

INHALT

Die aktuelle Situation auf dem Versicherungsmarkt und ihre Folgen

Kontakt



Die aktuelle Situation auf dem Versicherungsmarkt und ihre Folgen

Das vergangene Renewal war insbesondere für die versicherungsnehmende Wirtschaft sehr nervenaufreibend und zeitintensiv. Aber auch schon die Renewalverhandlungen in 2021 waren nicht weniger stressig und aufwendig. So ist unser Arbeitsaufwand im Rahmen von Renewalverhandlungen enorm gestiegen. Dieser Trend scheint sich leider fortzusetzen und in 2023 ist kaum mit einer Entspannung zu rechnen. Hierfür gibt es vielfältige Gründe. Im Ergebnis sahen sich die gewerblichen und industriellen Versicherungsnehmer zum jeweiligen Jahresende zumeist mit Prämiensteigerungen und Verschlechterungen ihres Versicherungsschutzes konfrontiert.

Wo früher vor allem die industrielle Sachversicherung und insbesondere das Feuerrisiko für Unruhe auf dem Versicherungsmarkt gesorgt hat, sind nun einige andere Versicherungssparten hinzugekommen. Auch bei Cyber-, D&O-, Kfz-Flotten-, Trans-

port- oder Kfz-Rückrufisiken mussten zur Fortführung des Versicherungsschutzes in der Regel Prämien erhöhungen sowie auch Einschränkungen beim Versicherungsschutz und teilweise Erhöhungen von Selbsthalten hingenommen werden.

In erster Linie sind hierfür die schlechten Schadenquoten der Versicherer verantwortlich, die durch konkrete Schadensregulierungen der Versicherer an ihre Versicherungsnehmer entstanden sind. Ob es nun die großen Feuerschäden oder Schäden durch zunehmende Unwetterereignisse in der Sachversicherung, die Zunahme von Kfz-Rückruffällen in der Haftpflicht-Versicherung oder aber die Zunahme von Hackerangriffen auf unsere Wirtschaftsunternehmen in der Cyberversicherung sind, muss man bei all den genannten Beispielen kein Marktexperte sein, um allein aus den täglichen Medienberichten erahnen zu können, dass sich hier in den vergangenen Jahren das Schadenpotential erhöht hat und sich vermutlich in der Zukunft in manchen Bereichen noch weiter erhöhen wird. Daher kommt die Verteuerung von Versicherungsschutz nicht ganz überraschend und ist ein Stück weit auch nachvollziehbar.

Erschwerend kommt nun aber hinzu, dass die aktuelle Marktsituation zusätzlich durch geopolitische sowie systemische Faktoren geprägt ist. Neben der geopolitischen Sicherheitslage aufgrund des Ukrainekriegs haben sowohl systemische Risiken wie die Corona-Pandemie, der Klimawandel und die IT-Sicherheitssituation als auch das Nachhaltigkeitsthema, neudeutsch ESG (= Environment, Social und Governance) Einfluss auf die Zeichnungs- und Risikopolitik der Versicherer.

So hat sich z.B. im Bereich der D&O-Versicherung die Haftungssituation für das Geschäftsmanagement durch Themen wie Pandemie, Ukraine-Krieg, Cyber und ESG erheblich verschärft. All diese Themenfelder können dazu führen, dass ein Unternehmen in eine finanzielle Schieflage oder gar in eine Insolvenz geraten könnte. Damit sind gleich mehrere Umstände gegeben, aus denen sich potentielle Pflichtverletzungen von verantwortlichen Geschäftsorganen ableiten lassen, wenn das betroffene Unternehmen zu der Auffassung kommen würde, dass nicht genug bzw. nicht die richtigen (Gegen-) Maßnahmen in Bezug auf diese Herausforderungen von der Ge-

schäftsleitung eingeleitet wurden. Unternehmensleiter sind so z.B. für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften im Bereich IT-Sicherheit und Datenschutz verantwortlich. Kommt es hier zu Versäumnissen und das Unternehmen wird durch einen gezielten Cyberangriff gehackt und damit finanziell geschädigt, kann sich schnell die Frage nach der Verantwortung und Haftung des Managements stellen.

Spätestens seit dem Jahr 2020 reagieren auch die D&O-Versicherer konkret auf die Zunahme dieser neuen Risikoumstände, indem sie ihre Risikofragebögen erweitert haben und darin gezielte Fragen zur Corona-Pandemie, zur IT-Sicherheit, zu Geschäftsbeziehungen nach Russland und Ukraine sowie zum Einfluss gestiegener Energiekosten auf den Geschäftsbetrieb an die Versicherungsnehmerin stellen. Da mit vielen dieser Themen aus Sicht der D&O-Versicherer auch das Insolvenzrisiko gestiegen ist, mussten einige Kunden bereits den Einschluss von Insolvenzausschlüssen in ihren Versicherungsschutz hinnehmen, um überhaupt ein Verlängerungs- bzw. Neuangebot zu erhalten.

Mit dem Ausstieg des nicht ganz unbedeutenden D&O-Versicherers Chubb aus dem deutschen D&O-Markt zum Ende des Versicherungsjahres 2022 haben sich zudem die Kapazitäten weiter verengt und somit einen weiteren negativen Einfluss auf die Preisentwicklung ausgeübt.

Aber auch bei den anderen Sparten spielen Pandemie, Ukraine-Krieg und Cyber eine Rolle. Diese Themen haben zwar keine unmittelbare Auswirkung auf die Prämie, allerdings muss man hier als Neu- oder auch als Bestandskunde entsprechende Ausschlüsse hinnehmen.

Nachfolgend zeigen wir Ihnen für die

wesentlichen Versicherungssparten in abgekürzter Form die Marktentwicklung auf, wie sie sich nach unseren Erfahrungen aktuell darstellt. Unsere Erfahrung deckt sich dabei auch mit den Ergebnissen von Umfragen großer Maklerhäuser.

Sach- und Ertragsausfall-Versicherungen

- Prämiensteigerung hat sich etwas abgeschwächt, auch abhängig vom individuellen Schadenverlauf (in den überwiegenden Fällen max. + 5% – + 10%).
- Schwierigkeiten bei der Platzierung kritischer Betriebsarten oder mit ungenügendem Brandschutz (z.B. Aluguss, Galvanik, Papier, Sägewerke, Abfall, Chemie, etc.)

- Kapazitätsreduzierungen

Haftpflicht-Versicherungen

- Vereinzelt Ausschluss von Russland-, Belarus-, Ukraine-bezogenen Risiken
- Nur in „kritischen Branchen“ steigende Prämien (z.B. Pharma, Lebensmittel - bei KFZ-Zulieferer-Industrie tlw. sogar überproportional steigend). Hier auch tlw. Kapazitätsreduzierungen, Anpassung von Selbstbehalten und Deckungseinschränkungen

KFZ-Versicherungen

- Kostenexplosion bei Ersatzteilen, dadurch Anstieg der durchschnittlichen Reparaturkosten. Somit höhere Schadenaufwendungen und als Folge Erhöhung der Prämien

D&O-Versicherungen

- Deckungseinschränkung bei Nachmeldefristen, Eigenschadenfristen, Wiederauffüllung

- Aufnahme Insolvenzausschluss bei negativem Geschäftsergebnis
- Ausschluss Russland, Belarus, Ukraine wurde häufig vollzogen
- Prämiensteigerungen auf niedrigerem Niveau im Vergleich zu den beiden Vorjahren
- Kapazitätsreduzierungen auf € 10 Mio. bis max. € 15 Mio. im Grundvertrag

Cyber-Versicherungen

- Reduzierung von Höchstentschädigungsgrenzen bestimmter Deckungsbausteine
- Deckungssumme: max. € 10 Mio.
- Teilweise Herausnahme der Mitversicherung von Lösegeld
- Prämien weiterhin steigend, insbesondere für international tätige Unternehmen
- Kapazitätsreduzierungen und Erhöhung von SB-Regelungen

Transport-Versicherungen

- Einführung von Pandemie-Ausschluss, Ausschluss Russland, Belarus, Ukraine und vereinzelt Cyberausschluss
- Prämien tendenziell leicht steigend, maßgeblich infolge zunehmender Brände von Containerschiffen, Havarien und Staus vor Häfen

Aber nicht nur die Prämiapolitik der Versicherer durch Erhöhung der Prämiensätze führt momentan zu erheblichen Preissteigerungen. In den

verschiedenen Sach- und Technischen Versicherungen trägt aktuell vor allem die Preisentwicklung bei Materialien und Baustoffen zur Erhöhung der Prämien bei. In den meisten Sach- und Technischen Versicherungsverträgen sind Preisanpassungsklauseln vereinbart, die sicherstellen sollen, dass aufgrund der jährlichen Preisveränderungen die Versicherungssummen automatisch angepasst werden. Mit diesen Klauseln soll insbesondere das Entstehen einer Unterversicherung verhindert werden. In den industriellen Sachversicherungsverträgen sind neue Wertzuschläge zum 01.01.2023 zu beobachten gewesen, die für die Position Gebäude über 17% und für die Position Betriebseinrichtung über 10% des Vorjahreswertes lagen. Entsprechend haben sich die Versicherungssummen der jeweiligen Positionen gegenüber dem Vorjahr erhöht und damit zu einer überproportionalen Prämienenerhöhung geführt.

Ein weiteres Phänomen, das sich auf dem industriellen Sachversicherungsmarkt seit ein paar Jahren abspielt, ist die Zurückzeichnung einzelner Versicherer. In Abhängigkeit der Größe und auch des Betriebscharakters eines Unternehmens bieten die Versicherer unterschiedliche Zeichnungskapazitäten an. So ist es im großgewerblichen und industriellen Bereich üblich, dass nahezu kein Versicherer ein Risiko mehr alleine zeichnet. Um 100% Zeichnungsquote zu erhalten, ist daher ein Konsortium mit mehreren Versicherern notwendig. Der preisgetriebene und somit sehr hohe Anstieg der Versicherungssummen könnte nun dafür sorgen, dass Versicherer ihre Zeichnungsquoten weiter reduzieren wollen bzw. müssen. Dies hätte zur Folge, dass zusätzliche Versicherer angesprochen werden müssen, um die wegfallenden Anteile zu übernehmen. In der Regel führt dies zu weiteren Preisanstiegen, da nicht alle Versicherer mit einer grundsätzlichen Bereitschaft zur Zeichnungsbeteiligung bereit sind, dies zu den Prämienkonditionen anderer Konsortiumsmit-

glieder zu tun, die für ihren Zeichnungsanteil günstigere Konditionen anbieten. Es ist daher keine Seltenheit mehr, dass für die einzelnen Zeichnungsanteile unterschiedliche Prämienkonditionen vereinbart werden (vertical pricing).

Aber nicht nur in der industriellen Sachversicherung gestaltete sich teilweise die Besorgung von Versicherungsschutz als schwierig. Sowohl in der Cyber- als auch in der D&O-Versicherung war die Fortführung des Versicherungsschutzes bei den letzten zwei bis drei Renewals mehr als nur eine reine Formsache. Häufig war es der Fall, dass Unternehmen keine adäquaten Fortführungs- oder Neuangebote mehr erhalten haben. Dieser Umstand liegt zum Teil auch am Fachkräftemangel auf dem (Industrie-) Versicherungsmarkt, denn auch in der Versicherungsbranche gibt es in manchen Bereichen zu geringe Personalkapazitäten mit ausreichender Fachexpertise. Durch die beschriebene Situation ist es in den vergangenen beiden Jahren zu einem erheblichen Anstieg von Angebotsanfragen gekommen, die von den Mitarbeitern der einzelnen Versicherer gar nicht alle bearbeitet werden konnten und deshalb teilweise auch unbeantwortet blieben.

Auch die Planbarkeit eines Versicherungsbudgets für die kommenden Geschäftsjahre ist durch die aktuelle Marktsituation für die Versicherungsnehmer viel schwerer geworden. In ganz vielen Fällen steht zum Ablauf der Kündigungsfrist (in der Regel der 30.09.) noch nicht fest, ob und zu welchen Konditionen ein Versicherungsvertrag fortgeführt werden kann. Der Renewalprozess wird durch Verkürzung oder Aussetzung der Kündigungsfrist bis zum Jahresende verlängert und es entscheidet sich somit erst spät, welche Versicherungskosten der Versicherungsnehmer im kommenden Jahr zu tragen hat. Durch diesen späten Renewal-Prozess steigt für den VN zudem der Druck, das

Verlängerungsangebot des bisherigen Versicherers annehmen zu müssen, da in der Kürze der Zeit nahezu keine Alternativangebote mehr eingeholt werden können.

Diese ganzen Begleitumstände und Auswirkungen haben leider dafür gesorgt, dass bei einem Teil der versicherungsnehmenden Wirtschaft das Gefühl entstanden ist, dass die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Versicherern verloren gegangen ist. Unsere Erfahrungen aber auch Umfragen verschiedener Maklerhäuser belegen die Unzufriedenheit bei den Kunden. Wenn zum Beispiel in der industriellen Sach- und Ertragsausfallversicherung seit mehreren Jahren immer wieder eine generelle Marktanpassung und nicht die individuelle Risikosituation als Begründung für deutlich schlechtere Verlängerungsbedingungen angeführt wird, entsteht beim VN langsam aber sicher der Eindruck, dass hier nicht partnerschaftlich nach für alle Seiten verträglichen Lösungen gesucht wird, sondern der derzeit bestehende harte Versicherungsmarkt von den Versicherern als Begründung ausgenutzt wird.

Wie können die Versicherungsnehmer aber ihre Situation verbessern, da mit einer Entspannung auf dem Versicherungsmarkt kurzfristig nicht zu rechnen ist? Da Risikoinformationen über Zeichnung und Prämienkalkulation eines Risikos entscheiden, sollten die Versicherungsnehmer qualitativ hochwertige Risikoinformationen bereithalten und liefern können. Die Beschaffung von versicherungsrelevanten Informationen aus den wesentlichen Unternehmensbereichen und ein offener Dialog mit den Versicherern gehören dabei zu den wichtigsten Aufgaben. Nur so kann gegenüber den Versicherern ein Risikoverständnis vermittelt werden, das Voraussetzung für die Verhandlung und Vereinbarung adäquater Versicherungslösungen ist. Dazu sollte der Verantwortliche für Versicherungen auch im eigenen Unternehmen stark vernetzt sein, um

so als Schnittstelle zwischen seiner Organisation und den Versicherern auskunftsfähig zu sein.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, den Versicherer zu wechseln oder zumindest prüfen möchte, ob sich ein Versichererwechsel lohnt, sollte mindestens ein halbes Jahr vor dem nächsten Renewal mit einer Ausschreibung beginnen. Insbesondere im industriellen Sachversicherungsbe- reich kann ein Ausschreibungsprozess zeitintensiv sein. Hier muss allein ein gewisser Zeitaufwand für Risiko- besichtigungen durch potentielle Anbieter inkl. Vorbereitung von Unter- lagen berücksichtigt werden.

Die betrieblichen Versicherungen nur als Kostenfaktor zu betrachten, kann man sich heutzutage eigentlich nicht mehr leisten. Das Thema Versicherungen und zu versichernde und nicht zu versichernde Risiken sollte ein Be- standteil der unternehmensweiten Ri- sikomanagement-Organisation sein. Die Versicherungsphilosophie eines Unternehmens sollte daher in einer Richtlinie oder einem Leitfaden fest- gehalten und konsequent verfolgt werden.

Aber auch die Versicherer tragen eine Verantwortung zur Verbesserung der gesamten Situation und sollten diese aktiv wahrnehmen. In erster Linie sollte an einer Verbesserung der Beziehung zu ihren Kunden gearbeitet werden. Die von den Versicherern zu erledigenden Hausaufgaben kann der einzelne Versicherungsnehmer aller- dings nicht beeinflussen. Hier bleibt nur zu hoffen, dass die Versicherer ihrerseits die richtigen Konsequenzen zu einer Verbesserung der Situation ziehen.

Fazit:

Der Ausblick auf die kommenden Erneuerungsrounds zum 01.01.2024 und wohl auch zum 01.01.2025 lassen nach aktueller Sicht der Dinge wenig Hoffnung auf eine Entspannung der Marktsituation zu. Es ist zu befürchten, dass die nächsten anstehenden Vertragsverlängerungen in mehreren Sparten wieder zu einem langwierigen und auch nervenaufrei- benden Prozess führen werden. Gewerbliche und industrielle Versi- cherungsnehmer sollten sich daher schon bald auf das Thema Vertrags- verlängerungen vorbereiten. Das bedeutet, dass mit der Erstellung von Risikoinformationen und Versiche- reranfragen sowie Einholung von Angeboten möglichst frühzeitig im laufenden Jahr begonnen werden sollte.

Aber nur gemeinsam lassen sich die allgemeinen Herausforderungen und die derzeitig angespannte Lage auf dem Versicherungsmarkt bewältigen. Keine Marktseite kann ohne die andere, weshalb auch die Versiche- rer hier ihrer Verantwortung gerecht werden und ihren Beitrag zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit leisten müssen. Andernfalls könnte die Gefahr eintreten, dass es immer mehr zu einer Entfremdung zwischen Anbieter- und Nachfrageseite kommt

ralf.pfitzenmaier@irm-vb.de

KONTAKT

IRM

Versicherungsberatung GmbH

Postfach 31 13 31, 70473 Stuttgart
Mittlerer Pfad 19, 70499 Stuttgart
Telefon: +49 711 820 508 0
Telefax: +49 711 820 508 11

Markus Alber

Telefon: +49 711 820 508 21
Mobil: +49 151 147 163 21
E-Mail: markus.alber@irm-vb.de

Thomas Hardt

Telefon: +49 711 820 508 24
Mobil: +49 151 147 163 24
E-Mail: thomas.hardt@irm-vb.de

www.irm-vb.de

Haben Sie weitere Interessenten für unsere IRM-News?

Dann geben Sie uns bitte einen kurzen Hinweis an
E-Mail: info@irm-vb.de
oder per Telefon: +49 711 820 50 80