereitgestellte Kapazität an Limiten in den Policen als Prämienindikator Einzug halten.

Ebenso ist zu erwarten, dass Selbstbeteiligungen in Höhe von 25 bis 40 Prozent für schwierige Risikoklassen wieder mehr zum Maßstab dafür werden, in welchem Ausmaß sich der Versicherungsnehmer an seinen Risiken beteiligen will.

Der Einsatz intelligenter Software, um die Auslastung der Limite, Fristen der Fakturen und unterschiedliche Selbstbeteiligungen, einschließlich "Hauslimite", zu steuern, wird in den nächsten Jahren zum Branchenstandard avancieren. Derart technisch unterstützt lässt sich auch die Liquidität besser optimieren. Zudem wird es leichter, den Deckungsbedarf frühzeitig im Auftragsstadium mit dem System der jeweiligen Versicherer zu matchen.

Weitere Trends sind ein 50-prozentiger Anstieg bei der Kapitalbesicherung von Bürgschaften. Außerdem ist davon auszugehen, dass die Vertrauensschadenpolice in absehbarer Zukunft genauso unverzichtbar wird wie die Betriebshaftpflichtversicherung.



#### Kasko

Die Konsolidierung setzt sich bei den Versicherungsgesellschaften weiter fort. Gerade hat der Versicherer StarStone angekündigt, in Europa alle Unternehmensbereiche zu schließen. Auch das Lloyd's-Syndikat SKULD wird abgewickelt. Zudem belasten weiterhin Großschadenereignisse den maritimen Versicherungsmarkt. In der Konsequenz steht bei den Versicherern die Profitabilität jeder einzelnen Sparte auf dem Prüfstand. Vermehrt deutet sich ein Trend an: Die Prolongationsverhandlungen nehmen mehr Zeit in Anspruch, da die Versicherer ihre Zeichnungsrichtlinien verschärft haben, sodass Angebote mehrfach abgezeichnet werden müssen.

#### P&I (Haftpflicht)

Erwartungsgemäß haben die Versicherer für die traditionell am 20. Februar stattfindenden Verlängerungen vermehrt Franchisenerhöhungen und "general increases" gefordert. Nur wenige Gesellschaften konnten darauf verzichten. Einige Versicherer der "international group" halten am Ziel einer Diversifizierung fest. So wagt sich North of England in den Kasko-Versicherungsmarkt und WEST investiert in Spezial-produkte wie Streikversicherung und Cyber.



Grundsätzlich gehen die Versicherer davon aus, etwaige versicherungstechnische Defizite nicht durch Kapitalerträge ausgleichen zu können. Die volatile Situation an den Aktienmärkten vergrößert das Risiko. Dennoch versuchen viele Anbieter in der aktuellen Marktlage ihre Versicherungsnehmer durch Zahlungsaufschub oder rechtlichen Beistand zu unterstützen.

#### **AUSBLICK**

#### Kasko

Es ist anzunehmen, dass weitere Versicherer den Markt verlassen oder nur noch lokales Geschäft zeichnen. Dies würde die Kapazitäten zusätzlich verknappen und die Zeichnung hoher Limits erschweren. Zur Sanierung der Portfolios ist mit weiteren Prämiensteigerungen im zweistelligen Prozentbereich selbst bei guten statistischen Verläufen zu rechnen. Schadenseitig sind einige Versicherer infolge der Corona-Pandemie extrem belastet, was sich auch auf die Marine-Sparte auswirken wird. Zudem befürchtet man ein erhöhtes Schadenrisiko, sobald die

infolge des Ladungsrückgangs erhöhte Zahl von aufliegenden Schiffen wieder in Fahrt geht.

Ein vorsichtiges Agieren bei den Versicherern und weitere moderate Prämiensteigerungen im P&I-Bereich sind zu erwarten.

#### P&I (Haftpflicht)

Die Versicherer der "international group" haben in den vergangenen Jahren gute Reserven aufgebaut und versuchen im aktuell schwierigen Marktumfeld die Eigner zu unterstützen. Jedoch ist auch im Haftpflichtbereich mit einer vermehrten Schadenlast zu rechnen, insbesondere bei Policen, die Crew-Risiken abdecken. Ebenso werden durch Covid-19 verursachte Quarantänefälle auf Schiffen die Versicherer belasten.

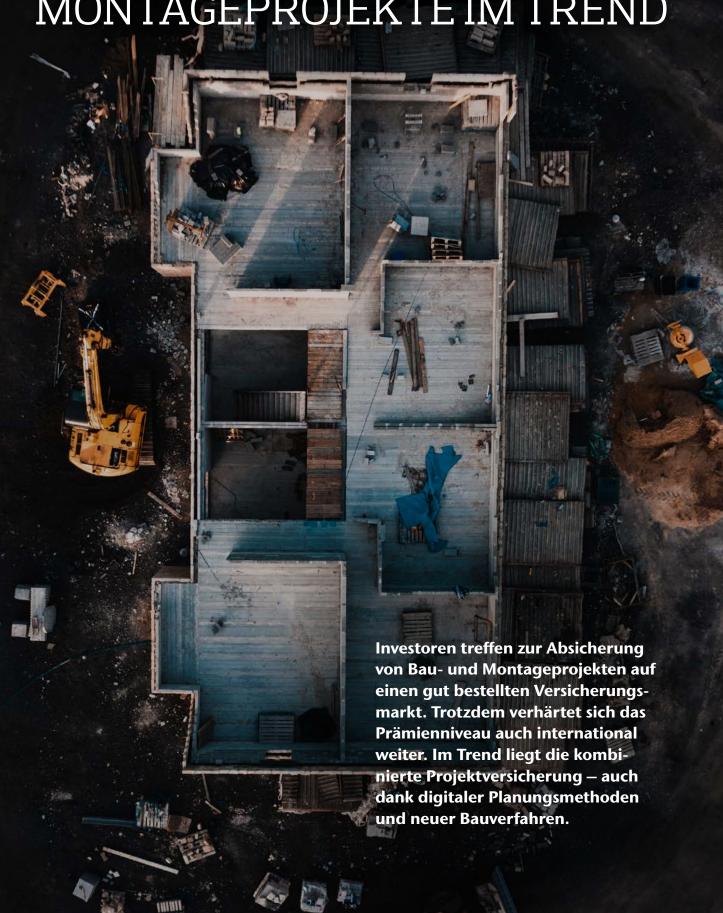
#### **MARKTTRENDS**

Ab Januar 2021 ist die Resolution der International Maritime Organization (IMO) MSC.428(98) für Reedereien verpflichtend: Sie müssen dann ihre IT-Systeme und Geschäftsprozesse durch technische und organisatorische Maßnahmen ausreichend absichern. Wir erwarten, dass sich die Reeder mit den bereits vorhandenen Versicherungslösungen beschäftigen werden. Zunächst gilt es jedoch, die unternehmerischen Risiken zu bewerten. Der Ausbau klimafreundlicher Wasserstoff-Energien wird von der Bundesregierung im Rahmen der verabschiedeten Wasserstoffstrategie gefördert und vorangetrieben. Verschiedene Motorenhersteller arbeiten in interdisziplinären Projekten an der Entwicklung entsprechender Antriebe für Hochseeschiffe. Die Technologie ist noch nicht verfügbar. Aber es wird damit gerechnet, dass sie das Transportwesen grundlegend verändern könnte.

#### **P&I General Increases**

0,0 % AMERICAN CLUB	7,5% UKP&I
0,0 % BRITANNIA P&I	7,5% STEAMSHIP MUTUAL
<b>0,0%</b>	7,5% The London P&I Club
0,0 % The Swedish Club	7,5 % Standard
<b>2,5% WEST</b> .15⊖	7,5% N <b>⊜</b> rth
5,0 % SHIPOWNERS	7,5% A JAPAN P&I CLUB 日本輸主責任相互保険組合





Die Investitionen im klassischen Hoch- und komplexen Wirtschaftsbau halten weiter an. Der Markt für die versicherungstechnische Absicherung von Bauprojekten variiert jedoch in den verschiedenen Bereichen sehr stark. Grundsätzlich nimmt das Interesse auf Seiten der Versicherer an der Bereitstellung von Kapazitäten zur Absicherung von Bau- und Montageprojekten zu. Die Zahl potenzieller Führungsversicherer bleibt allerdings auf gleichem Niveau. Begründet liegt dies darin, dass für die professionelle Schadenbearbeitung mit internem Ingenieurs-Know-how nur eine begrenzte Kapazität zur Verfügung steht.

In Deutschland waren Bauprojekte durch die Covid-19-Pandemie nicht so stark eingeschränkt wie anderenorts. Dennoch wurden zahlreiche ohnehin bestehende Herausforderungen in diesem Marktsegment offensichtlicher – angefangen bei Störungen in der Lieferkette über Verzögerungen bei Schlüsselkomponenten oder Materialien bis hin zu fehlenden Arbeits- und Fachkräften sowie einem zu geringen Cashflow.

Signifikant ist die zunehmende Fokussierung der Versicherungsmärkte auf ein professionelles und konsequentes Risikomanagement bei komplexen Projekten. Ergebnisse und Ansätze des technischen Risikomanagements seitens der Projektleiter müssen dann von entsprechend qualifizierten Maklern für die Versicherer "übersetzt" werden.

Bei Investoren steigt die Nachfrage nach qualifizierter Beratung, risikoadäquater Absicherung, Planungssicherheit sowie Kostenund Prozesskontrolle. Der Trend hält weiter an, komplexe Bauprojekte über eine kombinierte Projektversicherung statt über Einzelversicherungen für Bauleistungs-/Montagerisiken sowie Haftpflichtrisiken aller am Projekt Beteiligten abzusichern.

#### **AUSBLICK**

Die Versicherer stellen nach wie vor umfangreichen Versicherungsschutz mit hochwertigen Wordings und hohen Kapazitäten zur Verfügung.

Dennoch verhärtet sich das Prämienniveau auf dem deutschen und internationalen Versicherungsmarkt stetig, sodass es besonders bei komplexen Vorhaben auf einen vollen Marktzugriff ankommt, um die theoretischen Kapazitäten weitestgehend zu nutzen. Auch die Ansprüche der Versicherer hinsichtlich Risikotransparenz sind unvermindert hoch.

Aon stellt eine zunehmende Abwehrhaltung der Versicherer in Schadenverhandlungen fest. Eine fundierte Schadenanalyse und Dokumentation gewinnen daher neben der Risikoanalyse und Ausgestaltung des Versicherungskonzeptes an Bedeutung.

#### **MARKTTRENDS**

Welche konkreten Auswirkungen die Pandemie auf die zukünftige Realisierung von Projekten haben wird, lässt sich nur schwer absehen. Vorstellbar ist aber beispielsweise, dass Investitionen in Büroflächen infolge des verstärkten mobilen Arbeitens nachlassen werden. Angesichts der deutlich gewordenen Störanfälligkeit internationaler Lieferketten sind höhere Investitionen und neue Bauprojekte in systemrelevanten Bereichen zu erwarten.

Building Information Modeling (BIM), Design&Build-Modelle, neue Bauverfahren und -stoffe sind nicht nur bei klassischen Hochbauten neue Wege, die beschritten werden. Sie schärfen das Risikobewusstsein der Baubeteiligten und legen damit eine komplette Absicherung des Bauprojektes nahe.

Auch bei klassischen Bau-, Montage- oder Infrastrukturvorhaben entwickelt sich die kombinierte Projektversicherung zum etablierten Standard. Kennzeichnend ist die einheitliche Struktur des Versicherungsschutzes. Sie umfasst den Bauherren, alle am Bau tätigen Haupt- und Subunternehmer sowie Planer, Architekten, Ingenieure und Sonderfachleute. Zudem werden die Interessen von Geldgebern und Investoren berücksichtigt.

Als Ergänzung und Weiterführung der Risikotransfers gibt es inzwischen auch auf dem deutschen Markt für Investoren die Möglichkeit, gewisse Gewährleistungsrisiken nach Projektfertigstellung zu versichern.

Dramatische Schadenfälle wie beispielsweise der Einsturz eines Terminals am Pariser Flughafen bringen klassische Versicherungslösungen inhaltlich oder kapazitätsseitig an ihre Grenzen. In der Gebäudeversicherung beispielsweise wird häufig auf konkrete versicherte Gefahren abgestellt, während bei Haftpflichtversicherungen begrenzte Deckungssummen und langwierige Haftungsprozesse zu Umfang und Höhe der Ersatzleistung zu beachten sind. Diese Lücken können mit einer IDI-Versicherung (Inherent Defect Insurance) geschlossen werden. Ein solcher Versicherungsvertrag deckt über einen Zeitraum von zehn Jahren Schäden infolge statischer Mängel ab. Weitere relevante Mängelkomplexe können einbezogen werden.

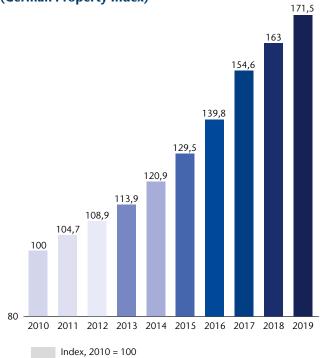
In Ländern wie den USA, Großbritannien und Frankreich wird dieser Weg schon länger verfolgt, teilweise ist er sogar gesetzlich vorgeschrieben. Insbesondere bei komplexeren Projekten nehmen Investoren die IDI-Versicherung in ihr Versicherungsportfolio auf. Neben dem weiteren Risikotransfer wird auch die hierfür erforderliche Beauftragung eines unabhängigen Sachverständigenbüros als weiterer Vorteil geschätzt – mit Blick auf den Verkauf eines Projektes wird nicht nur eine größere Kostensicherheit erreicht, sondern auch eine zusätzliche Qualitätssicherung.



Neben generellen Prämienerhöhungen standen in den letzten beiden Jahren insbesondere schadenbelastete Verträge auf dem Prüfstand. Nun rückt das individuelle Risiko stärker in den Fokus. Die Versicherer setzen detaillierte Angaben zur Bauart der Immobilien sowie zum Brandschutz voraus und berücksichtigen diese in der Prämienkalkulation. Zudem wird die Umsetzung von Brandschutzempfehlungen und anderen Maßnahmen zur Risikoverbesserung konsequenter gefordert. Erfüllen Kunden die Anforderungen nicht, müssen sie häufiger mit Deckungseinschränkungen rechnen.

Den Kunden steht für die Absicherung nationaler Risiken weiterhin ein breiter, aber selektiver Markt offen. Verschiedene Faktoren können das Marktangebot jedoch schnell einschränken. Dabei gilt: Je schwieriger die Nutzungsart, je höher die Versicherungssumme einzelner Objekte, je größer die Komplexität, je internationaler das Immobilienportfolio und je höher die Naturgefahrenexponierung, desto enger wird der Markt.

Preisindizes für Gewerbeimmobilien in 127 Städten (German Property Index)



Quelle: Deutsche Bundesbank nach Angaben der bulwiengesa AG

Abgesehen von der Risikoqualität und der Prämie spielt der Zeitaufwand, den ein Portfolio für die Versicherer verursacht, eine immer größere Rolle. Dies gilt nicht nur für arbeitsintensive Ausschreibungen, sondern auch für bestehende Kundenverbindungen. Ergänzend zur Schadenbearbeitung steht hier der Aufwand in der Betriebsabteilung sowie gegebenenfalls in der Auslandskoordination im Fokus. Dabei erhöhen klare und schlanke Prozesse die Attraktivität des Portfolios. Wie sich zeigt, sind Versicherer grundsätzlich bereit, in IT-Anbindungen zu investieren – vorausgesetzt, es besteht eine langjährige Partnerschaft.

Aon stellt einen Trend fest, dass Schäden in Bezug auf Deckung und Schadenhöhe kritischer geprüft werden.

Bei strittigen Schäden beauftragen die Versicherer vermehrt externe Kanzleien. Fallen die Schäden größer aus, verlassen sich die beteiligten Versicherer seltener auf die Rechtsauffassung der führenden Gesellschaft.

#### **AUSBLICK**

Das selektivere Zeichnungsverhalten der Versicherer wird bei weniger erwünschten Risiken zu weiter steigenden Prämien, höheren Selbstbehalten und Deckungseinschränkungen führen.

#### **MARKTTRENDS**

Die Erfahrungen aus der Covid-19-Pandemie haben Versicherer dazu veranlasst, die Versicherungsbedingungen genauer zu überprüfen. Investoren und Betreiber sollten daher mit Klarstellungen und Deckungseinschränkungen rechnen. So stehen aktuell neben Pandemie-Ausschlüssen insbesondere Cyber-Ausschlüsse im Fokus.



# EMPLOYEE WELLBEING

#### **GROUP LIFE**

Die Covid-19-Pandemie spiegelt sich deutlich in verstärkten Anfragen nach Risikolebensversicherungen wider. Auch die Nachfrage nach kollektivem Berufsunfähigkeitsschutz nimmt weiterhin zu. Maßgeblicher Treiber ist hier die anhaltend niedrige Verzinsung der Altersrentenprodukte. Sie werden auch dafür genutzt, bestehende Berufsunfähigkeitszusagen kongruent rückzudecken. Vor allem international tätige Unternehmen sind bestrebt, die Leistungen für die Mitarbeiter länderübergreifend zu harmonisieren.

Insgesamt sind drei Trends bei den Versicherern zu beobachten: Erstens bieten sie bei bestehenden Produkten zusätzliche Ausgestaltungsmöglichkeiten im Produktdesign an. Dadurch können Unternehmen den Versicherungsschutz besser an die betrieblichen Gegebenheiten und Budgets anpassen. Zweitens werden die Produkte zunehmend auch für kleine und mittelständische Unternehmen sowie kleinere Kollektive geöffnet und drittens weiten die Anbieter ihre Assistanceleistungen sukzessive aus.

# **BETRIEBLICHE** KRANKENVERSICHERUNG

Seit Beginn des Jahres sind die Prämien der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) im Rahmen des Sachbezuges in Höhe von monatlich 44 Euro steuer- und sozialversicherungsfrei.

# Mehr als 10.000 UNTERNEHMEN

bieten ihren Mitarbeitern Ende 2019 eine bKV an

Boten im Jahr 2015 noch nicht einmal 4.000 Unternehmen ihren Mitarbeitenden eine bKV an, waren es Ende vergangenen Jahres bereits mehr als 10.000 Unternehmen. Verglichen mit der betrieblichen Altersversorgung (bAV) führt die bKV zwar ein Nischendasein, wird sich aber im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsfürsorge fest etablieren. Dabei hält der Trend zu

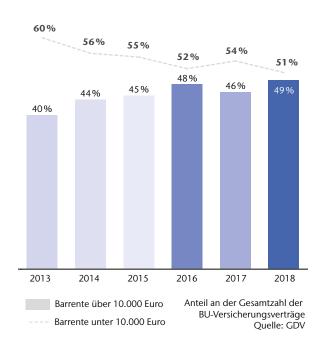
"Budgettarifen" weiter an. Kennzeichnend für diese Lösungen ist, dass der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern ein festes jährliches Gesundheitsbudget zur Verfügung stellt, das sie individuell nach ihren Bedürfnissen in Anspruch nehmen können.

#### COVID-19

Die Versicherer haben auf die Covid-19-Pandemie in sehr kurzer Zeit in drei Bereichen mit neuen Produkt- und Ergänzungsangeboten reagiert. Während telefonische und webgestützte Beratungsangebote dauerhaft in die Produktlinien einfließen, werden Produkte zur finanziellen Entschädigung bei Covid-19-Erkrankungen und Bereitstellung von Testkapazitäten im Zuge von "Return-To-Work" je nach Pandemieverlauf stärker genutzt.

Die Lösungen entwickeln sich sehr dynamisch und sind stark von dem Krankheitsgeschehen und den wissenschaftlichen Erkenntnissen abhängig. Eine langfristige Prognose ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich. Es bleibt allerdings festzuhalten, dass Versicherer schnell und angemessen auf die besondere Nachfrage reagiert haben und nach einer kurzen Entwicklungs- und Umstellungsphase bereits entsprechende Programme anbieten können.

#### Die vereinbarte jährliche Barrente in der Berufsunfähigkeitsversicherung



# SPEZIALMARKT INTERNATIONAL PEOPLE MOBILITY (IPM)

#### **MARKTSITUATION**

Jahrelang nahm die Zahl an Dienstreisen zu. Erst die Covid-19-Pandemie setzte dem Aufwärtstrend ein abruptes Ende. So brachen die Reisetätigkeiten laut Alix Partners um 45 bis 65 Prozent ein. Mittelfristig erwarten Unternehmen jedoch eine Zunahme der Reisetätigkeiten, wenngleich künftig stärker überprüft wird, ob Dienstreisen tatsächlich notwendig sind.

> der Unternehmen erwarten, dass die Zahl der Reisen mittelfristig wieder zunehmen wird

Abwartend reagieren Unternehmen auch im Bereich der Auslandsentsendungen. Aufgrund von Reisebeschränkungen und mitunter aus wirtschaftlichen Gründen fallen viele Entsendungen aus oder wurden auf unbestimmte Zeit verschoben.

## **AUSBLICK**

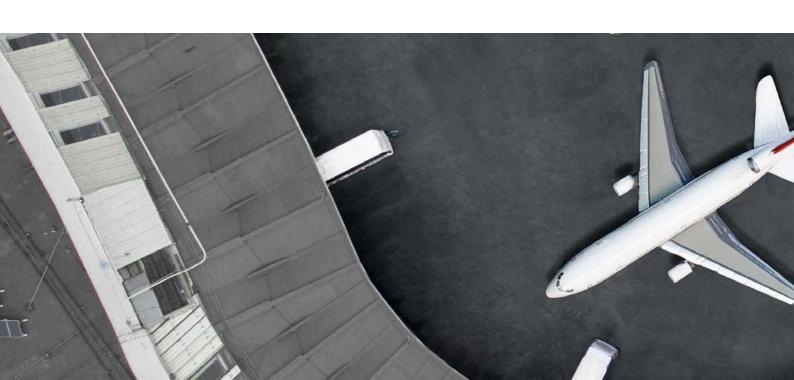
Die Folgen der Viruspandemie offenbaren, dass sämtliche Prozesse, Schutzmaßnahmen und Deckungen nochmals intensiv überprüft werden müssen. Da sich die Lage dynamisch verändert, sind Unternehmen gefordert, sich wesentlich öfter und intensiver mit dem Setup bei Dienstreisen und Entsendungen zu beschäftigen.

Ohne Maßnahmen wie Gesundheitsund Versicherungsschutz können Unternehmen ihre arbeitgeberseitige Fürsorgepflicht oder "duty of care" nicht erfüllen.

Gleichzeitig ist die Compliance – wie in den letzten Jahren auch – eine der größten Unsicherheitsfaktoren bei Dienstreisen und Entsendungen. Es bleibt abzuwarten, wie schnell weitere Verschärfungen in der Post-Covid-19-Ära in Kraft treten werden.

#### **MARKTTRENDS**

Der Trend zu digitalen Services und in die Policen integrierte Dienstleistungen setzt sich beschleunigt fort. Insbesondere eHealth-Lösungen rund um Telemedizin und Unterstützungsangebote für Expats zu vielfältigen Themen wie psychischen Problemen oder kulturellen Anpassungsschwierigkeiten rücken künftig noch mehr in den Fokus. So ist beispielsweise davon auszugehen, dass sich ärztliche Erstkonsultationen per Video oder die Nutzungsquoten von Employee-Assistance-Programmen auf einem deutlich höheren Niveau als vor der Corona-Krise einpendeln werden. Darüber hinaus werden Konzepte zur Reisesicherheit und Reisevorbereitung noch intensiver nachgefragt.



# GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG

#### **MARKTSITUATION**

Die gebuchten Prämien der Versicherer werden am Jahresende voraussichtlich bei 6,7 Mrd. Euro liegen. Dies entspräche einem Plus von 0,5 Prozent an Beitragseinnahmen und damit einer leichten Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Die Schadenaufwendungen dürften sich dagegen mit 3,5 Mrd. Euro etwa auf Vorjahresniveau bewegen, sodass sich die Schadenquote um etwa einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr auf 60 Prozent verbessern würde.

Die Sparte Unfallversicherung bleibt für die Versicherer rentabel. Von einer kurzfristigen Verhärtung des Marktes ist nicht auszugehen.

Die Zeichnungspolitik der Versicherer wird sich gegenüber den Vorjahren nicht signifikant verändern. Einzige Ausnahme: Bei Portfolios, deren kombinierte Schadenkostenquote 90 Prozent übersteigt, werden die Versicherer wieder aktiv Sanierungsforderungen stellen.

## **AUSBLICK**

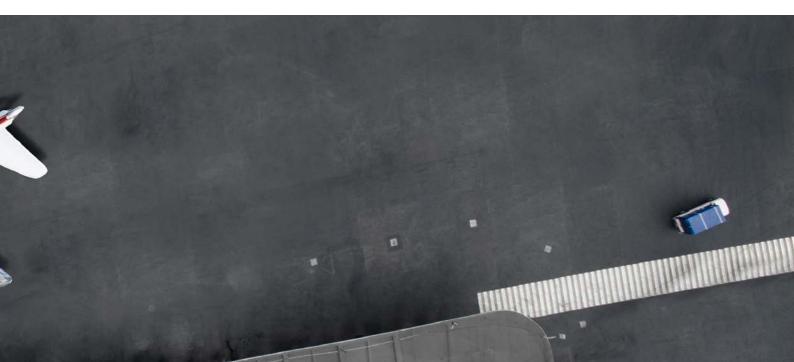
Im Zuge der pandemiebedingt weit verbreiteten Kurzarbeit ist von einem leichten Rückgang des Prämienvolumens in 2021 auszugehen. Auswirkungen auf die Schadenquoten sind hingegen nicht zu erwarten. Der Grund: Ein Leistungs-

anspruch setzt immer ein Unfallereignis voraus. Die Unfallbedingungen wurden zwar durch Infektionsklauseln teilweise erweitert, Infektionen durch Anhauchen, Anniesen, Anhusten oder jede sonstige Art von Körperkontakt sind aber stets ausgeschlossen. Somit sind die bekannten Übertragungswege des Coronavirus in der Unfallversicherung ausgeschlossen.

#### **MARKTTRENDS**

Mit dem Ziel, das Risiko einer Virusinfizierung zu verringern, hat sich das Homeoffice als Arbeitsform fest etabliert. Unter den gesetzlichen Versicherungsschutz fallen jedoch nur Unfallereignisse infolge einer versicherten Tätigkeit. Die Abgrenzung zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten ist am heimischen Arbeitsplatz aber besonders schwierig. Deshalb lassen sich eigenwirtschaftliche Tätigkeiten nur mit einer 24-Stunden-Deckung lückenlos absichern. Folgerichtig entwickelten verschiedene Versicherer "Homeoffice"-Policen, die als Ergänzung zu Leistungen der Berufsgenossenschaften einen flexiblen, auch zeitlich unbegrenzten Versicherungsschutz ("24-Stunden-Deckung") bieten.

Internationale Unfallversicherungsprogramme werden weiter von Konzernen nachgefragt. Begründet liegt dies an einem ungebrochenen Bedarf nach länderübergreifender Transparenz und Harmonisierung von Leistungen.





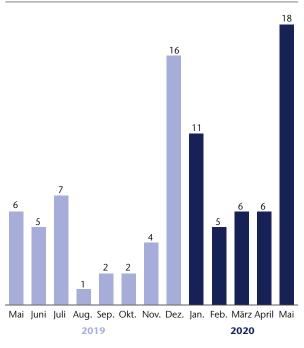
## **TERRORGEFAHREN**

Eine hohe Anzahl bedeutender geopolitischer Gefahren bedrohte im vergangenen Jahr Menschen und Unternehmen. Viele von diesen Gefahrenlagen bleiben bestehen. Mehr noch: Es ist damit zu rechnen, dass weitere Risikosituationen auftauchen werden. Die zivilen Unruhen in Hongkong, Paris und Santiago trafen viele unvorbereitet und enthüllten eine zunehmende unterschwellige Unzufriedenheit – dies wird auch ein Merkmal der Risikolandschaft in diesem Jahr sein. Zudem werden sozioökonomische und ökologische Faktoren weiter an Bedeutung gewinnen und Freiräume für politisch motivierte Unruhen und rechte Gewalt eröffnen.

Ein Blick auf die globalen Entwicklungen zeigt es unmissverständlich: Nahezu bei der Hälfte aller Länder und Gebiete weltweit besteht ein erhöhtes Terrorismusrisiko. Dies spiegelt die zunehmende Verbreitung der Bedrohung durch Terrorismus wider, motiviert durch zahlreiche extremistische Ideologien. Die Zahl rechtsextremer Terroranschläge hat sich in den letzten fünf aufeinanderfolgenden Jahren erhöht und in den

#### Terroranschläge gegen Geschäftsziele in Europa seit Mai 2019





Quelle: Terrorism Tracker

Terroranschläge

letzten drei Jahren verdoppelt. Denken wir nur an die Taten von Einzeltätern in Christchurch und Halle im vergangenen Jahr.

Die Bedrohungslage in jedem Land oder Territorium beruht zwar in erster Linie auf lokalen Missständen, wird aber weiterhin von weltweit verbreiteten Ideologien ebenso verstärkt wie von globalen Ereignissen, wie aktuell die Covid-19-Pandemie. Auch in Europa gab es in den zurückliegenden 13 Monaten Terroranschläge, die sich insbesondere gegen systemkritische Infrastrukturen, Verbrauchermärkte und Finanzinstitutionen richteten.

#### **MARKTSITUATION**

Die Kapazitäten und Prämien für Terrordeckungen bleiben auch in diesem Jahr nahezu stabil. Die Anzahl der Versicherer verharrt auf niedrigem Niveau. Es gab keine neuen Markteintritte in der Terrorversicherung. In Ländern mit erhöhter Terrorismusgefahr bleiben die Kapazitäten knapp und die Prämien hoch.

Viele Unternehmen wollen das Risiko absichern, dass ein Terroranschlag ihr Geschäft lahmlegt, und erhalten dafür passende Deckungen.

Auf der Nachfrageseite herrscht ein hohes Interesse an Deckungskonzepten für Betriebsunterbrechungsschäden unabhängig von Sachschäden. Fast alle Markteilnehmer bieten in diesem Zusammenhang Unternehmen inzwischen einen Versicherungsschutz in Form einer Deckung für bloße Terrordrohungen an.

#### **AUSBLICK**

Der Versicherungsmarkt bietet Unternehmen in allen Ländern Zugriff auf flexible Lösungen für die Absicherung von Terrorismusrisiken. Underwriter werden auf die kommenden Herausforderungen reagieren und die vorhandenen Produkte an die veränderten Bedürfnisse der Versicherungsnehmer anpassen.

#### MARKTTRENDS

Die Versicherer haben das Unternehmensinteresse an sachschadenunabhängigen Betriebsunterbrechungsdeckungen erkannt und bieten weitergehende Lösungen an. Abgesichert ist in diesen Verträgen der entgangene Betriebsgewinn. Ein Beispiel: An einem Standort muss eine Attraktion aufgrund einer hohen Gefährdungslage abgesagt werden. Besucher bleiben daher aus, Gäste stornieren ihre Hotelbuchung. Potenzielle Interessenten sind daher nicht nur der Veranstaltungssektor, sondern auch die Gastronomie und das Hotelgewerbe.



Der Versicherungsmarkt im M&A-Bereich entwickelt sich weiterhin positiv. Die Zahl der Versicherer, die M&A-Versicherungen anbieten, hat sich im letzten Jahr nochmals erheblich erhöht. Europaweit sind es aktuell 43 Versicherer und Assekuradeure. Dabei macht die klassische Warranty & Indemnity (W&I)-Versicherung nach wie vor den Löwenanteil aus.

Bei einer W&I-Versicherung stellt der Versicherer Haftungskapital für die Verletzung von Gewährleistungen aus einem Unternehmenskaufvertrag zur Verfügung. Gleichzeitig wird die Haftung des Verkäufers auf ein absolutes Minimum, in der Regel einen "1-Euro-Cap", reduziert. Dadurch kann der Verkäufer mehr Garantien abgeben, als wenn er voll haften würde. Der Käufer wiederum erhält die Möglichkeit, den sonst erforderlichen Risikoabschlag für Garantieverletzungen auf den Kaufpreis aufzuschlagen. Dies eröffnet ihm eine bessere Positionierung im Bieterwettbewerb.



Auch Spezialversicherungen wie Title-, Steuer- und Litigation-Buyout-Versicherungen liegen im Trend. Viele bestehende und neu auf den Markt gekommene Versicherer haben sich auf diese Nischenprodukte spezialisiert. Deutschland wird dabei als äußerst lukrativer und innovativer Markt wahrgenommen. Aon hat europaweit über 360 M&A-Versicherungen mit einer Gesamtversicherungssumme von über 13 Milliarden Euro platziert.

#### **AUSBLICK**

Die Corona-Krise hat dem M&A-Markt einen empfindlichen Dämpfer versetzt. Der Großteil der zum Zeitpunkt des allgemeinen Lockdowns nicht abgeschlossenen Transaktionen wurde "on hold" gesetzt oder gänzlich abgebrochen. Dadurch ging der Abschluss von M&A-Versicherungen massiv zurück.

Nach der sukzessiven Rücknahme der Lockdown-Beschränkungen erwarten wir eine Wiederaufnahme der Transaktionsaktivitäten und eine Rückkehr zu marktüblichen Volumina im vierten Quartal. Gleichwohl ist zum Jahresende mit einer Zunahme an Insolvenzen und entsprechenden Verkäufen von Unternehmen oder Betriebsbereichen aus der Insolvenz zu rechnen (Distressed M&A). Mit Deckungskonzepten auf der Basis sogenannter synthetischer Garantien wollen die M&A-Versicherer aber die erlittenen Rückgänge bei W&I-Versicherungen kompensieren.

## MARKTTRENDS

Durch die Verringerung von Standard-Ausschlüssen werden die angebotenen Deckungslösungen der etablierten und neu eingetretenen Versicherer zunehmend breiter. Die Gesellschaften reagieren damit auf den Umstand, dass Käufer zunehmend die Due Diligence (DD) breiter aufstellen und Themen fokussieren, die normalerweise vom Versicherungsschutz ausgenommen wären. Beispiele sind die Datenschutz-Compliance und die technische DD. Auch die Absicherung bekannter Risiken, wie aufgedeckte Steuerrisiken, Rechtsstreitigkeiten und Solvenzrisiken, spielen dabei eine immer größere Rolle. Das Prämienniveau ist dennoch stabil geblieben. Lediglich außergewöhnliche Themen, wie andere wirtschaftliche Entscheidungen des Käufers/Verkäufers, führen zu Prämienaufschlägen.

Eine verstärkte Nachfrage ist bei Hybrid-Konzepten zu beobachten. So haben sich die Vorteile einer "US-style-Police" auch in Europa herumgesprochen. Hierbei wird der Schadensbegriff erweitert, während das Wissen aus dem Datenraum und den DD-Reports nicht zugerechnet wird. Zudem wird zugunsten einer Pauschaldeckung mit anwendbaren (Standard-) Ausschlüssen auf eine dezidierte Auflistung der gedeckten Garantien verzichtet. Eine Bring-Down-Erklärung des Verkäufers zum Vollzug der Transaktion ist ebensowenig nötig.

Aon hat mit einigen Versicherern bereits verhandelt, dass einzelne Aspekte der US-style-Deckung in das europäische Policenkonzept übernommen werden.

Erhöhte Aufmerksamkeit bei der Durchführung von DD erlangt im Zuge der verstärkten Homeoffice-Tätigkeiten die betriebliche IT- und Cybersicherheit. Dies gilt ebenfalls für das geistige Eigentum, insbesondere Rechte an Marken, Patenten, Produktdesigns, Software und Datenbanken, das dem Unternehmenswert Rechnung trägt. Als weitere Facette gewinnt die Betrachtung des Working Capitals an Bedeutung und damit verbunden die Frage nach den finanziellen Optimierungsmöglichkeiten. Durch Analysen lassen sich im Rahmen des Working Capital Assessments Optimierungspotenziale in der Lagerhaltung oder dem Forderungsmanagement ermitteln sowie Schwachstellen im Verbindlichkeitsmanagement feststellen.

# DAS EXPERTEN-TEAM



CHRISTINE ALBERSMEYER christine.albersmeyer@aon.de
Gruppenunfallversicherung



RAINER BREECK rainer.breeck@aon.de
Corona & Versicherung



**MELANIE FRÖMMING**melanie.froemming@aon.de **Kfz-Versicherung** 



**LUTZ FÜNGERLINGS** lutz.fuengerlings@aon.de **Haftpflichtversicherung** 



DANIEL HEIMSOTH daniel.heimsoth@aon.de Employee Wellbeing



SEBASTIAN KORCZ sebastian.korcz@aon.de Construction



**DR. MATTHIAS LUETTGES** matthias.luettges@aon.de **M&A-Versicherung** 



THOMAS MARKERT thomas.markert@aon.de Sachversicherung



STEFAN MUSSMANN stefan.mussmann@aon.de Sachversicherung



MARKUS NELSEN
markus.nelsen@aon.de
Warentransportversicherung



THOMAS PACHE thomas.pache@aon.de Cyber-Versicherung



ANNA PROST
anna.prost@aon.de
Schifffahrt



MARCEL ROEDER
marcel.roeder@aon.de

D&O-Versicherung



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



SEBASTIAN VANEK sebastian.vanek@aon.de International People Mobility



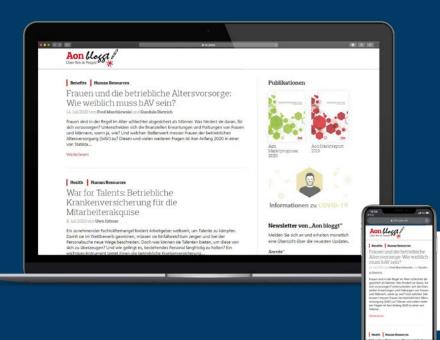
JOACHIM VOGT joachim.vogt@aon.de Real Estate



BURKHARD WITTGEN
burkhard.wittgen@aon.de
Kreditversicherung



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



# AON BLOGGT ÜBER RISK & PEOPLE

Regelmäßig bloggen Aon Mitarbeiter zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Vergütung und Gesundheit. Unsere Experten haben sich zur Aufgabe gemacht, den Wissens- und Erfahrungsaustausch zu stärken. Über einen RSS-Feed und einen monatlichen Newsletter werden Sie regelmäßig über neue Veröffentlichungen informiert.



www.aon.de/blog

# 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 rund 1.650 an zwölf Standorten in Deutschland.

#### Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH & Co. KG

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 & Co. KG
Sitz der Gesellschaft: Hamburg, Amtsgericht Hamburg | HRA 107538
Caffamacherreihe 16 | 20355 Hamburg
Persönlich haftende Gesellschafterin: Aon Deutschland Beteiligungs GmbH (Komplementärin)
Eingetragener Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO: D-7FZG-S385V-25
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.

