

Powered by



MARKET RESPONSE

Marktentwicklungen verstehen. Risiken erkennen. Lösungen gestalten.

2025/2026

Market Response, die

Substantiv, feminin [die]

Aussprache: ['mɑːkət vi'spɒns]

Wortart: Fachbegriff (Versicherungswirtschaft, Unternehmenskommunikation)

Bedeutung: Eine moderne, praxisorientierte Weiterentwicklung des klassischen Marktreports, der vorrangig fakten- und datenbasiert informiert. Die Market Response beleuchtet nicht nur aktuelle Trends und Entwicklungen innerhalb einzelner Versicherungssparten, sondern geht darüber hinaus, indem sie konkrete Antworten auf gegenwärtige Herausforderungen der Branche liefert. Sie enthält gezielte Handlungsempfehlungen sowie Best Practices aus dem Unternehmensalltag und dient Kunden als strategische Orientierungshilfe in einem sich wandelnden Marktumfeld.



www.ecclesia.com



www.deas.de



www.schunck-group.de

Individuelle Kompetenz. Gemeinsame Stärke.

Die Ecclesia Gruppe vereint mit Marken wie SCHUNCK und deas führende Spezialisten unter ihrem Dach. Gemeinsam bieten sie ein umfassendes Leistungsportfolio, das weit über klassische Versicherungslösungen hinausgeht. Ob Industrie, Logistik, Gesundheitswesen, Kirche oder Sozialwirtschaft – unsere Angebote sind passgenau auf die Anforderungen Ihrer Branche zugeschnitten. So schaffen wir echten Mehrwert: mit Beratung, Risikoexpertise und Services, die Sie nachhaltig stärken.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Versicherungsmarkt steht unter dem Einfluss vielfältiger Veränderungen, die sich tiefgreifend auf alle Sparten auswirken. Wirtschaftliche Unsicherheiten, technologische Entwicklungen und gesellschaftliche Umbrüche fordern nicht nur uns als Versicherungsmakler heraus, sondern auch unsere Kunden, die auf verlässliche Absicherung und planbare Kosten angewiesen sind. Für viele stellt sich aktuell die Frage, wie sie ihre Absicherung strategisch an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen können.

Steigende Prämien, reduzierte Deckungskapazitäten und strengere Risikoprüfungen gehören in vielen Bereichen längst zum Alltag. Ob in der Sach-, Haftpflicht- oder Cyberversicherung – die Anforderungen an Unternehmen wachsen. Gleichzeitig eröffnen digitale Entwicklungen neue Möglichkeiten, Risiken präziser zu analysieren und passgenauer abzusichern. Datenbasierte Modelle, automatisierte Prozesse und intelligente Tarifierungssysteme gewinnen an Bedeutung.



Der Versicherungsmarkt verändert sich tiefgreifend. Wirtschaftliche Unsicherheiten, technologische Entwicklungen und Nachhaltigkeit fordern individuelle, digitale und zukunftsichere Absicherungslösungen – damit Kunden auch in dynamischen Zeiten Sicherheit und Orientierung erhalten.“

Thomas Olaynig, Chief Market Officer bei der Ecclesia Gruppe



Dazu kommt ein struktureller Wandel auf dem Arbeitsmarkt, der sich zunehmend auch in der Versicherungsberatung niederschlägt. Der Mangel an Fachkräften und die zunehmende Bedeutung von Arbeitgeberleistungen führen dazu, dass betriebliche Vorsorgeleistungen immer stärker in den Fokus rücken. Doch nur, wenn sie exakt auf die Bedürfnisse der Belegschaft und die Organisation des Unternehmens zugeschnitten sind, entfalten sie ihre volle Wirkung – sowohl in der Bindung der Mitarbeitenden als auch im wirtschaftlichen Nutzen.

Auch Nachhaltigkeit spielt in der Risikobetrachtung eine immer größere Rolle. ESG-Kriterien, gesetzliche Anforderungen und das wachsende Bewusstsein für nachhaltiges Wirtschaften verändern auch die Erwartungen an Versicherungslösungen. Versicherer reagieren mit neuen Produkten, Investitionsstrategien und Prozessen – doch ohne eine individuelle und kundenorientierte Einbettung in die Gesamtstrategie des Unternehmens bleiben diese Ansätze oft oberflächlich.

Genau hier setzen wir an. Als Ihr unabhängiger Versicherungsmakler analysieren wir nicht nur die Marktentwicklungen, sondern entwickeln konkrete, auf Sie zugeschnittene Lösungen. Wir kombinieren Fachwissen mit Marktkenntnis und gehen dabei gezielt auf Ihre individuellen Anforderungen ein – sei es durch die Entwicklung maßgeschneiderter Deckungskonzepte, die Integration digitaler Tools oder die Beratung zu nachhaltigen Absicherungsstrategien. In unserer Market Response stellen wir Ihnen deshalb nicht nur aktuelle Trends vor, sondern zeigen auch, wie wir diese Entwicklungen in konkrete Mehrwerte für unsere Kundinnen und Kunden übersetzen.

Unser Ziel ist es, Ihnen Orientierung und Handlungsspielraum zu geben – auch in einem dynamischen Marktumfeld. Denn wer gut informiert ist und auf fundierte Entscheidungen setzt, begegnet den Herausforderungen der Zukunft mit einem sicheren Gefühl. Deshalb sprechen Sie uns gerne gezielt zu einzelnen Themen an.

Ihr Thomas Olaynig

Top-Themen

35

Mehr als Mathematik:
Wie Aktuarien Risiken
neu denken



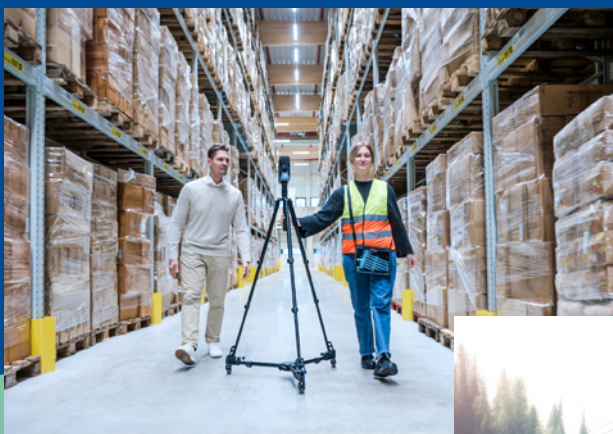
54

Starke Lösungen für
anspruchsvolle Bau- und
Immobilienprojekte



24

Wie DKV Mobility
und Ecclesia Credit
gemeinsam Sicherheit
gestalten



40

Gebäude digitalisieren und
Risiken begehbar machen



28

Wie SCHUNCK Risiken
vorausschauend und
kundennah steuert

50

Mieterschutz-Police: Wenn
der Kundenbedarf
den Weg weist

44

Komplexe Schadenfälle
professionell lösen -
rechtlich, medizinisch
und menschlich

32

Cyberisiken
erkennen, bevor der
Schaden entsteht



SPARTEN (alphabetisch sortiert)

	CONSTRUCTION	S. 6
	CYBERVERSICHERUNG	S. 8
	D&O-VERSICHERUNG	S. 10
	HAFTPFLICHTVERSICHERUNG	S. 12
	KAUTIONSVERSICHERUNG	S. 14
	KFZ-VERSICHERUNG	S. 16
	KRANKENHAUSHAFTPFLICHT	S. 18
	M&A-VERSICHERUNG	S. 20
	TOP-THEMEN IM FOKUS	S. 22
	RÜCKVERSICHERUNGSMÄRKTE	S. 58
	SACHVERSICHERUNG	S. 60
	SACHVERSICHERUNG REAL ESTATE	S. 62
	TECHNISCHE VERSICHERUNG	S. 64
	TRANSPORT- & VERKEHRSHAFTUNGSVERSICHERUNG	S. 66
	UNFALLVERSICHERUNG	S. 68
	VERMÖGENSSCHADENHAFTPFLICHT	S. 70
	VORSORGE LÖSUNGEN BKV & BAV	S. 72
	WARENKREDITVERSICHERUNG (WKV)	S. 74

Construction

Was ist eine Versicherung im Construction-Bereich?

Eine Versicherung im Construction-Bereich schützt Bauvorhaben während der Bauzeit gegen unvorhergesehene Schäden durch höhere Gewalt, Fahrlässigkeit, Vandalismus oder Materialfehler. Versichert sind Bauleistungen, Baustoffe und Bauteile. Auch Schäden durch Planungs- oder Ausführungsfehler lassen sich einschließen.

Sie wird von Bauherren, Generalunternehmern und Projektentwicklern genutzt, um Projekte wirtschaftlich abzusichern. Die Police ist ein zentraler Bestandteil für risikoarme Bauprozesse und sichert das finanzielle Fundament von Bauprojekten.

Allgemeiner Trend der Branche

Versicherungen im Construction-Bereich zeichnen sich in diesem Jahr durch stabile Prämien und steigende Kapazitäten aus. Nach Jahren stetiger Prämiensteigerungen wurde im Vorjahr ein für Versicherer profitables Niveau erreicht. Diese Ertragslage zieht nun weitere Marktteilnehmer an: Neue Anbieter prüfen den Einstieg, während etablierte Risikoträger ihr Underwriting deutlich ausweiten. Das Ergebnis ist ein spürbarer Anstieg der verfügbaren Kapazitäten – eine Entwicklung, die für Kunden mit komplexen oder großvolumigen Bauvorhaben neue Möglichkeiten eröffnet.

Preis

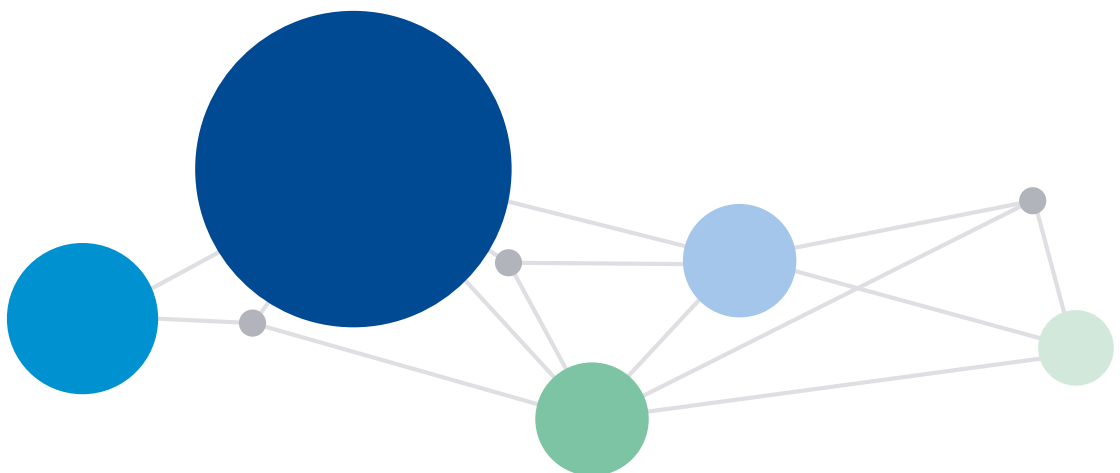


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Schadenaufwand
- Bauzeitverlängerungen bei Schadenfällen
- Nachhaltige Bauweisen
- Naturgefahren/Klimarisiken
- Inflation/Preisentwicklung



Neue Anbieter prüfen den Einstieg, während etablierte Risikoträger ihr Underwriting deutlich ausweiten.

Stabiler Markt mit Chancen durch Spezialisierung und strategische Platzierung

Die Prämien bleiben im Branchenschnitt stabil. Auch wenn sich keine nennenswerten Rückgänge abzeichnen, ist das konstante Niveau aus Sicht vieler Bauherren und Projektentwickler eine willkommene Entlastung nach drei Jahren mit teils deutlichen Beitragssteigerungen. Gleichzeitig verschieben sich die Schwerpunkte im Baugeschehen. Während der Wohnungsbau weiterhin rückläufig ist – bedingt durch hohe Zinsen, gestiegene Baukosten und politische Unsicherheit – gewinnen andere Segmente an Relevanz: Insbesondere der Infrastrukturbau sowie Investitionen im Gesundheitswesen sorgen für stabile Nachfrage und neue Risiken, auf die sich Versicherer zunehmend einstellen.

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Thema nachhaltiges Bauen. Holz- und Holz-Hybrid-Konstruktionen gelten zwar als zukunftsweisend, stellen jedoch nach wie vor eine Herausforderung für

viele Versicherer dar. Unterschiedliche Risikoeinschätzungen, längere Bauzeiten bei Schadenfällen sowie höhere potenzielle Schadenhöhen führen zu einem uneinheitlichen Marktverhalten. Wer in diesem Bereich tätig ist, muss mit intensiverer Risikoprüfung und individueller Underwriting-Bewertung rechnen.

Empfehlungen für unsere Kunden

Nutzen Sie die gestiegene Marktkapazität und das wachsende Interesse neuer Anbieter gezielt für Ihre Bauprojekte – vor allem bei komplexen Vorhaben oder nachhaltigen Bauweisen. Eine frühzeitige, strukturierte Platzierungsstrategie ist 2025 entscheidend für optimale Konditionen. Bereiten Sie Ihre Ausschreibungen sorgfältig vor, stellen Sie vollständige Risikounterlagen bereit und setzen Sie auf aktives Risikomanagement. So sichern Sie sich Zugang zu spezialisierten Anbietern und profitieren von neuer Wettbewerbsdynamik – auch über klassische Wohnbauprojekte hinaus. Wir unterstützen Sie dabei gerne strategisch und operativ.

Fazit

Die Sparte Construction zeigt sich solide, aber dynamisch. Makler und Kunden profitieren von steigenden Kapazitäten und größerer Auswahl, sofern sie ihre Platzierung aktiv und strukturiert steuern. Projekte mit Nachhaltigkeitsbezug oder besonderer Komplexität sollten frühzeitig und individuell betrachtet werden – hier entscheidet die Qualität der Vorbereitung über den Erfolg der Absicherung.

Cyberversicherung

Was ist eine Cyberversicherung?

Die Cyberversicherung schützt Unternehmen vor den Folgen von IT-Risiken wie Hackerangriffen, Datenverlust, Betriebsunterbrechungen oder Cybererpressung. Sie übernimmt Kosten für IT-Forensik, Krisenkommunikation, Schadenersatzansprüche und Systemwiederherstellung.

In einer zunehmend digitalisierten Welt sind selbst kleinere Unternehmen potenzielle Ziele für Cyberkriminelle.

Eine maßgeschneiderte Cyber-Police hilft dabei, wirtschaftliche Schäden zu begrenzen, das Vertrauen von Kunden zu bewahren und den Geschäftsbetrieb schnell wiederherzustellen. Sie ist ein unverzichtbarer Teil moderner Risikovorsorge.

Allgemeiner Trend der Branche

In diesem Jahr steigt die Nachfrage nach Cyberversicherungen stark an. Ursachen sind zunehmende Cyberangriffe, strengere Regulierungen und wachsendes Risikobewusstsein. Unternehmen integrieren Cyberpolicen zunehmend in ihr Sicherheitsmanagement. Der Markt wächst dynamisch, stellt Versicherer aber vor Herausforderungen bei der Risikobewertung. Cyberversicherungen gelten heute als strategisches Instrument zur Absicherung digitaler Geschäftsprozesse.

Preis

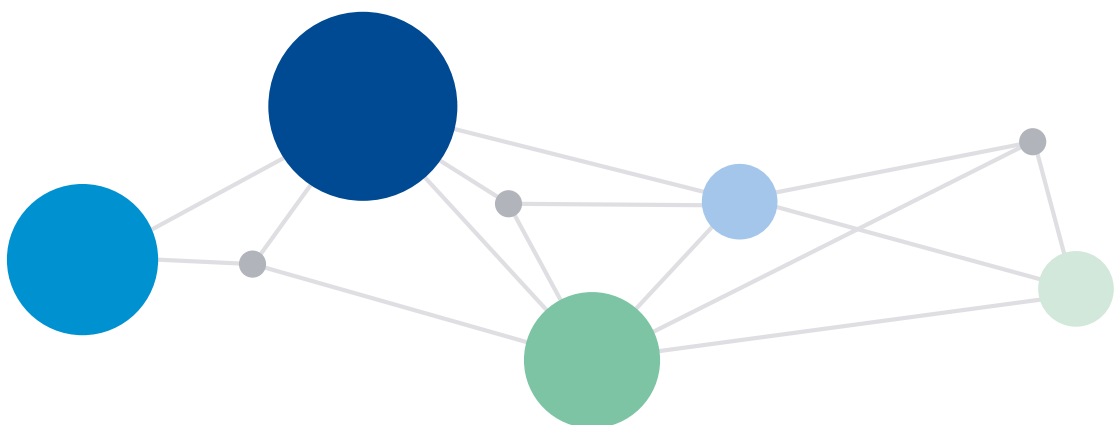


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Ransomware-Angriffe
- IT-Sicherheitslücken/veraltete Systeme
- Meldepflichten (DSGVO, NIS-2 etc.)
- Rückversicherungslimits/Kapazität
- Risikoauslese durch Versicherer

Herausforderungen und Chancen in einem dynamischen Markt

Die Cyberversicherung bleibt ein dynamisches und anspruchsvolles Segment des Versicherungsmarktes. Unternehmen sehen sich zunehmend professionell organisierten, hochautomatisierten und technologisch ausgefeilten Cyberangriffen gegenüber. Schadsoft-

Die Zeiten pauschaler Deckungen ohne IT-Audit sind vorbei. Gefordert werden nachvollziehbare IT-Sicherheitskonzepte.

ware wird durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) intelligenter, Angriffsmuster variabler und Erkennung sowie Abwehr deutlich schwieriger. Insbesondere Ransomware und Datenschutzverstöße führen weiterhin zu hohen

Schadenkosten. Der Trend zeigt: Die Angriffsfläche wächst – nicht zuletzt durch zunehmende Vernetzung, Homeoffice-Infrastrukturen, Cloud-Nutzung und IoT-Systeme.

Parallel verschärft sich die regulatorische Landschaft. Richtlinien wie NIS-2, der Cyber Resilience Act, DORA sowie bestehende Datenschutzgesetze fordern von Unternehmen mehr Transparenz, Reaktionsfähigkeit und Resilienz. Diese regulatorischen Anforderungen schlagen direkt auf den Versicherungsmarkt durch. Versicherer reagieren mit verschärften Anforderungen an ihre Kunden: Die Zeiten pauschaler Deckungen ohne IT-Audit sind vorbei. Gefordert werden nachvollziehbare IT-Sicherheitskonzepte, funktionierende Notfallpläne, regelmäßige Awareness-Schulungen sowie technische Schutzmaßnahmen wie Patch-Management, Multi-Faktor-Authentifizierung und SIEM-Systeme.

Marktseitig zeigt sich erstmals eine Stabilisierung der Prämien – nach einem deutlichen Anstieg in den Jahren 2019 bis 2022. Neue Anbieter, insbesondere aus dem angelsächsischen Raum, sorgen für Wettbewerb. Auch Assekturadeure und Managing General Agents (MGAs) erweitern ihre Kapazitäten. Dennoch bleibt der Markt selektiv. Risiken mit unzureichender Sicherheitsstruktur

erhalten entweder keine Deckung oder müssen mit deutlich eingeschränkten Limiten und hohen Selbstbehalten rechnen.

Gleichzeitig steigen die Erwartungen auf Kundenseite: Höhere Versicherungssummen, internationale Programme und modulare Deckungskonzepte werden verstärkt nachgefragt – insbesondere von global agierenden Unternehmen. Der Ausschreibungsprozess gestaltet sich dadurch komplexer. Versicherer prüfen Risiken individuell und detailliert. Die Heterogenität im Underwriting bleibt hoch.

Empfehlungen für unsere Kunden

Langfristig wird der Cyberversicherungsmarkt von zwei Faktoren geprägt sein: der technologischen Entwicklung (vor allem KI, Automatisierung, Cloud) und der weiteren Regulierung durch Gesetzgeber. Wenn Sie frühzeitig in Cyberresilienz investieren, verschaffen Sie sich nicht nur Wettbewerbsvorteile, sondern sichern sich auch bessere Versicherungskonditionen.



Fazit

Cybersecurity entwickelt sich vom IT-Thema zur unternehmerischen Kernverantwortung – und die Cyberversicherung bleibt ein wichtiges Instrument zur Risikoabsicherung, allerdings nur für jene, die ihre Hausaufgaben machen.

D&O-Versicherung

Was ist eine D&O-Versicherung?

Die Directors-and-Officers-Versicherung schützt Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte vor der persönlichen Inanspruchnahme bei Pflichtverletzungen im Rahmen ihrer Organfunktion.

In einer zunehmend komplexen Rechtslage haften Führungskräfte mit ihrem Privatvermögen – selbst bei fahrlässigen Fehlern. Die D&O-Versicherung übernimmt in solchen Fällen die Verteidigungskosten sowie berechnete Schadenersatzforderungen. Sie schützt das persönliche Vermögen und sichert die Handlungsfähigkeit von Führungspersonen. Für Unternehmen ist sie zudem ein Signal für professionelle Governance-Strukturen.

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für D&O-Versicherungen zeigt sich in diesem Jahr zweigeteilt. Aktuell profitieren viele Unternehmen von sinkenden Prämien und steigenden Kapazitäten. Hintergrund ist eine Marktberuhigung nach der harten Phase der Jahre 2020 bis 2022. Versicherer zeigen wieder deutlich mehr Zeichnungsbereitschaft, insbesondere bei Unternehmen mit solider Bonität, stabilen Geschäftskennzahlen und wenig haftungssensiblen Geschäftsmodellen. Bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beobachten wir Rabatte von zehn bis 20 Prozent – teils verbunden mit Angeboten für mehrjährige Vertragslaufzeiten. Auch Limite von bis zu 25 Mio. Euro sind im Industriegeschäft wieder verhandelbar.

Preis

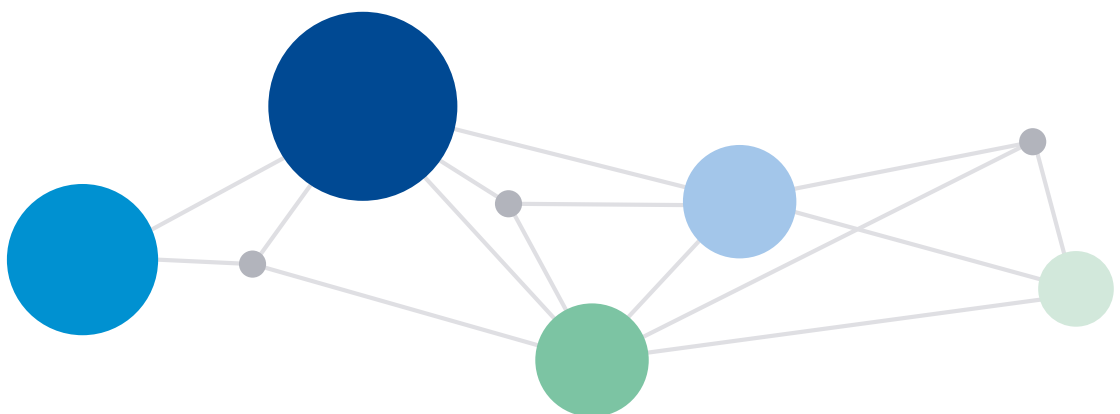


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Anstieg von Klagen gegen Organe
- ESG-Verstöße/Reputationsrisiken
- Wirtschaftliche Unsicherheiten
- Verschärfte Prüfungspflichten
- Erhöhte Schadenssummen



Versicherer zeigen wieder deutlich mehr Zeichnungsbereitschaft, insbesondere bei Unternehmen mit starker Bonität.

Zwischen Weichmarkt und wirtschaftlichem Gegenwind

Diese Marktentwicklung ist das Ergebnis mehrerer Faktoren: Der intensive Wettbewerb unter den Versicherern, insbesondere im Mittelstand, sorgt für Preisdruck. Auch der Einfluss internationaler Märkte spielt eine Rolle: In den USA und Großbritannien – traditionell Vorreiter für die D&O-Entwicklung – hat sich der Markt bereits früher entspannt. Dieser Trend setzt sich nun in Deutschland fort.

Doch diese positive Entwicklung ist nicht ohne Vorbehalt. Die Versicherer reagieren nach wie vor selektiv – und das aus gutem Grund: Die deutsche Wirtschaft steht unter Druck. Die Insolvenzwelle in den Bereichen Automotive-Zulieferung, Handel, Real Estate und zunehmend auch Bauwesen ist längst im Gange. Das Risiko von Organhaftung steigt – insbesondere bei Managemententscheidungen in angespannten Geschäftslagen. Versicherer reagieren darauf mit zunehmender Vorsicht: Insolvenzausschlüsse, Deckungsbegrenzungen oder restriktivere Vertragsbedingungen sind bereits wieder im Markt sichtbar. Langfristig erwarten viele Beobachter daher erneut steigende Prämien.

Im Bereich Gesundheitswesen und Sozialwirtschaft ist die Lage stabil. Die Professionalisierung der Träger und der zunehmende Einsatz spezialisierter Versicherungsprodukte wie beispielsweise Lösungen aus der Sparte Vermögensschadenhaftpflicht (siehe

Seite 72) führen dazu, dass klassische D&O-Versicherungen in diesem Segment weniger nachgefragt werden.

Empfehlungen für unsere Kunden

Nutzen Sie das aktuell günstige Marktumfeld, um Ihre D&O-Deckung strategisch zu optimieren – sei es durch Beitragsersparnisse, verbesserte Vertragskonditionen oder längere Laufzeiten. Doch Vorsicht: Die wirtschaftliche Unsicherheit birgt steigende Haftungsrisiken. Wir empfehlen, jetzt bestehende Policen zu überprüfen, individuelle Vertragsoptionen auszuschöpfen und für sensible Branchen frühzeitig das Gespräch mit Versicherern zu suchen. So sichern Sie sich langfristig tragfähigen Schutz – auch bei möglicher Markthärtung. Wir begleiten Sie dabei mit gezielter Beratung und aktiver Platzierungsunterstützung.

Fazit

Die D&O-Versicherung steht zwischen Chance und Herausforderung. Der Markt bietet attraktive Bedingungen – doch die Wirtschaftslage bleibt fragil. Nur wenn Sie frühzeitig agieren, den Dialog suchen und den Versicherungsschutz strategisch planen, werden Sie auch im Falle einer Markthärtung handlungsfähig bleiben.

Haftpflichtversicherung

Was ist eine Haftpflichtversicherung?

Die Haftpflichtversicherung schützt Unternehmen und Privatpersonen vor den finanziellen Folgen, wenn sie Dritten schuldhaft einen Schaden zufügen – sei es ein Personen-, Sach- oder Vermögensschaden. Sie übernimmt sowohl berechtigte Schadenersatzforderungen als auch die Abwehr unberechtigter Ansprüche, inklusive der anfallenden Anwalts- und Gerichtskosten.

Für Unternehmen ist diese Versicherung ein unverzichtbarer Bestandteil der Risikostrategie, da bereits kleine Fehler – wie ein beschädigter Fußboden, ein Produktionsfehler oder ein Beratungsversäumnis – immense Kosten verursachen können. Die Police kann individuell auf die jeweilige Branche und das Risikoprofil des Unternehmens abgestimmt werden. Sie stellt eine zentrale Säule der betrieblichen Existenzsicherung dar.

Allgemeiner Trend der Branche

Da der Markt aktuell sehr ausgeglichen ist, werden die Prämien in diesem Jahr branchenübergreifend grundsätzlich stabil bleiben und die Kapazitäten steigen. Für Unternehmen aus Industrie, Sozialwirtschaft, Gesundheitswesen, Kirche oder Logistik sind das grundsätzlich gute Rahmenbedingungen. Gleichzeitig steigt die Komplexität der Risikolandschaft.

Preis

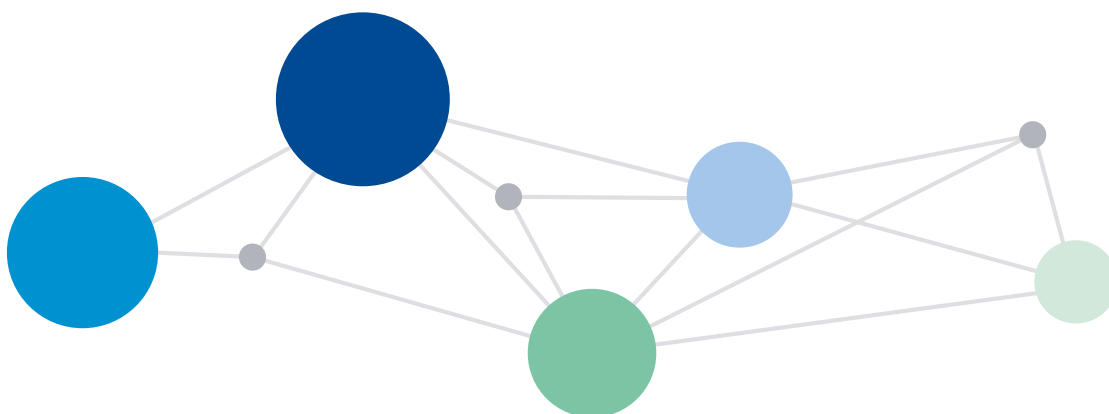


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Erweiterte Schadenarten
- Regulatorische Veränderungen
- Neue Technologien/Digitalisierung
- Wirtschaftliche Unsicherheiten
- Internationale Entwicklungen



Prüfen Sie Ihre bestehende Haftpflichtversicherung nicht nur auf Preis, sondern auch auf Substanz.

Zusätzlich gewinnt die Digitalisierung an Bedeutung – in allen Branchen. Ob automatisierte Produktionsanlagen, digitale Patientenakten, KI in der Pflege oder vernetzte Flottensteuerung: Neue Technologien schaffen neue Haftungslagen. Fehlerhafte Datenverarbeitung, Systemausfälle oder algorithmische Fehlentscheidungen können komplexe Schadenverläufe verursachen, die klassische Policen nicht immer erfassen.

Hinzu kommt die wirtschaftliche Realität vieler Kunden, vor allem in der Sozialwirtschaft und bei kirchlichen Trägern: Steigende Personal-, Energie- und Verwaltungskosten treffen auf sinkende oder verzögerte Refinanzierungsmöglichkeiten

– etwa durch begrenzte Pflegesatzanpassungen, gedeckelte Zuweisungen oder langsame Kostenträger. Das erhöht den Druck auf den Versicherungseinkauf: Günstigere Deckungen, Claims-made-Modelle oder Selbstbehalte rücken in den Fokus – bei gleichzeitig hohem Anspruch an Leistungsumfang.

Internationale Entwicklungen – insbesondere unter der zweiten Präsidentschaft Donald Trumps – verstärken die Herausforderungen zusätzlich: Für Unternehmen mit Auslandsbezug, insbesondere in die USA, steigen die Haftungsrisiken. Klägerfreundliche Urteile, strengere Produkthaftung und hohe Schadenersatzsummen können den Versicherungsschutz schnell und deutlich überfordern.

Es gilt, genauer hinzuschauen: Welche Risiken sind versichert – und welche nur scheinbar?

Ein zentraler Trend betrifft die Differenzierung zwischen mittleren und großen Risiken. Während der Middle Market – etwa mittelständische Industrie oder größere Pflegeeinrichtungen – von stabilen oder sogar leicht sinkenden Prämien profitiert, bleibt die Lage bei Großrisiken wie Chemie, Pharma oder Unternehmen mit US-Exponierung angespannt. Hier zeigen sich steigende Kosten, restriktiveres Underwriting und in Einzelfällen auch Rückzüge von Versicherern. Besonders US-Schadenfälle, Sammelklagen, ESG-bezogene Forderungen oder spezielle Umweltrisiken (z. B. PFAS, Mikroplastik) sorgen für erhöhte Aufmerksamkeit.

Fazit

2025 bleibt die Haftpflichtversicherung stabil, doch Unternehmen stehen vor wachsenden Herausforderungen. Mittelständler profitieren von konstanten Prämien, während Großunternehmen mit steigenden Kosten und strengerem Underwriting konfrontiert werden – besonders bei US-Bezug. Digitalisierung und neue Haftungsrisiken erfordern angepasste Deckungskonzepte. Gleichzeitig erhöhen wirtschaftlicher Druck und internationale Entwicklungen den Bedarf an effizientem und präzise zugeschnittenen Versicherungsschutz.

Empfehlungen für unsere Kunden

Prüfen Sie Ihre bestehende Haftpflichtversicherung nicht nur auf Preis, sondern auch auf Substanz. Welche Risiken decken sie tatsächlich ab – und wie verändert sich Ihre Risikolandschaft? Wir unterstützen Sie mit branchenspezifischen Konzepten, intelligenter Risikostruktur und klarer Kommunikation – damit Ihr Schutz 2025 und darüber hinaus greift.

Kautions- versicherung

Was ist eine Kautionsversicherung?

Die Kautionsversicherung ersetzt die klassische Bankbürgschaft. Unternehmen können damit Gewährleistungs-, Vertragserfüllungs- oder Anzahlungsbürgschaften gegenüber Auftraggebern hinterlegen, ohne ihre Kreditlinie bei der Hausbank zu belasten. Sie verbessert die Liquidität und die unternehmerische Beweglichkeit – besonders im Baugewerbe sowie im Maschinen- und Anlagenbau.

Die Versicherung übernimmt im Schadenfall die Zahlung an den Begünstigten bis zur Höhe der Bürgschaftssumme. Sie ist ein bewährtes Instrument, um die eigene Bonität zu schützen und Auftraggebern Sicherheit zu bieten.

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für Kautionsversicherungen befindet sich in diesem Jahr in einem spürbaren Wandel. Geprägt von einer angespannten wirtschaftlichen Gesamtlage, steigenden Unternehmensinsolvenzen und erhöhten Unsicherheiten im Finanzumfeld, ziehen sich viele Anbieter vorsichtig aus risikoreichen Engagements zurück. Diese Zurückhaltung führt nicht nur zu steigenden Prämien, sondern auch zu einer Verknappung der verfügbaren Bürgschaftskapazitäten – insbesondere für Unternehmen aus hochvolatilen oder konjunktursensiblen Branchen.

Preis

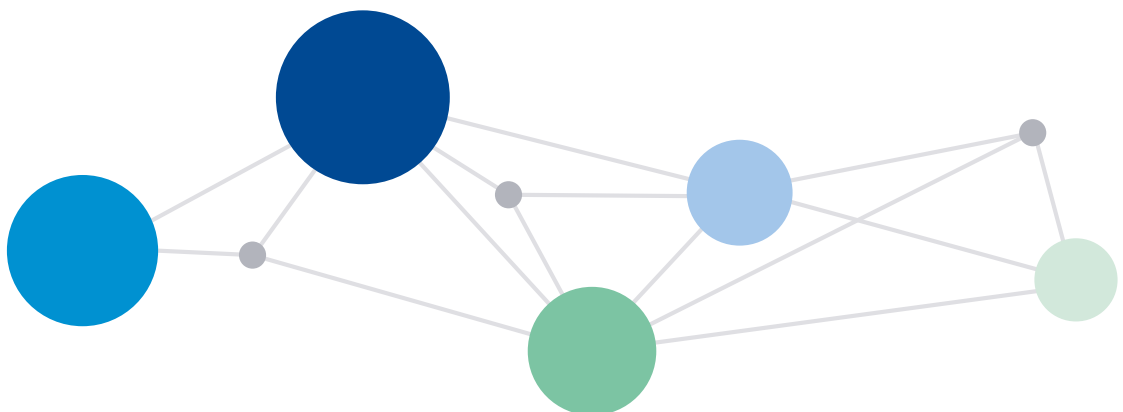


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Zinsentwicklung und Refinanzierungsdruck
- Bonitätsverschlechterung
- Anstieg von Insolvenzen
- Verschärfte regulatorische Anforderungen
- Kapazitätsverengung



Markt im Wandel – Chancen für gut vorbereitete Unternehmen

Versicherer agieren zunehmend selektiv. Während Unternehmen mit guter Bonität weiterhin von stabilen Bedingungen und wettbewerbsfähigen Prämien profitieren können, müssen sich wirtschaftlich schwächere oder stark belastete Betriebe auf strengere Annahmekriterien, höhere Preise oder geringere Bürgschaftslimite einstellen. Diese Differenzierung im Underwriting sorgt für einen hohen Abstimmungsbedarf – sowohl auf Kunden- als auch auf Maklerseite.

Ein weiterer Strukturwandel betrifft die Anbieterlandschaft selbst: Klassische Banken ziehen sich aus bilanziell belastenden Bürgschaftsengagements zurück. Versicherer wiederum füllen diese Lücke zunehmend aus und treten mit wachsendem Selbstbewusstsein in den Wettbewerb. Für Makler bietet diese Entwicklung ein erweitertes Spielfeld, da der Versicherungsweg in vielen Fällen flexibler, schneller und strategisch besser integrierbar ist. Zudem lassen sich durch eine gute Marktkennntnis passende Lösungen auch in engen Kapazitätsumfeldern identifizieren.

Info

Politische und weltwirtschaftliche Einflüsse – Bürgschaften unter geopolitischem Druck

Die weltpolitische Lage wirkt zunehmend auch auf den Bürgschaftsmarkt. Handelsbarrieren, geopolitische Spannungen und protektionistische Tendenzen – etwa durch Zollstreitigkeiten oder Sanktionsmaßnahmen – erhöhen das Risiko internationaler Projekte. Gleichzeitig steigen nationale Investitionen in Infrastruktur und Energiewende, was die Nachfrage nach Avalrahmen verstärkt. Versicherer reagieren vorsichtiger, insbesondere bei Auslandsrisiken oder politisch exponierten Aufträgen. Unternehmen mit grenzüberschreitender Tätigkeit sollten ihre Bürgschaftsstrukturen kritisch prüfen, bestehende Linien frühzeitig sichern und Projektfinanzierungen um politische Risiken ergänzen. In diesem Umfeld gewinnt der gezielte Einsatz von Bürgschaften an strategischer Bedeutung – als Sicherheit gegenüber Vertragspartnern und als Stabilitätsanker in politisch volatilen Zeiten.

Empfehlungen für unsere Kunden

Die Kautionsversicherung steht für eine doppelte Dynamik: einerseits zunehmende Anforderungen, andererseits neue Chancen – insbesondere durch den Wandel im Anbieterumfeld. Treten Sie rechtzeitig in den Dialog mit Ihrem Makler. So schaffen Sie die besten Voraussetzungen, um auch künftig auf stabile Absicherungslösungen bauen zu können.

Fazit

Der Zugang zu Bürgschaften ist für Unternehmen kein Selbstläufer mehr. Frühzeitige Planung, transparente Bonitätsunterlagen und ein strategischer Umgang mit Bürgschaftslinien werden zum entscheidenden Faktor. Wer proaktiv handelt, kann sich auch in einem restriktiver werdenden Marktumfeld verlässliche Sicherheiten sichern. Gerade in anhaltend unsicheren Zeiten bleiben Bürgschaften ein zentrales Instrument zur Absicherung von Verträgen, Projekten und Zahlungsströmen – ob gegenüber Auftraggebern, Kunden oder öffentlichen Stellen.

Kfz-Versicherung

Was ist eine Kfz-Versicherung?

Die Kfz-Versicherung ist gesetzlich vorgeschrieben für jedes zugelassene Fahrzeug und schützt vor den finanziellen Folgen von Schäden, die man mit seinem Fahrzeug Dritten zufügt.

Ergänzend kann eine Teilkasko- oder Vollkaskoversicherung abgeschlossen werden, die das eigene Fahrzeug gegen Risiken wie Diebstahl, Glasbruch, Wildunfälle oder selbstverschuldete Unfälle absichert. Für Unternehmen mit Fuhrparklösungen gibt es spezielle Flottenmodelle. Die Kfz-Versicherung schützt nicht nur vor hohen Reparaturkosten, sondern sichert auch die Mobilität und wirtschaftliche Handlungsfähigkeit im Schadenfall.

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für Kfz-Versicherungen steht weiter unter Druck. Bereits seit 2023 steigen die Prämien – und dieser Trend setzt sich aus unserer Sicht fort. Getrieben wird die Entwicklung durch überproportional gestiegene Schadenkosten: Reparaturpreise, Ersatzteile, Stundenverrechnungssätze sowie verlängerte Standzeiten in Werkstätten belasten die Portfolios der Versicherer spürbar. Hinzu kommt moderne Technik in den Fahrzeugen – etwa Sensorik, LED-Systeme und Batterietechnologie –, die im Schadenfall zu deutlich höheren Reparaturkosten führt. Auch zunehmende Naturgefahren (Hagel, Hochwasser) infolge des Klimawandels schlagen sich in den Schadenstatistiken nieder.

Preis

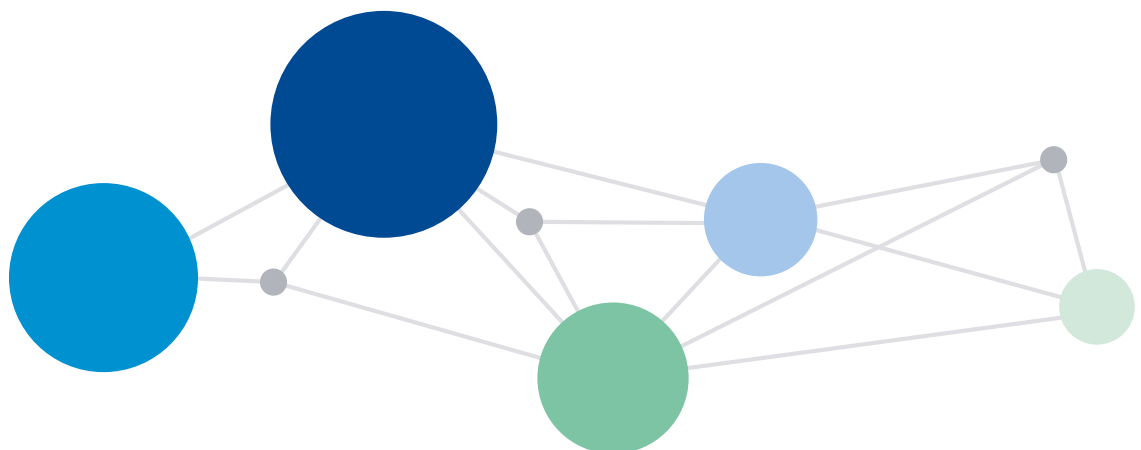


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Reparatur- & Ersatzteillinflation
- Hohe Stundenverrechnungssätze Werkstätten
- Unfallhäufigkeit/ Fahrverhalten
- Elektromobilität (Batterierisiken etc.)
- Zunahme Naturgefahren

Unternehmen sollten 2025 als das Jahr aktiver Bestandssteuerung begreifen.



Kostenexplosion und Techniktrends treiben Prämien

Prämiensteigerungen zwischen zehn und 20 Prozent sind marktweit üblich – unabhängig davon, ob es sich um Flotten-, Tarif- oder Logistikgeschäft handelt. Versicherer agieren selektiver. Besonders bei schadenträchtigen oder margenschwachen Portfolios werden Risiken intensiver geprüft – in Einzelfällen auch konsequent gekündigt. In der Logistikbranche führt dies bereits zu spürbaren Kapazitätsverknappungen. Einige Anbieter haben sich 2024 vollständig aus diesem Segment zurückgezogen. Für 2025 ist keine Entspannung in Sicht.

Im Flottengeschäft beobachten wir weiterhin drastische Anpassungen. Viele Kunden wurden in den vergangenen Jahren bereits mit massiven Beitragsanhebungen oder neuen Selbstbehaltmodellen konfrontiert. Hinzu kommen Flexaggregate, Schadenrückkäufe oder feste Schadenbudgets – Maßnahmen, mit denen Versicherer versuchen, Schadenergebnisse aktiv zu steuern.

Für das Tarifgeschäft gilt ebenfalls: Preissteigerungen sind an der Tagesordnung. Dabei ist die jeweilige Tarifierungsbasis entscheidend – vermeintlich moderate Anpassungssätze bedeuten nicht zwangsläufig günstige Prämien, wenn sie auf bereits hohen Ausgangswerten basieren.

Langfristig ist eine Entspannung in Sicht – allerdings frühestens ab 2026/27. Voraussetzung ist eine konsequente Sanierung der Bestände und ein Rückgang der Schadenfrequenz. Bis dahin bleibt der Markt anspruchsvoll. Kapazitäten bleiben im Kern stabil, allerdings mit deutlicher Zurückhaltung bei Neugeschäft oder in schwierigen Segmenten.

Empfehlungen für unsere Kunden

Unternehmen sollten 2025 als das Jahr aktiver Bestandssteuerung begreifen. Frühzeitige Vorbereitung auf das Renewal, vollständige Schadenstatistiken, transparente Flottenstrukturen und offene Kommunikation mit dem Versicherer sind entscheidend. Besonders im Logistik- oder Flottengeschäft empfiehlt sich eine strukturierte Ausschreibung mit klaren Zieldefinitionen. Zudem lohnt der Blick auf alternative Modelle: Telematik, individuelles Risikoprofil und smarte Tarife können helfen, Risikokosten zu reduzieren. Für schadenbelastete Portfolios gilt: Schadenprävention gewinnt an Bedeutung – vom Fahrtraining bis zur Werkstattbindung.

Fazit

Die Kfz-Versicherung bleibt anspruchsvoll, aber gestaltbar. Wer vorbereitet agiert, professionell begleitet wird und den Markt aktiv adressiert, kann auch in einem angespannten Umfeld stabile und tragfähige Lösungen sichern.

Krankenhaus- haftpflicht

Was ist eine Krankenhaus- haftpflichtversicherung?

Die Krankenhaushaftpflichtversicherung ist eine spezielle Form der Berufshaftpflicht und schützt Krankenhäuser, Kliniken und medizinisches Fachpersonal vor Schadenersatzansprüchen infolge von Behandlungsfehlern, Aufklärungsversäumnissen, fehlerhaften Diagnosen oder organisatorischen Mängeln. Die Versicherung übernimmt die Prüfung der Haftung, die Kosten für rechtliche Verteidigung sowie gegebenenfalls die Zahlung von Schmerzensgeld, Schadenersatz oder Renten. In Zeiten wachsender Patientenerwartungen und steigender juristischer Anforderungen ist diese Absicherung unverzichtbar. Sie schützt nicht nur das wirtschaftliche Fundament der Einrichtung, sondern trägt auch dazu bei, das Vertrauen von Patienten und Mitarbeitenden in das Gesundheitssystem aufrechtzuerhalten.

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für Krankenhaushaftpflichtversicherungen befindet sich in diesem Jahr in einer ausgesprochen dynamischen Phase. Nachdem die Prämien zwischen 2013 und 2020 sukzessive auf ein auskömmliches Niveau angepasst wurden, hat sich das Geschäft für viele Risikoträger wirtschaftlich stabilisiert. Die Folge: Neue Marktteilnehmer prüfen den Einstieg, die Zeichnungsbereitschaft steigt und es kommt zu wachsendem Wettbewerb – insbesondere im risikoärmeren Heilwesen. Aufgrund dieser Marktentwicklung werden die Prämien wahrscheinlich stabil bleiben, während gleichzeitig zusätzliche Kapazitäten verfügbar werden.

Preis

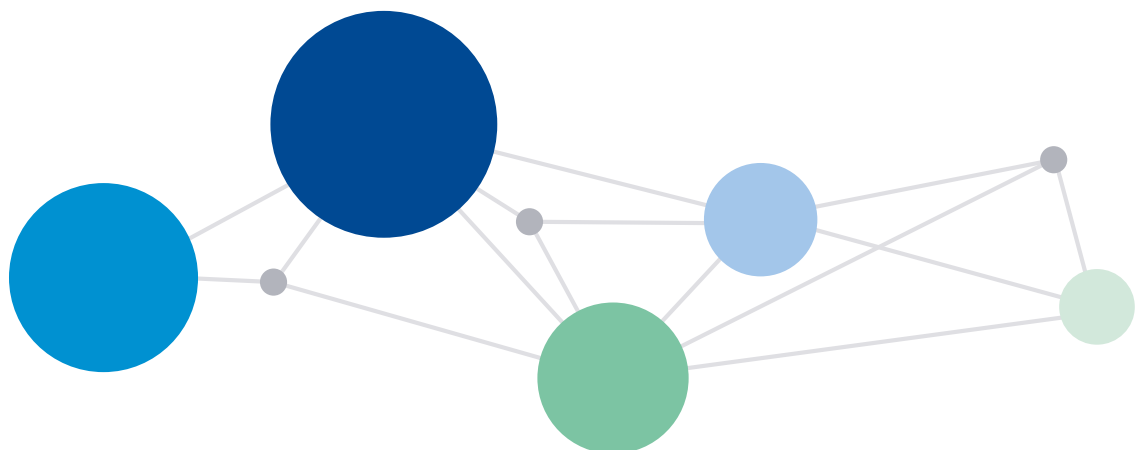


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Zunahme schwerer Personenschäden
- Beweislast erleichterung für Patienten
- Neue Technologien/Digitalisierung
- Regulatorische Eingriffe (Krankenhaus-Strukturreform)
- Engpässe in der Rückversicherung

Neue Marktteilnehmer prüfen den Einstieg, die Zeichnungsbereitschaft steigt und es kommt zu wachsendem Wettbewerb.

Neue Marktteilnehmer und differenziertes Risikoprofil prägen Wettbewerbslage

Das Interesse neuer Anbieter ist auch auf strukturelle Veränderungen im Markt zurückzuführen. Verbesserte

Modellierungen für sogenannte Long-Tail-Risiken und das aktuelle Zinsumfeld ermöglichen neue Formen der Kapitalbindung. Vor allem risikoärmere ambulante Geschäftsmodelle (z. B. im Bereich AGW) profitieren von dieser Entwicklung. Hier ist eine stabile Prämienlage bei zunehmendem Wettbewerb zu beobachten. Gleichwohl bleibt das Segment differenziert: Komplexrisiken wie Geburtshilfe – mit deutlich erhöhtem Schadenpotenzial – werden weiterhin selektiv gezeichnet und nur von wenigen Versicherern übernommen. Hier gelten höhere Prämien, geringere Limite und deutlich restriktivere Underwriting-Prüfungen.

Langfristig wird der Markt von mehreren Faktoren beeinflusst: Die geplante Krankenhaus-Strukturreform, die zunehmende Zentralisierung von Versorgungsstrukturen sowie der Einsatz digitaler Technologien verändern die Risikolandschaft. Übergangsphasen mit neuen Personal- und Prozessmodellen können zu erhöhter Schadenfrequenz führen. Zugleich entstehen neue Haftungsfelder – etwa durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz, 3D-Druck in der Implantatherstellung oder durch digitale Medizinprodukte. Diese Innovationen erweitern nicht nur die Leistungsfähigkeit der Medizin, sondern erhöhen auch die Anforderungen an die Risikotransparenz und Versicherbarkeit.

Auch die Rückversicherer spielen eine immer größere Rolle: Steigende Rückversicherungskosten und regulatorische Vorgaben könnten die Bereitschaft zur Risikoübernahme im Erstversicherungsmarkt beeinflussen. Die Folge könnte eine zunehmende Fragmentierung und Verknappung der Kapazitäten in komplexen Risikoarten sein – insbesondere bei sehr hohen Versicherungssummen. Das Konsortialgeschäft dürfte daher mittelfristig an Bedeutung gewinnen.

Empfehlungen für unsere Kunden

Für Krankenhäuser und medizinische Einrichtungen ist 2025 ein Jahr der strategischen Weichenstellung. Bestehende Policen sollten frühzeitig überprüft und an neue regulatorische Anforderungen sowie technische Entwicklungen angepasst werden. Eine strukturierte Risikoaufbereitung – insbesondere bei Themen wie Geburtshilfe, digitaler Medizintechnik oder Eigenproduktion (beispielsweise 3D-Implantate) – verbessert die Platzierungsfähigkeit. Gleichzeitig empfehlen wir, frühzeitig potenzielle Konsortiallösungen zu prüfen, weiterhin ausreichende Versicherungssummen einzukaufen und bei der Bewertung von Eigentragungslösungen die individuelle Risikotragfähigkeit zu berücksichtigen. Im ambulanten Bereich können Wettbewerb und zusätzliche Anbieter gezielt genutzt werden, um attraktive Konditionen zu erzielen.



Fazit

Die Krankenhaushaftpflichtversicherung befindet sich in einem kompetitiven, aber auch herausfordernden Marktumfeld. Wer Risiken differenziert bewertet, Innovationen antizipiert und die richtigen Partner an seiner Seite hat, kann auch bei wachsender Komplexität stabile und zukunftsfähige Versicherungslösungen sicherstellen.

M&A-Versicherung

Was ist eine M&A-Versicherung?

M&A-Versicherungen – insbesondere Warranty & Indemnity (W&I)-Policen – sichern Käufer und Verkäufer bei Unternehmensübernahmen gegen Risiken aus Garantieverletzungen oder nicht bekannten Verbindlichkeiten ab. Sie ermöglichen eine schnelle Abwicklung, entlasten die Verhandlungspartner und schaffen Sicherheit bei komplexen Transaktionen.

Käufer erhalten finanziellen Schutz, Verkäufer können Erlöse schneller vereinnahmen. Die Police wird individuell an den Deal angepasst und ist heute ein gängiges Instrument bei nationalen wie internationalen M&A-Transaktionen.

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für M&A-Versicherungen (Mergers & Acquisitions) steht in diesem Jahr unter spürbarem Druck. Sowohl Prämien als auch Kapazitäten werden sinken – allerdings aus unterschiedlichen Gründen: Während die Prämien aufgrund der weiterhin schwachen Transaktionsaktivität zurückgehen, resultiert der Rückgang der Kapazitäten vor allem aus wachsender Schadenbelastung und einer zunehmenden Zurückhaltung der Rückversicherer.

Preis

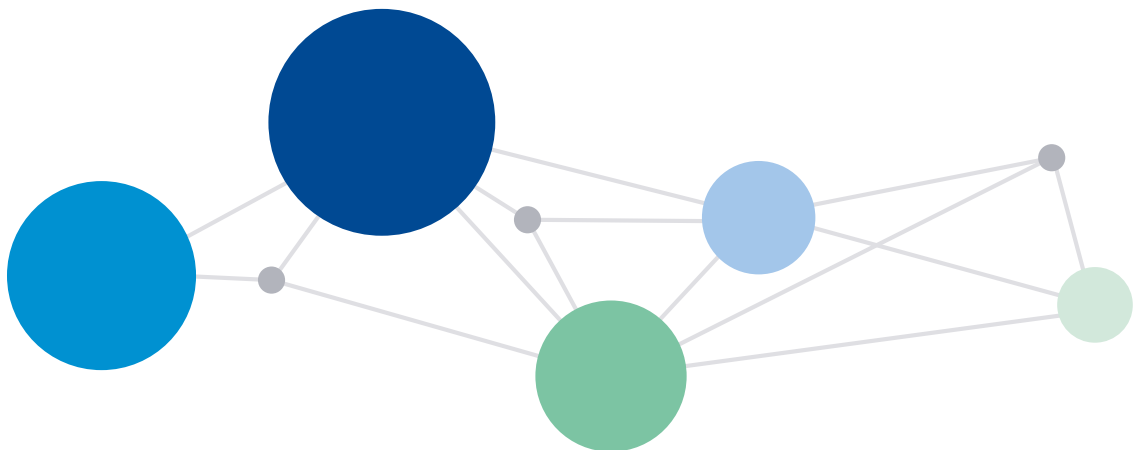


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Wachsende Schadenbelastung
- Schwache Transaktionsaktivität
- Überangebot an Kapazitäten
- Druck auf Managing General Agents (MGAs)
- Wirtschaftliche/geopolitische Entwicklungen



Wettbewerb verschärft Preisdruck und Marktrisiken

Der Rückgang der M&A-Deals – insbesondere bei mittelgroßen Transaktionen – wirkt sich direkt auf den Wettbewerb im Versicherungsmarkt aus. Viele Risikoträger, insbesondere Managing General Agents (MGAs), konkurrieren um ein begrenztes Geschäft. Dies führt zu einem Überangebot an Kapazitäten bei gleichzeitig sinkender Nachfrage – eine Konstellation, die die Prämienentwicklung derzeit zugunsten der Versicherungsnehmer beeinflusst. Doch diese Phase birgt Risiken: Die zunehmende Zahl und Größe von Schadenfällen hat Rückversicherer auf den Plan gerufen, die nun begonnen haben, Rückstellungen zu verschärfen oder sich gänzlich aus der Sparte zurückzuziehen.

Dieser Druck auf die Rückversicherungsseite setzt insbesondere die MGAs unter Stress. Da der Markt im Wesentlichen MGA-getrieben ist, wirkt sich jede Veränderung in deren Kapazitätsausstattung direkt auf die Verfügbarkeit und Preisgestaltung von M&A-Deckungen aus. Die Folge: Während aktuell sinkende Prämien dominieren, drohen bei einer Wiederbelebung des Transaktionsmarkts sprunghafte Beitragsanhebungen, da nicht genügend Kapazitäten zur Verfügung stehen werden, um die gestiegene Nachfrage zu bedienen.

Besonders betroffen sind Versicherungen zur Absicherung von Garantien und Freistellungen (W&I – Warranty & Indemnity). Hier sind maßgeschneiderte Deckungskonzepte gefordert – und ein Marktumfeld, das Stabilität bietet. Doch genau diese Stabilität fehlt derzeit. Die Unsicherheit über die Schadenentwicklung, gepaart mit wirtschaftlichen und geopolitischen Unwägbarkeiten,

führt zu Zurückhaltung – insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen, bei komplexen Unternehmensstrukturen oder in bestimmten Branchen (z. B. Tech, Healthcare).

Empfehlungen für unsere Kunden

Für Käufer und Verkäufer, die M&A-Deckungen nutzen möchten, ist 2025 ein Jahr der professionellen Risikostrukturierung. Eine frühzeitige Einbindung des Versicherungsmaklers ist unerlässlich, um mögliche Kapazitätsengpässe zu vermeiden und rechtzeitig passende Lösungen zu identifizieren. Die Qualität der Due-Diligence-Prozesse, die Verfügbarkeit sauberer Daten und eine transparente Risikokommunikation entscheiden zunehmend über die Versicherbarkeit und den Preis. Zudem empfiehlt sich die frühzeitige Auseinandersetzung mit alternativen Deckungskonzepten – etwa steuerlichen Rückstellungen, Environmental Liability oder spezifischen Litigation-Risiken. Diese lassen sich unter Umständen separat absichern, wenn klassische W&I-Deckungen aufgrund der Marktlage nicht oder nur eingeschränkt verfügbar sind.

Fazit

Die M&A-Versicherung ist ein Markt zwischen Preisdruck und drohender Verknappung. Kunden profitieren aktuell von attraktiven Konditionen – doch diese könnten sich bei Marktbelebung schnell wieder umkehren. Wer heute plant, muss mit den Dynamiken von morgen rechnen – und sollte sich daher frühzeitig und strukturiert aufstellen.

RISIKEN VIRTUELL ERFAS-
SEN. LIQUIDITÄT SICHERN.
SCHIENE ABSICHERN. CYBER-
RISIKEN BEHERRSCHEN.
WOHNEN ERMÖGLICHEN.
RISIKEN IN DATEN ERKEN-
NEN. KOMPLEXE BAUTEN
SCHÜTZEN. SENSIBLE SCHÄ-
DEN MANAGEN.

TOP-THEMEN im Fokus



Entdecken Sie hier weitere vielfältige News, Artikel, Interviews und spannende Erfolgsgeschichten:
ecclesia.com/de/newsroom





Vertrauen, Nähe, Wirkung – Partnerschaft auf Augenhöhe

Wie DKV Mobility und Ecclesia Credit gemeinsam Sicherheit gestalten

Wachstum ermöglichen, Risiken im Blick behalten – und dabei stets vorausschauend handeln: Für DKV Mobility ist das Kreditrisikomanagement ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Seit mehr als 15 Jahren begleitet Ecclesia Credit das Unternehmen mit individuellen Lösungen, strategischer Beratung und enger persönlicher Zusammenarbeit. Entstanden ist eine Partnerschaft, die auf Vertrauen, Fachwissen und einem tiefen Verständnis für die Herausforderungen des Kunden basiert. Diese Erfolgsgeschichte zeigt, wie Nähe, Dialog und Mitdenken zu einem nachhaltigen Erfolgsmodell werden – für Risikosteuerung mit Weitblick.



Vertrauen und Nähe sind die Schlüssel für eine dauerhafte Partnerschaft.“ (Matthias Rauh)

Dieses Zitat bringt die Essenz der über 15-jährigen Zusammenarbeit zwischen der DKV Mobility Group und Ecclesia Credit auf den Punkt. Was einst als Absicherungskonzept für eine einzelne Gesellschaft begann, ist heute ein maßgeschneidertes, strategisch mitwachsendes Instrument, das entscheidend zum Geschäftserfolg der internationalen Unternehmensgruppe beiträgt. „Wir haben uns weg von einer Schnittstelle und hin zu einer lösungsorientierten Partnerschaft entwickelt“, so Matthias Rauh, Vice President Credit Management bei DKV Mobility.



ECCLESIA
CREDIT

DKV Mobility

Mit ca. 407.000 aktiven Kunden in mehr als 50 Serviceländern in ganz Europa ist DKV Mobility die führende B2B-Plattform für On-the-road-Paymentlösungen mit einer Wachstumsgeschichte von 90 Jahren. Mit ihren Tank- und Servicekarten bietet DKV Mobility Zugang zum größten energieunabhängigen Akzeptanznetzwerk in Europa, das 70.000 konventionelle Tankstellen, 938.000 Ladepunkte und 24.000 Tankstellen für alternative Kraftstoffe umfasst. Darüber hinaus ist DKV Mobility ein führender Anbieter von Mautlösungen in Europa und bietet Mobilitätslösungen wie Fahrzeugservices an 35.000 Akzeptanzstellen und innovative digitale Lösungen an. Basierend auf dem Umsatz mit Finanzlösungen ist das Unternehmen ein führender Anbieter von Dienstleistungen für die Mehrwertsteuerrückstellung. Im Jahr 2024 erwirtschaftete DKV Mobility ein Transaktionsvolumen von ca. 19 Milliarden Euro und einen Umsatz von 839 Millionen Euro.

Vom Bedarf zur individuellen Lösung

DKV Mobility ist als führender Mobilitätsdienstleister in mehr als 50 Ländern tätig – mit über 19 Milliarden Euro Transaktionsvolumen und mehr als 400.000 Kunden. In einem solch dynamischen Umfeld ist es essenziell, Risiken frühzeitig zu erkennen und flexibel zu steuern.

„Wir benötigen ganz klar individuelle Lösungen. Mit einer Policonstruktur von der Stange könnten wir nicht leben“, betont Matthias Rauh. Genau an dieser Stelle setzt die Partnerschaft mit Ecclesia Credit an. Von Beginn an war die Zusammenarbeit geprägt von einem tiefen Verständnis für die spezifischen Risiken und Anforderungen des Kunden. „Wir verstehen uns nicht nur als Dienstleister, sondern als Partner auf Augenhöhe. Gemeinsam haben wir immer wieder Kreditversicherungskonzepte entwickelt, die speziell auf die Anforderungen und Besonderheiten von DKV

Mobility zugeschnitten sind“, ergänzt Markus Moritz, Managing Director bei Ecclesia Credit. Diese Individualisierung der Lösungen ist aus Sicht von Matthias Rauh ein zentraler Erfolgsfaktor. „Wir schätzen besonders, dass Ecclesia Credit die Kreditversicherung als flexibles Werkzeug begreift, das wir an unsere individuellen Bedürfnisse anpassen können.“

Die Herausforderung bestand dabei nicht allein in der Konzeption einer passenden individuellen Kreditversicherung, sondern vor allem darin, diese Lösung kontinuierlich an ein hochdynamisches, wachsendes Geschäftsmodell anzupassen. Besonders deutlich wurde dies bei der Integration neuer Gruppenunternehmen mit sehr unterschiedlichen Risikoprofilen. „Das mit zu begleiten und gut zu integrieren war eine der besonderen Herausforderungen, bei denen uns Markus und sein Team hervorragend unterstützt haben“, berichtet Matthias Rauh.



MATTHIAS RAUH

Vice President Credit
Management bei DKV Mobility

„Wir benötigen ganz klar individuelle Lösungen. Mit einer Policenstruktur von der Stange könnten wir nicht leben.“

Nähe und Verständnis als Erfolgsfaktor

Ein zentrales Element dieser Zusammenarbeit ist die enge Verzahnung mit den operativen und strategischen Einheiten von DKV Mobility. Markus Moritz begleitete nicht nur zentrale Steuerungsgespräche, sondern war auch bei Vertriebsveranstaltungen präsent und reiste persönlich zu internationalen Niederlassungen. Matthias Rauh: „Markus Moritz weiß fast so gut Bescheid über die DKV Mobility wie ein interner Mitarbeiter. Die enge Zusammenarbeit hat es uns ermöglicht, immer zeitnah und zielgerichtet zu handeln.“

Dieses tiefe Verständnis für die Geschäftslogik und -kultur des Kunden macht es möglich, gemeinsam tragfähige und flexible Lösungen zu entwickeln – und damit das Kreditversicherungskonzept als echten Enabler für Wachstum und Markterschließung zu gestalten.

Gerade im Spannungsfeld zwischen Risikosteuerung und Vertrieb zeigte sich dabei die besondere Stärke der Zusammenarbeit. „Durch die Kreditversicherung und den gemeinsamen Ansatz verstehen sich die Teams seit Jahren sehr gut und ziehen an einem Strang“, beschreibt Matthias Rauh die interne Entwicklung. „Wir sehen uns als Triangel: Vertrieb, Risikomanagement und wir als Berater“, sagt Markus Moritz über das gemeinsame Vorgehen. Dadurch konnten nicht nur operative Hürden frühzeitig erkannt und adressiert werden – vielmehr wuchs im Laufe der Jahre ein gemeinsames Verständnis dafür, wie Risikomanagement und Vertrieb Hand in Hand wirken können.





Absicherung als strategischer Erfolgsfaktor

Heute ist die maßgeschneiderte Kreditversicherungslösung von Ecclesia Credit fester Bestandteil der Wachstumsstrategie von DKV Mobility. „Das Umsatzwachstum der vergangenen Jahre basiert auch auf diesem Konzept. Wir haben Strukturen geschaffen, die unserem Vertrieb die Möglichkeit geben, mit Kunden Geschäfte zu machen – mit Rückendeckung“, fasst Markus Moritz zusammen.

Für das Risikomanagement bedeutet dies Planungssicherheit, für den Vertrieb operative Freiheit – abgesichert durch eine Lösung, die stets an der Unternehmensstrategie ausgerichtet bleibt. „Es ist keine Einmalgeschichte. Die Policenstruktur muss sich an der Unternehmensstrategie ausrichten – immer wieder angepasst und weiterentwickelt“, so Matthias Rauh.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Gerade in einem Umfeld ständigen Wandels zeigt diese Erfolgsgeschichte, wie wertvoll es ist, wenn ein Dienstleister Risiken nicht nur erkennt, sondern gemeinsam mit dem Kunden Antworten entwickelt. „Vertrauen und Nähe sind die Schlüssel für eine dauerhafte Partnerschaft“, sagt Matthias Rauh – bei DKV Mobility und Ecclesia Credit ist daraus über die Jahre eine belastbare und erfolgreiche Zusammenarbeit auf Augenhöhe gewachsen.

Ein zusätzlicher Beleg für die gelebte Partnerschaft: Auch bei herausfordernden Einzelthemen – wie etwa bei der kurzfristigen Klärung länderspezifischer Anforderungen – agiert Ecclesia Credit stets an der Seite von DKV Mobility. Lösungen entstehen dabei nicht am Schreibtisch, sondern im Dialog – und im Verständnis für die jeweilige Situation.

So ist im Laufe der Jahre nicht nur Vertrauen entstanden, sondern auch eine Kultur des gemeinsamen Gestaltens. Ein Fundament, das trägt – heute und auch in Zukunft. ■

MARKUS MORITZ

Managing Director
bei Ecclesia Credit

„Wir verstehen uns nicht als Dienstleister, sondern als Partner auf Augenhöhe. Gemeinsam haben wir immer wieder Kreditversicherungskonzepte entwickelt, die speziell auf die Anforderungen und Besonderheiten von DKV Mobility zugeschnitten sind.“





Rail Insurance mit System – innovativ, partnerschaftlich, europäisch

Wie SCHUNCK Risiken vorausschauend und kundennah steuert

Der Schienenverkehr verändert sich – technisch, regulatorisch, digital. Das Competence Center Rail (CC Rail) der SCHUNCK GROUP, dem Spezialmakler für Logistik und Transport innerhalb der Ecclesia Gruppe, gestaltet diesen Wandel aktiv mit. Mit innovativen Versicherungslösungen, eigener IT-Entwicklung und enger Kunden-
nähe unterstützt das CC Rail Akteure im europäischen Eisenbahnmarkt. Leiter Marcus Schüler erklärt im Interview, wie aus Risiken echte Mehrwerte entstehen – und welche Ideen als Nächstes auf die Schiene kommen.

Interview

**Herr Schüler, vor welchem Hintergrund haben Sie das Competence Center Rail gegründet? Was hat den Aus-
schlag gegeben?**

Marcus Schüler: Die Idee zur Gründung des Competence Center Rail entstand während der Corona-Pandemie. In dieser Zeit haben wir erkannt, welches enorme, bislang ungenutzte Potenzial im europäischen Eisenbahnsektor steckt – ein regelrechter „schlummernder Riese“. Gleichzeitig wurde uns bewusst, wie komplex und risikobehaftet dieser Markt ist und dass es dafür maßgeschneiderte, innovative Versicherungslösungen braucht.

Der entscheidende Impuls zur Gründung war also die Kombination aus dieser Marktchance und dem Bedarf an spezialisierten, individuellen Services. Mit der SCHUNCK GROUP, einem erfahrenen Partner in der Transport- und Logistikbranche, können wir unsere Vision umsetzen: Europas führender Makler im Bereich Rail Insurance zu werden und aktiv zur Weiterentwicklung der Branche des Sektors beizutragen.

Was genau ist das Competence Center Rail der SCHUNCK GROUP – und was macht es einzigartig im europäischen Markt?

Marcus Schüler: Das Competence Center Rail ist ein „Gral des Wissens“ innerhalb der Ecclesia Gruppe beziehungsweise der SCHUNCK GROUP. Die Mitarbeitenden des aktuellen Teams verfügen über mehr als 60 Jahre Erfahrung im Umgang und im Transfer von Eisenbahnrisiken auf die Versicherungswirtschaft. Dabei werden die Risiken unserer Kunden ganzheitlich betrachtet und erforderliche Lösungen – sofern nicht vorhanden – selbst entwickelt.



Das CC Rail entwickelt aufgrund seiner Erfahrung eigene Versicherungslösungen, um den speziellen Anforderungen, die sich im Eisenbahnbereich europaweit ergeben, gerecht zu werden und dadurch den Kunden bestmöglich – also individuell – beim gewünschten Risikotransfer beratend begleiten zu können. Dies gepaart mit Mehrwertservices, ergibt ein bisher – nach unserer Kenntnis – einzigartiges Ökosystem in Europa.

Sie sprechen davon, der „Impulsgeber“ im Rail-Sektor zu sein. Wie definieren Sie diesen Anspruch konkret?

Marcus Schüler: „One size fits all“ ist nach wie vor in vielen Versicherungsbereichen der Ansatz der Versicherer und Wettbewerber. Kostendruck und Fachkräftemangel verstärken diese Entwicklung. „Echte“ Beratung findet oft nur noch begrenzt statt. Für den Rail-Bereich werden seit mehr als 20 Jahren Produkte angeboten, die nicht mehr wirklich auf die Bedürfnisse der Kunden einzahlen und nur wenig bis gar nicht flexibel sind.

Das CC Rail hat daher eigene Versicherungslösungen und Wordings entwickelt, die individuell auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. Darüber hinaus bieten wir über unser EDV-System den automatisierten Datentransfer für unsere Kunden an. Wir haben beispielsweise die Möglichkeit, dass Schäden über einen QR-Code schon unmittelbar am Schadenort zum Beispiel vom Lokführer gemeldet und im System erfasst werden.

Des Weiteren sind wir über unsere Mitgliedschaften – unter anderem bei RAILTALKS – permanent im Austausch mit allen Akteuren im Eisenbahnmarkt, um deren Bedürfnisse noch besser zu verstehen und gegebenenfalls weitere Lösungen für möglichen Risikotransfer zu entwickeln.

Aktuell stehen wir beispielsweise mit Softwareanbietern im Kontakt und gehen in die Testphase, wie wir den Schadenprozess verschlanken (automatisieren) können.

Welche Kunden vertrauen aktuell auf Ihre Dienstleistungen – und wie breit ist Ihre Marktpräsenz in Europa aufgestellt?

Marcus Schüler: Das CC Rail wurde vor zwei Jahren ins Leben gerufen – wenngleich sich SCHUNCK bereits seit 100 Jahren mit Rail beschäftigt – und ist insofern noch recht jung. Gleichwohl stehen wir mit den meisten Akteuren wie Banken, Leasinggesellschaften, Herstellern, Infrastrukturbetreibern, Staatsbahnen, Zulieferern oder Instandhaltern beziehungsweise Werkstätten im Eisenbahnmarkt im regelmäßigen intensiven Austausch und Kontakt.

Trotz unseres noch „jungen“ Bestehens, konnten wir bereits einige große Akteure von unserem neuen Konzept überzeugen und für uns gewinnen. Mit diesen stehen wir im engen Dialog, um sie auf unsere Plattform zu migrieren und mit ihnen die Versicherungskonzepte weiterzuentwickeln und auf ihre individuellen Bedürfnisse anzupassen. Dafür veranstalten wir regelmäßige Workshops sowohl zu Vertrags- als auch zu Schaden-Themen.

Interessant dabei ist, dass unsere Expertise aktuell besonders stark von Kunden außerhalb Deutschlands nachgefragt wird. Da der Schienenverkehr in ganz Europa eine immer wichtigere Rolle spielt, bieten wir unsere Beratungsleistung natürlich europaweit an. In manchen Ländern arbeiten wir zudem mit lokalen Maklern zusammen, die unser Know-how im Rail-Bereich sehr schätzen und partnerschaftlich nutzen. Denn unser Credo lautet: Vom Gegeneinander in der Branche zu einem Miteinander zu kommen.

Der Eisenbahnsektor ist ein hochregulierter Markt. Wo sehen Sie derzeit die größten versicherungstechnischen Herausforderungen?

Marcus Schüler: Der Eisenbahnsektor ist stark reguliert, weil Unfälle potenziell gravierende Folgen für Menschen und Umwelt haben. Deshalb gelten europaweit hohe Sicherheitsanforderungen, deren Einhaltung durch nationale Sicherheitsbehörden überwacht wird. Diese vergeben Genehmigungen und arbeiten eng mit der Europäischen Eisenbahnagentur (ERA) zusammen, um Sicherheitsstandards zu harmonisieren. Es bestehen strenge Vorschriften für Infrastruktur, Fahrzeuge und Personal. Zudem greifen öffentliche Stellen – Bund, Länder und Kommunen – steuernd in den Schienenpersonennahverkehr ein, etwa durch Ausschreibungen, Subventionen, Verkehrsverträge oder Tarifvorgaben. Auch europäische Ziele wie die Marktöffnung, Umwelt- und Klimaschutz sowie die diskriminierungsfreie Behandlung aller Anbieter spielen eine wichtige Rolle und führen zu weiteren Regularien.

Besondere Herausforderungen ergeben sich im Bereich der Haftpflichtversicherung. Obwohl die Risiken grenzübergreifend vergleichbar sind, existieren in Europa bislang keine einheitlichen

gesetzlichen Anforderungen, etwa zu Mindestdeckungssummen. Während einige Länder (beispielsweise Italien oder UK) hohe Summen vorschreiben, gibt es in anderen (zum Beispiel Polen, Slowakei, Tschechien) kaum oder keine Vorgaben. Das birgt das Risiko, dass Schäden nicht ausreichend versichert sind – mit potenziell existenzbedrohenden Folgen für Unternehmen und ungeschützte Ansprüche für Betroffene. In manchen Märkten ist es zudem schwierig, die erforderliche Versicherungskapazität lokal bereitzustellen, sodass ergänzende Lösungen notwendig sind.

Auch bei europaweiten Ausschreibungen treten häufig Probleme auf. Oft werden spezifische Versicherungsanforderungen formuliert, die mangels Fachkenntnis – insbesondere bei juristischer Beratung – unklar oder fehlerhaft sein können. Im Schadenfall zeigt sich dann, dass der gewünschte Schutz nicht greift. Wenn Berater zudem ihre eigene Haftung stark begrenzen und die Verantwortung auf den Auftraggeber abwälzen, kann das im Ernstfall gravierende finanzielle Folgen haben.

Können Sie uns ein konkretes Beispiel nennen, wie Ihre Speziallösungen wie Rail Protect Property Insurance (RPPI)[®] oder Rail Protect Machinery Insurance (RPMI)[®] in der Praxis wirken?

Marcus Schüler: Zunächst sei gesagt, dass es sich bei beiden Produkten jeweils um eine Sach-All-Risk-Versicherung handelt, die wir europaweit anbieten und individuell für die speziellen Gefahren und Risiken von schienengebundenen Triebfahrzeugen und schienengebundenen Arbeitsmaschinen entwickelt haben.

Beide Produkte bieten die Möglichkeit, nach der Erfassung der Risiken unserer Kunden, diese individuell auf die Kundenbedürfnisse anzupassen. Konkret bedeutet das – wir sprechen mit jedem Kunden darüber, welche Ersatzleistung er im Schadenfall erwartet, welchen Deckungsumfang beispielsweise in Bezug auf Kumulrisiken, Kostenpositionen, Selbstbehalte er wünscht. Darüber hinaus informieren wir uns darüber, welche Entwicklungen er für die Zukunft plant. Mit diesen Informationen treten wir dann an den Versicherungsmarkt heran und lassen.

Die Ersatzleistung des Versicherers steht dabei meist nicht im unmittelbaren Fokus, da wir nur mit Versicherern arbeiten, die über entsprechende Erfahrung und Finanzkraft verfügen. Oft spielen der zeitliche Faktor und unsere Erfahrung eine wesentlich größere Rolle.

Unsere Bedingungen helfen im Schadenfall, uns und dem Kunden die erforderliche Flexibilität zu ermöglichen. Damit dies auch funktioniert, organisieren wir mit den Versicherern unter anderem auch Schaden-Workshops, um sicherzustellen, dass die Schadeningenieure unsere Produkte kennen und im Schadenfall die meist mit den Underwritern verhandelten vertraglichen Besonderheiten berücksichtigen.

Wie individuell können Sie Ihre Produkte tatsächlich auf Kundenbedürfnisse zuschneiden – wo endet der Spielraum?

Marcus Schüler: Natürlich unterliegen auch unsere Verträge den gesetzlichen Bestimmungen, die insofern den „Spielraum“ auch für uns definieren beziehungsweise wir unsere Möglichkeiten diesbezüglich bestmöglich für unsere Kunden nutzen.

Aber vielleicht erläutert folgendes Beispiel ganz gut, wie beziehungsweise wodurch wir uns von unseren Wettbewerbern abheben. Vor einigen Jahren (vor unserer Zeit bei SCHUNCK) erhielten wir eine Anfrage von Mitarbeitern einer Bank in London, die auf der Suche nach einer Versicherungslösung waren, um ihre Refinanzierungskosten im Rail-Bereich zu senken. Nachdem sie uns ihre „Wünsche“



MARCUS SCHÜLER

Leiter Competence Center Rail
bei der SCHUNCK GROUP

„Die Mitarbeitenden des aktuellen Teams verfügen über mehr als 60 Jahre Erfahrung im Umgang und im Transfer von Eisenbahnrisiken auf die Versicherungswirtschaft.“

erläutert hatten, haben wir innerhalb von 14 Tagen ein neues Produkt entwickelt und ein Angebot erstellt, mit dessen Hilfe der Kunde seine Refinanzierungskosten deutlich reduzieren konnte.

Sie erwähnen eigens entwickelte EDV-Lösungen – was steckt konkret dahinter, und wie entlasten diese die Kunden?

Marcus Schüler: Wir verfügen in der SCHUNCK GROUP über ein Flottenmanagementprogramm, das bereits sehr erfolgreich von unseren Kolleginnen und Kollegen im Bereich Mobility eingesetzt wird. Da es sich um eine Eigenentwicklung handelt, haben wir dieses Modul als Basis für unsere Rail-Kunden genutzt und gemeinsam mit unserem IT-Team auf die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst.

Die Kunden können hierüber beispielsweise ihre Fahrzeugbestände durch voll- oder halb-automatisierte Schnittstellen in unser System einlesen und auf Fahrzeugebene verwalten (zum Beispiel Zertifikate erstellen, Statistiken abrufen). Darüber hinaus können mittels QR-Codes auf Fahrzeugebene Schadenmeldungen unmittelbar vom Schadenort aus erfasst und der Kunde sofort informiert werden.

Dies erleichtert unseren Kunden die Verwaltung ihres Fahrzeugbestandes und reduziert dadurch erheblich die administrativen Kosten. Ein Vorteil, den aktuell nach unserer Kenntnis in dieser Form kein anderer Wettbewerber bietet.

Gibt es langfristige Pläne zur weiteren Digitalisierung oder Automatisierung von Versicherungsprozessen?

Marcus Schüler: Der demografische Wandel und die Kosten treiben alle Betriebe auch in Zukunft dazu, weiter nach Möglichkeiten der Automatisierung zu suchen und diese umzusetzen. KI wird dabei unseres Erachtens in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen.

Die Prozesse hängen jedoch ein Stück weit von der Entwicklungsstufe unserer Kunden ab. Eine Werkstatt, die ihre Aufträge noch manuell über handgeschriebene Vordrucke erfasst, wird sich wesentlich schwerer bei der Automatisierung tun als ein Betrieb, der auch heute schon viele Prozesse digitalisiert hat.

Gleiches gilt bei den Versicherern. Als Makler sind wir der Berater des Kunden, benötigen aber den Risikoträger, um die Beratungsergebnisse in Bezug auf den Risikotransfer zu ermöglichen. Wir sind insofern in Bezug auf die digitalen Möglichkeiten von unseren Kunden als auch von den Versicherern abhängig.



Was muss sich im Versicherungsmarkt ändern, damit der Rail-Sektor zukunftssicher aufgestellt ist?

Marcus Schüler: Eine schwere Frage, da sich die teilweise hohe Volatilität der Risiken nicht so leicht reduzieren lässt. Zunächst ist sicherlich mehr Transparenz für die Versicherer wichtig, damit diese ihre Risiken besser einschätzen können.

Durch Workshops mit Kunden, zu denen wir die Versicherer einladen, helfen wir, in diesem Bereich ein besseres Verständnis bei den Versicherern zu entwickeln. Hinter jedem Unternehmen stehen Menschen und eine Strategie, da hilft auch die persönliche Transparenz.

Eine Harmonisierung der unterschiedlichen Landesanforderungen in Europa wäre sicherlich ebenfalls hilfreich – wird aber vermutlich schwer umsetzbar sein.

Welche Innovation oder Idee möchten Sie als Nächstes mit dem CC Rail anstoßen?

Marcus Schüler: Wir wollen einen europäischen Beitrag leisten und überlegen aktuell eine App mit den Versicherern zu entwickeln, über die jeder Bahnfahrer in Europa beispielsweise eine Unfallversicherung abschließen kann, um im Schadenfall nicht auf die teils langwierigen Ersatzleistungen der Bahnbetreiber warten zu müssen. Die App soll erkennen, wenn der EU-Bürger einen Zug besteigt, und bietet dann automatisch Versicherungsschutz. Dieser ist kostenfrei und wird von den Versicherern subventioniert, die auf der App werben dürfen. ■



Cyber Risiken erkennen, bevor der Schaden entsteht

Wie eccyber Unternehmen schützt, stärkt – und vorbereitet

Cyberangriffe nehmen zu – unabhängig von Branche oder Größe. Oft genügen kleine Sicherheitslücken oder menschliche Fehler, um erheblichen Schaden anzurichten. Besonders gefährlich: Angriffe über Drittanbieter. Ben Schmidt, Teamleiter von **eccyber**, erläutert im Interview, wie Unternehmen diesen Bedrohungen begegnen können. Er zeigt, wie Prävention, gezielte Schulung und maßgeschneiderte Absicherung ineinandergreifen – und wie **eccyber** Organisationen unterstützt, ihre Resilienz zu stärken, Risiken besser zu beherrschen und im Ernstfall schnell zu reagieren.

Interview

Herr Schmidt, wie haben Sie die jüngsten Cyberangriffe wahrgenommen – und was sind die Hauptursachen für diese zunehmenden Bedrohungen?

Ben Schmidt: Die Zunahme von Cyberangriffen auf Unternehmen ist in den vergangenen Jahren alarmierend gestiegen. Wie in den Medien berichtet, wurden zum Beispiel die Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) im Februar dieses Jahres Opfer eines gezielten Hackerangriffs, bei dem Kundendaten durch einen Angriff auf einen Versanddienstleister kompromittiert wurden. Solche Vorfälle lassen uns hellhörig werden. Unternehmen, die bislang nicht im Fokus von Cyberkriminellen standen, geraten zunehmend ins Visier – insbesondere, weil viele während der Corona-Pandemie ihre Digitalisierung massiv vorangetrieben haben. Dabei sind neue Angriffsflächen entstanden, etwa durch Cloud-Dienste, Homeoffice-Strukturen oder digitale Verwaltungsprozesse. Zugleich stehen vielen Unternehmen nur sehr begrenzte IT-Ressourcen zur Verfügung, um diesen neuen Risiken aktiv zu begegnen. Häufig verarbeiten sie große Mengen an personenbezogenen, finanziellen oder betriebskritischen Daten – Informationen, die für Erpressungsversuche sehr wertvoll sind. Diese Datenlage macht sie zunehmend zu lohnenden Zielen für Cyberkriminelle.

Hinzu kommt, dass sich die Taktiken der Angreifer weiterentwickeln. Während früher Phishing oder einfache Schadsoftware im Vordergrund standen, beobachten wir inzwischen zunehmend komplexe Attacken, bei denen Kriminelle gezielt über Drittanbieter – etwa externe IT-Dienstleister – in Netzwerke eindringen.

Können Sie bitte näher erläutern und erklären, warum der Faktor Drittanbieter – als Einfallstor für Angreifer – besonders gefährlich ist?

Ben Schmidt: Drittanbieter sind ein besonders gefährlicher Schwachpunkt, da sie oft nicht die gleichen Sicherheitsvorkehrungen wie deren Auftraggeber haben. Ein gutes Beispiel dafür ist der Angriff auf das Gesundheitssystem in London, bei dem die Qilin-Ransomware-Gruppe über einen Labordienstleister in das Netzwerk eindringen konnte. Anstatt direkt die Krankenhäuser anzugreifen, wurde ein Dienstleister kompromittiert, was den Angreifern den Zugang zu mehreren renommierten Einrichtungen ermöglichte.



BEN SCHMIDT

Teamleiter Kompetenzzentrum
eccyber der Ecclesia Gruppe

„Wir unterstützen unsere Mandanten umfassend dabei, sich gegen Cyberrisiken zu wappnen – und das nicht nur mit Versicherungsschutz.“

Diese sogenannten Lieferkettenangriffe sind besonders schwer abzuwehren, da sie nicht nur die eigene Sicherheit betreffen, sondern auch die aller beteiligten Partner. Für viele Unternehmen ist es eine enorme Herausforderung, ihre Drittanbieter und deren Sicherheitsvorkehrungen im Blick zu behalten. Deshalb raten wir dringend dazu, eng mit diesen Partnern zusammenzuarbeiten und regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen durchzuführen.

Welche konkreten Schritte sind zum bestmöglichen Schutz von Unternehmen vor Cyberangriffen wichtig?

Ben Schmidt: Sie sollten ihre IT-Sicherheit gezielt weiterentwickeln. Das bedeutet, dass regelmäßige Updates und ein Patch-Management durchzuführen sind, um bekannte Sicherheitslücken kurzfristig zu schließen.

Die Implementierung von robusten Firewalls, die regelmäßige Durchführung von Backups und die Segmentierung von Netzwerken sind grundlegende und sehr wichtige Maßnahmen, um den möglichen Schaden im Falle eines Angriffs zu minimieren. Jedoch sollten sich ebenso wie die Angriffsmethoden auch die Faktoren der IT-Sicherheit auf Unternehmensseite weiterentwickeln, hier sollte vor allem die Verwendbarkeit von Lösungen mit einer 24/7-Überwachung geprüft werden.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Schulung der Mitarbeitenden. Ein Großteil der Angriffe, insbesondere Phishing-Angriffe, zielt auf menschliche Fehler ab. Wenn Mitarbeitende nicht in der Lage sind, verdächtige E-Mails oder Links zu erkennen, können sie unbeabsichtigt den Zugang für Angreifer eröffnen.

eccyber spielt eine zentrale Rolle bei der Unterstützung unserer Kunden im Bereich der Cybersicherheit. Wie gehen Sie in Ihrer Arbeit konkret vor, um ihnen zu helfen, ihre Risiken zu erkennen und ihnen gezielte Absicherungen anzubieten?

Ben Schmidt: Wir unterstützen unsere Mandanten umfassend dabei, sich gegen Cyberrisiken zu wappnen – und das nicht nur mit Versicherungsschutz. Unser Ansatz ist deutlich weitergehend: Wir starten meist mit einer fundierten Risikoevaluierung der vorhandenen IT-Infrastruktur durch zertifizierte IT-Sicherheitsexperten. Diese Evaluierungen der Risiken sind unabhängig von Versicherungsprodukten und liefern wertvolle Erkenntnisse über Schwachstellen, auf deren Basis wir konkrete Optimierungs- und Entwicklungsschritte empfehlen können. Wir begleiten unsere Kunden weiterhin in all den Entwicklungsschritten bis zur Versicherbarkeit. Darüber hinaus bieten wir maßgeschneiderte Versicherungslösungen an, die auf die besonderen Anforderungen von Unternehmen – häufig auch mit begrenzten Ressourcen – abgestimmt sind. Sollte es zu einem Sicherheitsvorfall kommen, stehen wir mit einem breiten Spektrum an Unterstützung bereit. Über unser Netzwerk aus erfahrenen IT-Forensikern, Cybersecurity-Dienstleistern, spezialisierten Rechtsanwälten und Krisenmanagern können wir zusätzlich im Ernstfall schnell und gezielt Hilfe leisten.

Ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit ist die Prävention. Wir beraten nicht nur zur technischen Absicherung,

sondern unterstützen auch bei der Schulung von Mitarbeitenden und beim Aufbau eines funktionierenden Notfallmanagements. Unser Ziel ist es, Unternehmen nicht nur abzusichern, sondern sie langfristig resilienter gegenüber digitalen Bedrohungen zu machen und dadurch Cyberrisiken besser zu beherrschen.

Wie sehen Sie die Rolle der EU und der nationalen Behörden? Haben Sie das Gefühl, dass genügend Unterstützung bereitgestellt wird?

Ben Schmidt: Die NIS-2-Richtlinie der EU ist ein wichtiger Schritt, um die Cybersicherheit branchenübergreifend zu stärken und zu vereinheitlichen. Dennoch braucht es auf nationaler Ebene mehr konkrete Unterstützung – vor allem bei Ressourcen und Schulung von IT-Fachkräften. Für viele kleinere und mittlere Unternehmen gestaltet sich Cybersicherheit als zu teuer und sehr hürdenreich. Hier sollten sowohl die EU als auch die nationalen Regierungen stärker ansetzen, um mehr Mittel bereitzustellen und gleichzeitig die Sensibilisierung und Ausbildung zu fördern. Auch die Zusammenarbeit zwischen Behörden, Unternehmen und Organisationen muss weiter verbessert werden, um Cyberkriminalität wirksam zu begegnen.

Was ist Ihre wichtigste Empfehlung für alle Unternehmen, die sich mit Cybersicherheitsfragen auseinandersetzen?

Ben Schmidt: Meine wichtigste Empfehlung ist, sich nicht auf die mögliche Sicherheit von gestern zu verlassen. Cybersicherheit ist ein schnelllebiges fortlaufender Prozess, und die Bedrohungen entwickeln sich ständig weiter. Es ist entscheidend, sowohl in präventive Maßnahmen zu investieren als auch sicherzustellen, dass die Mitarbeitenden auf dem neuesten Stand sind. Wenn Organisationen lernen, Cyberrisiken zu erkennen und sich auf Vorfälle vorzubereiten, können sie potenzielle Schäden erheblich minimieren und dadurch beherrschbarer machen. Und wenn etwas passiert, zählt vor allem die schnelle und koordinierte Reaktion – mit unserem Support und unserem Netzwerk. Das hilft nicht nur, um die Sicherheit zu wahren, sondern stärkt auch das gegenseitige Vertrauen. Besonders wichtig ist es, eine Sicherheitskultur zu etablieren, in der alle Beteiligten Verantwortung für den Schutz sensibler Daten übernehmen. ■



Mehr als Mathematik: Wie Aktuare Risiken neu denken

Warum ein eigenes Aktuariat beim Makler ein echter Mehrwert ist

Vom Zahlenanalysten zum datengetriebenen Risikopartner: Das Aktuariat der Ecclesia Gruppe denkt Risikobewertung neu. Marcel Märtens, Teamleiter Aktuariat/Data Science, erklärt, warum strukturierte Daten entscheidend sind, wie KI hilft, Prozesse intelligenter zu machen – und was einen Aktuar beim Makler von seinem Pendant im Versicherungsunternehmen unterscheidet.



Die Ecclesia Gruppe gehört zu den wenigen Versicherungsmaklern mit eigenem Aktuariat – ein bewusst gesetzter Mehrwert für datenbasierte Risikobewertung und fundierte Kundenberatung.

Interview

Was macht ein Aktuar eigentlich?

Marcel Märtens: Das ist eine gute Frage. Im klassischen Sinne ist der Aktuar beim Versicherer tätig und dort für Themen wie Risikobewertung, Tarifierung, Reserving und regulatorische Anforderungen wie beispielsweise Solvency II verantwortlich. Beim Versicherungsmakler – wie in unserem Fall – unterscheidet sich das Tätigkeitsfeld deutlich. Wir sind nicht direkt von diesen regulatorischen Rahmenbedingungen betroffen, haben aber trotzdem Berührungspunkte, weil wir mit Versicherern zusammenarbeiten, Produkte gestalten und Risiken analysieren.

Die klassische Aufgabenwelt des Aktuars – also Risikobewertung, Portfolioanalysen und die Festlegung angemessener Versicherungsprämien – betrifft uns insofern, als dass wir objektive Risikoteile bewerten und gemeinsam mit den Risikoträgern (Versicherern) diskutieren, welche Bestandteile wie weiterentwickelt werden sollten. Auch Faktoren wie Sicherheitszuschläge und Kostensätze spielen hier eine Rolle, sind aber stark vom jeweiligen Versicherer abhängig. Dabei geht es im Gewerbe- und Industriegeschäft – anders als im Privatkundengeschäft – oft um komplexere Strukturen und individuelle Anforderungen, die entsprechend differenziert betrachtet werden müssen.

Und auf welchen Grundlagen wird so eine Bewertung durchgeführt?

Marcel Märtens: Am wirkungsvollsten können wir arbeiten, wenn wir auf Bestände zugreifen, bei denen wir selbst über eine große Datenbasis verfügen. Ein prägnantes Beispiel ist das Krankenhaushaftpflichtgeschäft, aus dem wir historisch gewachsen sind – insbesondere, weil es 2012 kaum noch Versicherer in diesem Bereich gab. Um dieses Geschäftsfeld bewerten zu können, wurde früh damit begonnen, Vertrags- und Schaden- daten strukturiert und vergleichbar zu erfassen.

Diese Datentiefe ermöglicht es uns, wirtschaftliche Auswirkungen zu analysieren, Prämien zu kalkulieren und fundierte Aussagen zu treffen – besonders dort, wo es keine allgemein zugänglichen Daten gibt. Unser Fokus liegt deshalb auf Bereichen, in denen wir eigene, umfangreiche Datenbestände haben, etwa in der Sozialwirtschaft und im Gesundheitswesen. Unsere hohe Marktdurchdringung dort verschafft uns nicht nur Daten, sondern auch die Grundlage, beispielsweise Rückstellungsgutachten oder Wirtschaftlichkeitsanalysen für unsere Kunden anzubieten. Ohne diese fundierte Datenerhebung durch unsere Vertrags- und Schadenbereiche wäre unsere Arbeit in dieser Form gar nicht möglich.

Können Sie das ein bisschen konkretisieren?

Marcel Märtens: Das ist ein iterativer und häufig sehr individueller Prozess, bei dem eine enge Zusammenarbeit mit den Spartenexperten notwendig ist. Bei vollständig neuen Produktideen schauen wir uns in der Regel zunächst ähnliche Produktlösungen an, um ein Gefühl für das regelmäßige Schadenaufkommen und mögliche Maximalschadenereignisse zu erhalten. Optimalerweise stehen für diesen Prozess Daten zur Verfügung. Falls diese aber nur im begrenzten Umfang vorliegen, werden alternativ/zusätzlich Expertenschätzungen einbezogen. Häufig führt dies wiederum dazu, dass man begrenzende Elemente im Versicherungsschutz wie beispielsweise Erstrisikosummen einzieht, um die Risiken für die Versicherungswirtschaft tragbar zu machen. Bei den sogenannten Kumulereignissen verlassen wir uns auf externe Quellen, insbesondere bei Naturkatastrophen, um alle Risikoaspekte zu berücksichtigen. Letztendlich ist es ein Prozess des Zusammenpuzzelns und Lernens über die Zeit.

Und wie kommt KI da ins Spiel?

Marcel Märtens: Das ist bei uns eine Besonderheit: Wir sind im Aktuariat weniger mit den klassischen

MARCEL MÄRTENS

Aktuar der
Ecclesia Gruppe

„Früher wurden viele Entscheidungen subjektiv getroffen, aber durch die wachsende Datenmenge wird es immer wichtiger, Entscheidungen auf fundierte Daten zu stützen.“



Reporting-Aufgaben beschäftigt, sondern viel stärker in datengetriebene Prozesse eingebunden. Deshalb haben wir früh entschieden, Data Science und KI direkt im Produktmanagement zu verankern – also dort, wo unsere Versicherungsprodukte konzipiert und weiterentwickelt werden. Der große Vorteil: Wir kennen die Prozesse genau und bringen gleichzeitig die nötige Datenexpertise mit.

Gerade durch den aktuellen Hype rund um generative KI wie ChatGPT ist das Thema natürlich sehr präsent, aber aus aktuarieller Sicht ist vieles davon gar nicht grundsätzlich neu – wir arbeiten ja ohnehin mit statistischen Modellen. Spannend wird es aber, wenn man die Perspektive wechselt und sich anschaut, wie Geschäftsprozesse ablaufen: Woher kommen die Daten, wie strukturiert sind sie, und wie kann ich unstrukturierte Informationen – etwa aus PDF-Dokumenten – nutzbar machen?

Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten für die Risikobewertung. Ich kann zusätzliche Merkmale heranziehen, die vorher gar nicht verfügbar waren, oder die Qualität meiner bestehenden Daten verbessern. Optimal ist es natürlich, wenn das schon im Erfassungsprozess passiert, aber auch im Nachhinein kann man durch intelligente Auswertung von Beständen und Dokumenten wertvolle Indikatoren gewinnen – wenn auch mit etwas mehr Unsicherheit.

Regulatorisch gesehen haben wir es im Gewerbe- und Industriebereich aktuell etwas leichter als in der Privatversicherung. Das heißt, wir müssen weniger strenge Vorgaben beachten, etwa was den Einsatz von KI in Entscheidungsprozessen angeht. Themen wie der EU AI Act betreffen uns derzeit noch weniger, da wir keine voll automatisierten Entscheidungen treffen. Dadurch können wir uns stärker auf die praktischen Potenziale konzentrieren, ohne ständig durch regulatorische Hürden gebremst zu werden.

Haben Sie das vorher manuell gemacht?

Marcel Märtens: Letztlich steht und fällt alles mit guten Datenprozessen und Auswertungstools. Bisher mussten wir uns stark auf strukturierte Daten verlassen, die über Systeme eingegeben wurden – aber natürlich gibt es immer wieder Lücken oder Unstimmigkeiten. Die kann man mit modernen Methoden zumindest teilweise sinnvoll auffüllen, aber sie bleiben eine Herausforderung. Gerade deshalb ist es so wichtig, dass wir uns in unserem Team frühzeitig von Excel-basierten Auswertungen wegbewegt und stark auf Programmierung und Automatisierung gesetzt haben – was unsere Arbeit deutlich effizienter macht, oft sogar mehr als der Einsatz von KI im engeren Sinne.



Info

Solvency II

Solvency II ist ein Projekt der Europäischen Union, das darauf abzielt, die Versicherungsaufsichtsgesetze zu harmonisieren und sie gleichzeitig mit den Vorschriften für Banken in Einklang zu bringen.

EU AI Act

Die europäische Verordnung befasst sich mit Künstlicher Intelligenz (KI) und ist weltweit die erste umfassende Regelung dieser Art durch eine bedeutende Regulierungsbehörde.

Die eigentliche Analyse ist häufig im Vergleich nämlich nur ein kleiner Teil – grob gesagt besteht die Arbeit eines Aktuars zu 70 Prozent aus Datenaufbereitung/-erhebung/-prüfung sowie Datenverständnis herstellen, 20 Prozent Analyse und zehn Prozent Kommunikation. Deshalb lohnt es sich besonders, in den vorgelagerten Prozessen anzusetzen: Wo entstehen Daten, wie können wir sie möglichst strukturiert erfassen und weiterverarbeiten? Wenn diese Prozesse sauber sind, profitiert der Aktuar am meisten – weil er dann früh mit einer fundierten Analyse starten kann.

Welche konkreten Vorteile bietet KI für die Risikoanalyse im Vergleich zu herkömmlichen aktuariellen Methoden?

Marcel Märtens: In dem Bereich, wo es um die Vorbereitung von Daten geht, sind eigentlich gar nicht wir Aktuarien direkt betroffen, sondern vor allem die Stellen, die die Daten ins System eingeben – zum Beispiel bei einem neuen Schadenfall. Ideal wäre es, wenn das System auf Basis der eingehenden Informationen automatisch Vorschläge macht und der Sachbearbeiter dann nur noch bestätigt oder kleinere Korrekturen vornimmt. So entstehen vollständige und saubere Datensätze, was die

Effizienz deutlich steigert. Das hat gar nicht unbedingt etwas mit KI zu tun – das lässt sich oft mit klassischen Datenprozessen viel eleganter lösen, vor allem, wenn man schon mit strukturierten Daten arbeitet. Denn damit hat man einheitliche Formate und das Ergebnis ist deutlich robuster.

Welche Daten nutzt KI zur Risikobewertung, die bislang kaum berücksichtigt wurden?

Marcel Märtens: Es geht bei uns gar nicht so sehr darum, mithilfe von KI völlig neue Informationen zu erschließen, sondern oft einfach darum, vorhandene Daten qualitativ zu verbessern. Ein gutes Beispiel sind Adressen – gerade im Kontext von Elementarversicherungen ist es entscheidend, Risikostandorte möglichst genau zu bestimmen. In der Vergangenheit lagen viele Adressdaten aber nur ungenau oder uneinheitlich vor – zum Beispiel mit unterschiedlichen Schreibweisen oder fehlender Geokodierung. Da kann man mit externen Datenquellen und automatisierten Korrekturprozessen enorm viel rausholen, ohne gleich komplexe KI einzusetzen.

Ein anderes Beispiel ist die Geburtshilfe: Hier haben wir versucht, Informationen zu den eingesetzten Geburtstechniken – Kaiserschnitt, Zange, Saugglocke – aus unstrukturierten Dokumenten herauszulesen, weil sie in der Vergangenheit kaum strukturiert erfasst wurden. Solche Fälle eignen sich gut für die Arbeit mit unstrukturierten Daten, weil sie nicht in großer Masse auftreten und sich die Informationen relativ klar validieren lassen. Das zeigt ganz gut, wie wir mit gezielten Methoden echte Mehrwerte schaffen können – auch ohne direkt auf generative KI zurückzugreifen.

Wie verbessert KI die Vorhersagegenauigkeit von Risiken, insbesondere in dynamischen oder schwer einschätzbaren Märkten?

Marcel Märtens: Gerade im Gewerbe- und Industrie-segment ist die größte Herausforderung für uns aktuell die hohe Individualität der Kunden. Was zählt überhaupt als Kunde? Eine einzelne Kita oder ein großer Krankenhauskonzern mit 30 Standorten? Das ist sehr unterschiedlich und macht die Modellierung entsprechend komplex. In solchen Fällen sind klassische Methoden oft nach wie vor sinnvoll, weil sie besser kontrollierbar sind. Gleichzeitig eröffnen neue datengetriebene Ansätze aber große Chancen – vor allem, um schneller neue Merkmale zu testen oder auszuschließen und damit flexibler und explorativer arbeiten zu können. Das ist besonders hilfreich, wenn ich nicht genau weiß, welche Einflussfaktoren überhaupt eine Rolle spielen.



In unserem Bereich sind solche Methoden oft eher für die Underwriter spannend, die individuelle Risiken bewerten müssen. Da können wir viel mehr in den Blick nehmen – und das sehr viel schneller. Wenn es um große Datenmengen geht, wie etwa im IoT-Umfeld, braucht es dann noch mal andere Systeme, etwa zur Erkennung wichtiger Einflussfaktoren (Stichwort: variable importance). Aber man muss immer genau hinschauen, was erlaubt ist – vor allem im Privatkundensegment. Da darf zum Beispiel das Geschlecht keine Rolle mehr spielen wegen der Unisex-Regelungen, auch wenn es aus aktuarieller Sicht durchaus ein relevantes Merkmal wäre. Genau solche Aspekte machen den Einsatz datenbasierter Methoden auch aus regulatorischer Sicht anspruchsvoll.

Welche Versicherungsprozesse lassen sich durch KI besonders effizient gestalten?

Marcel Märtens: Ein wichtiger Fokus bei uns liegt auf der Verbesserung der Datenerfassung – zum Beispiel durch Projekte zur Neuschadenerkennung. Damit stellen wir sicher, dass neuer Schriftwechsel richtig bestehenden Schadenfällen zugeordnet wird, statt versehentlich neue Fälle anzulegen. Technisch gesehen ist das ein Klassifikationsthema: Es geht darum, Geschäftsvorfälle richtig einzuordnen, weiterzuleiten oder Prozesse automatisch anzustoßen.

Ein weiteres Beispiel war ein Test Case im Direktservice – etwa zur automatisierten Erstellung von Versicherungsbestätigungen für Martinsumzüge. Dort erkennen



wir anhand einer E-Mail, worum es geht, ziehen die passenden Vertragsdaten aus dem System und erstellen automatisch ein passendes PDF – ohne dass ein Mensch eingreifen muss. Der Kundenbetreuer bekommt vorher noch mal strukturiert angezeigt, welche Informationen wir verwenden, und kann diese im Zweifel korrigieren.

Das Ganze ist ein schönes Beispiel für die Synergien zwischen Data Science und Aktuariat: Wir nutzen dieselben Plattformen, dieselben Daten und dieselben Prozesse. So profitieren alle Seiten – und vor allem die Aktuarien – von besseren Daten, weil schon in der Erfassung vieles richtig läuft. Was mich daran besonders begeistert, ist, wie gut die Zusammenarbeit zwischen den Teams funktioniert – das hebt das technische Verständnis und die gemeinsame Arbeit auf ein ganz neues Level.

Wo liegen derzeit die größten Herausforderungen beim Einsatz von KI in der Versicherungsmathematik?

Marcel Märtens: Was für uns eine große Veränderung bedeutet, ist die Integration datengetriebener oder KI-gestützter Methoden direkt in die Geschäftsprozesse – besonders, weil sie nicht mehr deterministisch sind. Das heißt: Bei gleichen Eingaben kann es unterschiedliche Ergebnisse geben, und das stellt ganz neue Anforderungen an das Monitoring. Es reicht nicht mehr zu prüfen, ob ein System technisch funktioniert – ich muss messen, ob es fachlich noch das liefert, was es soll, ob sich die Qualität verändert oder ob sich Veränderungen von Eingabedaten negativ auswirken. Hinzu

kommt das Thema Bias – gerade aus aktuarieller Sicht ein sehr kritischer Punkt. Ich muss genau prüfen, ob bestimmte Merkmale, die eigentlich nicht verwendet werden dürfen, nicht doch indirekt mit in die Modelle einfließen – etwa durch stark korrelierte Variablen. Solche impliziten Rückschlüsse, etwa auf das Geschlecht, sind regulatorisch hochsensibel. Da nicht der Produktgeber, sondern der Risikoträger dahintersteht, ist es umso wichtiger, dass wir uns streng an seine regulatorischen Vorgaben halten. Kein Vorschlag, den wir machen, würde umgesetzt werden, ohne diese Prüfung – und das ist auch absolut richtig so.

Wie wird sich das Zusammenspiel von KI und aktueller Expertise in den kommenden zehn Jahren entwickeln?

Marcel Märtens: Spannender kann eine Frage nicht sein. Die Frage nach der Rolle von KI im Aktuariat ist eine, bei der die Meinungen sicher stark variieren. Persönlich sehe ich ein starkes Zusammenspiel zwischen KI und Aktuariat als entscheidend, um wettbewerbsfähig zu bleiben. KI kann vor allem bei Prozessen wie Reporting und Datenerfassung eine große Hilfe sein. Aber es geht nicht darum, dass KI alles übernimmt – der Entwicklungsprozess für gute Systeme und deren schnelle Anpassung ist viel wichtiger. In der Praxis zeigt sich, dass KI und Aktuarien zusammenarbeiten sollten, um die Daten richtig zu interpretieren und um sicherzustellen, dass keine Fehler gemacht werden, vor allem bei der Analyse von Beständen, die oft Millionen oder Milliardenbeträge betreffen.

Die Bedeutung von Datenerfassung und -vorhaltung wird durch KI klarer sichtbar, besonders im Hinblick auf die Datenmengen, die zunehmend zur Verfügung stehen. Ein großes Risiko sehe ich jedoch im Bereich generative KI, wenn diese unkontrolliert eingesetzt wird und die Datenqualität leidet. KI sollte nicht bestimmen, wie Daten erfasst werden, sondern sollte unterstützen, wenn Lücken existieren. Der Fokus muss weiterhin auf der Qualität der Daten und den richtigen Systemen liegen. Cloud Computing und die Nutzung von Rechenressourcen werden in Zukunft zunehmend wichtig, um mit den wachsenden Datenmengen umzugehen.

Es wird immer mehr Datenquellen geben, die strukturiert genutzt werden können. Dabei ist es entscheidend, nicht in eine Vielzahl an Quellen abzudriften, sondern eine klare Strategie für die relevanten Datenquellen zu entwickeln. Die richtige Handhabung und Kombination von Daten wird den Innovationsmotor der Zukunft darstellen. ■



Wie cover.mesh Gebäude digitalisiert

cover.property macht Risiken begebar – und versicherbar

Mit cover.property hat cover.mesh ein Tool entwickelt, das die Lücke zwischen Gebäudebesichtigung und Risikobewertung schließt. Der digitale Zwilling macht Objekte greifbar, Abläufe effizient und Risiken transparent – und das auf eine Weise, die Kunden, Versicherer und Risikoingenieure begeistert. Gemeinsam mit Pilotkunden wurde ein neues Kapitel im Risikomanagement aufgeschlagen.

Das Team von cover.mesh, eine relativ junge Einheit der Ecclesia Gruppe, hat ein innovatives Projekt ins Leben gerufen. Seit 2022 entwickeln die Spezialisten datengetriebene Softwarelösungen für das Risiko- und Versicherungsmanagement. Diese verändern jetzt und in Zukunft die Art und Weise, wie Gebäude und Risiken bewertet werden. Mit der Einführung von cover.property ist ein weiterer Schritt in der Weiterentwicklung des digitalen Risikomanagements

eingeleitet worden, der neue Möglichkeiten für eine präzisere und effizientere Risikobewertung eröffnet. Diese Technologie verspricht nicht nur spannende Einblicke in eine neue Art der Risikobewertung, sondern auch eine signifikante Steigerung der Effizienz und Präzision. Wie das genau funktioniert, erklären wir hier.

„Stellen Sie sich vor, Sie gehen durch eine große Lagerhalle, und vor Ihnen bewegt sich eine spezielle 3D-Kamera, die präzise Daten erfasst“, erklärt Don Rorlach, Leiter von cover.mesh und Segment Chief Information Officer Specialty bei der Ecclesia Gruppe. „Mit jedem Schritt wird der Raum immer klarer – Regale, Maschinen und Wände erscheinen in Echtzeit als digitaler Zwilling.“ Don Rorlach und Nathalie Küper, beide Leiter von cover.mesh, erläutern die wertvollen Erkenntnisse und die Vision dieses außergewöhnlichen Projekts.



Info

cover.property ist eine zukunftsweisende Lösung, die es erlaubt, Gebäude per 3D-Scan digital zu erfassen und als detaillierte Zwillinge interaktiv erlebbar zu machen.

Die Geburtsstunde der Innovation

„Die Idee für cover.property entstand aus der Notwendigkeit heraus“, sagt Don Rorlach. „Es gibt kaum Tools für eine effiziente Risikoerfassung und -analyse. Die Herausforderung ist, dass die Datenerfassung und -verarbeitung in der Versicherungsbranche zunehmend komplexer und unübersichtlicher wird.“ Die konkrete Idee, ein 3D-Scan-Tool zu entwickeln, kam von Yan Doldonov, einem Mitarbeiter von cover.mesh. Er hatte ein ähnliches Visualisierungstool für Ölplattformen in Aserbaidschan gebaut. Dieser technische Ansatz sollte nun auch die Gebäudebewertung erleichtern.

„Wir wollten eine Lösung schaffen, die die Effizienz steigert und den Prozess der Risikobewertung vereinfacht, indem wir die neueste Technologie, 3D-Scans, nutzen“, betont Nathalie Küper. „Der Einsatz dieser innovativen Technologie war der erste Schritt, um das digitale Risikomanagement auf ein völlig neues Niveau zu heben.“

Von der Besichtigung zum digitalen Zwilling

Der Prozess, der hinter dieser Technologie steckt, ist ebenso faszinierend wie komplex. Dafür kommt eine speziell entwickelte 3D-LiDAR-Kamera zum Einsatz. Diese hochmoderne Kamera scannt das gesamte Gebäude und erstellt eine präzise, umfassende 3D-Darstellung. Während des Scans erfasst die Kamera Millionen bis Milliarden kleiner Laserpunkte, die zu einem detaillierten Modell des Gebäudes zusammengefügt werden. Diese gesammelten Daten, auch als Point Cloud bezeichnet, repräsentieren jeden genauen Punkt im Gebäude und enthalten Informationen über die Entfernung und die Reflexionseigenschaften der Oberflächen. Diese Point Cloud bildet somit die Grundlage für den digitalen Zwilling des Gebäudes. Der digitale Zwilling ist eine begehbare und interaktive 3D-Darstellung des Objekts. Er liefert nicht nur eine visuelle Darstellung, sondern auch eine Fülle von Zusatzinformationen und Dokumenten wie technische Unterlagen, Zertifikate, Fotos und Videos, die direkt in das Modell auch im Nachhinein integriert werden können.

„Der digitale Zwilling geht über eine einfache Visualisierung hinaus“, erklärt Don Rorlach weiter. „Er bietet die Möglichkeit, detaillierte Mängel direkt im Modell zu markieren und zu kommentieren, was den Kunden hilft, notwendige Reparaturen oder Verbesserungen gezielt zu planen und umzusetzen.“ Auch die Erstellung und Bearbeitung von Gebäudeplänen wird durch diese Technologie enorm vereinfacht. Die Möglichkeit, Dimensionen wie die Höhe und den Abstand zwischen Gebäudeteilen direkt im Modell zu messen, erlaubt eine präzise und effiziente Analyse.



Die digitale Begehung ist dabei nicht nur interaktiv, sondern auch teilbar und erweiterbar. Wir haben eine Teilen-Funktion entwickelt, die Dritten, zum Beispiel Versicherern und Gutachtern, über ihre E-Mail-Adresse einen Read-Only-Zugang für das ausgewählte Gebäude oder Dokumente gewährt. Und damit eine digitale Begehung inklusive aller Anmerkungen, Tags, Dokumente – also allen zusätzlichen Informationen – ermöglicht.“ (Nathalie Küper)

Die Notwendigkeit der Innovation

Die Entwicklung von cover.property wurde durch die steigenden Anforderungen im Sachversicherungsmarkt vorangetrieben. „Der Informations- und Datenbedarf für die Zeichnung von Risiken bei den Versicherern steigt kontinuierlich“, erklärt Don Rorlach. „Dadurch wächst auch der Wert der Expertise von Risikoingenieuren, die für die Begutachtung vor Ort verantwortlich sind. Besonders bei der Bewertung von Industrie- und Logistikgebäuden stehen wir vor erheblichen Herausforderungen. Durch steigende Schadenquoten und damit verbundene höhere Prämien werden diese verschärft.“

Neue Risiken entstehen durch die zunehmende Nutzung von Geräten mit Akku-Technologie, die im Falle eines Brandes schwer zu löschen sind. Zudem werden Gebäude immer komplexer, wie beispielsweise die Auto-Store-Lagersysteme in der Logistik, die autonome Lagerfahrzeuge und Kommissionierungsroboter einsetzen. Ein weiterer kritischer Faktor ist der Fachkräftemangel, insbesondere bei Risikoingenieuren und Brandschutzexperten, der laut vieler Prognosen in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Versicherer erwarten mehr und präzisere Daten/Informationen, um überhaupt ein Objekt einschätzen zu können und somit versicherbar zu sein.“

Auch die Lagerung von Lithium-Ionen-Batterien hat zu einer neuen Risikobewertung geführt. „Wir kennen die Diskussion um brennende Elektroautos“, sagt Nathalie Küper. „Das Risiko von Bränden aufgrund der Lagerung von Lithium-Ionen-Batterien ist ein bedeutendes Problem, das neue Ansätze in der Risikobewertung erfordert.“ Die Lagerung von Lithium-Ionen-Batterien birgt erhebliche Brandrisiken – insbesondere in industriellen Umgebungen. Die herkömmlichen Methoden der Risikoanalyse reichen oft

nicht aus, um diese neuen Gefahren angemessen zu berücksichtigen. cover.property schafft hier Abhilfe, indem es eine tiefgehende, präzise Analyse ermöglicht, die für eine optimale Risikobewertung unerlässlich ist. Don Rorlach: „Mit unserem Kunden Hartmann International GmbH & Co KG haben wir festgestellt, dass es einen wesentlichen Vorteil hat, einen digitalen Zwilling des Gebäudes zu haben, da Lagerbereiche, Fluchtwege und Brandschutzeinrichtungen visuell einfacher zugänglich sind. So kann man Lagerbestände und Lagerorte digital nachvollziehen, Sicherheitsanforderungen digital dokumentieren und optimieren.“



Der digitale Zwilling ermöglicht Analyse, Dokumentation und virtuelle Begehungen mit Zugriff.



Film ab! Hier geht es direkt zum Video von cover.property:
qr.ecclesia.de/cover_property





cover.mesh

Team cover.mesh (v. l.): Julia Lehmann, Patrick Szraga, Victoria Küper, Don Rorlach und Nathalie Küper.

Wir freuen uns auf Sie:

covermesh.com/kontaktieren-sie-cover-mesh/



Vision für die Zukunft des Risikomanagements

Die Ziele von cover.property sind klar: „Wir möchten das Risikomanagement von der ersten Begehung bis hin zum Veränderungsmanagement mit modernen Tools vereinfachen“, sagt Don Rorlach. Nathalie Küper: „Unser Ziel ist es, Risiken, die früher als kritisch galten, durch detaillierte Informationen besser versicherbar zu machen.“

„Ohne Cloud-Technologie wäre das nicht möglich“, betont Don Rorlach. „Die Datenmengen pro Objekt sind groß, und dank unseres Cloud-Ansatzes wird das Teilen und Anreichern der Daten vereinfacht.“ Die Zusammenarbeit innerhalb des Teams war entscheidend: „Frühzeitiges Einbeziehen

der Kollegen und deren Feedback war ein großer Vorteil“, erklärt Don Rorlach. „cover.property bietet hierbei eine ganz einfache Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten und das nicht nur extern, sondern auch intern, wie die Versicherungsabteilung von Rhenus Logistik uns bereits als Kundenfeedback mitgegeben hat.“ Der Entwicklungsprozess stellt sicher, dass die Lösung den Kundenbedürfnissen entspricht und neue Wege für die Risikobewertung eröffnet. Der Kunde hat damit eine digitale Gebäudeakte zur Hand, inklusive begehbarer Präsentationen, welche für

seine Kunden neben dem Aspekt der Versicherung auch einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil bieten kann.

Erfolge und Perspektiven

Die ersten Ergebnisse sind vielversprechend: „Bereits 2024 konnten wir Aufträge generieren, obwohl der kommerzielle Vertrieb erst 2025 startete“, berichtet das Team. Kunden entdecken zudem weitere Einsatzmöglichkeiten von cover.property, etwa bei der Planung von Umbauten oder der Bestandsaufnahme bei An- und Abmietungen. Diese Vielseitigkeit zeigt das Potenzial von cover.property für die Effizienz in der Gebäudeverwaltung. Die Kunden und Versicherer sind begeistert.

Optimistische Zukunftsaussichten

„Sobald Versicherer die ersten Scans erhalten, wird der Mehrwert von cover.property noch deutlicher“, so Don Rorlach. „Wobei das volle Ausmaß und der Einsatzbereich des Tools noch lange nicht erschöpft sind. Wir stehen immer noch am Anfang und entwickeln das Tool stetig weiter mit dem Feedback der Kunden, Risikoingenieure, Kundenberater und natürlich mit dem Einsatz der neuesten Technologien wie KI.“

Der Erfolg misst sich nicht nur an Umsätzen, sondern auch am Kundenfeedback: „Transparenz, Effizienz und das Gefühl, den fortschrittlichsten Makler an ihrer Seite zu haben, sind unser Maßstab.“ ■



Heilwesenschäden: Komplex, teuer – und herausfordernd

Komplexe Schadenfälle professionell lösen – rechtlich, medizinisch und menschlich

Heilwesenschäden zählen zu den sensibelsten Risiken im Gesundheitswesen – juristisch komplex, finanziell schwer kalkulierbar und oft emotional tiefgreifend. Für medizinische Einrichtungen stellen sie eine enorme Herausforderung dar. Als führender Versicherungsmakler verbindet die Ecclesia Gruppe medizinische und rechtliche Expertise mit empathischem Schadenmanagement – und unterstützt ihre Kunden dabei, auch in schwierigen Fällen schnell, professionell und lösungsorientiert zu handeln.

Die Entschädigungsleistungen steigen pro Fall

Allein im Jahr 2023 wurden dem Medizinischen Dienst (MD) bundesweit 12.438 Verdachtsfälle auf Behandlungsfehler gemeldet. In 3.595 Fällen wurde ein Fehler bestätigt, in über 2.600 Fällen ein kausaler Zusammenhang zwischen Fehler und Schaden festgestellt. Auch wenn die absolute Zahl im Vergleich zu den Vorjahren leicht rückläufig erscheint, bleibt die Dunkelziffer hoch. Zudem steigen die Entschädigungsleistungen pro Fall: Sie liegen im Durchschnitt bei über 30.000 Euro – mit deutlich höheren Summen in besonders schweren Fällen. Die steigende Lebenserwartung, der medizinisch-technische Fortschritt, höhere Pflegekosten und zunehmende rechtliche Anforderungen treiben die Gesamtkosten weiter nach oben.

Was Heilwesenschäden besonders macht

Heilwesenschäden sind nicht nur teuer – sie sind auch schwer prognostizierbar. Im Anfalljahr sind weniger als 40 Prozent der zu erwartenden Schäden bekannt. Selbst fünf Jahre später bestehen noch erhebliche Unsicherheiten. Spätfolgen, unzureichend geschätzte Reserven und zufallsgetriebene Großschäden prägen das Bild. Und: Jeder Heilwesenschaden trägt auch eine emotionale Komponente. Betroffene erleben nicht nur körperliche Schmerzen, sondern häufig auch einen Vertrauensverlust gegenüber dem Gesundheitssystem, der sich in Misstrauen, Angstzuständen oder Depressionen niederschlagen kann. Genau diese emotionale Tiefe macht die Regulierung komplex – und verlangt nach Fingerspitzengefühl, medizinischer Expertise und rechtlicher Klarheit.



szenarien begleiten wir strukturiert und effizient, etwa bei Personengroßschäden, Langzeitverläufen oder haftungsrechtlich schwierigen Konstellationen.

Zugleich ist Schadenmanagement für uns auch ein Lernprozess. Jeder einzelne Schadenfall liefert wertvolle Informationen: über systemische Schwächen, über typische Fehlerquellen, über Verläufe und Ergebnisse. Diese Erkenntnisse fließen systematisch in unsere Analyse- und Steuerungsprozesse ein – sei es in Form von Schadenstatistiken, Auswertungen, Lessons Learned oder der gezielten Ableitung von Präventionsmaßnahmen. So wird Schadenmanagement zur aktiven Risikosteuerung. Nicht rückwärtsgewandt, sondern mit klarem Blick nach vorn. Denn nur wer bereit ist, aus der Vergangenheit zu lernen, kann in Zukunft besser handeln.

Warum professionelles Schadenmanagement entscheidend ist

Ein professionelles Schadenmanagement ist kein Selbstzweck. Es ist Ausdruck von Verantwortung – gegenüber dem Patienten, dem medizinischen Personal und dem Träger der Einrichtung. Ziel ist es, die Interessen aller Beteiligten mit Augenmaß und Sachverstand in Einklang zu bringen – unabhängig davon, ob es sich um einen Bagatellschaden oder um ein Großschadenereignis handelt. Denn gerade im sensiblen Umfeld des Gesundheitswesens zählt jedes Detail.

Die Ecclesia Gruppe unterstützt ihre Kunden mit einem spezialisierten Schadenservice, der medizinisches Fachwissen mit rechtlicher Expertise und kommunikativer Erfahrung verbindet. Von der ersten Schadenmeldung über die medizinische Begutachtung bis hin zur finalen Regulierung stehen wir unseren Kunden zur Seite – analytisch, lösungsorientiert und in enger Abstimmung mit Ihnen als Versicherungsnehmer. Auch komplexe Schaden-

Schadenmanagement liefert Impulse für die Zukunft

Die Analyse komplexer Schadenverläufe zeigt auf, wo bestehende Versicherungsprodukte an Grenzen stoßen – etwa bei langjährigen Verläufen, Spätmanifestationen oder neuartigen Haftungssachverhalten. Diese Erkenntnisse nutzen wir zur Weiterentwicklung bestehender Lösungen und zur Entwicklung neuer Versicherungsprodukte oder Deckungskonzepte. So entstehen innovative Ansätze, die besser zu den realen Herausforderungen im Gesundheitswesen passen – sei es in Form dynamischer Selbstbehaltsmodelle, parametrischer Deckungen (in der Sachversicherung) oder modularer Risikobausteine. Dabei ist Transparenz ein zentrales Prinzip: Unsere Kunden behalten jederzeit den Überblick über den Bearbeitungsstand, die Kommunikation mit Anspruchstellern und die finanziellen Auswirkungen. Regelmäßige Reportings, vorausschauende Reservenplanung und juristische Einschätzungen sichern eine fundierte Schadenssteuerung – heute und mit Blick auf morgen. ■

Vom Schaden zur Vermeidung

Prävention im Fokus

Jeder vermiedene Schaden ist ein Gewinn. Für den Patienten. Für die Mitarbeitenden. Für die Einrichtung. Aber Prävention im Gesundheitswesen bedeutet mehr als nur die Einhaltung von Hygienestandards oder die Umsetzung gesetzlicher Vorgaben. Es geht um gelebtes Risikobewusstsein – um ein Verständnis für kritische Prozesse, potenzielle Fehlerquellen und strukturelle Schwächen.

Hier setzt unsere Gesellschaft für klinische Risikoberatung (GRB) an: Als eigenständige Beratungseinheit innerhalb der Unternehmensgruppe unterstützt sie Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen und medizinische Versorgungszentren dabei, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und gezielt zu minimieren.

Unsere Berater verfügen über langjährige Erfahrung im medizinischen Alltag und kennen die Herausforderungen vor Ort. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln sie passgenaue Konzepte zur Prozesssicherheit – etwa durch gezielte Risikoanalysen, strukturierte Fallbesprechungen, Schulungen oder die Einführung eines klinischen Risikomanagements.

Das Ziel: ein systematischer Aufbau von Risikokompetenz in Ihrer Einrichtung. Damit Fehler nicht nur als individuelles Versagen verstanden werden, sondern als Lernanlässe im Sinne einer konstruktiven Sicherheitskultur. Und damit die Qualität der Versorgung steigt – nachhaltig, überprüfbar und mit echtem Mehrwert für alle Beteiligten.

Unser Anspruch: Schaden managen, bevor er entsteht – und professionell begleiten, wenn er eingetreten ist. Gleichzeitig denken wir weiter: Mit klarem Blick für Innovationen, mit dem Mut zu neuen Lösungen – und mit einem tiefen Verständnis für die Realität im Gesundheitswesen. ■





Heilwesenschäden managen – professionell, empathisch, vorausschauend

Warum medizinische Einrichtungen im Schadenfall spezialisierte Unterstützung brauchen

Fehler im medizinischen Bereich können weitreichende Folgen haben – für Patienten, aber auch für Einrichtungen. Heilwesenschäden stellen eine besondere Herausforderung dar: Sie sind nicht nur juristisch und finanziell komplex, sondern oft auch emotional aufgeladen. Das Vertrauen in die ärztliche Versorgung steht auf dem Spiel. In diesem Interview erläutern die erfahrenen Experten Yasmin Berkemeier, Teamleiterin Personenschaden Regulierung, Natalie Schäfer, Teamleiterin Personenschaden Kundenservice, und Dr. Markus Krüger, Teamleiter Personenschaden Kundenservice bei der Ecclesia Gruppe, wie professionelles Schadenmanagement funktioniert, welche typischen Fallstricke es gibt – und warum Schnelligkeit, Empathie und Expertise in solchen Fällen entscheidend sind.

Interview

Warum stellen Heilwesenschäden eine besondere Herausforderung für medizinische Einrichtungen dar?

Dr. Markus Krüger: Weil sie nicht nur juristisch und finanziell komplex sind, sondern auch emotional hoch sensibel. Sie betreffen das zentrale Vertrauensverhältnis zwischen Einrichtung und Patient. Die daraus entstehenden Haftungsansprüche können erhebliche Auswirkungen haben – wirtschaftlich wie reputativ.



Jeder vermiedene Schaden ist ein Gewinn. Für den Patienten. Für die Mitarbeitenden. Für die Einrichtung."

Was macht ein gutes Schadenmanagement in diesem Bereich aus?

Natalie Schäfer: Es muss schnell, professionell und empathisch sein. Ziel ist nicht nur die rechtssichere Prüfung der Sach- und Rechtslage mit Reaktion gegenüber der Patientenseite, sondern auch der Schutz des Rufs der Einrichtung. Wer strukturiert und vorausschauend agiert, kann Eskalationen vermeiden, Vertrauen erhalten und präventive Erkenntnisse gewinnen.

Gibt es typische Fehler, die Versicherte im Schadenfall machen?

Yasmin Berkemeier: Teilweise werden – womöglich auch aus der Not heraus, vor Ort die Angelegenheit schnell klären zu wollen – Versprechungen zu einer Regulierung abgegeben. Mitarbeitende der medizinischen Einrichtungen sollten aber in jedem Fall vermeiden, ohne Rücksprache mit uns eine Zahlung in Aussicht zu stellen oder sogar eine Haftungszusage zu treffen. Auch kommt es hin und wieder vor, dass Stellungnahmen ohne unsere Einbindung an die Gegenseite oder Ärztekammer herausgegeben werden.

Auch dieses sollte unbedingt vermieden und stattdessen der Kontakt mit uns geführt werden. Schnelligkeit ist hingegen bei gerichtlichen Zustellungen geboten, diese sollten unmittelbar zu uns gesendet werden.

Können Sie ein konkretes Beispiel aus Ihrer Maklerpraxis nennen, bei dem ein Heilwesenschaden reguliert wurde? Wie war der Ablauf?

Natalie Schäfer: Ein Krankenhaus meldete sich, dass man im Zuge einer Operation einen Fehler begangen habe und versehentlich ein Tupfer im Körper des Patienten verblieben sei, es müsse nun zu einer Folgeoperation kommen. Aus rechtlicher Sicht lag ein schwerwiegendes Ereignis vor, das zu einem Schaden bei dem Patienten geführt hatte. Da der Patient noch vor Ort war und wir uns im Rahmen der Eigentragung um die Bearbeitung der Fälle kümmerten, war es möglich, unmittelbar in eine Regulierung einzutreten. Dank einem guten Zusammenspiel mit dem Krankenhaus erhielt der Patient quasi an der Bettkante eine Zahlung und der Vorgang war binnen kurzer Zeit zur Zufriedenheit des Patienten, aber auch des Krankenhauses erledigt.

Unsere Experten

Yasmin Berkemeier, Dr. Markus Krüger und Natalie Schäfer (v. l. n. r.) sind erfahrene Experten, wenn es um Personenschäden geht.



Welche Fälle kommen als Schadenfälle besonders häufig vor?

Yasmin Berkemeier: Das lässt sich nicht pauschal beantworten, da letztendlich die gesamte Bandbreite an Fehlern möglich ist und wir in allen Sachlagen Unterstützung bieten. In medizinischen Einrichtungen arbeiten Menschen und hier sind – trotz größtmöglicher Sorgfalt, viel Einsatz und Kontrolle – naturgemäß immer Fehler möglich. Das reicht von sehr seltenen Ereignissen bis hin zu Begebenheiten, die als sogenannte „Never Events“ eigentlich nicht geschehen dürfen oder sollten. Dazu zählen beispielsweise Eingriffe an der falschen Körperstelle oder falsche Verabreichungswege bei Arzneimitteln.

Welche Herausforderungen gibt es aus Ihrer Sicht bei der Schadenabwicklung – sowohl für den Kunden als auch für Sie als Makler?

Dr. Markus Krüger: Eine gute Schadenabwicklung setzt auch immer das Mitwirken der Patientenseite voraus. Bislang war lediglich ein gesteigertes Anspruchsdenken erkennbar. Mittlerweile erleben wir aber auch Tendenzen, dass Patientinnen und Patienten resoluter vorgehen und zu Mitteln wie Beschuldigungen oder Denunziationen des Krankenhauses oder konkreter Ärzte gegenüber verschiedenen Institutionen greifen oder Veröffentlichungen in Sozialen Netzwerken vornehmen. Damit wird nicht nur die Ebene der Sachlichkeit einer Schadenabwicklung verlassen, auch sind solche Vorgänge nur schwer zu händeln, da keine wesentliche Bereitschaft der Patientenseite zur Lösung erkennbar ist. Aus Sicht des Kunden muss man sich oft gegen Pauschalbehauptungen zur Wehr setzen. Hier ist – neben medizinischem und rechtlichem Fachwissen – vor allem Kommunikations- und Verhandlungsgeschick sowie Schnelligkeit gefragt.

Wie unterstützen Sie Ihre Kunden im Schadenfall ganz konkret?

Natalie Schäfer: Die Ecclesia Gruppe unterstützt ihre Kunden mit einem spezialisierten Schadenservice, der medizinisches Fachwissen mit rechtlicher Expertise und kommunikativer Erfahrung verbindet. Von der ersten Schadenmeldung über die medizinische Begutachtung bis hin zur finalen Haftungsentscheidung stehen wir unseren Kunden zur Seite – analytisch, lösungsorientiert und in enger Abstimmung mit dem Versicherungsnehmer. Auch komplexe Schadenszenarien begleiten wir strukturiert und effizient, etwa bei Personengroßschäden, Langzeitverläufen oder haftungsrechtlich schwierigen Konstellationen.

Sie setzen auf ein interdisziplinäres Netzwerk. Warum ist das so wichtig?

Yasmin Berkemeier: Heilwesenschäden lassen sich nur gemeinsam lösen. Wir arbeiten eng mit Medizinern, Juristen, Reha-Experten und anderen Fachleuten zusammen, um den Schadenfall ganzheitlich zu analysieren und die bestmögliche Versorgung sicherzustellen. Das Netzwerk schafft Schnelligkeit, Qualität und Verlässlichkeit.

Wie wichtig ist aus Ihrer Sicht die persönliche Betreuung bei solchen sensiblen Risiken?

Dr. Markus Krüger: Das ist ein sehr wichtiger Aspekt, da es nicht nur um menschliche Schicksale geht, sondern am Ende der Mensch der Leidtragende ist. ■



Wenn der Kundenbedarf den Weg weist



Ecclesia schafft gemeinsam Lösungen, die wirklich helfen

Ein reales Problem, ein konkreter Bedarf – und ein gemeinsamer Weg zur Lösung: Als die Diakonie einen neuen Schutz für private Vermieter suchte, stellte Ecclesia die richtigen Fragen. In enger Abstimmung mit dem Kunden und eingebundenen Versicherern entstand die neue Versicherungspolice „Erweiterter Mieterschutz“, die nicht nur soziale Verantwortung ermöglicht, sondern zeigt, wie Ecclesia arbeitet: kundenfokussiert, partnerschaftlich, lösungsorientiert.

Soziale Verantwortung ist Teil unserer DNA

Unsere Gesellschafter, das Evangelische Werk für Diakonie und Entwicklung e.V., der Deutsche Caritasverband e. V. und die Evangelische Kirche in Deutschland, gründeten die Ecclesia, um ihr Vermögen und das ihrer Institutionen bestmöglich gegen potenzielle Risiken abzusichern. Als Unternehmen mit kirchlichem Hintergrund tragen wir Verantwortung – und das nicht nur gegenüber unseren Gesellschaftern, sondern gegenüber der Gesellschaft insgesamt.

Diese Haltung ist tief in unserer DNA verankert. Sie motiviert uns, Lösungen zu entwickeln, die über klassischen Versicherungsschutz hinausgehen. So entstehen Angebote wie der erweiterte Mieterschutz, der sozialen Zugang schafft und Vertrauen fördert. In ähnlicher Weise entwickeln wir Absicherungskonzepte für Hebammen, die unter besonderen Risiken arbeiten, oder für Werkstätten, in denen Menschen mit Behinderung die Chance auf Teilhabe am Arbeitsleben erhalten. Diese Lösungen zahlen auf das Gemeinwohl ein – weil wir überzeugt sind, dass Versicherung auch gesellschaftliche Wirkung entfalten kann.

Unser Kompass: Der konkrete Bedarf unserer Kunden

Was uns dabei leitet, ist immer der individuelle Bedarf – und zwar unabhängig davon, ob es sich um einen Gesellschafter handelt oder um ein Industrieunternehmen, ein Start-up, ein Krankenhaus oder eine soziale Einrichtung. Wir denken vom Problem aus, nicht vom Produkt. Wir hören zu, analysieren, entwickeln – und finden so passgenaue Lösungen, die den jeweiligen Anforderungen wirklich gerecht werden. Denn wir sind davon überzeugt: Nur wer sich ehrlich mit den Herausforderungen seiner Kunden auseinandersetzt, kann nachhaltige Sicherheit schaffen – wirtschaftlich wie gesellschaftlich.

Wohnungslosigkeit ist hierzulande ein großes Thema – immerhin hat sich die Zahl der Menschen, die keinen Mietvertrag und kein eigenes Zuhause haben, seit Januar 2022 nahezu verdoppelt. Die meisten von ihnen werden von den Kommunen und der Freien Wohlfahrtspflege untergebracht, etwa ein Fünftel lebt verdeckt wohnungslos bei Freunden und Bekannten oder ohne jede Unterkunft auf der Straße. Letztere erhalten keine ausreichende medizinische Versorgung und sind Gefahren wie Gewalt und Diebstahl ausgesetzt. Hinzu kommt, dass sie aufgrund der unsicheren Lebenssituation häufig Alkohol und Drogen konsumieren, unter Arbeitslosigkeit leider und psychische Probleme haben. Deshalb ist es wichtig, diesen Menschen schnell eine Wohnung zu vermitteln, damit sie sich stabilisieren und wieder in den Arbeitsmarkt eintreten können. Doch das ist leichter gesagt als getan, da die Anzahl geförderter Wohnungen kontinuierlich sinkt und private Vermieter ihre Wohnungen vermeintlich „schlechteren Mietern“ nicht vermieten möchten.

„Zwei Drittel der Wohnungen in Deutschland gehören Eigentümern, die nicht mehr als fünf Einheiten besitzen“, erklärt Dr. Jens Rannenberg, Vorstandsmitglied der Dachstiftung Diakonie.



Viele von ihnen haben Sorge, an wirtschaftlich benachteiligte Menschen zu vermieten – oft, weil sie schlechte Erfahrungen gemacht haben oder hohe Folgekosten befürchten.“
(Dr. Jens Rannenberg)

Um privates Wohnraumpotenzial heben zu können, müssen die Eigentümer gezielt angesprochen werden und mehr Sicherheit bekommen. Vorbild ist das sogenannte Karlsruher Modell, mit dem die Stadt bereits seit vielen Jahren erfolgreich ist. Um privaten Wohnraum nutzen zu können, schließt zunächst die Stadt Karlsruhe mit den Eigentümern einen Vertrag, sodass sie bei Bedarf einen Sanierungszuschuss und eine befristete Mietausfallgarantie bekommen. Darüber hinaus werden die Mieter von Sozialpädagogen begleitet. Die Eigentümer bekommen so mehr Sicherheit.

Auch wenn sicherlich nicht jeder von ihnen schlechte Erfahrungen mit wirtschaftlich benachteiligten gemacht hat, gibt es Einzelfälle, in denen sich die Folgekosten laut Dr. Rannenberg schnell auf 20.000 bis 50.000 Euro belaufen können – ein Risiko, das viele private Vermieter abschreckt. Mit dem neuen Produkt soll genau diese Unsicherheit reduziert werden. Die Police bietet eine Mietausfallabsicherung, übernimmt Kosten bei Schäden und – auf Wunsch – sogar einen integrierten Rechtsschutz. Damit entsteht ein „Rundum-sorglos-Paket für den Einstieg“, sagt Ansgar Kentrup, Mitglied der Geschäftsführung des Ecclesia Versicherungsdienstes.

Entwicklung mit sozialer Verantwortung

Die Idee nahm im Juni 2023 konkrete Form an, als Dr. Jens Rannenberg auf Ansgar Kentrup traf. „Wir philosophierten über eine mögliche Lösung und analysierten die Marktlage“, erinnert sich Ansgar Kentrup. Unterstützung kam aus dem Produktmanagement, mit dem das Versicherungsmodell konkretisiert und erste Gespräche mit Versicherern geführt wurden. „Ein solcher Prozess braucht Zeit“, erklärt er weiter. „Wir mussten ein abstraktes Risiko in konkrete Versicherungsbedingungen übersetzen – und zwar spartenübergreifend. Dabei fungieren wir als Makler sozusagen als Übersetzer zwischen sozialem Problem und wirtschaftlicher Absicherung.“ Ein wichtiger Erfolgsfaktor war dabei die enge Zusammenarbeit mit Dr. Jens Rannenberg, der neben Marktdaten auch Studienergebnisse beisteuerte und als Sparringspartner den konkreten Bedarf aus der Praxis benannte.



DR. JENS RANNENBERG

Vorstandsmitglied der Dachstiftung Diakonie und Vorstandsvorsitzender des EBET e. V.

„Wohnungslosigkeit kann unterschiedliche Ursachen haben – und auch ganze Familien treffen. Grundsätzlich ist es wichtig, diesen Menschen möglichst schnell eine Wohnung zu vermitteln.“

Eine Lösung, die allen nutzt

Die Police richtet sich vor allem an Eigentümer, die bereit sind, an Menschen mit schlechter Schufa, geringen Einkommen oder aus schwierigen Lebensverhältnissen zu vermieten. Die Vorteile sind vielfältig:

- Für Mieter: Zugang zu Wohnraum trotz schlechter Bonität – ein erster Schritt zurück in ein geregeltes Leben.
- Für Vermieter: Absicherung gegen wirtschaftliche Risiken bei gleichzeitigem sozialem Engagement.
- Für soziale Einrichtungen: Entlastung bei der Wohnungsvermittlung und bessere Begleitung der Klientel.
- Für Versicherer: ein neues, sozialverantwortliches Geschäftsfeld mit Skalierungspotenzial.

„Unser Ziel ist es, Menschen aus der Obdachlosigkeit zu holen und ihnen dauerhaft eine Wohnung zur Verfügung zu stellen“, so Dr. Jens Rannenberg. Mit der neuen Police können sie nicht nur einziehen – sie haben später auch die Möglichkeit, den Vertrag selbst zu übernehmen und eigenständig zu werden.

Ein Beitrag zum Nationalen Aktionsplan

Die Lösung fügt sich nahtlos in die Strategie der Bundesregierung ein, bis 2030 Obdach- und Wohnungslosigkeit in Deutschland zu beenden. Ein Ziel, das laut dem Nationalen Aktionsplan nur durch Zusammenarbeit zwischen Staat, Wirtschaft und Zivilgesellschaft erreicht werden kann. Ansgar Kentrup zeigt sich überzeugt: „Mich begeistert, dass wir mit diesem Produkt Menschen helfen, zurück ins Leben zu finden. Es ist ein Beitrag zu mehr sozialer Gerechtigkeit – und zugleich ein Beispiel dafür, wie wirtschaftliches Denken und gesellschaftliche Verantwortung Hand in Hand gehen können.“ ■



ANSGAR KENTRUP

Mitglied der Geschäftsführung
Ecclesia Versicherungsdienst

„Ein solcher Prozess bedarf etwas Zeit, da wir ein abstraktes Risiko in den Versicherungsverträgen abbilden müssen und dies spartenübergreifend. Wir als Versicherungsmakler sind in diesem Fall die Übersetzer, um das Risiko in eine Versicherungslösung zu übertragen.“



3 Fragen an...



ELKE RONNEBERGER

Vorständin Sozialpolitik bei
der Diakonie Deutschland

01

Frau Ronneberger, warum ist bezahlbarer Wohnraum ein zentrales Thema für die Diakonie Deutschland – und wie wirkt sich die angespannte Lage auf soziale Angebote und die Arbeit Ihrer Träger aus?

Elke Ronneberger: Die Wohnungsfrage ist ein Teil der sozialen Frage – und die betrifft uns als Diakonie unmittelbar. Viele Menschen müssen mittlerweile einen Großteil ihres Einkommens für ihre Miete aufwenden, was soziale Ausgrenzung und Ungleichheit verstärkt. Für unsere Träger bedeutet das: Sie finden selbst kaum noch geeigneten und bezahlbaren Raum für soziale Angebote. Das erschwert nicht nur die Arbeit, sondern verhindert auch den Ausbau dringend benötigter Projekte. Besonders betroffen sind Menschen, die ohnehin benachteiligt sind – etwa wohnungslose Personen oder Alleinerziehende.

02

Was fordert die Diakonie Deutschland politisch – und welche Rolle spielen neue Lösungsansätze wie die Versicherung zum erweiterten Mieterschutz?

Elke Ronneberger: Wir sehen ganz klar den Staat in der Verantwortung: Er muss für bezahlbaren Wohnraum sorgen. Dafür braucht es mehr sozialen Wohnungsbau, eine gerechtere Verteilung des Bestands, einen verbesserten Zugang zu Wohnraum für besondere Bedarfsgruppen, und konkrete Anreize für Vermieterinnen und Vermieter, auch soziale Mietverhältnisse einzugehen. Hier kann die neue Versicherungslösung der Ecclesia Gruppe eine wichtige Brücke schlagen: Sie schützt nicht nur Mieterinnen und Mieter mit erhöhtem Unterstützungsbedarf, sondern auch Vermieterinnen und Vermieter – etwa vor Schäden oder Zahlungsausfällen. So lassen sich Vorurteile abbauen, Vertrauen schaffen und ganz konkret Chancen eröffnen – auf beiden Seiten.

03

Wie realistisch ist es, Wohnungslosigkeit bis 2030 zu beenden – und welche Rolle spielen Prävention und regionale Ansätze dabei?

Elke Ronneberger: Entscheidend ist, dass wir als Gesellschaft wieder mehr zusammenrücken – und jedem Menschen eine echte Chance auf Teilhabe geben.

Wir begrüßen es deshalb, dass die neue Bundesregierung das Ziel, die Wohnungslosigkeit bis 2030 zu beenden, weiterhin verfolgt. Das ist ein wichtiges Signal. Klar ist aber auch: Es braucht einen langen Atem und einen breiten Ansatz – politisch, gesellschaftlich und praktisch. Es gilt insbesondere die Prävention zu verbessern, damit Menschen vor dem Verlust ihrer Wohnung besser geschützt sind. Die regionalen Voraussetzungen sind sehr unterschiedlich, weshalb individuelle Lösungen vor Ort nötig sind. Die Diakonie ist mit ihren ca. 800 Diensten und Einrichtungen der Wohnungsnotfallhilfe ein wichtiger Partner – sowohl für die Städte und Gemeinden als auch für die Wohnungswirtschaft.

Starke Lösungen für anspruchsvolle Bau- und Immobilienprojekte

Wie zwei Ecclesia-Bereiche gemeinsam Kundenvorteile schaffen

Wenn Bauprojekte auf Immobilienstrategien treffen, sind Expertise und Abstimmung entscheidend. Die beiden spezialisierten Bereiche **ecconstruction** und Real Estate Solutions der Ecclesia Gruppe bündeln dafür gezielt ihre Kompetenzen. So entstehen ganzheitliche Versicherungslösungen für komplexe Vorhaben – von der Baustelle bis zum langfristigen Immobilienbestand. Im Gespräch berichten Cedric Lichte, Leiter **ecconstruction**, und Thorsten Köcher, Leiter Real Estate Solutions, wie diese enge Kooperation Kunden echten Mehrwert bietet.

Facettenreiche Kompetenzen für optimalen Kundennutzen

Cedric Lichte und Thorsten Köcher sind sich einig, dass sich die Zusammenarbeit ihrer Bereiche von Beginn an intensiv und produktiv gestaltet. „Unsere Kooperation hat im letzten Sommer begonnen“, erklärt Thorsten Köcher. Diese enge Verzahnung ist von großer Bedeutung, da sowohl Bestandskunden als auch neue Investoren immer mehr Projekte umfassend absichern möchten. Aufgrund der Komplexität von Real-Estate-Projekten gestaltet sich die Absicherung sehr beratungs- und betreuungsintensiv und bestmögliche Lösungen lassen sich nur durch Expertentum erreichen. Der Leiter von Real Estate Solutions betont daher, dass die Expertise des Teams von **ecconstruction** „vor allem bei komplexen Projekten wie etwa Großbauvorhaben“ unersetzlich ist.

Ein konkretes Beispiel für die Kooperation der beiden Expertenteams ist die gemeinsame Betreuung und Begleitung von Bestandsbauten und Sanierungen. „Hier müssen bestehende Sachversicherungen und neue Construction-Deckungen genau aufeinander abgestimmt werden, um einen schnittstellenfreien Versicherungsschutz zu gewährleisten“, berichtet Cedric Lichte. „Unser Ziel ist es, unsere Kunden vor unnötigen Doppelversicherungen zu bewahren und gleichzeitig einen umfassenden Versi-

ecconstruction ist der hoch spezialisierte Bereich der Ecclesia Gruppe für die Absicherung komplexer Bauprojekte. Mit technischer Expertise, tiefem Marktverständnis und langjähriger Erfahrung begleitet das Team Bauherren, Projektentwickler und Investoren in allen Phasen der Bau- und Planungsprozesse. Der Fokus liegt auf individuell zugeschnittenen Deckungskonzepten, baubegleitender Beratung und der Bewertung von Risiken in dynamischen Projektumfeldern.

Während Real Estate Solutions ihren Schwerpunkt auf Bestandsimmobilien und Investmentstrukturen legt, ist **ecconstruction** insbesondere im Umfeld aktiver Bauvorhaben tätig – vom Einzelprojekt bis zur Großbaumaßnahme. Beide Bereiche ergänzen sich gezielt, um gemeinsam ganzheitliche Lösungen für die Immobilienwirtschaft zu schaffen.

cherungsschutz zu bieten.“ Diese abgestimmte Herangehensweise bietet den Kunden nicht nur eine erhebliche Kostenersparnis, sondern auch den Vorteil einer lückenlosen und effizienten Versicherungsabdeckung.

Nachhaltiges Bauen und ESG-Kriterien im Fokus

Ein zentrales Thema der Synergien der beiden Geschäftsbereiche ist das nachhaltige Bauen und damit der Einfluss von ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) auf Immobilien. Cedric Lichte verdeutlicht, dass die Baubranche für einen erheblichen Anteil des weltweiten CO₂-Ausstoßes verantwortlich ist. Neue und nachhaltige Bauweisen wie etwa Holz-Hybrid-Bauvorhaben bringen jedoch Herausforderungen mit sich, insbesondere in Bezug auf die Versicherbarkeit und die Schadenhöhen bei Wasserschäden. Cedric Lichte: „Ein Wasserschaden bei einem Holzbau kann im Vergleich zu einem Betonbau um ein Vielfaches teurer sein und zum Teil deutlich längere Bauunterbrechungen verursachen.“

Thorsten Köcher betont, dass Immobilien, die keine ESG-Kriterien erfüllen, zunehmend unattraktiv für Investoren würden.



„Unser Ziel ist es, unsere Kunden vor unnötigen Doppelversicherungen zu bewahren und gleichzeitig einen umfassenden Versicherungsschutz zu bieten.“



Thorsten Köcher
und Cedric Lichte
im Gespräch.

„Das ist insbesondere für Fonds relevant, die eine gewisse Rendite erwirtschaften müssen“, erklärt der Leiter von Real Estate Solutions. Daher arbeiten die beiden Ecclesia-Teams derzeit an der Harmonisierung der ESG-Datenbasis, um eine einheitliche und zertifizierte Basis der entscheidenden Daten für alle Stakeholder zu schaffen. „Eine harmonisierte ESG-Datenbasis bietet einen hohen Mehrwert und würde die Zusammenarbeit zwischen Bauunternehmen, Banken und Investoren erheblich erleichtern“, so Thorsten Köcher. Für die Kunden bedeutet dies, dass sie von klaren, einheitlichen Standards profitieren, die die Attraktivität und den Wert ihrer Immobilienprojekte steigern.

Strategische Ausrichtung und gemeinsame Zukunftspläne

Beide Experten sind sich einig, dass die Zusammenarbeit zwischen **ecconstruction** und Real Estate Solutions kontinuierlich ausgebaut werden soll. „Wir haben bereits zahlreiche Schnittstellen identifiziert und nutzen die Expertise des jeweils anderen Teams optimal“, sagt Cedric Lichte. Es sind gemeinsame Kampagnen und Veranstaltungen geplant, um die geballte Kompetenz der Ecclesia Gruppe in der Bau- und Immobilienbranche zu präsentieren und die bereits entstandenen sowie weiter entstehenden Mehrwerte mit der Branche zu teilen.

Hierfür ist der Ausbau der Team- und Infrastruktur ein weiterer wichtiger Aspekt. Cedric Lichte: „Wir werden unser Team weiter ausbauen und haben bereits einige Schlüsselpositionen neu besetzt. Vor wenigen Wochen hat ein Bauingenieur unsere Mannschaft verstärkt. Er bringt seine technische Expertise bei der Analyse und Bewertung von Bauvorhaben ein.“ Zudem wird eine Key-Account-Manager-Stelle geschaffen, um die umfassende Beratung bei Construction-Projekten voranzutreiben. Thorsten Köcher ergänzt, dass darüber hinaus auch an der Entwicklung eines einzigartigen Kundenportals gearbeitet werde. Dieses soll neben den klassischen Vertrags- und Schadeninformationen auch Themen wie Modellierung, physische und transitorische Risiken sowie ESG-Faktoren abbilden. „Unser Ziel ist es, ein Kundenportal zu schaffen, das unseren Kunden einen entscheidenden Mehrwert bietet und uns vom Wettbewerb abhebt“, erklärt Thorsten Köcher. Für die Kunden bedeutet dies einen deutlich verbesserten Zugang zu wichtigen Informationen und eine vereinfachte Verwaltung ihrer Projekte.

Positive Aussichten trotz Herausforderungen

Cedric Lichte ist überzeugt, dass die Ecclesia Gruppe insbesondere im Bereich des nachhaltigen Bauens und der ESG-Kriterien eine Vorreiterrolle einnehmen wird. Die sich verändernden Marktbedingungen stehen aber ebenfalls – und aktuell mehr denn je – im Fokus. Cedric Lichte: „Die politischen Entwicklungen und die neue Regierung in Deutschland könnten den Wohnungsmarkt stark beeinflussen. Wir erwarten, dass es neue Förderprogramme und Subventionen geben wird, um den Wohnungsbau zu beleben.“ Insgesamt könnten diese Entwicklungen für die Baubranche und damit für **ecconstruction** und Real Estate Solutions neue Chancen eröffnen.

Die Ecclesia-Experten zeigen sich trotz aktueller Herausforderungen optimistisch. „Wir sind zuversichtlich, dass wir unseren Kunden auch in Zukunft bestmögliche Lösungen bieten können“, sagt Thorsten Köcher. Unsere Anpassungsfähigkeit und proaktive Herangehensweise soll den Kunden helfen, sich in einem dynamischen Marktumfeld erfolgreich zu behaupten. ■

Fazit

Die enge Zusammenarbeit und die strategische Ausrichtung der beiden Geschäftsbereiche Real Estate Solutions und **ecconstruction** tragen dazu bei, dass Kunden umfassend und effizient betreut werden können. In einer bewegten Welt darf niemand stehen bleiben. Um Herausforderungen anzunehmen und aufkommende Hindernisse zu überwinden, bedarf es einer Fokussierung auf die eigenen Stärken und dem Finden von nachhaltigen Lösungen – und starken Partnern. So ist auch die Kooperation zwischen den beiden Bereichen ein gelungenes Beispiel für erfolgreiche Teamarbeit und Synergienutzung innerhalb der Ecclesia Gruppe. Die gemeinsame Expertise und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Teams und Strukturen sichern den langfristigen Erfolg und die Zufriedenheit der Kunden – durch die Schaffung von Kundenvorteilen mit innovativen Lösungen, die weit über traditionelle Dienstleistungen hinausgehen.



Allgemeine Infos zu unseren
Versicherungen:
ecclesia.com/de/versicherungen



INDIVIDUELLE KOMPETENZ.
WIR GEMEINSAME STÄRKE.
SIND RISIKEN MANAGEN.
#1ECCLESIA. EXISTENZEN
SICHERN. WERTE SCHÜTZEN.
VIELFALT & EXPERTISE.

Rückversicherungsmärkte

Was ist eine Rückversicherung?

Rückversicherungen sichern Erstversicherer gegen hohe Einzel- oder Kumulschäden ab und erhöhen deren Zeichnungskapazität.

Rückversicherungsmärkte sind global aufgestellt und ermöglichen die Risikostreuung über Länder und Branchen hinweg. Besonders bei Großschäden, Naturkatastrophen oder Pandemien tragen Rückversicherer wesentlich zur Stabilität des gesamten Versicherungsmarkts bei. Sie bieten Kapazitäten, Know-how und individuelle Rückdeckungslösungen – vom proportionalen Quotenvertrag bis zur nicht-proportionalen Exzedentenversicherung. Rückversicherer sind somit zentrale Akteure in der Risikoarchitektur.

Allgemeiner Trend der Branche

Die Rückversicherungsmärkte präsentieren sich in diesem Jahr aus Kundensicht stabil, aber nicht entspannt. Während sich das Prämienniveau branchenweit auf einem hohen, aber konstanten Stand einpendelt, bleibt die Kapazitätslage weiterhin angespannt. Leichte Ratenreduzierungen sind lediglich in schadenfreien Verträgen oder gut kalkulierten Excess-of-Loss-Programmen möglich. Gleichzeitig bleibt die Bereitschaft der Rückversicherer, zusätzliche Kapazitäten bereitzustellen, sehr begrenzt – insbesondere bei Frequenzrisiken, Aggregatsdeckungen und ausgewählten Betriebsarten.

Preis

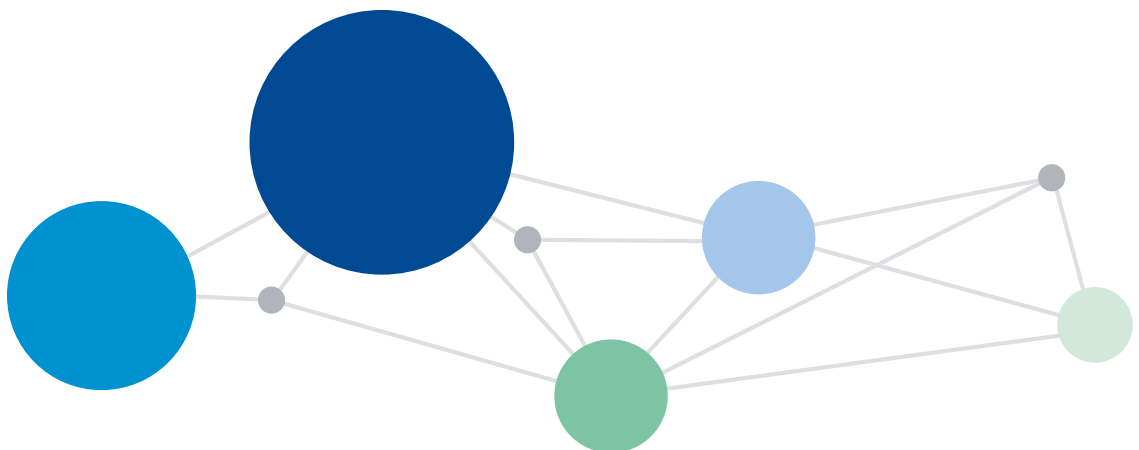


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Häufung und Intensität von Naturkatastrophen
- Angespannte Kapazitätslage
- Starke Differenzierung des Marktes
- Anpassung der Rückversicherungsstrategien
- Wunsch nach mehr Sicherheit und Steuerung von Eigenkapital



Strikte Risikoselektion und differenziertes Pricing prägen den Markt

Der Markt differenziert dabei stark: Während Verträge mit hohen technischen Raten (1,2- bis 1,5-fach) im Non-proportional-Bereich geringfügige Reduktionen erzielen, zeigen sich Quoten- und Surplus-Treaties weiterhin preisstabil. Cross-LOB-Aggregate und kombinierte Rückversicherungsprogramme bieten faktisch keinen Verhandlungsspielraum – insbesondere dann, wenn keine konsistenten Schadendaten oder technischen Argumente vorliegen.

Auf der strukturellen Seite ist zu beobachten, dass Erstversicherer ihre Rückversicherungsstrategien gezielt anpassen. Viele haben in den vergangenen Monaten bestehende Quotenlösungen (QS) in Nichtproportionale Programme (NP) überführt – mit dem Ziel, Rückversicherungskosten zu senken und Kapital effizienter einzusetzen. Diese Entwicklung erhöht den Druck auf bestehende NP-Programme und deren Pricing – insbesondere bei aggregierten Deckungen.

Gleichzeitig bleiben Frequenz-Layer und volatile Betriebsarten (z. B. Naturkatastrophen, Cyber, komplexe Industriehaftung) ein Engpass: Hier ist der Risikoappetit der Rückversicherer klar limitiert. Ohne deutliche Risikodifferenzierung oder Preiszugeständnisse lassen sich in diesen Bereichen kaum zusätzliche Kapazitäten erschließen. Die technische Rate wird zunehmend zur Eintrittskarte in das Rückversicherungsgeschäft.

Fazit

Die Rückversicherungsmärkte bleiben selektiv – aber nicht unzugänglich. Wer Daten liefert, Risiken strukturiert und bereit ist, technische Pricingmodelle zu verhandeln, kann auch in einem kapazitätslimitierten Umfeld tragfähige Programme sichern. Die Rolle des Maklers liegt dabei nicht nur im Marktzugang, sondern in der aktiven Verhandlungsführung zwischen Risiko, Daten und Marktmechanik.

Info

Risikoeigentragung/Captives

Das anhaltend volatile Geschäftsumfeld und die weiterhin herausfordernden Bedingungen auf den traditionellen Versicherungsmärkten sorgen für ein ungebrochen hohes Interesse an Risikoeigentragungslösungen wie Captives. Insbesondere Unternehmen aus schadenanfälligen Branchen oder mit schwer versicherbaren Risiken nutzen Captives zunehmend, um Versicherungsschutz zu wirtschaftlich tragbaren Konditionen sicherzustellen, und ergänzen damit klassische Versicherungsprogramme.

Captives werden zunehmend als strategisches Instrument zur Stärkung der Resilienz, zur Abdeckung von Emerging Risks (z. B. Cyber, Klima, Lieferketten) und zur flexiblen Gestaltung von Risikofinanzierung eingesetzt. Die Marktdynamik und regulatorische Entwicklungen sprechen für ein anhaltend starkes Wachstum des Captive-Marktes.

In Europa hat die Einführung Captive-freundlicher Regulierungen in Frankreich einen regelrechten Gründungsboom ausgelöst, und weitere Länder – darunter Italien, Spanien und das Vereinigte Königreich – prüfen ähnliche Schritte. Die jüngsten Anpassungen an Solvency II und die Diskussion um proportionālere Regulierung könnten das Umfeld für Captives in Europa weiter verbessern, wobei Deutschland wegen hoher regulatorischer Hürden bislang als weniger attraktiv gilt.

Empfehlungen für unsere Kunden

Rückversicherung ist kein Selbstläufer – umso wichtiger ist eine belastbare und datenbasierte Vorbereitung. Wir empfehlen eine detaillierte Schadenhistorie, aktuelle Exposure-Zahlen und klare technische Begründungen für das gewünschte Rückversicherungsdesign. Schadenfreie Programme sollten aktiv beworben und durch konsistente Underwritingdaten unterstützt werden, um Spielraum bei Pricing und Kapazitätsverhandlung zu gewinnen.

Zudem sollte das Rückversicherungskonzept frühzeitig hinterfragt werden: Lässt sich eine Umstellung von QS auf NP strategisch sinnvoll gestalten? Gibt es alternative Schichtungen oder Layer-Designs, die Rückversicherern zusätzliche Anreize bieten? Der Dialog mit den Rückversicherungsmärkten muss aktiver, technischer und strategischer geführt werden – pauschale Marktansprachen verlieren zunehmend an Wirksamkeit.

Sachversicherung

Was ist eine Sachversicherung?

Die Sachversicherung schützt Unternehmen und Organisationen vor finanziellen Verlusten durch Schäden an materiellen Gütern wie Gebäuden, Maschinen, technischen Anlagen, Lagerbeständen oder Büroeinrichtung. Versichert sind in der Regel Gefahren wie Feuer, Leitungswasser, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl oder Vandalismus. Durch eine individuell anpassbare Deckung kann die Absicherung exakt auf die betrieblichen Anforderungen abgestimmt werden. Ergänzend kann eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen werden, die im Schadenfall den Ertragsausfall kompensiert.

Die Sachversicherung ist ein zentraler Baustein im Risikomanagement, da sie im Ernstfall die Fortführung des Geschäftsbetriebs absichert und den finanziellen Schaden auf ein tragbares Maß begrenzt.

Allgemeiner Trend der Branche

Die Sachversicherung bleibt auch 2025 herausfordernd. Während sich die Gesamtrendenz über nahezu alle Segmente hinweg durch steigende Prämien und restriktivere Zeichnungspolitiken zieht, zeigt der Markt differenzierte Ausprägungen in der Sozialwirtschaft, klassischen Industrie und Logistik. Entscheidend ist jeweils die Kombination aus Schadenhistorie, Risikomanagement und Kapazitätsverfügbarkeit.

Preis

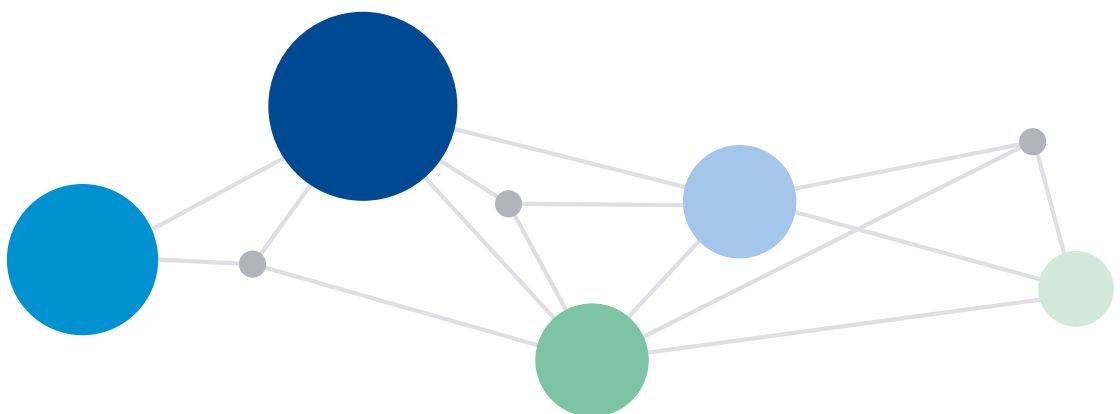


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Inflation/Bau- & Materialkosten
- Zunahme von Naturgefahren
- ESG-/Nachhaltigkeitsanforderungen
- Sanierungsstau/Unterversicherung
- Technologische Risiken



Investieren Sie in Risk-Engineering und dokumentieren Sie Ihre Maßnahmen nachvollziehbar.

Drei Segmente, ein Trend – teurer, selektiver, anspruchsvoller

Sozialwirtschaft, Kirche und Gesundheitswesen

In der Sachversicherung sind in diesem Bereich Prämiensteigerungen von 15 bis 25 Prozent marktüblich. Gründe sind stark belastete Portfolios durch Feuer- und Leitungswassergroßschäden sowie unzureichende Sanierungsmaßnahmen – oft mangels finanzieller Mittel bei sozialen Trägern. Hinzu kommen teurere Betriebsunterbrechungen infolge steigender Löhne und Rohstoffpreise. Die Inflation, geopolitische Unsicherheiten und eine schwache Konjunktur sorgen für eine anhaltende Schadenkostendynamik. Versicherer reagieren mit reduzierter Zeichnungsbereitschaft und stärkerem Fokus auf Risikoqualität. Für Kunden gilt: Nur wer transparent, strukturiert und mit Präventionsnachweisen auftritt, kann Versicherungsschutz langfristig sichern.

Industrie

Im klassischen Industriegeschäft bleibt die Lage differenziert. Prämien und Kapazitäten zeigen sich insgesamt stabil – allerdings unter Bedingungen. Je nach Betriebsart, Größe und Umsetzung von Risk-Engineering-Maßnahmen fällt die Bewertung sehr unterschiedlich aus. Galvanik, Gießereien und energieintensive Produktionsbetriebe sehen sich nach wie vor mit erhöhtem Prämienniveau konfrontiert. Die Schadenhöhe steigt durch längere Unterbrechungszeiten und gesetzliche Anforderungen. Rückversicherer zei-

gen sich weiterhin zurückhaltend und fordern hohe Eigentragungen. Langfristig gilt: Nur wer aktives Risk-Engineering betreibt, wird sich dem Preisdruck entziehen können. Neue Marktteilnehmer mit signifikanter Kapazität sind derzeit nicht in Sicht.

Logistik

Besonders angespannt bleibt die Situation in der Logistik. Prämien steigen deutlich, Kapazitäten sinken – speziell bei Risiken mit unzureichendem Brandschutz oder Schadensvorgeschichte. Die Anzahl an Brandschäden sowie Naturkatastrophenschäden 2024 war überdurchschnittlich hoch. Viele Lager entsprechen lediglich den baurechtlichen Mindestanforderungen – aus Sicht der Versicherer ist das zu wenig. Versicherer fokussieren sich auf das Bestandsgeschäft, das Neugeschäft wird selektiver gezeichnet. Personalengpässe und komplexe Entscheidungswege verzögern zudem Platzierungen. Für Kunden mit gutem Risikoprofil und dokumentierten Präventionsmaßnahmen ergeben sich weiterhin gute Chancen – alle anderen müssen mit höheren Selbsthalten, Prämien und Deckungseinschränkungen rechnen.

Empfehlungen für unsere Kunden

Die Sachversicherung bleibt anspruchsvoll – Prämien steigen, Zeichnung wird selektiver. Unsere klare Empfehlung: Stärken Sie Ihr Risikoprofil durch gezielte Präventionsmaßnahmen, solide Datenbasis und transparente Kommunikation. Investieren Sie in Risk-Engineering und dokumentieren Sie Ihre Maßnahmen nachvollziehbar – besonders in sensiblen Segmenten wie Sozialwirtschaft und Logistik oder bei schweren industriellen Risiken. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine aktive Platzierungsstrategie, bereiten Ausschreibungen strukturiert vor und verhandeln tragfähige Deckungskonzepte – auch unter schwierigen Marktbedingungen.

Fazit

Die Sachversicherung steht unter dem Druck steigender Schadenkosten, geopolitischer Unsicherheiten und selektiver Underwriting-Politik. Wer in Prävention, Datenqualität und Risikotransparenz investiert, verschafft sich Handlungsspielraum. Als Makler begleiten wir unsere Kunden dabei mit Marktkenntnis, aktiver Ausschreibungssteuerung und branchenspezifischer Verhandlungsstärke – für tragfähige Lösungen auch unter schwierigen Marktbedingungen.

Sachversicherung Real Estate

Was ist eine Sachversicherung Real Estate?

Die Sachversicherung im Bereich Real Estate richtet sich an Unternehmen, die in gewerbliche oder wohnwirtschaftliche Immobilien investieren, diese verwalten oder entwickeln. Sie deckt Schäden an Gebäuden, technischen Einrichtungen und gegebenenfalls an Mietausstattungen ab – verursacht durch klassische Risiken wie Feuer, Leitungswasser, Sturm, Hagel, Elementarereignisse oder Einbruch.

Durch die richtige Absicherung werden auch Ertragsausfälle durch Mietwegfall mitversichert. Diese Versicherung ist besonders wichtig für institutionelle Anleger, Projektentwickler, Asset Manager und Wohnungsbaugesellschaften, um den langfristigen Wert ihrer Investments zu erhalten und das Immobilienportfolio gegen unvorhersehbare Ereignisse abzusichern.

Allgemeiner Trend der Branche

Die Allgefahrendeckung für Immobilienportfolios steht 2025 aus unserer Sicht unter weiterem Druck. Prämien steigen, während sich die Kapazitäten deutlich verknappen. Besonders betroffen ist der Bereich Real Estate, da hier verschiedene Belastungsfaktoren kumulieren: gestiegene Bau- und Reparaturkosten, zunehmende Naturgefahren, verschärfte ESG-Anforderungen und ein deutlich selektiveres Zeichnungsverhalten der Risikoträger.

Preis

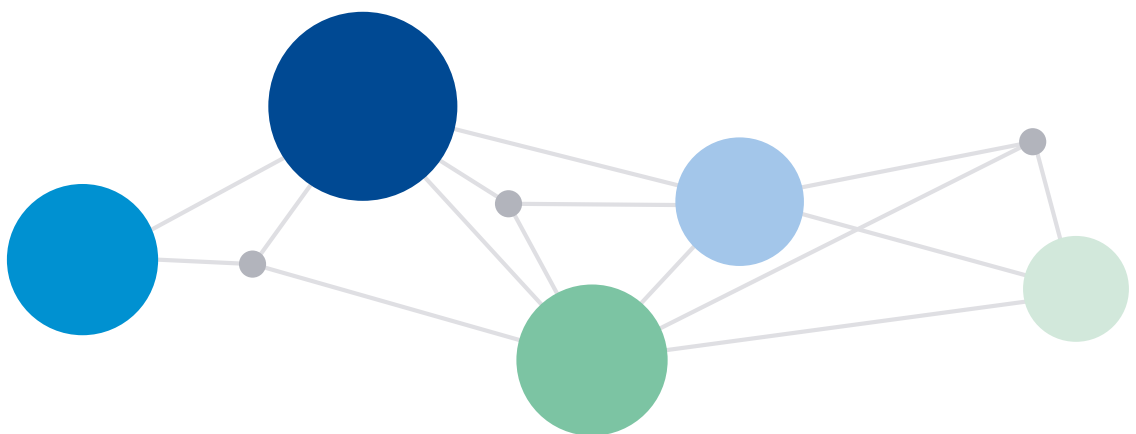


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Inflation/Bau- & Materialkosten
- Zunahme von Naturgefahren
- Brandschutz, E-Mobilität, PV-Anlagen
- Betriebsunterbrechungsrisiken
- ESG-Vorgaben für Immobilien

Gerade bei sinkender Zeichnungsbereitschaft ist die aktive Steuerung des Ausschreibungsprozesses entscheidend.



Anspruchsvolles Marktumfeld – wer vorbereitet ist, sichert sich Zugang

Versicherer reagieren mit höheren Selbstbehalten, strikter Risikoprüfung und Einschränkungen bei Deckungssummen oder Sublimits. Die Platzierung gestaltet sich insbesondere für Portfolios mit älteren Bestandsimmobilien zunehmend schwierig. Diese Gebäude bergen ein überdurchschnittliches Schadenrisiko – nicht nur aufgrund des baulichen Zustands, sondern auch, weil sie oftmals nicht nach modernem Risikostandard saniert wurden. Gleichzeitig nimmt die Schadenfrequenz durch Extremwetterereignisse wie Sturm, Starkregen oder Überschwemmung zu – ein Trend, der sich laut aktueller Prognosen in den kommenden Jahren verstärken wird.

Hinzu kommt: Die Baukosten bleiben hoch. Neubauten enthalten vermehrt komplexe technische Systeme wie etwa PV-Anlagen auf Dächern, Smart-Building-Technik oder begrünte Dächer, die einerseits Nachhaltigkeit fördern, andererseits neue Schadenpotenziale und erhöhte Reparaturkosten mit sich bringen. Parallel verschärfen ESG-Vorgaben den regulatorischen Druck. Versicherer prüfen zunehmend, ob Immobilienportfolios langfristig klimaresilient, emissionsarm und nachhaltig betrieben werden – ein Aspekt, der auch in die Underwriting-Entscheidungen einfließt.

Empfehlungen für unsere Kunden

Immobilienhalter, Projektentwickler und Bestandshalter sollten frühzeitig eine professionelle Risikopräsentation vorbereiten. Transparente Objektlisten, Gebäudedaten, Schutzmaßnahmen und Investitionspläne in die Nachhaltigkeit werden 2025 zum Türöffner im Underwriting-Prozess. Wer hier unvollständig oder verspätet agiert, riskiert nicht nur schlechtere Konditionen, sondern in Einzelfällen auch die komplette Ablehnung.

Gerade in einem Markt mit sinkender Zeichnungsbereitschaft ist die aktive Steuerung des Ausschreibungsprozesses entscheidend. Professionelle Vorbereitung, gezielte Auswahl passender Risikoträger und strukturierte Ausschreibungen – auch im Konsortialumfeld – erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Platzierung deutlich. Zudem kann es sinnvoll sein, über modulare Deckungskonzepte nachzudenken, die gezielt auf Risiken wie Elementarschäden oder technische Sonder Risiken eingehen.

Fazit

Die Sachversicherung für Real Estate wird auch 2025 anspruchsvoll bleiben. Wer rechtzeitig vorbereitet, umfassend informiert und strategisch auftritt, kann sich trotz knapper Kapazitäten solide Versicherungslösungen sichern. Als Makler unterstützen wir Sie dabei – mit fundierter Marktkennntnis, belastbaren Verbindungen zu den relevanten Risikoträgern und einem klar strukturierten Platzierungsprozess.

Technische Versicherung

Was ist eine Technische Versicherung?

Die Technische Versicherung umfasst verschiedene Sparten, darunter Maschinenbruch-, Elektronik-, Bauleistungs- und Montageversicherungen. Sie schützt Maschinen, technische Anlagen oder Bauprojekte vor unvorhergesehenen Schäden durch Bedienfehler, Materialfehler, Kurzschluss, Konstruktionsmängel oder äußere Einwirkungen. Besonders in industriellen und projektbasierten Betrieben ist sie eine unverzichtbare Ergänzung zur Sachversicherung. Sie sichert Investitionen in Technik und Infrastruktur und trägt wesentlich zur Aufrechterhaltung von Produktions- und Projektablaufen bei.

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für Technische Versicherungen (TV) präsentiert sich in diesem Jahr über alle Segmente hinweg stabil. Prämien und Kapazitäten bleiben auf konstantem Niveau – eine Seltenheit in einem ansonsten stark fragmentierten Versicherungsjahr. Grund dafür sind attraktive Schaden-Kosten-Quoten in den Vorjahren, ein vergleichsweise ausgewogener Wettbewerb und ein zunehmender Fokus auf wachstumsstarke Bereiche wie erneuerbare Energien und Digitalisierung.

Preis

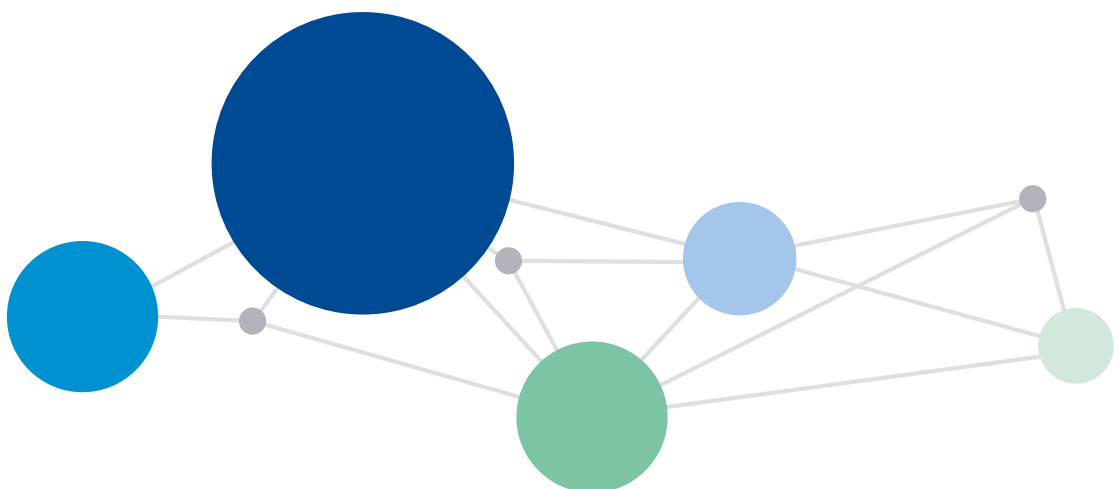


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Schaden Aufwand
- Kosteninflation
- Veraltete Anlagen/fehlende Instandhaltung
- Wetter-/Naturereignisse
- Fachkräftemangel

Stabilität mit branchenspezifischen Nuancen

Sozialwirtschaft, Kirche und Gesundheitswesen

In diesem Geschäftsfeld zeigen sich Technische Versicherungen stabil. Weder auf Prämien- noch auf Kapazitätsseite sind nennenswerte Ausschläge zu erwarten. Technische Risiken werden von Versicherern weiterhin aktiv gezeichnet, sofern grundlegende Risikomanagementstrukturen vorhanden sind. Spannungsfelder bestehen punktuell bei Photovoltaik-Anlagen (PV-Anlagen), insbesondere im Zusammenhang mit veralteten Anlagen oder fehlenden Wartungsnachweisen. Dort könnte es zu erhöhten Anforderungen oder Prämienzuschlägen kommen. Die Entwicklung bleibt dennoch planbar – ein Vorteil für Einrichtungen, die planbare Versicherungsbudgets benötigen.



Logistik

Auch in der Logistikbranche ist der Markt für klassische TV-Sparten wie Elektronik und Maschinen aktuell stabil. Gute Schadenquoten, insbesondere bei schadenarmen Risiken mit aktiver Instandhaltung, sorgen für verlässliche Konditionen. Herausforderungen bestehen im Bereich Photovoltaik: Hier steigen die Risiken, einige Anbieter ziehen sich zurück oder erhöhen selektiv die Prämien. Versicherer fordern zunehmend detaillierte Risikangaben – vor allem zur Bewertung von Naturgefahren und zur Zustandserfassung von Technik- und Lagersystemen. Die Anzahl der aktiven Anbieter reicht jedoch weiterhin aus, um für einen funktionierenden Wettbewerb zu sorgen.

Industrie

Im industriellen Umfeld sind Maschinen- und Elektronikversicherungen ebenfalls von Stabilität geprägt. Technisch schwierige Risiken oder internationale Deckungskonzepte werden punktuell teurer, insbesondere bei älteren Anlagen oder lückenhaftem Instandhaltungsmanagement. Dagegen sind Neuanlagen – vor allem im Bereich erneuerbare Energien, Wasserstofftechnologie und Batteriespeicher – gut platzierbar, oft auch mit attraktiven Konditionen. Neue Anbieter

erhöhen den Wettbewerb und erweitern die Kapazitäten, was Unternehmen zusätzliche Optionen eröffnet. Der Fachkräftemangel – insbesondere bei spezialisierten Underwritern und Schadenregulierern – bleibt allerdings ein limitierender Faktor in der Marktbearbeitung.

Empfehlungen für unsere Kunden

Die aktuelle Stabilität ist kein Selbstläufer. Eine strukturierte Risikodarstellung, insbesondere bei PV-Anlagen, Eigenstromlösungen oder digitalen Steuerungssystemen, wird zum Erfolgsfaktor. Investitionen in Instandhaltung, technische Dokumentation und die Digitalisierung von Wartungszyklen stärken die Verhandlungsposition und sichern langfristig gute Konditionen. Gleichzeitig lohnt es sich, neue Anbieter zu beobachten, die mit flexibleren Lösungen auf moderne Risiken reagieren. Wer gezielt in nachhaltige Technologien investiert, trifft auf wachsendes Interesse der Versicherer – auch als Ausdruck des eigenen ESG-Engagements.

Fazit

Technische Versicherungen bleiben stabil, entwickeln sich aber zunehmend dynamisch im Hinblick auf Technologie, Nachhaltigkeit und neue Anlagentypen. Wer sich hier rechtzeitig positioniert, profitiert von fairen Bedingungen und einem aktiven Wettbewerb – besonders bei gut vorbereiteten Ausschreibungen und innovativen Projekten.

Was ist eine Transport- & Verkehrshaftungsversicherung?

Diese Versicherung richtet sich an Speditionen, Frachtführer und Logistikdienstleister. Sie schützt vor Haftungsansprüchen, wenn Waren beim Transport beschädigt, gestohlen oder verspätet geliefert werden. Je nach Rechtsgrundlage (z. B. HGB, CMR) besteht eine gesetzliche Haftung – oft mit Haftungshöchstgrenzen. Die Police übernimmt die Erstattung berechtigter Ansprüche und schützt das Unternehmen vor wirtschaftlichen Folgen durch Fehler in der Transportabwicklung. Sie ist ein Muss für alle, die gewerbsmäßig Güter befördern oder lagern.

Transport- & Verkehrshaftungsversicherung

Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für Transport- und Verkehrshaftungsversicherungen steht auch im Jahr 2025 unter dem Einfluss tiefgreifender Veränderungen. Während die Prämien im Vergleich zu den Vorjahren aus unserer Sicht weiter steigen, weiten die Versicherer zugleich ihre Kapazitäten aus. Die Ursachen für diese gegenläufige Entwicklung liegen in einer Kombination aus geopolitischen Risiken, inflationsbedingten Kostensteigerungen und einer wachsenden Nachfrage nach umfassender Absicherung – insbesondere in sensiblen Bereichen wie der Kontraktlogistik.

Preis

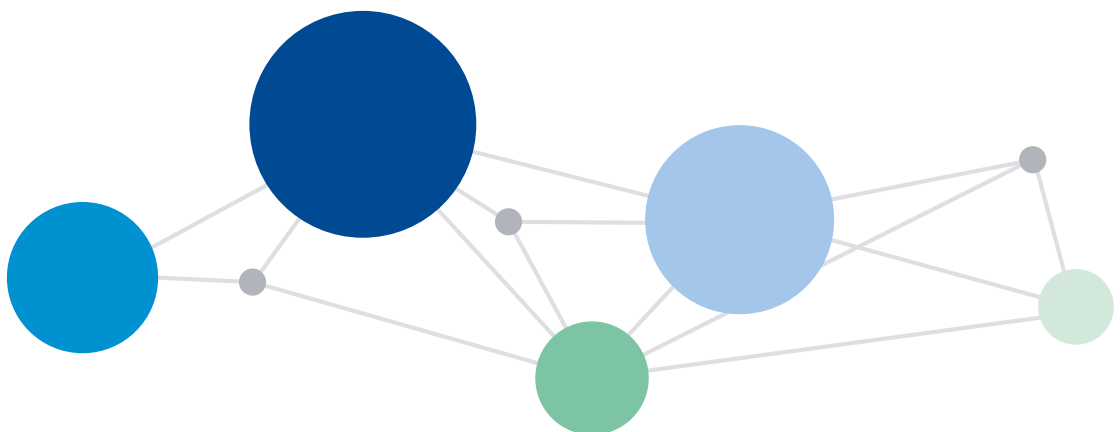


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Politische Risiken/Kriegsgebiete
- Haftungserweiterung in der Kontraktlogistik
- Risikoprofile von Lagerstandorten
- Inflation/gestiegene Schadenkosten
- Digitalisierung/Plattformverträge



Globale Unsicherheiten und geopolitische Risiken verschärfen die Lage

Ein wesentlicher Treiber des Marktwandels ist die zunehmende Unsicherheit im globalen Warenverkehr. Politisch instabile Regionen, wie etwa Teile Asiens, erschweren die Risikobewertung internationaler Transporte. In Hochrisikogebieten sind Deckungen teilweise nur noch eingeschränkt oder gar nicht mehr erhältlich. Der englische Versicherungsmarkt hat bereits 2023 mit der sogenannten Five Powers War Clause reagiert. Diese schließt Schäden infolge von Kriegshandlungen der fünf großen Atommächte pauschal vom Versicherungsschutz aus – eine Entwicklung, die auch in Deutschland zu beobachten ist.

Zugleich führen inflationsbedingt gestiegene Schadenkosten – etwa durch höhere Reparatur- und Wiederbeschaffungswerte – zu einer Anpassung der Prämien. Die Underwriting-Politik wird restriktiver: Versicherer prüfen Anträge intensiver, verlangen umfangreichere Risikodaten und treten bei ungünstigen Risikoprofilen zunehmend als Risikoträger zurück. Hinzu kommt die steigende Zahl an Forderungen durch Verlager nach erweiterten Haftungsübernahmen in der Kontraktlogistik – häufig zulasten der Logistikunternehmen.

Neben diesen Kernentwicklungen kommen weitere Faktoren hinzu, die die Branche nachhaltig verändern. So erschwert das BMF-Rundschreiben vom 1. Oktober 2021 die steuerliche Begünstigung klassischer Transportversicherungen. Unternehmen drohen bei unklarer vertraglicher Gestaltung die Aberkennung steuerlicher Vorteile. Auch das Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Gruppenversicherung und die darauffolgende BaFin-Auslegung verändern die Bedingungen für die Versicherungsvermittlung erheblich – gerade bei Besorgungskonstruktionen für Dritte im Rahmen komplexer Lieferketten.

Gleichzeitig verändern digitale Plattformen und Vermittlungsportale die klassische Transportversicherung. Der direkte Zugang zu Policen via Plattformmodellen, teils automatisiert oder KI-gestützt, erhöht den Preisdruck, stellt aber auch neue Anforderungen an die Transparenz und Qualität der Risikodaten.

Empfehlungen für unsere Kunden

Um Risiken in der Logistikversicherung effektiv zu managen, sollten alle Lagerstandorte, Transportrisiken und logistischen Abläufe strukturiert dokumentiert und bewertet werden, da dies nicht nur die Platzierung erleichtert, sondern auch Prämien und Deckungsumfang beeinflusst. Gleichzeitig ist es wichtig, Kontraktlogistikverträge regelmäßig zu prüfen und Haftungserweiterungen kritisch zu hinterfragen – idealerweise unter Einbezug des Versicherungsmaklers.

Bei größeren Risiken kann es sinnvoll sein, alternative Versicherungsmodelle wie Eigentragungskomponenten oder Captives in Betracht zu ziehen, um langfristig ausreichende Deckungskapazitäten sicherzustellen. Zudem sollten geopolitische Entwicklungen und neue territoriale oder politische Ausschlüsse aufmerksam beobachtet und mit dem Makler besprochen werden, um mögliche Deckungslücken zu schließen. Schließlich ist auf die Einhaltung steuerlicher und regulatorischer Vorgaben zu achten, insbesondere bei Gruppenversicherungen, um rechtliche und steuerliche Risiken zu vermeiden.

Fazit

Der Markt für Transport- und Verkehrshaftungsversicherungen ist von steigenden Prämien, wachsendem Absicherungsbedarf und zunehmender Regulierung geprägt. Unternehmen sehen sich mit verschärften Anforderungen an Risikotransparenz, Vertragsgestaltung und Compliance konfrontiert. Gleichzeitig bieten erweiterte Kapazitäten und neue Modelle Chancen – vorausgesetzt, Risiken werden strukturiert erfasst, vertraglich sauber geregelt und strategisch abgesichert. Wer proaktiv handelt, sich professionell beraten lässt und auf individuelle Lösungen setzt, bleibt auch in einem volatilen Marktumfeld handlungsfähig.

Unfallversicherung

Was ist eine Unfallversicherung?

Die private oder betriebliche Unfallversicherung schützt Personen vor den finanziellen Folgen eines Unfalls, der zu dauerhafter Beeinträchtigung oder Invalidität führt. Sie zahlt bei entsprechender Invalidität eine Kapitalleistung oder Rente und übernimmt unter Umständen zusätzliche Leistungen wie Reha-Maßnahmen oder Umbauten. Gerade bei Unfällen außerhalb der Arbeitszeit oder bei Selbstständigen ist diese Versicherung eine sinnvolle Ergänzung zur gesetzlichen Absicherung. Sie bietet finanzielle Sicherheit für Betroffene und Familien, wenn ein Unfall das gewohnte Leben dauerhaft verändert.

Allgemeiner Trend der Branche

Die Unfallversicherung präsentiert sich auch in diesem Jahr als stabile und kalkulierbare Sparte. Trotz eines nach wie vor begrenzten Wettbewerbsumfelds bleibt der Markt nach unserer Einschätzung profitabel und weitgehend ausgeglichen. Prämien und Kapazitäten verharren auf konstantem Niveau – das gilt sowohl für Einzel- als auch für Gruppenunfallversicherungen. Während neue Anbieter mit teils aggressiver Zeichnungspolitik in den Markt eintreten, halten etablierte Versicherer an einem disziplinierten und schadenzentrierten Underwriting fest, insbesondere bei komplexeren oder internationalen Risiken.

Preis

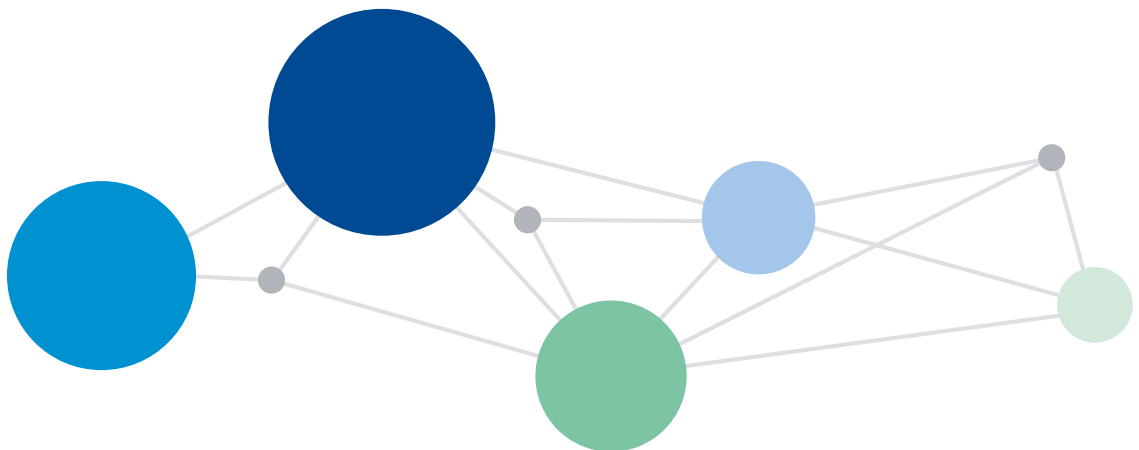


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Homeoffice/mobiles Arbeiten
- „Employer Benefits“ zur Mitarbeiterbindung
- Globale Unsicherheiten/Auslandseinsätze
- Gesundheits- und Präventionsbewusstsein
- Steuerliche Rahmenbedingungen

Neue Arbeitsrealitäten rücken Gruppenunfallversicherung in den Fokus

Ein wesentlicher Treiber ist die veränderte Rolle der Gruppenunfallversicherung im Zuge des gesellschaftlichen und arbeitsrechtlichen Wandels. Die Zunahme von Homeoffice und mobilem Arbeiten stellt neue Anforderungen an den Unfallschutz. Zwar hat der Gesetzgeber 2021 den gesetzlichen Schutz während mobiler Arbeit erweitert, doch bleiben zahlreiche Risiken – etwa bei alltäglichen Wegen innerhalb der Wohnung – unversichert. Hier schließt die Gruppenunfallversicherung sinnvoll eine Lücke, indem sie pauschal und ortsunabhängig für die gesamte Belegschaft gilt – ganz ohne individuelle Gesundheitsprüfung.

Parallel dazu wächst die Bedeutung der Unfallversicherung als Bestandteil moderner Arbeitgeberleistungen. In einem angespannten Arbeitsmarkt nutzen immer mehr Unternehmen diese Police gezielt als „Employer Benefit“, um ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern und Mitarbeitende langfristig zu binden. Die einfache Umsetzbarkeit und die steuerlich begünstigte Ausgestaltung machen die Gruppenunfallversicherung zu einem effizienten Instrument der Mitarbeiterfürsorge.

Auch die zunehmende globale Unsicherheit wirkt sich auf die Nachfrage aus: Für international tätige Unternehmen gewinnt die

Unfallversicherung weiter an Bedeutung – etwa im Rahmen von Entsendungen in Krisenregionen oder bei der Absicherung von Auslandseinsätzen. In vielen Fällen ist eine Unfallversicherung sogar Voraussetzung für Projektzulassungen oder die Erfüllung von Auftragsbedingungen vor Ort.

Empfehlung für unsere Kunden

Prüfen Sie, ob Ihre mobil tätigen Mitarbeitenden – etwa im Homeoffice oder auf Dienstreisen – ausreichend abgesichert sind, denn eine Gruppenunfallversicherung kann Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung wirksam schließen. Gleichzeitig bietet sie einen echten Mehrwert im Wettbewerb um Fachkräfte: Als Zeichen der Wertschätzung überzeugt sie durch einfache Handhabung und umfassenden Schutz.

Für international tätige Unternehmen ist es zudem entscheidend, ob bestehende Programme auch im Ausland greifen – insbesondere bei Einsätzen in Hochrisikogebieten. Da viele Tarife heute umfangreiche Zusatzleistungen enthalten, lohnt sich eine regelmäßige Überprüfung der Vertragsinhalte, um den Schutz gezielt zu optimieren. Nicht zuletzt sollte die steuerliche Gestaltung beachtet werden, um Gruppenunfallversicherungen rechtssicher und wirtschaftlich sinnvoll umzusetzen – insbesondere im Hinblick auf geldwerte Vorteile.

Fazit

Die Unfallversicherung bleibt ein verlässlicher Baustein für Unternehmen, die ihre Belegschaft ganzheitlich schützen möchten – ob im Büro, im Homeoffice oder weltweit im Einsatz. Sie bietet stabile Beiträge, flexible Gestaltungsmöglichkeiten und einen echten Mehrwert für Mitarbeitende. Als Versicherungsmakler stehen wir Ihnen gerne zur Seite, um passgenaue Lösungen zu entwickeln, die Ihre Personalstrategie wirkungsvoll unterstützen.



Vermögensschadenhaftpflicht

Was ist eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?

Diese Versicherung schützt vor finanziellen Schäden, die durch berufliche Fehler entstehen – etwa durch falsche Beratung, fehlerhafte Gutachten oder unterlassene Hinweise. Sie ist besonders relevant für Entscheidungsträger in verantwortungsvollen Positionen. Die Police deckt berechnete Ansprüche auf Schadenersatz ab und übernimmt die Kosten für rechtliche Auseinandersetzungen. Da reine Vermögensschäden oft existenzbedrohend sein können, stellt diese Haftpflichtversicherung eine zentrale Absicherung für Entscheider dar, die mit Verantwortung für Menschen und Mittel arbeiten und strategische Entscheidungen treffen.

Allgemeiner Trend der Branche

Die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) steht unter spürbarem Druck. Zwar bleiben die verfügbaren Kapazitäten auf einem stabilen Niveau, doch die Prämien werden voraussichtlich infolge wachsender rechtlicher Anforderungen, verschärfter Regulierung und zunehmend komplexer Schadenfälle deutlich ansteigen. Besonders betroffen sind Verantwortliche in Bereichen mit hoher Haftungsexponierung – unabhängig davon, ob sie in einem Industrieunternehmen, einer Logistikgruppe, einem mittelständischen Gewerbebetrieb oder einer Einrichtung im Gesundheits- oder Sozialwesen tätig sind. Für sie bleibt die VSH ein zentraler Bestandteil des Risikomanagements – doch Abschluss und Betreuung werden anspruchsvoller.

Preis

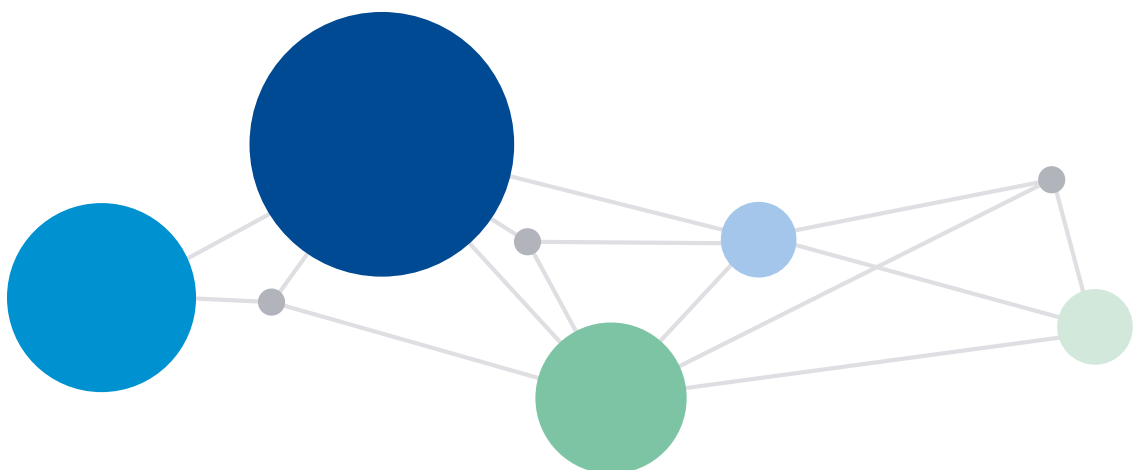


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Verschärfte Regulatorik/Compliance
- Rechtsprechung/Verfahrenskomplexität
- Hohe Schadenkosten durch Beratungshaftung
- Eingeschränkter Anbieterkreis
- Neue Tätigkeitsfelder (z. B. ESG, KI)



Prämien werden voraussichtlich infolge wachsender rechtlicher Anforderungen deutlich ansteigen.

gen, die über umfangreiche Erfahrung und tiefe Kenntnis der jeweiligen Berufsgruppen verfügen. Die Policen sind stark individualisiert, die Bedingungenwerke teils über Jahre gewachsen und fein abgestimmt. Für viele Kunden ist daher ein Wechsel nur mit erheblichem Aufwand möglich – was die Verhandlungsposition auf dem Markt weiter schwächt.

Strenge Regulierung und höhere Haftungsrisiken verschärfen Anforderungen

Die zentralen Treiber dieser Entwicklung liegen vor allem im rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld. Verschärfungen gesetzlicher Rahmenbedingungen – etwa durch strengere Compliance-Vorgaben, ESG-Regelungen oder neue Transparenzpflichten – erhöhen das Haftungsrisiko signifikant. Gleichzeitig entwickeln sich Gerichtsentscheidungen zunehmend zulasten der Betroffenen: Klare Beweispflichten, höhere Sorgfaltsanforderungen und ausgedehnte Schadenersatzansprüche führen zu längeren und teureren Verfahren.

Auch der wirtschaftliche Druck spielt eine Rolle. Bei gestiegenem Kostendruck und höherer Erwartungshaltung der Mandanten werden kleine Fehler schneller zu großen Vermögensschäden. Hinzu kommt: Die Schadenhistorie der VSH-Sparte ist geprägt von langwierigen Verfahren und hohen Zahlbeträgen – ein Umstand, der Versicherer veranlasst, Prämien anzuheben, Bedingungen zu verschärfen oder Deckungssummen zu begrenzen.

Ein weiterer Faktor ist der eingeschränkte Anbieterkreis. Die VSH wird überwiegend von spezialisierten Versicherern getra-

Empfehlungen für unsere Kunden

Bereiten Sie Ihre Vertragsverlängerung frühzeitig vor, indem Sie aktuelle Informationen zu Tätigkeitsbereichen, Haftungsszenarien und Projekten zusammentragen – das schafft Transparenz und stärkt Ihre Verhandlungsposition. Gleichzeitig sollten interne Prozesse zur Schadenprävention und Dokumentation optimiert werden, da eine nachvollziehbare Beratung im Ernstfall entscheidend sein kann und sich positiv auf die Risikobewertung auswirkt.

Prüfen Sie regelmäßig mit Ihrem Makler, ob der bestehende Versicherungsschutz noch zu Ihrem Geschäftsmodell passt – insbesondere bei neuen Tätigkeitsfeldern wie ESG-Beratung, KI oder digitalen Geschäftsmodellen. Nutzen Sie Ihre individuelle Risikosituation, um Vertragsbedingungen aktiv zu verhandeln und wichtige Klauseln zu sichern oder zu erweitern, ohne unnötige Mehrkosten zu verursachen. Und auch wenn der Markt begrenzt ist, kann sich bei stark steigenden Prämien oder verschärften Bedingungen eine Zweitmeinung lohnen – ein erfahrener Makler wie die Ecclesia Gruppe hilft, Alternativen zu prüfen und zu bewerten.

Fazit

Die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung bleibt ein anspruchsvolles, aber unverzichtbares Element professioneller Absicherung – vor allem im Gesundheitswesen, in der Sozialwirtschaft und in kirchlichen Einrichtungen. Die Rahmenbedingungen werden komplexer, die Anforderungen an Unternehmen und Einrichtungen steigen. Umso wichtiger ist eine strategisch aufgestellte, professionell begleitete Absicherung – zugeschnitten auf Ihre Risiken, Ihre Branche und Ihre Zukunftspläne. Als Ihr Versicherungsmakler unterstützen wir Sie dabei, diesen Schutz nicht nur zu sichern, sondern zukunftsfähig weiterzuentwickeln.

Vorsorgelösungen bKV & bAV

Was sind Vorsorgelösungen?

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet Mitarbeitenden Zusatzleistungen zur gesetzlichen Krankenversicherung, z. B. für Zahnersatz, Sehhilfen oder Facharztbehandlung. Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ergänzt die gesetzliche Rente durch arbeitgeberfinanzierte oder arbeitnehmerfinanzierte Rentenmodelle.

Beide Lösungen steigern die Mitarbeiterbindung, erhöhen die Attraktivität des Arbeitgebers und leisten einen Beitrag zur sozialen Absicherung der Beschäftigten. Für Unternehmen bieten sie steuerliche Vorteile sowie ein wichtiges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb um Fachkräfte.

Allgemeiner Trend der Branche

In diesem Jahr zeigt sich der Markt für betriebliche Vorsorgelösungen – insbesondere im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) – strukturell stabil. Sowohl Prämien als auch Versicherungskapazitäten bewegen sich auf einem konstanten Niveau. Der Fachkräftemangel bleibt dabei der zentrale Treiber: Unternehmen setzen verstärkt auf bAV und bKV als personalstrategisches Mittel zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung. Für viele Mitarbeitende sind diese Zusatzleistungen inzwischen ein Entscheidungskriterium bei der Arbeitgeberwahl geworden.

Preis

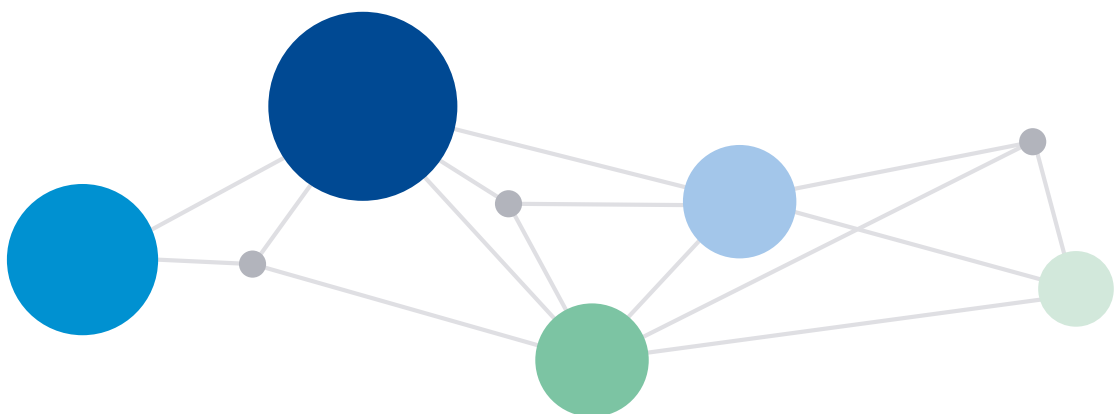


Kapazität



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Fachkräftemangel/demografischer Wandel
- Fortschreitende Inflation
- Zunahme von Krankheiten
- Veränderung der öffentlichen Gesundheitssysteme
- Soziale Verantwortung für Mitarbeitende



Info

Verbreitungsgrad von Zeitwertkonten steigt

Mit Zeitwertkonten sparen Mitarbeitende Teile ihres Gehalts beim Arbeitgeber an und nehmen davon später eine bezahlte Auszeit. Seit April 2025 gibt es auch für die Beschäftigten des öffentlichen Dienstes klare Regelungen dazu. Wir erwarten auch allgemein eine höhere Nachfrage von Mitarbeitenden nach dieser betrieblichen Sozialleistung. Unser Spezialmakler für die Absicherung von Arbeitnehmerwertguthaben berät Sie gerne zu gesetzlichen Rahmenbedingungen und betrieblichen Gestaltungsmöglichkeiten.

Stabiler Rahmen mit wachsendem strategischem Potenzial

Trotz dieser gestiegenen Nachfrage haben sich die Bedingungen bislang nicht verteuert. Hintergrund ist ein ausgeglichener Markt, in dem ausreichend Anbieter und Produkte verfügbar sind. Auch gesetzliche Änderungen, etwa bei den Rechnungsgrundlagen oder dem Zinsmarkt, wirken sich bislang nur moderat auf die Tarife aus. Eine Ausnahme bildet die Berufsunfähigkeitsversicherung, bei der die Prämien infolge der Anhebung des gesetzlichen Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2025 leicht sinken.

Langfristig könnte sich das Bild jedoch wandeln: Der individuelle und gesellschaftliche Vorsorgebedarf steigt. Demografischer Wandel, wachsende Lebenserwartung und steigender Gesundheitsbedarf sprechen klar für eine höhere Nachfrage. Ob diese auch zu höherem Umsatz führt, hängt allerdings maßgeblich vom finanziellen Spielraum der Versicherten ab. Inflation, Lohnentwicklung und Lebenshaltungskosten werden bestimmen,

ob Unternehmen und Beschäftigte zusätzliche Vorsorgemaßnahmen realisieren können.

Unterstützung kommt dabei zunehmend von politischer Seite. Der aktuelle Koalitionsvertrag der Bundesregierung setzt Impulse zur Stärkung der betrieblichen Vorsorge – insbesondere durch geplante Maßnahmen zur Digitalisierung, zur Entbürokratisierung sowie zur Verbesserung der Portabilität von Vorsorgeansprüchen beim Arbeitgeberwechsel. Auch der gesetzlich angestoßene Ausbau digitaler Rentenübersichten könnte das Bewusstsein für Versorgungslücken und damit die Akzeptanz betrieblicher Angebote weiter erhöhen.

Empfehlungen für unsere Kunden

Insgesamt bietet der Vorsorgemarkt ein verlässliches Fundament. Wenn Sie frühzeitig investieren, sichern Sie sich nicht nur attraktive Konditionen, sondern stärken zugleich ihre Arbeitgebermarke und erfüllen wachsende Erwartungen Ihrer Mitarbeitenden – mit geringem Risiko und langfristiger Wirkung.

Fazit

Unternehmen sollten die aktuell stabile Marktlage strategisch nutzen. Wer jetzt handelt, kann attraktive Vorsorgekonzepte zu stabilen Preisen implementieren und so dem Fachkräftemangel aktiv entgegenwirken. Gleichzeitig empfiehlt es sich, Entwicklungen wie die Inflationsentwicklung, neue Gesetzesinitiativen oder steuerliche Rahmenbedingungen aufmerksam zu beobachten. Denn mittel- bis langfristig könnten diese die Prämiengestaltung beeinflussen – insbesondere, wenn sich der gesellschaftliche Druck zur Eigenvorsorge weiter erhöht.

Warenkreditversicherung (WKV)

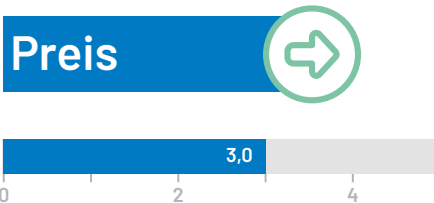
Was ist eine Warenkreditversicherung?

Die Kredit- oder Warenkreditversicherung schützt Unternehmen vor Zahlungsausfällen durch gewerbliche Kunden. Wenn ein Abnehmer zahlungsunfähig wird oder Insolvenz anmeldet, springt die Versicherung ein. Dadurch sichern Unternehmen ihre Liquidität, stärken ihre Bonität und können kalkulierbarer wachsen.

Die Versicherung prüft zudem die Bonität von Neukunden und unterstützt im Forderungsmanagement. Besonders im internationalen Geschäft ist diese Absicherung ein wichtiges Mittel zur Risikosteuerung und verhindert, dass Außenstände zu existenzbedrohenden Verlusten führen.

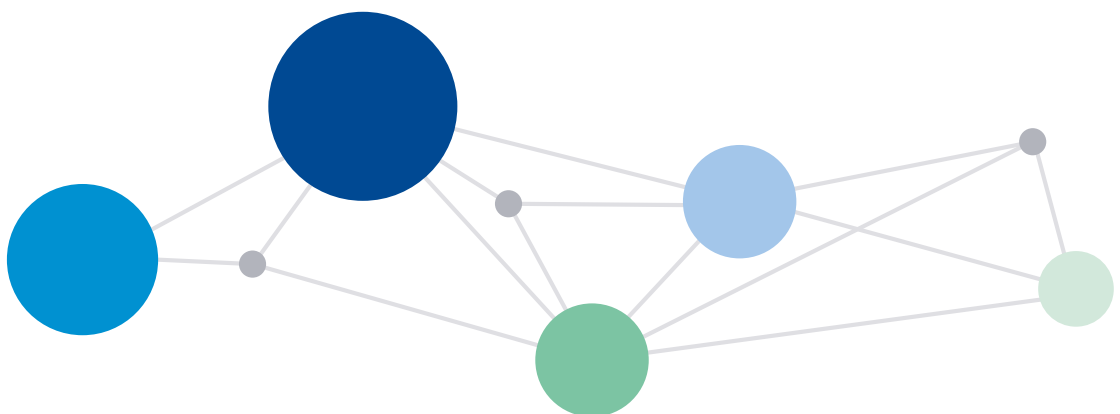
Allgemeiner Trend der Branche

Der Markt für Warenkreditversicherungen zeigt sich 2025 weitgehend stabil. Prämien und Kapazitäten bleiben nach unserer Einschätzung im klassischen Kreditversicherungsbereich konstant. Die Marktstruktur ist oligopolistisch geprägt – wenige große Anbieter teilen den Markt unter sich auf. Neue Teilnehmer treten kaum in Erscheinung. Wachstum erfolgt in erster Linie durch steigende Umsätze bereits versicherter Unternehmen. Umverteilungen von Marktanteilen können zu kurzfristigem Preisdruck führen, langfristig bleibt das Preisniveau jedoch niedrig und stabil.



(1 = steigt extrem, 2 = steigt, 3 = bleibt gleich, 4 = sinkt, 5 = sinkt extrem)

Die fünf größten Treiber der Entwicklung



- Insolvenzentwicklung
- Wirtschaftliche Abschwächung
- Sanktionen/Handelsbarrieren
- Rückzug einzelner Anbieter
- Bonitätsprüfung/Datenqualität

Stabilität mit strukturellem Wandel im Factoring

Anders im Factoring-Bereich: Hier zeigen sich dynamischere Entwicklungen. Die gestiegenen Refinanzierungskosten der Anbieter führen zu höheren Prämien. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Liquiditätslösungen – gerade im Mittelstand. Der Rückzug internationaler Banken aus dem mittelständischen Factoring-Geschäft verschärft das Angebot-Nachfrage-Gefälle. Weniger Anbieter treffen auf einen steigenden Bedarf – was zu weiteren Preissteigerungen führen kann.

Factoring hat sich im Finanzierungsmix vieler Unternehmen als feste Größe etabliert. Es bleibt ein wachsendes Segment, insbesondere für Betriebe, die flexibel auf wirtschaftliche Herausforderungen reagieren müssen. Wichtig ist es nun, den eigenen Absicherungsbedarf rechtzeitig zu evaluieren und mit dem Marktangebot abzugleichen. Ausschreibungen sollten frühzeitig vorbereitet, bestehende Verträge regelmäßig überprüft und interne Prozesse hinsichtlich Datenqualität und Forderungsmanagement geschärft werden.

Zusätzlich gewinnen politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen an Bedeutung. Geopolitische Risiken, gestörte Liefer-

Info

Geopolitik & Weltwirtschaft – neue Risiken für die Warenkreditversicherung

Die weltwirtschaftliche Lage beeinflusst zunehmend auch die Warenkreditversicherungsbranche. Handelskonflikte – etwa drohende Zölle zwischen EU und China, Sanktionen gegen Russland oder Spannungen im asiatisch-pazifischen Raum – führen zu gestörten Lieferketten, Zahlungsausfällen und wirtschaftlicher Unsicherheit. Für Unternehmen bedeutet das: Forderungsausfälle werden wahrscheinlicher, insbesondere im Exportgeschäft.

Versicherer reagieren darauf mit Zurückhaltung bei Länderrisiken, höheren Selbstbehalten oder restriktiveren Zeichnungskriterien. Bestehende Policen können betroffen sein – etwa durch Ausschlüsse für bestimmte Länder oder Branchen. Für exportorientierte Unternehmen wächst damit der Handlungsdruck: Sie sollten bestehende Deckungskonzepte auf geopolitische Risiken prüfen und gezielt erweitern, beispielsweise um politische Risiken oder Absicherungen gegen Zahlungsverzögerungen. Wer frühzeitig handelt, sichert sich auch in unruhigem Fahrwasser stabile Zahlungsströme.

ketten und eine sich abzeichnende protektionistische Handelspolitik erschweren internationale Geschäfte. Unternehmen mit Exportfokus sollten sich frühzeitig mit erweiterten Länderrisiken und spezifischen Versicherungslösungen auseinandersetzen.

Empfehlungen für unsere Kunden

Während die klassische Kreditversicherung planbar bleibt, entwickelt sich die Factoring-Dekung zum sensibleren und strategischeren Instrument. Wenn Sie rechtzeitig handeln, sichern Sie sich Vorteile in einem Markt, der sich strukturell verändert – und zugleich immer engermaschiger mit weltwirtschaftlichen Entwicklungen verwoben ist.

Fazit

Für Unternehmen bleibt die Kreditversicherung stabil und planbar, während der Factoring-Markt spürbare Veränderungen zeigt. Steigende Refinanzierungskosten und ein geringeres Anbieterangebot führen zu höheren Preisen – bei gleichzeitig wachsender Nachfrage, besonders im Mittelstand. Factoring bleibt ein zentrales Instrument zur Liquiditätssicherung, erfordert aber frühzeitige Planung, gezielte Ausschreibungen und ein starkes Forderungsmanagement. Unternehmen mit Exportfokus sollten zudem geopolitische Risiken stärker in ihre Absicherungsstrategien einbeziehen.



Unser starkes Netzwerk

Als Versicherungsmakler ist es unser Ziel, das Vermögen unserer Kunden langfristig, verlässlich und bestmöglich gegen Risiken abzusichern.

Die Erweiterung unserer Aktivitäten ist entscheidend, um unsere Marktposition zu stärken und die Vielfalt und Qualität unserer Dienstleistungen zu erhöhen. Strategische Übernahmen ermöglichen es uns, unsere Expertise zu vertiefen und innovative Lösungen anzubieten, die den wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht werden.

Versicherungen

Als unabhängiger Versicherungsmakler halten wir eine breite Palette an Versicherungsprodukten und Speziallösungen vor.

Betrieb & Eigentum
Führung & Verantwortung
Rechts- & Schutzlösungen
Mobilität & Transport
Digitale Sicherheit & Technik
Mitarbeitende & Vorsorge
Reisen & Freizeit

Services

Wir bieten Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Risikoberatung & Risikomanagement
Einkauf und Vermittlung von Versicherungen
Entwicklung von Versicherungsprodukten
Schadenmanagement
Betreuung & 24/7-Support

Branchen

Dank unserer Spezialisierung auf verschiedene Geschäftsfelder können wir erfahrene Experten einbeziehen, um maßgeschneiderte Absicherungskonzepte zu entwickeln.

Gesundheitswesen
Industrie & Gewerbe
Kirche
Sozialwirtschaft
Transport & Logistik



Deshalb verfügen wir über ein umfassendes Portfolio entlang der Wertschöpfungskette und bieten Lösungen für Rückversicherung, Transaktionen, Absicherungen von Finanzierungen sowie Spezialversicherungen. Darüber hinaus entwickeln wir digitale Ökosysteme, die unseren Kunden ganzheitliche und integrierte Lösungen ermöglichen. Mit unseren **ecsolutions** bieten wir umfassende Leistungen und Lösungen, die einzigartig sind und neue Maßstäbe in der jeweiligen Branche setzen.

Unsere ergänzenden Dienstleistungen umfassen Risikoberatung, Schadenmanagement und 24/7-Support. Wir nutzen konsequent

unsere Daten, bauen unsere Analysekompetenzen aus und integrieren KI-Lösungen in unsere Prozesse. Durch unser starkes Netzwerk kombinieren wir Services und Versicherungslösungen mit dem Know-how unserer Spezialisten und bieten einzigartige Ökosysteme sowie spezialisierte Beratung durch unsere Kompetenzcenter.

Dabei werden sowohl die modularen Leistungen als auch die Teams individuell nach Kundenanforderung zusammengestellt. Durch diese ganzheitliche und kundenorientierte Herangehensweise entsteht ein starkes Netzwerk, das unseren Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit und bestmögliche Lösungen bietet.

Spezialisten-Netzwerk

Wir verfügen über ein starkes Netzwerk mit vielfältigen Kompetenzen, von denen unsere Kunden profitieren.

cover.mesh – Digitalisierungseinheit der Ecclesia Gruppe und Lösungsanbieter für „embedded insurance“

Ecclesia Credit – Spezialist für Kreditversicherungs- und Finanzierungslösungen

Ecclesia Re – Spezialmakler für Rückversicherungslösungen

EGAS, Atralo und assona –

Spezialisierte Assekuradeure für die Entwicklung neuer und alternativer Versicherungslösungen und -dienstleistungen

LIVA – Spezialmakler für Transaktionsversicherungen (M&A)

Peritos – Spezialist für die Abwicklung von Großschäden

VMD Prinas – Professionelles Absicherungsmanagement für technische Großanlagen

ecsolutions.

Mit ecsolutions bieten wir unseren Kunden eine hoch spezialisierte Beratung und integrierte Lösungen.

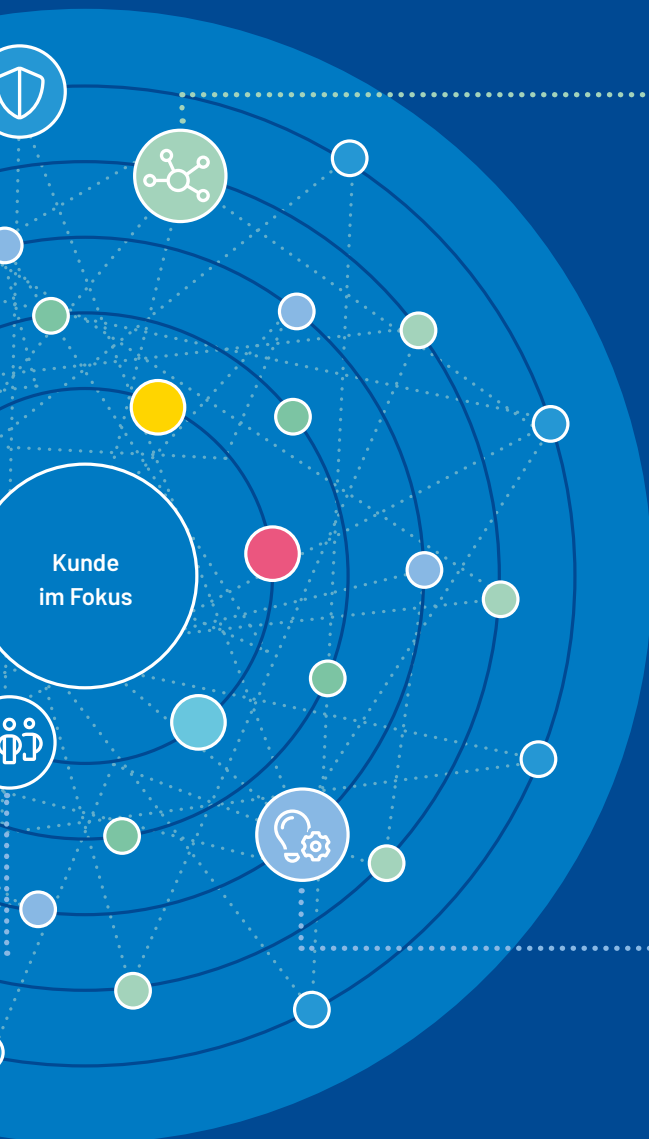
ecconstruction

eccyber

ecmobility

ectravel

ecpension&benefits



Zukunftsweisende Lösungen

Minimierung von Zahlungsausfällen

Mit KI können wir Risiken im Kreditbereich frühzeitig erkennen und steuern.



Klinische Studien

Wir gewährleisten die Versicherbarkeit von Unikliniken und Forschungseinrichtungen.



Sichere Auslandseinsätze

Dank uns haben Mitarbeitende, die in Krisenregionen ihren Job tun, umfassenden Schutz.



Schadenmanagement

Wir vertreten die Interessen unserer Kunden und erzielen optimale Ergebnisse.



Ganzheitliches Ökosystem Mobility

Wir unterstützen die Mobilitätswende unserer Kunden mit einem integrierten Leistungsangebot rund um die Versicherung.



Digitaler Wandel

Wir bieten der Sozialwirtschaft und dem Gesundheitswesen gezielten Schutz.



HRO-Award

Wir setzen uns seit Jahrzehnten für Patientensicherheit ein und unterstützen diese mit einem umfassenden klinischen Risikomanagement.



Erfahren Sie mehr über die zukunftsweisenden Lösungen der Ecclesia Gruppe:
ecclesia.com/de/top-themen



Stark im Verbund

www.ecclesia.com

