

Marktreport 2018

Der deutsche Versicherungsmarkt



Inhalt

Vorwort	3
Sachversicherung	4
Technische Versicherungen	6
– Spezialmarkt Erneuerbare Energien	8
Terrorversicherung	11
Warentransportversicherung	12
Kfz-Versicherung	14
Haftpflichtversicherung	16
D&O-Versicherung	19
Cyber-Versicherung	23
M&A-Versicherung	24
Kreditversicherung	26
Health & Benefits	27
– Spezialmarkt International People Mobility (IPM)	29
– Spezialmarkt Gruppenunfallversicherung	31
Sonderthema Brexit	33
Das Experten-Team	34

Vorwort

Wenn die Rechtsabteilung wichtiger wird als der Vertrieb ...

Datenschutz-Grundverordnung, Regulierungen, die zu hohen Haftpflichtrisiken führen, Sammelklagen bald auch in Deutschland: Für Unternehmen und ihre Manager wird das Arbeiten zum Spießrutenlauf. Angesichts all dieser Anforderungen, die zeitgleich auf den Manager niederprasseln, wird in vielen Firmen für das eigentliche Kerngeschäft nur das Nötigste getan. Und bevor dies geschieht, wird noch einmal die Rechtsabteilung konsultiert. Man kann ja nie wissen ...

Natürlich ist Rechtssicherheit schon immer eine Voraussetzung für unternehmerisches Handeln gewesen. Doch die aktuelle Entwicklung liefert Anlass zur Sorge, weil sich manche Paragraphen lähmend auf das Tagesgeschäft auswirken. So hatte Deutschland mit seinem Datenschutzgesetz eine gut funktionierende Grundlage für Verbraucher und Unternehmen geschaffen. Die Standards sind hoch. So hoch, dass sich die EU mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sogar weitgehend daran orientiert hat. Warum viele Unternehmen trotzdem noch mit der Umsetzung der DSGVO-Anforderungen beschäftigt sind, lesen Sie in unserem Bericht über die Entwicklungen im Bereich der Haftpflichtversicherung. Dort finden Sie auch die Antwort auf die Frage, warum deutsche Firmen ab dem 1. November mit Post von Rechtsanwälten der Verbraucherschutzverbände rechnen müssen.

Juristischer Ärger droht den Managern auch ganz persönlich. In unserem Bericht über die D&O-Versicherung lesen Sie, welchen neuen Haftpflichtrisiken sie ausgesetzt sind.

Dem Versicherungsschutz kommt in diesen Zeiten eine besondere Bedeutung zu. Aber Vorsicht: Achten Sie darauf, dass Ihre Absicherungslösungen auch einen harten Brexit überstehen. Augen zu und durch. Es wird schon nichts passieren? Das ist keine Option. Sonst haben Sie vielleicht gar keine Absicherungslösungen. Mehr dazu lesen Sie in unserem Sonderthema.

Doch selbst wenn Sie sich gegen alle Gefahren gewappnet sehen, kann Ihnen im Schadenfall Ungemach drohen. Darf Ihr Versicherungsmakler den Schaden regulieren? Oder wäre es klüger gewesen, die Versicherung über einen Managing General Agent abzuschließen – einen autorisierten Mehrfachvertreter, der bevollmächtigt ist, im Namen und für Rechnung der Versicherer Versicherungspolice zu zeichnen, Schäden abzuwickeln und die Policen-Administration durchzuführen?

Davon haben Sie noch nie etwas gehört? Dann fragen Sie vielleicht mal freundlich in Ihrer Rechtsabteilung nach.

Mit den besten Grüßen
Ihr

Hartmuth Kremer-Jensen
Chief Broking Officer



Sachversicherung



Passenden und günstigen Sachversicherungsschutz zu erhalten, wird für viele Unternehmen schwieriger. Die Versicherer fordern Preiserhöhungen. Damit reagieren sie jetzt darauf, dass sie in dieser Sparte über mehrere Jahre rote Zahlen geschrieben haben. Die Möglichkeiten der Unternehmenskunden, einer Preiserhöhung durch einen Versichererwechsel zu entgehen, sind gering: Der Sachversicherungsmarkt wird sich infolge eines Unternehmenszusammenschlusses und durch Rückzüge einzelner Versicherer verkleinern.

Marktsituation

Unternehmen werden in diesem Jahr für industrielle, gewerbliche und landwirtschaftliche Sachversicherungen voraussichtlich rund 6,7 Milliarden Euro ausgeben. Dies bedeutet einen Anstieg der Preise um 2 Prozent.

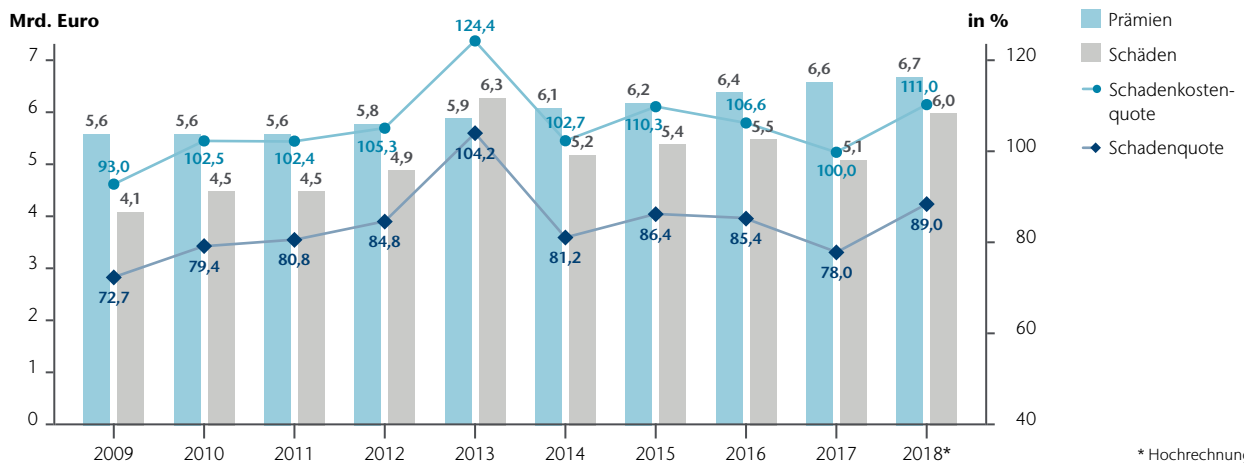
Nach ersten Hochrechnungen wird der Schadenaufwand für die Versicherer im Jahr 2018 circa 89 Prozent betragen. Er wird damit höher ausfallen als im Vorjahr (78 Prozent). Für die Versicherer würde sich damit eine Schadenkostenquote von 111 Prozent (Vorjahr: 100 Prozent) ergeben. Die

teuersten Schäden stammen dabei aus der industriellen Sachversicherung.

Eine Reihe maßgeblicher Versicherer hat bereits angekündigt, auf die für sie unwirtschaftliche Ertragsituation mit höheren Preisen zu reagieren. Teilweise werden diese nur ausgewählte Unternehmensbranchen treffen, manchmal jedoch auch alle Unternehmen, die von dem jeweiligen Versicherer Deckungsschutz erhalten.

Prämien- und Schadenentwicklung ...

... in der Sachversicherung



* Hochrechnung

Quellen: GDV, eigene Berechnungen

SACHVERSICHERUNG

Ausblick

Mit dem geplanten Zusammenschluss der Versicherer AXA und XL Catlin wird sich die Zahl maßgeblicher Führungsverversicherer reduzieren. Ob hiermit eine Verknappung der vom Markt zur Verfügung gestellten Kapazitäten für Versicherungsschutz einhergeht, ist noch nicht absehbar. Es wird interessant sein zu beobachten, ob andere führende Versicherer auf den Zusammenschluss mit stärkerem Wettbewerb reagieren werden.

Die Versicherer Amlin und Mapfre haben ihren Austritt aus dem deutschen Markt angekündigt. Kapazitätsengpässe sind hierdurch aber unwahrscheinlich. Es wird eine Kompensation durch andere Marktteilnehmer erwartet. Ob dies für Unternehmenskunden zu Preissteigerungen führt, wird davon abhängen, in welcher Branche diese tätig sind und wie die Versicherer die zu deckenden Risiken einschätzen.

Für die Unternehmenskunden wird sich der Markt demzufolge unterschiedlich entwickeln: Gehören die Kunden zu der Risikogruppe der „wünschenswerten Betriebsarten“, wird es weiterhin genügend Kapazitäten geben. In diesem Käufermarkt sind Preissteigerungen eher nicht zu erwarten. Daneben gibt es komplexere Betriebsarten, für die zwar noch genügend Kapazitäten auf dem deutschen Markt zur Verfügung stehen werden. Ob die Unternehmen hier aber mit Preiserhöhungen rechnen müssen, wird davon abhängen, wie die Versicherer die zu deckenden Risiken einschätzen, ob die Firmen über einen guten Brandschutz verfügen und ob sie bereits in der Vergangenheit hohe Schäden zu verzeichnen hatten.

Markttrends

Die Schäden, die im vergangenen Jahr von den Hurrikans Harvey, Irma und Maria verursacht wurden, wirken bei der Bewertung dieser Risiken in gefährdeten Zonen bei den Erst- und Rückversicherern deutlich nach. Die Flächenschäden, die durch die Hurrikans ausgelöst wurden, haben auch zu besonders hohen Betriebsunterbrechungsschäden geführt – weit über den Erwartungen der Versicherer. Sie werden daher weniger geneigt sein, für derartige Risiken Deckungsschutz anzubieten.

Zu den aus Sicht der Versicherer kritischen Betriebsarten gehören in diesem Zusammenhang die Holz-, fleischverarbeitende und chemische Industrie sowie Recyclingunternehmen. Obwohl sich die Schadensituation hier in vielen Fällen bereits gebessert hat, müssen diese Branchen weiter mit steigenden Preisen, erhöhten Selbstbeteiligungen und Sicherheitsauflagen rechnen – besonders wenn der von den Versicherern gewünschte Risikostandard noch nicht erreicht ist. In solchen Fällen wird es für Firmen deutlich schwieriger, ihren Versicherungsschutz im Rahmen der Bildung eines Versichererkonsortiums zu vervollständigen. Oder sie suchen andere Möglichkeiten durch Sonderlösungen auf internationalen Märkten, Rückversicherungslösungen und Fronting. Denn die Zahl der Versicherer, die sich mit diesen Risiken befassen, ist gering. Und Versicherer, die sich in der Vergangenheit selbst ein Zeichnungsverbot für diese Risiken auferlegt haben, werden dies nicht revidieren.

Ferner werden die Versicherer darauf achten, dass Unternehmenskunden ihre Risiken transparent machen und über ein gutes Risikomanagement verfügen. Punkten können Unternehmen auch, wenn sie den Empfehlungen der Versicherer zur Schadenverhütung folgen. Hierauf werden viele Anbieter besonders achten, bevor sie Deckungsschutz gewähren. Firmen, die den Versicherern vermitteln können, dass die vorgenannten Aspekte feste Bestandteile ihres unternehmerischen Handelns sind, werden deutliche Vorteile beim Versicherungseinkauf haben.



Technische Versicherungen



Käufer Technischer Versicherungen dürfen mit stabilen Preisen rechnen. Daran wird auch der gestiegene Schadenaufwand der Versicherer in dieser Sparte nichts ändern: Für das Geschäftsjahr 2018 wird nach ersten Hochrechnungen des GDV eine etwas höhere Schadenkostenquote von 94 Prozent (2017: 91 Prozent) erwartet.

Marktsituation

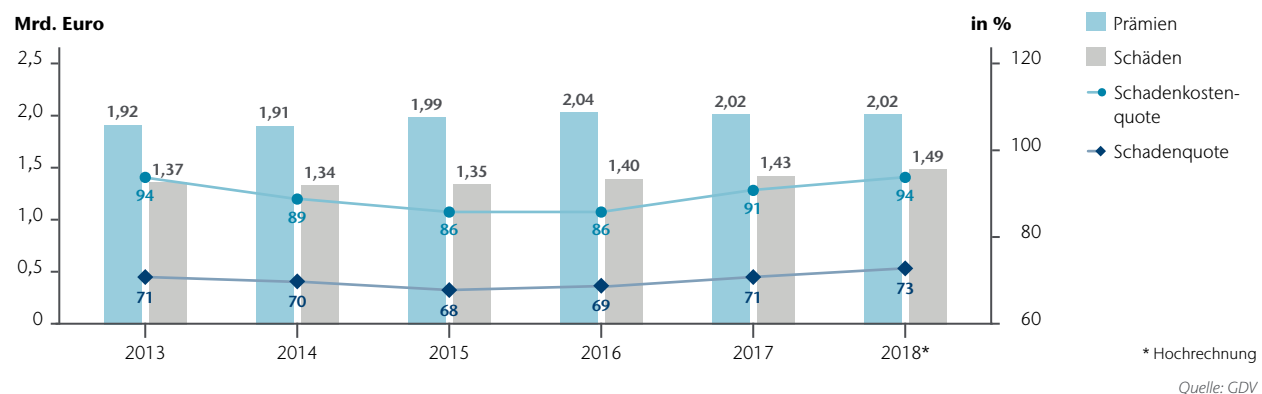
Deutsche Unternehmen werden in diesem Jahr voraussichtlich 2 Milliarden Euro für Technische Versicherungen ausgeben – das ist annähernd der gleiche Betrag wie im Jahr 2017. Da bedeuteten diese 2 Milliarden Euro noch einen Rückgang um 1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Schadenaufwand, den die Versicherer für das Jahr 2018 erwarten, wird sich nach ersten Schätzungen um circa 4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erhöhen – auf rund 1,5 Milliarden Euro (2017: 1,43 Milliarden Euro). Auf Basis dieser prognostizierten Zahlen stellen sich die Versicherer in der Sparte Technische Versicherungen für das Gesamtjahr 2018 auf eine leichte Verschlechterung der Schadenkostenquote auf 94 Prozent ein (2017: 91 Prozent).

Die weltweiten Einnahmen in der Sparte Technische Versicherungen beliefen sich nach einer aktuellen Sigma-Studie der Swiss Re für das Jahr 2017 auf 21 Milliarden US-Dollar. Somit hat Deutschland mit Einnahmen von rund 2 Milliarden Euro einen Anteil von gut 10 Prozent am Weltmarkt.

Wie an den globalen Märkten zeigt sich auch in Deutschland, dass die Beträge, die Unternehmen für Technische Versicherungen – in Landeswährung und inflationsbereinigt – seit dem Jahr 2012 ausgeben, annähernd stagnieren. Laut der Sigma-Studie ist das ausbleibende Wachstum vor allem auf die global gesunkene Nachfrage nach Projektversicherungen in Industrie- und Schwellenländern zurückzuführen. Immerhin entfällt auf Projektversicherungen fast die Hälfte der gesamten globalen Einnahmen der Versicherer.

Prämien- und Schadenentwicklung ...

... in den Technischen Versicherungen



TECHNISCHE VERSICHERUNGEN

Ausblick

Die Sparte Technische Versicherungen gehört nicht zu den rein zyklischen Sparten. Daher ist der Marktzyklus grundsätzlich nicht so ausgeprägt wie beispielsweise in der industriellen Sach- oder Haftpflichtversicherung.

Daneben ist angesichts der guten Ergebnisse, die von den Anbietern für Technische Versicherungen in den vergangenen Jahren erzielt wurden und auch für dieses Jahr erwartet werden, davon auszugehen, dass die Preise für die meisten Kunden stabil bleiben. Es ist allerdings zu erwarten, dass Versicherer für Verträge mit hohen Schadenquoten eine Erhöhung des Preises oder des Selbstbehaltes von den Unternehmen fordern werden – wie in der Sparte Technische Versicherungen üblich.

Markttrends

Im Markt für Technische Versicherungen ist seit einigen Jahren eine Konstante zu beobachten: die ständigen Veränderungen auf der Anbieterseite. Wo früher eine feste Zahl von Versicherern über Jahrzehnte den Markt beherrschte, verändert sich diese Zahl und das Angebot der Versicherer seit einigen Jahren kontinuierlich. Das führt dazu, dass für die Kunden die Auswahl des geeigneten Anbieters immer schwieriger und unübersichtlicher wird. Durch die ständigen Veränderungen auf der Anbieterseite ist eine fundierte Einschätzung, besonders hinsichtlich der Qualität der Anbieter, ohne professionelle Unterstützung kaum möglich.

Obwohl in der jüngsten Vergangenheit einige Versicherer den Geschäftsbetrieb in Deutschland eingestellt haben, gibt es auf der Anbieterseite für Technische Versicherungen weiterhin mehr Kapazität als für die Versicherung der Risiken erforderlich ist.

Selbst technologisch komplexe Risiken oder Risiken mit hohen wahrscheinlichen Höchstschäden können gut versichert werden. Bei technisch nicht so anspruchsvollen Risiken ist zu beobachten, dass die etablierten Versicherer zunehmend unter Preisdruck geraten. Besonders dann, wenn keine anspruchsvolle technische Schadenregulierung mit eigenen Ingenieuren der Versicherer erforderlich ist und dieses differenzierende Merkmal somit wegfällt.

Auch in den Technischen Versicherungen ist die frühere Praxis, mit relativ geringem Aufwand in den Bedingungen Risiken außerhalb der EU zu versichern, passé. Mittlerweile verfügen alle Anbieter Technischer Versicherungen über einen eigenen – teilweise sehr aufwendigen – Lösungsansatz, um den Versicherungsschutz für außerhalb der EU belegene Risiken möglichst rechtskonform zu gestalten. Da die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes bei den einzelnen Versicherungsgesellschaften im Detail unterschiedlich ist, steigt der Beratungsaufwand für alle Vertragsparteien erheblich. Neben dem höheren Beratungsaufwand steigen oftmals auch die Kosten für eine Versicherungslösung, die rechtskonform ist.

Nach und nach ziehen sich aus politischen Gründen große Versicherungsgesellschaften aus der Versicherung von Kohlekraftwerken zurück. Allerdings definieren die Versicherer den Ausstieg auf unterschiedliche Weise. So steigen einige Gesellschaften sofort aus der Versicherung einzelner Kohlekraftwerke aus. Andere Versicherer versichern ab sofort keine neu gebauten Kohlekraftwerke mehr. Hingegen sollen Energieversorger, die neben Kohle auch andere fossile Brennstoffe oder erneuerbare Energien zur Stromproduktion verwenden, zunächst weiterhin Versicherungsschutz für ihre Kohlekraftwerke erhalten. Generell ist festzustellen, dass der Ausstieg über einen längeren Zeitraum in Abstimmung mit den Kunden erfolgen soll und sich am Zwei-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens orientiert.

Erwartete
Schadenkostenquote:

94%

für das Geschäftsjahr
2018

Auf der Anbieterseite für Technische Versicherungen gibt es weiterhin mehr Kapazität als für die Versicherung der Risiken erforderlich ist.

Spezialmarkt Erneuerbare Energien

Der Markt der Erneuerbaren Energien hat sich in den vergangenen zehn Jahren aufgrund staatlich gesicherter Rahmenbedingungen kontinuierlich gut entwickelt. Da hier nun Änderungen erfolgen, ist davon auszugehen, dass sich die Ausbaumengen und die Entwicklung der Erneuerbaren Energien in Deutschland stark reduzieren werden. Projekte mit Anschlussgenehmigungen auf Basis der bisher bestehenden staatlichen Vergütungssysteme werden noch bis Ende 2018 gebaut. Ab 2019 ist ein deutlicher Einbruch der Ausbaumenge zu erwarten.

Weiterhin ist zu beobachten, dass viele alte Projekte, deren festgeschriebene Vergütung nach 20 Jahren ausläuft, nicht weiterbetrieben und rückgebaut werden. Aufgrund wenig neu hinzukommender Projekte ist der Versicherungsmarkt im Bereich der Erneuerbaren Energien stark umkämpft.

Wegen der begrenzten Entwicklungsmöglichkeiten bei der Versicherung von Risiken in Deutschland ist zu erwarten, dass einige Versicherer neue Geschäftsfelder oder Geltungsbereiche entwickeln, sodass besonders Unternehmen in benachbarten, europäischen Ländern von den niedrigen Versicherungskonditionen am deutschen Versicherungsmarkt profitieren können.

In den einzelnen Geschäftsfeldern sind folgende Entwicklungen zu erkennen:

Windenergie Onshore

Nach dem Zubau-Rekordjahr 2017 wird für das Jahr 2018 noch mal ein starker Zubau in Deutschland erwartet. Ab 2019 werden jedoch nur noch Projekte umgesetzt, die nach dem neuen Ausschreibungssystem bezuschlagt werden. Es wird erwartet, dass der Zubau neuer Anlagen in Deutschland deutlich zurückgeht.

Für die künftig zu errichtenden Projekte wird eine neue Konzeption aus Wartungsvertrag und Versicherungslösungen notwendig werden. Aufgrund des Kostendrucks wird der Deckungsumfang sonst üblicher Vollwartungsverträge, die einen großen Teil der operativen Kosten begründen, hinterfragt. Bereits heute werden Vollwartungsverträge mit deutlich eingeschränkten Umfängen angeboten. Üblicherweise decken Versicherungsverträge unvorhergesehene Schadensfälle, die nicht von den Vollwartungsverträgen erfasst werden, ab. Aufgrund der Veränderungen in den Wartungsverträgen sind die Versicherer gefordert, sinnvolle Produkte – als Ergänzung der neuen Wartungskonzepte – zu entwickeln.

Für ältere Windparks, deren staatlich gesicherte Vergütung ausläuft, sind ebenfalls neue Versicherungsprodukte notwendig. Auf Grundlage traditioneller, bisher im Markt



TECHNISCHE VERSICHERUNGEN – SPEZIALMARKT ERNEUERBARE ENERGIEN

verfügbarer Produkte wird ein Weiterbetrieb, nach Entfall der staatlich gesicherten Vergütung, wirtschaftlich kaum möglich sein. Hier bilden derzeit Mischformen aus Vollversicherungen und Kaskoversicherung, gegebenenfalls kombiniert mit einer durchdachten Ersatzteilstrategie, sinnvolle Konzeptionen für den Betrieb nach Ablauf der staatlichen Förderung.

Windenergie Offshore

Im Bereich der Windenergie Offshore haben sich aufgrund der Ausschreibungssystematik im Wesentlichen große Konzerne aufseiten der Projektentwickler sowie aufseiten der Windenergieanlagen-Hersteller durchgesetzt. Eine vielfach gewünschte Akteursvielfalt kommt dadurch nicht zustande.

Der Innovationsdruck für die Projektentwickler ist erheblich, um auf Grundlage niedriger Erlöse wirtschaftliche Projekte zu realisieren. Immer neue Windenergie-Anlagendimensionen sowie neue Gründungskonzepte werden für die Projekte entwickelt. Dies erfordert eine erhöhte Bereitschaft der Versicherer, Deckungen für fortwährend neue, nicht ausreichend erprobte Technologien zur Verfügung zu stellen.

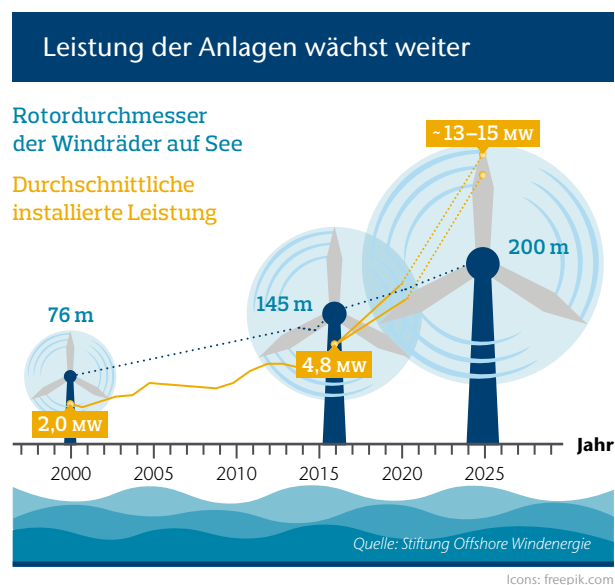
Da die Zahl der in den nächsten Jahren umzusetzenden Projekte in Deutschland stark limitiert ist, haben viele der international ausgerichteten Konzerne ihre Aktivitäten in ausländischen Projekten intensiviert.

Die Versicherungsmärkte für Offshore-Windprojekte sind international. Deckungen werden üblicherweise in den nationalen Märkten sowie über den Londoner Markt angefragt. In den vergangenen Jahren sind neue Kapazitäten

Biogas

Der Ausbau von Biogasanlagen in Deutschland ist weitestgehend zum Erliegen gekommen. Zur Absicherung bereits bestehender Anlagen ist der Versicherungsmarkt stabil, wobei die Konditionen angespannt sind.

Es ist zu erwarten, dass die Versicherer den Betreibern auch künftig in ausreichendem Maße Kapazitäten für die Absicherung der Onshore-Projekte zur Verfügung stellen. Die Preise sollten dabei auf relativ niedrigem Niveau stabil bleiben, wobei die Betreiber größerer Anlagenportfolien weiter auf Konditionsverbesserungen hoffen können.



durch Versicherer entstanden, die ihre Zeichnungsbereitschaft für Offshore-Projekte entwickelt haben. Bei den jüngsten Ausschreibungen wurden – trotz bereits günstiger Konditionen – sehr gute Ergebnisse für die Versicherten umgesetzt.

Bei Umdeckungen von Versicherungsverträgen werden regelmäßig umfangreiche Prüfungen der Anlagen vor Indeckungnahme erwartet. Teilweise werden Deckungen nur unter Auflagen beziehungsweise zu deutlich schlechteren Bedingungen erteilt.

TECHNISCHE VERSICHERUNGEN – SPEZIALMARKT ERNEUERBARE ENERGIEN

Photovoltaik

Der Photovoltaikmarkt in Deutschland ist geprägt durch eine große Zahl kleinerer Projekte (kleiner 750 kWp), die aufgrund ihrer Menge jedoch einen großen Anteil an der regenerativen Stromerzeugung haben. Die Versicherungsprodukte hierfür sind weit entwickelt und zu guten Konditionen für die Versicherten erhältlich. Kapazitäten sind ausreichend vorhanden.

Geothermie

Derzeit werden keine neuen Geothermie-Projekte für die Stromerzeugung in Deutschland umgesetzt. Hintergrund hierzu ist, dass der Versicherungsmarkt keine ausreichenden Deckungen für das Bohr- und Fündigkeitsrisiko zur Verfügung stellt. Der Versicherungsmarkt hierfür ist nicht aus-

Speichertechnologien

Wegen der fehlenden Grundlastfähigkeit der Erneuerbaren Energien (Thema „Dunkel-Flaute“) liegt in der Entwicklung sinnvoller Speichermedien einer der wesentlichen Beiträge zur künftigen Energieerzeugung. Es hat sich bisher jedoch noch keine Technologie als die wirtschaftlich sinnvollste

Großprojekte im PV-Bereich werden derzeit im europäischen Ausland sowie in Ländern außerhalb Europas umgesetzt. Die deutschen Versicherer sind bei der Absicherung dieser Projekte stark engagiert – es entwickelt sich auch in diesem Bereich eine große Internationalisierung aufseiten der Versicherer.

reichend entwickelt. Aufgrund des fehlenden Kapitals der Projektgesellschaften und dadurch bedingt notwendiger Finanzierung mit Fremdkapital ist die Umsetzung von Projekten ohne Absicherung durch Versicherungen vielfach nicht möglich.

durchgesetzt. Die Versicherungswirtschaft kann bei der Weiterentwicklung der Speichertechnologien einen wesentlichen Beitrag leisten, indem sie neuen Konzepten gegenüber aufgeschlossen ist.

Netzinfrastrukturen

Eine der großen Herausforderungen im Zusammenhang mit der Energiewende in Deutschland sowie auch im umliegenden Ausland ist der Ausbau der Netzinfrastrukturen. Hintergrund hierzu ist, dass die Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energien oftmals weit entfernt von den Abnehmern stattfindet. Der notwendige Netzausbau Offshore und Onshore wird in den nächsten Jahren zu erheblichen Investitionen der hierfür verantwortlichen Übertragungsnetzbetreiber führen. Derzeit werden aufgrund der fehlenden Netzinfrastruktur noch erhebliche Mengen erzeugter Energie nicht wirtschaftlich genutzt.



Terrorversicherung

Islamistisch geprägte Terroristen haben ihre Strategie verändert: Weg von Attacken auf bedeutsame Infrastruktur und Gebäude, hin zu Anschlägen mit möglichst vielen Toten und Verletzten. Von den Anschlägen auf große Menschenansammlungen versprechen sich die Terroristen mehr Aufmerksamkeit, weil sie höchst emotionale Reaktionen in der Bevölkerung hervorrufen. Sportveranstaltungen, Musikfestivals und Einkaufszentren gehören daher zu den neuen Terrorzielen.



Marktsituation

Die neue Strategie islamistischer Terroristen fordert besonders Veranstaltungsorganisatoren bei der Auswahl geeigneter Orte und bei der Durchführung der Veranstaltung heraus. Die meisten Veranstalter sind sich des allgemeinen Risikos bewusst. Was aber häufig fehlt, sind Maßnahmen, die den neuen Herausforderungen gerecht werden – und eine effektive Kommunikation der Maßnahmen zur Risikominimierung an die Veranstaltungsbesucher.

Folgende Aspekte müssen Veranstalter berücksichtigen:

- Reaktionszeit – wie lange dauert es, bis die Polizei vor Ort ist, einen Täter identifiziert und möglichst ausgeschaltet hat?
- Erschwerung des Zugangs für Angreifer, um die Sicherheit der Öffentlichkeit zu gewährleisten. Hier haben bereits einige Veranstalter in Barrieren und Zugangser schwerungen investiert, um Angreifer daran zu hindern, Anschläge mit Fahrzeugen durchzuführen. Aktuell kommen diese Zugangser schwerungen besonders bei öffentlichen Veran-

Ausblick

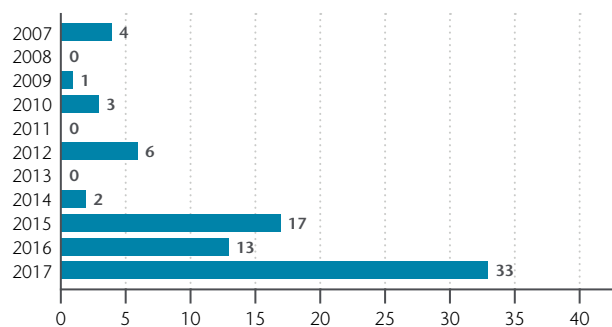
Die Versicherer werden sich künftig mit einer erhöhten Nachfrage nach Terrorversicherungen inklusive des Versicherungsschutzes bei Terrorandrohungen auseinandersetzen. Einige Versicherer bieten diesen Zusatzbaustein im Rahmen

Markttrends

Sowohl der links- als auch der rechtsradikalen Szene in Deutschland werden zunehmend terroristische Aktivitäten nachgewiesen. Die linksradikale Szene steht seit den Angriffen auf dem G20-Gipfel in Hamburg im vergangenen Jahr unter besonderer Beobachtung.

Zahl religiös motivierter Terrorangriffe in der EU

2007–2017



Quelle: European Union Terrorism Situation and Trend Report 2018

staltungen wie Weihnachtsmärkten und (Karnevals-)Umzügen zum Einsatz.

- Umfangreiche Kommunikation an Besucher, um im Falle eines Anschlags eine geordnete und zielgerichtete Evakuierung sicherzustellen.

der bestehenden Terrordeckungen bereits mit geringeren Deckungssummen an. Es bleibt abzuwarten, ob weitere Versicherer nachziehen werden.

In der rechtsradikalen Szene hat sich in den vergangenen Jahren mit der Reichsbürgerbewegung eine weitere gewaltbereite Gruppierung gebildet. Ob sich diese Gefahren auf künftige Ausgestaltungen von Versicherungsschutz auswirken werden, bleibt abzuwarten.

Warentransport- versicherung

Durchschnittliche
Schadenquote:
94%
(vergangene 5 Jahre –
hochgerechnet)

Sogenannte
Marktschäden sind
im Jahr 2017
nicht eingetreten.

Die Preise für Transportversicherungen sind leicht rückläufig. Und dies, obwohl die Versicherer Schadenzahlungen in gleicher Höhe wie in den Vorjahren leisten mussten. Doch auch in diesem für die Versicherer schwierigen Umfeld steht den Kunden eine Vielzahl von Risikoträgern zur Auswahl. Preissteigerungen oder eine Verknappung von Kapazitäten sind somit auch in naher Zukunft nicht zu erwarten.

Marktsituation

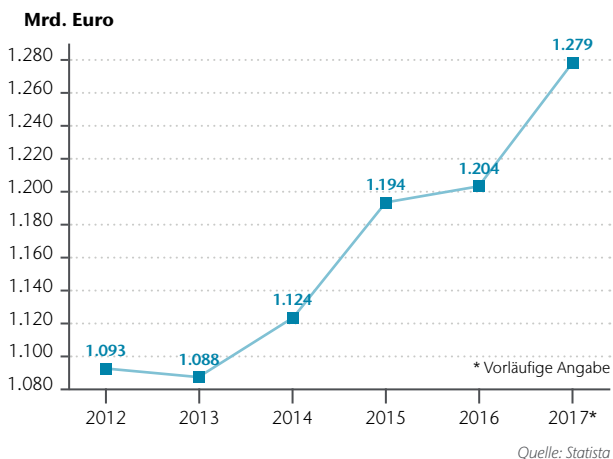
Die Warenströme von und nach Deutschland nehmen stetig zu. Die deutschen Exporte haben im vergangenen Jahr so früh wie noch nie in einem Jahr die Marke von 1 Billion Euro geknackt (Quelle: Statistisches Bundesamt). Trotzdem haben sich im Jahr 2017 die Aufwendungen der deutschen Wirtschaft für die Absicherung der Transportrisiken – nach einem kurzen Hoch im Jahr 2016 – wieder nach unten bewegt. Die Gründe für diesen Rückgang um etwa 4 Prozent sind aber nicht darin zu sehen, dass weniger Versicherungsleistungen als im Vorjahr in Anspruch genommen wurden – diese liegen etwa auf Vorjahresniveau. Vielmehr orientiert sich die deutsche Wirtschaft stärker an den internationalen Gewohnheiten. Hier gibt es einen Trend zu höheren Eigentragungen im Schadenfall. Auch haben die Unternehmen es

geschafft, durch den Abschluss längerfristiger Versicherungsverträge zu jährlichen Festbeiträgen (für zwei oder drei Jahre) die Preise für ihren Versicherungsschutz von den (zunehmenden) Warenströmen unabhängig zu machen.

Schadenereignisse, bei denen viele Unternehmen von ein und demselben Ereignis betroffen gewesen wären (sogenannte Marktschäden) und die daher aufgrund der in Anspruch genommenen Versicherungsleistungen eine generelle Auswirkung auf die Preise für den Versicherungsschutz haben könnten, sind im Jahr 2017 nicht eingetreten. Für die vergangenen fünf Jahre hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) eine hochgerechnete, durchschnittliche Schadenquote von 94 Prozent ermittelt.

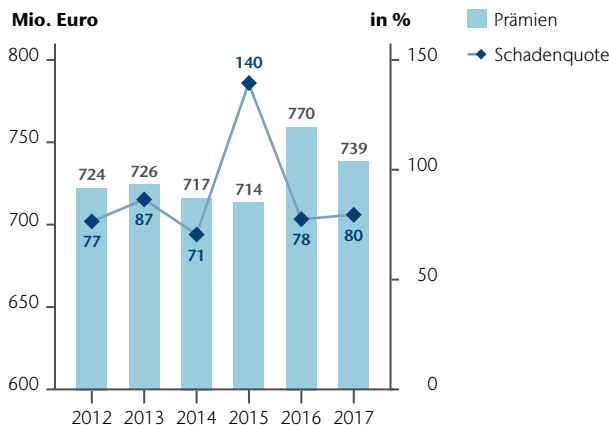
Deutsche Exporte ...

... von 2012 bis 2017



Prämien- und Schadenentwicklung ...

... in der Warentransportversicherung



WARENTRANSPORTVERSICHERUNG

Ausblick

Der Preis, den die Einkäufer von Transportversicherungen zahlen müssen, orientiert sich an den individuellen Risikoverhältnissen im Unternehmen sowie der hieraus resultierenden Inanspruchnahme von Versicherungsleistungen. Ein genereller Trend, den Versicherungsschutz insgesamt oder für einzelne Industriebranchen zu verteuern, ist am Markt nicht erkennbar.

Versicherungseinkäufer streben nach hoher Planungssicherheit und wünschen daher längerfristige Vertragsbindungen zu einem Festbeitrag, der auch bei Umsatzsteigerungen nicht angepasst wird. Dieses Interesse steht im Widerspruch zu den Vorstellungen der Transportversicherer, die den Preis an den wirtschaftlichen Entwicklungen orientieren wollen.

Markttrends

Im aktuellen Marktumfeld haben Versicherungseinkäufer eine Vielzahl von Versicherern zur Auswahl. Eine Verknappung von Anbietern von Versicherungsschutz oder verringerte Kapazitäten sind nicht zu erwarten.

Zunehmende Relevanz bekommen technische Dienstleistungen wie Verlade- und Entladeüberwachungen, die Beratung bei der Weiterentwicklung von Verpackungen sowie die Unterstützung bei der Optimierung logistischer Abläufe, die die Versicherer ihren Kunden zur Verfügung stellen, um eine aktive Risikosteuerung zu betreiben.

Immer häufiger orientieren Unternehmen sich daher bei der Auswahl ihres Risikoträgers neben dem Preis auch an den obigen Faktoren und der damit verbundenen Bereitschaft des Versicherungsanbieters, diesen Interessen des Versicherungskäufers zu entsprechen.

Eine große Herausforderung bleiben die sich in immer kürzeren Abständen verändernden Sanktionen. Besonders hervorzuheben ist hier die Aufkündigung des Atomabkommens mit dem Iran durch die USA, denn nach Ablauf einer Frist von 180 Tagen wird nach dem 4. November dieses Jahres unter anderem auch die Bereitstellung von Versicherungsleistungen, Versicherungen oder Rückversicherungen sanktioniert.



Kfz-Versicherung

Die Kfz-Versicherer rüsten sich für einen neuen Preiskampf in der privaten Kfz-Versicherung. Doch für Unternehmenskunden soll es teurer werden: Die Preise für die Versicherung von Kfz-Flotten sollen nach dem Willen der Versicherer steigen. Schuld sind die Verluste, die die Versicherer im Flottenbereich seit Jahren schreiben. Der technologische Fortschritt bei Fahrzeugen und die Digitalisierung werden die Kfz-Versicherung der Zukunft prägen und grundlegend verändern. Neue Marktteilnehmer und komplett neue Mobilitätskonzepte können für die etablierten Kfz-Versicherer zu einer Gefahr werden.

Marktsituation

Viele Prognosen gehen davon aus, dass die Kfz-Versicherer in absehbarer Zeit aufgrund von neuen Mobilitätskonzepten wie Carsharing deutlich weniger Beiträge einnehmen werden. Doch noch dokumentieren die Zahlen zum Kfz-Versicherungsmarkt etwas anderes: Die Beitragseinnahmen der Kfz-Versicherer steigen seit dem Jahr 2009 kontinuierlich und werden sich in diesem Jahr voraussichtlich auf 27,8 Milliarden Euro belaufen.

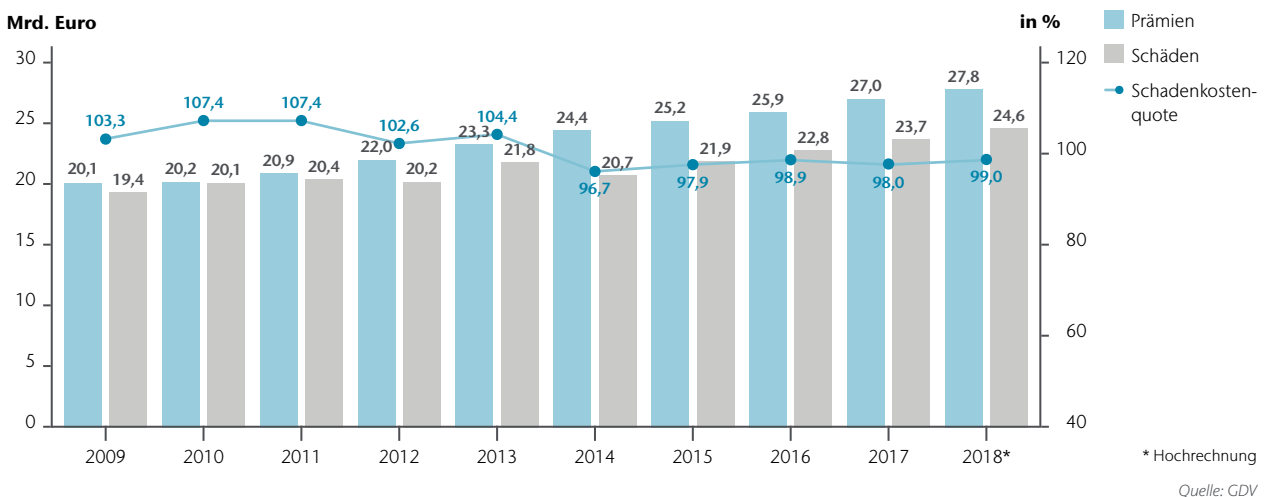
Die Einnahmen der Kfz-Versicherer sind damit so hoch wie noch nie. Die Zahl der versicherten Fahrzeuge wächst seit vielen Jahren ebenfalls. Nach ersten Prognosen werden die Versicherer im Jahr 2018 für 65,2 Millionen Fahrzeuge eine Kfz-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Im Jahr 2017 waren es noch 64,3 Millionen Verträge.

Auch der Schadenaufwand steigt seit dem Jahr 2014 kontinuierlich. Die Versicherer werden im Jahr 2018 voraussichtlich Schäden in Höhe von 24,6 Milliarden Euro bezahlen müssen, im Jahr 2014 waren es noch 20,6 Milliarden Euro. Die Zahl der Schäden geht zwar unter anderem aufgrund von Fahrassistenzsystemen zunehmend zurück, durch die neue Technik steigen aber die Reparaturkosten für einen Schaden. Der steigende Schadendurchschnitt überkompensiert also im Moment noch die sinkende Schadenfrequenz.

Die Schadenkostenquote für den gesamten Kfz-Versicherungsmarkt wird in diesem Jahr voraussichtlich leicht steigen und bei 99 Prozent liegen. Im Jahr 2017 lag diese noch bei 98 Prozent. In der Kfz-Flottenversicherung schreiben die Versicherer in diesem Jahr mit einer Schadenkostenquote von 105 Prozent unverändert rote Zahlen.

Prämien- und Schadenentwicklung ...

... in der Kfz-Versicherung



KFZ-VERSICHERUNG

Ausblick

In den nächsten Jahren deutet sich ein Wettbewerb um den direkten Zugang zu den Kunden im Kfz-Versicherungsmarkt an. Während viele etablierte Versicherungen die Digitalisierung zu langsam vorantreiben, werben neue Marktteilnehmer um die Gunst der Kunden. Fahrzeughersteller und komplett digitale Versicherer drängen in den Kfz-Versicherungsmarkt, Internetkonzerne führen erste Verhandlungen, um als Assekuradeure in den Kfz-Versicherungsmarkt einzutreten. Ein neuer Preiskampf ist daher wahrscheinlich.

Infolge der Entwicklung vom unterstützten zum automatisierten bis hin zum autonomen Fahren wird die Kombination

aus weniger Unfällen, aber höheren Kosten pro Unfall zu nächst zu einem erhöhten Schadenaufkommen führen. Der Höhepunkt dieser Entwicklung soll im Jahr 2035 erreicht sein. Spätestens dann wird auch eine starke Marktdurchdringung automatisierter Fahrzeuge gegeben sein. Danach wird der Markt für Kfz-Versicherungen schrumpfen. Die Fahrzeughersteller werden immer mehr Verantwortung für Unfälle aufgrund ihrer Technik übernehmen müssen und werden die Haftung für ihre Produkte auf Versicherer übertragen. Darüber hinaus wird Versicherungsschutz gegen Hacker von Fahrzeugen eine immer wichtigere Rolle spielen.

Markttrends

Obwohl viele Kfz-Versicherer Telematiktarife einführen, konnten diese den deutschen Markt bislang nicht durchdringen. Lediglich bei jungen und technikaffinen Kunden kommen die Tarife an – und nur für diese Kunden sind die Rabatte bei einem guten Fahrstil attraktiv. Viele Kunden fürchten sich auch vor einer digitalen Überwachung durch Preisgabe ihrer Standortdaten.

Auch wenn der Trend zum autonomen Fahren nicht aufzuhalten ist, möchte der Gesetzgeber vom bewährten Halterhaftungssystem in absehbarer Zeit nicht abweichen. Somit wird der Kfz-Versicherer mit fortschreitender Automatisierung in Zukunft Ansprüche seines Kunden gegen Fahrzeughersteller geltend machen müssen.

Flottenversicherer sind gut beraten, ihre Dienstleistungen in naher Zukunft komplett digital abzuwickeln, um Ressourcen und Kosten zu sparen. Die meisten Kfz-Flottenversicherer sind davon jedoch noch weit entfernt. Das Problem wurde erkannt und so häufen sich die Kooperationen der etablierten Versicherer mit sogenannten Insurtechs. Darunter versteht man junge Start-ups im Versicherungsbereich, die mit digitalen Technologien arbeiten. Die heutige Insurtech-Generation setzt auf der anderen Seite ebenfalls auf Kooperationen mit etablierten Versicherern zur Optimierung von Geschäftsprozessen und entwickelt Methoden zur Digitalisierung der Versicherungswirtschaft.

Schadenmanagement für Fahrzeugflotten spielt nach wie vor eine bedeutende Rolle. Auch hier haben die Versicherer oftmals den Anschluss an die Digitalisierung noch nicht gefunden. Sie bieten häufig nur Front-End-Lösungen an und verfügen nicht über die digitalen Prozesse und Strukturen im Backoffice. Professionelle Schadendienstleister können Flottenbetreibern in der Regel weitaus bessere Lösungen anbieten.

Ein weiterer Trend im Schadenbereich wird die Schadenbegutachtung durch selbstlernende Software mit künstlicher Intelligenz sein. Anhand von Fotos werden in Zukunft Schäden durch einen vollautomatischen „Kfz-Sachverständigen“ genau ermittelt werden.



Haftpflicht- versicherung



Unternehmen in Deutschland können Haftpflichtversicherungen zu guten Preisen und Bedingungen erhalten. Die Haftpflichtversicherer in Deutschland haben wiederum gute Ergebnisse erzielt. Daher können sie den Unternehmenskunden weiter attraktive Angebote unterbreiten. Nur in wenigen Branchen – wie bei den Kfz-Zulieferern – hat es einige große Schäden gegeben, die für die Versicherer kostspielig waren. In solchen Branchen haben Versicherer ein größeres Bedürfnis nach Risikoinformationen, die sie von den Unternehmenskunden fordern. Für einige Unternehmen, die in jüngster Vergangenheit Schäden zu verzeichnen hatten, kann es zu Preiserhöhungen kommen. Insgesamt waren und bleiben die Preise für die Unternehmen aber stabil.

Krankenhäuser konnten in den vergangenen Jahren von einer deutlichen Zunahme des Angebotes an Heilwesen-Haftpflichtversicherungen profitieren. Vorhandene Versicherer haben ihr Angebot ausgeweitet und neue Versicherer sind auf den Markt gekommen.

Die Digitalisierung von Produktionsabläufen und Lieferketten hat in den Firmen weiter zugenommen. Viele Unternehmen beschäftigen sich daher jetzt mit der Frage, ob die bereits stattgefunden Digitalisierung und die kurzfristigen weiteren Planungen dafür Auswirkungen auf den bestehenden Versicherungsschutz haben. Vor allem Haftungsfragen zwischen Zulieferer und Abnehmern müssen oft neu beantwortet werden.

International tätige Unternehmen müssen häufig viel Aufwand betreiben, um länderübergreifende Versicherungsprogramme regelkonform zu gestalten (Stichwort: Compliance). Die Versicherer haben unterschiedliche Haltungen zu diesem Thema. Daher ist es für die Unternehmen schwierig, Angebote verschiedener Versicherer vergleichen zu können. Dass sich Aufsichtsrechte und Steuerrechte in vielen Ländern immer wieder ändern, macht die Aufgabe noch herausfordernder.

Die Unsicherheit über den Brexit bringt einige Versicherer dazu, jetzt bereits Klauseln in den Versicherungsverträgen zu verlangen, die vor allem die Auswirkungen eines möglichen Brexits auf den Versicherer berücksichtigen. Hier müssen Unternehmen wachsam sein, damit ihnen durch eine zu schnelle vertragliche Neugestaltung keine Nachteile entstehen.

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Marktsituation

Nach Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) haben Privatpersonen und Unternehmen in Deutschland im Jahr 2017 7,8 Milliarden Euro für Haftpflichtversicherungen gezahlt. Das sind 1,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Schadenkostenquote war mit 93 Prozent positiv für die Versicherungsunternehmen.

Für das Jahr 2018 wird von einem auf 8 Milliarden Euro steigenden Betrag für Haftpflichtversicherungen ausgegangen. Die Schadenkostenquote wird leicht verbessert mit 92 Prozent prognostiziert. Daher ist verständlich, dass Haftpflichtversicherungen aus Sicht der Anbieter ein attraktives Geschäft bleiben. Dies gilt auch, obwohl einige Industrie-Haftpflichtversicherer aufgrund hoher einzelner Schäden Schadenkostenquoten ausweisen, die größer als 100 Prozent sind.

Die Zahl der Versicherer, die industrielle Haftpflichtversicherungen in Deutschland anbieten, ist weiterhin hoch. Und in den vergangenen Jahren neu in den Markt eingetretene Versicherer bauen ihr Angebot besonders in der Haftpflichtversicherung kontinuierlich aus.

Im vergangenen Jahr sind bei einigen Kfz-Zulieferern größere Schäden eingetreten. Diese belasten die Ergebnisse der betroffenen Haftpflichtversicherer, die sich jetzt in diesem Bereich zurückhalten. Preissenkungen oder die Verbesserung der Versicherungsbedingungen werden den Kfz-Zulieferern daher nur selten angeboten. Die mit der Digitalisierung einhergehenden Herausforderungen an die Zulieferer

Ausblick

Der Haftpflichtversicherungsmarkt wird überwiegend käuferfreundlich bleiben. Die Zurückhaltung der Versicherer in Bezug auf einige wenige Branchen ändert kurzfristig nichts an dieser grundsätzlichen Ausrichtung.

Den Versicherern sind die neuen Herausforderungen, die sich aus der Digitalisierung der Wirtschaft ergeben, bewusst. Der Dialog zwischen Kunden, Maklern und Versicherern über die notwendigen Lösungen dafür wird sich weiter intensivieren. Die Unternehmen haben die Anforderung an Versicherer, dass es weiterentwickelte und neue Versicherungslösungen geben muss.

Erwartete
Schadenkostenquote:

92%

für das Geschäftsjahr
2018

Die Nachfrage
von Unternehmen
nach neuen
Haftpflichtlösungen
steigt stetig.

werden die Anforderungen an ihren Versicherungsschutz weiter verschärfen. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, arbeiten Makler und Versicherer an neuen Konzepten für diese Kunden.

Auch in vielen anderen Branchen nimmt der Trend zur Digitalisierung – besonders von Produktions- und Lieferprozessen – zu. Immer mehr Unternehmen haben im Zuge dessen konkrete Anforderungen an ihren Haftpflichtversicherungsschutz. Viele Unternehmen gründen auch neue Tochterunternehmen, um gänzlich neue Geschäftsfelder im Zusammenhang mit der Digitalisierung zu entwickeln.

Die Nachfrage von Unternehmen nach neuen Haftpflichtlösungen steigt stetig. Um den richtigen Versicherungsschutz zu angemessenen Preisen und Bedingungen zu erhalten, ist dann oft ein intensiver Dialog zwischen Versicherer, Kunde und Makler notwendig, in dem die neuen Risikoverhältnisse für alle Beteiligten geklärt werden.

Für Gynäkologen und Hebammen, die Geburtshilfe anbieten, gibt es unverändert keinen ausreichenden oder für viele nicht bezahlbaren Haftpflichtversicherungsschutz. Auch daher haben die Zahlen der Hebammen und der Gynäkologen mit Geburtshilfe weiter abgenommen. Für beide Berufsgruppen geben die zuständigen Berufsverbände mittlerweile jeweils weniger als 1.000 tätige Gynäkologen und Hebammen an. Für diese Kunden findet ein Wettbewerb zwischen den Versicherern de facto nicht mehr statt. Die vor einigen Jahren begonnene Diskussion zwischen staatlichen Stellen und den Haftpflichtversicherern konnte diese Verhältnisse bisher nicht ändern. Der Ruf nach einer staatlichen Lösung, um diese Berufsbilder zu erhalten, wird daher künftig wieder lauter werden.

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

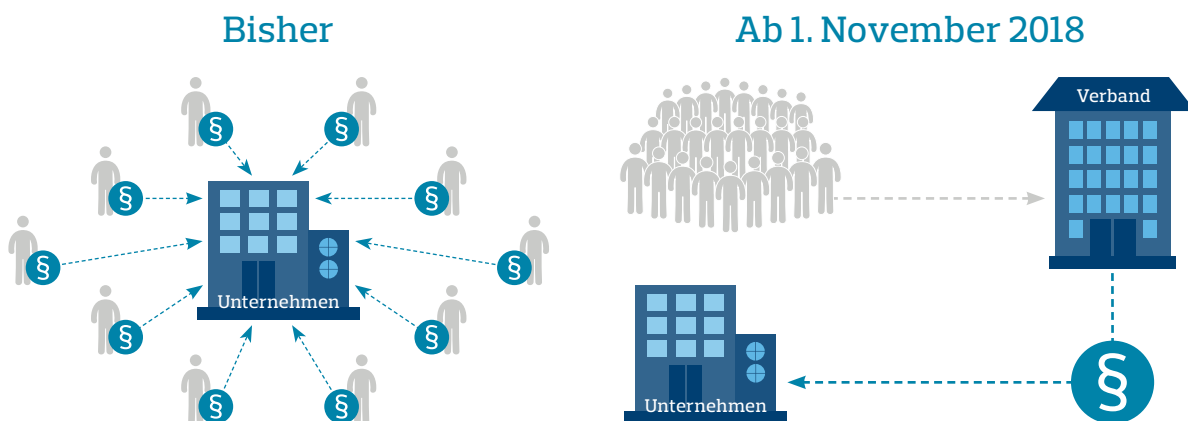
Markttrends

Ab 1. November soll die neue Musterfeststellungsklage für Privatpersonen in Kraft treten. Das haben Bundestag und Bundesrat im Juni und Juli beschlossen.

Damit wird Verbänden, die keine Gewinnerzielungsabsicht haben, das Recht eingeräumt, für mindestens 50 zu vertretende Verbraucher gemeinsame Grundlagen für einen späteren individuell zu ermittelnden Schadenersatz im Klageweg zu erreichen. In dem individuellen Verfahren wird es dann um die Feststellung der jeweiligen Schadenhöhe gehen. Zur Verkürzung der Klagezeiten wird immer das für den Klageort zuständige Oberlandesgericht die erste Instanz sein. Eine Revision zum Bundesgerichtshof soll immer zugelassen werden.

Es gibt deutliche Kritik von einzelnen Parteien und Verbraucherschutzverbänden, dass diese Änderung der Zivilprozessordnung (§§ 606 ff. ZPO-E) noch nicht weit genug gehen würde. Haftpflichtversicherer sehen das anders, und es wird bereits der Begriff der deutschen Sammelklage nach US-amerikanischem Vorbild intensiv diskutiert – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherungen von betroffenen Unternehmen. Diese Änderung der Zivilprozessordnung ist in jedem Falle eine wesentliche Vereinfachung des Klageweges für Verbraucher und wird daher von vielen Interessenvertretern privater Verbraucher begrüßt. Es ist angesichts bereits bekannter Schadenfälle davon auszugehen, dass die Musterfeststellungsklage auch unmittelbar nach Inkrafttreten genutzt werden wird.

Die Musterfeststellungsklage



Quelle: Verbraucherzentrale Bundesverband, 2017

Icons: freepik.com

Die neuen Paragraphen 439 Absatz 3 und 445a BGB haben seit dem 1. Januar für Verkäufer und Lieferanten zu einer erweiterten gesetzlichen Haftung bei Mängeln geführt. Eine daraus resultierende und von wenigen Versicherern prognostizierte Zunahme von Haftpflichtschäden ist jedoch bisher nicht zu beobachten. Unternehmen sollten dennoch die entsprechenden Haftpflichtversicherungen prüfen, ob sie den gesetzlichen Haftungen ausreichend Rechnung tragen.

Mit Einführung der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung zum 28. Mai dieses Jahres (EU-DSGVO) sind für alle Unternehmen deutlich strengere Haftungen im Umgang mit personenbezogenen Daten in Kraft getreten. Alle Unternehmen waren und sind zu einem großen Teil noch immer

mit der Umsetzung der daraus resultierenden Anforderungen beschäftigt. Ansprüche von geschädigten Personen durch eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen sind bislang nicht bekannt. Der hierfür vor allem relevante Artikel 82 der neuen DSGVO findet aber sehr viel Beachtung und wird als sehr wahrscheinliche neue Anspruchsgrundlage intensiv bei Versicherern und Kunden diskutiert. Ein Anspruch auf den Ersatz von Schmerzensgeld in Verbindung mit einem Schadenersatz war auch bisher schon möglich. Der neue Artikel 82 erleichtert solche Ansprüche jedoch ganz entscheidend. Unternehmen müssen daher prüfen, ob der vorhandene Versicherungsschutz für Lieferungen und Leistungen auch Vermögensschäden nach der DSGVO absichert.



D&O-Versicherung

Neue Gesetze, Rechtsurteile und die Digitalisierung haben die Risiken für Unternehmensleiter in Deutschland, aufgrund von Fehlverhalten haftbar gemacht zu werden, verschärft. Gestiegene behördliche Anforderungen und Richtlinien zur IT-Compliance und zum Datenschutz erweitern den ohnehin großen Haftungsumfang der Manager. Die neuen Versicherungsthemen beschäftigen Unternehmen und Manager gleichermaßen. Vielfach müssen jetzt verschiedene Financial-Lines-Versicherungsprodukte aufeinander abgestimmt werden, um guten Deckungsschutz zu erhalten. Diese Versicherungslösungen gehen weit über die Managerhaftpflichtversicherung (Director's & Officer's Liability Insurance/D&O) hinaus.

Marktsituation

Der deutsche D&O-Markt bietet Managern guten Schutz zu bezahlbaren Preisen. In manchen Fällen lassen sich trotz des bereits geringen Preisniveaus sogar weitere Reduzierungen realisieren – meistens im einstelligen Prozentbereich. Auch die Versicherungsbedingungen haben sich verbessert. So wurden die D&O-Policen um den Schutz vor Insolvenzrisiken erweitert.

Diese Erweiterung folgte nach einem für die Manager nachteiligen Gerichtsurteil: Versucht ein Geschäftsführer im Insolvenzkrisefall, sein Unternehmen zu retten, indem er Zahlungen leistet, können in dieser Phase erbrachte Zahlun-

gen im Nachhinein vom Geschäftsführer persönlich zurückgefordert werden (Zahlungsverbotshaftung nach § 64 GmbHG). Nach einer Gerichtsentscheidung sind diese Fälle nicht unter der D&O-Police versichert (Oberlandesgericht Celle, AZ 8 W 20/16). Aufgrund des wettbewerbsintensiven D&O-Marktes entschieden sich die meisten Versicherer nach dem Urteil aber dazu, die Zahlungsverbotshaftung mitzuversichern.

Trotz des starken Wettbewerbs haben einige D&O-Führungsversicherer in diesem Jahr in Einzelfällen die Preise erhöht. Der Grund dafür sind die hohen Schadenkosten der Versi-

D&O-VERSICHERUNG

cherer. Im vergangenen Jahr wurden dazu vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft erstmals Zahlen über den D&O-Markt veröffentlicht. Demnach lag die Schadenquote für das Jahr 2015 bei 114,9 Prozent und für das Jahr 2016 bei 95 Prozent. Bei Einbezug eines potenziellen Kostensatzes von durchschnittlich 30 Prozent ergeben

sich Schadenkostenquoten von 145 Prozent und 125 Prozent. Einige Kunden zeigten daher Verständnis für die Preiserhöhungsforderungen der Versicherer und zahlten die höheren Preise. Andere Kunden lehnten Erhöhungen ab und tauschten den D&O-Versicherer aus.

D&O-Geschäftsstatistik 2016 (Angaben von 33 GDV-Mitgliedern)				
	2016		2015	
		Differenz zum Vorjahr		Differenz zum Vorjahr
Beitragseinnahmen (brutto)	255 Mio. €	+3,3%	246 Mio. €	+5,9%
Schadenaufwendungen*	275 Mio. €	+3,4%	266 Mio. €	+34,0%
davon: Schadenzahlungen*	13 Mio. €	+40,4%	9 Mio. €	+32,5%
und: Schadenrückstellungen*	262 Mio. €	+2,1%	257 Mio. €	+34,0%
Schadenkostenquote	107,9%		107,8%	
Reserve/Zahlungsverhältnis (Schadenrückstellungen/Schadenzahlungen)	2.075 %		2.854 %	
Abwicklungsergebnis (in % der Beitragseinnahmen)	12,9%		- 7,1%	
Schadenquote	95,0%		114,9%	
Zahl der Verträge (zum Jahresende)	69.600	+11,3%	62.600	+12,6%
Zahl der Schäden im Geschäftsjahr	7.200	+38,8%	5.200	+21,8%
Schadenhäufigkeit pro Vertrag	104 ‰	+24,8%	83 ‰	+8,1%
Schadenaufwand pro Schaden	37.986 €	-25,6%	51.031 €	+10,0%
Schadenaufwand pro Vertrag	3.944 €	-7,1%	4.246 €	+18,9%
Beitragseinnahmen pro Vertrag	3.656 €	-7,1%	3.938 €	-6,0%

* inkl. Schadenregulierungsaufwendungen

Alle Zahlen sind gerundet.

Quelle: GDV

D&O-VERSICHERUNG

Ausblick

International verschärft sich der D&O-Markt. So gab es in den USA in den vergangenen Jahren rekordverdächtige Vergleichssummen in Sammelklageprozessen (Class Actions). Allein in den vergangenen zwei Jahren schafften es 15 Vergleiche in die Liste der Top 100 der größten jemals verzeichneten Vergleiche.

Dazu gehörten die Unternehmen Petrobras mit einem Vergleich in Höhe von 3,5 Milliarden Dollar, BP Deep Water Horizon mit 175 Millionen Dollar und Salix Pharmaceuticals mit 210 Millionen Dollar. Auch die US-Bank Wells Fargo machte mit einem Vergleichsbetrag von 480 Millionen Dollar im Skandal um vermeintlich fingierte Kundenkonten Schlagzeilen.

In Australien wurden die Preise für D&O-Versicherungen in diesem Jahr massiv erhöht. Grund sind unter anderem gestiegene Anlegerklagen infolge eines Anstiegs professioneller Prozessfinanzierer (derzeit 17 Unternehmen) und spezialisierter Anlegerkanzleien. D&O-Kunden müssen in Australien weiter mit Preiserhöhungen in deutlich zweistelligem Prozentbereich und einem grundsätzlich zurückhaltenden Zeichnungsverhalten der D&O-Versicherer rechnen.¹

Auch in Deutschland gibt es Hinweise darauf, dass sich die Preise und Versicherungsbedingungen künftig verschlechtern könnten:

- Die mutmaßlich hohen D&O-Reservebildungen im VW-Dieselskandal dürften zur Belastung des gesamten deutschen Marktes führen.

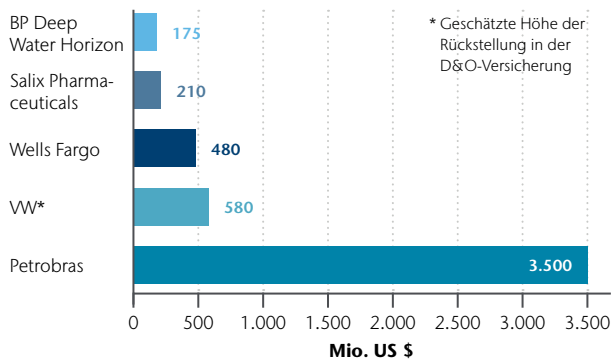
Markttrends

In Deutschland rücken verschärfte Regulierungen und digitale Risiken zusehends in den Fokus der Managerhaftung. So gab es im vergangenen Jahr eine Fülle neuer Gesetze, die für die Manager von Unternehmen beachtlich sind. Dazu gehören die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung und das Bundesdatenschutzgesetz, das Transparenzregistergesetz, Geldwäschegesetz und Verbandssanktionengesetz (derzeit im Entwurf).

Auch das im Jahr 2015 verabschiedete IT-Sicherheitsgesetz entfaltet durch seine Umsetzung in diesem Jahr seine Wirkung. Gemeinsam ist den Gesetzen, dass sie den betroffenen

Internationale Vergleiche und D&O-Szenarien ...

... der vergangenen zwei Jahre



Quelle: ISS Securities Class Actions Services 2018

- Das im Juni 2018 beschlossene Gesetz zur Musterfeststellungsklage könnte zugleich das von D&O-Versicherern gefürchtete Risiko von Sammelklagen erhöhen.
- Prozessfinanzierer und Anlegerkanzleien sind schon seit einiger Zeit auch in Deutschland aktiv.
- Auch internationale Schadenentwicklungen wirken sich auf den deutschen Markt aus. So ist davon auszugehen, dass einige der großen US-Vergleiche im Londoner D&O-Markt reguliert werden und diesen dadurch massiv belasten. In Deutschland tätige Versicherer mit internationalem Hintergrund sind somit teilweise direkt von internationalen Schadenzahlungen betroffen. Dies kann sich auch auf die deutsche Risikowahrnehmung auswirken.

Unternehmen Maßnahmen abverlangen. Oft sind diese mit erheblichem Arbeitsaufwand verbunden. Viele, besonders mittelständische Unternehmen scheinen mit den komplexen Anforderungen überfordert. Und viele Unternehmen haben die bereits heute wirksamen Anforderungen der neuen Gesetze noch nicht erfüllt.

Erfüllen die Unternehmen die neuen Gesetzesvorgaben nicht, drohen hohe Bußgelder und Schadenersatzansprüche Dritter. Neu ist, dass die Unternehmen den Behörden die Einhaltung der Gesetze teilweise nachweisen müssen. Diese Pflicht besteht verdachtsunabhängig und ist vergleichbar

¹ Aon Australia, Insurance Market Update 2017

D&O-VERSICHERUNG

mit einer Beweislastumkehr. Somit drohen jetzt generell häufiger Regulierungsverfahren mit Behörden. Anders als früher kommt es nicht erst auf einen Verstoß im Einzelfall an.

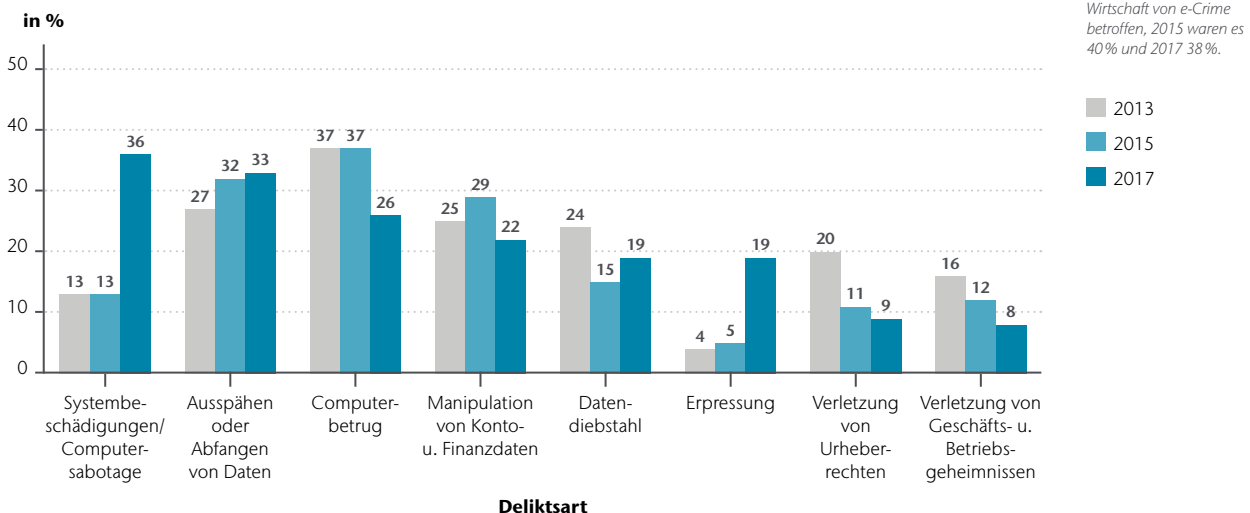
Für Manager ist wichtig, ob gegen das Unternehmen verhängte Bußgelder später vom Management zurückgefordert werden können (Regress von Bußgeldern). Diese Frage ist in Deutschland umstritten und wird weltweit unterschiedlich geregelt.² Ein höchstgerichtliches Urteil hat in diesem Zusammenhang keine Klarheit gebracht (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 29. Juni 2017 - 8 AZR 189/15 -, PM 30/17). Manager sind daher gut beraten, darauf zu achten, dass ihre D&O-Versicherungsbedingungen in diesem Zusammenhang zu ihren Gunsten formuliert sind.

Cyber- und Social-Media-Schäden nehmen weiterhin Raum in den Financial-Lines-Sparten ein. Fake-President-Fälle, in denen in unterschiedlicher Lesart per Betrug Zahlungen von Unternehmen veranlasst werden, treten nach wie vor verstärkt im Markt auf.

Delikte im IT-Bereich nehmen einen hohen Stellenwert in der deutschen Wirtschaft ein. Unter dem Blickwinkel der IT-Compliance ist dieses Risikofeld auf Managementebene haftungsrelevant. Führen Unternehmen Compliance-Management-Systeme ein, so kann sich dies positiv auf die Haftungssituation auswirken und Bußgelder reduzieren (Bundesgerichtshof, Urteil vom 09.05.2017, AZ 1 StR 265/16).

e-Crime in der deutschen Wirtschaft

Betroffenheit je Deliktsart



Quelle: KPMG Deutschland, e-Crime in der deutschen Wirtschaft 2017

Die neuen Versicherungsthemen beschäftigen Unternehmen und Manager gleichermaßen. Vielfach sind verschiedene Financial-Lines-Versicherungsprodukte aufeinander abzustimmen, um den Risiken gerecht zu werden. Hierzu zählen D&O-, Cyber-, Vertrauensschaden- und Rechtsschutzversicherung. Auf Vertragsebene sind Fragen von Gesamtschuld, Anspruchsübergängen, Serienschadensklauseln und Vorrangvereinbarungen zu lösen. Im Schadenfall kommen weitere

Aspekte hinzu, zum Beispiel Meldepflichten und konkurrierende Obliegenheiten. Versicherer reagieren auf diese Situation mit einer spartenübergreifenden Betrachtung. In der Folge kann es zu Auswirkungen von einer Sparte auf eine andere Sparte kommen, zum Beispiel der Ausschluss von Fake-President-Fällen in der D&O-Versicherung, wenn entsprechende Schäden in der Vertrauensschadenpolice reguliert werden.

² Report Aon/DLA Piper, The price of data security, Mai 2018

Cyber-Versicherung



Steigende Schadenszahlen führen bei der noch jungen Versicherungssparte Cyber bereits jetzt zu einer schwierigen Marktsituation für die Unternehmenskunden. Die Versicherer sind mittlerweile deutlich zurückhaltender bei der Bereitstellung von Deckungsschutz. Auf der anderen Seite sorgt die EU-Datenschutz-Grundverordnung für große Verunsicherung bei den Firmen – und daher für eine steigende Nachfrage nach Versicherungsschutz. Denn viele Unternehmen haben verstanden, dass die Cyber-Versicherung bei einem Verstoß gegen die Verordnung in vielen Punkten unterstützen kann.

Marktsituation

Der Markt für Cyber-Versicherungen wächst schnell. In den vergangenen fünf Jahren betrug das Wachstum 23 Prozent. Die Versicherungssparte Cyber wuchs damit in diesem Zeitraum schneller als jede andere Sparte.

Auf der anderen Seite nehmen auch die Schadenszahlen rasant zu. Versicherer sehen sich deshalb gezwungen, den Unternehmenskunden geringere Versicherungssummen zur Verfügung zu stellen. Summen von mehreren Hundert Milli-

onen Euro sind inzwischen nur schwer zu bekommen. Das gilt besonders für risikobehaftete Branchen.

Auch die Preise steigen in Deutschland leicht an. Dadurch wollen die Versicherer Schadenquoten über 100 Prozent vermeiden. Im europäischen Vergleich sind die deutschen Preise aber immer noch auf einem niedrigen Stand. Auf dem deutschen Markt herrscht seit Jahren ein großer Wettbewerb, der zu niedrigen Preisen und kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen führte.

Ausblick

Die Cyber-Versicherung wird sich in den kommenden Jahren zu einer etablierten Deckung entwickeln. Laut einer Aon-Prognose werden die Versicherer in dieser Sparte im Jahr 2021 weltweit 4 Milliarden US-Dollar einnehmen. Gleichzeitig werden die Versicherer künftig genau hinsehen, bevor sie

ein Risiko versichern. Die Zeiten, in denen Versicherer ohne ausführliche Risikoinformationen Deckung gewähren, neigen sich dem Ende zu. Bereits jetzt ist zu sehen, dass der Versicherungsschutz bei einigen Unternehmen mit Auflagen in Bezug auf die Informationssicherheit verbunden wird.

Markttrends

Nahezu jedes Unternehmen nimmt Leistungen von externen IT-Dienstleistern in Anspruch. Da eine Cyber-Versicherung üblicherweise jedoch nur einen Angriff auf die unternehmenseigenen Computersysteme umfasst, sind zum Beispiel Betriebsunterbrechungen durch den Ausfall eines externen Cloud-Service-Providers häufig nicht versichert. Das Problem: Bislang konnten externe IT-Dienstleister nicht einfach in den Versicherungsschutz der Unternehmenskunden integriert werden. Das ändert sich langsam am Markt.

Ein weiterer Trend ist, dass die Versicherer den Leistungsumfang der Cyber-Versicherung immer klarer von dem anderer Sparten abgrenzen. Viele Versicherer nehmen zum Beispiel Produkt- und Leistungsausschlüsse in ihre Bedingungen auf, um eine klare Abgrenzung zwischen Cyber-Versicherung und IT-Haftpflicht zu ziehen. Gerade produzierende Unternehmen, deren Produkte immer mehr Software enthalten, sollten deshalb zusätzlich den Abschluss einer IT-Haftpflicht oder auch einer Tech E&O in Betracht ziehen.

M&A-Versicherung

Versicherungen für Unternehmensfusionen und -übernahmen (Mergers & Acquisitions, M&A) haben im vergangenen Jahr in Zentraleuropa eine rasante Entwicklung durchlaufen. In Deutschland sind sie heute ein Standardwerkzeug für mittlere und große M&A-Transaktionen. Wichtigster Grund für diese Erfolgsgeschichte ist, dass sich mit den Versicherungslösungen nunmehr bei vielen Transaktionen die gesamten Haftungsrisiken des Verkäufers absichern lassen und die Risikoprüfung schnell, flexibel und äußerst professionell erfolgt.

Marktsituation

Eine M&A-Versicherung ermöglicht dem Käufer, Gewährleistungsrisiken aus einer M&A-Transaktion abzusichern, ohne dass der Verkäufer Rückstellungen für eventuelle Garantiebrüche aufbringen muss. Daher drängt häufig die Verkäuferseite auf den Abschluss einer M&A-Police – ganz egal, ob es sich um eine Private-Equity-Gesellschaft, Privatpersonen oder Corporate-Verkäufer handelt. In einem immer stärker werdenden Verkäufermarkt machen heute sogar viele Verkäufer die Transaktion davon abhängig, dass der Käufer den Abschluss einer M&A-Versicherung akzeptiert.

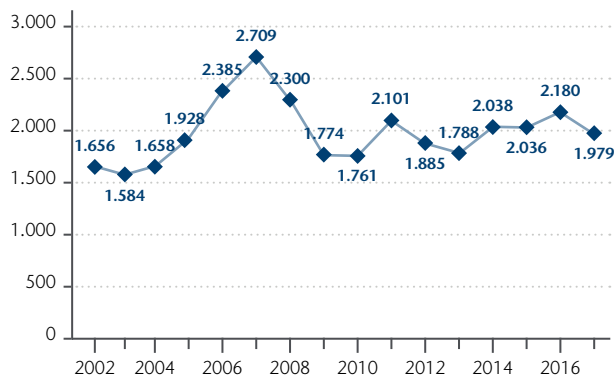
Den Grundstein jedes M&A-Versicherungskonzepts bildet eine Warranty & Indemnity (W&I)-Versicherung. Diese Versicherung greift in dem beschriebenen Fall, in dem sich ein vom Verkäufer abgegebenes Garantieverprechen als unrichtig herausstellt. Bei einer käuferseitig abgeschlossenen

Police sind auch arglistig falsch vom Verkäufer abgegebene Garantien versichert. Zudem hat die vom Käufer abgeschlossene Police den Vorteil, dass sich der Versicherungsnehmer im Schadenfall direkt an den Versicherer wenden kann, ohne den Verkäufer zuvor aus dem Kaufvertrag in Anspruch zu nehmen. Für den Käufer besitzt der Abschluss einer M&A-Versicherung aber vor allem den Vorteil, dass diese Police häufig erst dazu führt, dass auf dem momentan vorherrschenden Verkäufermarkt überhaupt substantielle Garantien abgegeben werden. Außerdem ist es möglich, bei einer W&I-Käuferpolice Deckungssummen zu vereinbaren, die höher als der Haftungshöchstbetrag des Verkäufers im Unternehmenskaufvertrag sind und länger laufen als die Verjährungsfristen im Kaufvertrag. Und dem Käufer steht mit dem Versicherer ein professioneller und solventer Schuldner zur Verfügung, gegen den er einen Direktanspruch besitzt.

Zahl der M&A-Deals in Deutschland ...

... von 2002 bis 2017

Transaktionen

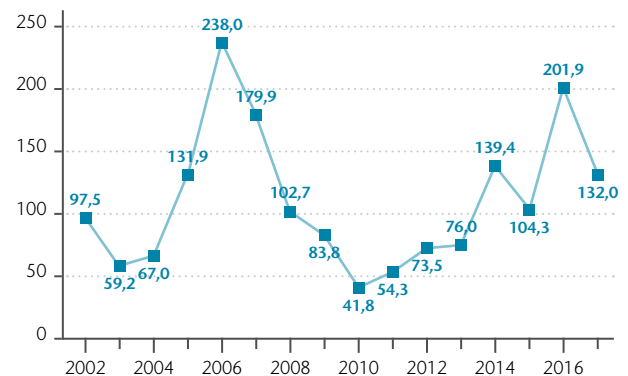


Quelle: Statista

Volumen der M&A-Deals in Deutschland ...

... von 2002 bis 2017

Mrd. Euro



Quelle: Statista

M&A-VERSICHERUNG

Ausblick

Der europäische Markt für M&A-Versicherungen wird weiter wachsen. Besonders die Private-Equity-Branche bleibt dabei ein Motor für die Nachfrage und für Innovationen im Bereich der Transaktionsversicherungen. Auch die bis vor

einigen Jahren noch etwas zurückhaltenden Corporate-Kunden nutzen mittlerweile immer öfter M&A-Versicherungen bei ihren Transaktionen. Dieser Trend dürfte sich in den kommenden Jahren fortsetzen.

Markttrends

Der Grund für die stark gestiegene Popularität von M&A-Policen ist vor allem der größere Wettbewerb zwischen den Versicherern. In den vergangenen Jahren drängten viele neue Anbieter auf den Markt, die bis heute über günstige Preise Marktanteile gewinnen möchten. Momentan bieten etwa 25 Versicherer in Deutschland M&A-Policen an. Etwa die Hälfte davon eröffnete in den vergangenen Jahren ein Büro in Deutschland, stellte deutsche Juristen zur Risikoprüfung ein und bietet ihre Policen auch in deutscher Sprache an. Dies ist eine kleine Revolution, denn noch vor fünf Jahren wurde der europäische W&I-Versicherungsmarkt aus London dominiert. Entsprechend waren die ersten in Deutschland angebotenen Policen noch weitestgehend (zwar meistens unter Anwendung deutschen Rechts) auf das englische Recht zugeschnitten.

Jedoch sind in den vergangenen Jahren die Policen immer mehr den Besonderheiten der deutschen Rechtsordnung angepasst worden. Auch ist es heute häufig möglich, Policen in der Sprache abzuschließen, in der der Unternehmenskaufvertrag verfasst ist, sodass Friktionen infolge abweichender Vertragssprachen vermieden werden können.

Ohnehin hat die Versicherungsbranche in den vergangenen Jahren im Bereich M&A viel gelernt und zunehmend W&I-Versicherungen auf den Markt gebracht, die den Bedürfnissen der M&A-Transaktionen sehr gut gerecht werden. Es wurde erkannt, dass die Integration einer M&A-Police in die Vertragsverhandlungen die Transaktion nicht behindern darf, sondern diese befördern muss. Heute stammen in der M&A-Versicherungsbranche viele Underwriter (Risikoprüfer) und Makler aus einem M&A-Umfeld. Sie verhandeln die Policen parallel und mit der gleichen Dynamik wie bei der Kaufvertragsverhandlung, sodass die Parteien beim Notartermin die finale Police gleichzeitig mit Unterschrift des Kaufvertrags abschließen können.



Kreditversicherung



Forderungen aus Lieferung und Leistung stellen einen wesentlichen Bilanzwert jedes Unternehmens dar. Jetzt rückt das Ausfallrisiko dieser Forderungen in den Fokus: Nach den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) publizierende Unternehmen müssen seit Beginn des Jahres neue Regeln zur Rechnungslegung beachten. Ab sofort müssen die Unternehmen die Ausfallwahrscheinlichkeit ihrer Kreditrisiken für die kommenden zwölf Monate bilanziell bewerten.

Marktsituation

Selbst wenn Unternehmen ihr Forderungsausfallrisiko als gering einschätzen, werden sie zunehmend nach der Bewertung des Portfoliorisikos und entsprechender Absicherungen gefragt. Unternehmen, die nach IFRS 9 bilanzieren, müssen Modelle vorhalten, in denen auch eine Prognose des Ausfallrisikos für die kommenden zwölf Monate enthalten ist. Bereits aus Compliance-Gründen sollten die Prozesse im Kredit- und Debitorenmanagement so angelegt sein, dass die Lieferantenkreditrisiken erfasst und bestmöglich abgesichert sind. Immer wichtiger für die Unternehmen ist dabei: Schäden aus uneinbringlichen Forderungen aus Lieferung

und Leistung entstehen nicht nur aus einem Forderungsausfall. Auch der Forderungsverlust durch spätere Insolvenzanfechtung sowie durch zunehmend häufiger auftretende betrügerische Bestellungen ist zu beachten. Dementsprechend sind Prozesse zu definieren und vorzuhalten, nach denen die Entscheidung für die Kreditierung von Forderungen klar und präzise formuliert ist. Ein wesentliches Instrument zur Absicherung der Forderungen aus Lieferung und Leistung ist die klassische Warenkreditversicherung. Viele Unternehmen nutzen aber auch Factoring oder Kautionsversicherungen, um ihr Ausfallrisiko zu minimieren.

Ausblick

Wachstum verzeichnet der Kreditversicherungsmarkt in Deutschland derzeit lediglich in den Sparten Kautionsversicherung und Vertrauensschadenversicherung. In der Warenkreditversicherung zeigt sich das gleiche Bild der vergangenen Jahre: hohes Risiko für die Versicherer, die ihre Absicherung zu niedrigen Preisen anbieten und eine nahezu gleichbleibende Zahl an Versicherungsverträgen betreuen. Das spiegelt zum einen die wirtschaftliche Situa-

tion im deutschen Markt wider, zeigt zum anderen aber die veränderten Anforderungen von Unternehmen an Sicherheiten. Da die Risikoanalyse grundsätzlich an Bedeutung gewinnt und korrespondierende Absicherungsmöglichkeiten gesucht werden, rücken Lösungen jenseits der klassischen Warenkreditversicherung zunehmend in den Fokus. So schließt etwa die Vertrauensschadenversicherung die Lücke zwischen Warenkredit- und Cyber-Versicherung.

Markttrends

Der Versicherungsmarkt reagiert auf die veränderten Kundenwünsche: Es sind zunehmend Bestrebungen zu beobachten, Warenkreditversicherungspolicen zu entwickeln, die die Anforderungen an echte Forderungssicherheiten erfüllen. Interessant sind in diesem Zusammenhang sogenannte „Noncancellable Insurance“-Policen. Dabei darf der Versicherer einen dem Unternehmenskunden eingeräumten Kredit-

höchstbetrag vor Ablauf der Versicherungsperiode grundsätzlich nicht mehr aufheben. Zudem bieten erste Versicherer Produktkombinationen an, zum Beispiel aus Warenkredit-, Anfechtungs- und Vertrauensschadenversicherung, um das Portfolio der Forderungen aus Lieferung und Leistung nach Möglichkeit umfangreich abzusichern.

Health & Benefits

Gesundheits- und Zusatzleistungen (Health & Benefits) werden für Unternehmen zu einem immer größeren Erfolgsfaktor beim Werben und Halten guter Mitarbeiter. Dabei werden verschiedene Versicherungssparten und Dienstleistungen in der Beratung zum Thema Human-Resources-Risiken zusammengeführt. Neben dem Bereich International People Mobility (IPM) sind dies Themen wie Mitarbeitergesundheit und der Bereich der Einkommenssicherung über eine Todesfall- und Invaliditätsabsicherung. Darüber hinaus werden Kommunikationslösungen für betriebliche Versicherungs- und Nebenleistungen sowie Online-Plattformen zum Management und der Harmonisierung von Arbeitgeberleistungen immer wichtiger für die Unternehmen.



Marktsituation

Das Talentmanagement („Attracting and retaining talent“) ist für 67 Prozent der Unternehmen in Deutschland die vorrangige Herausforderung der Personalabteilung. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Unternehmensumfrage von Aon, dem Aon Health Survey. Mit den 67 Prozent liegt Deutschland über dem Durchschnitt der Länder aus Europa, dem Mittleren Osten und Afrika.¹

Die Zeit bis zur Besetzung offener Stellen (Vakanzzeit) ist in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich gestiegen und lag im Jahr 2017 erstmals durchschnittlich über 100 Tagen. Im Bereich der technischen Berufe und in den Gesundheits-

und Pflegeberufen liegen die Zeiten zum Teil deutlich darüber – in der Altenpflege sind es 171 Tage, im Bereich Softwareentwicklung 148 Tage. Innerhalb Deutschlands gibt es große regionale Unterschiede bei den Vakanzzeiten.² Den betrieblichen Nebenleistungen und einer guten Kommunikation derselben gegenüber den Mitarbeitern kommt daher eine wachsende Bedeutung als Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb zu. Die im Aon Health Survey befragten Unternehmen planen, ihre Initiativen in diesem Bereich mit eigenen Budgets auszustatten, klar zu kommunizieren und stärker auf ihren Erfolg hin zu überwachen.³

Ausblick

Das Angebot von Gruppenlösungen für die Hinterbliebenenversorgung und Invaliditätsabsicherung ist im vergangenen Jahr größer geworden. Durch die Zunahme an Marktteilnehmern ist ein Preis- und Innovationsdruck auf die Versicherer zu beobachten. Die Produkte zeichnen sich durch einen günstigen Preis, eine einfache Verwaltung und durch geringe Zugangshürden (Gesundheitsprüfung) im Vergleich zu traditionellen Lösungen aus. Demgegenüber ist bei

dieser Gruppenlösung eine Fortführung der Versicherung nach Ausscheiden des Arbeitnehmers aus dem Unternehmen derzeit nicht vorgesehen.

Die betriebliche Krankenversicherung weist weiterhin ein leichtes Wachstum auf. Mit etwas über 600.000 versicherten Arbeitnehmern ist die Verbreitung allerdings weiterhin gering – das Marktpotenzial bleibt groß.⁴

¹ Aon Health Survey 2018

² Fachkräfteengpassanalyse, Bundesagentur für Arbeit, 12/2017

³ Aon Health Survey 2018

⁴ Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV)

HEALTH & BENEFITS

Da die betriebliche Krankenversicherung mit verschiedenen anderen Maßnahmen in Budgetkonkurrenz steht, ist die ausbleibende staatliche Förderung (vor allem gegenüber der betrieblichen Altersversorgung) als einer der größten Hinderungsgründe für ihren Erfolg in Deutschland zu sehen.

Es bleibt zu beobachten, inwieweit die Unternehmen auf die gesetzlichen Änderungen des Betriebsrentenstärkungs-

gesetzes (BRSg) reagieren werden. Jeder Arbeitnehmer in Deutschland hat einen Rechtsanspruch gegenüber seinem Arbeitgeber, Teile des Arbeitsentgelts in eine betriebliche Altersversorgung (bAV) umzuwandeln. Das Ziel des BRSg ist es vor allem, zu einer Verbesserung der Versorgung von Geringverdienern und zur Förderung der Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung in kleinen und mittelständischen Unternehmen beizutragen.



Quelle: Aon EMEA Health Survey 2018

Markttrends

Durch den Eintritt weiterer Anbieter von Personenversicherungen und betrieblichen Krankenversicherungen bleibt der Markt dynamisch. Dies äußert sich in einer zunehmenden Verbesserung der Versicherungsbedingungen und dem Angebot von Annex-Dienstleistungen. Als Beispiel sei das Care Management zu nennen – mit dem Ziel, den Mitarbeiter im Krankheitsfall frühzeitig zu unterstützen, Chronifizierungen von Krankheiten zu vermeiden und somit auch die Ausfallzeiten für das Unternehmen zu verringern.

Die betrieblichen Krankenkassen bieten ebenfalls vermehrt Zusatzangebote an. Diese weisen zum Teil Schnittmengen mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) und den Employee-Assistance-Programmen (EAP) auf. Durch diesen Trend wird es zunehmend eine Herausforderung sein, die Mitarbeiterangebote in den Unternehmen zu koordinieren, damit Überschneidungen vermieden und den Mitarbeitern (und Bewerbern) die Angebote klar und mit erkennbarem Mehrwert kommuniziert werden können.

Spezialmarkt International People Mobility (IPM)

Auch im internationalen Bereich nehmen die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter einen immer größeren Stellenwert ein. HR- und Versicherungsabteilungen sind auf der einen Seite zwar angehalten, Strategien zur Kosteneinsparung umzusetzen, müssen sich aber andererseits als attraktiver Arbeitgeber positionieren, um Talente langfristig zu binden und gleichzeitig ihrer Fürsorgepflicht gerecht zu werden.

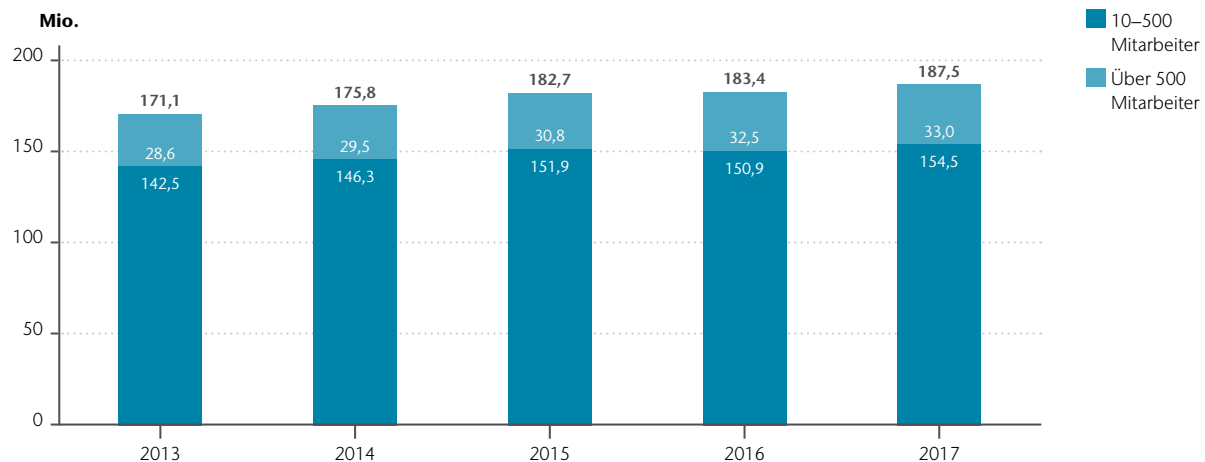
Marktsituation

Bei Betrachtung der internationalen Mitarbeitermobilität fällt auf, dass im Jahr 2017 rund 1,5 Prozent weniger Mitarbeiter dienstlich auf Reisen waren, die Zahl der Geschäftsreisen jedoch von 183,4 Millionen auf 187,5 Millionen gestie-

gen ist. Bei Unternehmen mit mehr als 1.500 Mitarbeitern reisen 44 Prozent der Belegschaft dienstlich. 2013 waren es noch 34 Prozent.⁵

Zahl der Geschäftsreisen ...

... 2013 bis 2017



Quelle: VDR-Geschäftsreisenanalyse

Bei Mitarbeiterentsendungen rücken die Millennials zunehmend in den Fokus, für die eine vorübergehende Auslandstätigkeit einen wichtigen Schritt in der Karriereplanung darstellt.⁶ Als Alternative zu langfristigen Entsendungen und auch im Hinblick auf Kosteneinsparungen gehen immer mehr Unternehmen dazu über, ihre Mitarbeiter im Ausland zu lokalisieren. Durch die Lokalisierung wird eine zu kostenintensive Ausgestaltung des – ursprünglich nur befristet

vorgesehenen – Auslandseinsatzes vermieden. Dazu wird mit dem Mitarbeiter häufig eine Umstellung auf einen lokalen Arbeitsvertrag unter gleichzeitiger Beendigung des deutschen Arbeitsverhältnisses vereinbart.

Ein Hindernis für die Kosteneinsparung im Bereich der internationalen Krankenversicherung stellt die überdurchschnittlich stark ansteigende medizinische Inflationsrate dar:

⁵ Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (2017), VDR-Geschäftsreisenanalyse 2018, 16. Ausgabe

⁶ Crown World Mobility, World Mobility Perspectives, 2018 Global Mobility Trends

HEALTH & BENEFITS – SPEZIALMARKT IPM

Region	2016		2017	
	Jährliche allgemeine Inflationsrate	Inflationsrate (brutto) für medizinische Produkte u. Versorgung	Jährliche allgemeine Inflationsrate	Inflationsrate (brutto) für medizinische Produkte u. Versorgung
Weltweit	2,9%	8,1%	2,8%	8,2%
Nordamerika	1,5%	6,0%	1,6%	6,3%
Lateinamerika & Karibik	6,4%	13,6%	6,0%	14,2%
Europa	1,6%	5,9%	1,6%	5,7%
Mittlerer Osten & Afrika	6,3%	11,6%	6,7%	14,3%
Asien	3,2%	9,4%	2,9%	8,9%

Quelle: Aon Hewitt, Global Medical Trend Rates, 2018

Angesichts der globalen geopolitischen Risiken haben laut einer Umfrage 49 Prozent aller befragten Unternehmen ihre Mobilitätsprogramme angepasst. Ein besonderer Fokus liegt bei der Neuausrichtung auf der Implementierung von

Sicherheitsprogrammen. Auch gibt es einen Trend zu Apps, personalisierten Portalen und anderen unterstützenden IT-Tools.⁷

Ausblick

Im Bereich der internationalen Krankenversicherung setzt sich der Trend fort, dass die Firmenkunden höhere Ansprüche an Makler und Versicherer stellen: Neben einem umfassenden Krankenschutz erwarten die Kunden heute eine voll-digitale Prozessabwicklung, zusätzliche Assistance-

Leistungen und internationale Netzwerke. Der Trend weg vom nationalen Versicherer mit internationalem Zweig hin zu den internationalen „One-Stop-Shop“-Lösungen setzt sich unvermindert fort.

Markttrends

Ein wichtiges Thema war in diesem Jahr Compliance. Diverse Länder haben ihre gesetzlichen Bestimmungen rund um die Versicherung verschärft. Die größten Veränderungen sind in der Schweiz und in Österreich zu beobachten. Die Versicherer und auch die spezialisierten Makler verstärken ihr Know-how in diesen Bereichen. Das reine Angebot

einer Versicherungslösung ist nicht mehr ausreichend, sondern muss mit einem optimalen Beratungs- und Betreuungskonzept kombiniert werden. Des Weiteren wird ein Trend zu Zusatzleistungen wie Mitarbeiter-Unterstützungsprogrammen, Reisesicherheitsservices und All-inclusive-Lösungen auch in der Krankenversicherung deutlich.

⁷ Crown World Mobility, World Mobility Perspectives, 2018 Global Mobility Trends

Spezialmarkt Gruppenunfallversicherung

Der Preis für die Gruppenunfallversicherung wird für viele Unternehmen stabil bleiben. Allerdings setzt sich der Trend der vergangenen Jahre fort, dass die Preise für Firmen, die bereits kostspielige Schäden geltend gemacht haben, steigen werden. Die Versicherer erstellen immer öfter bereits Mitte des Jahres Rentabilitätsberechnungen für ihre Bestandsverträge, um kontinuierlich einen Überblick über deren Wirtschaftlichkeit zu haben.

Marktsituation

Ende dieses Jahres werden die Deutschen voraussichtlich 6,6 Milliarden Euro für ihre Unfallversicherungen ausgegeben haben. Für die Versicherer wäre das ein Einnahmehöhenplus von 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch im Jahr 2017 lag die Einnahmesteigerung im Vergleich zum Vorjahr in diesem Bereich. Die Höhe der Schadenauf-

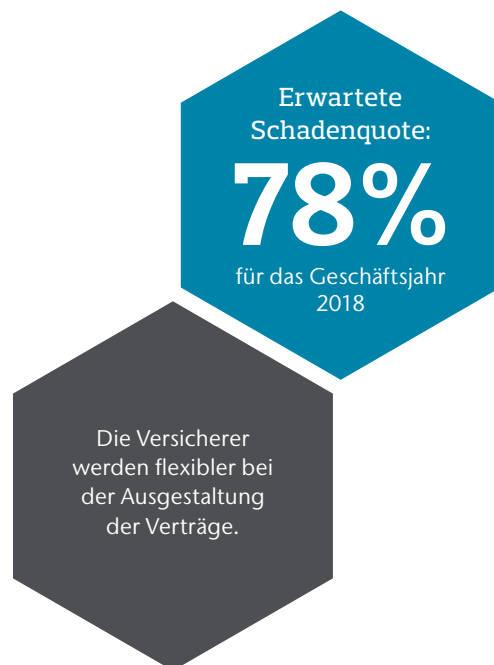
Ausblick

Für viele Unternehmen wird der Preis für ihre Unfallversicherung im nächsten Jahr stabil bleiben. Ansonsten gilt: Unternehmen, bei denen die eingereichten Schäden zu hohen Schadenquoten geführt haben, müssen mit steigenden Preisen rechnen. Besonders wenn die kombinierte Schadenkostenquote signifikant über 90 Prozent liegt, werden die Versicherer höhere Preise von den Kunden fordern oder die Versicherungsbedingungen verschlechtern.

Dafür werden die Versicherer flexibler bei der Ausgestaltung der Verträge. So gibt es zunehmend eine größere Bereitschaft, auf Preiserhöhungen zu verzichten oder sie geringer ausfallen zu lassen, wenn die Unternehmen auf Besonderheiten in den Versicherungsbedingungen verzichten oder höheren Selbstbehalten zustimmen. Auch geringere fest vereinbarte Invaliditätsgrade für den Fall, dass ein Mitarbeiter durch einen Unfall eine bleibende Beeinträchtigung (Invalidität) erleidet, können sich positiv auf die Preise auswirken.

wendungen der Versicherer wird Ende des Jahres mit rund 3,4 Milliarden Euro dagegen gleich bleiben – wodurch sich die Schadenquote mit 78 Prozent gegenüber dem Vorjahr um circa 1 Prozent verbessern wird. Die Sparte Unfallversicherung bleibt somit für die Versicherer sehr rentabel.

Die gravierendsten Änderungen wird es im Bereich der Schadenbearbeitung geben. Aufgrund der seit dem 25. Mai anzuwendenden EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) wird sich besonders die Bearbeitung von Unfallschäden aufwendiger gestalten. Erweiterte Rechte für Betroffene und zusätzliche Pflichten für die, die personenbezogene Daten verarbeiten, machen die Schadenbearbeitung schwieriger. Ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung der versicherten Person gegenüber Versicherer, Arbeitgeber und Makler dürfen persönliche Daten weder erhoben noch verarbeitet werden. Darüber hinaus unterliegen die Arbeitgeber aufgrund der neuen Verordnung einer strengeren Informationspflicht (Artikel 12 DSGVO) gegenüber dem versicherten Mitarbeiter. Der Betroffene hat das Recht auf genaue Information, die verständlich übermittelt und leicht zugänglich gemacht werden muss.



Markttrends

Die Entwicklung bei den privaten Unfallversicherern geht Richtung Kombiprodukte, mit denen eine Erweiterung des Unfallbegriffes sowie zusätzliche Risiken abgedeckt werden. Im Zuge der Globalisierung, in der deutsche Unternehmen immer mehr Niederlassungen im Ausland eröffnen, wird besonders die Absicherung von Mitarbeitern auf Dienstreisen und langfristig entsandten für den Arbeitgeber immer wichtiger. Die Absicherung des Unfall-, des Auslandsreisekranken- und des Haftpflichtrisikos entspricht den gesetzlich vorgeschriebenen Anforderungen, die ein Arbeitgeber erfüllen muss, um seiner Fürsorgepflicht gegenüber dem Mitarbeiter nachzukommen. Abgerundet werden diese Kombiprodukte oft durch eine Reisegepäckversicherung und durch eine Fülle an Assistance-Leistungen.

Die Arbeitswelt hat sich verändert. Durch neue Arbeitsmodelle wie mobiles Arbeiten und Homeoffice nimmt die Bedeutung der arbeitgeberfinanzierten privaten Unfallversicherung zu. Die aktuelle Rechtsprechung, laut derer ein Unfall auf dem Weg in die eigene Küche im Homeoffice von den Berufsgenossenschaften nicht als Arbeitsunfall angesehen wird, trägt zu dieser Entwicklung bei.

In einem weiteren Fall, dieses Mal zum Thema Wegeunfall, musste die Berufsgenossenschaft ebenfalls nicht zahlen. Hier war die versicherte Person eine Haltestelle zu spät ausgestiegen und auf dem Weg zurück zur Zielhaltestelle beim Überqueren der Gleise tödlich verunglückt. Da nur der direkte Weg von und zur Arbeit versichert ist, zahlte die Berufsgenossenschaft nicht. Ab- und Umwege fallen nicht unter den Versicherungsschutz.

Diese Lücke im Versicherungsschutz kann nur dadurch geschlossen werden, dass Arbeitgeber für ihre Mitarbeiter eine 24-Stunden-Deckung vereinbaren, um in einem Schadenfall keine Abgrenzungsprobleme zu haben.

Auch zu beobachten ist die verstärkte Nachfrage nach internationalen Unfallversicherungsprogrammen. International tätigen Konzernen wird damit die Möglichkeit geboten, in einem zentral gesteuerten Unfallversicherungsprogramm alle Mitarbeiter weltweit mit einer gleichlautenden Versorgungszusage, wie sie die Unfallversicherung darstellt, auszustatten. Durch die zentral gesteuerte Verwaltung der Verträge ist die deutsche Muttergesellschaft jederzeit über die Kostenentwicklung in den einzelnen Ländern informiert. Die lokalen Gesetzgebungen werden dabei berücksichtigt und wo nötig lokale Policen installiert. Compliance-Verstöße sind damit ausgeschlossen. Lokale Unterschiede in Summe und Deckung können über den deutschen Mastervertrag ausgeglichen werden.



Brexit: Das könnte hart werden



Das schlimmste Szenario ist am wahrscheinlichsten: ein harter Brexit. In diesem Fall können sich EU und Großbritannien bis zum 29. März nicht über die Austrittsbedingungen der Engländer aus der EU einigen. Der Austritt erfolgt dann unkontrolliert. Das Vereinigte Königreich ist dann kein EU-Mitglied mehr und somit Drittstaat – ohne Zugang zum EU-Binnenmarkt.

Der harte Brexit hätte für Unternehmen in Deutschland und im Vereinigten Königreich schwerwiegende Folgen. UK-Versicherer haben dann in der EU keine Zulassung mehr. Möglicherweise dürfen sie dann sogar keine Schäden mehr aus laufenden und vergangenen Versicherungsperioden regulieren.

Deutsche Unternehmen, die internationale Versicherungsprogramme mit Beteiligung englischer Anbieter zur Deckung ihrer Risiken nutzen, könnten dann vor einer Herausforderung stehen: Wenn englische Versicherer in der EU kein Geschäft mehr tätigen dürfen, muss schnell Ersatz her.

Für die anstehende Verlängerung der Versicherungsverträge für das kommende Jahr müssen die Unternehmen also prüfen, inwieweit sie UK-Versicherer zur Deckung ihrer Risiken nutzen – und wie die Brexit-Strategie dieser Versicherer aussieht. Umgekehrt gilt dies auch für EU-Versicherer, die bisher UK-Risiken zeichnen, dort aber keine Zulassung mehr haben werden.

Derzeit sind vermehrt Bestrebungen englischer Versicherer festzustellen, entweder ihren Standort in die EU zu verlegen oder eine weitere europäische Einheit zu gründen. Einige

UK-Versicherer sind bereits dabei, ihr Europa-Geschäft auf eine bestehende Niederlassung in einem EU-Staat zu übertragen. Diese Übertragungen sollen sicherstellen, dass die Versicherer ihre Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern auch nach dem Brexit erfüllen können.

Noch nicht fest steht, ob für laufende Verträge die sogenannte „Grandfather Clause“ zum Tragen kommt. Das hieße, die Leistungen der Versicherer könnten für diese Verträge noch umfänglich erbracht werden, womit die Auswirkungen des Brexits abgemildert würden.

Unabhängig davon sollten betroffene Unternehmen genau prüfen, welche Risiken sich bei ihren Versicherungsprogrammen und Versicherungsverträgen verwirklichen könnten, um auch bei einem harten Brexit den vollen Versicherungsschutz zu behalten.



Weitere Informationen zum Thema Brexit gibt es von Aon unter: aon.com/brexit

Das Experten-Team

Cyber-Versicherung

Johannes Behrends
johannes.behrends@aon.de

D&O-Versicherung

Marcel Roeder
marcel.roeder@aon.de

Haftpflichtversicherung

Rainer Breck
rainer.breck@aon.de

Health & Benefits

Daniel Heimsoth
daniel.heimsoth@aon.de

– International People Mobility

Harald Gruber
harald.gruber@aon.de

Ann-Kathrin Kölle
ann-kathrin.koelle@aon.de

– Gruppenunfallversicherung

Christine Haag-Schreiner
christine.haag-schreiner@aon.de

Kfz-Versicherung

Denis Gommel
denis.gommel@aon.de

Kreditversicherung

Kai Engelsberg
kai.engelsberg@aon.de

M&A-Versicherung

Robert Engels
robert.engels@aon.de

Sachversicherung

Ina Straub
ina.straub@aon.de

Technische Versicherungen

Michael Wolter
michael.wolter@aon.de

– Erneuerbare Energien

Olaf Weidemann
olaf.weidemann@aon.de

Terrorversicherung

Julia Günther
julia.guenther@aon.de

Barbara Beaupoil-Bettermann
barbara.beaupoil-bettermann@aon.de

Warentransportversicherung

Markus Nelsen
markus.nelsen@aon.de

Sonderthema Brexit

Bernd Einmold
bernd.einmold@aon.de

Über Aon

Aon ist ein führendes globales Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, das eine breite Palette von Lösungen zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Mitarbeiterentwicklung und Gesundheit anbietet. Umfangreiches Wissen über Risiken, Chancen und Potenziale ist die Grundlage unserer Arbeit. Unser Anspruch ist es, dass Sie die Ziele erreichen, die Sie sich setzen. Dafür engagieren sich in 120 Ländern 50.000 qualifizierte Mitarbeiter – davon rund 1.700 an elf Standorten in Deutschland.

Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH

Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg

+49 40 3605-0
aon-deutschland@aon.de

aon.de

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.vermittlungregister.info

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

© Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH | Stand: August 2018