

2022
MARKTREPORT

VORWORT Stefan Nill	3
INDUSTRIELLE SACHVERSICHERUNG Reinhold Bommers	5
INDUSTRIELLE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG HAFTPFLICHT Sebastian Kraft / Ulrich West	7
INDUSTRIELLE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG IT-HAFTPFLICHT Rüdiger Dülfer / Danilo Strunk	9
WARENTRANSPORT VERSICHERUNG Eric Drews	11
TECHNISCHE VERSICHERUNG Carsten Thamm	13
FINANCIAL LINES D&O-VERSICHERUNG Arno Schröder	15
FINANCIAL LINES CYBER-VERSICHERUNG Rüdiger Dülfer / Danilo Strunk	17
FINANCIAL LINES M&A-VERSICHERUNG Arno Schröder	18
INTERNATIONAL Brasilien UK Indien Spanien USA China Nicole Schroer	19
KFZ-VERSICHERUNG Michael Röck	27
VERTRAUENSSCHADENVERSICHERUNG Jörg Wedding	29
KAUTIONSVERSICHERUNG Michael Lind	30
WARENKREDITVERSICHERUNG Michael Lind	31
RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNG Stefanie Mirau / Christopher Rutz	33
SCHADEN Bianca Wolters	35



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nach 2 Jahren COVID-19 Pandemie und den Naturereignissen aus 2021, war die Hoffnung auf ein „besseres“ Jahr 2022 groß. Wir alle wurden von den Ereignissen, des Krieges Russlands gegen die Ukraine, überrascht und sind nach wie vor erschüttert von der Härte, der Intensität, der Dauer und dem unermesslichen menschlichen Leid. Zunehmend werden wir uns im Klaren darüber, welche kurz-, mittel- und möglichen langfristigen Folgen dieser Veränderung mitten in Europa für die Menschen, die Wirtschaft, das politische Klima und unser aller Sicherheit haben kann und wird. Im Versicherungsbereich spüren wir die Auswirkungen in Form von Ausschlüssen, höheren Anforderungen an die Risikoinformationen, Prämienanpassungen oder Rückzug aus ganzen Märkten aufgrund von Sanktionen und politischer Unsicherheit.

Wichtige Güter und Rohstoffe sind knapp und zunehmend teuer geworden. Die bestehende Corona-Situation und der Krieg in der Ukraine belasten die Lieferketten teils massiv. Daraus resultieren Versorgungsengpässe in der industriellen Fertigung über zahlreiche Branchen hinweg. Die Auswirkungen der Klimakrise sind in Summe und Ausmaß weltweit zu spüren. Wasserknappheit in zahlreichen europäischen Ländern führt zu Rationierungsmaßnahmen. Langanhaltende Trockenperioden belasten die Landwirtschaft. Starkregen und Unwetterereignisse führen zu einem Ansteigen von Großschadenereignissen. Groß- und Flächenbrände sind gelebte Normalität. Die Energiepreise erreichen Rekordhöhen und belasten Wirtschaft und Verbraucher gleichermaßen schwer. Bei einem Ausfall der Gasversorgung droht in einzelnen Industriebereichen und Branchen ein Stillstand bis hin zur Schließung, verbunden mit der Gefahr des Fortfalls von Arbeitsplätzen. Die Inflationsrate erreicht historische Höchststände.

Eurostat weist aus, dass im Mai 2022 im Vergleich zu Mai 2021 »in der EU die Erzeugerpreise in der Industrie im Energiesektor um 92,9 %, für Vorleistungsgüter um 25,4 %, für Verbrauchsgüter um 13,2 %, für Gebrauchsgüter um 9,7 % und für Investitionsgüter um 7,8 % gestiegen sind. Die Erzeugerpreise in der Industrie insgesamt ohne den Energiesektor stiegen um 16,7 %.« In Deutschland stiegen die Erzeugerpreise in der Industrie auf dem Inlandsmarkt im Mai 2022 im Vergleich zu Mai 2021 um 33,5 %.

Diese Entwicklungen wirken auf die Versicherungswirtschaft und damit auf das Renewal 2022. Waren die Renewals 2020 und 2021 von der COVID-19-Pandemie und Klimarisiken geprägt, stehen wir in diesem Jahr vor einer neuen zusätzlichen Belastung.

Die Regulierung von Sachschäden hat sich 2022 bereits deutlich verteuert. Der Rohstoffengpass führt zu einer deutlichen Steigerung der Kosten im Fall eines Wiederaufbaus. Es ist damit zu rechnen, dass im diesjährigen Renewal die Sachprämien entsprechend angepasst werden, um den steigenden Regulierungskosten Rechnung zu tragen.

Auf der anderen Seite muss die versicherungsnehmende Wirtschaft aufgrund der steigenden Preise eine aktuelle Bewertung der abzusichernden Werte durchführen, um das Risiko einer Unterversicherung im Schadenfall zu begrenzen. Gelagerte Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Vorräte bis hin zu Gebäuden, Maschinen, Anlagen und Inhalten sind unter Berücksichtigung der aktuellen Preisentwicklungen in ihrer Bewertung anzupassen. Enthaltene Wertzuschlagsklauseln sind auf den Prüfstand zu stellen.

Renewalverhandlungen sollten bei aller Belastung durch die wirtschaftliche Gesamtlage nicht auf die lange Bank geschoben werden. Aktuelle Risikobewertung auf Basis eines professionellen Risikomanagements ist noch einmal

wichtiger geworden. Die Versicherer haben die Anforderungen an umfangreiche Risikoberichte weiter erhöht. In den Fokus rücken insbesondere eine umfassende Übersicht der technisch-organisatorischen Maßnahmen verbunden mit entsprechend hohen Schutzniveaus. Bei schadenbelasteten Risiken, kritischen Branchen und US-Bezug gilt es eine hohe Transparenz umfassend sicherzustellen.

Entscheidend für das diesjährige Renewal ist der frühzeitige und gemeinsame Dialog zwischen Unternehmen, Makler und Versicherer. Dies bietet eine gute Grundlage für individuellen Vertragsanpassungen, die Konzeption von individuellen Sonderlösungen und alternativen Platzierungsmodellen, ob national oder international bis hin zu alternativen Risikotragungs-Modellen.

Wir als LEUE & NILL Gruppe unterstützen Sie bei all diesen Schritten in gewohnter Weise persönlich und digital als Ihr kompetenter Ansprechpartner, Berater und Verhandlungspartner mit den Versicherern, um jederzeit gemeinsam mit Ihnen die richtige Lösung zur Risikoabsicherung Ihres Unternehmens zu finden.

STEFAN NILL
Geschäftsführer
LEUE & NILL GmbH + Co. KG

MARKTSITUATION

Das zurückliegende Jahr ist bezüglich der Ergebnissituation der Marktteilnehmer differenziert zu betrachten. Die Flutkatastrophe »Bernd« hat gezeigt, mit welchen Schäden in Folge des Klimawandels auch in Deutschland gerechnet werden muss. Für die Sachversicherung beträgt der Schadenaufwand dieses einen Ereignisses rund 6,5 Mrd. EUR. Verschiedene große Feuerschäden, z.B. in einem metallverarbeitenden Betrieb im Februar 2021 und in einer chemischen Anlage im Juli 2021, führten zu einer weiteren Belastung im nationalen Markt. In seiner letzten Prognose erwartete der GDV für den deutschen Markt insgesamt ein historisch tief rotes Brutto-Geschäftsergebnis.

Dem gegenüber stehen die in den letzten Jahren marktweit umgesetzten Maßnahmen der Versicherer zur Ertragsverbesserung und Portfoliobereinigung, wie Reduzierung von Kapazitäten, höhere Prämienforderungen oder erschwerte Versicherbarkeit von Risiken. Marktteilnehmern mit weltweit strukturierten Portfolios sind in

ihrem Brutto-Ergebnis weniger stark von einzelnen lokalen Ereignissen abhängig. Bei diesen Versicherern sollten die strategischen Maßnahmen zur Ertrags- und Portfolioanpassung weitestgehend abgeschlossen sein.

AUSBLICK

Für das Jahr 2022 erwarten wir ein weniger einheitliches Auftreten der Versicherer am Anbietermarkt. Für bestimmte Industrien und Betriebsarten wie Schlachtbetrieb, Recycling, Chemie, Stahlerzeugung, Gießereien sowie nicht adäquat geschützte Holz-, Kunststoff- und Galvanikbetriebe rechnen wir weiterhin mit knappen Kapazitäten. Zudem werden Versicherer ihre Anforderungen an ein angemessenes sicherheitstechnisches Schutzniveau weiter nach oben anpassen.

Die seit Monaten andauernde Kriegssituation zwischen der Ukraine und Russland hat erhebliche Auswirkungen auf die Ergebnissituation vieler Wirtschaftsunternehmen.

Je länger der Konflikt dauert, umso flächendeckender werden die Auswirkungen spürbar werden, wobei die aktuell drastische Inflation nur eine von zahlreichen Auswirkungen ist. Die Anpassungsfähigkeit von Lieferketten gelangt erneut in den Fokus, zumal sich neben dem Ukrainekonflikt auch die strikte COVID-19-Politik Chinas und Asiens aktuell drastisch auf die Lieferketten auswirkt. Erst- und Rückversicherer ziehen sich im Rahmen internationaler Versicherungsprogramme – auch aufgrund der umfangreichen Sanktionen und Kriegsausschlussklauseln – bestmöglich aus den Märkten Russland, Weißrussland und Ukraine zurück.

Versicherer sind über die Auswirkung steigender Preise verbunden mit teils erheblich verlängerten Lieferzeiten mit Blick auf die Schadenregulierung zunehmend besorgt. Es ist mit deutlich negativem Effekt zu rechnen, die nur zum Teil, z.B. durch die Anpassung von Neuwertsummen in den Policen, kompensiert werden können. Vor diesem Hintergrund erwarten wir eine breite, aber moderatere Preisanpassungsrunde.

» TRANSPARENTE RISIKOINFORMATIONEN VERBUNDEN MIT
EINEM INTEGRALEN BETRIEBLICHEN RISIKOMANAGEMENT
SEHEN WIR ALS ENTSCHEIDENDE GRUNDLAGE. «



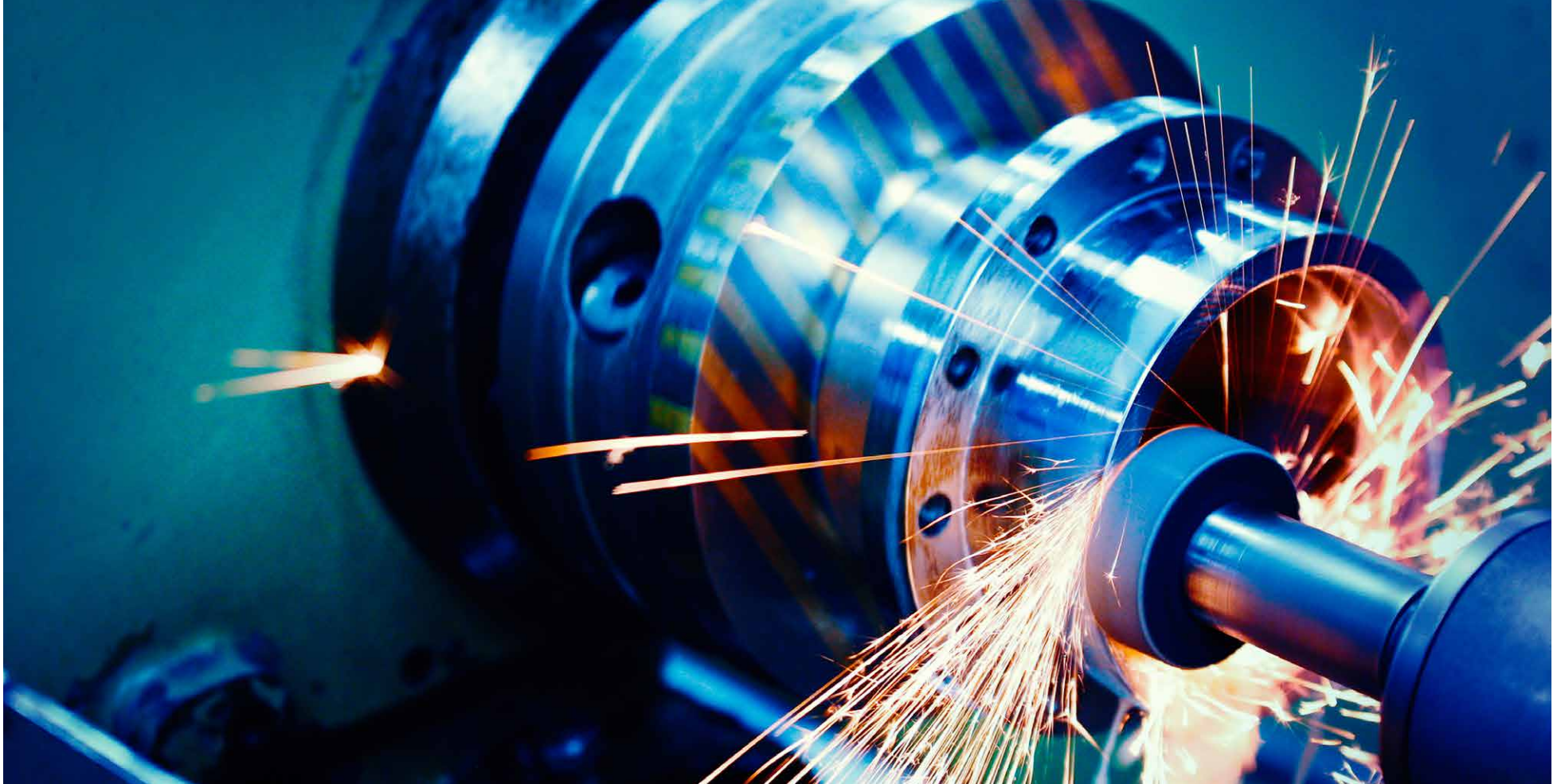
PRÄMIE
steigt leicht



KAPAZITÄT
uneinheitlich



ANBIETER
unverändert



EMPFEHLUNG

Wie auch im letzten Jahr werben wir dafür, frühzeitig in eine enge Abstimmung der Vorgehensweise für die Prolongation der Verträge zu kommen. Bei passenden Rahmenbedingungen ist ein frühzeitiger Abschluss zu empfehlen. Insbesondere international agierende Versicherer bieten sich für eine gezielte Ansprache an, um ggf. auch eine Benchmark für Gespräche mit lokalen Anbietern zu haben. Wie im letzten Jahr gehen

wir davon aus, dass einige Marktteilnehmer erst spät im zweiten oder gar im dritten Quartal zu Gesprächen über Verlängerungskonditionen bereit sind. Transparente Risikoinformationen verbunden mit einem integralen betrieblichen Risikomanagement sehen wir weiterhin als entscheidende Grundlage an, um erfolgreich tragfähige und kostenoptimierte Versicherungslösungen einkaufen zu können.

MARKTSITUATION

Die in 2020 begonnene Hartmarktphase hat sich im Jahr 2021 fortgesetzt und in bestimmten Branchen wie z.B. Automotive und bei schadenbelasteten Risiken noch einmal deutlich intensiviert. Dabei kam es zu einem deutlichen Rückgang der von den Versicherern zur Verfügung gestellten Kapazitäten; Selbstbeteiligungen und Beiträge haben deutlich zugenommen und sich in Einzelfällen sogar um ein Vielfaches erhöht. Die großen Industrieversicherer zeigen durchgängig analog zu 2020 eine deutliche Zurückhaltung bei der Zeichnung von Risiken. Teilweise wurden die Antragsbücher bereits im September 2021 geschlossen. Dies hat die bereits angespannte Marktsituation in der Renewalphase weiter verschärft.

Die Reduzierung der Deckungssummenkapazitäten der beteiligten Versicherer führte für viele Versicherungsnehmer zu einer deutlichen Verbreiterung der Versicherer-Konsortien. Hierbei konnten sich gerade kleinere und spezialisierte Versicherer zunehmend positionieren und Marktanteile gewinnen. Diverse Versicherer hatten durch Umstrukturierungen, Fachkräftemangel etc. auch mit internen Problemen zu kämpfen, was sich auch deutlich in deren Performance geäußert hat. Die Wartezeiten hinsichtlich Angeboten und Dokumentierungen waren deutlich verlängert. Im Renewal von internationalen Programmen offenbarten sich spürbar Schwächen.

Aufgrund der zurückhaltenden und individuell unterschiedlichen Zeichnungsbereitschaft der Versicherer zeigte sich bei der Platzierung von großen Kundenverbindungen im Beteiligungsgeschäft eine Tendenz zum »vertical pricing« (am Vertrag beteiligte Versicherer legen diesem unterschiedliche Beitragskonditionen zugrunde). Erstmals trat zudem ein Trend zum »vertical wording« auf (Beteiligte vereinbaren für denselben Deckungstatbestand unterschiedliche Regelungen).

AUSBLICK

Nach den Beitragsanpassungen in 2020 und 2021 erwarten wir eine leichte Abschwächung der Prämiensteigerungen. Exponierte Risiken stehen weiterhin im Fokus. Eine Trendwende hin zu einem vermeintlich weichen Markt wird voraussichtlich noch einige Zeit brauchen. Bis dahin verharren die Beiträge auf einem hohen Niveau. Vereinzelt signalisieren Versicherer einen gewissen Risikoappetit in klar abgegrenzten Bereichen. Wie nachhaltig diese Bewegung ist, bleibt abzuwarten.

Wurden im letzten Jahr vermehrt Aktuare zu Prämienfindung genutzt, sehen wir in diesem Jahr eine rückläufige Bewegung. Aufgrund der angespannten Marktverhältnisse und der mangelnden Transparenz über die vorhandenen Risiken steigt vor allem der Bedarf an klaren Risikoinfor-

mationen. Die Verbreiterung von Konsortien wirkt sich negativ auf das Ausschreibungsverhalten von potenziellen Versicherern aus. Bereits beteiligte Versicherer bieten ungern gegen den jeweils führenden Versicherer an. Eine bewusste Steuerung der Konsortien ist anzuraten. Für die nächsten Jahre ist mit einer weiteren von der Höhe nur schwer planbaren Belastung der Versicherer zu rechnen, die Auswirkung auf Prämien, Risikobereitschaft und Renewalgespräche haben dürfte. Hierunter fallen zum Beispiel noch ungeklärte Haftungsansprüche aus Klagen und Verhandlungen, die wegen der COVID-19-Pandemie



PRÄMIE
steigt leicht



KAPAZITÄT
verringert sich



ANBIETER
unverändert

noch nicht stattgefunden haben. Für weitere Unsicherheiten im US-Markt sorgen u.a. die Bereiche ESG (Environmental, Social und Governance), das Social Inflation Phänomen (Schadenaufwendungen deutlich oberhalb der Inflation) und sogenannte nuclear verdicts (unerwartet hohe Schadenzahlungen auch aufgrund Jury Urteil).

EMPFEHLUNG

Frühzeitig in Renewalverhandlungen einzutreten, wird immer wichtiger. So hat man bei eventuellem Änderungsbedarf der Verträge genügend Zeit, Alternativen am Markt zu suchen und zu finden. Insbesondere bei schadenbelasteten Risiken, kritischen Branchen und bei US-Bezug gilt es eine hohe Transparenz bei bestehenden Risiken umfassend sicherzustellen. Unterstützt durch das passende Zahlenwerk können wir für dem Risiko angemessene Beiträge und Deckungsinhalte sorgen. Pauschale Prämien erhöhungen oder Deckungseinschränkungen der Versicherer können wir so besser vermeiden.

» FRÜHZEITIG IN RENEWAL-
VERHANDLUNGEN EINZUTRETEN,
WIRD IMMER WICHTIGER. «



MARKTSITUATION

In Zeiten der weiterhin voranschreitenden Digitalisierung ist die IT-Dienstleistungsbranche eine, die trotz aller generellen wirtschaftlichen Schwierigkeiten und Begleitumstände, weiterhin stetig wächst. Dieser Tatsache tragen auch die Versicherungsgesellschaften Rechnung.

Da die Branche in aller Regel schadenunauffällig verläuft, ist der Risikoappetit der Risikoträger in diesem Segment tätigen sehr hoch. Viele Versicherer, die historisch in diesem Segment nicht engagierte waren, haben IT-Unternehmen als zusätzliches Zielsegment erkannt und sind mit eigenen Konzepten in den Markt eingestiegen. Dies führt zu einem extrem kundenfreundlichen Marktumfeld.

Neben immer weitergehenden Wordings können in diesem Segment Prämienreduzierungen für Unternehmen abhängig von der jeweiligen Konstellation realisiert werden. Um dem Ansatz einer Allgefahrenversicherung für die Kunden gerecht zu werden, sind in diesem Segment Kombinationen mit anderen Deckungen, wie Betriebshaftpflicht und Cyber-Risiko-Versicherung, bis hin zu Sachversicherungen nicht unüblich und bieten damit weiteren Spielraum.

AUSBLICK

Im Segment der IT-Haftpflicht erwarten wir für das laufende Jahr einen mindestens stabilen bis kompetitiven Markt. Für Kunden bietet dies Optimierungsmöglichkeiten des Versicherungsschutzes. Von dem Markteintritt zusätzlicher Versicherer erwarten wir zudem eine gewisse Signalwirkung in Richtung der noch nicht in diesem Segment tätigen Versicherer. Der zusätzliche Wettbewerb dürfte Kunden zusätzliche Chancen bieten. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend weiter fortsetzt, solange es zu keiner deutlich höheren Schadenbelastung kommt.

EMPFEHLUNG

Trotz der günstigen Situation im Bereich der IT-Haftpflichtversicherung, die keinen akuten Handlungsbedarf für ein Renewal bedeutet, empfehlen wir, in regelmäßigen Zyklen die qualitativen und kommerziellen Möglichkeiten am Markt zu prüfen und gegebenenfalls auch zu nutzen.



PRÄMIE

fällt leicht



KAPAZITÄT

ausreichend vorhanden



ANBIETER

zunehmend





MARKTSITUATION

Der Ergebnisdruck auf die Transport-Versicherer nimmt weiter zu und dies führt zwangsläufig zu einer anderen Zeichnungspolitik. Aus der Veröffentlichung der Zahlen des GDV lässt sich ein Trend zum Positiven erkennen. Davon ausgenommen ist die Veranstaltungsausfallversicherung. Großschadenereignisse wie die Havarie der »Ever Given«, einem der größten Containerschiffe der Welt, zeigen, wie empfindlich Lieferketten sind und wie schnell ein derartiges Ereignis zu einem sensibleren Verhalten der Transportversicherer führt. Hinzu kommen noch die Auswirkungen der weltweiten Pandemie mit knappen Waren, Hafenschließungen in Asien und immens gestiegene Frachtraten.

Die Invasion Russlands in die Ukraine hat zu einer marktweiten Reaktion der Transportversicherer geführt. Die Versicherer haben mitversicherte Gefahren wie Krieg (nur See- und Lufttransporte), Streik und Aufruhr und Beschlagnahmungen für die Gebiete Ukraine und Russland weitgehend gekündigt.

AUSBLICK

Aufgrund des Einflusses der Rückversicherer müssen Erstversicherer künftig Cyber- und Blackout-Ausschlussklauseln sowie Pandemie-Ausschlussklauseln vereinbaren. Parallel dazu schließen die Versicherer Cyber-Risiken wieder mit ein, allerdings mit begrenzten Summen / Deckungen.

Ferner müssen Erstversicherer die Versicherungssteuerpflicht ihrer Prämien bezüglich mitversicherter Risiken überprüfen. Davon betroffen sind in der Regel disponierten Lagerungen in der Transport-Warenversicherung. Grundsätzlich erwarten wir, dass die Betrachtung der Maxima in Zukunft eine stärkere Rolle spielen wird. Da sich diese Summen immer auf das einzelne Transportmittel bzw. das einzelne Lager beziehen, ist für die Versicherer schwierig, die Kumulthematik ihrer Transportrisiken zu bewerten. Hier erwarten wir, dass die Versicherer analog der Wiedereinschlussthematik bei Cyberrisiken, Versuche der Versicherer geben wird, Jahreshöchstentschädigung für den einzelnen Vertrag zu vereinbaren.

EMPFEHLUNG

Verträge mit unkritischem Schadenverlauf führen die Versicherer voraussichtlich auf dem bisherigen Prämienniveau fort. Bei Verträgen mit erheblicher Schadenbelastung und exponierten Lagerrisiken empfehlen wir eine umfassende Risikoprüfung.



PRÄMIE
steigt leicht



KAPAZITÄT
verringert sich



ANBIETER
- 1 +

» DER ERGEBNISDRUCK AUF DIE TRANSPORT-
VERSICHERER NIMMT WEITER ZU. «

MARKTSITUATION

Auch wenn längst nicht mehr alle Versicherer ihre Zahlen an den GDV melden, sind diese doch weiter ein gutes Indiz für den Zustand der TV-Sparten. Gemäß den vorläufigen Zahlen des GDV für das Jahr 2021 sind die Beitragseinnahmen in Deutschland von rund 2,4 auf rund 2,5 Mrd. EUR gestiegen. Die Eintrittsjahresschadenquote hat sich dabei von 58 % in 2020 auf rund 67 % in 2021 erhöht, was immer noch ein sehr gutes Ergebnis für die Versicherer bedeutet.

Analog 2021 zeichnet sich auch in 2022 eine zunehmende Zweiteilung des Marktes für Technische Versicherungen (TV) ab. Im Bereich der Großrisiken (Infrastrukturprojekte etc.) werden die Konditionen (Preis und /oder Bedingungs- werk) insbesondere in den Projektsparten Montage und Bauleistung weiter von den wenigen qualifizierten Führungsversicherer auf dem erhöhten Niveau von 2021 angeboten. Eine Änderung der Preis- und Bedingungs- politik erkennen wir in diesem Bereich aktuell nicht. Insbesondere bei exponierten Risiken wie beispielsweise Gasturbinen, Tunnelrisiken oder Naturgefahren – je nach Exponierung des Standortes – versuchen die Versicherer signifikante Selbstbehalte und /oder Bedingungs- einschränkungen einzuführen.

Darüber hinaus bleibt es für Kunden, die ausschließlich oder größtenteils in der Stein- und Braunkohlenindustrie tätig sind, weiterhin schwierig, ausreichende Kapazitäten zu finden.

Viele Versicherer haben sich klimarelevante Ziele auferlegt, die keine Zeichnung von Risiken in o.g. Sektor mehr zulassen. Dieses Vorgehen führt bereits jetzt zu einer maßgeblichen Verknappung von Kapazitäten, gleichwohl die politischen Rahmenbedingungen noch eine längere Nutzung dieser Energiequellen vorsehen. Das trifft nicht nur primär die Energieerzeuger selbst, sondern auch die Zulieferer, Reparatur- und Wartungsunternehmen in diesem Sektor.

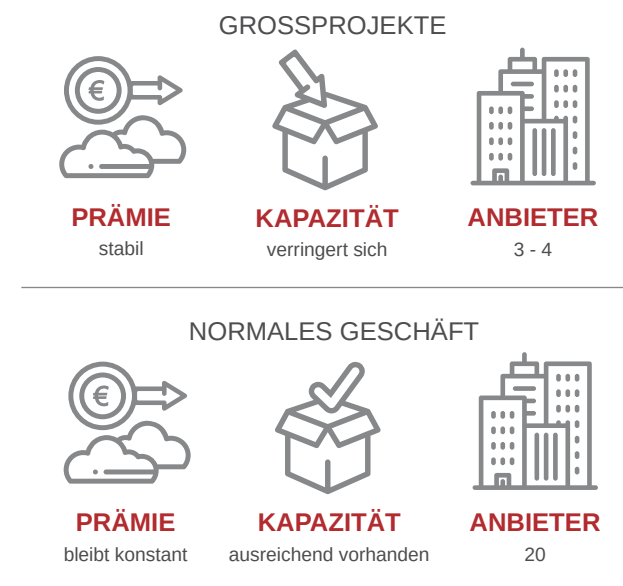
Der Rückzug aus der fossilen Energieerzeugung sollte eigentlich zu einer Öffnung der Zeichnungspolitik im Bereich der erneuerbaren Energien führen. Das können wir allerdings nicht durchgängig feststellen. Das Gleiche gilt auch für die Absicherung von U-Bahn-Projekten als umweltfreundliche Transportmittel. Hier ist es derzeit schwierig, überhaupt Kapazitäten für diese Risiken angeboten zu bekommen.

Bei den sonstigen TV-Risiken ist, auch vor dem Hintergrund der guten Ergebnisse bei den Versicherern, davon auszugehen, dass der Markt stabil bleibt. Im Bestand werden durch die Versicherer grundsätzlich weiterhin nur die schadenbelasteten Verträge angefasst.

Im Bereich der immer stärker nachgefragten kombinierten Bauleistungs- und Haftpflichtversicherungen für Bauprojekte hat sich der Versuch einiger Versicherer das Preisniveau deutlich anzuheben, bisher nicht durchgesetzt. Aktuell gehen wir auch hier von einer stabilen Marktentwicklung auf dem aktuellen Niveau aus.

Die Aufnahme von »Silent Cyber« und /oder »Pandemie- klauseln« wird vermutlich auch 2022 ein Thema der international tätigen Versicherer bleiben. Bisher wurde viel über das Thema im Markt gesprochen und diskutiert. Zu konkreten Vereinbarungen ist es in den Verträgen der breiten Masse kaum gekommen. Auf den internationalen Märkten sind solche Klauseln bereits »Standard«.

Sollten die Versicherer bei der Vertragserneuerung für 2023 eine konsequentere Aufnahme entsprechender Klauseln in die Verträge fordern, empfehlen wir unseren Kunden genau auf den jeweiligen Wortlaut zu achten und den Sinn der Klauseln für die betroffene TV-Sparte zu überprüfen.





EMPFEHLUNG

Auf Basis der aktuellen Marktsituation empfehlen wir unseren Kunden weiterhin bedarfsgerechte und maßgeschneiderte Versicherungslösungen zu erarbeiten. Der dafür zunächst erforderliche Mehraufwand wird sich bei der späteren Administration und / oder möglichen Schadenabwicklungen mehr als bezahlt machen. Im Bestand sollten Kunden angesichts dynamischer Risiken bestehende Deckungen regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls anpassen. Nichts ist ärgerlicher, als wenn ein Unternehmen im Schadenfall feststellen muss, dass Risiko- und Versicherungslösung nicht mehr zusammen passen.

88%

**SCHADENKOSTENQUOTE
GEMÄSS GDV**

67%

**EINTRITTSJAHRESCHADENQUOTE
GEMÄSS GDV**

MARKTSITUATION

Im Zuge der Verhandlung der Vertragsverlängerungen im Jahr 2020 hatten sich die Prämien durchschnittlich insgesamt nahezu verdoppelt. Vor diesem Hintergrund war zu erwarten, dass sich diese Entwicklung 2021 nicht unvermindert fortsetzen würde. Dementsprechend schwächte sich in 2021 die Prämiensteigerung etwas ab und bewegte sich in der Regel zwischen 10 % und 15 %. Wie im Vorjahr gab es insbesondere bei schwierigen Risiken weit darüberhinausgehende Steigerungen.

Nachdem sich 2020 einige Versicherer aus dem Markt zurückgezogen oder zumindest stark zurückgezeichnet hatten, traten 2021 einige neue Marktteilnehmer hinzu oder bauten ihre Präsenz im deutschen Markt personell stark aus. Neben Versicherern waren dies vor allem auch Assekuradeure bzw. Managing General Agents. Dadurch wurde der Rückgang der Kapazität, die etablierte Anbieter zur Verfügung stellen, zumindest zum Teil ausgeglichen. Im Frühjahr 2022 kam mit dem Austritt der Chubb aus dem deutschen Markt (seit Einführung der Sparte in Deutschland aktiv) noch einmal zusätzliche Bewegung in das ohnehin schwierige Marktumfeld.

Bislang haben die Versicherer die Versicherungsbedingungen in der Breite nur sehr behutsam eingeschränkt, ohne dabei den Kernbestand der D&O zu beeinträchtigen. Da viele Unternehmen jedoch in den vergangenen Monaten vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen standen, verwendeten Versicherer in vielen Fällen Insolvenzausschlüsse, kappten Deckungssummen oder kürzten bzw. verteuerten Nachhaftungsfristen. Dies hat bei den Versicherungsnehmern verständlicherweise oftmals zu großer Verärgerung geführt.

AUSBLICK

Die Prämienentwicklung wird auch in 2022 weiterhin stark von makroökonomischen Faktoren und den sich daraus für die Versicherer abzeichnenden Risiken abhängen. Bislang ist die befürchtete Insolvenzwelle im Zuge der COVID-19-Pandemie ausgeblieben; es bleibt abzuwarten, wie sich das Pandemiegeschehen weiter entwickelt. Hinzu kommt eine große Verunsicherung im Zusammenhang mit dem russischen Überfall auf die Ukraine. In welchem Ausmaß dies die deutsche Wirtschaft bremst, einzelne Branchen oder bestimmte Einzelrisiken beeinflusst, lässt sich

noch nicht final abschätzen. Die versicherungsgebende Wirtschaft jedenfalls reagiert mit entsprechenden Territoriausschlüssen. Ungeachtet dieser Unwägbarkeiten sind Prämienenkungen im D&O-Markt in der Breite nicht zu erwarten. Die Schaden-Kosten-Quoten der Versicherer sind seit Jahren aufgrund der in den letzten Jahren erhöhten Schadenfrequenz sowie einzelner Schadenmeldungen in spektakulärer Höhe, insbesondere im Bereich der DAX-Unternehmen, deutlich negativ. Im besten Fall werden die Prämien daher konstant bleiben oder leicht steigen.



PRÄMIE
steigt stark

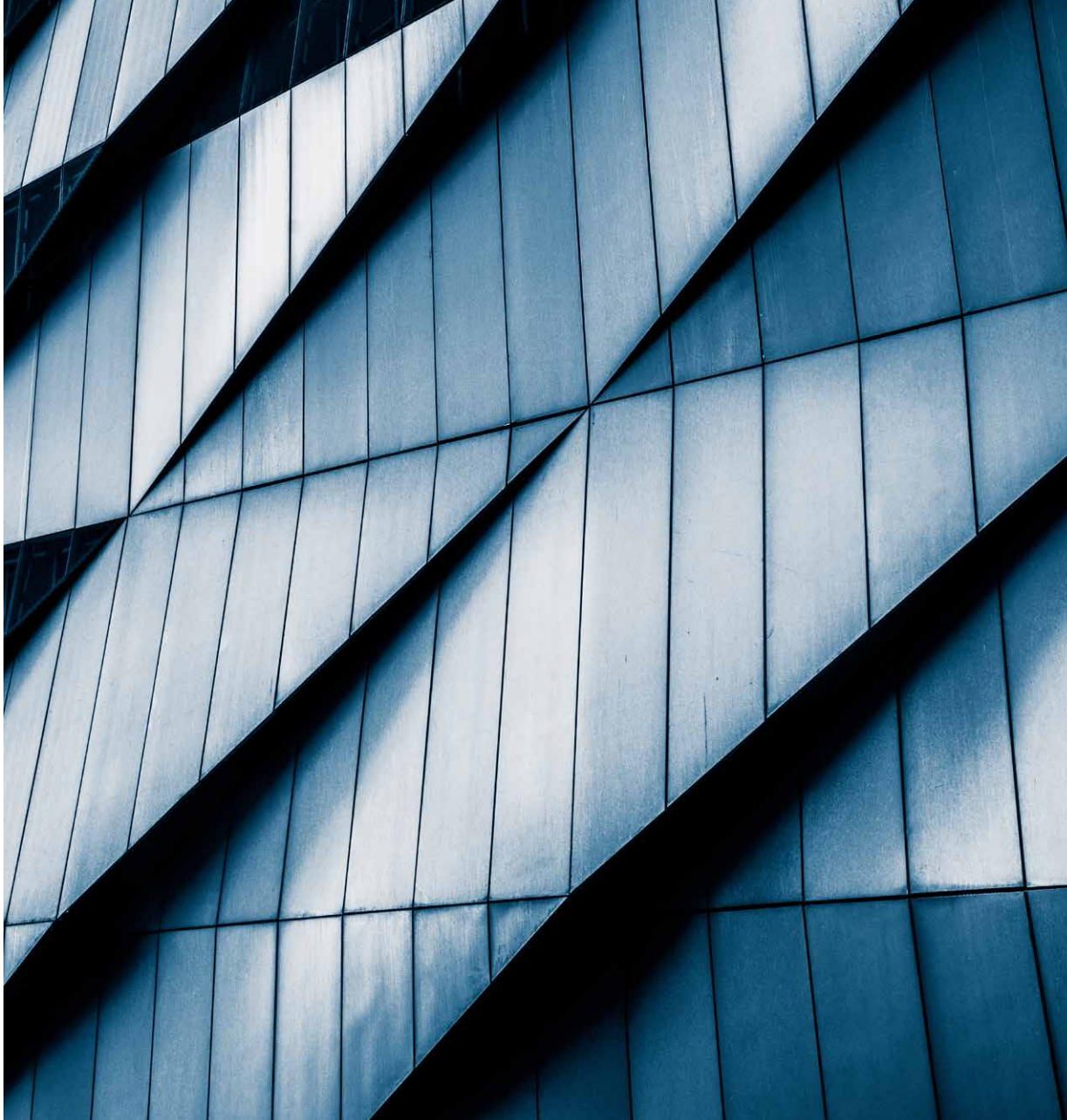


KAPAZITÄT
verringert sich



ANBIETER
zunehmend

» BISLANG IST DIE BEFÜRCHTETE INSOLVENZWELLE
IM ZUGE DER COVID-19-PANDEMIE AUSGEBLIEBEN. «



EMPFEHLUNG

Es empfiehlt sich, dem Versicherungsmakler frühzeitig Informationen zur Vertragsverlängerung zur Verfügung zu stellen, um im Bedarfsfall ausreichend Raum zu lassen für Angebote aus alternativen Märkten oder Offerten über ergänzende Versicherungsprodukte etwa aus der Rechtsschutz-Sparte. Wenn Kapazitäten knapp werden, kann im Einzelfall auch die Einbeziehung einer Captive geprüft werden. Generell sollte ein möglichst hohes Limit eingekauft werden, da dies das D&O-Programm stabilisiert. Versicherer neigen nicht dazu, sich in einem Zuge von einem Risiko zu trennen, sondern tun dies meistens schrittweise, um Nachhaftungsrisiken zu begrenzen. Auch in der Krise erhöht ein hohes Limit daher die Chancen, im Folgejahr zumindest noch über einen im Wesentlichen ausreichenden Versicherungsschutz zu verfügen.

MARKTSITUATION

Die starke Bewegung im Bereich der Cyber-Sparte hält weiterhin an. Für kleinere Unternehmen nimmt das Informationsbedürfnis zur technisch-organisatorischen IT-Sicherheit seitens der Risikoträger zu. Absicherungsmöglichkeiten in Kombination mit Prämien, die aus unserer Sicht noch als attraktiv zu bewerten sind, sind weiterhin in ausreichender Anzahl vorhanden. Dies ist vor allem auf den regen Wettbewerb der etablierten und neu hinzugekommenen Risikoträger zurückzuführen. Im Segment der größeren Unternehmen und Konzerne zeigte sich spätestens ab Sommer 2021 eine weiterhin extrem angespannte Situation. Dies machte sich durch Kapazitätsreduzierungen und Prämiensteigerungen in einem schwierigen Renewal, aber auch bei der Platzierung neuer Risiken am deutschen und internationalen Markt bemerkbar. Bei der Risikoprüfung kam es zudem deutlich häufiger zu nicht versicherbaren Risiken im Bereich der Cyber-Risiko-Versicherungen. Alternative Lösungen mussten für die Kunden identifiziert werden. Wir erkennen einen klaren Aufholbedarf seitens der Versicherer bei der Prüfung bereits versicherter Risiken. Wir vermissen gelegentlich – wie auch bei der Platzierung neuer Risiken – ein gewisses Augenmaß seitens der Risikoträger. Sofern die technisch-organisatorischen Maßnahmen auf hohem Niveau vorhanden sind, stellt der Markt für Kunden nach wie vor ein sehr gutes, versicherungstechnisches Schutzniveau bereit.

AUSBLICK

Wir gehen aktuell nicht davon aus, dass sich der Markt beruhigen wird. Das Thema Kapazitäten pro Versicherer und die Frage der »richtigen« Versicherungsprämie treibt die Risikoträger im Umfeld steigender Schadenfrequenzen weiterhin um. Hinzu kommen die weiterhin geführten oder neu aufkommenden Diskussionen um die Versicherbarkeit bestimmter Deckungselemente im Bereich der Cyber-Versicherung. Wir befürchten, dass mit einer absehbar steigenden Belastung einiger dominierender Risikoträger durch Großschäden eine weitere Verknappung von Kapazitäten stattfinden wird sowie eine Verteuerung von Risikotransferlösungen in Kombination mit deutlich höheren Selbstbehalten eintritt.



PRÄMIE
steigt stark



KAPAZITÄT
verringert sich



ANBIETER
unverändert

Das Thema »Silent Cyber« bleibt mit der Diskussion um spartenübergreifende Ausschlüsse und Klarstellungen ein zentrales Thema für Risikoträger. Wir empfehlen, dass Versicherer, ungeachtet der Wettbewerbssituation, das Versicherungsportfolio Ihrer Kunden insgesamt betrachten und im gemeinsamen Interessenausgleich zielführend für alle Beteiligten agieren.

Durch die teils harten Anpassungen der letzten Verlängerungsrunden stellen wir fest, dass insbesondere bei Industrie- und Konzern-Kunden ein Vertrauensverlust zu verzeichnen ist. Diskussion um die Wirkungsweise der üblichen Kriegsausschlüsse im Zusammenhang mit dem Ukraine-Konflikt sind aktuell nicht geeignet, dieses Vertrauen wieder zu fördern.

EMPFEHLUNG

Trotz der weiterhin angespannten Situation bietet der Markt für alle Kundensegmente weiterhin sinnvolle Lösungen. In kritischen Ausnahmefällen finden sich individuelle und kreative Lösungen, um nicht mehr erhältlichen, klassischen Cyber-Versicherungsschutz zu substituieren. Der offene Dialog mit unseren Kunden und den Risikoträgern im Bereich der technisch-organisatorischen IT-Sicherheit und damit der Platzierbarkeit von Lösungen ist entscheidend für einen Erfolg des Risikotransfers in Form einer Versicherung.



MARKTSITUATION

Der Markt war 2021 von einer hohen Frequenz an ausgedescribten Transaktionen und damit einhergehend einer starken Auslastung der Underwriter in den Versicherungsgesellschaften geprägt. Dies hat zum einen dazu geführt, dass es für Transaktionen kleineren Volumens durchaus schwierig war, Versicherer zu finden und zum Teil nur wenige oder gar nur ein Versicherer ein Angebot abgab. Zum Anderen zogen in der Warranties & Indemnities Versicherung die Preise wieder an und die »Rate on Line« (ROL), also das Verhältnis von Prämie und Deckungssumme, bewegte sich – in Abhängigkeit von Risiko, Selbstbeteiligung und Höhe der Deckungssumme – in Richtung 1,5 %. Die Mindestprämien haben sich dementsprechend ebenfalls erhöht. Während es vor wenigen Jahren noch möglich war,

in bestimmten Segmenten Warranties & Indemnities – Risiken für 30.000 EUR zzgl. Steuer zu platzieren, ist es aktuell sehr schwierig, eine Prämie unterhalb von 80.000 EUR zzgl. Steuer zu vereinbaren. Der Markt ist von großer Dynamik geprägt. Es ziehen sich einzelne Versicherer aus der Sparte zurück; noch mehr Versicherer und Assekturadeure steigen neu in das Geschäft ein.

Aktuell führen die Versicherer vor dem Hintergrund der geopolitischen Entwicklungen über die übliche Sanktionsklausel hinaus vielfach einen Ausschluss von Schadenfällen aus »Business Operations in Russia, Ukraine and Belarus« ein. Hier bleibt die weitere Entwicklung abzuwarten.

AUSBLICK

Die Steuerversicherung (Tax Opinion Liability Insurance) wird weiter an Bedeutung gewinnen, gerade auch im Vergleich mit der bisher vorherrschenden Warranties & Indemnities Insurance. Schon heute macht die Steuerversicherung mehr als ein Drittel der Prämien in der M&A-Versicherung aus. Hintergrund ist auch, dass Steuerberatungsgesellschaften das Thema für sich entdeckt haben und zum Teil sogar in die Vermittlung solcher Policen einsteigen.

EMPFEHLUNG

Der M&A-Versicherungsmarkt ist weiterhin vergleichsweise flexibel und offen für neue maßgeschneiderte Konzepte, sei es die Haftung aus Garantien, seien es Steuer- oder Prozessrisiken, mögliche Altlasten oder auch Konzerngarantien, welche eine Einigung in einem Unternehmensverkaufsprozess erschweren oder gar verhindern. In all diesen Fällen und auch bei anderen Transaktionshindernissen sollte LEUE & NILL angesprochen werden, um gemeinsam auszuloten, ob ein Risikotransfer auf einen Versicherer möglich ist.



PRÄMIE
steigt leicht



KAPAZITÄT
ausreichend vorhanden



ANBIETER
zunehmend

In der W&I-Versicherung dürfte sich die Tendenz zu synthetischen, das heißt nicht im Garantiekatalog der Kaufvertragsparteien gespiegelten, Garantien weiter verstärken. Exemplarisch kann der Versicherer die Haftung des Verkäufers für Vorsatz seiner Erfüllungsgehilfen auch dann decken, wenn der Verkäufer eben diese Haftung im Unternehmenskaufvertrag abbedungen hat.

**» NOCH MEHR VERSICHERER
UND ASSEKTURADEURE STEIGEN
NEU IN DAS GESCHÄFT EIN. «**

INTERNATIONAL



MARKTSITUATION

Im Bereich Schaden- und Unfall-Versicherungen war das Marktumfeld 2021/2022 deutlich schwieriger als in den 7 bis 10 Jahren zuvor.

Auch der Markt für Financial Lines und Cyber hat in den letzten beiden Jahren einen schweren Schlag erlitten. Im Jahr 2021 wies der Markt eine Schadenquote von 97 % auf. Infolgedessen sind die Tarife erheblich gestiegen und der Markt wird immer selektiver. Auf dem D&O-Markt haben sich die Prämien nach vielen stabilen Jahren in 2020/2021 mehr als verdoppelt. Viele Versicherer haben sich aufgrund der hohen Schadenhäufigkeit aus diesen Segmenten zurückgezogen.

Im Employee Benefits Bereich wuchs der Kranken-Versicherungsmarkt im Jahr 2021 um 12 % (deutlich über dem BIP) und hat derzeit über 50 Mio. versicherte Personen. Schätzungen besagen, dass COVID-19 im Jahr 2021 Kosten allein bei der Gesundheitsversorgung in Höhe von 5 Mrd. US-Dollar verursacht hat.

Das Segment Accidental Death and Dismemberment (AD&D) (Todesfall und Invalidität) wurde in der schlimmsten Zeit der Pandemie ebenfalls hart getroffen. Allein 2021 haben die Versicherer 148.000 Fälle mit einem Volumen von 5,4 Mrd. R\$ abgewickelt.



AUSBLICK

Der Sachmarkt ist in den letzten Jahren restriktiv geworden, da die führenden Versicherer bei der Erneuerung ihrer Rückversicherungsverträge mit Schwierigkeiten aller Art zu kämpfen haben. Die unmittelbaren Folgen sind mangelnde Kapazitäten für bestimmte Nischen, insbesondere für Lagerhäuser für Dritte, Logistik, Chemieanlagen, Kunststoffe sowie medizinische Produkte. Als mögliche Lösung bietet sich hier das Instrument der Mitversicherung an. Bei einer Mitversicherung beteiligen sich mehrere Versicherer an einem Versicherungsvertrag und teilen damit Prämien als auch Risiken.

Auch der Financial Lines, Cyber und D&O-Markt bleibt angespannt. Im Employee Benefits-Bereich ist zu sehen, dass Technologie aufgrund der Zunahme von Homeoffice-Aktivitäten und sozialer Distanzierung relevanter denn je geworden ist. Es gibt auch eine Tendenz auf dem Markt, mehr »Telemedizin« einzusetzen. Dies führt wiederum zu erheblichen Investitionen in neue Technologien.

Im Krankenversicherungsbereich hat die nationale Gesundheitsbehörde (ANS) in 2021 die Preise erhöht. In 2022 rechnen wir aufgrund der Inflation mit Kostensteigerungen von 10 % bis 15 %. Wir erwarten, dass die Kosten weiter steigen werden, da die Inflation im Jahr 2022 vermutlich einen neuen Höchststand erreichen wird.

Im Bereich der Todesfall- und Invaliditätsabsicherung gibt es trotz COVID-19 keine gravierenden Auswirkungen auf die Tarife im Jahr 2022, die Preise sind nahezu stabil geblieben. Dieser Trend könnte sich aber im zweiten Halbjahr 2022 ändern.

MARKTSITUATION

Obwohl in Großbritannien und Nordirland die Wirtschaft in 2021 moderat gewachsen ist, hat sich dort der Versicherungsmarkt weiterhin schwierig entwickelt. Im Jahr 2021 wurde ein leichtes Wirtschaftswachstum erzielt, wozu auch die erfolgreiche Einführung des Impfstoffprogramms COVID-19 beitrug. Auch die Inflation blieb niedrig, ebenso wie die Arbeitslosigkeit. Auf dem Versicherungsmarkt herrschten das ganze Jahr über schwierige Bedingungen. Ursache sind die steigende Zahl an Schadenfällen in fast allen Versicherungssegmenten.

Die Kapazitäten im Bereich der Vermögensschadendeckungen (D&O, Vertrauensschaden, Cyber, Employment Practice Liability) wurden erneut reduziert. Die sich weiter verschlechternde Schadenlage hat dazu geführt, dass die Versicherer erhebliche Tarifierhebungen (in bestimmten Branchen dramatisch) mit Deckungsbeschränkungen kombiniert haben. Seit Anfang 2021 attackierten Cyberkriminelle verstärkt UK-Unternehmen mit sogenannten Ransomware-Angriffen (Trojaner-Attacke mit anschließender Erpressung), was zu einem verstärkten Fokus auf die Sicherheit von Computersystemen führt.

Im Segment Sach-Versicherungen haben weltweit schwere Unwetter und die damit verbundenen Schadenfälle die Rentabilität der Versicherer reduziert. Auch hier haben die Versicherer ihre Kapazitäten weiter reduziert, gleichzeitig haben sie ihre Prämien erheblich erhöht. Besonders

» AUF DEM VERSICHERUNGSMARKT HERRSCHTEN DAS GANZE JAHR ÜBER SCHWIERIGE BEDINGUNGEN. «

betroffen sind Branchen mit höheren Risiken wie Lebensmittel und Energie. Auch die Prämien für Haftpflicht-Versicherungen sind angesichts steigender Schadenkosten und -häufigkeit, höherer Rückversicherungs- und Betriebskosten sowie neuer Risiken gestiegen. Das betrifft Grund- und Exzedenten-Deckungen gleichermaßen.

Bei den Kfz-Versicherungen führten höhere Schadenssummen bei gleichzeitig schrumpfenden Markt zu deutlichen Prämien erhöhungen. Dies gilt insbesondere für Risiken mit einem überwiegenen Anteil an schweren Lastkraftwagen und Fälle mit hohen ausstehenden Schadenersatzforderungen. Die gestiegenen Kosten für die Reparatur von Fahrzeugen und ansteigende Schadenersatzansprüche verstärkten den Druck auf die Tarife. Zudem gehen Versicherer in Ihrer Zeichnungspolitik deutlich selektiver bei der Auswahl von Flottenrisiken vor. Eine der am stärksten betroffenen Versicherungssparten ist aus Prämien- und Kapazitätssicht der Professional Indemnity Bereich (Berufshaftpflicht). Nach dem Brandunglück im Grenfell-Tower sind Risiken im Bereich Design und Entwicklung weiterhin besonders problematisch.

Infolge der COVID-19-Pandemie haben alle Versicherer Ausschlüsse für übertragbare Krankheiten auf die entsprechenden Deckungen angewandt.

AUSBLICK

Auch wenn es Anzeichen für eine Entspannung gibt, setzt sich die Entwicklung aus 2021 auch in 2022 fort, Cyber bleibt die schwierigste Sparte, da die Versicherer in diesem Segment extreme Auswahlverfahren durchführen, bevor sie überhaupt ein Angebot abgeben. Zusätzlich verlangen die Versicherer von den Kunden inzwischen ein deutlich höheres Maß an IT-Sicherheit. Auch die Prämien steigen weiterhin stark. Es gibt zahlreiche Fälle, in denen Versicherer die Erneuerung bestehender Policen ablehnen, obwohl die Kunden schadenfrei sind. Als Grund geben die Versicherer an, dass die IT-Infrastruktur der Kunden nicht mit der ständig wachsenden Bedrohung Schritt hält. Bei den anderen Vermögensschadendeckungen gibt es erste Anzeichen dafür, dass sich der Markt beruhigt: Zum einen hat sich der Prämienanstieg verlangsamt. Außer-

dem konnten wir für unsere Kunden dank mühsamer Arbeit die Prämien in Einklang mit den Anforderungen der Versicherer bringen. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass die Versicherer viele der abgeschafften Deckungserweiterungen in absehbarer Zeit wieder einführen.

Der Sachversicherungsmarkt ist nach wie vor schwierig. Die Kapazitäten bleiben wie 2021 ein Problem. Der Haftpflichtversicherungsmarkt ist dagegen stabiler. Wenn keine unerwarteten Ereignisse eintreten, erwarten wir (oder die Branche) für dieses Jahr einen ruhigeren Verlauf. Die Prämien für die private Kfz-Versicherung sinken wieder, die gewerbliche Kfz-Versicherung dagegen nicht. Schwere Nutzfahrzeuge und Gefahrguttransporte stellen weiterhin eine große Herausforderung für den Markt dar, da die Bereitschaft der Versicherte solche Risiken zu übernehmen begrenzt ist. Im Professional Indemnity Bereich erwarten wir, dass die Prämien in 2022 weiter steigen. Es gibt ein wenig neues Kapital auf dem Markt, was sich auf diese Entwicklung auswirken könnte.

Wie sich der Ukraine-Krieg und die damit verbundenen Sanktionen auf die Gesamtwirtschaft langfristig auswirken, lässt sich nicht sicher prognostizieren. Sollte die Inflation dauerhaft hoch bleiben, rechnen wir mit steigenden Prämien in allen Marktsektoren.



MARKTSITUATION

Der Gesamtversicherungsmarkt in Indien ist in 2019 und 2020 um 7,98 % gewachsen. In den vergangenen drei Jahren gab es deutliche Prämienhöhungen über alle Sparten. Die Prämien im Segment der Sachversicherungen sind in den letzten 12 bis 18 Monaten deutlich gestiegen. Es wird weiterhin diskutiert, ob Indien einen Versicherungs-Pool für Betriebsunterbrechungsschäden aufgrund Pandemien einführen soll. Der Markt der Haftpflichtversicherungen bleibt weiterhin schwierig.

Die COVID-19-Pandemie hat den Employee-Benefits-Markt deutlich belastet. Die Prämien für Lebensversicherungen sind um mehr als 40 % gestiegen. Auch die Rückversicherer preisen bei Vertragsverlängerungen und Neuabschlüssen die gestiegenen Krankheitskosten mit ein. Mittlerweile sind in Indien COVID-19-Medikamente verfügbar. Es gibt inzwischen einheitliche Versicherungsbedingungen, die alle Krankenversicherungen erfüllen müssen.

AUSBLICK

In der Sachversicherung erwarten wir geringere Prämienhöhungen als in den Vorjahren. Zudem rechnen wir für 2022 mit ausreichenden Kapazitäten. Der Markt der Haftpflichtversicherungen bleibt herausfordernd, das gilt insbesondere für Cyber-Risiken. Auch die Platzierung von höheren Limits bleibt schwierig. Im Employee Benefits-Bereich erwarten wir pandemiebedingt weitere Prämiensteigerungen.



MARKTSITUATION

Auch in 2021 haben die Versicherer ihre Prämien erhöht und Kapazitäten abgebaut. Alle großen Versicherer überprüfen derzeit die Rentabilität ihrer einzelnen Versicherungssparten. Bei den Sachversicherungen haben die Versicherer Ende 2021 in einigen Fällen Vertragsverlängerungen ohne Änderungen zugestimmt. Innerhalb der Sachversicherungen steigen die Prämien am stärksten in den Branchen Lebensmittel, Papier, Chemie und Abfallwirtschaft. Bezogen auf die Versicherungssparte sind in den vergangenen Jahren die Prämien für die D&O-Versicherung am stärksten gestiegen.

AUSBLICK

Bei den Sachversicherungen rechnen wir damit, dass die Prämien erhöhungen in den nächsten 12 Monaten zurückgehen. Obwohl wir bei den Haftpflichtversicherungen niedrigere Steigerungsraten sehen, bleiben die Bedingungen auf diesem Markt nach wie vor schwierig. Das gilt vor allem für die Branchen Gesundheitswesen, Pharma, Nahrungsmittel und Immobilien. Bei der D&O-Versiche-

rung verlangsamt sich der Prämienanstieg. Gleichzeitig verschärfen die Versicherer ihre Bedingungen und lehnen zunehmend auch Maklerwordings ab.

Cyber-Risiken sind und bleiben am schwierigsten zu versichern. Das zeigt sich daran, dass Neuabschlüsse und Vertragsverlängerungen stets aufwändige Verhandlungen und Risikoanalysen erfordern. Die Versicherer schließen mittlerweile die Deckung für Ransomware-Angriffe in den meisten Policen aus. Es bleibt die Frage, ob und wie Kunden ihre Cyber-Risiken künftig mit realistischen Maßnahmen überhaupt noch zu angemessenen Kosten versichern können.

Bereits die in 2021 beschlossenen Maßnahmen in der Sozialversicherung führen zu höheren Ausgaben im Rentensystem. Da der spanische Staat 2022 plant, das indexgebundene Rentensystem durch den Verbraucherpreisindex zu ersetzen, gleichzeitig aber den Nachhaltigkeitsfaktor abschaffen will, werden die Rentenausgaben in den nächsten Jahrzehnten um fast vier Prozentpunkte des BIP steigen. Das führt zu einer höheren Staatsverschuldung. All das wird sich auch auf den Markt Employee Benefits auswirken.



MARKTSITUATION

Die letzten Jahre waren eine Herausforderung für Unternehmen und die Versicherungsbranche. Neben einer Zunahme der Häufigkeit und Höhe von Schäden mussten Versicherer auch höhere Schadenssummen begleichen. So hat die COVID-19-Pandemie bei den US-Krankenversicherern zu massiv höheren Ausgaben geführt. Zudem haben eine stark zunehmende Cyberkriminalität und mehr Naturkatastrophen der Versicherungsbranche zugesetzt. Die daraus folgenden höheren Kosten für Rückversicherungen in Verbindung mit gesunkenen Anlageerträgen haben den Versicherungsmarkt in den USA grundlegend verändert. Obwohl die Marktbedingungen weiterhin schwierig sind, gibt es für Unternehmen einige positive Anzeichen. So hat sich in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 der Prämienanstieg etwas verringert. Die Versicherungspreise liegen zwar immer noch über ihren historischen Durchschnittswerten, aber für viele Branchen könnte sich der Versicherungsmarkt entspannen.

AUSBLICK

In der Haftpflichtversicherung erwarten wir in 2022 für viele Risiken gleichbleibende bis leicht erhöhte Prämienätze. Wie sich die Prämien entwickeln, hängt stark vom Risiko, der Tätigkeit und Schadenhistorie des einzelnen Unternehmens ab. Für bestimmte Geschäftsfelder mit

erhöhtem Haftpflichtrisiko werden weiterhin schwierige Marktverhältnisse in Bezug auf Prämien und auch Deckungskapazitäten herrschen. Im Sachversicherungsbereich sind die Prämien seit dem dritten Quartal 2017 kontinuierlich gestiegen. Einige Unternehmen müssen weiterhin mit Prämienerrhöhungen, geringeren Kapazitäten, Sublimits und verschiedenen Einschränkungen oder Ausschlüssen rechnen. Das gilt insbesondere in Bezug auf Schäden im Zusammenhang mit Wetterereignissen oder der COVID-19-Pandemie. Versicherungsnehmer, die Tätigkeiten mit hohem Risikopotential ausführen oder in von Naturkatastrophen gefährdeten Gebieten ansässig sind, betrifft dies voraussichtlich noch deutlicher.



Im Bereich Cyber werden die Prämien weiter steigen. Es sind Einschränkungen der Deckungen zu erwarten. Ursache sind häufigere Ransomware-Angriffe und Email-Betrugsfälle mit jeweils höheren Schadenssummen. In Bezug auf die D&O-Versicherung wird der harte Markt weiterhin andauern. Das führt zu Prämienerrhöhungen, weniger Marktteilnehmern, geringeren Deckungssummen und höheren Eigenbeteiligungen. Kfz- und Employment Practices-Versicherungen unterliegen ebenfalls weiterhin einem härteren Markt mit Preissteigerungen von durchschnittlich 5 bis 15 %. Der »Workers Compensation Markt« bleibt dagegen stabil. Bei gutem Schadenverlauf erwarten wir keine gravierenden Prämienerrhöhungen.

In 2022 werden sich voraussichtlich im Employee Benefits Bereich viele der Trends aus dem Vorjahr fortsetzen: Angesichts des Arbeitskräftemangel dienen Employee Benefits vor allem der Mitarbeiterbindung. Dazu zählen insbesondere, dass Arbeitgeber Ressourcen für die psychische Gesundheit bereitstellen und Lösungen für teure verschreibungspflichtige Medikamente finden.

Im vergangenen Jahr gab es in allen Branchen einen Arbeitskräftemangel. Um diesen zu bekämpfen und qualifizierte Bewerber zu gewinnen, wird dem Angebot und der Ausgestaltung der Employee Benefits immer mehr Bedeutung beigemessen. Viele Unternehmen prüfen derzeit, wie sie ihr bestehendes Programm noch erweitern können.

MARKTSITUATION

Im Bereich der Sachversicherung hat sich der Markt in 2021 verhärtet. Das liegt daran, dass die Versicherer bestimmte Risiken überhaupt nicht mehr versichern oder nur noch in geringem Umfang abdecken. Dazu zählen vor allem Branchen wie Holz, Kunststoff, Elektronik und Halbleiter, also allesamt Industrien, die auf Vorräte angewiesen sind und /oder von Lieferungen aus China abhängen, verstärkten die Risikoselektion erheblich. Dies betraf insbesondere Risiken mit hohem Anteil an Vorräten, brennbaren Stoffen (Holz, Kunststoff usw.), Elektronik/Halbleiter.

Ähnlich ist die Situation in der Sparte der Cyber-Versicherungen. Auch hier neigen Versicherer dazu, Risiken auszusortieren. Der D&O-Markt ist im Allgemeinen in 2021 stabiler als im Rest der Welt gewesen, Preiserhöhungen wurden nicht verzeichnet.

Im Employee Benefits Bereich wird der Markt härter. Versicherer versuchen nach Jahren des Wettbewerbs um Marktanteile ihre Rentabilität zu steigern. Glücklicherweise gibt es in dieser Sparte neue Anbieter, die in den Employee Benefits-Markt eintreten und ihren Kunden realistische Prämien anbieten.

AUSBLICK

Die Trends aus 2021 im Sach- und Haftpflichtbereich werden sich fortsetzen. Bei Risiken, die eine gute Schadenhistorie haben und in das Interesse der Versicherer fallen, gehen wir von konstanten Prämien aus. Die Kapazität im Cyber-Bereich schrumpft. Wir erwarten daher, dass in dieser Sparte die Prämien weitersteigen. Die Trends aus 2021 werden sich im Employee Benefits Bereich wahrscheinlich fortsetzen.



MARKTSITUATION

Nach dem besonders guten Jahr 2020 konnte man feststellen, dass im zweiten Halbjahr des letzten Jahres die Schadenfrequenzen wieder angestiegen sind und sich fast auf Vor-Pandemie-Niveau einpendelten. Die teilweise positiven Ergebnisse der Kfz-Versicherer in den beiden Vorjahren haben für eine leichte Entspannung in den Verhandlungen gesorgt. Die Versicherer waren bemüht, zu unveränderten Konditionen zu verlängern, was mit Sicht auf zukünftig zu erwartende, schlechtere Ergebnisse als vernünftig zu bewerten ist. Die Integration von Zusatzdeckungen wie z.B. Fahrerschutz konnte dabei zum Teil prämiennneutral erfolgen. Zu besonders gut bzw. schlecht verlaufenden Flotten wurden Prämienanpassungen in bewährter Form durchgeführt. Der individuelle Schadenverlauf der Kunden ist weiterhin der wichtigste Aspekt in der Prämienfindung im Flottenbereich. Weitere Versicherer konnten für unsere Kundschaft als neue Alternativen gewonnen werden.

AUSBLICK

Nach dem Einbruch der Zulassungszahlen in 2021, ist für das laufende Jahr mit einer Erholung des Fahrzeugmarktes zu rechnen. Der Anteil der Fahrzeuge mit alternativen Antrieben wächst überproportional. Für die

notwendigen Kerndeckungen ist im Versicherungsmarkt eine hohe Leistungsdichte festzustellen. Erweiterungen (Deckungssummen / neue Risiken) werden dynamisch stattfinden müssen. Für autonome Fahrzeuge trat in 2021 ein neues Gesetz in Kraft. Fahrzeuge der Stufe 4 (führerlos in festgelegten Betriebsbereichen im öffentlichen Straßenverkehr) besitzen nun einen gesetzlichen Rahmen. Die ersten Fahrzeuge wurden bereits versichert. Weitere Entwicklungen wie z.B. Deckungen für Cyber-Risiken müssen beobachtet werden, um diesem Segment in Zukunft Rechnung zu tragen. Es ist damit zu rechnen, dass sich die deutlich erhöhten Energiepreise auch auf das Fahrverhalten auswirken werden. Die exponentiell steigenden Ersatzteilpreise sowie die hohe Inflationsrate werden tendenziell zu höheren Versicherungsprämien führen. Die ersten Versicherer signalisieren dies jetzt schon.

EMPFEHLUNG

Um den planbaren Steigerungen der Reparaturkosten entgegenwirken zu können, bieten wir Lösungen für ein professionelles Schadenmanagement an. Neben den Einsparungen von internen Betriebskosten, wird es hiermit auch leichter, individuelle Risikoeigentragungsmodelle zu installieren. Die Installierung von mehrjährigen Versicherungsverträgen (teilweise jetzt schon möglich), könnte eine Alternative für längerfristige planbare Kosten sein.

» WEITERE VERSICHERER
KONNTEN FÜR UNSERE KUND-
SCHAFT ALS NEUE ALTERNATIVEN
GEWONNEN WERDEN. «



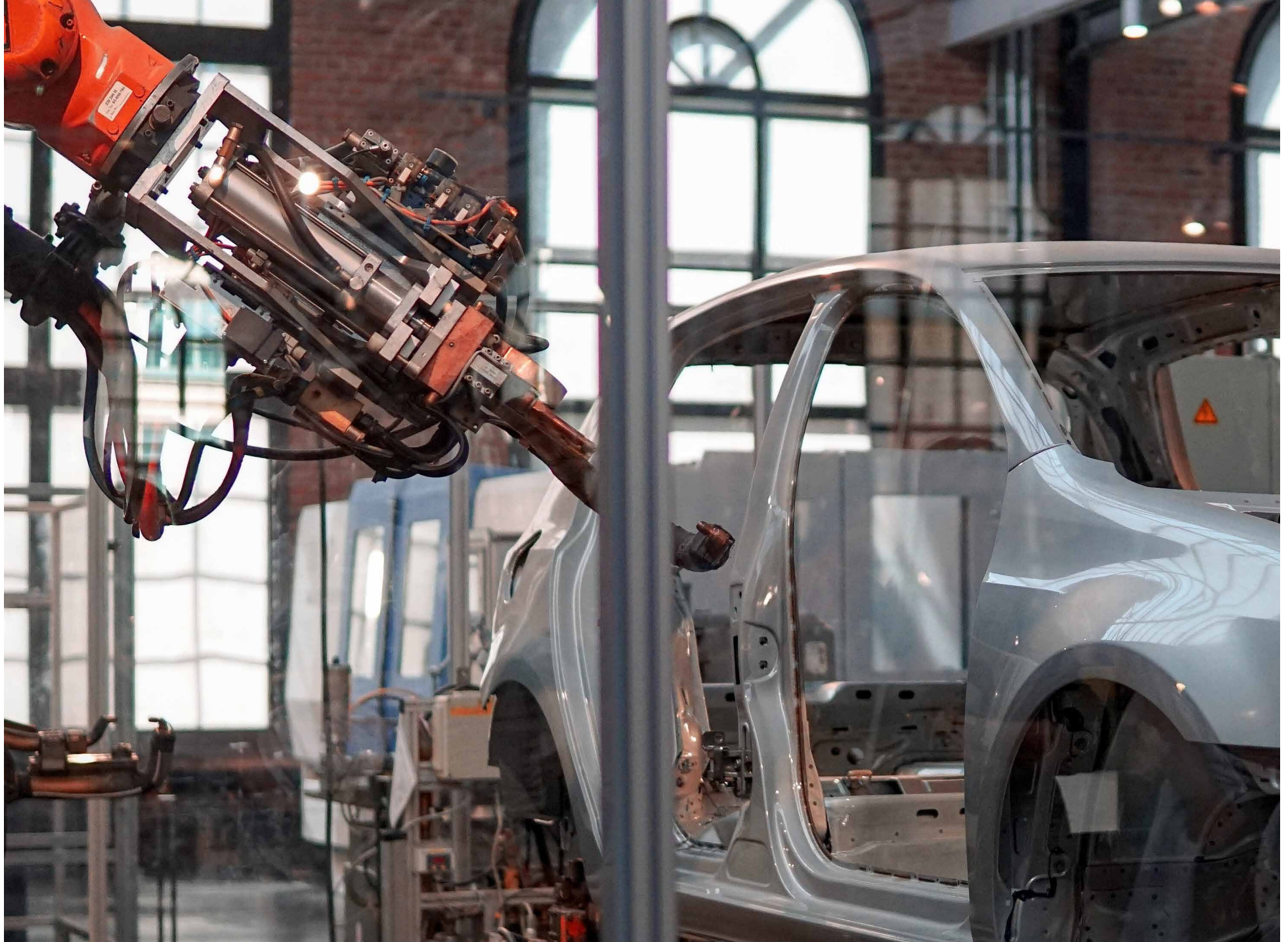
PRÄMIE
bleibt konstant



KAPAZITÄT
ausreichend vorhanden



ANBIETER
zunehmend (KMU)



MARKTSITUATION

Aktuell verzeichnet der Markt der Vertrauensschadenversicherung (VSV) viele Anfragen, die größtenteils auch zu Neuabschlüssen bzw. Verlängerungen mit entsprechenden Deckungen führen. Getrieben wird dies einerseits durch das Thema Homeoffice und den daraus resultierenden Gefahren, andererseits auch durch das Thema Cyber. Die Nachfrage nach Cyber-Versicherungen stieg auch deswegen, weil wir in diesem Segment mit Engpässen bei Deckungen rechnen. Engpass bedeutet, dass ein Unternehmen im Ernstfall mit nicht ausreichendem Deckungsschutz oder gar keinem Deckungsschutz dastehen könnte. Gerade der Marktführer im Bereich der VSV kann hier einen Teil der entstandenen Engpässe beheben.

Ein einheitliches Bild bezüglich der Cyber-Deckungsinhalte am VSV Markt gibt es derzeit nicht. Während der Marktführer seine Kapazitäten sogar erweitert, ziehen sich andere Marktteilnehmer bewusst aus diesem Bereich zurück, um nicht mit (eigenen) Cyberprodukten zu konkurrieren.

Allgemein lässt sich festhalten, dass alle VSV-Versicherer inzwischen deutlich genauer auf das Risiko schauen und auch deutlich restriktiver in der Zeichnung vorgehen. Das Schadenniveau ist über alle Gefahrenarten hinweg gestiegen, das heißt sowohl Schäden durch Dritte als auch durch eigene Mitarbeiter haben zugenommen.

AUSBLICK

Die weitere Marktentwicklung bezüglich »Cyber-Bestandteilen« in der VSV-Deckung bleibt abzuwarten. Wir gehen davon aus, dass Versicherer mit eigenen Cyberprodukten Cyber-Risiken aus der Deckung der VSV heraus nehmen. Es deutet sich auch an, dass Prämien stärker segmentiert werden. Das bedeutet, dass die Versicherer eine noch selektivere und genauere Prüfung der Risiken vornehmen. Der Informationsbedarf der Versicherer, um eine entsprechende Deckung abzuschließen, nimmt dementsprechend zu. Durch gestiegene Schadenzahlen gehen wir auch von einer moderaten Prämiensteigerung aus. Auch wird es eventuell im Bereich der »Excedenten« zu einem res-

triktiveren Verhalten der Versicherer kommen. Welche Auswirkungen der Krieg in der Ukraine auf die Deckung haben wird, können wir derzeit nur schwer abschätzen.

EMPFEHLUNG

Die Bedeutung der Vertrauensschadenversicherung nimmt für Unternehmen und ihre Risikosteuerung zu. Aufgrund der zuvor angesprochenen Punkte müssen Unternehmen ihre Bedarfe genau prüfen. Dabei ist vor allem das Zusammenwirken mit weiteren Deckungen enorm wichtig. Hier müssen Versicherungsmakler eingebunden sein, um Inhalte und Höhe des Deckungsschutzes genau zu prüfen, damit im Zusammenspiel mit den weiteren Deckungen wie Cyber und D&O möglichst keine Deckungslücken entstehen.

Da der Risiko-Dialog mit den Versicherern zunehmen wird, ist eine adäquate Begleitung durch den Versicherungsmakler sinnvoll. Wir empfehlen frühzeitig die gewünschte Deckung abzuschließen, da wir mit Prämiensteigerungen und einem restriktiveren Vorgehen der Versicherer rechnen.

» DAS SCHADENNIVEAU IST ÜBER ALLE
GEFAHRENARTEN HINWEG GESTIEGEN. «



PRÄMIE

steigt leicht



KAPAZITÄT

verringert sich leicht



ANBIETER

- 8 +

MARKTSITUATION

Wie im vergangenen Jahr sind auch 2022 neue Versicherer auf den Markt gekommen. Dadurch stehen zusätzliche Kapazitäten im Standardgeschäft bereit. Die Versicherer sind für Kunden mit schwächeren Bonitäten offener als im Vorjahr. Linienreduzierungen und Preisanhebungen sehen wir nur noch in Einzelfällen und bei sehr schlechten Bonitäten.

Während viele Kautionsversicherer in 2021 bei Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau noch sehr restriktiv waren, zeichnen sie in 2022 wieder Neugeschäft. Die Kapazitätsausweitung kommt im wesentlichen Kunden im nationalen Geschäft zugute. Das Volumen für Bürgschaften im internationalen Geschäft bleibt unverändert bzw. ist leicht rückläufig.

Versicherer zeichnen zwar wieder vermehrt Projektlinien, dafür müssen Kunden aber umfangreiche und detaillierte Unterlagen bereitstellen. Die Kautionsversicherer zeichnen wieder vermehrt Sonderbürgschaften wie z.B. Miet- oder Warenlieferbürgschaften. Aktuell sehen wir keine nennenswerte Schadenquote.

AUSBLICK

Für das Jahr 2022 rechnen wir mit einem prämien-technisch leicht rückläufigen bzw. stabilen Markt. Bei individuellen Linien sind bei guter Bonität leichte Prämienreduzierungen und Limitausweitungen möglich. Im Standardgeschäft bleiben die Prämien weitestgehend stabil.

Durch die vielfach vorhandene hohe Liquidität der Auftraggeber wird sich das benötigte Volumen an Bürgschaften weiter erhöhen. Wir rechnen insbesondere im Baubereich und im Maschinen- sowie Anlagenbau mit höheren Anzahlungen. Die Nachfrage nach Anzahlungsbürgschaften wird sich nach unserer Einschätzung ausweiten. Die Bedeutung digitaler Produkte steigt auch im Jahr 2022 weiter an. Neben der digitalisierten Bürgschaftsverwaltung, die sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer nutzen können, rechnen wir mit einer Ausweitung neuer, einfacher digitaler Produkte im Standardgeschäft.

EMPFEHLUNG

Trotz guter Bankofferten sollten die Volumina bei den Versicherern ausgebaut und breit gestreut werden. Veränderungen in der Zinsstrukturen können, wie in der Vergangenheit, schnell zu einem Rückzug der Banken aus diesem Segment führen. Die vorhandene Risikoverteilung auf mehrere Partner hat sich bewährt und sollte auch weiterhin beibehalten werden. Weiterhin sollte auch darauf geachtet werden, dass Kautionsversicherer Preissteigerungen bei der Avalplanung berücksichtigen. Im internationalen Bereich empfehlen wir, politische Risiken stärker zu beobachten und auf das unrechtmäßige Ziehen von Bürgschaften zu achten.



PRÄMIE

fällt leicht



KAPAZITÄT

nimmt zu



ANBIETER

15 +

» DIE VORHANDENE RISIKO-VERTEILUNG AUF
MEHRERE PARTNER HAT SICH BEWÄHRT. «

MARKTSITUATION

Nach den schwierigen Jahren 2020 und 2021 beobachten wir 2022 in der Warenkreditversicherung eine gewisse Entspannung. Insbesondere auf der Limitseite hat sich trotz Wegfall des staatlichen Schutzschirmes die Zeichnungspolitik normalisiert. Entgegen vieler Prognosen aus dem Jahr 2021 ist die große Insolvenzwelle bislang ausgeblieben. Ob und wann sich der Markt bereinigt, können wir schwer vorhersehen. Wir beobachten, dass das Schadenvolumen pro Einzelfall im Vergleich zum Vorjahr deutlich ansteigt. Dies lässt auf einzelne, große Schäden / Insolvenzen schließen. Welche Auswirkungen die geänderte EZB-Zinspolitik der Europäischen Zentralbank hat, bleibt ebenfalls offen.

Verkompliziert wird die aktuelle Situation weiterhin durch eine Vielzahl neuer Effekte, die die Limitzeichnung der Kreditversicherer beeinflussen. Neben der Lieferketten-Problematik und den hohen Energiekosten fallen vor allem steigende Rohstoffkosten ins Gewicht sowie die voranschreitende Inflation. Da Unternehmen die gestiegenen

Kosten in der Lieferkette an ihre Kunden weitergeben, müssen sie und ihre Versicherer diese Entwicklung bei ihrem Debitorenmanagement verstärkt beachten. Wir stellen derzeit keine Deckungsnotstände fest. Das könnte sich jedoch kurzfristig ändern, falls weitere Geo-Politische Konflikte entstehen. Preisveränderungen beobachten wir nur in einem geringen Umfang.

AUSBLICK

Die Warenkreditversicherung wird aus unserer Sicht in den kommenden Jahren wichtiger werden. Durch die Einführung neuer Prüfkriterien und einer noch detaillierteren Informationsbeschaffung und Analyse durch die Versicherer wird das Limit zukünftig einen noch höheren Mehrwert bieten können. Das Preisniveau wird voraussichtlich stabil bleiben. Die bereits für 2022 angekündigte Implementierung und Marktfähigkeit neuer Risikomodelle wird sich voraussichtlich noch einige Zeit verzögern. Im Mittelpunkt werden die Themen Service, Erreichbarkeit und Schnelligkeit für den Kunden stehen.

EMPFEHLUNG

Wir sehen die Warenkreditversicherung als leistungsstarkes Instrument im Debitorenmanagement. Durch die Integration neuer Prüfkriterien und Prüfprozesse wird auch zukünftig die klassische Limitentscheidung ihren Stellenwert behalten und in der Bedeutung zunehmen. Wir empfehlen unseren Kunden, eine langfristige Zusammenarbeit mit den Versicherern zu vereinbaren. Kunden sollten bei ihrer Warenkreditversicherung eine politische Deckung integrieren und das Anfechtungsrisikos absichern.



PRÄMIE
fällt leicht

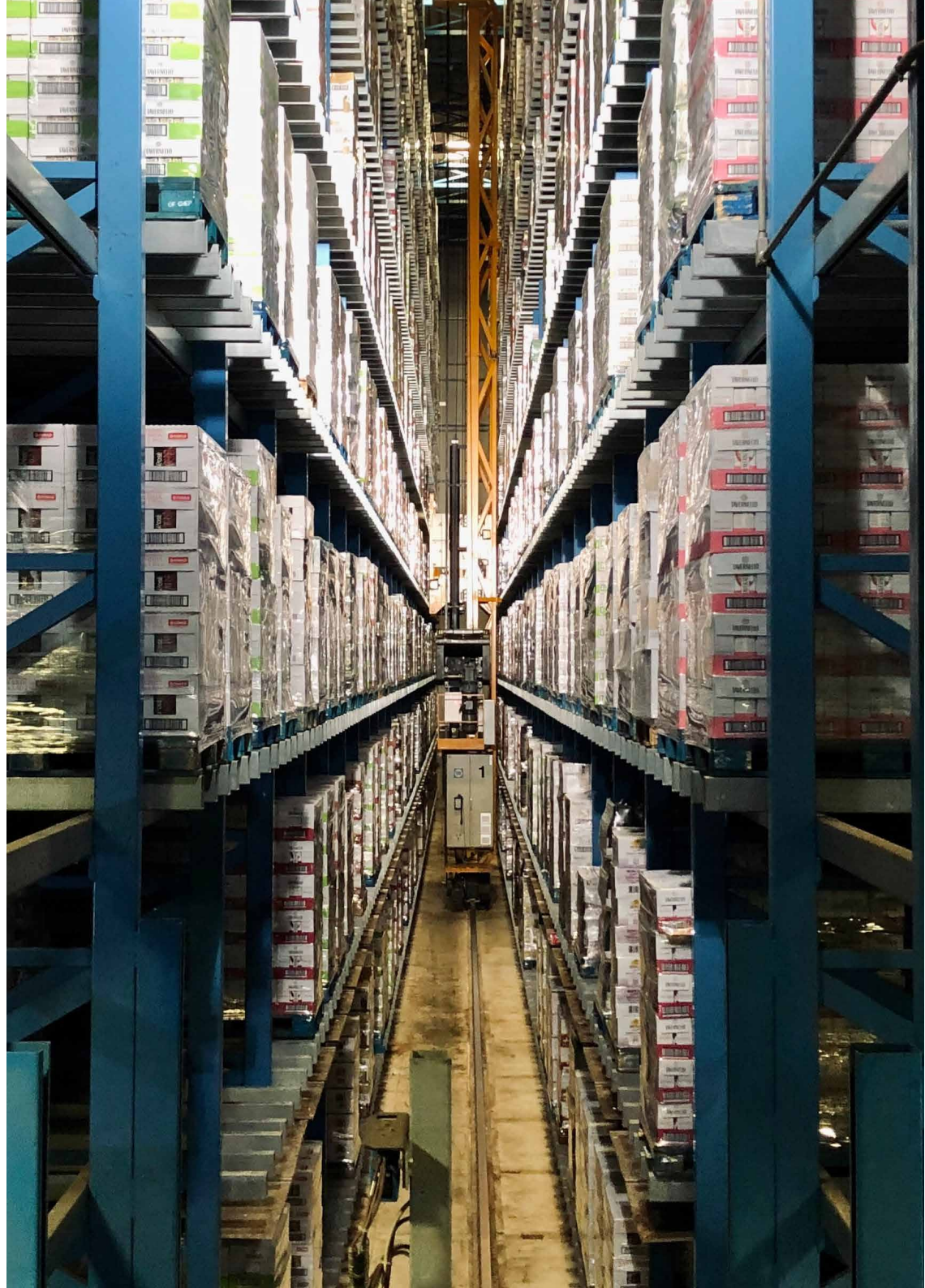


KAPAZITÄT
ausreichend vorhanden



ANBIETER
- 7 +

» ENTGEGEN VIELER PROGNOSEN
AUS DEM JAHR 2021 IST DIE
GROSSE INSOLVENZWELLE
BISLANG AUSGEBLIEBEN «



MARKTSITUATION

Im privaten Bereich sind nach wie vor zahlreiche Rechtsschutz-Versicherer aktiv. Im gewerblichen und industriellen Bereich sind es nur noch wenige. Einige Versicherer heben sich durch Produktinnovationen temporär hervor. Für die Manager-Absicherung, den Straf-Rechtsschutz, sowie mögliche Kombinationen von Vermögensschaden- und D&O-Deckungsklage-Rechtsschutz besteht ein Verkäufermarkt, das heißt wir haben ein breites Angebot und ausreichend Kapazitäten. Im allgemeinen Rechtsschutz (ARB) stiegen die Prämien durch Sondereffekte aus dem Abgasskandal und aus der Pandemie. Die Prämien im Manager-, Straf-, Vermögensschaden- und D&O-Deckungsklage-Rechtsschutzes sind im Wesentlichen konstant geblieben.

AUSBLICK

Aktuell sehen wir einen Trend zur Versicherung von Honorarvereinbarungen im allgemeinen Rechtsschutz. Honorarvereinbarungen können entweder festgelegte Pauschalen oder Stundensätze beinhalten. Standard-Rechtsschutzversicherungen übernehmen normalerweise nur RVG-Gebühren, Versicherte müssen dann die Differenz zwischen den RVG-Gebühren und den Kosten im Fall einer Honorarvereinbarung selbst tragen. Erste

Versicherer bieten privaten und gewerbliche Kunden mittlerweile eine Kostenübernahme von Honorarvereinbarungen im Rahmen des Standard-Rechtsschutzes an. Gesetzliche Vertreter juristischer Personen sind zusehends darum bemüht, sich und ihre Anstellungsverträge wegen möglicher Streitigkeiten mit sogenannten Manager- / Führungskräfte-Rechtsschutz-Deckungen abzusichern. Daneben schließen Unternehmen zunehmend auch eine Straf-Rechtsschutz-Versicherung neben der Haftpflicht- und Sach-Versicherung ab.

Nach dem deutschen Strafrecht werden natürliche Personen wie Geschäftsführer und Verantwortungsträger für zum Beispiel Verstöße gegen das Umwelt- oder Datenschutzrecht verantwortlich gemacht. Darüber hinaus kann es aber auch andere Mitarbeiter treffen. Die stetig steigende Anzahl an Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien macht es den Verantwortungsträgern auch in der Zukunft nicht leichter.

Im Zuge der Verhärtung des D&O-Marktes werden Lösungen über die Vermögensschaden- und D&O-Deckungsklage-Rechtsschutz zunehmend interessanter. Durch die COVID-19 Pandemie ist es in verschiedenen Branchen zu sinkenden Umsätzen bis hin zur zunehmenden Insolvenzgefahr gekommen. In der Folge ist der Bedarf, sich gegen die Haftung für Vermögensschäden abzusichern, gewachsen.

Eine singuläre Absicherung durch eine D&O-Versicherung ist oftmals nicht mehr ausreichend, insbesondere bei inhaltlichen Einschränkungen der D&O-Deckung oder zu knappen Limits. Eine Vermögensschaden-Rechtsschutz-Versicherung kann ergänzenden Schutz bieten. Sie stellt Deckungskapazitäten für die außergerichtliche und gerichtliche Interessenwahrnehmung bei einer Inanspruchnahme auf Ersatz von Vermögensschäden zu Verfügung. Hinzu kommt, dass in den letzten Jahren D&O-Versicherer vermehrt dazu neigen D&O-Schäden restriktiver zu regulieren. Eine D&O-Deckungsklage-Versicherung bietet Organmitgliedern daher die Übernahme von Anwalts- und Gerichtskosten im Zusammenhang mit einer Deckungsklage gegen den D&O-Versicherer.



PRÄMIE
steigt leicht



KAPAZITÄT
ausreichend vorhanden



ANBIETER
unverändert



EMPFEHLUNG

Jeder Verantwortungsträger sollte das finanzielle Risiko eines jahrelangen Rechtsstreites mit anwaltlichen Honorarsätzen von 200 bis 500 EUR für sich bewerten. Eine Rechtsschutz-Deckung bietet Freiheitsgrade bei der Wahl des passenden Rechtsbeistandes bei gleichzeitiger finanzieller Planungssicherheit. Die Kosten für die Versicherungsprämie können im Rahmen der Budgetplanung als fixe Kostenposition berücksichtigt werden, wohingegen Honorarkosten eines Rechtsstreits weit weniger planbar sind.

» AKTUELL SEHEN WIR EINEN
TREND ZUR VERSICHERUNG VON
HONORARVEREINBARUNGEN IM
ALLGEMEINEN RECHTSSCHUTZ. «



» PERSPEKTIVISCH WIRD FÜR DIE KOMMENDEN JAHRE
MIT STEIGENDEN SCHADENZAHLEN UND -HÖHEN AUFGRUND
VON UNWETTEREREIGNISSEN ZU RECHNEN SEIN. «

D&O

Die im Bereich der D&O-Versicherung ermittelten Schadenquoten mussten wir in den letzten Jahren mit Besorgnis zur Kenntnis nehmen, da es hier zu einem kontinuierlichen Anstieg der Schadenmeldungen mit teilweise deutlich gestiegenen Forderungen kam. Für das Jahr 2021 konnten wir erfreulicherweise leicht gesunkene Schadenzahlen feststellen. Diese Entwicklung führen wir allerdings auf die im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie geänderten Insolvenzanmeldungsmodalitäten zurück.

Dahingehend ist für 2022 aufgrund des Wegfalls diverser Sonder-Tatbestände wieder mit einem Anstieg der Insolvenzanträge zu rechnen. Ob und in welchem Umfang dieser Umstand noch durch die etwa 4.500 sogenannten »Zombie-Unternehmen« verstärkt wird, bleibt abzuwarten, wobei es im Wesentlichen auf die Refinanzierungsmöglichkeiten dieser Unternehmen am Kapitalmarkt ankommen wird. Der erwartete Wiederanstieg lässt sich bei uns bereits mit einem Zuwachs von rund 30 % in den ersten Monaten 2022 untermauern. Hierfür sind aus unserer Sicht Nachholeffekte aus dem Jahr 2021, ein insgesamt schwieriges Marktumfeld im kommenden Jahr und rechtliche und politische Schwierigkeiten bei der Bewältigung der COVID-19-Pandemie, verantwortlich.

UNWETTER »BERND«

Schon während der laufenden Berichterstattung über die verheerende Flut im letzten Juli zeichnete sich ab, dass dieses Kumulereignis das teuerste Naturereignis der letzten Jahrzehnte werden würde. Der GDV geht mit Schäden von rund 7 Mrd. EUR sogar von dem teuersten Naturschadenjahr seit Beginn der statistischen Erfassung in den 70er Jahren aus. Dies ist umso bemerkenswerter, da zum Zeitpunkt des Unwetters bundesweit weniger als 50 % der Gebäude über eine entsprechende Elementardeckung verfügten. Bei uns sind für Jahr 2021 rund 70 % der bereits geleisteten und noch zu erwartenden Entschädigungen im Sachschadenbereich den Elementarschäden (ohne Sturm) zuzurechnen, was eine Steigerung von über 400 % bedeutet. Perspektivisch wird für die kommenden Jahre mit steigenden Schadenzahlen und -höhen aufgrund von Unwetterereignissen zu rechnen sein.

CYBER

Auch im Bereich der Cyber-Schäden mussten wir eine erhebliche Steigerungsrate (2020: 50 %, bzw. 2021: 100 %) verzeichnen. Die Stückzahlsteigerung in 2021 ist dabei im Wesentlichen auf die Hafnium/MS-Exchange Schwachstelle zurückzuführen, wobei die dabei entstandenen Schäden größtenteils gering waren und teilweise unter der Selbstbeteiligung verblieben. Von der Ausnutzung weiterer »Zero-Day Schwachstellen« bleiben unsere Kunden erfreulicherweise weitestgehend verschont. Auch einen potenziell zu erwartenden Zuwachs von Schäden durch die gesteigerte Homeoffice Nutzung konnten wir glücklicherweise nicht feststellen.

Es ist allerdings davon auszugehen, dass künftig vermehrt Kumulschäden aufgrund von »Zero-Day Schwachstellen« entstehen werden. Des Weiteren dürfte sich der Trend zur Professionalisierung der Cyber-Kriminalität fortsetzen. Hier bleibt noch abzuwarten, wie sich das Thema »Ransomware-as-a-Service« künftig entwickelt.

SCHADENSTÜCKZAHL



REGULIERungsverhalten

spartenübergreifend zunehmend schwierig

Ausblick

vermehrt Kumulschadenereignisse + Trend zum schwierigen Regulierungsverhalten

ÜBER LEUE & NILL

Wir sind ein modernes, inhabergeführte Familienunternehmen mit Sitz in Dortmund. Mit über 150 Jahren Erfahrung und Tradition als internationaler Versicherungsmakler, mit unseren 450 Mitarbeitern an sechs bundesweiten Standorten und Niederlassungen in Österreich und der Schweiz betreuen wir Industrie-, Gewerbe- und Privatkunden national und international in allen Fragen des Versicherungs- und Risikomanagements. Unsere Branchenexperten, Kompetenz-Teams und eigene Partnergesellschaften liefern passgenaue Lösungen für bestimmte Branchen und Märkte. Mit Assurex Global®, dem weltweit größten Partnernetzwerk unabhängiger Versicherungsmakler, begleiten wir unsere Kunden rund um den Globus.

Herausgeber:

LEUE & NILL GmbH + Co. KG
Internationaler Versicherungsmakler
Hohenzollernstraße 2-6
44135 Dortmund
+49 (0)231 54 04 0
info@leueundnill.de
www.leueundnill.de

Sitz der Gesellschaft: Dortmund
Amtsgericht Dortmund | HRA 6442

Persönlich haftende Gesellschafterin:
Nill Verwaltungs- und Beteiligungs-GmbH
Eingetragener Versicherungsmakler nach
§ 34d Abs. 1 GewO: D-6OVX-2F12H-84
www.vermittlungsregister.info

Bildnachweise:

S. 1 ©royyimzy / stock.adobe.com
S. 3 ©Lutz Kampert
S. 6 ©NDABCREATIVITY / stock.adobe.com
S. 8 ©Daboost / stock.adobe.com
S. 10 ©simonkr / www.istockphoto.com
S. 11 ©aronyigin / www.unsplash.com
S. 13 ©Aisyaqilumar / stock.adobe.com
S. 16 ©fanjianhua / stock.adobe.com
S. 17 ©milan_malkomes / www.unsplash.com
S. 19 ©ktsdesign / stock.adobe.com
S. 20 ©gflexirocha / www.unsplash.com
S. 22 ©ndcityscape / www.istockphoto.com
S. 23 ©naveedahmed / www.unsplash.com
S. 24 ©joanoger / www.unsplash.com
S. 25 ©andrewruiz / www.unsplash.com
S. 26 ©zacharykeimig / www.unsplash.com
S. 28 ©lennykuhne / www.unsplash.com
S. 32 ©arnosenoner / www.unsplash.com
S. 34 ©audioundwerbung / www.istockphoto.com
S. 35 ©juanman61 / www.unsplash.com

Der vorliegende Marktreport und dessen Inhalte und Aussagen sind nicht als Beratung zu verstehen und dienen nur zur Orientierung. Die enthaltenen Informationen stellen die Sicht von LEUE & NILL auf den Versicherungsmarkt zum Zeitpunkt der Publikation dar. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit, inhaltliche Richtigkeit und Gültigkeit. Für die Beantwortung spezifischer Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenbetreuer in unserem Haus. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Eine Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts ist nur mit Zustimmung von LEUE & NILL zulässig.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechteridentitäten. Die Verwendung der männlichen Form hat lediglich redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

© LEUE & NILL GmbH + Co. KG | Stand: Juli 2022



**LEUE & NILL GmbH & Co. KG
Dortmund (Hauptsitz)**

Hohenzollernstr. 2-6
44135 Dortmund
+49 (0) 231 5404 0
info@leueundnill.de

**LEUE & NILL GmbH & Co. KG
Niederlassung Bielefeld**

Am Bach 20
33602 Bielefeld
+49 (0) 521 964260
bielefeld@leueundnill.de

LEUE & NILL Hamburg GmbH

Brandstwiete 4
20457 Hamburg
+49 (0) 40 3006050
hamburg@leueundnill.de

LEUE & NILL Köln GmbH

Gottfried-Hagen-Str. 44
51105 Köln
+49 (0) 22166993000
koeln@leueundnill.de

**LEUE & NILL GmbH & Co. KG
Niederlassung München**

Landsberger Straße 402
81241 München
+49 (0) 89 414175690
muenchen@leueundnill.de

LEUE & NILL Münster GmbH

Fridtjof-Nansen-Weg 7
48155 Münster
+49 (0) 251 201420
muenster@leueundnill.de

Allrisk Leue & Nill

Versicherungsmakler GmbH

Lassallestraße 7A / Unit 5 / Top 5
1020 Wien – Österreich
+43 1 505 55 22
versicherungsmakler@allrisk-leue.at

LEUE & Nill International Winterthur

Buchsweg 14
8400 Winterthur – Schweiz
+41 52 222-7117
info@leue-nill.ch

Regional verwurzelt. Weltweit zu Hause.