

MARKET 20/21 REPORT



⇒ Der Blick auf den Versicherungsmarkt

Experten der deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH ordnen die Entwicklungen für Sie ein.

Inhalt

| | | | |
|--|-----------|---|-----------|
| <hr/> Vorwort | 3 | <hr/> Transportversicherung | 18 |
| | | Die Assekuranz zeigt sich zurückhaltend. | |
| <hr/> Sach- und Ertragsausfallversicherung | 4 | <hr/> Kfz-Versicherung | 20 |
| Auf der Sparte lastet hoher Druck. | | Die Schaden-Kosten-Quote entwickelt sich schlecht. | |
|  | | <hr/> Über deas | 23 |
| <hr/> Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung | 8 | Individuelle Versicherungslösungen für unsere Kunden. | |
| Die entspannte Marktphase endet. | |  | |
| <hr/> Financial Lines | 12 | | |
| Schwarze Wolken und schwierige Zeiten. | | | |

Das Wasser steigt

Die COVID-19-Pandemie erhöht den Druck auf die Versicherer. Das Marktgeschehen wird rauer.

Liebe Leserinnen und Leser,

ein Market Report im dritten Quartal des Jahres soll Ihnen vor den anstehenden Verlängerungen Ihrer betrieblichen Versicherungen einen Ausblick auf die Marktsituation geben. Angesichts der anhaltenden COVID-19-Pandemie sind präzise Vorhersagen aber nicht in vollem Umfang möglich. Selbst internationale Konzerne und angesehene Wirtschaftsinstitute bewerten die gemeinsam erlebte Zeit in der Pandemie unterschiedlich. Das gilt erst recht für die hieraus abgeleiteten Trends. Gleichwohl ist deutlich erkennbar: Die wirtschaftliche Gesamtsituation setzt die Versicherer unter Druck. Das Wasser steigt.

Die Assekuranz hat die COVID-19-Krise anfangs als beherrschbares Ereignis eingeschätzt. Denn nationale Ertragsausfallversicherungen und große Teile der Betriebsschließungsversicherungen versagen weitestgehend den Deckungsschutz. Entschädigungsleistungen aus Veranstaltungsausfallversicherungen erschienen kontrollierbar. Kurzarbeit, wie sie für einen erheblichen Teil der deutschen Wirtschaft momentan Regel, nicht Ausnahme ist, war in den Zentralen der Versicherer nicht angesagt.

Mittlerweile werden diese Annahmen durch neue Erkenntnisse – sagen wir mal – angereichert. Erst hat der Staat die deutsche Kreditversicherungswirtschaft mit 30 Milliarden Euro gestützt. Aktuell werden die Versicherer in der Betriebsschließungsversicherung in Deutschland, aber auch in den Ertragsausfallversicherungen in den USA, mit Klagen überzogen. Umsatzabhängige Prämieinnahmen sinken. Eine hohe Anzahl von Insolvenzen wird die seit

vielen Jahren angespannte Schadensituation in der D&O-Versicherung noch einmal verschärfen. Lloyd's of London kalkuliert mittlerweile eine Gesamtbelastung für die Versicherungswirtschaft durch COVID-19 in Höhe von 200 Milliarden US-Dollar. Die Bewertung der „normalen“ Geschäftsverläufe tritt in den Hintergrund.

Steigende Kosten stehen einem unbefriedigenden Ergebnis auf der Kapitalertragsseite gegenüber. Das kalkulierte Neugeschäft kann auf Grund von Reisebeschränkungen und Beschränkungen bei Kundenbesuchen nicht realisiert werden. Die Ratings von Versicherern geraten unter Druck. Auf Vorstandsebene werden bereits vereinzelt sehr ruckartige Personalveränderungen vollzogen. Aus den aktuellen Verhandlungen zwischen Erst- und Rückversicherern hören wir, dass hier von Seiten der Rückversicherer wieder höhere Preise durchgesetzt werden können.

Ähnlich scharfe Forderungen von den Industrierversicherern erwarten wir auch bei den anstehenden Vertragsverhandlungen. Erste Entwürfe für zukünftige Ausschlussklauseln zu Pandemie- und Cyberschäden liegen vor. Den Wunsch, gezeichnete Limite und Deckungssummen zu reduzieren, haben die Versicherer bereits formuliert. Die Preisindikationen weichen stark voneinander ab, da die Kalkulationsprogramme der einzelnen Versicherer Risikomerkmale sehr unterschiedlich bewerten. Im Ergebnis ist aber in vielen Bereichen eher von einem Preisdruck denn von Stabilität auszugehen.

Zugegeben: Unsere Überschrift für diese aktuellen Market Reports ist

provokant. Aber die nachfolgenden Seiten werden Ihnen die Gewähr geben, dass Ihr deas-Team auch in unruhigen Zeiten Ihre Interessen professionell und überzeugend vertritt. Kontinuierlich weiterentwickelte und schlussverhandelte deas-Vertragswerke garantieren unseren Kunden weitgehende Planungssicherheit und Bilanzschutz zu verlässlichen Preisen.

Gemeinsam mit unserem Rückversicherungsmakler Ecclesia Reinsurance-Broker GmbH und dem ECCLESIA GLOBAL NETWORK sorgen wir gleichzeitig für internationale Transparenz auf den weltweiten Versicherungsmärkten. Als strategischer Partner der FERMA bedienen wir die Schnittstelle zum europäischen Risk-Management. Unsere Beratung kann zudem auf bankenalternative Finanzierung und Forderungsabsicherung sowie auf M&A-Projekte ausgeweitet werden.

Das Wasser steigt?
Kommen Sie an Bord!

⇒ ICH BIN GERNE FÜR SIE DA:

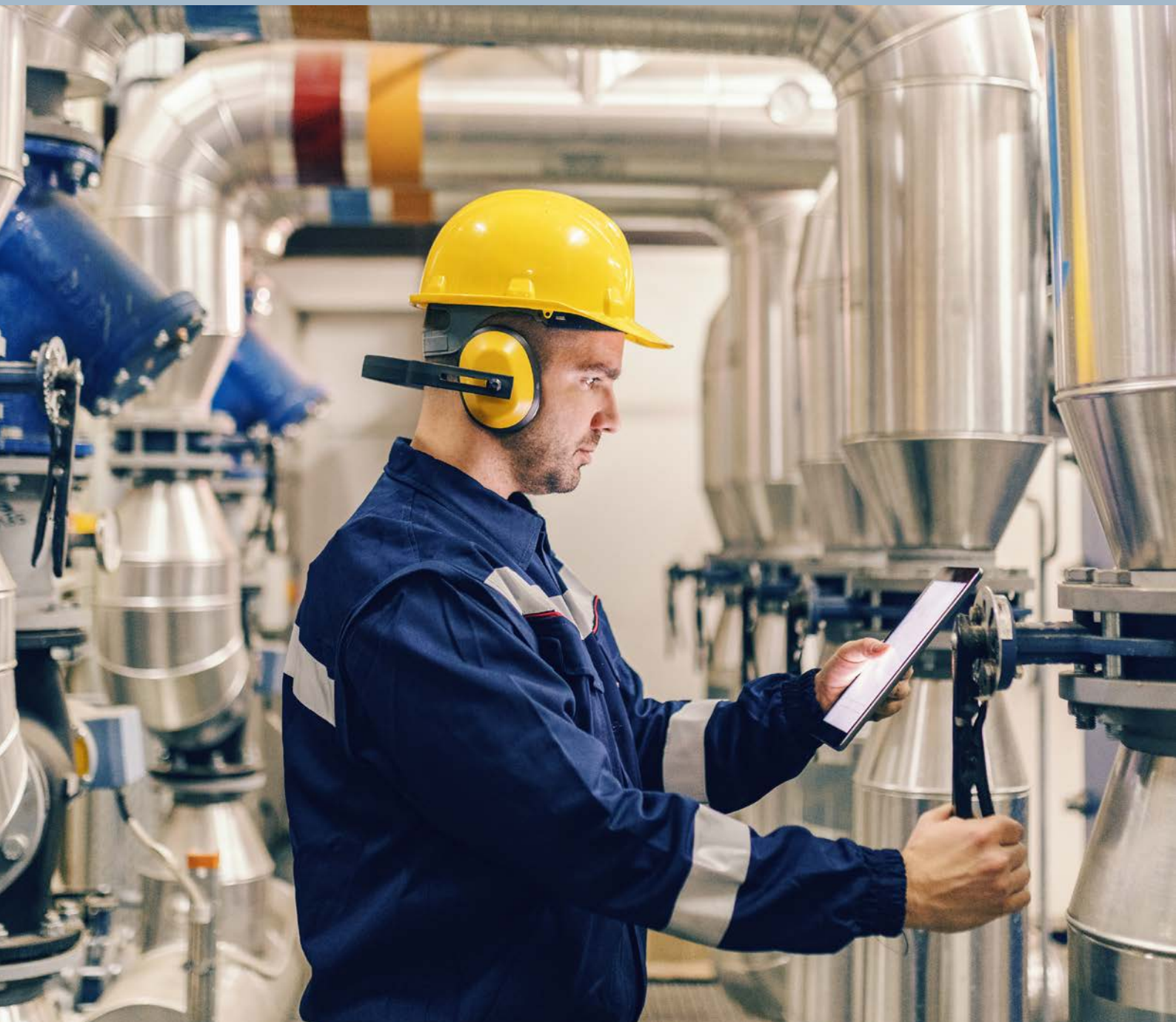


HOLGER WENDORFF
Geschäftsführer

holger.wendorff@deas.de
+49 30 25412-570

Sach- und Ertragsausfallversicherung

Auf der Sparte lastet hoher Druck.



SACH- UND ERTRAGSAUSFALL-VERSICHERUNG



Marktsituation

Die Marktverhärtung in der Sach- und Ertragsausfallversicherung für Industrieunternehmen dauert an. Nach den derzeit bekannten Daten dürfte die Schaden-Kosten-Quote aller am deutschen Markt tätigen Industrieversicherer im Jahr 2020 bei etwa 100 Prozent liegen. Dies wäre deutlich besser als 2018 (124 Prozent), aber immer noch nicht auskömmlich für die Versicherer. Je geringer die Quote ist, umso profitabler ist die Versicherung.

abzusehen. Sie werden sich durch Unternehmensinsolvenzen, sinkende Umsätze und Roherträge erst im Jahr 2021 bei den Versicherern bemerkbar machen.

Aktuelle Lage und Ausblick 2021

Im Sommer 2020 waren die Unternehmen noch in großem Maße mit der Bewältigung der Folgen der COVID-19-Pandemie beschäftigt. Diese Situation dürfte weiter anhalten.

Von großen Brand- und Elementarschäden blieben die Unternehmen und mit ihnen die am deutschen Markt tätigen Industrieversicherer im Jahr 2020 bislang indes verschont.

In den Gesprächen mit den Versicherern zur Verlängerung der Verträge über den 1. Januar 2021 hinaus ergibt sich das nahezu gleiche Bild wie in den beiden Vorjahren. Obwohl noch nicht alle Versicherer abschließend ihre Vorstellungen genannt haben, sehen wir schon eine weitere Kapazitätsverknappung, vor allem für die Branchen Recycling, Chemie, Holzverarbeitung und Fleischverarbeitung. Insbesondere bei der letztgenannten Branche dürfte sich das subjektive Risiko infolge der COVID-19-Krise noch weiter erhöht haben.

Neben der Verschärfung der Konditionen und der Reduzierung der Deckungssummen tragen die Versicherer auch Wünsche und Forderungen nach Klarstellungen in den Verträgen (Wording-Änderungen) an uns heran, die eine Verschlechterung für unsere Kunden bedeuten würden. Dies betrifft insbesondere den klarstellenden Pandemie-Ausschluss zur Sach- und Ertragsausfallversicherung (wobei dieser in nahezu allen deutschen Verträgen schon immer gegeben war) und weitgehende Folgeschaden-Ausschlüsse bei Cyberereignissen.

Diese Forderungen der Versicherer sind jedoch inakzeptabel. Ob sich insbesondere die Forderung nach weitgehenden Folgeschaden-Ausschlüssen bei Cyberereignissen am Markt durchsetzen kann, muss abgewartet werden. Wir als deas werden diese Themen auf alle Fälle prüfen und im Interesse unserer Kunden schlechtere Bedingungen in der derzeitigen Form nicht akzeptieren.

Insgesamt dürfte die nicht-private Sachversicherung bei der Schaden-Kosten-Quote sogar deutlich unter 100 Prozent rangieren, für den Teilbereich der Industrie gilt das aber eben nicht. Wir gehen daher davon aus, dass sich – unabhängig von den verbesserten Ergebnissen – der dreifache Trend fortsetzen wird:

- Prämien steigen.
- Selbstbehalte werden erhöht.
- Deckungssummen werden verknappt.

Auch europa- und weltweit ist diese Tendenz zu beobachten, teilweise noch stärker als in Deutschland.

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sind noch nicht gänzlich



Der Trend zu höheren Prämien, Erhöhung der Selbstbehalte und der Verknappung von Kapazitäten wird sich fortsetzen.

Die Forderung der Versicherer nach Verbesserung des Risikomanagements in den Unternehmen hält ebenfalls unvermindert an. Die geforderten Maßnahmen sind aber nicht immer im Interesse der Unternehmen, oftmals sogar überzogen und wirtschaftlich nicht vertretbar. Mit der deas Risk Consult GmbH stehen wir Ihnen als unseren Kunden hier zur Seite und unterstützen Sie sowohl in der Diskussion mit dem Versicherer als auch in der Umsetzung sinnvoller und zielführender Maßnahmen.

Hervorgerufen durch die schlechten Ergebnisse der vergangenen Jahre in dem Segment der industriellen Sach- und Ertragsausfallversicherungen stellen wir weiterhin ein schlechtes, fachlich unqualifiziertes und zeitlich unangemessenes Regulierungsverhalten der Versicherer fest. Davon gibt es nur wenige Ausnahmen. Hier treten wir mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Begleitung von Großschäden als Ihr kompetenter Partner an, um die aus dem Vertrag gerechtfertigten Ansprüche gegenüber den Versicherern durchzusetzen.

Markttrend 2020 und 2021

Sowohl die ersten verbindlichen Angebote als auch die Absichtserklärungen einiger Versicherer liegen auf dem Tisch. Es sind Prämiensteigerungen zwischen 5 und 30 Prozent zu erwarten, je nach Branche, Risk-Management und Schadenbelastung. Der Trend zu steigenden Selbstbehalten als Zeichnungsvoraussetzung ohne gleichwertige Anrechnung auf die Prämien wird sich fortsetzen.

Einige Versicherer werden auch nochmals ihre Deckungssummen (Kapazitäten) bei bestimmten Branchen und Kundenverbindungen reduzieren, hier insbesondere die HDI und die AXA XL – bedingt durch die Fusion der beiden Unternehmen AXA und XLCatlin.

Kapazitätsverknappungen durch die Fusion der beiden Provinzial-Versicherungsgesellschaften wird es hingegen im Jahr 2020 noch nicht geben.

Verbesserungen beim Regulierungsverhalten der Versicherer sind allerdings auch für die Jahre 2020 und 2021 nicht in Sicht. Genauso dürften Qualitätsverbesserungen bei den Versicherungsgesellschaften selbst eher selten sein.

Der bereits seit einigen Jahren zu beobachtende Trend zur Beanspruchung von Führungsprovisionen und Engineering Fees durch die führenden Versicherer greift hingegen weiter um sich. Sätze zwischen 2,5 und 7 Prozent sind dabei eine übliche Größenordnung. Insbesondere, wenn ein Kunde die Dienstleistung eines technischen Maklers wie der deas eingeschaltet hat, stellen unserer Einschätzung nach die Extraforderungen an mittelständische Kunden eher eine zusätzliche Einnahmequelle des Versicherers ohne adäquate Gegenleistung dar. Mit unserem Know-how und den Dienstleistungen für unsere Kunden bei Versicherungs- und Risikoberatung, Versicherungseinkauf, Vertragsbetreuung und Schadenbegleitung stellen wir sicher, dass Zusatzbelastungen durch Extravergütungen zu Gunsten des Versicherers vermieden werden.





TECHNISCHE VERSICHERUNG



Marktsituation

Im Segment der technischen Versicherungen erwarten wir für die anstehende Renewal-Phase 2020/2021 stabile Konditionen. Es sind genügend Kapazitäten – Anbieter von Versicherungen, unterschiedliche Vertragsausgestaltungen hinsichtlich Preisen und Konditionen – am deutschen Markt vorhanden, die einen gesunden Wettbewerb zulassen. Die Schaden-Kosten-Quote dürfte auch im Jahr 2019 unter 90 Prozent gelegen haben, sodass dieses

Politische Rahmenbedingungen befördern die Nachfrage nach Versicherungsschutz bei erneuerbaren Energien.

Geschäftsfeld für die Versicherer sehr profitabel ist.

Aktuelle Lage und Ausblick 2021

Wir erwarten für das Jahr 2021 bei den technischen Versicherungen über alle Bereiche einen weitestgehend stabilen, wettbewerbsorientierten Versicherungsmarkt. Vor allem in der klassischen Maschinen- und Elektronikversicherung gibt es eine Fülle von Anbietern sowie attraktive Preise und Konditionen für unsere Kunden.

Bei den Bauleistungs-, Montage- und Kombi-Projekt-Versicherungen sehen wir ebenfalls weiterhin sehr attraktive Angebote. Hier hat die deas das Center of Competence Construction erfolgreich etabliert und sorgt damit für eine herausragende Markttransparenz und überzeugende Versicherungslösungen.

Erneuerbare Energien

Der Versicherungsmarkt für die erneuerbaren Energien stellt sich im Jahr 2020 weitestgehend unverändert dar. Kapazitäten sind grundsätzlich genügend vorhanden. Die Konditionen bleiben stabil. Die durch die Politik gesetzten Rahmenbedingungen sollten perspektivisch auch wieder zu einer verstärkten Nachfrage nach Versicherungsschutz führen.

Die bereits in der Sachversicherung

seit vielen Jahren bestehende schlechte Regulierungspraxis der Versicherer hält allerdings immer mehr auch bei den technischen Versicherungen Einzug und verlangsamt die Entschädigungszahlungen an die Kunden.

Der Auswahl der richtigen Sachverständigen zur objektiven Beurteilung von Schäden kommt daher auch in diesem Segment eine immer größere Bedeutung zu. Die deas verfügt über ein exzellentes Netzwerk von angesehenen Sachverständigen für alle Schadenbereiche und Branchen. Sie begleiten unsere Kunden gemeinsam mit uns objektiv bei der Abwicklung von Schäden.

⇒ ICH BIN GERNE FÜR SIE DA:



ANDREAS POTZELT
Spartenleiter

andreas.potzelt@deas.de
+49 341 41546-21

Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung

Die entspannte Marktphase endet.



HAFTPFLICHT- VERSICHERUNG



Markttrend

Marktsituation

Die bereits Ende 2019 erkennbare Tendenz zur Verhärtung des gewerblichen und industriellen Haftpflichtversicherungsmarktes hat sich im Jahr 2020 fortgesetzt und sogar verschärft. Dabei manifestiert sich diese Verhärtung

insbesondere bei den Konzernkunden sowie vermehrt bei den Industriekunden. Für kleinere Firmen und Gewerbekunden ist die Situation (noch) entspannter. Im Industriegeschäft klagen die Versicherer über eine deutliche Verschlechterung der Schaden-Kosten-Quote in der Haftpflichtsparte. Sie soll für 2019 oftmals klar oberhalb von 100 Prozent liegen.

Verursacht wird dies durch drei Entwicklungen:

- Die Versicherer müssen erhebliche Summen für Altschäden nachreservieren.
- Schadenmeldungen nehmen zu – sowohl hinsichtlich der Stückzahl als auch der Schadenhöhe.
- Die Kosten bei der Schadenabwehr steigen an.



Von Großschäden besonders betroffen sind weiterhin die Kfz-Zuliefererindustrie (insbesondere durch viele Rückrufaktionen der Hersteller), aber auch die chemische Industrie (durch große Sach-, Personen- und Umweltschäden) und die Pharmaindustrie (durch Sammelklagen in den USA). International tätige Unternehmen sehen zudem einen deutlichen Anstieg der Schadenkosten bei Schäden in den USA. Befeuert wird diese Entwicklung noch durch eine zunehmend verbraucherfreundliche Rechtsprechung (Musterfeststellungsklagen etc.).

Die Folgen der COVID-19-Pandemie haben die Wirtschaft massiv getroffen. Die teilweise dramatischen Umsatzeinbußen führen zu niedrigeren Versicherungsprämien, insbesondere bei umsatzbasierten Verträgen. Kunden, die stark vom Umsatzrückgang betroffen sind, sollten mit ihrem Versicherer gemeinsam einen für alle Seiten gangbaren Weg finden, sei es durch Veränderung der geltenden Zahlungsmodalitäten, spätestens aber durch Prämienanpassung bei den anstehenden Vertragsverlängerungen. Als Ihr Versicherungsmakler unterstützen wir Sie gerne dabei.

Markttrends und Perspektiven Kapazitäten und Prämien

Infolge der gesunkenen Profitabilität verknappen die Versicherer die Kapazitäten, also die maximalen Deckungssummen, die sie zeichnen. Das trifft vor allem die besonders schadenträchtigen Industrien. In diesem Bereich sehen wir zusätzlich – besonders bei schlecht verlaufenden Risiken – Forderungen der Versicherer nach Prämiensteigerungen sowie nach einer höheren Eigenträgung der Kunden.

Bei als kritisch eingestuften Risiken flacht der (Preis-)Wettbewerb unter den Versicherern merklich ab.

Entsprechend ihrer jeweiligen Strategie werden viele Versicherer die aus ihrer Sicht kritischen Industriezweige nur noch sehr selektiv zeichnen, gegebenenfalls mit deutlich niedrigeren Kapazitäten. Im Gegensatz zu früheren Sanierungsbestrebungen setzen die Versicherer die internen Vorgaben derzeit offenbar konsequent um, der Verhandlungsspielraum scheint sehr begrenzt. Versicherer sind oft eher bereit, einen Vertrag aufzugeben, als von den eigenen Vorgaben abzuweichen.

Einfache Verlängerungen von Haftpflichtversicherungsverträgen wird es seltener geben, die Underwriter der Versicherer sind gehalten, sich die Risiken einzeln anzuschauen und die Risikoqualität ihres Portfolios in Bezug auf Limit, Eigenträgung sowie Prämie zu verbessern.

Versicherer sprechen hierbei vom „Rate Change“, der positiv zu sein hat. Beeinflusst wird diese Größe – je nach Berechnungsweise des Versicherers – von verschiedenen Faktoren wie Limit, Selbstbehalt, Schadenverlauf, Umsatz des Kunden. Diese Faktoren müssen im Rahmen einer Vertragsverlängerung so angepasst werden, dass unter dem Strich das Kalkulationstool des Versicherers einen positiven „Rate Change“ auswirft. Diese Berechnungsgröße gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Bei Verträgen mit starkem USA-Bezug ist erkennbar, dass dort die Sanierungsbestrebungen noch konsequenter umgesetzt werden. In den USA sind die Versicherer momentan kaum verhandlungsbereit. Ihre Sanierungsforderungen werden entweder umgesetzt oder sie geben die Risiken beziehungsweise die Verträge auf, ganz egal, wie die einzelnen Risiken verlaufen sind. Die Prämienkalkulation und Kapazitätsknappheit führt in einigen Fällen zu der absurden Situation, dass in einem gelayerten Programm, also einem Grundvertrag mit mehreren Exzedentenverträgen, höhere Layer teurer sind als darunterliegende Layer mit demselben Limit.

Verstärkt wird diese Entwicklung durch

den Rückgang potenzieller Führungsverversicherer im Industriebereich. Durch die Fusionen von Ace und Chubb sowie AXA und XL ist die Anzahl der Versicherer, die große internationale Programme führen können, deutlich kleiner geworden. Die Ankündigungen der Versicherer, die Kapazitäten nach dem Zusammenschluss auf demselben Niveau zu belassen, wurden schnell über Bord geworfen. Beim Neugeschäft beobachten die Versicherer sehr konsequent die Exponierung in den als kritisch eingeschätzten Industrien und fahren die Kapazitäten zurück. Ergebnis: Der kundenorientierte Wettbewerb ist eingeschränkt.

Wichtig ist, dass Kunde und Versicherer frühzeitig in einen Risikodialog eintreten – moderiert vom Makler – und so zu einer gemeinsamen Bewertung der Risiken mit entsprechenden, für beide Parteien akzeptablen, Lösungsstrategien im Einzelfall kommen. Die Transparenz der Risiken, gegebenenfalls unterstützt durch die Prüfung der Risiken durch spezialisierte Risikoingenieure der Versicherer, hat dabei eine positive Wirkung.

Gewerbe- und Mittelstandskunden ohne besonders exponierte Risiken sind von dieser Entwicklung noch nicht so deutlich betroffen. Hier ist der Versicherungsmarkt weiterhin eher kundenfreundlich.

Der Markt der Haftpflichtversicherungen wird härter, die Kapazitäten für Großrisiken schrumpfen.

Bedingungen und Ausschlüsse

Die Bedingungswerke der Versicherer sind inhaltlich überwiegend auf einem guten Niveau. Dieses Niveau konnten wir von der deas durch Verhandlungen, die teilweise zu eigenständigen

Wordings geführt haben, nochmals deutlich verbessern. Die Flexibilität der Versicherer zu noch mehr Bedingungs-erweiterungen wird allerdings geringer. Insbesondere bei reinen (Produkt-) Vermögensschäden besteht zwar noch Potenzial für Erweiterungen (bis hin zu einer offenen Vermögensschaden-deckung), hier sind die Versicherer trotzdem zurückhaltend, besonders wenn es um die Vertragserfüllung des Versicherungsnehmers gegenüber seinem Kunden geht. In unseren deas-Vertragswerken, die wir mit großen Teilen der Versicherungswirtschaft für die industrielle Haftpflichtversicherung verhandelt haben, sind derartige deckungserweiternde Bausteine jedoch weiterhin unverändert aktivierbar.

Bei Risiken, die die Versicherer als kritisch einstufen, ist mit dem Versuch der Einführung neuer Ausschlüsse zu rechnen. Für Pharmarisiken fordern die Versicherer inzwischen einen Opioid-Ausschluss, zumindest für die USA.

Ein Pandemie-Ausschluss als Folge der COVID-19-Krise wird bei einigen Versicherern intern diskutiert, insbesondere für stark gefährdete Industrien (Reiseveranstalter, Fluglinien, Infrastruktur etc.). Es gibt erste Bestrebungen auch im Londoner Markt, entsprechende Ausschlüsse einzuführen. Im deutschen Haftpflichtmarkt sind aber derzeit keine konkreten Ansätze hierzu erkennbar. In manchen Ländern wird auch diskutiert, entsprechende Vorsorge über Pools oder Fonds einzurichten – gegebenenfalls staatlich geregelt, da die private Versicherungswirtschaft hierdurch überfordert werden kann.

Ebenfalls intensiv diskutieren die Versicherer das Thema „Silent Cyber“, also Haftpflichtversicherungen, die eine Deckung für Cyber-Komponenten beinhalten, weil entsprechende Ausschlüsse in den Policen fehlen. Viele Versicherer prüfen derzeit, wie sich dieses Risiko für sie darstellt (Risk-Exposure), auch gegliedert nach einzelnen Branchen. Ein entsprechender Ausschluss („Nullstellung“) wird seitens der Versicherer diskutiert, scheitert aber derzeit am Widerstand der Industrie und dem fehlenden Konzept der Versicherer zur Schließung der dann neu entstehenden Lücke. Auch in solchen Fällen sollten die Unternehmen möglichst früh für Risiko-

transparenz sorgen und das Gespräch zum Renewal frühzeitig mit Makler und Versicherer suchen.

„Dauerbrenner“ wie die Digitalisierung und die Zunahme der IT-basierten Produktionsprozesse mit daraus erwachsenden neuen Risikoprofilen und Haftungsszenarien (Stichworte „autonomes Fahren“, „Fernwartung von Maschinen“ usw.) werden uns auch in der nahen Zukunft weiter beschäftigen. Hier könnte es notwendig sein, die Versicherungsbedingungen anzupassen oder gegebenenfalls Klarstellungen aufzunehmen, da sich bei vielen Unternehmen das Risiko immer weiter von einem mechanischen zu einem IT-Risiko verschiebt und die derzeit üblichen Klauseln für zukünftige Entwicklungen möglicherweise nicht mehr passen werden. Die optimale Kombination von IT-Bausteinen, Nutzungsausfalldeckungen und sonstigen Spezialbausteinen wird dabei immer wichtiger.

Internationale Themen und Compliance

Das Thema Sanktionen bleibt weiterhin schwierig. Von einer Entspannung im Hinblick auf die besonders kritischen Länder wie Iran, Syrien und Nordkorea ist derzeit nicht auszugehen. Hier ist mit Bewegung frühestens nach den US-Wahlen im Herbst zu rechnen, abhängig natürlich von deren Ausgang. Hinzu kommen neue Entwicklungen wie der Handelskonflikt zwischen den USA und China. Dort können bei einer weiteren Eskalation auch neue Sanktionen drohen. Rechtswirksame Klauseln, die die Deckung möglichst wenig einschränken, sind in dem komplizierten Geflecht internationaler Regelungen schwer zu formulieren. Hier bieten wir über unsere vereinbarten deas-Vertragswerke die vertragliche Sicherheit, die die Kunden fordern.

Spannend bleibt (zumindest bis Oktober) die Frage, wie es in Sachen Brexit weitergeht. Besonders im Rahmen von internationalen Versicherungsprogrammen, bei denen die Muttergesellschaft außerhalb des Vereinigten Königreichs (UK) sitzt, ist die Versicherung lokaler UK-Risiken kritisch. Derzeit ist man von einem geregelten Austritt weit entfernt, und der „No-Deal“-Brexit droht. So stellt sich die Frage, ob das derzeit gültige Temporary Permissions

Regime (TPR) verlängert beziehungsweise durch eine andere, endgültige Regelung ersetzt wird. Das TPR erlaubt es den Versicherern außerhalb des UK, ihre Geschäfte bis Ende 2020 auch weiterhin im Vereinigten Königreich zu betreiben (sogenanntes Passporting). In letzter Konsequenz könnte der Wegfall dieser Freizügigkeit auch ein Verbot von Non-Admitted-Deckungen für Risiken in UK bedeuten.

GRUPPENUNFALL-
VERSICHERUNG



Marktsituation

Die Absicherung der eigenen Belegschaft durch eine Gruppenunfallversicherung gehört weiterhin zum Standard einer guten und fürsorglichen Unternehmensabsicherung. Employee-Benefits-Programme sind ein entscheidender Bestandteil der unternehmenseigenen Angebote, auch bekannt als „Cafeteria-Modelle“.

Keine negativen Trends in der Gruppenunfallversicherung erkennbar.

Der Markt der Gruppenunfallversicherungen ist unverändert schadengetrieben. Durch den Rückzug einiger Versicherer aus diesem Markt ist die Preispolitik der verbleibenden Anbieter gleichbleibend restriktiv, die Profitabilität der Sparte ist allerdings auch kritisch. Die Versicherungsunternehmen haben die bestehenden (ohnehin schon breiten) Deckungskonzepte um immer neue Positionen erweitert, was zu einer Erhöhung der Schadenquoten geführt hat. Eine genaue und aktuelle Prüfung von Ausschlussfristen und Schadenreserven ist daher unabdingbar, um eine angemessene Prämie sicherzustellen.

Ungeachtet dieser Marktsituation kann die deas Ihnen weiterhin hochwertige



Deckungskonzepte, auch in Form internationaler Versicherungsprogramme, anbieten. Die deas-Rahmenabkommen, die wir mit Versicherern ausgehandelt haben, zeichnen sich durch weitgehende Bedingungen und optimierte Prämien aus.

Markttrend

2020 ist das Prämienniveau stabil. Für 2021 sind keine gravierenden Änderungen abzusehen. Sanierungsforderungen der Versicherer sind lediglich bei schadenbelasteten Verträgen zu erwarten.

RECHTSSCHUTZ- VERSICHERUNG



Marktsituation

Die Kosten der Rechtsverfolgung beziehungsweise Rechtsverteidigung sind gestiegen, darum stagnieren die Prämien für Rechtsschutzversicherungen in Deutschland, teilweise steigen sie sogar an.

Insbesondere im Bereich des Industrie-Straf-Rechtsschutzes ist es in den vergangenen Jahren zu einigen Großschäden gekommen, die den Markt insgesamt belasten. Hier gibt es nur wenige Anbieter, die einerseits über

das ausreichende Know-how sowie die notwendige Flexibilität in der Schadenregulierung verfügen und andererseits guten Versicherungsschutz zu angemessenen Prämien bieten. Zusätzlich sollten sie in der Lage sein, die Kunden weltweit mit Versicherungsschutz zu begleiten.

Insgesamt ist der Markt aber durchaus auch zu Neuerungen fähig. Die Versicherer überarbeiten und verbessern bestehende Bedingungswerke (zum Beispiel im Straf-Rechtsschutz oder Manager-Rechtsschutz), und sie besetzen vorhandene Nischen immer wieder mit innovativen und interessanten Konzepten, zum Beispiel mit dem D&O-Deckungsklage-Rechtsschutz oder der Veto-Police zum Straf-Rechtsschutz.

Markttrend

2020 war der Markt stabil. Auch für 2021 ist nicht mit gravierenden Änderungen zu rechnen. Durch gezielte Rahmenabkommen mit ausgesuchten Versicherern haben wir für unsere Kunden sehr weitgehende Bedingungen zu sehr guten Prämien verhandelt. Unsere digitale Ausschreibungsplattform garantiert die von den Kunden gewünschte Transparenz.

Abzuwarten bleibt, ob sich die COVID-19-Krise negativ auf die Schadenentwicklung in der Rechtsschutzsparte auswirkt. In verschiedenen versicherten Bereichen (Arbeits-Rechtsschutz, Straf- und Ordnungswidrigkeiten-Rechtsschutz etc.) ist ein COVID-19-bedingter Anstieg für die Gesamtschadenentwicklung relevanter Verfahren möglich. Dies wird sich jedoch erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung zeigen. Von einem Einfluss schon auf das Jahr 2021 ist daher nicht auszugehen.

⇒ ICH BIN GERNE FÜR SIE DA:



JÖRG LINNERT
Spartenleiter

joerg.linnert@deas.de
+49 2234 9955-116

Financial Lines

Schwarze Wolken
und schwierige
Zeiten.



D&O- VERSICHERUNG



Marktsituation

Seit dem zweiten Halbjahr 2019 ist im Segment der D&O-Versicherungen eine Marktverhärtung erkennbar. Durch die COVID-19-Krise hat sich diese Entwicklung massiv verstärkt. Diese aktuelle Veränderung des D&O-Versicherungsmarktes sehen wir mit 30 Jahren Markterfahrung nach den Ereignissen 9/11 erstmalig wieder so in Deutschland.

Bei Konzernrisiken, aber auch bei komplexen mittelständischen Verträgen zeichnen sich drei Tendenzen ab:

- Prämienhöhungen
- Reduzierungen von Versicherungssummenkapazitäten
- Einschränkungen von Bedingungen

programmen engagiert waren, verkünden, dass sie auch im Bereich der D&O-Versicherungen in den Jahren 2019 und davor Schaden-Kosten-Quoten von über 100 Prozent zu verzeichnen hatten. Aus diesen Gründen wollen sie ihr Portfolio konsequent überprüfen und „sanieren“. Dieser für den deutschen Markt neue Trend hat sich in anderen Märkten wie im Vereinigten Königreich (UK) und den USA bereits in den vergangenen 18 Monaten durch erhebliche Prämiensteigerungen angekündigt.

„Red Flag“-Branchen in den Zeichnungsrichtlinien

Zu beobachten ist darüber hinaus, dass einige Versicherer bestimmte Wirtschaftszweige im Rahmen der internen Underwriting-Vorgaben als „Red Flag“-Branchen einstufen, das heißt: Es bestehen Zeichnungsverbote für das Neugeschäft und Zeichnungsvorgaben für intensive Einzelfallprüfung bis hin zur Vertragskündigung. Besonders betroffen sind unter anderem die mittelständischen Automobilzulieferer. Stand die Branche bereits vor COVID-19 durch die Umstellung auf die Elektromobilität im Fokus, so hat der Umsatzeinbruch durch den Lockdown sie tief in die Krise gestürzt.

Insofern müssen sich speziell die Manager von Kfz-Zulieferern auf Limitreduzierungen und auf höhere Prämien einstellen. Auf welcher Zulieferer-Stufe und Risikoklasse (Tier 1, 2 oder 3) steht das jeweilige Unternehmen zum OEM? Ist das Produkt zukünftig auch für Elektrofahrzeuge geeignet? Wie sieht die Umsatzentwicklung in 2020 aus? Diese Fragen werden gestellt.

Aktuelle Kennzahlen und Corona-Fragen für die Risikoprüfung

Benötigte man für die Prolongationsverhandlungen bisher nur den jüngsten Jahresabschluss, verlangen die Versicherer seit neuestem zusätzlich eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und stellen gezielte „Corona-Fragen“, um die finanzielle und wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens in den Jahren 2020 und 2021 abschätzen zu können.

Insolvenzelle befürchtet

Durch die COVID-19-Krise ist mit einer erheblichen Zunahme von Unternehmensinsolvenzen zu rechnen. Kredit-

Auch im Bereich der kleinen und mittelständischen Kunden (Firmen und Industrie) werden Prämien angehoben und Zeichnungsvorgaben verschärft. Das geschieht jedoch noch nicht flächendeckend.

Versicherer, die in der Vergangenheit besonders stark als Grundversicherer und bei internationalen Versicherungs-

versicherer wie Euler Hermes avisieren in neuesten Publikationen eine Flut von Unternehmensinsolvenzen. Prognostiziert wird eine Steigerung weltweit um 30 Prozentpunkte, in Deutschland um 12 Prozentpunkte.

Der Gesetzgeber hat die Insolvenzantragspflicht (§15a InsO) bis zum 30. September 2020 ausgesetzt. Es gelten modifizierte Regeln zur persönlichen Haftung für Zahlungen nach Eintritt der Insolvenzreife. Nach Ablauf dieser Frist wird Ende 2020 und im Laufe des Jahres 2021 mit einem starken Anstieg der Insolvenzen in Deutschland, speziell aus dem Mittelstand, gerechnet.

Dabei ist das Insolvenzrisiko eines der größten Schadenrisiken für die D&O-Versicherer. Die zu erwartenden Rechtsstreitigkeiten bergen für die Versicherer die Gefahr hoher Schadenzahlungen. Um ihre eigenen Risiken zu minimieren, werden die Versicherer die Vertragsbedingungen derjenigen Unternehmen, die aus ihrer Sicht gefährdet sind, mit einem Insolvenzausschluss versehen.

Weitere Risikobegrenzungen und Ausschlüsse

Auch der Wettbewerb mit bislang äußerst kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen wird sich in den nächsten Monaten und Jahren verändern. Einige Versicherer versuchen, neue Ausschlüsse in die D&O-Verträge aufzunehmen, zum Beispiel einen Cyberausschluss bei negativer Bewertung des IT-Systems.

Einzelne Risikoträger erwägen zudem die Aufnahme eines Corona-Ausschlusses, wenn die Antworten auf die „Corona-Fragen“ ein negatives Prüfergebnis zur Folge haben. Dabei sind die Fragen der Versicherer teilweise gezielt als neues Warranty-Statement zum Vertrag zu betrachten, das bei falscher oder fehlerhafter Beantwortung im konkreten Schadenfall zu Einwendungen des Versicherers bis hin zur Versagung des Versicherungsschutzes führen könnte.

Zu beobachten sind zudem höhere Zuschläge für die vertraglich vorgesehenen Nachmeldefristen sowie für die Streichung von Klauseln wie die „Wiederauffüllung der Versicherungssumme bei Verbrauch im Schadenfall“.

Rückzeichnung der Limite

Versicherer, die in der Vergangenheit besonders stark und mit hohen Kapazitäten von bis zu 25 Millionen Euro in Grundverträgen engagiert waren, überprüfen bei anstehenden Prolongationen und Vertragserneuerungen (Renewals) ihre Engagements genau. Underwriting-Vorgaben für Konzernkunden und für große mittelständische Unternehmen wurden so erheblich verschärft.

Namhafte Risikoträger wie AGCS, Zurich, Axa XL, QBE und HDI Global Specialty SE setzen konsequent die Rückzeichnung ihrer maximalen Kapazitäten auf 15 beziehungsweise 10 Millionen Euro um.

Diese Wendung führt dazu, dass einige Dax- und MDax-Unternehmen ihre hohen Kapazitäten von mehr als 200 Millionen Euro selbst unter Zuhilfenahme anderer Märkte nicht mehr komplettieren können. Diese Rückzeichnung der Limite verursacht für die betroffenen Konzerne erhebliche Probleme. Gerade bei Programmen mit höheren Limiten fehlen diese Kapazitäten. Neue Risikoträger sind teilweise nicht bereit, kontinuierlich durch Bereitstellung einer Rückwärtsdeckung die Lücken zu schließen.

Im schlimmsten Fall wird man gezwungen sein, ganze Versicherungsprogramme zu beenden und die Nachmeldefristen auszulösen, um gleichzeitig neue Vorwärtsdeckungen aufzubauen.

Die Zahl der Anbieter sinkt weiter

Neugeschäft steht bei vielen Versicherern in diesen Monaten nicht mehr im Mittelpunkt. Zu beobachten ist in Deutschland vielmehr ein restriktiveres Zeichnungsverhalten bis hin zur Einstellung des Neugeschäfts – wie zuletzt durch die AXA XL im Juli 2020. Nischen- oder Spezialversicherer wie Starstone stellen ohne großen Vorlauf ihr Geschäft ein.

Weitere Versicherer signalisieren, dass sie derzeit keinen Appetit haben, weiteres Neugeschäft im Bereich Konzernkunden mit einem Attachment unterhalb eines Limits von 50 Millionen Euro zu zeichnen.

Im Ergebnis reduziert sich die Anzahl der Anbieter, die speziell als Führungs-



Die Marktverhärtung in der D&O-Versicherung betrifft besonders die Konzern- und Industriekunden.

versicherer für Grundverträge in internationalen Versicherungsprogrammen in Betracht kommen, weiter.

Prämienerhöhungen sind zu erwarten

Die Prämienmehrforderungen für Industrie und Konzerne variieren je nach Risiko, Branche und Historie des Kunden zwischen 30 Prozent und 400 Prozent im Vergleich zur Vorjahresprämie – und dies wohlgemerkt auch bei schaden- und umstandsmeldefreien Verträgen.

Eine erste Reaktion auf Seiten der Versicherungsnehmer zeigte der E-Autobauer Tesla. Medienberichten war zu entnehmen, dass sich der Konzern wegen der immensen Prämienhöhe dazu entschieden hat, keine D&O-Versicherung für das Jahr 2020 abzuschließen.

Aktuelle Schadenentwicklungen wirken sich zudem auf den internationalen und auf den deutschen Markt aus. So berichten Medien von einem Schaden in Höhe von 600 Millionen US-Dollar durch Teva Pharmaceuticals. Das Unternehmen soll in Preisabsprachen verstrickt sein, um die Kosten für Generika zu erhöhen.

Auch der jüngste Finanzskandal rings um das Dax-Unternehmen Wirecard könnte als Schadenfall den deutschen D&O-Markt weiter restriktiv beeinflussen.

Markttrend

Speziell für Großkunden ist der Ausblick auf das Thema D&O-Versicherung düster. Weniger Anbieter, reduzierte Kapazitäten, Verträge, die in den Run-off geschickt werden, sowie erhebliche Prämiensteigerungen werden das Bild in den nächsten Monaten prägen.

Mit diesen Maßnahmen saniert der deutsche Versicherungsmarkt konsequent seine Bestände, denn in den Vorjahren sind durch Überangebote die Prämien immer weiter in den Verfall geraten. Die COVID-19-Krise und drohende Insolvenzen 2020 und 2021 verschärfen das Problem weiter.

Der US- und der UK-Markt sind dem deutschen Markt rund 18 Monate mit der Sanierung voraus, und ein Ende



dieses Trends ist dort zurzeit nicht erkennbar.

Lediglich für das Gewerbe- und Mittelstandsgeschäft und gut verlaufende Risiken ohne starke Schadenbelastung in diesem Segment wird aktuell noch keine flächendeckende Prämiensteigerung zu erwarten sein. Trotzdem werden „Rate on Lines“ für kleinere und gute Risiken von 0,6 Promille bis 1,0 Promille je 1 Million Euro Versicherungssumme schwieriger oder dauerhaft nicht mehr darstellbar sein.

Um Sie in diesen schwierigen Zeiten zu begleiten, bedarf es bester fachlicher Expertise, bester Konditionen, die durch Ihren Makler ausgehandelt wurden, und entsprechender Marktkenntnis. Diese stellen wir gern für Sie zur Verfügung.



VERTRAUENS- SCHADEN- VERSICHERUNG



Marktsituation Schäden nehmen zu

Unverändert nimmt die Anzahl der Vermögensschäden in Deutschland zu: Immer wieder kommt es zu Fehlüberweisungen und gefälschten Rechnungen oder E-Mails mit falschen Absendern bis hin zu Fake-President-Fraud-Fällen. Kein Unternehmen ist vor einem derartigen Angriff sicher.

Der Markt der Vermögens- schadenversi- cherung bleibt trotz steigender Schadenquoten stabil.

Unternehmensinterne Richtlinien zur Kontrolle und Aufdeckung derartiger Betrugsmaschinen sind wichtig. Die regelmäßige Sensibilisierung der Mitarbeitenden durch Schulungen und Tests ist maßgeblich, um solche Angriffe aufzudecken und Schaden zu verhindern.

Die Vertrauensschadenversicherung hat sich als wesentliche Ergänzung im Versicherungsportfolio eines Unternehmens etabliert, da sie speziell Veruntreuungs- und Betrugsrisiken durch eigene Mitarbeitende, aber auch durch Dritte, absichert. Die aktuellen Schadenzahlen zur Vertrauensschadenversicherung singen aber ein Lied davon, dass trotz interner Schulungen und Sensibilisierung die Schäden zunehmen.

Markttrend

Aktuell kann noch keine negative Auswirkung auf die Prämien und Bedingungen durch die COVID-19-Krise beobachtet werden. Der Markt der Vertrauensschadenversicherung bleibt mehr oder minder stabil, wobei Prä-

mienreduzierungen unverändert nur im Einzelfall möglich sind. Auch die Anzahl der Anbieter bleibt gleich. Da jedoch einige Cyberversicherer Fake-President-Fraud-Risiken nicht mehr oder nur mit geringeren Sublimiten zeichnen, ist die Vertrauensschadenversicherung ein wichtiger Baustein im Versicherungsportfolio.

CYBER- VERSICHERUNG



Marktsituation Konditionen verändern sich

Auch der Cybermarkt befindet sich in einem Veränderungsprozess. Die Versicherer konzentrieren sich im Underwriting gezielt auf die individuelle Risikobewertung. Hohe Kapazitäten, also Deckungssummen einzelner Versicherer von bis zu 50 Millionen Euro, wie sie vor ein bis zwei Jahren möglich waren, sind kaum noch erhältlich. Die maximale Kapazität je Vertrag liegt zumeist bei 15 Millionen Euro, in Ausnahmefällen bei 25 Millionen Euro.

Die COVID-19-Krise hat mit der Verlagerung von Tätigkeiten ins Homeoffice nicht nur die Arbeitslandschaft neu geprägt, sondern auch die Risiken von Hackerangriffen auf die in kürzester Zeit ausgeweiteten Systeme der Unternehmen vergrößert. Die Versicherer sehen diese Gefahrerhöhung. Sie setzen in Anlehnung an die Empfehlungen des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) gewisse technische Mindeststandards für die Implementierung und Ausweitung der Homeoffice-Systeme bei den Kunden voraus. Viele Versicherer verzichten für die Zeit der COVID-19-Krise auf eine Anzeigepflicht im Rahmen der Gefahrerhöhungsklausel.

Die Preisgestaltung bei den Cyberversicherungen für Industrie- und Firmenkunden ist stabil geblieben. Digitale Ausschreibungsplattformen haben sich speziell für das KMU-Geschäft etabliert und führen zu einem beschleunigten Abschluss.

Bei komplexen Risiken ist jedoch der persönliche Dialog zwingend erforderlich, der aufgrund der COVID-19-Beschränkungen mittels Videokonferenz abgehalten wird. Nach wie vor liegen zwischen der ersten An-



gebotsanfrage und dem Abschluss der Verträge einige Monate, denn der Dialogprozess betrifft oftmals mehrere Abteilungen des Kunden. Dadurch verzögert sich die Informationsbeschaffung.

Cyberangriffe und Cyber-schäden werden weiter zunehmen. Die Cyberversicherung hat sich etabliert.

Cyberversicherungen werden verstärkt nachgefragt. Auffällig ist, dass die Versicherer in der COVID-19-Krise ihre Konditionen, speziell die Prämien,

verändert haben. Bindefristen für ältere Angebote werden in jüngster Zeit nicht mehr verlängert. Kunden, die zu lange mit ihrer Entscheidung gewartet haben, müssen sich mit verschlechterten Angebotskonditionen und höheren Prämien abfinden.

Unverändert konzentrieren sich die Versicherer bei der Risikobetrachtung auch auf etwaige Kumulthemen und Überschneidungen mit anderen Sparten. Besonderes Augenmerk sollten die Unternehmen vor Vertragsabschluss auf die Subsidiaritätsklauseln in den verschiedenen Versicherungsparten legen, die sich womöglich überschneiden. Anderenfalls könnte es zu Problemen in der Schadenbearbeitung kommen, da sich die Versicherer die Zuständigkeiten gegenseitig zuschieben könnten. Darum ist es umso wichtiger, die verschiedenen Deckungen und Kostenbausteine aufeinander abzustimmen.

Markttrend

Im Vergleich zu den Entwicklungen in der D&O-Versicherung ist der Cybermarkt stabil. Mittelständische Unternehmen haben im Rahmen der

Cyberversicherung die Möglichkeit, gegen attraktive Konditionen zusätzlich IT-Beratungsdienstleistungen und Risikoberatungen zu buchen, zum Beispiel um Krisenpläne zu entwickeln, Stresstests durchzuführen oder die Systeme sicherheitstechnisch aufzubauen. Bei schadenbelasteten Verträgen und schwierigen Risiken ist mit einer Prämienhöhung zu rechnen.

⇒ ICH BIN GERNE FÜR SIE DA:



SANDRA DAMMALACKS
Spartenleiterin

sandra.dammalacks@deas.de
+49 30 25412-580

Transport- versicherung

Die Assekuranz zeigt sich zurückhaltend.



TRANSPORT-
VERSICHERUNG



Markttrend

Marktsituation

Ende der weichen Marktphase

In den vergangenen drei Jahren stand dem Prämienaufkommen in der Warentransport- und Verkehrshaf-

tungsversicherung nach Abzug von Kosten der Versicherer ein jährlich konstanter Schadenaufwand in nahezu gleicher Höhe gegenüber. In einer solchen Situation können die Versicherer kaum Profite in diesen Bereichen der Transportsparte erwirtschaften. Somit war bereits im Jahr 2019 eine Verhärtung

des Marktes spürbar. Eine restriktivere Zeichnungspolitik der Assekuranz sowie eine Preisfindung, die sich dem statistischen Risiko (Risk-Exposure) annäherte, sind nicht nur im Neugeschäft vermehrt festzustellen. Einzelne Versicherer erklären zudem den Ausstieg aus schadenträchtigen Segmenten.



Individuelles Risikomanagement und Schadenverhütung der Unternehmen rücken in den Fokus der Versicherer.

Markttrend Stabilisierung und moderate Verhärtung

Der Markt hat sich zwar verhärtet, allerdings derzeit noch auf einem moderaten Niveau. Das ist unserer Einschätzung nach dem relativ konstanten Schadenniveau des Jahres 2019 sowie des ersten Halbjahres 2020 geschuldet. Diese Situation trägt somit zunächst zu einer Preisstabilisierung in der Warentransport- und Verkehrshaftungsversicherung bei. Für viele Risiken findet weiterhin ein aus Kundensicht gesunder Wettbewerb zwischen den Marktteilnehmern statt.

Es ist aber zu erwarten, dass die Versicherer Neugeschäft und Umdeckungen nur zu höheren Preisen zeichnen werden. Eine wesentliche Rolle hierbei spielen unter anderem gestiegene Rückversicherungskosten.

Sofern sich der bisherige Schadenverlauf der Sparte nicht wesentlich verschlechtert, werden die Versicherer ihre Preise für das Neugeschäft moderat verteuern wollen. Lediglich bei schon mit Schäden belasteten Verträgen im Bestandsgeschäft werden sie mit spürbaren Sanierungen eingreifen.

Wie sich die Ereignisse im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie auf den Prämienbedarf der Versicherer auswirken werden, bleibt zu beobachten.

Risikomanagement wird wichtiger

Die Situation auf den Kapitalmärkten ist weiterhin unverändert. Es lassen sich nur geringe Gewinne erzielen. Die Versicherer werden ihr Augenmerk noch gezielter auf das individuelle Risikomanagement und die Schadenverhütung eines Unternehmens legen. Wir stehen als Industrieversicherungsmakler mit unseren Kunden Schulter an Schulter, um pragmatische und effiziente Lösungen zu erarbeiten und diese weiterzuentwickeln.



Verteuerung im Lloyd's Market

Auf dem angelsächsischen Markt ist die Verteuerung weiterhin spürbar. Neben der Ausdünnung an Zeichnungsstellen, den sogenannten Syndikaten, werden Risiken genauer als bisher geprüft. Die Preisgestaltung findet auf einem weitaus teureren Niveau als in der Vergangenheit statt.

COVID-19 – Auswirkungen auf die Transportsparte

Der weltweite Lockdown wird sich bei den Versicherern im Prämienvolumen ihrer Transportsparte niederschlagen. Zum einen ist dies dem zeitweisen Stillstand der Transportketten innerhalb Europas sowie zwischen Asien und Europa geschuldet, zum anderen dem stark reduzierten oder sogar eingestellten Betrieb vieler Unternehmen. Nur langsam normalisiert sich das Geschehen.

Die Transportsparte der Versicherer wurde über die Veranstaltungsausfallversicherung zudem spürbar im Schadenbereich getroffen. Nachdem große Veranstaltungen abgesagt wurden, beispielsweise Konzerte, die Fußball-EM und die Olympischen Spiele 2020, belasten die Ausfallkosten nicht nur die Erstversicherer, sondern auch im wesentlichen Maße die Rückversicherer weltweit.

Neue Sanktionsklausel

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat eine neue Sanktionsklausel beschlos-

sen. Im zweiten Absatz der Klausel wurde der Bezug auf die Sanktionen der Vereinigten Staaten von Amerika gestrichen. Hierdurch gewinnt die Formulierung eine noch allgemeingültigere Bedeutung bezüglich Sanktionen und Embargos der Vereinigten Staaten von Amerika.

Wir gehen davon aus, dass die veränderte Sanktionsklausel sowohl beim Neugeschäft angewendet wird als auch bei der Verlängerung der laufenden (Jahres-)Verträge im Bestand.

Wie sich die Explosionskatastrophe im Hafen von Beirut am 4. August auf den Transportversicherungsmarkt auswirken wird, lässt sich zum derzeitigen Zeitpunkt noch nicht seriös einschätzen.

⇒ ICH BIN GERNE FÜR SIE DA:



RENÉ INHETPANHUIS
Spartenleiter

rene.inhetpanhuis@deas.de
+49 208 48402-51

Kfz-Versicherung

Die Schaden-Kosten-Quote entwickelt sich schlecht.



Corona und Anhängerhaftung – es ändert sich einiges bei den Flottenversicherungen.



KFZ-VERSICHERUNG



Marktsituation Fahrzeugzahl und Schadenkosten steigen

Der deutsche Kfz-Versicherungsmarkt ist seit Jahren geprägt durch intensiven Wettbewerb und Kostendruck.

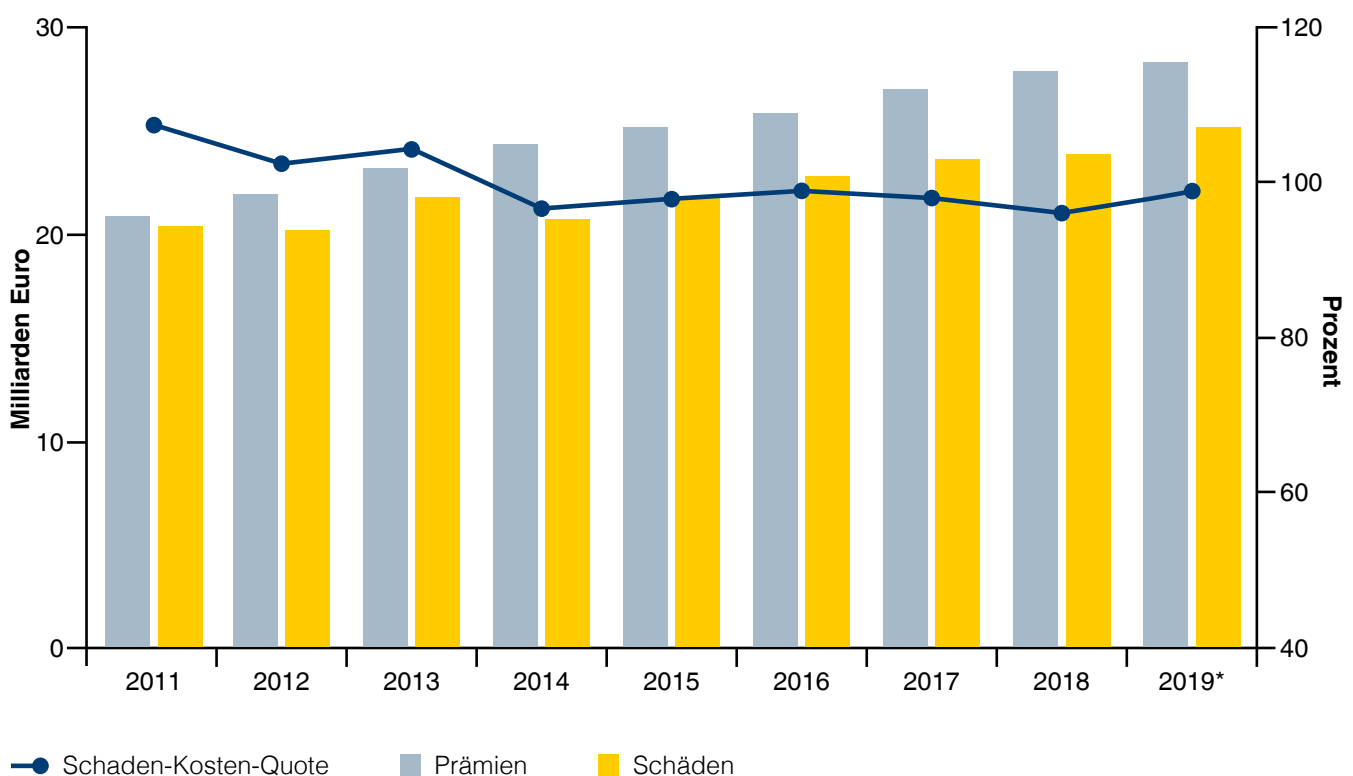
Derzeit sind die Einnahmen der Kfz-Versicherer so hoch wie nie, die Zahl der versicherten Fahrzeuge wächst und wächst. Die Versicherer hatten zum Beispiel im Jahr 2018 Haftpflichtverträge für 65,2 Millionen Fahrzeuge abgeschlossen. Im Jahr 2019 war es eine Million Fahrzeuge mehr. Dies ist

bei gut 80 Millionen Einwohnern in Deutschland eine sehr hohe Zahl. Auch der Schadenaufwand steigt seit dem Jahr 2014 kontinuierlich. Die Versicherer haben im Jahr 2019 Schäden in Höhe von schätzungsweise 24,6 Milliarden Euro bezahlt, im Jahr 2001 waren es noch 20,6 Milliarden Euro. Die Zahl der Schäden geht zwar unter anderem aufgrund von Fahrassistenzsystemen zurück, durch die neue Technik steigen aber die Reparaturkosten je Schaden deutlich an. Die steigenden Schadenkosten überkompensieren also im Moment noch die sinkende Schadenfrequenz.

Nachdem die Schaden-Kosten-Quote

im Jahr 2018 bei 96 Prozent lag, ist das Jahr 2019 bei etwa 99 Prozent ausgelaufen. Die abschließenden Zahlen des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) liegen aktuell noch nicht vor. Im Flottengeschäft rechnen die Versicherer für das abgelaufene Jahr 2019 mit einer noch höheren Schaden-Kosten-Quote von 104 Prozent und werden daher erneut Verluste schreiben. Somit werden sie natürlich weiter versuchen, aus den roten Zahlen zu kommen, um das Geschäft rentabel zu gestalten. Flotten mit sehr hohen Schadenaufwendungen oder erhöhten Schadenfrequenzen müssen daher auch in Zukunft mit Beitragserhöhungen der Versicherer rechnen.

Prämien- und Schadenentwicklung



*Hochrechnung

Quelle: GDV.de



Haftung für Gespanne seit 2010

Als Folge des überraschenden Urteils des Bundesgerichtshofs aus dem Jahr 2010 haftete bei einem Schaden der Versicherer eines Kfz-Anhängers zu gleichen Teilen wie der des ziehenden Fahrzeugs.

Waren beide Fahrzeuge von ein und demselben Versicherungsnehmer bei ein und demselben Risikoträger versichert, änderte sich nichts für den Kunden. Schlimmstenfalls untersagte der Versicherer die Nutzung der Anhänger durch Dritte. Oder er sanktionierte mit einer hohen Selbstbeteiligung im Schadenfall.

Anders sah es bei abweichenden Haltern des Gespanns aus. Da der Versicherer des Hängers die Kosten zur Hälfte übernehmen musste, verlangte der Versicherer eine risikogerechte Prämie. Ein Vermieter von Anhängern hatte somit das Problem, dass sein Flottenversicherungsvertrag mit Schadenzahlungen belastet wurde, auf deren Entstehen er keinen Einfluss hatte. Vermieter von Anhängern gerieten in existenzielle Probleme, überproportional große Anhängerflotten wurden kaum noch versichert, weil das Risiko nicht beeinfluss- und kalkulierbar war. Waren Trailer im Ausland zugelassen, führte dies in Einzelfällen sogar zu Deckungslücken aufgrund abweichender gesetzlicher Regelungen zur Pflichtversicherung bei Anhängern.

Markttrend

Neues Haftungsrecht für Gespanne

Zum 17. Juli 2020 hat der Gesetzgeber das alte Recht wiedereingeführt. Demnach haftet – von Ausnahmen abgesehen – nur der Halter und damit der

Versicherer des ziehenden Fahrzeugs. Damit sind Verleih und Vermietung von Anhängern und Aufliegern zumindest in der Kfz-Haftpflichtversicherung nicht weiter problematisch und werden in Zukunft zu keiner spürbaren Mehrprämie führen.

Auswirkungen von COVID-19

Die in der COVID-19-Krise geltenden Ausgangsbeschränkungen wirken sich auch auf den Straßenverkehr aus. Die Versicherer erwarten deshalb weniger Unfälle und weniger Schäden. Welchen Einfluss das auf die Tarife im kommenden Jahr 2021 haben wird, kann man heute noch nicht seriös abschätzen. Hier geht man von einer sehr dynamischen Entwicklung aus.

Sinkende Unfallzahlen und fallende Beitragseinnahmen im laufenden Jahr – das ist eine verzwickte Lage für die Kfz-Aktuare bei den Versicherern. Die Kalkulation von einträglichen und gleichzeitig wettbewerbsgerechten Beiträgen dürfte dieses Jahr für sie besonders herausfordernd werden.

Wegen sinkender COVID-19-Fallzahlen wurden die Beschränkungen gelockert, dadurch nimmt der Verkehr wieder zu, was sich vermutlich auch im Schadensgeschehen widerspiegeln wird. Erste Gespräche mit den Versicherern bestätigen diesen Trend.

Zeichnungspolitik und Prämienfindungen

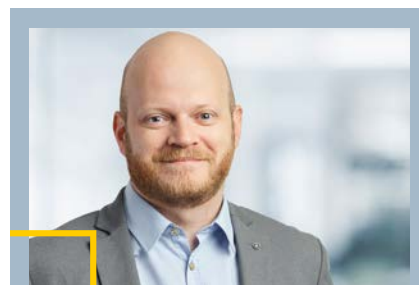
Beim Thema Zeichnungspolitik lässt sich seit Jahren eine Veränderung beobachten: Die Versicherer steigen entweder aus dem Flottengeschäft komplett aus oder reduzieren ihre Risikogruppen. So gibt es nur noch

sehr wenige Anbieter beispielsweise für Mietwagenflotten, schweres Geschäft wie Kranversicherer oder Gefahrguttransporte. Diese Entwicklung wird sich fortsetzen.

Ähnlich verhält es sich bei den Prämienfindungen. Sie richten sich nicht mehr ausschließlich nach den Schadenaufwendungen, sondern auch immer mehr nach der Anzahl der Schäden und nach den Rückstellungen für Großschäden. Die meisten Versicherer sehen keinen Spielraum für große Prämienenkungen, wobei individuelle Prüfungen und Verhandlungen zu rahmenvertraglichen Vereinbarungen immer möglich sind. Natürlich kann man auch hier den Wettbewerb am Markt zu seinen Gunsten nutzen.

Wir als Ihr Makler werden uns gegenüber den Versicherern für Ihre Belange einsetzen und für Sie die bestmöglichen Ergebnisse verhandeln und umsetzen.

⇒ ICH BIN GERNE FÜR SIE DA:



DANIEL HÖCKELMANN
Kfz-Teamleiter

daniel.hoeckelmann@deas.de
+49 2234 9955-118

Risiken



bewältigen

Individuelle Lösungen

Die deas ist ein international agierender Assekuranzmakler und entwickelt mit Ihnen ein individuelles Leistungspaket aus Produkten und Dienstleistungen, das genau auf Ihre Situation und Bedürfnisse abgestimmt ist. Unser Fokus richtet sich auf die individuelle Risikoberatung, den Einkauf passgenauer Versicherungslösungen und die dauerhafte Vertragsbetreuung von Unternehmen aus der Industrie – vom Mittelständler bis zum Großkonzern.

Durch unsere Expertise bringen wir Sie auf Augenhöhe mit den Versicherern. Auch im Schadenfall begleiten unsere Spezialisten Ihr Unternehmen zuverlässig und effizient.

Wir sind über unser eigenes ECCLESIA GLOBAL NETWORK in mehr als 170 Ländern vertreten. Auf diese Weise verbinden wir internationale Versicherungslösungen mit länderspezifischem Know-how.

Ihre Risiken sind unsere Stärke.
www.deas.de



deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH
Ecclesiastraße 1–4 ■ 32758 Detmold

Telefon: +49 5231 603-333
info@deas.de ■ www.deas.de



Der deas Market Report ist eine Marketing-Kommunikationsbroschüre der deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH, Ecclesiastraße 1-4, 32758 Detmold. Alle Informationen in dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt recherchiert, für ihre Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Haftung übernommen werden. Die Informationen in dieser Broschüre sind nicht als Ratschlag bezüglich einer individuellen Situation gedacht und stellen auch keinen Rechtsrat dar. Die Informationen in dieser Broschüre basieren auf unseren Erfahrungen als Versicherungsmakler, sie ersetzen in keinem Fall die persönliche, auf den Einzelfall abgestimmte Beratung. Urheberrecht © 2020 deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH. Vervielfältigungen oder sonstige Nutzungen urheberrechtlich geschützter Inhalte sind nur mit Zustimmung der deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH gestattet.

Bildnachweise: © sirtravalalot – shutterstock.com, © ipopba – stock.adobe.com, © dusanpetkovic1 – stock.adobe.com, © Nataliya Hora – stock.adobe.com, © smspsy – stock.adobe.com, © PH888 – shutterstock.com, © Fh Photo – shutterstock.com, © Pressmaster – shutterstock.com, © Milles Studio – stock.adobe.com, © pressmaster – stock.adobe.com, © goodluz – stock.adobe.com, © goodluz – stock.adobe.com, © hxdyl – stock.adobe.com, © BUSARA – stock.adobe.com, © kalafoto – stock.adobe.com, © Val Thoermer – stock.adobe.com, © gradyreese – gettyimages.com