

Marktreport 2013

Der deutsche Versicherungsmarkt

Update – Stand: August 2013

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
2	Marktentwicklung in den Versicherungssparten	4
2.1	Sachversicherung	4
	Zahlen und Fakten	
	Ausblick	
2.2	Haftpflichtversicherung	4
	Marktentwicklung	
	Ausblick	
2.3	D&O-Versicherung	6
	Marktentwicklung	
	Einschätzung zum bevorstehenden Renewal	
	Nationale Besonderheiten	
	Besondere Herausforderungen in den jeweiligen Branchen	
	Neues aus den Sparten	
2.4	Transportversicherung	8
	Warentransportversicherung	
	Verkehrshaftung	
	Kasko- und P&I Versicherung (Protection & Indemnity)	
2.5	Technische Versicherung (TV)	11
	Marktentwicklung	
	Einschätzung zum bevorstehenden Renewal	
	Nationale Besonderheiten	
	Neues aus den Sparten	
	Spezialmarkt: Erneuerbare Energien	
2.6	Gruppenunfallversicherung	13
	Marktentwicklung	
2.7	Kfz-Versicherung	13
	Marktentwicklung	
	Ausblick	

1 Einleitung

Punktuell teurer

Seit 2004 hat sich der Markt für Versicherungsprämien von einem historischen Tief zum nächsten entwickelt. Viele sprechen bereits von einem lang anhaltenden „weichen Markt“. Eigentlich müsste man bereits diese Begrifflichkeit in Frage stellen. Denn die Formulierung „weicher Markt“ und Preissenkungen deuten auf ein defizitär betriebenes Geschäft hin. Dies war aber bei fast allen Marktteilnehmern in den letzten Jahren nicht der Fall. Tatsächlich weisen die Combined Ratios der meisten Versicherer über alle Sparten ein positives Ergebnis aus. Im Gegenzug haben sehr viele Kunden in den vergangenen Jahren das Bewusstsein für Risikovorsorge erheblich weiterentwickelt. Dies wirkt sich auf die Reduzierungen von Schadenfrequenzen aus. Aber auch in der professionellen Bearbeitung von Großschäden und damit in der Schadenbegrenzung ist dieser Trend festzustellen.

Seit 2012 versuchen immer mehr Versicherer, höhere Versicherungsprämien zu erzielen. Stellvertretend seien hier die Kfz-Sparte genannt sowie – selektiert nach Schadenauffälligkeit und Branchen – auch der Sachversicherungsbereich. Bewertet man die Vorbereitungen für das Renewal 2013/2014, zeigt sich, dass diese beiden Sparten die wesentlichen Treiber der Prämienerrhöhung bleiben. Im Kfz-Bereich entstand in den vergangenen Monaten der Eindruck, dass die Sanierungsbemühungen des letzten Jahres bereits ihr Ende gefunden hätten. Allerdings sieht man nun die Auswirkungen der Flut- und Hagelschäden. Diese werden – mit einer nachlassenden Verteuerungsdynamik gegenüber dem letzten Jahr – weitere Preissteigerungen bzw. Forderungen nach sich ziehen.

Mit ansteigender Dynamik sieht man die Bestrebungen im Sachbereich. In einer Vielzahl von Fällen erwarten wir starke Sanierungsforderungen. Diese werden mit der politischen Aussage verknüpft, sich bei so genannten „schweren Risiken“ (z.B. Recycling, Papier und Holz) oder schadenauffälligen Bereichen im schlimmsten Fall aus Versicherersicht zurückzuzeichnen. Ob man diese Ankündigung durchhält, bleibt abzuwarten. Jedenfalls ist sie ernst zu nehmen. Wir erwarten daher, dass es in einer erheblichen Anzahl von Fällen zu Beitragsanpassungen kommen wird. Allerdings wird man die Forderungen mit Augenmaß verhandeln und auch zugunsten der Versicherungsnehmer auf positive Risikosituationen Rücksicht nehmen müssen. Abzuwarten bleibt auch, ob in Ausnahmefällen für die genannten Branchen

tatsächlich Kapazitätsverknappungen bis weit ins Renewal bestehen werden.

Die gesamtwirtschaftlichen Faktoren aus 2013 werden nach heutiger Einschätzung auch in 2014 für die weiteren Sparten Gültigkeit haben. Die Prognose geht dahin, dass in allen Sparten die Beitragseinnahmen im Durchschnitt um 3 % steigen werden. Die Schadenquoten werden tendenziell sinken. Gründe hierfür sehen wir in der zuvor erwähnten Sanierung im Sachversicherungsbereich sowie den fehlenden Haftpflicht-Großschäden in jüngerer Vergangenheit. Für unsere Kunden erwarten wir, dass die Wachstumsdynamik in Deutschland auch in 2014 mindestens verhalten positiv bleibt. Die Kapitalmarktzinsen sind historisch niedrig und für 2014 prognostizieren Experten maximal einen leichten Anstieg. Somit dürfte sich die Ertragsituation der Versicherer aus den Kapitalanlagen nicht verändern.

In der Unfallsparte zieht sich derzeit ein größerer Versicherer zurück. Dies geschieht zu einem Zeitpunkt, zu dem die Prämien von einem extrem niedrigen Niveau ebenfalls einen verhaltenen Anstieg zeigen. Preisstabil sind die Bereiche Haftpflicht, D&O und Transport, wenngleich mit unterschiedlicher Anspannung der Versicherer. Die Haftpflichtsparte zeigt sich wegen der genannten Schadensituation nach wie vor für Versicherer als sehr attraktiv. In Transport bleiben die Preise aufgrund des hohen Anbieterdrucks konstant. Im Bereich D&O sehen wir weiterhin ein wachsendes Interesse von Versicherern. Dies führt neben dem bestehenden Preisdruck zu ständigen Anpassungen der Produktpalette und Deckungsinhalte. Ist die Fokussierung auf neue Themen in dieser Sparte tatsächlich wertbringend? Wir sehen darin die Gefahr, dass vom eigentlichen Kern der Versicherungssparte eher abgelenkt wird. Zusammenfassend gehen wir für das Versicherungsjahr 2014 davon aus, dass die Versicherer nicht über alle Bereiche die Preise anheben werden. Es wird also nur „punktuell teurer“.

Einige Sparten bleiben trotz hohem Kostendruck eindeutig preisstabil. Blickt man auf die öffentlich zugänglichen Zahlen und Kalkulationen der Versicherungswirtschaft, so kann man davon ausgehen, dass das Prämienniveau weiterhin unter dem langjährig kalkulierten versicherungstechnischen Bedarf liegen wird. Und die Diskussion über den „weichen oder harten Markt“ geht weiter.

2 Marktentwicklung in den Versicherungssparten

2.1 Sachversicherung

Zahlen und Fakten

Für das Jahr 2013 wird in der industriellen, gewerblichen und landwirtschaftlichen Versicherung ein Anstieg der Prämien um circa 2,5 % auf 5,9 Mrd. Euro erwartet. Der Schadenaufwand wird sich gegenüber dem Vorjahr um circa 3 % verringern,

was einer Schadenquote von 80 % (Vorjahr: 85 %) entspricht. Die kombinierte Schadenkostenquote (Combined Ratio) wird sich bei etwa 102 % (Vorjahr: 106 %) bewegen.

Ausblick

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Situation in der industriellen Sachversicherung maßgeblich verändert. Es werden jetzt deutlichere Preiserhöhungen erwartet. Während im Vorjahr nur einige Versicherer ihre Zeichnungspolitik veränderten, wird dies in 2013 nunmehr von einer Mehrzahl der Versicherer erwartet. Dies auch vor dem Hintergrund der zusätzlichen Schadenbelastung im Elementarschadenbereich infolge der erheblichen Überschwemmungsschäden im Süden und Osten Deutschlands.

Hierbei ist der Markt bestrebt, für Industrieunternehmen aller Branchen die Preise zu erhöhen, um eine nachhaltige Ertragsverbesserung im Bestand zu erreichen. In der Regel werden Prämienreduzierungen wohl nur bei objektiven Veränderungen der Risikokennziffern möglich sein. Das sich in den vergangenen Jahren nachteilig entwickelte Verhältnis zwischen der übernommenen Haftung und den Prämieinnahmen soll verbessert werden. Insoweit werden neben Prämienanhebungen auch Maßnahmen zur Schadenverhütung oder aber auch Reduzierung des Deckungsumfanges diskutiert werden.

Insbesondere für frequenzschadenbelastete Risiken mit einer Schadenquote von mehr als 50 % bis 60 % ist eine Verteuerung zu beobachten. Es kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass überhaupt keine Bereitschaft mehr bestehen wird, Risiken wegen der zu erwartenden Schaden- und Kostenlast zu übernehmen.

Auch ist zu beobachten, dass sich weiterhin Versicherer von Branchen trennen, die in den vergangenen Jahren stark schadenbelastend gewesen sind, wie z.B. Recycling und Gießereien. Der bisher schon kleine Kreis von Anbietern wird sich damit weiter reduzieren. Die Platzierbarkeit wird hier nicht in erster Linie von der Höhe der Prämien und Selbstbeteiligungen abhängen, sondern von der Bereitschaft der Unternehmen, angemessene Sicherheitskonzepte für die Verbesserung der Betriebsgefahren umzusetzen.

Nur noch wenige Versicherer sind bereit, Mehrjahresverträge zu zeichnen.

2.2 Haftpflichtversicherung

Marktentwicklung

Die Haftpflichtversicherung bleibt für die Versicherer eine interessante und ertragreiche Sparte. Die Prämieinnahmen werden voraussichtlich im Jahr 2013 leicht um ca. 1 % bis 1,5 % steigen. Der Scha-

denaufwand wird sich – bei in diesem Jahr weiterhin unverändertem Verlauf – gegenüber dem Vorjahresniveau um ca. 6 % erhöhen. Dieser Anstieg ist im wesentlichen auf Schadenzahlungen für außerhalb

des Geschäftsjahres gemeldete Schäden zurückzuführen. In der Haftpflichtversicherung sind bisher – ebenso wie in den Vorjahren – signifikante Groß-

schäden ausgeblieben. Die Anzahl der gemeldeten Schäden wird erneut um ca. 3 % zurückgehen.

Ausblick

Wir gehen davon aus, dass der Wettbewerb in der gewerblichen und industriellen Haftpflichtversicherung in den Segmenten Mid Market und SME (Small and Medium Enterprises) unverändert andauern wird. Sowohl Preisreduzierungen als auch Bedingungserweiterungen werden sich für „gute Risiken“ weiter durchsetzen lassen. Für das Industrie- und Globalkundensegment erwarten wir Prämienraten und Bedingungsumfang auf Vorjahresniveau. Grundsätzlich sind für fast alle Branchen ausreichende Kapazitäten auf dem Versicherungsmarkt erhältlich.

Schwierig bleibt die Lage im Bereich der Haftpflichtversicherung für das Heilwesen. Die Zahl der Anbieter, die auch schwere Risiken und Fachrichtungen zeichnen, bleibt äußerst begrenzt. Auch der Markteintritt des HDI in dieses Segment hat – bedingt durch die Besonderheiten des HDI-Deckungskonzeptes – nicht zu einer spürbaren Verbesserung der schwierigen Situation geführt. In diesem Segment erwarten wir eine weitere Verteuerung des Versicherungsschutzes. Unter Umständen wird für einige Krankenhäuser kein bezahlbarer Haftpflichtversicherungsschutz mehr angeboten werden.

Ein weiterer problematischer Bereich ist die „Stand alone“-Haftpflichtversicherung für Planungsrisiken. Auch hier haben sich – wegen des nicht unerheblichen Spätschadenrisikos – maßgebliche Versicherer vom Markt zurückgezogen beziehungsweise ihre Bestände zum Teil erheblich saniert. Auch in diesem Bereich gehen wir von einer Verteuerung der Kapazitäten aus.

Im Hinblick auf die Versicherung von Umweltschäden sollte – gerade bei international tätigen Unternehmen – eine angemessene internationale Versicherungslösung installiert werden, die die Beschränkungen der klassischen deutschen Versicherungslösungen (z.B. Störfalldeckung im Ausland, Differenzierung zwischen öffentlich-rechtlicher und zivilrechtlicher Anspruchsnorm) überwindet und einen mindestens europaweit einheitlichen Versicherungsschutz bietet. Diese Versicherungskonzepte

sind inzwischen national und international erhältlich.

Seit dem 1. Juli 2013 gilt eine Änderung des LFBG (Lebensmittel-, Bedarfsgegenstände- und Futtermittelgesetzbuch), die für größere Futtermittelunternehmer, die mehr als 500 Tonnen Mischfuttermittel herstellen oder abgeben, eine Pflichthaftpflichtversicherung vorschreibt (§ 17 a LFBG). In Abhängigkeit von der Jahrestonnage beträgt die Mindestversicherungssumme bis zu 10 Mio. Euro. Bei Bestehen einer Anschlussversicherung (mit einer Versicherungssumme von mindestens 30 Mio. Euro) sind für die Grundversicherung niedrigere Versicherungssummen ausreichend. Alle bestehenden Haftpflichtversicherungsverträge müssen entsprechend angepasst werden.

Ebenfalls Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherung hat die Reform des Seehandelsrechts, die am 25.04.2013 in Kraft getreten ist. Im Zusammenhang mit dem Entfall der gewichtsbezogenen Haftungsbegrenzung zugunsten des Absenders gegenüber dem Frachtführer bei fehlender oder falscher Information zum zu transportierenden Gut (§ 414 HGB) sollte der Versicherungsumfang der bestehenden Betriebs-/Produkthaftpflichtversicherung für Absender von gefahrgeneigten Gütern überprüft werden.

Nach Inkrafttreten des „zweiten Gesetzes zur Änderung arzneimittelrechtlicher und anderer Vorschriften“ (sog. „16. AMG-Novelle“) im Oktober 2012 sind auch zum 01.01.2014 wichtige Änderungen im Hinblick auf die Arzneimittelhaftpflichtversicherungen zu beachten.

Weiterhin hat der Vorstand der Pharma-Rückversicherungs-Gemeinschaft (Pharmapool) für das Jahr 2014 beschlossen, einen neuen schadenabhängigen Tarif einzuführen. Mit dem neuen Tarif 3 (sog. „Optimistentarif“) sind ein Vorausbeitrag von 65 % und ein Nachbeitrag von bis zu 80 % des Beitrages des Tarifs 1 (=100 %) vorgesehen. Der neue Tarif soll zunächst nur für ein Jahr – bis zum 31.12.14 – gelten.

2.3 D&O-Versicherung

Marktentwicklung

Markt

Auch im vergangenen Jahr betraten neue Financial-Lines-Versicherer den deutschen D&O-Versicherungsmarkt. Zugleich stieg die Bereitschaft deutscher Unternehmen, D&O-Kapazitäten auf dem Londoner Markt einzukaufen. Beide Aspekte führen zu einem andauernden Kapazitätsüberschuss im deutschen D&O-Markt. Dies beeinflusst die Prämien. Die D&O-Prämien befinden sich in Deutschland auch im Jahr 2013 auf einem historischen Tiefstand. Prämien-erhöhungen, die wir zu Beginn des Jahres in Primary D&O-Deckungen in den USA erleben konnten, haben sich in Deutschland nicht durchgesetzt.

Anders ist die Lage im Bereich der Financial Institutions. Hier ist die Anzahl der D&O-Versicherer geringer. Des Weiteren sehen die Versicherer viele der Finanzunternehmen als hochrisiko-relevant an. Dies ist nach wie vor verursacht durch Schadenerfahrungen etwa im Bereich des Fondsgeschäfts oder in Abarbeitung anhängiger Verfahren aus der Finanzmarktkrise. Hinzu kommen jüngere branchenspezifische Entwicklungen, etwa der sich international ausdehnende Liborskandal im Bankenbereich, in dem hohe Strafen und Schadenersatzforderungen drohen bzw. teilweise schon realisiert sind.

Schaden

Die Schadenentwicklung im Commercial D&O-Bereich bewegt sich gleichfalls und weiterhin auf hohem Niveau. Vielfach betroffen – insbesondere bei mittelständischen D&O-Deckungen – sind Schäden unter Beteiligung von Insolvenzverwaltern. Prominente und größere Fälle stehen häufig im Zusammenhang mit strategischen Fehlentscheidungen, Unternehmenstransaktionen, Kartell- und Bußgeldverfahren und strafrechtlich relevanten Vorwürfen. Oft folgen den D&O-Verfahren Wechsel auf Vorstandsebene oder gehen diesen voraus. Dies kann den D&O-Versicherungsschutz der betroffenen Vorstände beeinflussen.

In der Schadenregulierung der D&O-Versicherer erleben wir inzwischen eine gewisse Zurückhaltung.

Diese äußert sich vielfach in einem hohen Informationsbedürfnis, mit dem Versicherer die versicherten Personen im Schadenfall konfrontieren. Nicht immer ist der Informationsbedarf in allen Belangen gerechtfertigt. Zudem betreiben die D&O-Versicherer in der überwiegenden Anzahl der Fälle die Anspruchsabwehr. Eine direkte Schadenersatz- bzw. Freistellungsleistung des D&O-Versicherers auf eine Schadenmeldung erfolgt selten. Zugleich gibt es Bedingungsdiskussionen zum Beispiel im Bereich der Voraussetzungen und Umfang der versicherten Kosten einer D&O-Versicherung. Mehr denn je sind im D&O-Schadenfall eine klare Formulierung der Versicherungsbedingungen wie auch kompetente Beratung in einer möglichen Auseinandersetzung mit dem Versicherer geboten.

Einschätzung zum bevorstehenden Renewal

Prämie

Im kommenden Renewal 2014 erwarten wir für „normale“ D&O-Risiken überwiegend kostenneutrale oder „Flat“-Verlängerungen. Bei günstigen Risiken kommen auch Reduzierungen im einstelligen, im Ausnahmefall ggf. auch zweistelligen Prozentbereich in Betracht. Angesichts der andauernd hohen Anzahl von Inanspruchnahmen von Unternehmensleitern, günstiger Prämien und möglicher Prämieinsparun-

gen bei Verlängerungsverhandlungen werden auch im kommenden Renewal viele Kunden Erhöhungen ihrer D&O-Kapazitäten erwägen.

Bei schadenbelasteten und insolvenzgefährdeten Risiken kommen Prämien erhöhungen in Betracht. Viele Versicherer werden aufgrund der vergangenen Schadenerfahrungen nicht mehr bereit sein, risiko-

belastete Verträge unverändert fortzuführen. Im Einzelfall können auch Diskussionen um die Einführung

von Insolvenzkláuseln unterschiedlicher Reichweite entstehen.

Internationale D&O-Versicherungsprogramme

Einer der Schwerpunkte im Renewal 2014 dürfte die Einführung neuer oder der Ausbau bestehender internationaler D&O-Versicherungsprogramme sein. Zunehmend sind internationale D&O-Versicherungsprogramme auch ein Thema für kleinere und mittelständische Unternehmen. Hintergrund ist oft der Wunsch, auch und gerade im D&O Bereich „compliant“ zu sein.

Kern der Gestaltungsaufgaben für den Makler bei internationalen D&O-Versicherungsprogrammen ist die Berücksichtigung der Besonderheiten

der D&O-Versicherung mit ihrer Vielzahl beteiligter Personen. Relevant sind neben den aufsichtsrechtlichen lokalen Bestimmungen von non-admitted Verbotsländern insbesondere auch die internationalen Freistellungsmöglichkeiten und lokalgesetzliche Haftungssysteme. Alle Aspekte sind im Lichte der konkreten internationalen Unternehmensstruktur eines Unternehmens kombiniert zu betrachten. Eine Beratung durch international erfahrene und weltweit vernetzte Ansprechpartner im D&O-Versicherungsbereich ist hier unerlässlich.

Nationale Besonderheiten

Selbstbehaltsversicherung

Als nationale Besonderheit im Bereich der D&O-Versicherung ist die Selbstbehaltsversicherung zur Absicherung des gesetzlichen Selbstbehaltes nach § 93 Abs. 2 S. 3 Aktiengesetz zu erwähnen. Nachdem vorübergehend eine gewisse Beruhigung in die intensive Diskussion über das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorStAG) eingeleitet ist, lebt die Diskussion im Jahr drei nach Inkrafttreten der Selbstbehaltspflicht in Teilen neu auf. In Bezug auf die Selbstbehaltsversicherungen entstehen neue Rechtsfragen, deren Beantwortung anspruchsvoll sein kann. Mangels Rechtsprechung zum Themenkomplex sind Leidtragende der Rechtsunsicherheit die betroffenen Vorstände und Aufsichtsräte

von Aktiengesellschaften. Komplex sind vielfach insbesondere Fallkonstellationen, in denen es um den praktisch bedeutsamen Fall des Ausscheidens eines Organs aus einem Konzern geht. Viele Versicherer verschließen sich Lösungen, die sich in der Regel beim Abschluss der Selbstbehaltspolice als selbstverständlich herausgestellt haben. Besondere Intensität können die Verhandlungen beim Vorliegen des sogenannten Anrechnungsmodells entfalten. Dies sind Fälle, in denen die Versicherungssumme der Selbstbehaltspolice der Organe durch die Deckungssumme der D&O-Versicherung des Konzerns gespeist wird.

Besondere Herausforderungen in den jeweiligen Branchen

AIFM-Richtlinie

Besondere Herausforderungen im Bereich Financial Institutions ergeben sich aus der EU-Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM) 2011/61/EU. Die AIFM-Richtlinie wurde am 22.07.2013 in nationales deutsches Recht im Kapitalanlagegesetz umgesetzt und gilt ab diesem Datum für Neugründungen alternativer Investmentfonds. Für bestehende alternative Investmentfonds existiert eine Übergangsregelung bis Juli 2014.

Aus dem Kapitalanlagegesetz ergeben sich weitreichende Regulierungen für offene und geschlossene Fonds. Unter anderem benötigen die die Fonds betreibenden Kapitalverwaltungsgesellschaften künftig eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zum Betrieb des Fondsgeschäfts. Inhaltlich enthalten die Bestimmungen neue Anforderungen an das Risikomanagement der Fonds. Auch Versicherungslösungen sind in Bezug auf die AIFM-

Richtlinie relevant. Berufshaftpflichtversicherungen, deren Inhalte den Anforderungen des Kapitalanlage-

gesetzbuches entsprechen müssen, können gesetzlich erforderliches Eigenkapital der Fonds ersetzen.

Neues aus den Sparten

Anfechtungsverzicht

Noch immer ist die Diskussion zum Schutze gutgläubiger versicherter Personen in der D&O-Versicherung im Gange. Grundlage der Diskussion ist der Beschluss des Bundesgerichtshofs vom 21.09.2011, IV ZR 38/09 („Heros II“). Der Bundesgerichtshof hatte hier zu Voraussetzungen und Reichweite der Anfechtung eines Versicherungsvertrages infolge arglistiger Täuschung Stellung genommen. Die Diskussion wurde in der Folge im Wesentlichen im Hinblick auf die D&O-Versicherung fortgeführt.

Derzeit haben sich unterschiedliche Lösungsansätze der D&O-Versicherer etabliert. Einige Versicherer halten eine Änderung des D&O-Versicherungsschutzes für nicht erforderlich, da der BGH-Beschluss auf die D&O-Versicherung nicht anwendbar sei. Andere Konzepte setzen auf Lösungen durch Änderungen der Versicherungsbestimmungen, z.B. durch die Modifizierung der Zurechnungsregeln im Wege (qualifizierter) „Severability Clauses“, Repräsentantenklauseln oder Nutzung der gesetzlichen Regelungen der Verhaltens- und Kenntniszurechnung

bei Versicherung für fremde Rechnung. Ein weiterer Ansatz besteht in Auffangpolicen, die im Ausland unter dortiger Rechtswahl und Gerichtsstand gezeichnet werden. Die Auffangpolicen sollen im Falle der erfolgreichen Anfechtung der D&O-Police greifen. Ein Durchschlagen der Anfechtbarkeit auf die Auffangdeckung soll im Wege der – angeblich im Ausland zulässigen – Vertragsgestaltung vermieden werden. Letztlich bieten verschiedene Anbieter auch Individualpolicen, mittels derer vermieden werden soll, dass die Täuschung anderer versicherter Personen die eigene Deckung in Frage stellt. Bei dieser Lösung werden indes meist die hohen D&O-Konzerndeckungssummen nicht zur Verfügung gestellt werden können.

Eine einheitliche Lösung der Anfechtungsthematik ist trotz vieler Diskussionen im Markt nicht gefunden. Es ist insofern eine Fortführung der nunmehr über zwei Jahre andauernden Diskussion auch im Renewal 2014 zu erwarten.

Neue Produkte

Im Bereich der Produktneuerungen sind Konzepte zur Absicherung der Nachmeldefristen zu erwähnen. Der Konzern erwirbt hier noch während der Laufzeit der D&O-Police eine zweite Police (sog. „Sidecar“), mittels derer den ehemaligen und amtierenden Vorständen ein zusätzliches Limit zur Verfügung gestellt

wird. Die Police hat eine der gesetzlichen Verjährung von zehn Jahren entsprechende Laufzeit und kann auf Jahresbasis verlängert werden. Ob und in welchem Umfang das noch neue Konzept im Markt etabliert werden kann, ist derzeit noch offen.

2.4 Transportversicherung

Die Sparten der Transportversicherung – hierzu gehören neben der Warentransport-, Kasko-, Verkehrshaftungs-Versicherung seit 2010 auch die Luft- und Raumfahrt-Versicherung – haben im Jahr 2012 Brutto-Beitragseinnahmen von 1,91 Mrd. Euro (Vorjahr:

1,82 Mrd. Euro) erzielt. Dieser Wachstumstrend setzt sich im laufenden Jahr nicht fort – vielmehr melden die Mitgliedsunternehmen dem Verband für das erste Halbjahr 2013 einen Rückgang der Prämieinnahmen um 1,4 %.

Warentransportversicherung

Zahlen und Fakten

Die Prämieinnahmen in der Warentransportversicherung sind im zweiten Jahr in Folge gestiegen – um 3,3 % von 704 Mio. Euro im Jahr 2011 auf 713 Mio. Euro im Jahr 2012. Dies entspricht in etwa der Steigerung der deutschen Ausfuhren in 2012 gegenüber dem Vorjahr. Auch hier zeigt sich im ersten Halbjahr 2013 eine rückläufige Tendenz, die Prämieinnahmen gingen um etwa 1% zurück.

Die Entwicklung im Schadenbereich ist leicht uneinheitlich, stabilisiert sich aber auf einem hohen Niveau. Die Eingangs-Schadenquote sinkt nach 91 % im Vorjahr auf knapp unter 85 % und damit in etwa auf das Niveau von 2010. Dieser Wert bildet ein wichtiges Indiz für die weitere Abwicklung der Schaden-

zahlungen und Reserveabwicklungen in der Zukunft und deutet an, dass das Versicherungsjahr 2012 kein profitables Jahr für die Warentransportversicherer gewesen ist. Berücksichtigt man, dass sowohl die Anzahl der Großschäden als auch der Schadenaufwand deutlich rückläufig gegenüber dem Vorjahr sind, so ergibt sich die verhältnismäßig positive Schadenentwicklung ausschließlich aus diesem Rückgang, nicht aus sonstigen positiven Entwicklungen. Im Gegensatz zu den Einnahmen verzeichnen die Schadenzahlungen im ersten Halbjahr 2013 eine Steigerung von über 5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ein Trend lässt sich zu diesem Zeitpunkt hieraus nicht ableiten.

Ausblick

Gegenüber dem Vorjahr ist kein Veränderungswillen der Marktteilnehmer erkennbar. Die bereits im Vorjahr auf einem historischen Tiefpunkt angelangten Prämien haben sich etwas stabilisiert. Die Anzahl der zur Verfügung stehenden Marktteilnehmer führt bisher jedoch zu keiner Reaktion auf den anhaltend angespannten Verlauf.

Im Juni 2013 hat es mit dem Auseinanderbrechen und dem anschließenden Untergang der MOL Com-

fort nach vielen Jahren wieder einmal einen Marktschaden gegeben. Dieses Containerschiff war mit 4.500 Container-Einheiten beladen auf dem Weg aus Asien nach Europa. Es ist bereits jetzt absehbar, dass eine Vielzahl von Kunden und alle namhaften Versicherer von diesem Schaden betroffen sind. Eine kurzfristige Reaktion der Versicherer auf diesen Schaden ist nicht erkennbar. Mittelfristig könnte es hier aber zu Prämien erhöhungen (generell und insbesondere bei betroffenen Kunden) kommen.

Verkehrshaftung

Das Jahr 2012 schloss, nach aktueller Betrachtung, für den Gesamtbereich Verkehrshaftungsversicherung (Frachtführer, Spediteure, Lagerhalter, Möbel, Schwergut, Hakenlast) mit einer Gesamtmarktschadenquote von 81,4 %.

Das Beitragsvolumen bewegte sich mit 201 Mio. Euro etwas unter dem der letzten drei Vorjahre. Der Trend der Beitragseinnahmen der letzten fünf Jahre ist negativ.

Es ist somit zu erwarten, dass die Sanierungsbemühungen der Versicherer weiter anhalten werden;

nicht nur mehr punktuell, generell müssen wir von steigenden Prämien ausgehen.

Parallel dazu verknappen die Versicherer ihre Kapazitäten. All dies dient dem Bestreben der Versicherer, diese Sparte auskömmlich zu betreiben. Gelingt dies nicht, so sehen wir deutliche Tendenzen zur teilweise resoluten Trennung von anfälligen Risiken.

Die Assekuradeursmärkte könnten zusätzlich durch das zunehmende Transparenzbestreben der Versicherer Teile der gewohnten Flexibilität einbüßen.

Kasko- und P&I Versicherung (Protection & Indemnity)

Zahlen und Fakten

Der deutsche Kaskoversicherungsmarkt konnte im Geschäftsjahr 2012 in den Sparten Seekasko, Flusskasko, Wassersport und Baurisiko lediglich Beitrags-einnahmen von circa 116 Mio. Euro (gebuchte Bruttobeiträge) erzielen. Dies entspricht einem Prämienrückgang von circa 4,6 % zum Vorjahr.

Für das Zeichnungsjahr 2012 liegt die Schadenquote derzeit für den Bereich Seekasko bei ca. 120 %. Auch für die beiden ersten Quartale 2013 stellt sich die Schadenquote mit 102,9 % negativ dar. Die übrigen Sparten (Flusskasko/Wassersport/Baurisiko) zeigen einen befriedigenden Verlauf.

Trotz einer weltweiten Abnahme der Anzahl von Großschäden/Totalverluste blieb auch im Zeichnungsjahr 2012 die Gesamtschadenquote hoch. Im Bereich Seekasko war die „Costa Concordia“ der größte Einzelschaden, der sich, inklusive der Kosten für Wrackbeseitigung (P&I), auf mehr als 1 Mrd. USD beläuft.¹

Infolge schlechter Schadenzahlen sowie geringer Investmenterträge der Haftpflichtversicherer bzw. der 13 Clubs der International Group of P&I Clubs (IG Clubs) wurden für die Prolongation 2013/2014 substantielle „General Increases“ gefordert. Diese lagen deutlich über jenen der Vorjahre (bis zu 15 %

plus einer entsprechenden Erhöhung verursacht durch gestiegene Rückversicherungskosten).

Neben den geringen Investmenterträgen waren vor allem auch die Resultate des technischen Underwritings unbefriedigend. Die „Combined Ratios“ der einzelnen IG Clubs lagen zwischen 99 % und 118 %.²

Zusätzlich zu den oben genannten Fakten kam die Tatsache, dass das Policenjahr 2011/2012 den größten und drittgrößten Schaden („Costa Concordia“ und „Rena“) verzeichnete, den es bisher jemals unter dem Poolingarrangement der P&I Clubs der International Group gegeben hatte. Dies führte zusätzlich zu erhöhten Rückversicherungskosten – trotz Umstrukturierung des Rückversicherungsprogrammes – welche die Clubs an die Versicherungsnehmer (Mitglieder) weitergaben.

Die Anzahl der Piratenüberfälle im Jahre 2012 hat laut dem „International Chamber of Commerce“ im Vergleich zum Vorjahr deutlich abgenommen (von 439 in 2011 auf 297 in 2012). Dies entspricht dem niedrigsten Stand seit fünf Jahren. Die Verringerung der Anzahl der Piratenüberfälle ist vor allem auf einen starken Rückgang der Aktivitäten im Küstenbereich rund um das Horn von Afrika zurückzuführen.

Ausblick

Wie prognostiziert hält der Druck auf die Reedereien infolge der Weltwirtschaftskrise weiter an. Vor dem Hintergrund der gleichzeitig schlechten Ertragssituation der Versicherer entsteht hier natürlich ein enormes Spannungsfeld bezüglich der Erneuerung der auslaufenden Versicherungsverträge.

Trotz einer zunehmenden Zahl von Verschrotungen führen die derzeit extrem günstigen Schiffbaupreise dazu, dass vor allem im Massengut- und Tankersegment vermehrt Neubauten geordert werden, welche vor allen Dingen mit Schwerpunkt auf ökonomische Effizienz (geringer Verbrauch etc.) gebaut werden, um dem bestellenden Reeder einen Kostenvorteil gegenüber bestehender Tonnage zu sichern. Somit bleibt das Problem der Übertonnage (und somit geringer Frachtraten) auch auf absehbare Zeit weiterhin bestehen.

Insgesamt ist im Bereich der deutschen Seeschifffahrt eine anhaltende Tendenz der Reedereien zu Zusammenschlüssen, sei es auf Basis von Einkaufs-, Charter- oder Vermarktungsgemeinschaften oder auch vollständigen Mergern, zu verzeichnen. Mit der Reederei Rickmers hat auch ein erstes Unternehmen die öffentliche Ausgabe von Anleihen als Mittel der Liquiditätserlangung gewählt, wobei unter Beachtung der Struktur der deutschen Schifffahrtsbetriebe dies in naher Zukunft eher den größeren Reedereien vorbehalten bleiben dürfte.

Der Bankensektor steckt nach wie vor in einer Konsolidierungsphase. Während einige Banken den kompletten Ausstieg aus der Schiffsfinanzierung beschlossen haben, arbeiten andere an alternativen Modellen der Risikominimierung mit dem Ziel, die Schiffe auf absehbare Zeit wieder in die Ertragszone zu führen.

¹ Quelle: International Union of Marine Insurance (IUMI) | ² Quelle: International Group of P&I Clubs

Der Werftstandort Deutschland ist derzeit hauptsächlich im Spezialisierungsbau Marine, Passagierschiffahrt, Superyachten und Offshore-Installationen konkurrenzfähig. Klassische Handelsschiffe wie Containerfrachter, Massengutfrachter etc. werden bei deutschen Werften kaum noch bzw. gar nicht nachgefragt.

Generell ist der Seeversicherungsmarkt als weich zu bezeichnen, und dies obwohl nach Aussage der betroffenen Versicherer der Kaskomarkt seit 16 Jahren Verluste einfährt. Für die Zeichnungsjahre 2013/2014 wird eine Verhärtung des Marktes aus folgenden Gründen erwartet:

- Schadenquote Zeichnungsjahr 2012 liegt bei circa 120 %.
- Verringerung der Versicherungswerte infolge der ökonomischen Krise führt zu verringerten Prämieinnahmen bei gleichzeitig konstanten respektive inflationsbedingt steigenden Schadenausgaben (Kosten pro Schaden haben sich inflationsbedingt seit 2001 verdoppelt).
- Zunahme der Schiffgrößen (Mega-Containerfrachter, Bulker etc.) führt voraussehbar zu einer Erhöhung der Gesamtschadenaufwendungen.
- Rückzug von Versicherern aus dem Segment Seekasko: Aviva, CV Starr, Chartis und American Hull Insurance Syndicate haben sich aus der Sparte Seekasko zurückgezogen.
- Groupama Transport hat seine Seekaskoaktivitäten eingeschränkt und die Sparte an Helvetia

Assurances verkauft.

- Delta Lloyd hat alle an DMI übertragenen Kapazitäten zurückgezogen (Bemerkung: Einstieg vom HDI-Gerling NL).
- Weitere Kapazitätseinschränkungen werden erwartet.

Im Haftpflichtbereich ist trotz verbesserter Investmenteinnahmen infolge der leicht anziehenden Kapitalmärkte damit zu rechnen, dass infolge der inflationsbedingten Erhöhung der Kosten für den einzelnen Schadenfall auch im Policenjahr 2013/2014 nicht von allen P&I Clubs ein positives Ergebnis des technischen Underwritings erreicht werden kann. Dies hat zwangsläufig zur Folge, dass auch für das neue Policenjahr 2014/2015 mit weiteren Erhöhungsforderungen zu rechnen ist.

Im Bereich der Piraterie wurden für das Jahr 2013 bis dato 143 Vorfälle (sieben Entführungen) verzeichnet, wobei für den Bereich um Somalia lediglich neun Vorfälle inklusive zweier Entführungen verzeichnet wurden (Stand 15.07.2013).

Insgesamt lässt sich vor allem im Bereich Westafrika eine Zunahme der Piratenaktivitäten erkennen, worauf die internationalen Versicherer mit einer Ausdehnung der Ausschlussgebiete im Bereich des Golfs von Guinea reagiert haben.

Die Notwendigkeit einer Kidnap & Ransom-Versicherung (K&R) besteht unvermindert fort.

2.5 Technische Versicherung (TV)

Marktentwicklung

Im Markt für TV-Risiken ist weiterhin von ausreichenden Kapazitäten und gleichzeitig von der Bereitschaft auszugehen, neue Risiken mit „Augenmaß“ abzudecken. Allerdings kann für Spitzenrisiken, wie z.B. technologisch komplexe Risiken oder Risiken mit hohem PML (Possible Maximum Loss), nach wie

vor nur auf die wenigen bekannten führenden Versicherer zurückgegriffen werden. Zudem werden für Risiken in Gebieten mit signifikanter Naturgefahren-Exponierung die Kapazitäten besonders restriktiv von den Versicherern vergeben.

Einschätzung zum bevorstehenden Renewal

Angesichts des im Jahr 2012 von den Versicherern in den TV-Zweigen erwirtschafteten guten Ergebnisses gehen wir davon aus, dass es keinen Bedarf für eine auffällige Prämienenerhöhung gibt. Zu Risiken mit ho-

hen Schadenquoten werden in der Regel vertragsbezogen überwiegend moderate Preiserhöhungsforderungen der Versicherer gestellt.

Nationale Besonderheiten

Einige in den vergangenen Jahren neu in den Markt eingetretene ausländische Versicherer mit deutschen Niederlassungen haben sich im TV-Markt etabliert. Diese zeichnen sich durch eine unkomplizierte Zeichnungspolitik und hohe Servicebereitschaft aus.

Bei einigen ausländischen Gesellschaften ist ein Bekanntheit zum deutschen Markt unter anderem durch Stärkung der deutschen Niederlassungen oder sogar Gründung eines Risikoträgers in Deutschland festzustellen.

Neues aus den Sparten

Im Segment der Konzernkunden sowie komplexer Großrisiken ist bei den etablierten Anbietern ein zunehmender Know-how-Transfer auf internationaler Ebene zu beobachten. Das geht einher mit einer zu-

nehmenden Ausrichtung der Zeichnungsstrategie an den internationalen Märkten und einer internationalen Organisation des Underwritings.

Spezialmarkt: Erneuerbare Energien

Im Bereich Windenergie (Onshore-Risiken) ist – speziell bei Ergänzungsdeckungen für die Betreiber zu den abgeschlossenen Vollwartungsverträgen der Hersteller – ein Preisverfall im Jahr 2012 zu beobachten. Die anderen Deckungsvarianten im Windgeschäft sind auf der Prämienseite konstant geblieben.

Im Bereich der Versicherung von Biogasanlagen gibt es eine gegensätzliche Entwicklung. Hier ist ein Anziehen der Konditionen für Prämie und Selbstbehalt, aber auch in den Deckungsumfängen zu beobachten. In diesem Bereich kommt es auch zur Verteuerung von Verträgen ohne Schadenauffälligkeiten.

Im Solarbereich sind Konditionen und Bedingungen im Jahr 2012 im Vergleich zum Vorjahr eher konstant geblieben. Tendenziell ist hier ein Rückgang des Prämienaufkommens zu verzeichnen, da die Preise für Solarmodule um bis zu 30 % gesunken sind. Das Hauptaugenmerk der Versicherer liegt derzeit im präventiven Diebstahlschutz, speziell im Ausland. So gelten Risiken z.B. in Italien mittlerweile für viele Risikoträger als schwer versicherbar. Bei Auslandsrisiken haben auch die Prämien und speziell die Selbstbehalte angezogen. In den vergangenen Monaten ist eine Häufung von Anfragen zu exponierten Risiken mit einem erhöhten Absicherungsbedarf über die normalen, bekannten klassischen All-Risk-Dekungen für Sach- und Betriebsunterbrechungsrisiken hinaus zu beobachten. Hier sind langfristige Verträge – möglichst bis 20 Jahre – und diverse sachschadenunabhängige Deckungen zu nennen.

Während bis vor einigen Jahren nur wenige internationale Gesellschaften Offshore-Wind-Risiken zeichnen

wollten, sind Versicherer mittlerweile aus ganz verschiedenen Sparten in den Markt eingetreten: Sie stammen zum Beispiel aus den Bereichen Onshore, Offshore, Öl & Gas, Schiffskasko und Fracht. Trotz der aus solch unterschiedlichen Heimatsparten resultierenden voneinander abweichenden Sichtweisen und Deckungsstrukturen gibt es mittlerweile Konsens im Markt, wie Offshore-Geschäfte abgewickelt werden sollten. Bei der Größe, dem Umfang und dem Technologiefortschritt der nächsten Generation von Offshore-Wind-Projekten ist es nach wie vor eine Herausforderung, die für eine umfassende Deckung notwendige Marktkapazität zu finden. Deckungselemente wie Anlaufverzögerungen und Betriebsunterbrechungen können für ein Unternehmen zur Risikoabsicherung ausgesprochen wichtig sein, sind aber bei den Versicherern „unbeliebt“. Sie zeichnen daher nur geringere Anteile an den Policen. Insgesamt steht im Markt damit eine geringere Gesamtversicherungssumme für derartige Risiken zur Verfügung. Die zu erwartenden Höchstschäden werden sich gegenüber den heutigen Windpark-Größen deutlich erhöhen. Dies wird Auswirkungen auf die PML-Betrachtung der Versicherer haben, nach der sie die Höhe ihres Zeichnungsanteiles bemessen. Risikoaggregation wird eine größere Rolle spielen, da sich die Asset-Werte in der Nord- und Ostsee erhöhen.

Bei einem durchschnittlichen Investitionsvolumen von über 1,5 Mrd. Euro für einen Offshore-Windpark sind die Kapazitäten, die der deutsche Markt heute zur Verfügung stellt, oft nicht ausreichend. Es ist davon auszugehen, dass die deutschen Versicherer in den nächsten Jahren zunehmend Interesse an diesem Marktsegment zeigen und ihre bisherige Zurückhal-

tung weiter aufgeben werden. Des Weiteren wird nach unserer Einschätzung die Anzahl der Risiken unter der Führung eines deutschen Versicherers zunehmen.

Ein Großteil der Deckungen für Offshore-Projekte wird wohl weiterhin über internationale Märkte auf Basis internationaler Bedingungswerke (WELCAR) platziert.

2.6 Gruppenunfallversicherung

Marktentwicklung

Die private Unfallversicherung ist seit vielen Jahren eine der profitabelsten Sparten in der Versicherungswirtschaft. Kombinierte Schadenkostenquoten um die 80 % werden von den Versicherern für die private Unfallversicherung in den vergangenen Jahren regelmäßig gemeldet.

Im Hinblick auf die betriebliche Gruppenunfallversicherung zeigt sich jedoch ein vollständig anderes Bild. Der intensive Wettbewerb und die Bedingungsweiterungen (insbesondere im Hinblick auf die Gliedertaxen) in der jüngsten Vergangenheit haben zu einem deutlichen Anstieg der Schadenkostenquote geführt. Einige Portfolios weisen Schadenquoten von deutlich mehr als 100 % auf. Weiterhin ist festzustellen, dass Freizeitunfälle immer mehr an Bedeutung gewinnen und insoweit auch traditionell günstige

Risiken einen erheblichen Anstieg der Schadenlast aufweisen.

Es ist zu erwarten, dass für die anstehende Erneuerungsrunde 2013/2014 das bestehende, günstige Preisniveau nicht weiter durchgesetzt werden kann und insoweit mit steigenden Prämien gerechnet werden muss. Weiterhin erwarten wir, dass viele Marktteilnehmer auch den sehr umfangreichen Versicherungsschutz ihrer Gruppenunfallpolicen – gerade auch im Hinblick auf die Gliedertaxen – zurückfahren werden. Auch nach dem Rückzug der AIG aus der Sparte der betrieblichen Gruppenunfallversicherung wird sich dieser Trend weiter verstärken. Darüber hinaus trennen sich einige Versicherer von den Selbstzahler-Policen, um die Administrationskosten zu senken.

2.7 Kfz-Versicherung

Marktentwicklung

Die Wende in der Kraftfahrzeugversicherung begann vor circa 2 Jahren. Nach einer jahrelangen Preisschlacht fingen die Versicherer an, deutliche Preisanpassungen vorzunehmen, um versicherungstechnische Verluste wieder auszugleichen. Die ersten Auswirkungen konnte die Kraftfahrtsparte Anfang dieses Jahres feststellen, nachdem sich der Gesamtschadenverlauf unter dem Vorjahresniveau aus 2011 auf circa 103 % Schadenkostenquote eingependelt hatte.

Doch neben den versicherungstechnischen Verlusten musste die Branche auch mit den Spätfolgen der Finanzkrise und dem daraus resultierenden Niedrigzinsniveau kämpfen. Dies führte erneut zu einer Konsolidierung und einer Bereinigung von Anbietern.

Damit haben sich erneut die Kapazitäten im Flottensegment reduziert und es ist mit weiteren Preiserhöhungen zu rechnen.

Hinzu kommen auch die aktuellen Naturkatastrophen, welche in den letzten Monaten die gesamte Versicherungsbranche stark belastet haben. Im Kfz-Bereich waren zwar die Folgen des Hochwassers gering, dafür haben die jüngst entstandenen, teilweise massiven Hagelschäden den Teilkaskobereich in dreistelliger Millionenhöhe belastet. Die durchschnittlichen Beitragsanpassungen dürften dennoch dieses Jahr etwas geringer ausfallen und werden über den gesamten Flottenbereich voraussichtlich zwischen 4 und 6 Prozentpunkten liegen.

Ausblick

Angesichts der weiterhin steigenden Versicherungsbeiträge sollte sich der Flottenbetreiber mit den beiden starken Stellschrauben im Flottenbereich, dem Risiko- und Schadenmanagement, befassen. Dort verbergen sich durch die Optimierung der internen Prozesse, aber auch durch die Nutzung eines effizienten Schadenmanagements erhebliche Einsparpotenziale.

Mit Spannung wird auch der Einstieg des Internetriesen Google und dessen Vergleichsprogramm Compare erwartet. Dies wird sicherlich den Wettbewerb im Privatkundensegment noch mal verschärfen, da die Mitbewerber von Google (z.B. Check24 und Trivago) gleichzeitig auch deren Kunden sind, welche insbesondere zum Jahresende enorme Summen für generierte Leads bezahlen.

Weitere Trends sind in den Bereichen „Carsharing“ und „Pay as you drive“ festzustellen.

In Deutschland hat sich mittlerweile das Carsharing als alternatives Transportmittel etabliert und wird nun auch von Flottenkunden zur Abdeckung von Spitzen oder als Ersatz für Pool-Fahrzeuge genutzt. Aber auch im Privatbereich etabliert sich langsam das Teilen von Privatfahrzeugen untereinander insbesondere durch neue Technologien, welche eine persönliche Schlüsselübergabe hinfällig machen.

Die „Pay as you drive“-Welle aus Übersee scheint nun auch den deutschen Markt erreicht zu haben. Es gibt zwar noch keine Versicherungstarife für solche Systeme, allerdings testen bereits einige Risikoträger diese Systeme im Live-Betrieb. Es ist mit Spannung zu erwarten, ob sich solche Tarife in Deutschland überhaupt durchsetzen können, da bereits jetzt sehr detailliert Daten von Privatkunden eingefordert werden, um das Risikopotenzial genau zu erfassen.

Angaben beruhen auf Datenmaterial des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV), sofern nicht anders gekennzeichnet.



Aon Risk Solutions

Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg

Tel.: +49 40 3605-0
Fax: +49 40 3605-1000

risk-solutions@aon.de
www.aon.de