

2021 MARKTREPORT

VORWORT	Stefan Nill	4
INDUSTRIELLE SACHVERSICHERUNG	Reinhold Bommers	6
INDUSTRIELLE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG HAFTPFLICHT	Eckhard Schmidt / Ulrich West	8
INDUSTRIELLE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG PRODUKTSCHUTZ	Uwe Gant / Klaus Westermann	10
WARENTRANSPORT VERSICHERUNG	Eric Drews	12
TECHNISCHE VERSICHERUNG	Carsten Thamm	14
FINANCIAL LINES D&O-VERSICHERUNG	Arno Schröder	16
FINANCIAL LINES CYBER-VERSICHERUNG	Danilo Strunk	18
FINANCIAL LINES M&A-VERSICHERUNG	Katharina Bazan / Arno Schröder	19
INTERNATIONAL Mexiko UK Frankreich Indien USA	Nicole Schroer	20
KFZ-VERSICHERUNG	Michael Röck	26
WARENKREDITVERSICHERUNG	Michael Lind	28
KAUTIONSVERSICHERUNG	Michael Lind	29

VORWORT



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

auch im Jahr 2021 stellt die andauernde COVID-19 Pandemie jeden Einzelnen, Unternehmen national wie international und ganze Volkswirtschaften vor außergewöhnliche Herausforderungen – teils bis an die Belastungsgrenzen oder darüber hinaus.

Bereits im letzten Jahr war der Industrieversicherungsmarkt in verschiedenen Sparten von Prämienerrhöhungen, Kapazitätseinschränkungen und Deckungsausschlüssen geprägt. COVID-19 hat diese Entwicklung unterstützt und verstärkt. Global agierende Versicherer rechnen mit zusätzlichen Corona bedingten Schadenaufwendungen.

Trotz dieser außerordentlich schwierigen Rahmenbedingungen konnten wir im Renewal 2020 durch individuelle Lösungen, persönliche Begleitung, gezielte Beratung und einen erfolgreichen Dialog zwischen Kunden und Versicherern alle Risiken unserer Kunden erfolgreich platzieren.

Das unermüdliche Engagement unserer Mitarbeiter, die nahtlose Umstellung auf digitale Kommunikationslösungen und das hohe Vertrauen unserer Kunden in uns und unsere Lösungskompetenz, für das wir Ihnen an dieser Stelle explizit danken, hat dies möglich gemacht.

Für das Renewal 2021 sehen wir keine nennenswerte Erleichterung am Markt. Auch in diesem Jahr werden wir insbesondere im Industrieversicherungsbereich spartenabhängig mit steigenden Prämien, reduzierten Kapazitäten, Deckungsausschlüssen, höheren Anforderungen an Risikoinformationen und höheren Selbstbehalten rechnen müssen.

Die zukünftige Absicherung von Pandemierisiken, der Klimawandel und damit die Absicherung klimabezogener Risiken, der Weg hin zur Verankerung einer Nachhaltigkeitsstrategie in der Unternehmensstrategie sowie die Absicherung von Cyber-Risiken getrieben durch die rasant fortschreitende Digitalisierung werden sicherlich auch in die Renewal Verhandlungen für dieses Jahr einfließen.

Wir empfehlen, bereits frühzeitig in den gemeinsamen Dialog zwischen Unternehmen, Makler und Versicherer für das aktuelle Renewal einzutreten, um genug Zeit zu haben, gemeinsam die Notwendigkeit und Machbarkeit von individuellen Vertragsanpassungen gezielt zu ermitteln und die richtigen Lösungen für eine individuelle Absicherung zu den richtigen Konditionen zu finden.

Ein professionelles Risikomanagement wird in diesem Zusammenhang immer wichtiger, um die individuelle Risikosituation transparent analysieren zu können. Auf dieser Basis können existierende Deckungskonzepte gezielt hinterfragt und alternative Platzierungsmöglichkeiten national wie international geprüft und umgesetzt werden bis hin zu alternativen Risikotragungs-Modellen.

Bei all diesen Schritten unterstützen wir Sie 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.

Mit unserem Marktreport liefern wir Ihnen unsere Einschätzung zu der aktuellen Situation einzelner Sparten sowie zu einigen ausgewählten Ländern im Bereich International.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre und freuen uns auf die folgenden Gespräche.

STEFAN NILL
Geschäftsführer
LEUE & NILL GmbH + Co. KG

INDUSTRIELLE SACHVERSICHERUNG

Reinhold Bommes

MARKTSITUATION

Bereits im Laufe des zweiten Quartals 2020 zeichnete sich ein weiteres Mal ab, dass die den Markt dominierenden Führungsver Versicherer ihre Ziele zur Ertragsverbesserung und Portfoliobereinigung mit Stringenz verfolgen werden. Konkrete Forderungen wurden häufig erst spät nach der Sommerpause kommuniziert. Wesentliche Anbieter stellten dem Markt erneut geringere Kapazitäten zur Verfügung und zogen sich aus bestimmten Segmenten weiter zurück.

Der damit einhergehende Nachfragedruck erschwert es, Alternativen zu generieren. Versicherer selektierten Anfragen konsequent und befassten sich nur mit einem Ausschnitt. Für „schwieriges Geschäft“ sank die Chance Angebote zu erhalten. Dies galt in besonderem Maße für Betriebe mit Vorschadenbelastung und nicht ausreichendem Risikomanagement.

Die Kapazitätsbeschaffung auf dem deutschen Erstversicherungsmarkt stieß deutlicher als in den Vorjahren an Grenzen. Der Risikotransfer in ausländische Märkte und die Ansprache fakultativer Rückversicherungskapazitäten gewinnen weiter an Bedeutung.

Mit Fortschreiten der COVID-19-Pandemie traten die weltweit erheblichen monetären Auswirkungen auch auf die Versicherungswirtschaft immer deutlicher zutage. Deutschland ist zwar nur von nachgelagerter Relevanz für das Gesamtergebnis des industriellen Sachversicherungsmarkts, dennoch erhöhte dies den Druck auch hier weiter profitabel zu wirtschaften.

AUSBLICK

Generell hat sich die Ertragslage vieler im industriellen Sachversicherungsmarkt tätiger Versicherer im zurückliegenden Jahr verbessert. Größere Marktschäden bereits zu Jahresbeginn sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene, sowie die zu erwartenden Rahmenbedingungen auf dem Rückversicherungs- und Kapitalmarkt geben keinen Anlass für eine veränderte Markttendenz. Insbesondere für Betriebsarten, wie z.B. Schlachtbetriebe, Recycling, Chemie, Stahlerzeugung, Gießereien sowie nicht adäquat geschützte Betriebe aus der Holz-, Kunststoff- und Galvanikindustrie sind weiterhin knappe Kapazitäten und steigende Preise zu erwarten.

Die aktuelle Erfahrung mit weltweit kumulierten Schäden durch die COVID-19-Pandemie führt dazu, dass einige Versicherer den Versuch unternehmen, weitreichende vertragliche Ausschlussbestimmungen durchzusetzen. Hier zeichnet sich ab, dass deren Wirkung im deutschen Rechtsraum weitgehend auf deklaratorische Klarstellungen begrenzt werden kann.

Anders bei dem ebenfalls auf der Agenda vieler Versicherer stehenden Thema des vertraglichen Ausschlusses von durch Cyber-Angriffe hervorgerufenen Sachschäden: Hier drohen nicht unerhebliche Einschränkungen des Deckungsschutzes.

EMPFEHLUNG

LEUE & NILL wirbt für eine dezidierte Abstimmung der Vorgehensweise für die anstehende Prolongation und bei passenden Rahmenbedingungen zu einem frühzeitigen Abschluss. Die Bedeutung eines „Integralen betrieblichen Risikomanagement“ für den erfolgreichen Einkauf tragfähiger und kostenoptimierter Versicherungslösungen nimmt weiter zu. Vertiefende Analysen, etwa zum Business Continuity Management, erleichtern die Ansprache der Anbieterseite.



PRÄMIE

steigt



KAPAZITÄT

gleichbleibend (außer
kritische Betriebsarten)



ANBIETER

unverändert

INDUSTRIELLE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG | HAFTPFLICHT

Eckhard Schmidt / Ulrich West

MARKTSITUATION

Im industriellen Haftpflicht-Versicherungsbereich ist nach einer langjährigen Phase des „weichen Marktes“ seit Ende 2019 eine Trendwende erkennbar: Der Haftpflicht-Markt ist komplexer geworden, die Herausforderungen für das Renewal sind gestiegen.

Die Prämienforderungen sind ausgeprägt individuell und extrem vom Risiko abhängig. Mittelstandskunden ohne besonders exponierte Risiken sind von dieser Entwicklung derzeit nicht betroffen. Nach wie vor gibt es bei mittelständischen Risiken mit gutem Schadenverlauf einen realistischen Wettbewerb.

Im Zusammenhang mit dem Renewal 2020/2021 zeigten sich bei den international agierenden Versicherern verstärkte Bestrebungen zu Prämienerrhöhungen. Die Versicherer argumentierten mit einer Verschlechterung ihrer Schaden-Kosten-Quote von zum Teil mehr als 100 %.

Branchen mit exponierten Risiken, wie Kfz-Zulieferer (vor allem der Tier1-Ebene), Pharma- und Chemie-industrie, Luftfahrt, Unternehmen mit US-Risiken oder hohen Produktserien bzw. hohem Schadenaufwand mussten deutliche Prämienerrhöhungen akzeptieren. Dieser Trend wird sich voraussichtlich in 2021 fortsetzen.

Bei bisher versicherten Risiken wurden Prämienerrhöhungen teilweise in Kombination mit der Erhöhung der Selbstbeteiligungen durchgesetzt. Zusätzlich kam es darüber hinaus noch zu einer Reduzierung der Deckungsqualität und der Deckungssummen. Vereinzelt Versicherer haben frühzeitig zum Ende des Jahres signalisiert, dass sie Neugeschäfte nicht mehr zeichnen würden. Auch Mehr-jährigkeitsvereinbarungen, sogenannte LTA-Regelungen, wurden und werden von einigen Versicherern nur noch sehr zurückhaltend oder gar nicht mehr angeboten. Rabatte für Mehrjährigkeit sind partiell von Zuschlägen abgelöst worden. Es ist damit zu rechnen, dass sich die Entwicklung zur Durchsetzung höherer Prämien in 2021 fortsetzen wird.

Die Auswirkungen der Zusammenschlüsse verschiedener Versicherer sind nach wie vor spürbar. Dies zeigt sich unter anderem in langen Bearbeitungszeiten bei der Implementierung, Verlängerung und Begleitung internationaler Versicherungsprogramme sowie bei der Schadenabwicklung in In- und Ausland. Zudem ist die Zeichnungsbereitschaft neuer Programme mit komplexer Auswertung des Risk-Exposures rückläufig.

Im Zuge der Marktverhärtung erschweren strengere Richtlinien und umfangreichere Analysewerkzeuge im Underwriting die Verhandlungen. Die lokale Entscheidungskompetenz der Underwriter ist zurückgegangen – deren Arbeit übernehmen vermehrt Aktuarien.

AUSBLICK

Versicherer fordern vermehrt einen verstärkten technischen Risikodialog („deep dive“) über viele Branchen und über exponierte Risiken. Die Beantwortung zusätzlicher Fragen zu Qualitätsmanagement und Produkt Risiken ist somit unumgänglich geworden.

Ein „Durchwinken“ der Vertragsverlängerungen gehört zunehmend der Vergangenheit an. Gründe sind insbesondere hohe Schadenstückzahlen, steigende Entschädigungsleistungen und hohe Aufwendungen bei der Schadenabwehr. Dieser Trend setzt sich fort. Somit ist die Schaden-Kosten-Quote einiger Versicherer nicht mehr auskömmlich. Bei exponierten und schadenbelasteten Risiken ist weiter mit zusätzlichen Preissteigerungen, Kapazitätsreduzierungen, höheren Selbstbehalten und verstärktem Risiko-Engineering zu rechnen.

EMPFEHLUNG

Die Versicherungsnehmer sollten ihrem Makler frühzeitig alle für die Risikoabsicherung relevanten Änderungen (Erhöhung oder Verringerung des Risiko-Exposures) mitteilen. Eine detaillierte und professionell geführte Risikoanalyse schafft die notwendige Transparenz und Freiräume für die Verhandlungen zur Vertragsverlängerung.

Im Deckungsbereich ist zu prüfen, ob Erhöhungen der Selbstbehalte oder alternative Risikotragungsmodelle (z.B. Captives) für bestimmte Risiken eine ernstzunehmende Alternative darstellen können.



PRÄMIE

steigt leicht



KAPAZITÄT

verringert sich



ANBIETER

genügend (Zurückhaltung bei bestimmten Risiken)

INDUSTRIELLE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG | PRODUKTSCHUTZ

Uwe Gant / Klaus Westermann

MARKTSITUATION

In der Produktschutz-Versicherung hat sich die Anzahl der Anbieter weiter reduziert. Von den verbliebenen Versicherern sind im Renewal 2020/2021 spürbare Mehrprämienforderungen zu verzeichnen gewesen. Gemäß Versichereraussagen sind sowohl Anzahl als auch Entschädigungshöhen von und bei Schadenfällen innerhalb der letzten Jahre deutlich gestiegen. Insofern hat sich der Markt in diesem Segment ebenfalls verhärtet.

Verlängerungsverhandlungen und Neueindeckungen sind geprägt von einem hohen Informationsbedarf der Anbieter zu den Themen Risiko-Exposure, Auswertungen von Audits, Qualitätsmanagement und Präventionsaktivitäten zum Krisenmanagement. Die Absicherung von Risiken aus dem Non-Food-Bereich wird hierbei noch restriktiver vollzogen als im Bereich Nahrungs- und Genussmittel (Food).

Mehrjährigkeitsvereinbarungen (LTA: Long-Term-Agreements) werden spürbar zurückhaltender angeboten, bis hin zu eventuellen Prämienzuschlägen bei Akzeptanz einer solchen Vereinbarung.

AUSBLICK

Wie auch in vielen anderen Versicherungssparten spürbar, zeichnen die Anbieter in diesem Segment unter deutlich höherer Berücksichtigung der vorhandenen Risikoinformationen. Insofern stellt die Beschaffung der notwendigen Informationen zur Risikobewertung einen entscheidenden Faktor bei der Platzierung von Risiken sowie bei den Verlängerungsverhandlungen von Policen dar. Neben komplettierten Fragebögen wird zunehmend auch eine Kopie des letztmaligen Audits IFS (International Food Standard) und/oder BRC (British Retail Consortium) im Nahrungs- und Genussmittelbereich für eine Angebotsabgabe zur Voraussetzung gemacht. Derzeit gibt es noch keine Signale, dass sich weitere Anbieter aus dem Markt verabschieden werden. Gleichwohl ist damit zu rechnen, dass sich die Prämien weiter nach oben entwickeln und Prämiensteigerungen insbesondere für schadenbelastete Risiken in Kauf genommen werden müssen.

Im Bereich Produktschutz stand und steht maßgeblich der drohende Personenschaden bei mangelhaft in Verkehr gebrachten Produkten im Mittelpunkt der Betrachtung zur Auslösung des Versicherungsschutzes. Vereinzelt Erweiterungen der Deckung in Bezug auf „Ungeeignetheit zum Verzehr“ werden mit Bezug auf Art. 14 Abs. 5 der EU (VO) 178/2002, also Versicherungsschutz auch ohne drohenden Personenschaden, zwar weiterhin geboten, preislich jedoch genau betrachtet und nur gegen Zuschlag mitversichert.

EMPFEHLUNG

Eine dezidierte Auseinandersetzung mit den absicherungsnotwendigen und gegebenenfalls existenziellen Risiken im Unternehmen sollte im Interesse jedes Unternehmens sein. Unter Berücksichtigung erhöhter Eigentragungsbereitschaft und hoher Informationsbereitschaft sind nach wie vor noch interessante Angebote im Markt zu erzielen. Die Definition der Selbstbehalte und Sublimits in einem bedarfsgerechten Absicherungskonzept sollte zusammen mit einem Makler erfolgen.



PRÄMIE

steigt leicht



KAPAZITÄT

verringert sich
(kaum vorhanden)



ANBIETER

von 7 auf 5 gesunken

WARENTRANSPORT VERSICHERUNG



WARENTRANSPORT VERSICHERUNG

Eric Drews

MARKTSITUATION

Der Druck auf die Transport-Versicherer steigt. Nachdem in den vergangenen Jahren die Marktprämie kontinuierlich reduziert wurde, ist seit 2018 eine Veränderung der Zeichnungspolitik zu spüren. Viele Versicherer haben sehr bewusst Marktanteile im Segment der Transportwaren- und Kasko-Versicherungen aufgegeben. Zudem verringern Versichererzusammenschlüsse die Anbieterzahl und schränken die Zeichnungskapazitäten insbesondere bei hohen Maxima (Höchstversicherungssummen) für Transporte und Lagerungen ein.

Die Versicherer sind nicht mehr bereit, Risiken ohne entsprechende Informationen zu quotieren. Insbesondere im Zusammenhang mit Lagerungen nimmt der Informationsbedarf zu. Bei schlecht verlaufenden Risiken oder in Segmenten, Branchen und bei Risiken, die nicht den Qualitätsanforderungen der Versicherer entsprechen, ist ein ausreichender Versicherungsschutz ohne detaillierte Risikoinformation kaum noch einzukaufen.

AUSBLICK

Für 2021 ist zu erwarten, dass Cyber- und Blackout-Ausschlussklauseln verstärkt ein Thema beim Renewal sein werden. Ferner wird auch eine Pandemie-Ausschlussklausel diskutiert. Diesbezüglich wird der deutsche Transportversicherungsmarkt dem internationalen Druck durch die Rückversicherer nachgeben müssen. Hierbei ist auch zu berücksichtigen, dass viele ausländische Transport-Versicherungsmärkte derartige Ausschlussklauseln bereits verbindlich vereinbart haben.

Des Weiteren wird die Betrachtung der Maxima eine Rolle spielen. Da sich diese Summen immer auf den einzelnen Transport bzw. das einzelne Lager beziehen, erschwert es den Versicherern, die Kumulthematik für Transportrisiken zu bewerten. Hier wagen nun die ersten Versicherer den Vorstoß, eine Jahreshöchstentschädigung für den einzelnen Vertrag zu vereinbaren.

EMPFEHLUNG

Gut verlaufende Verträge dürften auf niedrigem Prämien-niveau verlängerbar sein. Bei schadenbelasteten Policen und exponierten Lagerrisiken empfiehlt sich eine umfassende Risikodarstellung.



PRÄMIE

steigt leicht



KAPAZITÄT

leicht zurückgehend



ANBIETER

- 2

TECHNISCHE VERSICHERUNG

Carsten Thamm

MARKTSITUATION

Aktuell zeichnet sich zunehmend eine Zweiteilung des Marktes für Technische Versicherungen (TV) in die Bereiche „Großrisiken/schwere Risiken“ und „normales Geschäft“ ab. Für „Großrisiken“ werden die Konditionen (Preis und/oder Bedingungswerk) vonseiten der wenigen für diese Art von Risiken qualifizierten potenziellen Führungsverversicherer signifikant angezogen. Hintergrund sind insbesondere die in diesem Segment eingetretenen Großschäden, unter anderem bei Wasserkraft-/Staudammprojekten, bei Bestandsdeckungen (CECR) für Straßen/Brücken, Seekabeln für Offshore-Windkraftanlagen, beim Neubau konventioneller Kraftwerke etc., die dazu geführt haben, dass sich die Schadenquoten der auch international aktiven Versicherer auf dem deutschen Markt deutlich negativ entwickelt haben. Darüber hinaus haben sich die Kapazitäten auf dem Londoner Versicherungsmarkt erheblich verknappt. Die verbliebenen Anbieter haben die Konditionen für Großrisiken deutlich zum Nachteil der Kunden verschlechtert.

Im „normalen Geschäft“ sind sowohl bei Projektsparten (Montage-/Bauleistungs-Versicherung) als auch bei Bestandssparten (Maschinen-/Elektronik-Versicherung) ausreichend Marktteilnehmer und Kapazitäten vorhanden. Sanierungsbemühungen einzelner Gesellschaften

können sich bislang nicht durchsetzen. Im Neugeschäft sind keine Preiserhöhungen und/oder Bedingungseinschränkungen zu erkennen. Im Bestand werden grundsätzlich nur die schadenbelasteten Verträge von den Versicherern angepasst.

Uneinheitlich zeigt sich derzeit der Markt bei den immer mehr nachgefragten kombinierten Bauleistungs- und Haftpflicht-Versicherungen für Bauprojekte. Positiv ist, dass hier die Zahl der Anbieter in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat. Momentan und abhängig vom jeweiligen Risiko versuchen einige Marktteilnehmer, das Prämienniveau in diesem Segment anzuheben. Ob sich dieser Trend marktweit durchsetzen kann, bleibt abzuwarten. In der Sparte Bauleistung wirken sich in der jüngeren Vergangenheit insbesondere Wasserschäden durch einen deutlich zunehmende Frequenz negativ auf die ohnehin schon angespannte Schadenquote aus. Der Schadenverlauf in der Maschinen- und Elektronik-Versicherung ist hingegen eher unauffällig.

Viele Versicherer gehen dazu über, die Schäden nicht mehr durch qualifiziertes eigenes Personal, sondern vermehrt durch Sachverständige besichtigen und teils auch abwickeln zu lassen. Dies führt oft zu einer langwierigen

GROSS-PROJEKTE



PRÄMIE

steigt leicht bis stark



KAPAZITÄT

verringert sich



ANBIETER

3 - 4

und umständlichen Bearbeitung. Der Versicherer hat in der Folge weniger Kontrolle über den Schadenprozess. Die versicherungstechnische Positionierung der Sachverständigen ist nicht immer adäquat.

AUSBLICK

Für das laufende Jahr ist im „normalen TV-Geschäft“ und insbesondere in der klassischen Maschinen- und Elektronik-Versicherung davon auszugehen, dass der Markt grundsätzlich stabil bleibt. Bei Großrisiken insbesondere in den Projektsparthen Montage- und Bauleistungs-Versicherung ist hingegen mit einem weiterhin erhöhten Preisniveau bei teilweise eingeschränkten Deckungen zu rechnen.

In der Stein- und Braunkohleindustrie werden sich durch die Nachhaltigkeitsstrategie die Kapazitäten von immer mehr führenden Erst- und Rückversicherern zunehmend verknappen. Es ist damit zu rechnen, dass es schwerer werden wird, ausreichend Bieter für diese Risiken zu finden. Im konventionellen Kraftwerksbereich beispielsweise werden Zeichnungskapazitäten der Versicherer nur noch zu spürbar erhöhten Konditionen und/oder mit Deckungseinschränkungen verfügbar sein.

Die Zahl der potenziellen Führungs- und Beteiligungsversicherer für derartiges Geschäft bleibt weiterhin überschaubar. Vor diesem Hintergrund sollte bei diesen Risiken eine professionelle Risikoaufnahme und -analyse bei und mit den Kunden erfolgen. Bei Verträgen mit hoher Schadenquote werden die Versicherer weiterhin Anpassungen vornehmen. Versicherer werden in 2021 zunehmend die Aufnahme von „Silent Cyber-“ und „Pandemie-Klauseln“ in bestehende Verträge fordern. Bei Platzierungen an internationalen Märkten ist dies schon jetzt Standard. Die deutschen Versicherer werden hier nachziehen, zumal dies auch deren Rückversicherer fordern werden.

EMPFEHLUNG

Der Fokus sollte auf bedarfsgerechten und maßgeschneiderten Versicherungslösungen, dem Dialog zwischen Versicherungsnehmer und Makler sowie einer professionellen und qualifizierten Risikoaufnahme zur bedarfsgerechten Absicherung liegen. Daneben sollte verstärkt die Service- und Leistungsqualität der Versicherer in die Beurteilung einbezogen werden, sodass eine Kombination aus Preis, Deckungsqualität und Service die Entscheidungsgrundlage bildet.

NORMALES GESCHÄFT



PRÄMIE

bleibt konstant



KAPAZITÄT

ausreichend vorhanden



ANBIETER

20

FINANCIAL LINES | D&O-VERSICHERUNG

Arno Schröder

MARKTSITUATION

Nachdem sich der D&O-Markt bereits in den beiden vorangegangenen Jahren unter Verweis auf steigende Schadenquoten mehr und mehr verhärtet hatte, sorgte der Ausbruch der Covid-19-Krise in 2020 mit den einhergehenden wirtschaftlichen und fiskalischen Verwerfungen für eine teilweise dramatische Verschärfung dieses Trends. Aus Sorge vor einer Insolvenzwelle zogen sich einige Versicherer gänzlich aus dem D&O-Geschäft und/oder damit eng verwandten Produkten wie etwa Prospektversicherungen für Aktien- und Anleiheemissionen oder kombinierte D&O- und Berufshaftpflichtversicherungen (D&O/E&O) zurück. Vor allem aber reduzierten nahezu alle Versicherer ihre Kapazitäten deutlich. Konnten die führenden Versicherer zuvor noch Deckungssummen von 20 bis 25 Mio. EUR je Risiko zur Verfügung stellen, reduzierte sich das Limit beinahe flächendeckend auf etwa 10 bis 15 Mio. EUR. Prämien zogen in der Breite um 20 % bis 30 % an. In kritischen und unmittelbar von der Krise betroffenen Segmenten wie etwa der Autoindustrie oder gewerblichen Immobilieninvestoren kam es zu weit darüber hinaus gehenden Steigerungen bis hin zu Verzehnfachungen. Die Einschnitte im Deckungsumfang der Policen hielten sich bislang erfreulicherweise im Großen und Ganzen eher in Grenzen. Diese Tendenzen setzen sich im laufenden Jahr weiter fort. Eine Marktberuhigung ist derzeit nicht erkennbar.

AUSBLICK

Die weiteren Marktveränderungen werden stark von der Entwicklung der Pandemie abhängen. Mit zunehmender Dauer der Pandemie sowie der wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemiebekämpfung steigen die Insolvenzrisiken. Erst wenn die gesundheitlichen Risiken wieder überschaubar sind, mit weiteren Lockdowns nicht mehr zu rechnen ist und ferner eine dramatische Insolvenzwelle ausbleibt, ist davon auszugehen, dass sich das aktuelle Zeichnungsverhalten ändert und die Markthärtung endet.

Hinzukommen dürfte im laufenden Jahr eine stärkere Fokussierung der Versicherer auf den Bedingungsumfang. Es deutet sich auch schon an, dass viele Versicherer Deckungserweiterungen wie lange unverfallbare Nachhaftungsfristen, Eigenschadendeckungen oder Kontinuitätsgarantien im Laufe des Jahres streichen werden. Inwieweit der Kernbestand der D&O-Versicherung davon berührt sein wird, etwa die Innenverhältnisdeckung oder der Versicherungsschutz für den Verstoß gegen Zahlungsverbote nach Insolvenzreife, bleibt abzuwarten.

Hinzu kommen neue rechtliche Anforderungen an die Führungskräfte von Unternehmen, z.B. durch das Insolvenzaussetzungsgesetz, das Verbandssanktionengesetz oder die neuen Regelungen zur vorinsolvenzlichen Restrukturierung, welche komplexe Entscheidungen verlangen. Insbesondere hinsichtlich der vorinsolvenzlichen Restrukturierung (StaRUG) muss sich zeigen, ob Versicherer bereit sind, stets vollen Versicherungsschutz zu bieten.

EMPFEHLUNG

In der augenblicklichen Marktlage ist es wichtig, Risikoinformationen zügig mit dem Versicherungsmakler zu teilen, um ein frühzeitiges Verlängerungsangebot zur Unternehmens-D&O-Versicherung zu erhalten. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass das Verlängerungsangebot in diesem Jahr neue Zumutungen enthält. Jetzt besteht noch ausreichend Zeit, um dem Versicherungsmakler die Möglichkeit für Verhandlungen und die Suche nach Alternativen zu geben und so die im Marktumfeld bestmögliche Lösung zu finden.



PRÄMIE
steigt stark



KAPAZITÄT
verringert sich stark



ANBIETER
- 25 +
(Rückzug von Risikoträgern)

FINANCIAL LINES | CYBER-VERSICHERUNG

Danilo Strunk



PRÄMIE

steigt leicht



KAPAZITÄT

verringert sich leicht



ANBIETER

zunehmend

MARKTSITUATION

Im Bereich der noch jungen Cyber-Versicherungssparte in Deutschland lässt sich eine starke Bewegung feststellen. Im Segment der kleineren Unternehmen sind die Preise noch recht stabil, und durch neue Marktteilnehmer herrscht ein kundenfreundlicher Wettbewerb. Für das Konzern-Segment gilt leider das Gegenteil. Teils drastische Prämien erhöhungen und massive Kapazitätsreduzierungen bei immer höher werdenden Anforderungen der Risikoträger an die technische und organisatorische IT-Sicherheit verlangen Kunden und Maklern zurzeit alles ab. Die Zeichnungspolitik der Risikoträger ist geprägt von Zurückhaltung bis hin zur Aufgabe der Zeichnung neuer Risiken. Die signifikante Anhebung von Prämien selbst bei erster Vertragserneuerung ist keine Seltenheit.

Während also das Produkt Cyber-Versicherung mittlerweile fest in der Wahrnehmung der Kunden angekommen ist oder bereits zum Versicherungsportfolio gehört, versucht die Assekuranz der weiterhin ständig wachsenden Bedrohungslage durch Cyber-Risiken in Zeiten globaler Unsicherheiten für die Unternehmen mit nachhaltigen Produktangeboten und kommerziell attraktiven Prämien zu begegnen.

AUSBLICK

In den Unternehmen kommt es auf einen sich immer weiter verbessernden Umgang mit Cyber-Risiken an. Hierbei spielen Budget, Staffing, technische IT-Sicherheit und das Thema „Business Continuity Management“ entscheidende Rollen. Auch wenn sich die Anforderungen der Risikoträger weiterhin deutlich erhöhen, steht das Produkt Cyber-Versicherung im kommenden Jahr nicht zur grundsätzlichen Disposition in der Assekuranz. Lediglich die Prämienfindung, die Kapazitäten und der hohe Informationsbedarf stellen Herausforderungen dar.

Das Thema „Silent Cyber“ nimmt in der Versicherungsbranche aktuell eine dominante Position ein. Nach der erfolgten Etablierung der Cyber-Versicherung ringen die Risikoträger um spartenübergreifende Ausschlüsse und Klarstellungen. Dabei muss sichergestellt werden, dass der versicherungsnehmenden Wirtschaft keine versicherten Risiken aus dem spartenübergreifenden, bereits langjährig vorhandenen Versicherungsschutz entnommen werden. Insbesondere cyberbedingte Sachschäden und ihre Folgen können nicht durch eine Cyber-Versicherung aufgefangen werden, da diese als reine Vermögensschadendeckung konzipiert ist.

EMPFEHLUNG

Trotz der angesprochenen Probleme bietet der Markt für alle Kunden nach wie vor sinnvolle Lösungen. Das Maßschneidern des Cyber-Versicherungsprogramms ist dabei die entscheidende Herausforderung und schließt z.B. die Wahl von passenden Selbstbehalten sowie die Identifikation des richtigen Versicherers mit ein. Der offene Umgang mit den Risikoträgern bei der Risikoermittlung oder in Form von Risikodialogen ist heute von entscheidender Bedeutung, um bezüglich der Einrichtung eines funktionablen Risikotransfers zum Erfolg zu kommen.

FINANCIAL LINES | M&A-VERSICHERUNG

Katharina Bazan / Arno Schröder



PRÄMIE

bleibt konstant (fällt leicht)



KAPAZITÄT

nimmt zu



ANBIETER

- 15 +

MARKTSITUATION

Die Warranty & Indemnity-Versicherungen (W&I) haben in den vergangenen Jahren als häufigste Form der Transaktionsversicherung immer mehr an Bedeutung gewonnen. Die Nachfrage hat sich in den letzten zehn Jahren vervielfacht.

Daneben ist in den vergangenen Monaten auch die Nachfrage bzgl. Speziallösungen, insbesondere in Form der Tax Indemnity Insurance für bekannte Steuerrisiken und der Altlastenversicherung für Schäden aus Umwelt-Altlasten, gestiegen.

Die Kosten in Relation zur Versicherungssumme (Rate on Line) sind in den vergangenen Jahren gesunken; auch die Mindestprämien haben abgenommen.

Bei W&I-Policen ist die Bereitschaft der Versicherer gestiegen, niedrigere Selbstbeteiligungen zu akzeptieren. So werden für Unternehmensverkäufe zum Teil Selbstbeteiligungen unter 0,3 % des Transaktionsvolumens akzeptiert. Bei Real Estate-Transaktionen wird teilweise auch komplett auf eine Selbstbeteiligung verzichtet.

AUSBLICK

Nachdem der M&A-Versicherungsmarkt im Frühjahr und Sommer des vergangenen Jahres aufgrund der Covid-19-Pandemie zunächst einen Dämpfer erlitten hatte, ist seit Herbst 2020 wieder eine Belebung festzustellen. Aktuell ist davon auszugehen, dass die Nachfrage insgesamt weiter steigen wird.

Bedingt durch die zunehmende Erfahrung aller Beteiligten lässt sich eine gewisse Standardisierung im Hinblick auf die gegebenen Garantien und Freistellungen feststellen – das gilt insbesondere für den Bereich Real Estate. Es ist zu erwarten, dass sich damit einhergehend auch die Versicherungsprodukte stärker vereinheitlichen werden.

Daneben wird der Deckungsumfang der W&I-Versicherung immer umfangreicher. So sind immer mehr Versicherer bereit, auch synthetische Garantien und Freistellungen zu versichern, die für die Zwecke der W&I-Versicherung fingiert werden. Im Ergebnis versichert der Risikoträger eine Garantie oder Freistellung, obwohl der Verkäufer diese nicht oder nicht in diesem Umfang in den Garantiekatalog aufgenommen hat. Dieser Trend dürfte sich verstärken.

EMPFEHLUNG

In den kommenden Monaten ist davon auszugehen, dass der Bereich „Distressed M&A“ weiter an Bedeutung gewinnen wird. LEUE & NILL empfiehlt, auch in solchen Situationen sollten Interessenten prüfen, ob die Transaktion mithilfe einer Versicherungslösung erleichtert werden kann.

Viele Versicherer sind hinsichtlich notleidender Zielunternehmen noch eher zurückhaltend, dennoch gibt es am Versicherungsmarkt Möglichkeiten, auch Verkäufe sanierungsbedürftiger Unternehmen mit einer W&I-Police oder einer Speziallösung zu begleiten.

Sofern eine Käuferpolice nicht in Betracht kommt, gibt es auch die Option, eine Verkäuferpolice zu implementieren. Dies setzt jedoch einen gut bestückten Datenraum und eine Vendor Due Diligence voraus.

INTERNATIONAL



INTERNATIONAL | MEXIKO

Nicole Schroer

MARKTSITUATION

Trotz Covid-19-Krise ist der Versicherungsmarkt im Segment Sach- und Haftpflichtversicherungen noch relativ stabil. Bei den Sachversicherungen liegt der Fokus auf weitergehenden Risikoinformationen, Brandschutz und den Gefährdungen durch Naturkatastrophen wie Erdbeben oder Hurrikane und Überschwemmungen in den Küstenregionen. Bestimmte Industrien wie Papier, Holz und Recycling sind problematisch zu platzieren, da einige Versicherer sich aus diesen Segmenten zurückgezogen haben.

Eine Marktverhärtung ist derzeit bei den Transport- und Crime-Versicherungen zu spüren.

Im Employee Benefits-Sektor steigt die Nachfrage nach privaten Krankenversicherungen. Hier sind neue Versicherungsprodukte am Markt erhältlich, die speziell auf die nicht versicherte Bevölkerung abstellen.

AUSBLICK

Im Haftpflichtbereich liegt die lokale Kapazität bei maximal 5 Mio. US-Dollar. Höhere lokale Limits können nur mit fakultativer Rückversicherung platziert werden. Die Nachfrage nach E&O-, D&O- sowie Cyber-Versicherungen ist in den letzten Jahren angestiegen, allerdings bietet nur noch eine geringe Anzahl von Versicherern diese Deckungen an. Es bleibt abzuwarten, wie sich dies auf die Konditionen der Deckungen auswirken wird.

Aufgrund einer Vielzahl von Schäden werden im Transportversicherungsbereich deutliche Preiserhöhungen sowie Sicherungsmaßnahmen gefordert. Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Lage des Landes entwickeln sich Diebstahl oder Entführungen von Warenladungen zu einem ernsthaften Problem.

Anlässlich einer Änderung des Geldwäschegesetzes müssen die Versicherer vor Ausstellung jeder Police spezielle Informationen bei den Versicherungsnehmern anfordern. Dementsprechend werden Policen ohne die Bereitstellung dieser Informationen nicht ausgestellt und Schäden nicht ausgezahlt.



MARKTSITUATION

Im Vereinigten Königreich treffen wir auf einen verhärteten Versicherungsmarkt. Kapazitäten im Bereich der Financial Lines (D&O, Haftpflicht, Crime, Cyber, Employment Practices Liability) werden weiterhin fast wöchentlich reduziert. Parallel dazu werden deutliche Prämienerhöhungen bei gleichzeitiger Einschränkung der Deckungen gefordert.

Drei wesentliche Faktoren beeinflussen das Geschehen: die BU-Klagen zur Pandemiedeckung, der Brexit sowie der Verkauf der britischen RSA Insurance Group an die kanadische Intact Financial Corporation und die dänische Tryg Forsikring A/S.

Da sich Professional Indemnity- und D&O-Platzierungen als besonders problematisch erweisen, zeichnen einige Versicherer diese Sparten nicht mehr. Vielmehr werden drastische Prämienerhöhungen bei gleichzeitiger Erhöhung der Selbstbeteiligungen, Reduzierung von Limits und einem Insolvenzausschluss gefordert.

AUSBLICK

Für das laufende Jahr wird keine Entspannung im Versicherungsmarkt erwartet. Alle Versicherer haben zwischenzeitlich einen Ausschluss von Pandemieschäden eingeführt.

Der Haftpflichtbereich ist weiterhin stark unter Druck, hier sind sowohl die Grunddeckungen als auch Exzedenten betroffen.

Im Kfz-Flottenbereich ist mit deutlichen Preiserhöhungen für schadenbelastete Risiken zu rechnen. Versicherer fokussieren hier vor allem auf LKW und Fälle mit größeren Personenschäden. Erhöhte Reparaturkosten und ansteigende Kosten für Personenschäden verstärken den Druck auf die Preisgestaltung. Die Versicherer werden demzufolge selektiver in der Auswahl der Kfz-Flotten, die gezeichnet werden.

Eine der am meisten vom harten Markt betroffenen Sparten ist die Professional Indemnity-Deckung. Hier sind sowohl drastische Preiserhöhungen als auch Einschränkungen der Kapazität zu verzeichnen. Das macht die Platzierung teilweise sehr problematisch.



INTERNATIONAL | FRANKREICH

Nicole Schroer

MARKTSITUATION

Das Schadenmanagement des Property & Casualty-Bereichs wurde 2020 durch die Covid-19-Krise empfindlich gestört, was zu fehlender Kommunikation und verspäteten Zahlungen führte. Darüber hinaus zeigt sich die Preisgestaltung schwierig und Versicherer zeichnen sich in Bezug auf Vertragslimits, Deckungen, Mitversicherungen und Selbstbehalte zurück.

Im Employee Benefits-Bereich wurden weniger Leistungen erbracht. Die Erstattungen betrugen durchschnittlich 65 % und in der Optik und Zahnmedizin bis zu 90 %. Die Indexierungen sind sehr hoch. Unterjährige Kündigungen wurden zum 01. Dezember 2020 ermöglicht.

AUSBLICK

Aufgrund eines verhärteten Property & Casualty-Marktes gestaltet sich die Platzierung und Verlängerung von Versicherungen als schwierig. Bei den obligatorischen Deckungen (z.B. der Dezennale) sind die Schadenfälle deutlich angestiegen.

Cyber-, Vertrauensschaden- und Intellectual Property-Versicherungen werden verstärkt nachgefragt. Auch im Risikomanagement stehen die Kunden vor großen Herausforderungen: Homeoffice, Betriebsunterbrechung, Pandemie, Präventionspläne und Kontinuitätspläne.

Eine Rückkehr zur Normalität bei der Nutzung von Gesundheitsleistungen erwarten die Versicherer im Employee Benefits-Bereich. Der Gesundheitszustand der Bevölkerung führt allerdings zu Verschlechterungen der Ergebnisse der Versicherer.



INTERNATIONAL | INDIEN

Nicole Schroer

MARKTSITUATION

Bei den Sachversicherungen gab es 2019 deutliche Preissteigerungen durch Tarifierhöhungen. Trotz steigender Prämien sanken aufgrund des erhöhten Schadenaufkommens die Gewinne der Versicherer.

Der Haftpflichtversicherungsmarkt verhärtet sich. Schwierigkeiten ergeben sich insbesondere bei höheren Limits und im Cyber-Bereich.

Durch die Covid-19-Pandemie wurde auch der Employee Benefits-Markt deutlich belastet. Die Lebensversicherungsprämien steigen zwischen 25 und 40 %.

Der Rückversicherungsmarkt ist zwischen 2016 und 2019 um 77 % gewachsen. Doch die Corona-Krise führt zu deutlichen Einschnitten in den weiteren Wachstumsplänen. Die obligatorische Zession an GIC Re als staatlichen Rückversicherer wurde in den letzten Jahren von 20 % auf nunmehr 5 % reduziert.

AUSBLICK

Durch Covid-19 hat sich die Arbeitsweise im Versicherungswesen rapide verändert. Das komplette Arbeitsfeld wird systematisch digitalisiert. Dies bringt weniger persönliche Kontakte und Besuche sowie mehr papierlose Bearbeitung mit sich.

Unter traditionellen Sachversicherungsdeckungen sind Betriebsunterbrechungsschäden durch die Pandemie ausgeschlossen. Staatliche Unterstützung wird diskutiert.

Im Employee-Benefits-Bereich sind durch die Pandemie eine hohe Anzahl an Krankenversicherungsfällen zu verzeichnen. Die genauen Auswirkungen auf den Markt sind aufgrund der andauernden Pandemie noch nicht vorherzusagen.



MARKTSITUATION

Im Property & Casualty-Bereich setzte sich der Trend zur Marktverhärtung im 3. Quartal in Folge fort und beendete ein turbulentes Jahr 2020. Prämien erhöhungen wurden nun in allen Versicherungssparten gefordert. Sie stiegen im Durchschnitt um 10,7 %.

Die deutlichsten Preiserhöhungen waren mit teils über 20 % bei den Umbrella-, Excess Liability- und D&O-Versicherungen zu verzeichnen.

Im Employee Benefits-Bereich hatte COVID-19 dramatische Auswirkungen auf das Gesundheitswesen. Die Volatilität der Ausgaben für Spezialarzneimittel erfordert die Bewertung neuer Lösungen, um den eskalierenden Kosten zu begegnen. Medical Stop-Loss-Versicherungen sind nach wie vor unbeständig. Viele Kunden bevorzugten die Beibehaltung von Status quo-Platzierungen und -Versicherern.

Im 1. Quartal 2021 war eine anhaltende Marktverhärtung im Property & Casualty-Bereich zu verzeichnen. Neben Kapazitätsreduzierungen stiegen die Prämien weiter an.

AUSBLICK

Für Kunden mit gutem Schadenverlauf und ohne signifikante Naturkatastrophengefährdungen sind im Sachversicherungsbereich Prämien erhöhungen von 15-20 % zu erwarten. Datendiebstahl und Cyberattacken nehmen weiter zu. Auch die Methoden der Cyberkriminellen werden immer raffinierter. Vor allem trägt die zunehmende Häufigkeit von Ransomware-Angriffen (Erpressungstrojaner) zu einem stetigen Anstieg der Prämien bei. Die Platzierung und Verlängerung von Umbrella- und Excess-Deckungen sind weiterhin eine Herausforderung.

Im Employee Benefits-Bereich ist aufgrund der Pandemie-Entwicklung eine laufende Bewertung der Auswirkungen auf die Gesundheitskosten und die Geschäftsabläufe der Kunden notwendig. Kunden werden vermehrt Alternativen zur arbeitgeberfinanzierten Gesundheitsversorgung in Betracht ziehen.

Der Wunsch, Top-Talente anzuziehen und zu halten, wird die Nachfrage nach individuellen Invaliditätsleistungen und anderen Executive Benefits erhöhen. Mit der Wiederaufnahme der nationalen und internationalen Reisetätigkeit (geschäftlich und privat) werden neue und erweiterte Versicherungsleistungen zum Schutz der Reisenden nachgefragt werden.



KFZ-VERSICHERUNG

Michael Röck

MARKTSITUATION

Die Schaden-Kosten-Quote des abgelaufenen Jahres war stark durch die Corona-Pandemie geprägt. Insgesamt gingen die Schadenfrequenzen zurück, da die Fahrzeuge weniger bewegt und die Straßen weniger stark befahren wurden. Da die Betriebe zwischenzeitlich ruhten, wurden teilweise komplette Flotten stillgelegt.

Die Versicherer trugen diesem Umstand Rechnung, indem Verträge ruhend gestellt und Beiträge zurück-erstattet wurden.

Insgesamt hat sich die Schadensituation dadurch zwar leicht entspannt, dieser Effekt fiel aber deutlich geringer aus als erwartet. Trotz partiell deutlich rückläufiger Schadenstückzahlen sanken die Schadenquoten proportional nur sehr gering. Dies ist vor allem den weiterhin steigenden Materialkosten und der verbauten Technik zuzuschreiben, welche die Reparaturverfahren immer teurer machen.

Der Trend der Versicherer, das Flottengeschäft zu automatisieren, hält weiter an. Es kommen verstärkt Produkte auf den Markt, die eine automatische Anpassung der Beiträge auf Basis festgelegter Schaden-Stufungstabellen vorsehen. Vornehmlich findet diese Entwicklung

im Kleinflottensegment statt. Man erkennt diese jedoch stellenweise auch im Großkundenbereich. Dieser Trend erschwert zunehmend eine individuelle Verhandlungsführung für die Kunden.

Die Corona-Pandemie wird sich auch in diesem Jahr auf den Versicherungsmarkt auswirken. Da deren künftige Entwicklung und Folgen kaum abzusehen sind, muss mit einem weiterhin sehr restriktiven Markt gerechnet werden.

AUSBLICK

Preissteigerungen bei den Werkstätten im Bereich der Ersatzteile und Stundenverrechnungssätze sowie die weiter wachsende Technisierung der Fahrzeuge werden in Zukunft den Druck auf die Preise der Versicherer erhöhen.

Die aufgrund dieser Fakten zu erwartenden verbesserten Schadenstückzahlen könnten diesem Trend entgegenwirken. Derzeit ist dieser Effekt aber noch nicht erkennbar.

Der Versicherungsmarkt wird sich auch in Bezug auf die Elektro- und Hybridtechnologie der Fahrzeuge neu aufstellen müssen. Versicherungskonzepte und Bedingungen müssen überdacht und neu gestaltet werden. Ebenso müssen neue Deckungen z.B. für Cyber-Risiken geschaffen werden, um diesem Segment in Zukunft Rechnung zu tragen.

Mit Veränderungen im Mobilitätsverhalten ist auch nach der Pandemie auszugehen. Zudem wird ein nachhaltiger Umgang mit Energie-Ressourcen Einfluss auf private und gewerbliche Zulassungszahlen nehmen.

EMPFEHLUNG

Kfz-Versicherungen sollten weiterhin durch kompetente Versicherungsmakler betreut werden. Sie gewährleisten die jährliche Überprüfung der Deckungen und Konditionen. Zusätzliche Maßnahmen, wie ein professionelles Schaden- und Risikomanagement, können ebenfalls über diese Partner organisiert werden.



PRÄMIE

bleibt konstant
(in 2020 +0,6 %)



KAPAZITÄT

ausreichend vorhanden



ANBIETER

unverändert

WARENKREDITVERSICHERUNG

Michael Lind



PRÄMIE

steigt leicht



KAPAZITÄT

ausreichend vorhanden



ANBIETER

- 6 +

MARKTSITUATION

Die aktuelle Marktsituation in der Warenkredit-Versicherung ist, wie in anderen Versicherungssparten auch, geprägt durch die Corona-Pandemie und die damit verbundene wirtschaftliche Unsicherheit.

Eine Vielzahl von Prognosen renommierter Wirtschaftsforschungsinstitute sagen für die Zukunft einen deutlichen Anstieg der Insolvenzzahlen voraus. Dieser Anstieg wurde bislang durch verschiedene staatlichen Maßnahmen, wie z.B. den staatlichen Rettungsschirm für die Warenkreditversicherer und die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht verhindert. Gleichzeitig führen diese Maßnahmen dazu, dass es für Versicherer schwierig ist, zu prognostizieren und zu analysieren, welche Unternehmen und Branchen realistische Zukunftsperspektiven haben werden.

Deckungsnotstände in der Branche sind derzeit noch nicht ersichtlich. In Einzelfällen werden Kumule (max. Deckungsvolumina auf einzelne Kunden) der Versicherer erreicht.

In der Regel werden partnerschaftliche Lösungen gesucht und gefunden, um eine ähnliche Situation wie 2008/09, in der ganze Branchen/Länder nicht mehr gezeichnet wurden, zu verhindern.

AUSBLICK

Die klassische Warenkreditversicherung wird auch in Zukunft ein wichtiges Instrument darstellen, das Debitorenmanagement in einem Unternehmen zu gestalten und zu unterstützen. Insbesondere die Fokussierung der Kreditversicherer auf die Zukunftsperspektiven der Unternehmen inklusive der Pandemiebewältigung wird die Limitzeichnung der Versicherer in Zukunft deutlich beeinflussen.

Es ist nicht damit zu rechnen, dass die Prämiensätze in den nächsten Jahren noch einmal das extrem niedrige Niveau von 2019 erreichen werden. Vielmehr ist aus jetziger Sicht ein Kostenanstieg von 10 % bis 15 % zu erwarten.

Darüber hinaus erwarten wir eine noch stärkere Ausweitung und Implementierung von Risikomodellen, in deren Folge auch schwächere Unternehmen gegen Mehrprämien versichert werden können.

Für eine mögliche Prämienanhebung wird das versicherte Portfolio und die bisherige oder erwartete Schadenquote ausschlaggebend sein.

EMPFEHLUNG

In wirtschaftlich unsicheren Zeiten bietet die Warenkreditversicherung ein sinnvolles und in vielen Fällen überlebensnotwendiges Instrument, um die Existenz des eigenen Unternehmens zu sichern.

Die Absicherung der eigenen Außenstände im Zusammenhang mit der Bonitätsprüfung der aktuellen und zukünftigen Abnehmer sollte oberste Priorität genießen. Wir empfehlen, mehrjährige Verträge abzuschließen, um längerfristige Planbarkeit zu erzielen.

KAUTIONSVERSICHERUNG

Michael Lind



PRÄMIE

fällt leicht



KAPAZITÄT

ausreichend vorhanden



ANBIETER

- 15 +

MARKTSITUATION

Der Eintritt neuer Versicherer, eine Kapazitätsausweitung im Bereich Standardbürgschaften sowie der damit verbundene erweiterte Wettbewerb prägen die derzeitige Situation. Im Fokus stehen dabei bonitätstechnisch gut ausgestattete Unternehmen, insbesondere der Baubranche.

Bei bonitätstechnisch schwächeren Unternehmen beziehungsweise Unternehmen, die durch die Covid-19-Pandemie stärker betroffen sind, ist eine eher restriktive Haltung bei den Versicherern zu erkennen. Linien werden reduziert, Prämiensätze angehoben und Einzelstückelungen zurückgenommen.

Ähnlich wie in der Warenkredit-Versicherung steigt der Informationsbedarf der Versicherer deutlich. Transparenz ist auch hier ein wesentlicher Faktor, um gute Angebote einholen zu können.

Generell schwieriger wird die Eindeckung von Sonderbürgschaften, wie z.B. Mietbürgschaften.

AUSBLICK

Auch in den kommenden Monaten ist mit einem eher weichen Markt zu rechnen. Ausschlaggebend wird die prognostizierte wirtschaftliche Erholung der Volkswirtschaft und die damit verbundenen Auftragsentwicklungen bei den Unternehmen sein.

In den Fällen, in denen hohe Auftragseingänge sehr schlechten Bonitätskennziffern der Jahre 2019 und 2020 gegenüberstehen, sehen wir Schwierigkeiten, Deckungen zur Verfügung stellen zu können. Um hier die notwendigen Kapazitäten bereitstellen zu können, wird eine Risikospaltung zwischen mehreren Anbietern notwendig sein.

Kurzfristig gehen wir nicht davon aus, dass Sonderbürgschaften wieder aktiv von den Gesellschaften angeboten werden.

EMPFEHLUNG

Idealerweise sollten Möglichkeiten geprüft werden, die bei Banken bestehenden Avallinien zumindest teilweise auf Kautionsversicherer umzuschichten. Dies schafft nicht nur freie Liquidität bei den Banken, sondern auch eine größere Planungssicherheit.

Transparenz und eine offene Kommunikation sollten als fester Bestandteil mit den Versicherern in das Berichtswesen integriert werden.

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 400 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. 4 ©Lutz Kampert
- S. 7 ©evening_tao / stock.adobe.com
- S. 11 ©GCShutter / www.istockphoto.com
- S. 12 ©Pawinee / stock.adobe.com
- S. 17 ©Nikolay Pandev / www.istockphoto.com
- S. 20 ©nasa / www.unsplash.com
- S. 21 ©Photo Beto / www.istockphoto.com
- S. 22 ©Alena Kravchenko / www.istockphoto.com
- S. 23 ©SimonLukas / www.istockphoto.com
- S. 24 ©Mikhail Vorobiev / stock.adobe.com
- S. 25 ©uschools / www.istockphoto.com
- S. 27 ©ryansearle / 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.

© LEUE & NILL GmbH + Co. KG | Stand: Mai 2021



**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

Brandstwierte 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.