

Update September 2015



# Marktreport 2015

Der deutsche Versicherungsmarkt

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Sachversicherung .....	4
Haftpflichtversicherung .....	6
Warentransportversicherung .....	9
Verkehrshaftung .....	10
Schifffahrt .....	11
Technische Versicherung .....	14
Gruppenunfallversicherung .....	17
Kfz-Versicherung .....	18
D&O-Versicherung .....	20
Kreditversicherung .....	22
Cyber-Versicherung .....	25

# Vorwort

## Die Versicherungswirtschaft und die Tücken der Technik

Die deutsche Versicherungswirtschaft steckt in der Technologie-Klemme. Einerseits wird sie von ihren Unternehmenskunden gefordert: Sie soll die passenden Versicherungslösungen zur Umgestaltung der deutschen Wirtschaft auf dem Weg zur Industrie 4.0 liefern. Andererseits befindet sich die Versicherungswirtschaft selber unter Modernisierungsdruck – ausgelöst durch die Digitalisierung, die andere Branchen bereits radikal verändert hat.

Industrie 4.0 ist das zentrale Thema für deutsche Unternehmen und ihren Versicherungsschutz. Industrie 4.0 verändert Produktions- und Lieferabläufe, indem diese vernetzt und automatisiert werden. Angesichts der erwarteten Investitionen von bis zu 150 Mrd. Euro in den nächsten fünf Jahren wird deutlich, wie viele Unternehmen die neuen Technologien nutzen werden. Industrie 4.0 wird umfassende Neuerungen mit sich bringen. Nahezu alle bestehenden Arbeits-, Beschaffungs- und Verkaufsprozesse werden verändert.

Die Nutzung der neuen Technologien – vor allem aus dem IT- und Internet-Segment – und im Zuge dessen die Einführung neuer Produktions- und Logistikverfahren werden stark veränderte Haftungsszenarien zwischen allen Marktteilnehmern zur Folge haben. Bei Ansprüchen aus Schadenfällen wird im Zuge von Industrie 4.0 häufig die Schwierigkeit darin bestehen, festzustellen, wer für den Schaden haftbar gemacht werden kann. Dies wird auch neue Herausforderungen an den Haftpflichtversicherungsschutz stellen. Besonders die vertraglichen Haftungen zwischen Produzenten und Zulieferern werden anzupassen sein. Die Überprüfung einer angemessenen Deckung für Schäden aus IT-Nutzung wird für Unternehmen zwingend. Das gilt auch vor dem Hintergrund der zu erwartenden Schnittstellen zur Versicherung von Cyber-Risiken.

Denn auch hier bleibt der Handlungsbedarf der Unternehmen groß. Die Bedrohung durch Cyber-Kriminalität wächst. Nach einer von Aon durchgeführten Umfrage unter den Risikomanagern von Unternehmen stehen Cyber-Risiken an neunter Stelle der globalen Firmenrisiken. Damit belegt das Cyber-Risiko erstmalig einen Platz in den Top Ten der weltweiten Unternehmensrisiken.

Die Versicherungswirtschaft ist zwar gut gerüstet, um die Unternehmen bei den Herausforderungen, die ihnen durch Industrie 4.0 und Cyber-Risiken begegnen, zu unterstützen. Sie hat aber ihre eigenen Sorgen mit neuen Technologien: Die Digitalisierung hat die Versicherungsbranche erreicht. Längst haben die Marktteilnehmer zwar verstanden, dass eine Unternehmenswebsite nicht ausreicht, um die Kundenbedürfnisse nach zeitgemäßer Kommunikation und Transparenz zu erfüllen. Bei der Umsetzung guter Digitalisierungsstrategien hapert es aber. Die meisten Anbieter, die vorwiegend im Endkundengeschäft zu Hause sind, suchen noch nach dem richtigen Auftritt in den sozialen Medien. Marktteilnehmer, die ihren Schwerpunkt in der Versicherung und Beratung von Unternehmenskunden haben, hoffen unterdessen auf eine gute elektronische Abwicklungsplattform, auf der die vielfältigen Bedürfnisse von Versicherern, Maklern und Kunden gleichermaßen erfüllt werden. Bei allem Ringen um das technisch Mögliche sollte die Versicherungswirtschaft aber eines nicht vergessen: Nur was dem Kunden nützt, wird bestehen bleiben. Alles andere wird spätestens von der nächsten Innovationswelle fortgespült.



Hartmuth Kremer-Jensen  
Chief Broking Officer  
Aon Risk Solutions Deutschland

# Sachversicherung

Kunden, die eine günstige und umfassende Sachversicherung suchen, stehen vor einer Herausforderung: Nach einigen großen Feuerschäden in jüngerer Vergangenheit sind die Versicherer bemüht, weniger Risiken bei ihren Deckungen einzugehen. Unternehmen, die in bestimmten Branchen (zum Beispiel Holz oder Recycling) tätig sind, müssen gegebenenfalls ihren Deckungsschutz auf internationalen Märkten platzieren.

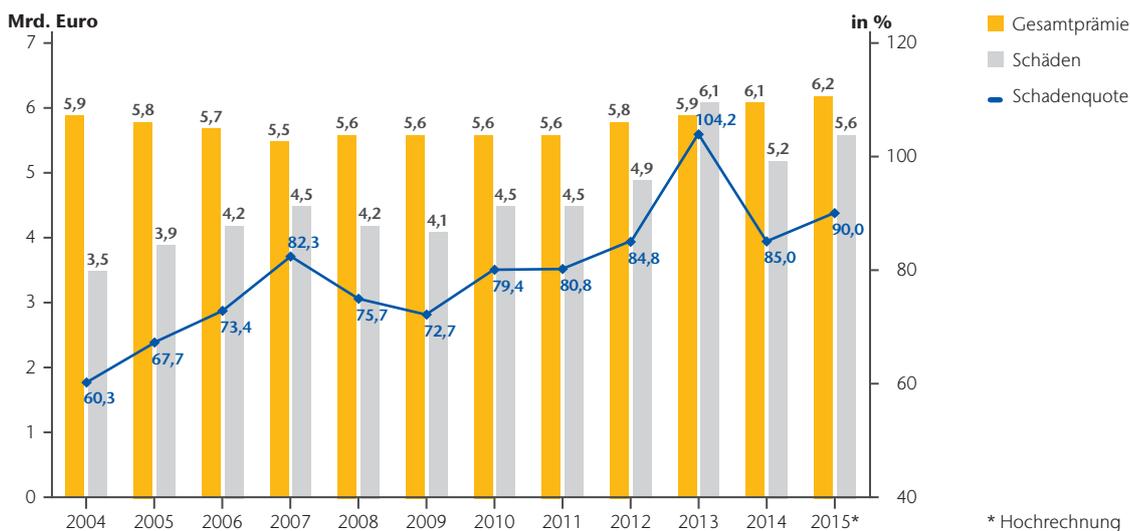
## Marktsituation

Unternehmen, die industrielle, gewerbliche und landwirtschaftliche Versicherungen abschließen, werden in diesem Jahr voraussichtlich rund 6,2 Mrd. Euro für diese Versicherungsarten ausgeben. Sie werden damit einen Anstieg der Preise um circa 2,5 Prozent verbuchen. Damit hat sich in diesen Sparten der Trend aus den vergangenen Jahren zu Preissteigerungen fortgesetzt.

Naturkatastrophen wie im Jahr 2013 und regionale Ereignisse wie die Gewitterfront „Ela“ im Jahr 2014 sind in diesem Jahr bislang ausgeblieben. Trotzdem wird sich der Schadenaufwand für die Versicherer im Jahr 2015 gemäß Hochrechnung gegenüber dem Vorjahr um circa 8,5 Prozent erhöhen, was einer Schadenquote von 90 Prozent (Vorjahr: 85 Prozent) entspricht. Für die Versicherer ergibt sich damit eine Schadenkostenquote von 110 Prozent (Vorjahr: 105 Prozent).

## Prämien- und Schadenentwicklung ...

... in der Sachversicherung



Quellen: GDV, 2014; eigene Berechnungen

## Ausblick

Vor dem Hintergrund der angespannten Schadensituation wird sich der Markt für die Unternehmenskunden – je nachdem, in welche Risikogruppe sie von den Versicherern eingestuft werden – unterschiedlich entwickeln.

Die Versicherer werden bemüht sein, „wünschenswerte“ Betriebsarten hinzuzugewinnen. Um diese wird ein Wettbewerb stattfinden. Unternehmenskunden sollten diese Situation nutzen und nicht das erstbeste Angebot wahrnehmen, denn es wird Versicherer geben, die selbst bei der Absicherung begehrter Branchen noch versuchen werden, Preiserhöhungen durchzusetzen, um ihre insgesamt unbefriedigende Ertragsituation zu verbessern.

Unternehmen aus Branchen, in denen die Versicherer für ihre Kunden in der Vergangenheit hohe Schadenleistungen erbringen mussten, werden mit Preissteigerungen oder höheren Selbstbehalten rechnen müssen. Für einige Branchen (zum Beispiel Holz) dürften die Versicherer nur eingeschränkt Deckungsschutz zur Verfügung stellen. Recyclingfirmen benötigen einen guten Partner auf Versicherer- oder Maklerseite, um angemessenen Versicherungsschutz zu erhalten.

## Markttrends

Im Bereich des Mitversicherungsgeschäfts werden Führungsprovisionen und Engineering-Fees verlangt. Dies sind Entgelte, die beteiligte Versicherer an den führenden Versicherer für dessen Leistungen entrichten. Wegen ihres rechtlichen Charakters unterliegen diese Entgelte nicht der Versicherungssteuer, sondern der Umsatzsteuer.

In der Regel werden diese Firmen sich dazu verpflichten müssen, Maßnahmen einzuleiten, mit denen sie ihr Schadenrisiko mindern. Auch höhere Selbstbeteiligungen dürften die Neigung der Versicherer, Deckungsschutz zu gewähren, erhöhen und dazu beitragen, die Preissteigerungen für die Recyclingunternehmen in einem erträglichen Maß zu halten.

Erschwerend für Kunden kommt hinzu, dass ein führender Versicherer in dieser Sparte in jüngerer Vergangenheit eine deutliche Steigerung von Großschäden zu verkraften hatte und er die Übernahme von Risiken in weiten Teilen reduziert. Eine interessante Marktentwicklung hingegen stellen die Zusammenschlüsse von XL und Catlin sowie ACE und Chubb dar. Es bleibt abzuwarten, wie sich dies auf Deckungen und Preise im Sachversicherungsmarkt auswirken wird.

Unternehmen in den erwähnten Branchen Holz und Recycling sind gut beraten, ihre Suche nach einem Versicherungspartner auf internationale Märkte auszuweiten. Verbesserte Risikomanagementmaßnahmen sollten ebenfalls dazu führen, die Verhandlungsposition gegenüber den Versicherern zu verbessern.

Firmen werden Maßnahmen einleiten müssen, um ihr Schadenrisiko zu mindern.

# Haftpflichtversicherung

Der Markt für Haftpflichtversicherungen in Deutschland ist ein Käufermarkt. Die Kunden erhalten die von ihnen gewünschten Versicherungssummen zu adäquaten Preisen. Das bietet auch Versicherungsmaklern ein gutes Umfeld, um mit geeigneten Versicherern Produktinnovationen zum Nutzen der Kunden umzusetzen. Die kurz- und mittelfristig zentralen Themen für Unternehmen und ihren Versicherungsschutz sind die Industrie 4.0 und das damit einhergehende „Internet der Dinge“. Beides bezeichnet die Umwälzung bestehender Produktions- und Lieferabläufe durch eine fortschreitende Vernetzung und Automatisierung von Produktions- und Logistikabläufen. Diese Entwicklung wird umfassende Neuerungen mit sich bringen. Das aktuelle Marktumfeld ist allerdings gut geeignet, um für die neuen Herausforderungen der Kunden die richtigen Lösungen zu finden.

## Marktsituation

Aktuell bieten circa 45 bis 50 Versicherer betriebliche Haftpflichtversicherungen für kleine und mittelständische Unternehmen und internationale Großkonzerne in Deutschland an. Angesichts der unverändert positiven Marktergebnisse (die Schadenkostenquote liegt im Jahr 2014 bei 95 Prozent) ist bei den Versicherern das Interesse an einem Ausbau der Marktposition im Haftpflichtbereich groß. Auch für neue Anbieter ist der deutsche Haftpflichtversicherungsmarkt attraktiv: Seit 2014 gibt es mindestens fünf neue Eintritte in den Haftpflichtmarkt – und all diese neuen Anbieter

verfügen über das Potenzial, den Markt zu bereichern. Das ist wichtig, da sich durch aktuelle Zusammenschlüsse von Versicherern die Zahl der Anbieter verringert.

Produktinnovationen in den Bereichen Umwelt, Produkthaftpflicht und Kfz-Rückrufkostenversicherung werden von den Kunden mit deutlichem Interesse aufgenommen. Hier bietet sich für Versicherer und Kunden die Chance zu einer für alle Seiten lohnenden Weiterentwicklung der Versicherungslösungen.

## Ausblick

Trotz der Zusammenschlüsse von Anbietern wird durch neue Markteintritte voraussichtlich weiterhin adäquater Versicherungsschutz für die Kunden vorhanden sein. Das allseits von den Versicherern ausgegebene Ziel der Kostenoptimierung wird zu einer fortschreitenden Prozessoptimierung führen. Dies sollte auch

den Kunden zugutekommen, solange es nicht zulasten der Qualität im Vertrags- und Schadenbereich führt. Unternehmen, die mit führenden Versicherungsmaklern zusammenarbeiten, können sich dies durch festgeschriebene Service-Vereinbarungen gewährleisten lassen.

Die anhaltend niedrigen Zinsen haben bislang keine unmittelbaren Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherung. Bei einer Fortsetzung des äußerst niedrigen Zinsumfeldes ist jedoch nicht auszuschließen, dass die Gewinnerwartung auch in der Haftpflichtversicherung hier-

von beeinflusst werden kann. Solange die Versicherer in dieser Sparte jedoch positive Ergebnisse erzielen, werden Produktinnovationen zum Nutzen der Unternehmenskunden realisierbar sein.

## Markttrends

Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) hat am 21. Januar 2015 einen Referentenentwurf eines „Gesetzes zur Stärkung des Wettbewerbs im Eisenbahnbereich“ veröffentlicht. Der Entwurf beinhaltet auch die Überlegung, die noch vorgeschriebenen Haftpflicht-Mindestdeckungssummen von 10,226 Mio. Euro für Eisenbahnunternehmen auf 75 Mio. Euro heraufzusetzen. Die hiermit verbundenen Herausforderungen sind von den Versicherern deutlich gemacht worden. Es bleibt abzuwarten, auf welche neue Mindestversicherungssumme man sich final verständigen wird.

Ein weiteres, unverändert aktuelles Thema ist die steuerliche Compliance internationaler Haftpflichtversicherungsprogramme. Häufig wird versucht, für ausländische Tochterunternehmen Versicherungsschutz über die Konzerndeckung vom Sitz der Muttergesellschaft zu erhalten. Für den Fall, dass dies nicht mit ausländischem Recht vereinbar ist, versichern Muttergesellschaften oft nur ihr finanzielles Interesse, das durch einen Schadenfall bei einer ausländischen Tochter beeinträchtigt wird. Es handelt sich dabei um eine Form der Vermögensschadenversicherung, die den Wertverlust ersetzt, der durch ein versicher-

tes Schadenereignis bei einem Tochterunternehmen entstanden ist. Beide Möglichkeiten der Absicherung müssen im Einzelfall betrachtet werden. Oft sind dadurch, dass aus Sicht der Versicherer steuerliche Compliance gegeben ist, die Kundeninteressen nur zum Teil erfüllt.

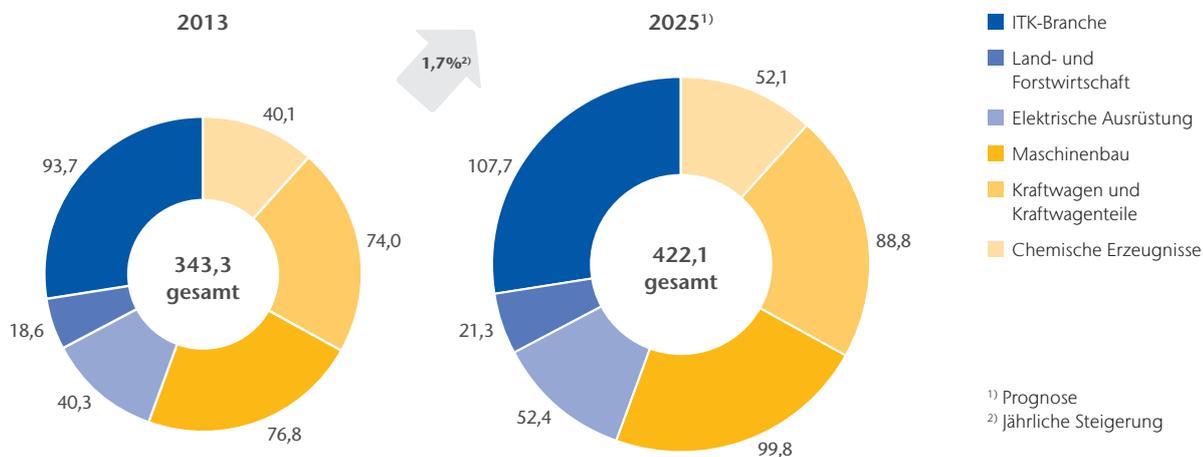
An dieser Stelle sind besonders die Versicherungsmakler gefordert, in Gesprächen mit den Versicherern nach einer Versicherungslösung zu suchen, damit in den vertraglichen Vereinbarungen die Kundeninteressen so weit wie möglich gewahrt bleiben.

Das Thema „Industrie 4.0/Internet der Dinge“ wird für die betrieblichen Haftpflichtversicherungen aller produzierenden Unternehmen und Logistiker kurzfristig eine zentrale Bedeutung erlangen. Durch die gewünschte Vernetzung und Automatisierung von Bestell-, Produktions- und Lieferabläufen wird es zu umwälzenden Veränderungen der bekannten Geschäftsmodelle kommen. Angesichts der erwarteten Investitionen von 30 bis 150 Mrd. Euro\* in den nächsten fünf Jahren wird deutlich, wie viele Unternehmen der Industrie die neuen Technologien nutzen werden.

„Industrie 4.0“ und das „Internet der Dinge“ werden für die betrieblichen Haftpflichtversicherungen aller produzierenden Unternehmen und Logistiker an Bedeutung gewinnen.

## Wachstumschancen durch Industrie 4.0

Bruttowertschöpfung ausgewählter Branchen in Deutschland in Mrd. Euro



Quelle: Fraunhofer IAO/Bitkom, 2014

Der Branchenverband Bitkom schätzt, dass durch Industrie 4.0 die Gesamtbruttowertschöpfung in den Branchen Chemie, Kfz, Maschinenbau, elektrische Ausrüstung, IT sowie Land- und Forstwirtschaft bis zum Jahr 2025 um 1,7 Prozent steigen wird.\*\*

Nahezu alle bestehenden Arbeits-, Beschaffungs- und Verkaufsprozesse werden durch die neuen Technologien verändert. Das wird in vielen Unternehmen auch zur Auslagerung von Geschäftsprozessen führen.

Die Nutzung neuer Technologien – vor allem aus dem IT- und Internet-Segment – und die Einführung neuer Verfahrensweisen werden stark veränderte Haftungsszenarien zwischen Produzenten und Kunden zur Folge haben. Bei Ansprüchen aus Schadenfällen wird im Zuge von Industrie 4.0 häufig die Schwierig-

keit darin bestehen, festzustellen, wer für den Schaden haftbar gemacht werden kann. Somit werden auch neue Herausforderungen an den Haftpflichtversicherungsschutz gestellt: Die vertraglichen Haftungen zwischen Produzenten, Zulieferern und Stakeholdern werden anzupassen sein.

Unternehmen müssen die Betriebsbeschreibung, die Deckung für Vermögensschäden und – bei Produzenten neuer Technologien – auch die sogenannte Erprobungsklausel prüfen und ihren Haftpflichtschutz gegebenenfalls ändern. Die Überprüfung einer angemessenen Deckung für Schäden aus IT-Nutzung ist zwingend. Insbesondere gilt das vor dem Hintergrund der zu erwartenden Schnittstellen zur Versicherung von Cyber-Risiken.

\* Studie des Bundesministeriums für Wirtschaft, AUTONOMIK für Industrie 4.0

\*\* Studie von Fraunhofer IAO und Bitkom, 2014

# Warentransportversicherung

Transportunternehmen, die ein professionelles Risiko- und Schadenmanagement betreiben, haben gute Chancen auf günstigeren Versicherungsschutz. Denn die Transportwarenversicherer kämpfen um Marktanteile – bei insgesamt leicht rückläufigen Gesamteinnahmen.

## Marktsituation

Unternehmenskunden zahlten im Jahr 2014 für ihren Versicherungsschutz rund 727 Mio. Euro an die Warentransportversicherer – diese Summe liegt auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Gesunken sind hingegen die Schadenszahlungen und die Rückstellungen im Vergleichszeitraum. Beides zusammen lag im Jahr 2013 bei 106 Prozent und ist im Jahr 2014 auf 81 Prozent gesunken.

Die wesentliche Ursache dafür ist, dass sowohl die Zahl der Schäden als auch die Höhe der Großschäden geringer waren. Die deutschen Versicherer blieben damit im Jahr 2014 von einem sogenannten Marktschaden – den außergewöhnlich teuren Schäden, die durch das gleiche Großschadenereignis verursacht werden – verschont.

## Ausblick

Eine eindeutige Markttendenz ist derzeit bei der Warentransportversicherung nicht auszumachen. Während einige Versicherer höhere Preise für Deckungsschutz verlangen, hat es in den vergangenen Monaten auch Preissenkungen gegeben. Dieses sehr individuelle Vorgehen der Versicherer zeigt sich auch in teilweise deutlichen Veränderungen bei den Marktanteilen. Besonders bei großen Transportversicherern schlagen hier Zuwächse oder Verluste im Bereich von fast 10 Prozent zu Buche. Aufgrund dieser deutlichen Ausschläge in beide Richtungen ist davon auszugehen, dass die Bandbreite der künftigen

Versicherer-Angebote deutlich größer wird. Der Wettbewerb der Versicherer führt dazu, dass Unternehmen, die ein professionelles Risiko- und Schadenmanagement betreiben, bei den Warentransportversicherern begehrt sind und gute Möglichkeiten haben, günstigeren Versicherungsschutz zu erhalten.

Die Schadenbearbeitung durch die Versicherer hat sich in den vergangenen zwölf Monaten nicht verändert: Es bleibt dabei, dass sie bei eingereichten Schäden häufig kritische Rückfragen stellen, bevor es zu einer Regulierung kommt.

Für Unternehmen mit professionellem Risiko- und Schadenmanagement ist günstigerer Versicherungsschutz möglich.

## Markttrends

Die aktuellen Fusionen (XL und Catlin sowie ACE und Chubb) haben auf den deutschen Markt für Warentransportversicherungen keine Auswirkungen.

Compliance ist und bleibt für die Versicherer ein wichtiges Thema – sei es bei der Ausge-

staltung internationaler Versicherungsprogramme, erhöhten Anforderungen bei korrekter Abrechnung länderindividueller Versicherungssteuern oder bei der Einhaltung von Sanktionsbestimmungen.

# Verkehrshaftung

Die Anbieter von Verkehrshaftungsversicherungen werden verstärkt mit den sich verändernden Prozessen der Unternehmen der produzierenden Industrie konfrontiert. Dazu gehört die Versicherung von Produktionsprozessen, die die Verkehrsunternehmen, Spediteure und Frachtführer für ihre Auftraggeber ausführen. Diese Einbeziehung der Logistikleister in die Produktions- und Montageprozesse ihrer Auftraggeber stellt die Verantwortlichen für den Einkauf des Versicherungsschutzes und die Versicherer immer wieder vor neue Herausforderungen. Häufig bestehen diese darin, Verkehrshaftungs- und Produkthaftungsversicherungsschutz zu verbinden. Darüber hinaus haben sich die Verkehrsunternehmen, Spediteure und Frachtführer den Anforderungen und Herausforderungen der fortschreitenden Digitalisierung zu stellen.

## Marktsituation

In der Verkehrshaftungsversicherung hat sich die Schadenquote im ersten Quartal 2015 im Verhältnis zum ersten Quartal 2014 leicht verbessert: Sie lag mit 46,7 Prozent 0,5 Prozentpunkte niedriger. Die Einnahmen der Versicherer haben sich in diesem Vergleichszeitraum um 2,9 Prozent reduziert. Unverändert gilt, dass die Verkehrshaftungsversicherer ihren Kunden im deutschen Markt ausreichend Deckungsschutz für die nationalen Risiken zur Verfügung stellen. Dort, wo internationale Versicherungsprogramme aufgestellt werden müssen, können allerdings nur wenige Versicherer mit ihren Netzwerken den Anforderun-

gen an einen internationalen Versicherungsschutz in Form eines Versicherungsprogrammes genügen.

Die Umsatzerwartungen der Speditionsunternehmen für die kommenden zwei bis drei Monate waren beim ifo Konjunkturtest im Frühjahr 2015 gesunken. Der Index der Umsatzerwartungen, der in den ersten Monaten des Jahres noch überdurchschnittlich hoch notierte, sank im Mai 2015 deutlich um 13,1 Prozentpunkte. Damit einhergehend war die Erwartung an die Beschäftigungsentwicklung im Frühjahr deutlich rückläufig.\*

Für die nationalen Risiken bieten die Verkehrshaftungsversicherer ausreichend Deckungsschutz.

## Ausblick

Der Markt für Verkehrshaftungsversicherungen bleibt wettbewerbsintensiv auf Marktanteilerhalt und Marktgewinn ausgerichtet. Individuelle Faktoren, Schadenhistorie und Risiko-

struktur des jeweiligen Kunden entscheiden über die Höhe der Kosten für den Versicherungsschutz. Dies gilt sowohl für den nationalen als auch für den internationalen Markt.

## Markttrends

Der Markt für Verkehrshaftungsversicherungen bleibt kurz- bis mittelfristig ein sehr wettbewerbsintensiver, verdrängender Markt. Unternehmen, die ein professionelles Risiko-

und Schadenmanagement betreiben, sind in diesem Marktumfeld begehrt und haben gute Möglichkeiten, günstigeren Versicherungsschutz zu erhalten.

Das Mindestlohngesetz verunsichert viele Spediteure, Frachtführer und Lagerhalter, die Subunternehmer zur Erfüllung ihrer eingegangenen Verpflichtungen beauftragen. Bei einigen dieser Aufträge besteht das Risiko, dass die Bezahlung der Mitarbeiter der Subunternehmer nicht gesetzeskonform erfolgt. Hierfür gibt es zwar bereits Versicherungsschutz. Dieser zielt jedoch auf den nachzu-entrichtenden Differenzbetrag zwischen

gezahltem und gesetzlich zustehendem Mindestlohn. Für die drohenden Bußgeldverfahren gibt es auf dem Versicherungsmarkt keine Lösung.

Ein weiteres Risiko für Spediteure, Frachtführer und Lagerhalter sind Cyber-Angriffe. Gefährdet sind die Lagerbestandsführungssysteme, Kundendaten und wichtige Prozess- und Ablaufdaten.

Cyber-Kriminalität wird zunehmend auch für die Speditions- und Logistikbranche zum Risiko.

\* ifo Konjunkturtest Spedition und Logistik, Mai 2015

## Schifffahrt

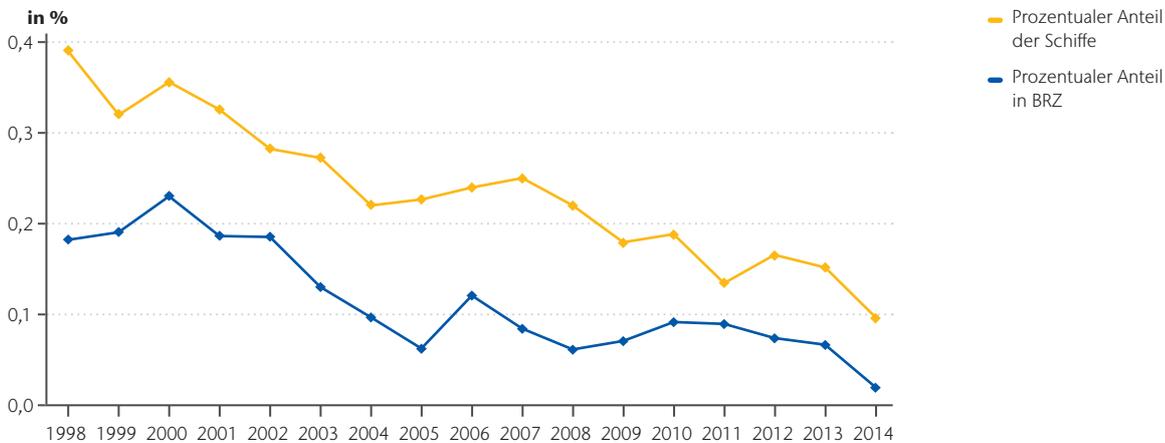
„Same business as last year ...“: Das könnte die Überschrift einer Geschichte über die derzeitige Lage der internationalen Schifffahrt sein. Marginalen Erholungen bei den Frachtpreisen für Bulker, Tanker, Container- und Mehrzweckschiffe steht teilweise ein dramatischer Preisverfall im Offshore-Bereich gegenüber.

Für die Reeder bleibt die Verringerung der Kosten pro transportierter Ladungseinheit ein wichtiges Ziel. Durch den Bau von energieeffizienten Schiffen und von Schiffen mit größerer Transportkapazität soll es erreicht werden. Sie bilden weltweit die Mehrheit der Neubaubestellungen bei den Werften. Bei den Bemühungen, neue Kapitalquellen zu erschließen, um den Umbau der Flotten voranzutreiben, wird häufig auch darüber nachgedacht, Reedereien in börsennotierte Unternehmen umzugestalten. Beispiele hierfür sind der (inzwischen mehrfach verschobene) Börsengang von Hapag-Lloyd sowie die Ankündigung der Umgestaltung der Rickmers Reederei in eine AG.

Der globale Schiffsversicherungsmarkt ist weiter von Überkapazitäten geprägt – mit für die Reeder positiven Auswirkungen auf das generelle Preisniveau. Somit steht derzeit vor allem Diversifikation auf der Agenda vieler im Schifffahrtsbereich agierender Versicherer, um die relativ niedrigen Einkünfte in den klassischen Versicherungssparten durch „Nebenprodukte“ aufzupolstern. Beispiele dafür sind Skuld P&I und Standard P&I Club, die neben dem reinen P&I-Versicherungsgeschäft jetzt auch Kaskoversicherungen über Lloyd's anbieten. Hinzu kommen Neueinsteiger in den Londoner Marine-Markt wie AM Trust (US).

## Totalverluste (1998 bis 2014)

Prozentualer Anteil an der weltweiten Flotte mit Schiffen über 500 Bruttoreaumzahl (BRZ)



Quellen: Flottenzahlen: Clarkson Research Services; Verlustzahlen: Lloyd's

## Marktsituation

Totalverluste und Großhavarien gibt es in der Schifffahrt seit Jahren immer seltener. Seit 1997 hat sich die Häufigkeit der Totalverluste im Verhältnis zur Größe der Weltflotte mehr als halbiert. Die Großhavarien sind seit 2008 jedes Jahr rückläufig.\*

Auch die Auslieferung von Neubauten ist seit 2012 leicht rückläufig, allerdings wurden auch weniger Einheiten verschrottet. Die Tendenz zu größeren Containerschiffeinheiten bei den Neubauten hält an.

Tanker und Bulkcarrier bilden momentan circa 50 Prozent des Weltorderbuches der Werften, das einen Auftragswert von rund 316,7 Mrd. US-Dollar hat.\* Für den Tankermarkt, der von einem Trend zur Nutzung der Schiffe als „floating storage“ infolge des niedrigen Ölpreises geprägt ist, und für den Offshore- und Offshore-Supply-Markt hängt die Zukunft stark vom Verlauf des Ölpreises ab.

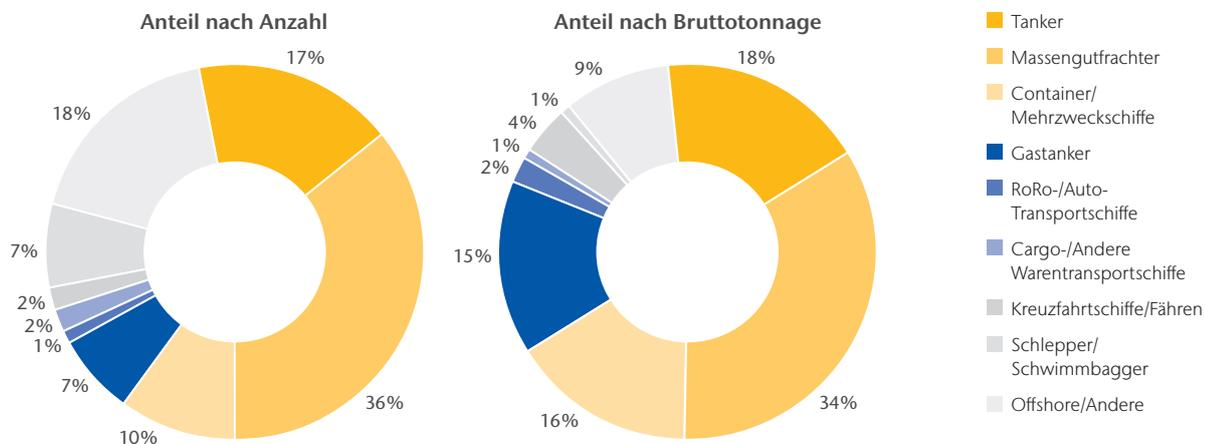
Als einziger Sektor mit relativ stabiler Lage kann der Kreuzfahrtmarkt genannt werden, wobei auch hier die Tendenz zu größeren Schiffen anhält.

Die oben genannten Faktoren haben direkte Auswirkungen auf den Versicherungsmarkt. Neben den beschriebenen Überkapazitäten führt die Indienststellung der Neubaeinheiten, für deren Versicherungen deutlich geringere Preise gezahlt werden als für die parallel verschrotteten Schiffe, zu fallenden Preisen. Kombiniert mit weniger Großschäden führt dies zu Märkten, in denen überwiegend die Käufer den Preis bestimmen.

Dieser Trend war auch bei der Verlängerung der P&I-Versicherungen im Februar dieses Jahres festzustellen. Hier wurden die geringsten allgemeinen Preisanstiege der Clubs der International Group of P&I-Clubs der vergangenen Dekade verzeichnet. Die Schifffahrtsunternehmen durften sich über sehr gute Preise für ihre Versicherungen freuen. Diese Ergebnisse wurden zusätzlich begünstigt durch die Restrukturierung und Neuverhandlung des Rückversicherungsprogramms der Clubs, was zu Reduktionen im Bereich von 6 bis 8 Prozent der Rückversicherungskosten für Frachtschiffe und Tanker führte.

## Ein Blick in die Auftragsbücher

### Neubauten nach Schiffstypen



Quelle: Clarkson Research, Januar 2015

## Ausblick

Es ist davon auszugehen, dass angesichts der vorhandenen Überkapazitäten im Versicherungsmarkt, kombiniert mit relativ geringen Schäden, die Versicherungspreise stabil bleiben werden.

Allerdings gibt es auch diverse Versuche von Versicherern, den Preisverfall aufzuhalten. Dies gilt besonders im Hinblick auf die neu in Fahrt kommenden ULCVs (Ultra Large Container

Vessels) und die dadurch steigende Wahrscheinlichkeit für Großschäden – zum Beispiel im Falle einer teuren Bergung. Diese Gefahr wird verstärkt durch den gerade erfolgten Zusammenschluss von Crowley/Titan und Svitzer, der die Zahl der unabhängigen und weltweit vertretenen Bergungsunternehmen reduziert hat, was künftig zu höheren Preisen für Bergungen führen dürfte.

## Markttrends

Ein wichtiges Thema für die nächsten Jahre wird die zunehmende Einführung von Flüssigerdgas (LNG) als Treibstoff für Schiffe. Bei LNG ist der Ausstoß von Schadstoffen geringer als bei anderen Schiffskraftstoffen. Interessant ist dies vor dem Hintergrund der sich stetig ausdehnenden Abgassondergebiete und Emissionskontrollgebiete. Das jüngste Beispiel ist Hongkong. Auch im Hinblick auf die technischen Herausforderungen an Bord und auf mögliche Langzeitschäden, die der Einsatz von LNG verursachen könnte, wird die Diskussion über diesen Kraftstoff in der Schifffahrt anhalten.

Es bleibt abzuwarten, wie sich die verabschiedete Erhöhung der Haftungsgrenze nach der „Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims“ auswirken wird. Sie führt zu einer Haftungserhöhung von mehr als 50 Prozent über alle Schiffgrößen. Die Kaskoversicherer bieten jedoch Kollisionshaftpflicht nur bis zur Höhe der Kaskoversicherungssumme an (zumindest traditionell im deutschen und norwegischen Markt). Daher dürften vor allem die P&I-Clubs, die durch die verabschiedete Haftungserhöhung eventuelle weiterführende Forderungen durch ihre Deckungszusagen zu begleichen haben, die Entwicklung der Schadenzahlen aufmerksam verfolgen.

\* IUMI 2014 Shipping Statistics – Analysis Spring 2015, Stand 01.01.2015

# Technische Versicherung

Die Technischen Versicherer werden ihren Kunden im Jahr 2015 weiter Deckungsschutz zu stabilen Preisen anbieten. Denn in der Sparte Technische Versicherungen inklusive Betriebsunterbrechung erwarten die Versicherer für das Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr einen leicht zunehmenden Schadenaufwand bei ungefähr im gleichen Verhältnis zunehmenden Einnahmen. Die daraus resultierende Schadenkostenquote würde damit unverändert bei etwa 91 Prozent liegen.

## Marktsituation

Die Versicherer in der Sparte Technische Versicherungen inklusive Betriebsunterbrechung erwarten für das Jahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr ein geringes Wachstum ihrer Einnahmen in Höhe von circa 3 Prozent auf gut 2 Mrd. Euro. Dem steht für das Jahr 2015 ein von den Versicherern erwarteter Schadenauf-

wand gegenüber, der um circa 3 Prozent höher als im Vorjahr ausfallen wird. Er beläuft sich dann auf rund 1,4 Mrd. Euro. Die Schadenkostenquote, die von den Versicherern aufgrund der prognostizierten Zahlen für das Gesamtjahr 2015 erwartet wird, beläuft sich wie im Vorjahr auf 91 Prozent.

## Ausblick

Die meisten Kunden der Technischen Versicherer dürfen damit rechnen, dass die Preise für ihren Deckungsschutz stabil bleiben. Nur Unternehmen mit hohen Schadenquoten müssen sich auf Preiserhöhungsforderungen ihrer Versicherer einstellen.

Grundsätzlich gibt es bei den Technischen Versicherern weiter eine hohe Bereitschaft,

neue Risiken zu versichern. Dies gilt auch für technologisch komplexe Risiken oder Risiken mit hohen wahrscheinlichen Höchstschäden. Für derartige Spitzenrisiken gibt es allerdings nach wie vor nur wenige Anbieter, die das erforderliche Know-how haben, eine technische Risikoanalyse als Basis für die Preiskalkulation durchzuführen.

Die Preise der Technischen Versicherer bleiben stabil.

## Markttrends

In jüngster Zeit gab es eine Reihe von Fusionen. Parallel dazu haben sich einige ausländische Versicherer aus dem Markt zurückgezogen. Die Veränderungen in der Marktzusammensetzung ergaben aber in der Summe keine nennenswerte Verringerung der zur Verfügung stehenden Kapazitäten für Deckungsschutz im Markt für Technische Versicherungen.

Während sich einige deutsche Niederlassungen ausländischer Versicherer sehr gut an den Anforderungen des deutschen Marktes für Technische Versicherungen ausrichten, werden

andere überwiegend von ihren Kompetenzzentren oder Mutterhäusern vom Ausland aus gesteuert. Das führt in der Praxis teilweise zu vollkommen unterschiedlichen Bewertungen gleicher Risiken. Das liegt auch an der teilweise nicht stark ausgeprägten Expertise in der Risikobeurteilung, der Kalkulation von Risiken sowie an mangelndem Know-how in der Schadenregulierung. Einige ausländische Versicherer versuchen, sich bei den Kunden Vorteile durch eine höhere Servicebereitschaft im Vergleich zu den etablierten Versicherern zu verschaffen.

## Spezialmarkt: Erneuerbare Energien (Renewable Energy)

Für Unternehmen aus dem Spezialmarkt „Renewable Energy“ war das Jahr bislang stark von den Neufassungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) und des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) geprägt. Die Vergütungsstrukturen und der Haftungsrahmen für die handelnden Unternehmen wurden dadurch neu geordnet. Mit Vorlage der neuen Gesetzes- beziehungsweise Verordnungsgrundlagen wurde wieder eine Basis geschaffen, auf der Unternehmen neue Investitionsentscheidungen treffen können.

### Auf den Kernmärkten ist dadurch für das Jahr 2015 und die anschließenden Jahre mit folgenden Auswirkungen zu rechnen:

- Windenergie Onshore: Stabiler Ausbau auf gleichbleibendem Niveau.
- Windenergie Offshore: Stabiler Ausbau in den nächsten Jahren unter Berücksichtigung reduzierter Ausbauziele bis zum Jahr 2020.
- Biogas: Aufgrund reduzierter Einspeisevergütung ist zu erwarten, dass der Ausbau von Biogasanlagen in Deutschland stark zurückgeht.
- Photovoltaik: Der Ausbau von Freiflächenanlagen in Deutschland wird sich stark reduzieren. Aufdachanlagen werden weiterhin stark ausgebaut werden.
- Geothermie: Aufgrund der fehlenden Versicherungskapazitäten zur Abdeckung der Errichtungsrisiken wird der Ausbau der Tiefengeothermie stark zurückgehen beziehungsweise unterbleiben.

### Die Geschäftsfelder in der näheren Betrachtung:

#### Windenergie Onshore

Gute Versicherungsbedingungen und niedrige Preise erfreuen die Onshore-Kunden jetzt bereits seit einigen Jahren. Weiter deutlich gesunken sind die Preise für Ergänzungsdeckungen zu Vollwartungsverträgen von Herstellern oder Service-Unternehmen. Allgemein ist davon auszugehen, dass die Preise im Bereich Windenergie Onshore bei gleichbleibend guten Versicherungsbedingungen in den nächsten Jahren niedrig bleiben werden.

Wenn Altanlagen (älter zehn Jahre) versichert werden sollen, wird von den Versicherern vor Vertragsabschluss eine Prüfung des Anlagenzustandes gefordert. Danach wird von den Versicherern entschieden, ob der gewünschte Deckungsschutz in vollem Umfang angeboten werden kann – oder ob eine Einschränkung des Versicherungsschutzes auf Kaskogefahren vorgenommen wird.

#### Windenergie Offshore

Der Wettbewerb der Versicherer hat sich im Bereich der Windenergie Offshore weiter verstärkt. Dabei haben sich nur wenige Führungsversicherer etabliert. Vermehrt kommen Versicherer in den Markt, die ausschließlich Beteiligungen anbieten. Ein großes Know-how im Geschäftsfeld Windenergie Offshore haben sich Versicherer aus Skandinavien und Großbritannien aufgebaut.

Sachsubstanz- und Ertragsausfallversicherungen (delay in start up). Die neuen Konzepte beinhalten in der Regel kombinierte Obergrenzen für Sachsubstanz- und Ertragsausfallrisiken, die den im Vorwege ermittelten möglichen Höchstschaden absichern sollen.

Eine Entwicklung gibt es bei den Deckungskonzeptionen für die Errichtungsrisiken zu verzeichnen: von reinen Sachsubstanzdeckungen zu kombinierten

Bei den Betriebsdeckungen (Maschinen- und Maschinenbetriebsunterbrechungsversicherungen) gibt es eine Tendenz zu leicht nachlassenden Preisen und niedrigeren Selbstbehalten.

### **Biogas**

Schlechte Schadenerfahrungen der Versicherer haben im Biogasbereich dazu geführt, dass Biogasanlagen nur noch sehr selektiv versichert werden. Die Preise und Selbstbehalte sind gestiegen. Bevor

### **Photovoltaik**

Die Preise bleiben im Solarbereich auf niedrigem Niveau stabil, die Versicherungsbedingungen unverändert. Gelegentlich wird der degressiven Wertentwicklung der Anlagen durch maßvolle Anpassungen der Versicherungssummen Rechnung getragen.

Besonders im Ausland sind nach wie vor auffällig viele Schäden nach Diebstählen zu verzeichnen. Auch Sturm und Hagel sorgen weiter für Schäden an den Solaranlagen. Teilweise werden daher von den Versicherern Sicherungsmaßnahmen als Voraussetzung für die Gewährung von vollständigem Versicherungsschutz gefordert.

### **Geothermie**

Nach äußerst schlechten Schadenerfahrungen haben sich viele Versicherer aus dem Bereich der geothermischen Projekte zurückgezogen. Der Versicherungsmarkt ist nur noch eingeschränkt vorhanden. Dies hat für die Entwicklung der Geothermieprojekte in Deutschland deutliche Auswirkungen, da die Projekte in der Regel nicht ohne Versicherungsschutz für das Bohrrisiko und Fündigkeitsrisiko finanzierbar sind. Derzeit ist die Entwicklung von in Deutschland befindlichen Geothermieprojekten (tiefe Geothermie) erheblich gebremst.

Das Risiko tritt in zwei Phasen auf: Zunächst gibt es die Errichtungsrisiken (Fündigkeitsversicherung und Bohrrisikoversicherung inklusive Lost-in-hole-Deckung für eingesetztes Equipment); dann das Betriebsrisiko (Maschinen- und Maschinenbetriebsunterbrechungsversicherungen). Die Versicherer haben in beiden Risikophasen schlechte Schadenerfahrungen gesammelt, auf die sie unterschiedlich reagiert haben: Für die Errichtungsphase sind die Versicherer grundsätzlich nicht mehr bereit, ausrei-

sie entscheiden, ob sie Deckungsschutz gewähren, führen die Versicherer jetzt oft eine technische Besichtigung der Anlage durch.

Allgemein geht der Trend im Solarbereich zu Dachanlagen und kleineren Komplettsystemen mit Speichermöglichkeiten für den privaten und gewerblichen Eigenverbrauch. Dies wurde durch die umfangreichen Änderungen des Vergütungssystems für Freiflächenanlagen in Deutschland (EEG) sowie die teilweise im Ausland deutlich veränderten Einspeisungsvergütungen beflügelt. Die Kunden können sich in diesen Bereichen über flexible und innovative Versicherungskonzepte freuen.

chenden Versicherungsschutz zur Verfügung zu stellen. In der Betriebsphase schränken sie den Deckungsumfang ein (besonders mit Bezug auf die bisher vielfach mitversicherten Tiefpumpen).

All diese Restriktionen gelten jedoch nicht für jedes Projekt aus dem Bereich der Geothermie. Je nach Art des Projektes machen die Versicherer Unterschiede bei der Bewertung: Es gibt Projekte im Bereich der oberflächennahen Geothermie (nur Wärmenutzung) und im Bereich der Tiefengeothermie (Wärme- und/oder Stromnutzung). Die Restriktionen beziehen sich auf die Tiefengeothermie. Bei der oberflächennahen Geothermie sind die Schadenerfahrungen nicht so dramatisch. Hier erfolgen daher in der Regel keine Restriktionen der Versicherer.

Im Bereich der geothermischen Risiken erfolgt vor einer Deckungszusage vom Versicherer grundsätzlich eine umfangreiche und detaillierte Risikoprüfung.

# Gruppenunfallversicherung

Unternehmen, die für ihre Mitarbeiter eine Gruppenunfallversicherung abgeschlossen haben, müssen sich darauf einstellen, dass ihr Versicherer versuchen wird, in diesem Jahr eine Preiserhöhung durchzusetzen. Der Trend, höhere Preise von den Unternehmen zu fordern, hat bereits im ersten Halbjahr 2015 begonnen. Und das, obwohl die Unfallversicherung eine der ertragreichsten Sparten der Versicherungswirtschaft ist – allerdings getragen durch den Privatkundenbereich.

## Marktsituation

6,5 Mrd. Euro werden die Deutschen Ende des Jahres 2015 voraussichtlich für Unfallversicherungen ausgegeben haben – etwa so viel wie im Jahr 2013 (2014: 6,4 Mrd. Euro). Der Schaden- aufwand für die Versicherer wird sich gegen- über dem Vorjahr mit circa 3,1 Mrd. Euro leicht erhöhen.

Die durchschnittliche Schadenquote des Geschäftsjahres 2015 wird in der Unfallversi- cherung voraussichtlich mit circa 59 Prozent auf Vorjahresniveau liegen. Mit einer durch- schnittlichen Schadenkostenquote von circa 79 Prozent bleibt die Unfallversicherung für die Versicherer eine sehr ertragreiche Sparte.

Anders ist die Marktsituation bei den betrieb- lichen Gruppenunfallversicherungen. Hier dürfen sich die Unternehmen weiterhin über einen intensiven Wettbewerb der Versicherer um sie freuen. Das betrifft vor allem die Versi- cherungsbedingungen, die deutlich besser sind als im Privatkundenbereich. Für die Ver- sicherer bedeutet dies allerdings auch, dass sie dadurch häufig Schadenquoten von mehr als 100 Prozent in den Gruppenverträgen zu verzeichnen haben.

## Ausblick

Bei der Erneuerung der Versicherungsverträge 2015/2016 ist zu erwarten, dass das derzeitige Preisniveau nur dann gehalten werden kann, wenn die Schadenquoten der Verträge dies zu- lassen. Die Versicherer werden weiterhin sehr darum bemüht sein, die Unfallversicherungssparte auch im Bereich der betrieblichen Grup- penunfallversicherung auskömmlich zu gestal- ten. Im Zuge dessen werden die Versicherer höhere Preise fordern und nur noch ausge- suchten neuen Unternehmenskunden Versi- cherungsschutz anbieten. Einige Unternehmen werden neue Versicherungspartner finden müssen.

Viele Versicherer werden auch den sehr um- fangreichen Versicherungsschutz ihrer Grup-

penunfallpolicen zurückfahren – besonders im Hinblick auf die Bewertung von Invaliditäts- graden bei Verlust oder vollständiger Funk- tionsunfähigkeit von Gliedmaßen. Bei einem möglichen Rückzug weiterer Versicherer aus der Sparte der betrieblichen Gruppenunfall- versicherung wird sich dieser Trend verstärken.

Es ist aber auch ein positiver Trend erkennbar: Immer mehr Großunternehmen sehen in der Gruppenunfallversicherung ein Instrument betrieblicher Sozialleistung. In Zeiten von Fachkräftemangel und verlängerter Lebens- arbeitszeit haben Arbeitgeber erkannt, dass man Mitarbeiter durch betriebliche Vorsorge- leistungen enger an das Unternehmen binden kann.

Die Gruppenunfall- versicherung ist für immer mehr Groß- unternehmen ein Instrument zur Mitarbeiterbindung.

## Markttrends

Die Entwicklung bei den privaten Unfallversicherern geht weiter in Richtung Kombipro- dukte, die eine Erweiterung des Unfallbegriffes sowie zusätzliche Versicherungsbausteine beinhalten. Dies sind zum Beispiel Leistungen bei Krebserkrankung (Dread Disease), diverse Krankenversicherungsbausteine, Auslandsreise- krankenversicherung sowie eine Fülle von Assistance-Leistungen. Das „Rundum-sorglos- Paket“, das es zulässt, durch optionale Ergän- zung oder Austausch von Versicherungsbau-

steinen eine bedarfsgerechte Absicherung zu erhalten, gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Auch die Nachfragen nach länderübergrei- fenden Versicherungsprogrammen haben im vergangenen Jahr weiter zugenommen. Die Steuerung von internationalen Unfallpro- grammen unter Berücksichtigung lokaler gesetzlicher Gegebenheiten steht dabei be- sonders im Fokus großer international agie- render Unternehmen.

Rundum-Absiche- rungen, die sich individuell anpassen lassen, gewinnen an Bedeutung.

# Kfz-Versicherung

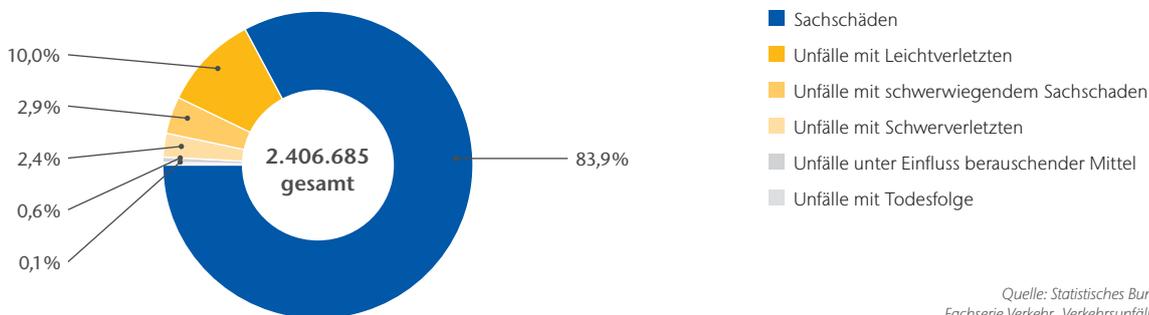
Privat- und Unternehmenskunden mussten jetzt vier Jahre in Folge höhere Preise für ihren Kfz-Ver- sicherungsschutz zahlen. Gleichzeitig mit den gestiegenen Einnahmen haben die Kfz-Versicherer ihre Leistungen im Jahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Im Privatkundenbereich haben die Versicherer dadurch ein Plus erwirtschaftet. Unter Einbeziehung der Kfz-Flottenversicherung für Unternehmenskunden bleibt die Kfz-Sparte für die Versicherer jedoch ein Minusgeschäft. Gleich- maßen stark beschäftigten Kunden und Anbieter von Kfz-Versicherungen die Themen Telematik, autonomes Fahren, Pay as you drive, Carsharing, Vergleichsportale, Digitalisierung und Mobilitäts- angebote der Zukunft.

## Marktsituation

Die Kunden der Kfz-Versicherer haben im ver- gangenen Jahr 24,3 Mrd. Euro für ihren De- ckungsschutz bezahlt. Das waren 4,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Leistungen der Ver- sicherer gingen im gleichen Zeitraum um 5,1 Prozent auf 20,6 Mrd. Euro zurück. Durch diese beiden Entwicklungen werden die Ver- sicherer ihre Schadenkostenquote im Kfz- Flottenbereich auf voraussichtlich 106 Prozent verbessern. 2013 waren es noch 112 Prozent.

Die polizeilich erfassten Unfälle mit Personen- schäden sind im Jahr 2014 auf 302.347 Fälle angestiegen.\* Das sind circa 4 Prozent mehr als im Jahr 2013. Von 2.406.685 im Jahr 2014 registrierten Unfällen entfielen 83,9 Prozent auf Sachschäden, 10 Prozent auf Unfälle mit Leichtverletzten, 2,9 Prozent auf Unfälle mit schwerwiegendem Sachschaden, 2,4 Prozent auf Unfälle mit Schwerverletzten, 0,6 Prozent auf Unfälle unter Einfluss berauschender Mit- tel und 0,1 Prozent auf Unfälle mit Todesfolge.\*\*

## Polizeilich erfasste Unfälle (2014)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie Verkehr „Verkehrsunfälle“, 2014

## Ausblick

Im Flottenbereich werden die Kraftfahrtversicherer weiter versuchen, ihre Verluste zu reduzieren und in die Gewinnzone zu kommen. Kfz-Flottenbetreiber müssen sich daher darauf einstellen, dass die Versicherer von ihnen fordern werden, sich auf alternative Vertragsmodelle einzulassen, ein professionelles Schadenmanagement zu betreiben und ein besseres Risikomanagement einzuführen. Ziel der Versicherer ist es, einen möglichst detaillierten Überblick über alle bei dem Kfz-Flottenbetreiber anfallenden Schadenkosten zu erhalten. Bei Kfz-Flotten mit einer hohen Schadenhäufigkeit, mit denen die Versicherer ein Minus erwirtschaften, werden sie künftig versuchen, Kosten, die durch eine Schadenquote von über 65 bis

70 Prozent entstehen, zu kappen und durch Selbstbehalte oder alternative Vertragsmodelle zu kompensieren. Flottenbetreiber mit geringen Schadenkosten dürfen sich hingegen freuen: Sie werden von den Versicherern mit günstigeren Preisen belohnt. Aufgrund dieser unterschiedlichen Entwicklungen ist nicht damit zu rechnen, dass die Versicherer – anders als in den Jahren zuvor – Ende des Jahres allgemeine Preiserhöhungen fordern werden.

Im Privatkundenbereich gibt es erste Anzeichen für Preisstabilität. Interessant wird sein, wie sich hier die Themen Digitalisierung und Telematik auf Angebote und Preise auswirken werden.

## Markttrends

Ein Trend bei den Versicherern ist der Versuch, Flottenkunden durch gezieltes Schaden- und Risikomanagement bei der Verbesserung der Schadensituation zu unterstützen. Konkret werden EDV-gestützte Programme angeboten, die den Kunden helfen sollen, die operativen Fuhrparkkosten und den Kraftstoffverbrauch zu senken, die Streckenplanung und den Fahrzeugeinsatz zu optimieren, die Unfallhäufigkeit zu verringern und die Sensibilität der Fahrer zu steigern – und somit perspektivisch die Versicherungspreise zu senken. Eine beson-

ders interessante Entwicklung ist bei der Preisgestaltung zu beobachten. Es gilt: Je detaillierter die Informationen sind, die dem Versicherer über die Schadensituation einer Kfz-Flotte vorliegen, desto besser kann das Angebot ausfallen. Honoriert werden Bemühungen des Kunden, Schaden- und Risikomanagement zu verbessern. Auch sicherheitsrelevante Fahrzeugausstattungen wie ESP, Notbremsassistenten und Spurassistenten wirken sich positiv bei der Preiskalkulation aus, da sie Unfälle vermeiden und Menschenleben retten können.

\* Statistisches Bundesamt, Fachserie Verkehr „Verkehrsunfälle“, März 2015

\*\* Statistisches Bundesamt, Fachserie Verkehr „Verkehrsunfälle“, 2014

# D&O-Versicherung

Top-Manager, die eine deutsche D&O-Versicherung abschließen möchten, können dies weiterhin zu günstigen Preisen und guten Versicherungsbedingungen tun. Die D&O-Kunden wissen um diese gute Verhandlungsposition. Sie treten selbstbewusst auf und fordern, dass ihre individuelle Absicherung stärker in den Fokus der Anbieter rückt. Besonders gestiegene Compliance-Anforderungen und Cyber-Bedrohungen führen für die Top-Manager zu hohen Haftungsrisiken, die sich auf ihre Anforderungen an die D&O-Versicherung niederschlagen und somit der Weiterentwicklung dieser Versicherungsart Dynamik verleihen.

## Marktsituation

Der D&O-Versicherungsmarkt ist seit einigen Jahren ein Käufermarkt. Dies gilt sowohl für Deutschland als auch im europäischen und interkontinentalen Vergleich. Die D&O-Versicherungsbedingungen sind gleichbleibend kundenfreundlich, die Preise verharren auf historisch niedrigem Niveau. In einigen Fällen sind bei der Verlängerung eines D&O-Versicherungsvertrages eines Managers, der im Industriesektor arbeitet, Preisreduzierungen von 5 bis 10 Prozent realisierbar.

Anders ist die Lage bei D&O-Risiken von Managern, die in Finanzinstituten tätig sind. Hier gab es in den vergangenen Jahren teure Schadenfälle. Diese D&O-Risiken werden daher von den Anbietern als überdurchschnittlich hoch bewertet, was sich weiterhin in höheren Preisen niederschlägt.

Ungebrochen ist der Trend zur Erhöhung von D&O-Versicherungssummen. Hinzu kommt der Aus- und Aufbau internationaler D&O-Versicherungsprogramme. Generell sind die Versicherer sehr gewillt, im Bereich der D&O-Versicherung Deckungsschutz anzubieten. Das Angebot ist größer als die Nachfrage. Ausgenommen sind Unternehmen, die bereits hohe D&O-Schäden gemeldet haben oder aufgrund anderer Faktoren als problematisches Risiko eingestuft werden: Hier wird im Einzelfall der gewünschte Umfang des Deckungsschutzes nicht erreicht, im Extremfall wird der D&O-Versicherungsschutz sogar verwehrt.

Der Trend zur Erhöhung von D&O-Versicherungssummen hält an.

## Ausblick

Die Entwicklung des deutschen D&O-Versicherungsmarktes weist zwei Besonderheiten auf:

Erstens drängen weiterhin neue Financial-Lines-Versicherer auf den Markt und vergrößern damit das Angebot. Meistens handelt es sich dabei um neue Niederlassungen international etablierter Financial-Lines-Versicherer.

Zweitens vollzieht sich eine Konzentrationswelle, in der sich verschiedene internationale Versicherer zusammenschließen und damit die Zahl der Versicherer im deutschen Markt reduzieren. Zugleich steigt damit die Zahl der großen Global Player auf dem deutschen Markt. Es bleibt zu beobachten, wie sich dies auf bestehende deutsche D&O-Versicherungsprogramme auswirken wird und ob sich

daraus positive Effekte für die Absicherung der Top-Manager ergeben können. Beachtliche Impulse könnten durch die Schaffung weiterer starker globaler Financial-Lines-Versicherer besonders im Bereich des Angebots und der Ausgestaltung internationaler Versi-

cherungslösungen bei der Grundversicherung entstehen. Interessant ist zudem die Frage, ob und in welcher Form die Fusion zweier Versicherer mit derzeit noch getrenntem D&O-Versicherungsangebot den künftigen Marktauftritt beeinflusst.

## Markttrends

Individuelle D&O-Versicherungskonzepte sind auf dem Vormarsch. Hierbei beschreibt der Begriff der Individualität verschiedene Facetten. So bietet der Markt die Zuweisung der D&O-Versicherungssumme auf verschiedene versicherte Personen oder Gruppen, neue Produkte für den Schutz von Managern nach deren Ausscheiden aus dem Konzern (Nachhaftungspolicen) und individuelle D&O-Policen als persönliche Ergänzung des Deckungsschutzes unter der Konzernpolice (Individualpolicen).

Compliance-Verstöße bergen – besonders im Lichte jüngerer Rechtsprechung – hohe Haftungsrisiken für die Unternehmensorgane. Im Financial-Lines-Markt ist dementsprechend eine hohe Fokussierung auf möglichst weitreichende Deckungen von Compliance-Verstößen unter der D&O-Versicherung auszumachen (Beispiel: interner Regress von Bußgeldern). Zudem legt die versicherte Industrie stärkeren Fokus auf die compliancegerechte Ausgestaltung der D&O-Versicherung selbst, zum Beispiel durch umfassende Versicherungsbedingungen im Bereich internationaler D&O-Versicherungsprogramme. Top-Manager sollten in allen Compliance-Fragen mit D&O-Bezug größten Wert auf rechtskonforme, moderne Versicherungslösungen legen.

Dies betrifft sowohl die Einführung neuer Klauseln in D&O-Versicherungsvereinbarungen als auch die grundsätzliche Struktur von D&O-Versicherungsprogrammen. Wichtig ist hierbei die Zusammenarbeit mit international etablierten Versicherern, die Gewähr für langfristigen und globalen Bestand der D&O-Versicherungslösungen bieten.

Zahlreiche Fälle haben gezeigt, dass Cyber-Risiken für Vorstände und Aufsichtsräte ein hohes Gefahrenpotenzial bergen – sowohl bezogen auf die Haftungsrisiken als auch durch die großen Herausforderungen bei der Schadenbewältigung. In der Folge sind D&O- und Cyber-Versicherungsverhandlungen zunehmend wechselseitig voneinander beeinflusst.

Top-Manager suchen daher auf Versicherer- und Maklerseite vermehrt nach spartenübergreifend agierenden Teams, die eine Beratung aller D&O- und cyberrelevanten Felder aus einer Hand anbieten und damit an das Risiko des Kunden angepasste Kombinationslösungen liefern.

**Compliance-Verstöße bergen hohe Haftungsrisiken für Unternehmensorgane.**

# Kreditversicherung

Die deutschen Unternehmen haben sich sowohl im starken inländischen als auch im weltweiten Markt sehr positiv positioniert. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im Jahr 2014 in Deutschland zurückgegangen. Dieser Trend leicht rückläufiger Insolvenzen zeichnet sich auch für das laufende Jahr 2015 ab. Im Rahmen eines professionell aufgestellten Forderungsmanagements dient die Kreditversicherung den deutschen Unternehmen nach wie vor als Sicherungsinstrument Nummer eins – besonders in Firmen, die viel exportieren.

## Marktsituation

Deutsche exportierende Unternehmen waren in den zurückliegenden Monaten großen geopolitischen Risiken ausgesetzt. Hervorzuheben sind das „Russland-Embargo“, der „Ukraine-Konflikt“ und die „Griechenland-Krise“. Trotzdem ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland im Jahr 2014 auf 23.800 gesunken (Vorjahr: 26.120). 2014 ist damit das Jahr mit den wenigsten Insolvenzen seit Einführung der Insolvenzordnung vor 15 Jahren.\*

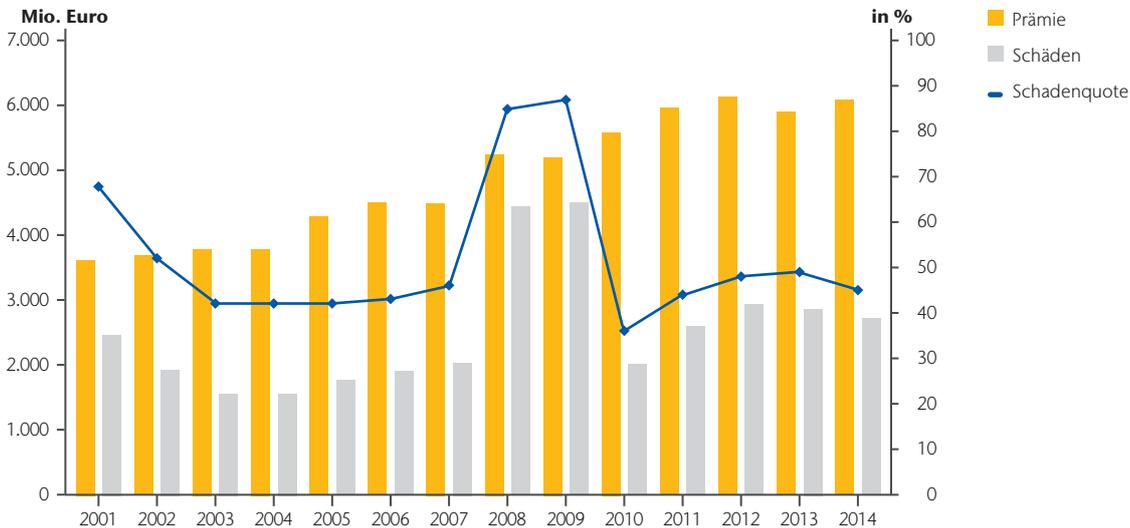
Die Insolvenzzahlen werden sich im Jahr 2015 weltweit sehr unterschiedlich entwickeln. Die Risikosituation ist daher für exportierende deutsche Unternehmen je nach Land verschieden. Negativ ist die Prognose für die Zahl der Insolvenzen in Russland (plus 30 Prozent), der Türkei (plus 17 Prozent) und Brasilien (plus 11 Prozent).\*\* Russland machen die Auswirkungen des Embargos und des nach wie vor sehr niedrigen Ölpreises zu schaffen. Dies zieht auch osteuropäische Länder, die viel nach Russland exportieren, in Mitleidenschaft.

Die Kreditversicherer haben ihre Risikoanalyse- und Prognose-Fähigkeiten seit der Krise der Jahre 2007 und 2008 deutlich verbessert. Ebenso haben Großkonzerne diese Kompetenzen ausgebaut und ihre Fähigkeit zur Risikoeinschätzung und das Risikomanagement verbessert. Diese Maßnahmen führen bei den Kreditversicherern zu rückläufigen Schadenquoten.

Gleichzeitig haben die Kreditversicherer ihren zur Verfügung gestellten Deckungsschutz deutlich erhöht. Dies lässt sich sowohl auf eine höhere Risikobereitschaft als auch auf eine gestiegene Nachfrage nach Versicherungsschutz zurückführen.

## Weltweite Entwicklung von Prämien, Schäden und Schadenquoten ...

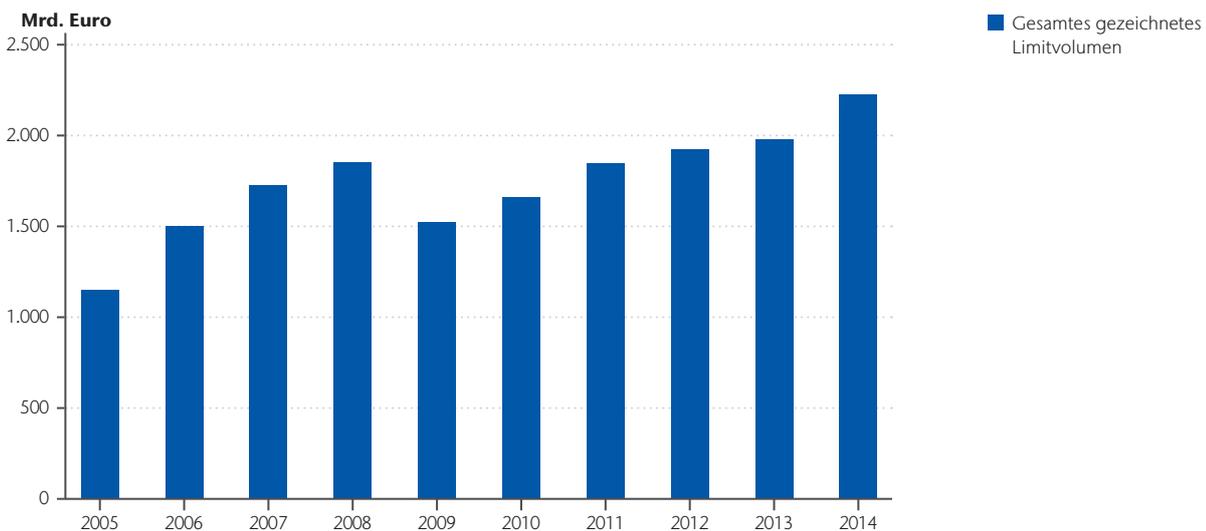
... der ICISA-Mitglieder (diese repräsentieren über 90 Prozent des weltweiten kreditversicherten Volumens)



Quelle: International Credit Insurance & Security Association (ICISA)  
Basis: ICISA-Mitglieder (ohne Rückversicherer)

## Weltweite Entwicklung des Deckungsschutzes ...

... der ICISA-Mitglieder



Quelle: International Credit Insurance & Security Association (ICISA)  
Basis: ICISA-Mitglieder (ohne Rückversicherer)

## Ausblick

Der gestiegene zur Verfügung gestellte Deckungsschutz ist auch ein Ergebnis neuer Deckungszusagen in Form von „Top-up“-Policen. Neben der klassischen Absicherung des gesamten Risikos können den Unternehmen auch Ausschnittsdeckungen, „Single-Risk“- und „Excess-of-Loss“-Lösungen, angeboten werden. Bei „Excess-of-Loss“-Versicherungen handelt es sich um die Absicherung des Lieferanten gegen Forderungsausfälle aufgrund von Zahlungsunfähigkeit der Kunden. Dabei begrenzt die „Excess-of-Loss“-Versicherung das Gesamtrisiko. Das heißt, dass mit dem Versicherungsnehmer ein Maximalbetrag vereinbart wird, bis zu dem Schäden reguliert werden.

Die Vergabe von „unkündbaren Deckungszusagen“ hat zugenommen und bietet den Versicherten mehr Stabilität. Zudem geben „Excess-of-Loss“-Versicherungen den Versicherungsnehmern hohe Flexibilität und tragen einem professionellen Debitoren-Management Rechnung. „Top-up“-Deckun-

gen werden besonders zur Abdeckung von Spitzenbedarf (zum Beispiel saisonal bedingter hoher Bedarf an Versicherungsschutz) und als flexibel einsetzbare Ergänzung genutzt.

Die Komplexität von Kreditversicherungen für globale Unternehmen, die IT-Infrastruktur der Firmen, die Unternehmensziele und die Compliance-Anforderungen stellen sehr hohe Anforderungen an die Versicherungslösungen. Es gilt, die lokalen und globalen Anforderungen der Unternehmen, der Regulierungsbehörden und der Kreditversicherer gleichsam zu erfüllen.

Die Preise für Kreditversicherungen sind niedrig und werden weiter sinken. Die Kreditversicherer sind bei der Bereitstellung von Deckungsschutz in allen verfügbaren Ausprägungen flexibel und gewähren diesen zunehmend gerne. All das macht den Abschluss von Kreditversicherungen weiterhin äußerst attraktiv.

## Markttrends

Für großes Aufsehen in der deutschen Wirtschaft sorgt die insolvenzanfechtungsfreundliche Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs. Zwar wird im jüngsten Referentenentwurf des Bundesjustizministeriums zu diesem Thema vorgeschlagen, den Anfechtungszeitraum von zehn auf vier Jahre zu reduzieren. Doch betont der Internationale Verband der Kreditversicherungsmakler e. V. (BARDO), dass eine Umsetzung dieses Entwurfes lediglich in Teilbe-

reichen positive Auswirkungen auf das Risiko der Unternehmen haben dürfte. Dieses kann für die Firmen existenzbedrohend sein. Gemeinsam mit dem größten Lloyd's Syndikat Kiln wurde daher dafür eine umfassende Lösung entwickelt. Auch bietet der Kreditversicherungsmarkt Annex-Lösungen für kreditversicherte Kunden an. Diese sichern das Anfechtungsrisiko jedoch meistens nur teilweise ab.

\* Creditreform: Insolvenzen in Deutschland 2014 und 1. Halbjahr 2015

\*\* EulerHermes: „Weltwirtschaft Aktuell Q2/15“

# Cyber-Versicherung

Das Bewusstsein für Cyber-Risiken ist in diesem Jahr international weiter stark gestiegen. Auch deutsche Unternehmen, die vor wenigen Jahren noch kein Interesse an einer entsprechenden Versicherungslösung hatten, setzen die Absicherung gegen Cyber-Risiken heute ganz oben auf ihre Prioritätenliste. Fälle wie die Hackerangriffe auf ein deutsches Stahlunternehmen oder den Deutschen Bundestag haben gezeigt, dass das Risiko auch hierzulande groß ist.

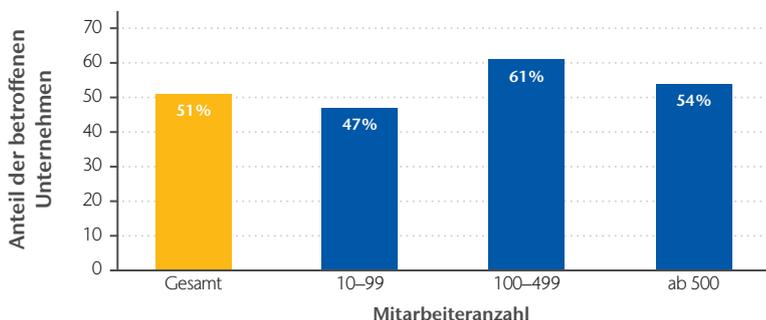
## Marktsituation

Das steigende Bewusstsein für Cyber-Risiken spiegelt sich auch in höheren Abschlusszahlen entsprechender Versicherungslösungen wider. Europäische Unternehmen haben erkannt,

wie groß die Bedrohung geworden ist. Die Wahrscheinlichkeit, Opfer eines Hackerangriffes zu werden, ist wesentlich höher als der Ausbruch eines Feuers in einem Fabrikgebäude.

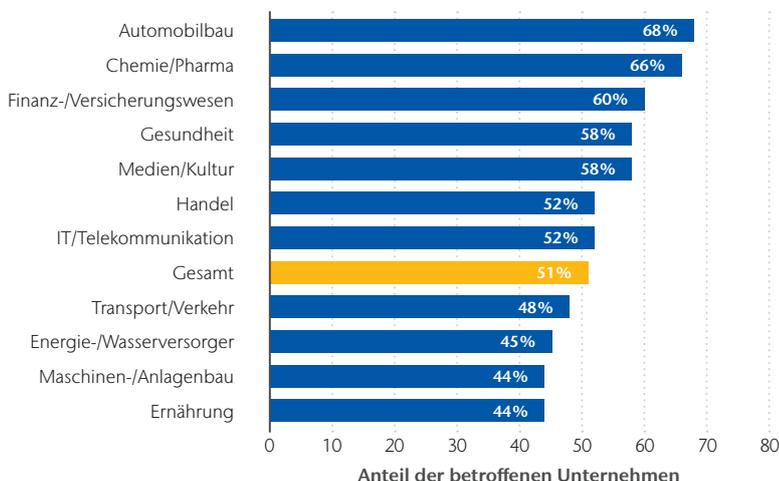
## Computerkriminalität 2015 ...

### ... nach Unternehmensgröße



*Der Diebstahl von Daten, das digitale Ausspähen wichtiger Informationen oder auch die Sabotage von Computern sind Risiken, die nicht von der Unternehmensgröße abhängen.*

### ... nach Branche



*Es gibt kaum eine Branche, die heutzutage nicht mit digitalen Infrastrukturen (Computer, Netzwerke usw.) arbeitet. Insofern ist das Risiko der Computerkriminalität buchstäblich branchenübergreifend.*

Quelle: Bitkom Research, Umfrage 2015 „War Ihr Unternehmen in den vergangenen 2 Jahren von Datendiebstahl oder Wirtschaftsspionage oder Sabotage betroffen?“

Im Gegensatz zu vielen europäischen Nachbarn nehmen sich deutsche Unternehmen des Risikos jedoch auf eine andere Art an: Sie wollen das Risiko und die potenziellen Schäden erst möglichst vollständig ermitteln, bevor sie sich um den Versicherungsschutz kümmern. Dies ist auf der einen Seite verständlich, da nur so ein umfassender Schutz gewährleistet werden kann.

## Ausblick

Nach wie vor sind viele deutsche Unternehmen damit beschäftigt, ihre Cyber-Risiken intern zu diskutieren, zu analysieren oder bei den Mitarbeitern das Bewusstsein für die Risiken zu schärfen, um mehr Achtsamkeit im Umgang mit den Unternehmensdaten zu erreichen. Die Risikomanager und Versicherungseinkäufer dieser Firmen sehen oft die Cyber-Bedrohung, haben aber große Schwierigkeiten, die Materie intern zu kommunizieren.

## Markttrends

Bereits jetzt ist der deutsche Cyber-Versicherungsmarkt – abgesehen von den erzielten Einnahmen der Versicherer – einer der größten Märkte. Unternehmen können problemlos Versicherungsschutz bis zu 100 Mio. Euro erhalten. Beträge jenseits der 100 Mio. Euro sind durch die Bildung von Versicherungskonsortien oder durch weitere Anschlussdeckungen (Layer) bei unterschiedlichen Versicherern ebenfalls möglich. Zusätzlicher Versicherungsschutz kann über den Londoner Markt bezogen werden. In der Regel können so die Bedürfnisse der deutschen Kunden gut gedeckt werden.

Auf der anderen Seite dauert in den Unternehmen der Prozess vom Erstgespräch mit dem Versicherungspartner, über die Risikoanalyse und -bewertung bis zum Versicherungsabschluss häufig länger als ein Jahr: wertvolle Zeit, in der Unternehmen große finanzielle Schäden ohne Versicherungsschutz riskieren.

Schäden durch Hackerangriffe sind schwieriger zu veranschaulichen als Schäden durch einen Brand. Dies alles sind Faktoren, die die Etablierung der Cyber-Versicherung in deutschen Unternehmen verzögern. Allmählich kommt das Thema jedoch auf der Managementebene an. Dies wird den Entscheidungsprozess voraussichtlich verkürzen, sodass weiterhin mit steigenden Abschlusszahlen zu rechnen ist.

Allein die unterschiedlichen Versicherungsbedingungen stellen für Unternehmen und Versicherungsmakler nach wie vor eine Herausforderung dar. In den kommenden Monaten werden zudem weitere deutsche Versicherer mit eigenen Produkten auf den Markt kommen, sodass kurzfristig nicht mit einer Harmonisierung der Bedingungen zu rechnen ist.

Das IT-Sicherheitsgesetz ist zwar gerade erst in Kraft getreten, wirkt sich aber schon auf den Markt für Cyber-Versicherungen aus. Seit Einführung des Gesetzes verzeichnet die Versicherungswirtschaft vermehrt Anfragen von Betreibern kritischer IT-Infrastrukturen, wie eine Cyber-Versicherung sie bei der Einhaltung der Norm unterstützen kann.

Statistische Daten beruhen auf den Veröffentlichungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) oder stammen aus eigenen Quellen, sofern nicht anders gekennzeichnet.

© Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH | Stand: September 2015

## Über Aon

Aon ist global führend im Bereich Risikomanagement, als Versicherungs- und Rückversicherungsmakler und als Berater für Human Resources. Umfangreiches Wissen über Risiken, Chancen und Potenziale ist die Grundlage für unsere Arbeit. Unsere Expertise umfasst alle Regionen, Märkte, Branchen und Zielgruppen mit individuellen Bedürfnissen. Unser Anspruch ist es, Ihnen maßgeschneiderte Lösungen auf Basis fundierter Analysen zu bieten, damit Sie immer die Ziele erreichen, die Sie sich setzen. Hierfür engagieren sich in über 120 Ländern mehr als 69.000 qualifizierte Mitarbeiter – davon rund 1.700 an acht Standorten in Deutschland.

### Aon Risk Solutions

Caffamacherreihe 16  
20355 Hamburg

+49 40 3605-0  
risk-solutions@aon.de

[aon.de](http://aon.de)

Aon Risk Solutions ist ein Geschäftsbereich der Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH  
Sitz der Gesellschaft: Hamburg, Amtsgericht Hamburg | HRB 16824  
Caffamacherreihe 16 | 20355 Hamburg  
Eingetragener Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO: D-9F23\_QP4LO-94  
[www.vermittlungsregister.org](http://www.vermittlungsregister.org) | 09.2015