

O <b>W</b>	Vorwort Es gibt Lösungen, die dem anspruchsvollen, wirtschaftlichen Umfeld trotzen.	3
	Sach-, Ertragsausfall- und Technische Versicherungen Unternehmen dürfen auf ein sich stabilisierendes Marktfeld hoffen.	4
$\bigcirc$	Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen Nach der Hartmarktphase stehen die Zeichen auf Entspannung.	9
	D&O-Versicherung Der Markt beruhigt und stabilisiert sich weiterhin.	13
<b>(&gt;)</b>	Cyberversicherung Stabilität und Kapazitäten auf dem Cyberversicherungsmarkt.	16
	<b>Kfz-Versicherung</b> Kein Ende des Kostendrucks in der Flottenversicherung in Sicht.	18
	Construction Bauversicherungsschutz in Zeiten rückläufiger Baukonjunktur.	20
	Rückversicherung Alternativen Risikotransfer in herausfordernden Zeiten nutzen.	22



#### Das Wesentliche vor Auger

Information. Zahlen, Daten, Fakten aus der Versicherungswelt – aufbereitet aus Ihrem Blickwinkel. Innovation. Den Herausforderungen von morgen schon heute mit guten Ideen begegnen. Inspiration. Blicken Sie mit uns über den Horizont hinaus. Melden Sie sich direkt über den QR-Code an und erhalten Sie regelmäßig unseren kostenlosen i deas-Newsletter.





Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das internationale wirtschaftliche Umfeld ist unverändert anspruchsvoll – und verschärft sich noch weiter durch gesetzliche Regelungen, die unterschiedlichste Aspekte des Risk Managements und bestehende Versicherungslösungen beeinflussen.

Gutgemeinter
Verbraucherschutz wirkt sich
unmittelbar auf
die Haftung von
Produktionsund Handelsunternehmen aus.

EU-Richtlinien wie NIS-2 oder das EU-Lieferkettengesetz und die neue Produkthaftungsrichtlinie kehren in Teilen die Beweislast um und schaffen Rechtsunsicherheit – zum Leidwesen unserer Kunden. Um diesen Anforderungen, denen unsere Kunden ausgesetzt werden, zu begegnen, setzen wir auf eigens verhandelte Bedingungswerke sowie individuelle Vereinbarungen zum Versicherungsschutz. Darüber hinaus schaffen wir auf zentralen Kundenveranstaltungen die notwendige Rechtssicherheit für die verantwort-

lichen Risk Managerinnen und Manager unserer Kunden.

Letztgenannte sind nach einer von steigenden Versicherungskosten geprägten Phase nun aufgefordert, ihrer Unternehmensführung Vorschläge zu Prämieneinsparungen zu unterbreiten, die sich weitestgehend im Bereich der D&O- und Cyber-Versicherungen erzielen lassen. In den umsatzstarken Sparten Sach und Haftpflicht stabilisieren sich die Preise auf dem bestehenden Niveau und wir erwarten kompetitive Wettbewerbssituationen im vierten Quartal 2024. Mit großer Sorge beobachten wir hingegen die Kfz-Versicherungsbranche, in der die Schaden-Kosten-Quote unverändert von der Inflation beeinflusst wird – die deutschen Kfz-Versicherer erwarten aus den Jahren 2023 und 2024 eine Unterdeckung von insgesamt 5,5 Milliarden Euro. Hier gilt es, gemeinsam und rechtzeitig Gespräche mit Risikoträgern zu führen, um vollständige Markttransparenz für die Flottenrisiken unserer Kunden zu schaffen.

Versicherer im Besitzstand überprüfen ihre bestehenden Kapazitäten mit der Zielsetzung, durch Reduktion ihren eigenen Risikoausgleich zu optimieren. Die Reorganisation von Programmstrukturen bis hin zum alternativen Risikotransfer sowie die Motivation neuer internationaler Anbieter stärken den gesunden Wettbewerb am Markt und bieten hier Lösungen und Chancen. Um diese zu nutzen und den individuell benötigten Versicherungsschutz zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis einkaufen zu können, gilt es unter anderem mit hochwertigen Risikoinformationen vorbereitet zu sein.

Unsere Unternehmensgruppe hat bereits in der Vergangenheit alle Weichen gestellt, um die positiven Entwicklungen für unsere Kunden mitzunehmen. Hohe, stetige Investitionen in die IT, Mitarbeiterschulungen, Personalentwicklung, aber auch die Begeisterung von neuen Mitarbeitenden zur Erweiterung unserer Teams machen uns zum Arbeitgeber der Wahl. Diese hoch motivierte Zuversicht ist die Basis für unsere ausgesprochene Kundenorientierung und schafft Verantwortung sowie Professionalität im Umgang mit Ihren Anforderungen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß, aber auch interessante Erkenntnisse bei der Lektüre unseres Market Reports. Sehr gern stehen wir Ihnen für den persönlichen Meinungsaustausch zur Verfügung – besuchen Sie unser Team u. a. gern im September auf unserem deas-Messestand beim GVNW-Symposium 2024 in Unterschleißheim.

Ihr Holger Wendorff





### SACH- UND ERTRAGS-AUSFALLVERSICHERUNG

### Naturgefahren dominieren

Der Klimawandel und die damit einhergehenden zunehmenden Unwetterereignisse prägen derzeit den Sachversicherungsmarkt. Dennoch dürfen Unternehmen auf ein Marktumfeld hoffen, das sich stabilisiert.

#### Marktsituation und Rückblick

Zu Beginn dieses Jahres haben die

Versicherer ihre Jahresbilanzen für das Jahr 2023 veröffentlicht und dargestellt, wie sich Beitragseinnahmen und Schäden entwickelt haben. Auch wenn oftmals insgesamt positive Ergebnisse präsentiert werden, machen die Versicherer deutlich, dass das Gesamtergebnis durch ein unbefriedigendes Geschäftsergebnis in der Sachversicherung getrübt wird. Damit scheint

sich die Situation im Vergleich zu den Vorjahren kaum verändert zu haben.

### Die Schadensituation des vergangenen Jahres

Das Jahr 2023 war geprägt von vielen Einzelschäden durch Feuer oder Explosionen, was einen starken Einfluss auf die Schaden-Kosten-Quote der Versicherer hatte. Großschäden

in der formgebenden Metallindustrie und der Oberflächenbehandlung waren so signifikant, dass viele Versicherer Risiken aus diesen Industriebranchen zukünftig nicht mehr oder nur noch zu deutlich anderen Konditionen zeichnen wollen. Die Elementarschäden stellten in Deutschland im vergangenen Jahr zwar kein "herausragendes" Ereignis dar, doch ist in der Gesamtheit ein unverändert hohes Niveau solcher Schäden festzustellen.

Im internationalen Bereich sticht das Erdbeben vom Februar 2023 in der Türkei und Syrien deutlich heraus. Überflutungen, Stürme und/oder Hurrikane haben erneut zu einem weltweit hohen Schadenniveau durch Naturgefahren geführt. Die Schäden im Ausland, die in der Statistik des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) nicht enthalten sind, haben für international tätige Risikoträger und insbesondere auch für deren Rückversicherer eine für ihre Geschäftsentwicklung entscheidende Bedeutung.

Die deutsche Versicherungswirtschaft kalkuliert für 2023 mit einer kombinierten Schaden-Kosten-Quote (Bereich Sach Gewerbe/Industrie/Landwirtschaft) von 107 Prozent und liegt damit erneut deutlich über 100 Prozent.

### Überschwemmungen prägen das aktuelle Jahr

Die Schadensituation des laufenden Jahres weist vor allem einige extreme Hochwasserereignisse auf. Die Überschwemmungen in Süddeutschland Anfang Juni beschädigten neben vielen Wohngebäuden auch zahlreiche Betriebe. Insbesondere für die öffentlich-rechtlichen Versicherer in diesen Gebieten wird dieses Naturereignis das Geschäftsergebnis des laufenden Jahres dominieren. Der GDV geht davon aus, dass Schäden im unteren Milliarden-Bereich auf die Risikoträger zukommen. Im Vergleich mit der Naturkatastrophe durch das Tiefdruckgebiet "Bernd" im Jahr 2021, welches mit etwa neun Milliarden Euro zu Buche schlug und mit Abstand das größte Kumulschadenereignis in der Geschichte der deutschen Versicherungswirtschaft war, scheinen die aktuellen Überschwemmungen in Summe überschaubar zu sein. Dennoch sind künftige Auswirkungen auf Preise und Kapazitäten im Bereich der Elementarschadenversicherung zu erwarten.

Diese Umstände führen dazu, dass die Diskussion um eine Pflichtversicherung gegen Elementarschäden im Privatbereich wieder an Fahrt gewinnt und sich die Aufmerksamkeit für dieses Thema erneut verstärkt.

### Regulatorik und Auswirkungen auf Unternehmen

Um dem Klimawandel und den damit verbundenen Auswirkungen entgegenzuwirken, hat die europäische Gesetzgebung insbesondere die Offenlegungspflicht für Unternehmen für bestimmte Informationen ihrer Nachhaltigkeitsaktivitäten eingeführt. Gewisse Unternehmen von öffentlichem Interesse in der EU müssen bereits seit einigen Jahren über ihre Nachhaltigkeit Bericht erstatten. Dies regelt die seit 2014 geltende Non-Financial Reporting Directive (NFRD). Auf diese Weise sollen Stakeholder den Beitrag der Unternehmen zur Nachhaltigkeit besser bewerten können.

Die EU-Taxonomie und die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) verpflichten weitere Unternehmen dazu, nicht nur über Nachhaltigkeitsaktivitäten zu berichten, sondern auch darzulegen, welche Risiken bei weiterem Anstieg der Temperaturen bestehen, wie die Gefährdungslage bei den unterschiedlichen Szenarien beurteilt wird und welche Maßnahmen dagegen eingeleitet werden.

Ab 2025 müssen Unternehmen, die folgende Kriterien erfüllen, einen Nachhaltigkeitsbericht und eine Gefährdungsbeurteilung in einem vorgegebenen Berichtsstandard vorlegen:

- Börsennotierte Unternehmen (ausgenommen börsennotierte Mikrounternehmen),
- Unternehmen mit mehr als 250
   Mitarbeitenden, einer Bilanz summe von mehr als 25 Millionen
   Euro und Nettoumsatzerlösen
   von mehr als 50 Millionen Euro,
   wenn mindestens zwei dieser drei
   Kriterien erfüllt werden und
- weitere Unternehmen, die von

nationalen Behörden als relevant für das öffentliche Interesse eingestuft werden.

Wenn die
Berichtspflicht
der CSRD
greift, werden
EU-weit rund
50.000 Unternehmen ihr
nachhaltiges
Wirtschaften
detailliert darlegen müssen.

Rund 15.000 Unternehmen werden allein in Deutschland betroffen sein. 2026 sollen kapitalmarktorientierte kleine und mittlere Unternehmen (KMU) folgen, sofern sie nicht von der Möglichkeit des Aufschubs bis 2028 Gebrauch machen. Die Aktivitäten der Unternehmen werden sicherlich zumindest mittelfristig Einfluss auf die Risikoübernahme der Assekuranz haben. Die aktuellen Auswirkungen des Klimawandels beeinflussen die Vertragskonditionen und Kapazitäten ohnehin.



Innerhalb der Ecclesia Unternehmensgruppe ist deas in der Lage, ihre Kunden auch bei diesen Offenlegungspflichten zu unterstützen. Je nach Bedarf können modular aufgebaute Bausteine zur Verfügung gestellt werden, damit die Unternehmen hinsichtlich der kommenden Verpflichtungen anforderungsgerecht begleitet werden.

### Marktentwicklung 2024/2025

Ein Durchschnitt der Versicherungswirtschaft bei der kombinierten Schaden-Kosten-Quote bedeutet, dass einige Versicherer das Jahr 2023 mit einem positiven Saldo abgeschlossen haben. Diese Risikoträger weisen jedoch darauf hin, dass die überschaubaren Überschüsse als Rücklage für künftige Jahre dienen. Dies ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass sinkende Prämien eher nicht zu erwarten sind.

Neben den Anstiegen bei den Prämiensätzen waren in der Sachversicherung durch inflationsbedingte Wertsteigerungen zusätzlich Anpassungen bei den Versicherungssummen zu berücksichtigen, die dann linear noch einmal über zehn Prozent Prämiensteigerungen bedeuteten. Die Preissteigerungen sind zurückgegangen und pendeln sich derzeit wieder auf die langjährigen Mittelwerte von unter drei Prozent Preissteigerungen für Gebäude und technische Einrichtung ein, wie den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes zu entnehmen ist.

Damit sollten sich auch die übrigen Rahmenbedingungen wieder normalisieren. Der Anstieg der durchschnittlichen Schadenaufwendungen dürfte sich reduzieren, was insgesamt zu einer Beruhigung führen wird. Teilweise sind aber noch Engpässe bei Materialien feststellbar, was die Preise in Teilbereichen deutlicher ansteigen lässt, als der Durchschnittsindex vermuten ließe.

### Die Situation am Rückversicherungsmarkt hat Einfluss

Insbesondere in den beiden zurückliegenden Jahren haben die Rückversicherer die Preise massiv angehoben, sodass die Erstversicherer ihre Eigentragungen deutlich erhöht haben - auch, um die Preissteigerungen abmildern zu können. Die höhere Eigentragung führt bei den Erstversicherern zu einem erhöhten Kapitaleinsatz, der sich auf das Prämienniveau niederschlagen wird. Auch werden die Preissteigerungen am Rückversicherungsmarkt früher oder später an die Erstversicherer weitergegeben. Insofern ist auch von diesen Marktteilnehmern keine Zurückhaltung zu erwarten und das hohe Prämienniveau wird anhalten. Insbesondere bei den Naturgefahren ist mit einer weiteren Verschärfung der Rückversicherungskonditionen zu rechnen.

### Maßnahmen zur Prävention bzw. zur Verbesserung der Risikosituation

Wie bereits in den vergangenen Jahren liegt das Augenmerk der Versicherungsgesellschaften darauf, Präventionsmaßnahmen zu fordern oder mindestens zu empfehlen. Maßnahmen zur Schadenvermeidung oder -reduzierung sind inzwischen wesentliche Voraussetzungen, um Angebote der Versicherer zu erhalten. Die deas nimmt nach wie vor wahr, dass die Risikoträger ihre Kapazitäten nur dann zur Verfügung stellen, wenn die Unternehmen aktiv an der Risikominimierung mitwirken. Dies gilt insbesondere für Betriebe, bei denen

die Versicherer ein höheres Risiko erkennen.



Im Zuge des Risk Engineerings bereitet deas die Unternehmen auf die Anforderungen vor, berät sie bei der Erstellung eines Gesamtkonzeptes und bringt sich aktiv in den Entscheidungsprozess zur Priorisierung von Maßnahmen ein.

Mit einer guten Planung und durch die aktive Umsetzung der jeweiligen Schritte gelingt es, die Risikoträger langfristig für die Kunden zu gewinnen. Unternehmen, die vorausschauend handeln, werden vom Wettbewerb in der Assekuranz profitieren.

### **Fazit**

Eine Veränderung der Marktsituation ist derzeit nicht erkennbar. Es ist davon auszugehen, dass die Risikoträger die Verlängerung der Versicherungsverträge weitestgehend zu unveränderten Konditionen anbieten. Ausnahmen wird es dort geben, wo eine höhere Schadenbelastung erkennbar ist, die Art der Betriebe ein höheres Schadenpotenzial mit sich bringt oder wenn Unternehmen nicht aktiv an der Risikominimierung mitwirken. Dort ist weiterhin mit steigenden Prämien, der Anhebung von Selbstbehalten und einer Kapazitätsverknappung zu rechnen. Eine Reduzierung der Prämien wird nur dann möglich sein, wenn sich das Risiko durch Schutzmaßnahmen für den Versicherer signifikant verbessert.



THOMAS HERGARTEN
Leiter Sach/Ertragsausfall

thomas.hergarten@deas.de

### Ihre deas-Lösung

Was uns besonders auszeichnet, ist unsere effektive und praxisorientierte Beratung im Risk Engineering. Darüber hinaus nutzen wir die Einkaufsposition des größten Maklers am deutschen Markt. Aufgrund unseres starken Partnernetzwerkes haben wir überdies Zugriff auf den Londoner Versicherungsmarkt. Hinzu kommt

das Know-how des eigenen Rückversicherungsmaklers Ecclesia Re, auch im Bereich des alternativen Risikotransfers und auf internationalen Rückversicherungsmärkten. All dies versetzt uns in die Lage, Ihren Herausforderungen mit mutigen Wegen zu begegnen, um das Beste für Sie zu erreichen.

### TECHNISCHE VERSICHERUNGEN

### Wachstumsmarkt mit guten Erträgen für Versicherer

Wie bereits in den vergangenen Jahren erzielten die Risikoträger auch im zurückliegenden Geschäftsjahr in den technischen Versicherungen positive Ergebnisse – wenn auch geringfügig höhere Schadenzahlungen angefallen sind. Dies sorgt für einen überwiegend guten Wettbewerb und führt zu weitestgehend stabilen und attraktiven Prämienkonditionen.

Die Prämieneinnahmen der Versicherer lagen hierzulande im Jahr 2023 in den technischen Versicherungen laut aktuellen Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) bei ca. 2,8 Milliarden Euro. Dies ist im Vergleich zu 2022 eine Erhöhung um etwa acht Prozent, die damit etwas höher als in den vorangegangenen Jahren ausfiel. Der Schadenaufwand belief sich (vor Abwicklungsgewinnen) auf ungefähr 1,6 Milliarden Euro und lag damit um 14 Prozent höher als 2022. Die Schaden-Kosten-Quote verschlechterte sich damit von 78,1 auf 81 Prozent.

### **Marktsituation und Rückblick**

Die Entwicklungen der zurückliegenden Jahre setzten sich auch in den vergangenen Monaten fort. Der Markt für die klassischen Produkte der technischen Versicherungen ist weiterhin stabil.

Ein gesunder Wettbewerb sorgt für attraktive Konditionen für unsere Industriekunden.

In bestimmten Segmenten der technischen Versicherungen sind neue Anbie-



ter am Markt tätig, was die Preisgestaltung zugunsten der Kunden beeinflusst.



Es gab keine Abstriche an den sehr weitgehenden hauseigenen Versicherungsbedingungen der deas, die nach wie vor für eine sehr kundenfreundliche und qualitativ hochwertige Absicherung im Schadenfall sorgen.

Die seit 2020 vereinzelt aufkommenden Forderungen der Versicherer nach Ausschlüssen von Cyber-Folgeschäden (Silent Cyber) und Pandemie-Folgeschäden sind abgeschlossen. Die geforderten Deckungseinschränkungen haben sich nicht in Gänze durchgesetzt und die Versicherer haben keine weiteren Forderungen gestellt. So kann die deas ihren Kunden nach wie vor attraktive Bedingungen anbieten.

Die Trends der vergangenen Jahre wie die Spezialisierung in den Bereichen Energy, Erneuerbare Energien, Power oder Construction setzen sich auch in 2024 fort. Die Absicherung von Energieerzeugungsunternehmen auf Basis fossiler Brennstoffe, insbesondere bei Kohlekraftwerken, ist nach wie vor sehr schwierig und wird sich durch das Thema Environmental, Social, Governance (ESG) weiter verschärfen.

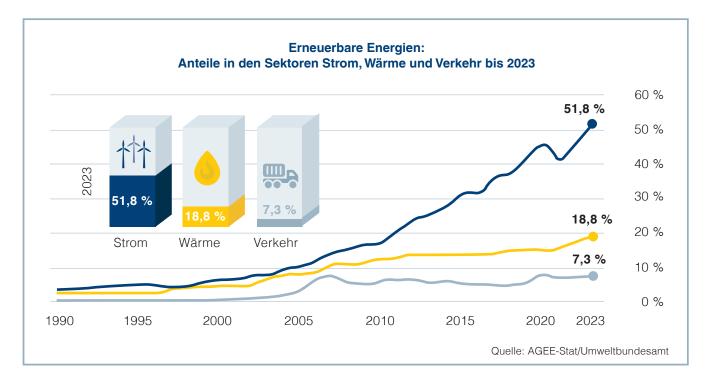
### **Erneuerbare Energien**

Der Gesamtanteil erneuerbarer Energien am Energieverbrauch (Strom,

Wärme und Verkehr) ist in Deutschland im Jahr 2023 von 20,8 auf insgesamt 22 Prozent gestiegen. Grund für diese positive Entwicklung waren insbesondere die Zunahme der erneuerbaren Energien in den Sektoren Strom und Wärme bei gleichzeitig sinkender Nachfrage nach Energie in allen Sektoren.

2023 wurde mit 272,4 Terawattstunden (TWh) so viel erneuerbarer Strom erzeugt wie noch nie. Bei gleichzeitigem wirtschaftlich bedingtem und insgesamt abnehmendem Stromverbrauch (-5 Prozent gegenüber dem Vorjahr) stieg der Anteil am Bruttostromverbrauch damit auf einen neuen Rekordwert von 51,8 Prozent. Maßgeblich für diese Entwicklung war die Stromproduktion aus Windenergie und Photovoltaik, die drei Viertel des erneuerbaren Stroms bereitstellte. Bei der Windenergie trugen gute Witterungsverhältnisse und ein Zubau von 3.028 Megawatt (MW) zu einem Anstieg der Stromerzeugung um 14 Prozent bei. Damit ist und bleibt die Windenergie der wichtigste Energieträger im deutschen Strommix. Erstmals erzeugten Windenergieanlagen im vergangenen Jahr mehr Strom als Braun- und Steinkohlekraftwerke zusammen.

Des Weiteren führte ein überdurchschnittlich niederschlagsreiches Jahr zu einer Steigerung von elf Prozent bei der Stromerzeugung aus Wasserkraft (2023: 19,6 TWh). Die Stromerzeugung aus Biomasse sank hingegen gegenüber dem Vorjahr um circa fünf Prozentpunkte (2023: 49,3 TWh). Die geothermal erzeugte Strommenge lag auch im Jahr 2023 bei niedrigen 0,2 TWh.



In der erneuerbaren Wärmeversorgung dominiert weiterhin die Biomasse.

Die Absicherungsmöglichkeiten für Anlagen der erneuerbaren Energien sind nach wie vor sehr gut. Ein wettbewerbsorientierter Markt und genug Anbieter sorgen für attraktive Prämienkonditionen und sehr gute, weitreichende Bedingungen. Im Bereich der Photovoltaikversicherungen gibt es erste Versuche von Versicherern, die vertraglichen Konditionen zu verschlechtern.

Schwierig und nur mit großem Knowhow abzusichernde Bereiche bleiben:

 Herstellung, Lagerung, Betrieb und Recycling von Lithium-Ionen-Akkus

- Absicherung von Biodieselanlagen
- Anlagen zur Wasserstoffherstellung oder der Herstellung von e-fuels

### Marktentwicklung 2024/2025

Die nach wie vor schwache wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und die vergleichsweise hohen Zinsen sorgen für eine zurückhaltende Investitionstätigkeit in den Unternehmen. Der Klimawandel mit seinen Folgen, der sich verstärkende Fachkräftemangel und weiterhin unsichere Zukunftsaussichten werden auch Spuren im Bereich der technischen Versicherungen hinterlassen. Positiv hingegen ist die Investitionstätigkeit bei erneuer-

baren Energien. Der Markt für die erneuerbaren Energien wird auch über 2024 hinaus stark wachsen, wodurch der Bedarf nach Absicherung dieser Projekte weiterhin steigt.

Für die kommende Renewalphase 2024/2025 erwartet deas bei den technischen Versicherungen, insbesondere auf Basis der immer noch guten Ergebnisse bei den Risikoträgern, einen weitestgehend stabilen und wettbewerbsorientierten Versicherungsmarkt. Vor allem in der klassischen Maschinen- und Elektronikversicherung gibt es eine Fülle von Anbietern, sodass deas attraktive Preise und Konditionen für ihre Kunden verhandeln kann.



ANDREAS POTZELT Leiter Technische Versicherungen

andreas.potzelt@deas.de +49 341 41546-21

### Ihre deas-Lösung

Kundennutzen und qualitative Marktführerschaft sind in unserem Gesellschafterauftrag verankert und somit Ziel sowie Ansporn für unsere tägliche

Weitgehende und über dem Marktdurchschnitt liegende Deckungskonzepte für die technischen Versicherungen sowie eine fundierte Risikoanalyse durch unsere Ingenieure und Schadenspezialisten sorgen dafür, dass wir Ihnen eine optimale Dienstleistung und vor allem besten Service im Schadenfall anbieten können

Unterstützt von unserem Rückversicherungsmakler, einem Assekuradeur, dem Zugang zu den UK-Versicherungsmärkten und unserem internationalen Netzwerk, verfügt die deas über alle Mittel und Möglichkeiten, das gesamte Marktspektrum für Sie nutzbar zu machen.



### HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG

#### **Marktsituation und Rückblick**

Verantwortlich für den verhärteten Markt waren diverse negative Faktoren, insbesondere die kritische Schadenentwicklung in der Haftpflichtsparte (besonders in den USA), aber auch andere politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen: Der Ukrainekrieg und die damit zusammenhängende Energiekrise sowie die Inflation als

auch der Klimawandel waren die vorrangigen Treiber. Dies machte sich in steigenden Prämien, sinkenden Kapazitäten und weniger Flexibilität im Underwriting bemerkbar.

#### Marktentwicklung 2024/2025

Aktuell ist dagegen eine Marktberuhigung erkennbar. Die Prämien haben sich stabilisiert, allerdings auf hohem Niveau. Die Versicherer

scheinen die gewünschten Kapazitätsreduzierungen zur Risiko-Diversifizierung ganz überwiegend abgeschlossen zu haben. Hintergrund hierfür dürfte die Tatsache sein, dass die Schaden-Kosten-Quote (Combined Ratio) der meisten Industrie-Versicherer sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert hat und überwiegend wieder (teils deutlich) unter 100 Prozent liegt. Hinzu kommt

die Zinsentwicklung, die den Versicherern inzwischen spürbare Gewinne aus Finanzanlagen einbringt. Auch die Munich Re sagt aufgrund wieder leicht gesunkener Rückversicherungskosten "stabile Preise" für das kommende Renewal voraus.

### Viele Versicherer werden nun flexibler bei der Zeichnung neuer Risiken.

Bei Unternehmen, auf die viele Versicherer Risikoappetit haben, wie beispielsweise produzierende Unternehmen im Segment des Upper Middle Market, kann wieder zunehmend Wettbewerb erzeugt werden, sodass hier bei gut verlaufenden Risiken (maßvolle) Prämienreduzierungen umsetzbar erscheinen.

Erkennbar ist, dass die allermeisten Versicherer inzwischen ihr Risiko breiter streuen möchten, also weniger Kapazität für das einzelne Risiko anbieten und die Kapazität bei Großrisiken auf möglichst viele Deckungsstrecken in "kleineren Scheiben" verteilen ("Ventilation" der Kapazitäten). Trotz dieses geänderten Verhaltens ist aber ausreichend Kapazität im Markt vorhanden, auch durch das Hinzukommen neuer Risikoträger wie beispielsweise der Everest Insurance oder der Sompo International Insurance. Lediglich für die als schadenträchtig eingeschätzten Industrien wie zum Beispiel die Pharma-, Chemie- und Kfz-Zulieferer-Industrie sowie für Unternehmen mit hoher US-Exponierung bleibt die Situation angespannter, besonders bei den industriellen Großrisiken.

Aufgrund der Inflation in den vergangenen Jahren sowie steigender Kosten bei Personenschäden und immer kostspieligeren Schäden in den USA empfehlen wir dringend eine Überprüfung und gegebenenfalls auch Anpassung der aktuellen Deckungs-

summen. Seit 2020 hat sich der Verbraucherpreisindex in Deutschland um gut 19 Prozent erhöht – ein entsprechendes Ansteigen der Versicherungssummen in der Haftpflicht ist allerdings nicht erkennbar.

Negativ ist, dass einige Versicherer dazu übergehen, bei der Schadenregulierung immer früher Anwaltskanzleien einzubinden. Dabei entsteht oft der Eindruck, dass die vordringliche Aufgabe dieser Kanzleien nicht die Regulierung des Schadens gegenüber dem Anspruchsteller ist, sondern vielmehr die Prüfung der Deckung des Schadens unter dem Versicherungsvertrag. Dies erschwert eine partnerschaftliche Zusammenarbeit von Kunde und Risikoträger. Bereits an dieser Stelle sind häufig langwierige Diskussionen zwischen den Parteien unter Einbeziehung des Brokers notwendig, um die Bearbeitung des Schadens in die richtige Richtung zu lenken.

Aktuelle Entwicklungen gibt es besonders auf der Haftungsseite, oftmals angestoßen durch neue EU-Initiativen und deren fortschreitende Umsetzung, was wiederum Auswirkungen auf die Haftpflichtdeckungen haben kann. Auch wenn die meisten dieser Entwicklungen bekannt sind und in der Vergangenheit bereits thematisiert wurden, folgt ein Update zum letzten Stand dieser Entwicklungen:

### 1. Neue EU-Produkthaftungsrichtlinie sowie Regelungen zur KI-Haftung

Am 12. März 2024 hat das EU-Parlament die neue EU-Produkthaftungsrichtlinie zur Stärkung des Verbraucherschutzes verabschiedet. Diese muss nun nach der Veröffentlichung innerhalb von 24 Monaten von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umgesetzt werden. Anschließend gilt sie dann für neu in Verkehr gebrachte Produkte.



qr.ecclesia.de/r/ produkthaftungsrichtlinie

Neben dieser neuen Regelung treten verschiedene Initiativen zum Umgang mit künstlicher Intelligenz (KI) seitens der EU in Kraft, die



einen Fokus auf daraus resultierende Haftungsfragen legen. So gibt es den Entwurf einer Richtlinie, welche die Produkthaftungsrichtlinie bezüglich der Haftung für KI-Systeme ergänzt und konkretisiert. Dieser Entwurf befindet sich aktuell im Gesetzgebungsverfahren und wurde noch nicht final verabschiedet. Das Gesetz über künstliche Intelligenz wurde dagegen am 21. Mai 2024 verabschiedet und muss nur noch veröffentlicht werden. Ein Vorschlag der EU zur Regelung der Haftung beim Einsatz von KI wurde aktuell zwar auf "Hold" gestellt, könnte aber durchaus zukünftig wieder von der EU aufgegriffen werden.

### 2. EU-Lieferkettengesetz

Nachdem das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) in Deutschland bereits seit dem 1. Januar 2023 in Kraft ist, hat sich die entsprechende Gesetzgebung zur Richtlinie auf EU-Ebene länger als erwartet hingezogen. Nach heftigen Diskussionen des ursprünglichen Entwurfs wurde am 24. April 2024 eine "entschärfte" Version in der EU verabschiedet, nicht zuletzt auch auf Betreiben von Deutschland und Italien. Die Schwellenwerte zur Anwendbarkeit der Richtlinie wurden auf 1.000 Beschäftigte und 450 Millionen Euro Jahresumsatz erhöht. Die Regelungen zur zivilrechtlichen Haftung wurden ebenso abgeschwächt. Dennoch werden im Umsetzungsverfahren Anpassungen des deutschen LkSG erfolgen müssen, da das EU-Gesetz an einigen Stellen inhaltlich auch in der abgeschwächten Version über das LkSG hinausgeht.

Insgesamt ist eine klare Tendenz erkennbar, dass die aktuelle EU-Gesetzgebung besonders den Verbraucherschutz stärken soll sowie Themen aus dem Bereich Environment, Social, Governance (ESG) eine besondere Bedeutung beimisst. Hierdurch wurden zahlreiche Gesetzesinitiativen angeschoben, die die zivil- und strafrechtliche Haftung von Unternehmen und deren Organen deutlich verschärfen. Dies wirkt sich im Nachgang auch auf den Versicherungsschutz und die Schadenlast aus.

#### 3. PFAS

Das Risiko der per- und polyfluorierten Alkylverbindungen (PFAS), auch "Ewigkeitschemikalien" genannt, ist am Markt bereits seit einigen Jahren bekannt. In der jüngsten Vergangenheit häufen sich diesbezüglich Klageverfahren gegen Hersteller und/oder Verwender dieser Substanzen.



qr.ecclesia.de/r/ PFAS

### 4. US-Schäden

Aktuell gibt es nahezu keine Haftpflicht-Vortragsveranstaltungen und kein Versicherer-Gespräch ohne Diskussion des US-Schadenrisikos.

Sprach man in den vergangenen Jahren noch über den Anstieg der sogenannten "Nuclear Verdicts", also Urteilen mit einer Summe in Höhe von über zehn Millionen US-Dollar, so gibt es inzwischen auch die Kategorie der "Thermonuclear Verdicts", womit Urteile mit Entschädigungssummen über 100 Millionen US-Dollar gemeint sind. Die durchschnittliche Summe stieg innerhalb von drei Jahren auf mehr als das Doppelte, und zwar von 21 Millionen US-Dollar (2020) auf rund 44 Millionen US-Dollar (2023). Insgesamt kam es im letzten Jahr zu 89 Urteilen über zehn Millionen US-Dollar, davon 27 Urteile über 100 Millionen US-Dollar. Ein großer Anteil davon (37 Prozent) betrifft Produkthaftungsfälle. Andere stark betroffene Bereiche sind Personenschäden aus dem Life-Science-Bereich, Schäden im Zusammenhang mit dem Patentrecht sowie Kfz-Haftpflichtschäden, welche nach einer lokalen Grunddeckung in den USA oftmals in die Betriebshaftpflicht-Versicherung laufen.



qr.ecclesia.de/r/ thermonuclear\_ verdicts

Diese Entwicklungen wirken sich auch auf deutsche Unternehmen mit hoher US-Exponierung aus, insbesondere mit großen Kfz-Flotten in den USA. Die Deckungssummen der vorangehenden lokalen Kfz-Haftpflichtversicherungen müssen oftmals erhöht werden, da die US-Umbrella-Deckungen dieses Risiko erst nach höheren lokalen Summen von mindestens zwei bis fünf Millionen US-Dollar aufnehmen, was den lokalen Prämienbedarf in der Kfz-Haftpflicht steigen lässt.

#### **Fazit**

Die Themen, die den industriellen Haftpflichtmarkt bewegen, haben sich im vergangenen Jahr nicht wesentlich verändert. Positiv hervorzuheben ist die erkennbare Marktberuhigung. Negativ ist das zunehmend unberechenbare Risiko bei Schadenfällen in den USA sowie der Umgang einiger Versicherer mit dem PFAS-Risiko. Viele Gesetzesinitiativen der EU zur Stärkung des Verbraucherschutzes sowie zur Förderung von ESG-Themen werden mittel- bis langfristig Auswirkungen auf die Schadenentwicklung in der Industrie-Haftpflicht haben.



JÖRG LINNERT

Leiter Haftpflicht/Unfall/

Rechtsschutz

joerg.linnert@deas.de +49 221 67082-116

### Ihre deas-Lösung

Bei fachlich anspruchsvollen Diskussionen wie beispielsweise bei einem PFAS-Ausschluss können Sie sich auf das umfassende Know-how der deas verlassen. Wir heben Sie in den Gesprächen auf Augenhöhe mit den Versicherern, um negative Auswirkungen so gering wie möglich zu halten. Unflexible Versicherer stellen wir infrage und tauschen sie bei

kraft unserer Muttergesellschaft, der Ecclesia Gruppe, des größten deutschen Versicherungsmaklers, zu Ihrem Vorteil ein. Zusätzlich nutzen wir unseren Marktüberblick, um die – aufgrund hoher Deckungsstrecken – immer komplexer werdenden Konsortien bei großen internationalen Programmen zusammenzustellen.

### UNFALL-VERSICHERUNG

### Wenig Bewegung in der Gruppenunfallversicherung

Auch im vergangenen Jahr haben sich keine gravierenden Änderungen in der Gruppenunfallversicherung ergeben – und es sind auch keine Anzeichen dafür erkennbar.

Die deas hat ihr eigenes, bereits breit aufgestelltes Bedingungswerk überarbeitet.

## und nochmals verbessert.

So bietet sie ihren Kunden weiterhin ein marktführendes Vertragswerk mit umfassenden Absicherungslösungen.

Bei Gruppenverträgen lassen sich negative Entwicklungen mit Blick auf das Handling erkennen. So gestaltet es sich durch immer neue rechtliche Entwicklungen (z. B. durch ein Urteil des EuGH zur Zulässigkeit und Ausgestaltung von Gruppenverträgen) sowie den immer strenger werdenden Schutz der persönlichen Daten der mitversicherten Personen zunehmend komplizierter.

Weiterhin gilt es, steuerrechtliche Änderungen zu beachten, zum Beispiel bezüglich der pauschalen Besteuerung der Beiträge zur Gruppenunfall-Versicherung durch den Arbeitgeber.

### Ihre deas-Lösung

Der Markt bietet im Bereich der Unfallversicherung weiterhin hochwertige Deckungskonzepte.

Die deas hat dies zum Anlass genommen, ihr eigenes Rahmenkonzept in diesem Jahr anzupassen und noch weiter zu Ihrem Vorteil zu optimieren. Wichtige rechtliche Entwicklungen werden von deas laufend beobachtet, auf deren Relevanz für die Kunden geprüft und in unseren Lösungen für Sie berücksichtigt.

### RECHTSCHUTZ-VERSICHERUNG

### Ruhiges Fahrwasser in der Rechtsschutzversicherung

Aufgrund gestiegener Aufwendungen der Rechtsschutzversicherer für Schadenzahlungen setzten diese Ende 2023 häufig Prämiensteigerungen innerhalb der Möglichkeiten der Beitragsanpassungsklausel (BAK) bei den Standard-Rechtsschutzverträgen um.

JÖRG LINNERT

Leiter Haftpflicht/Unfall/

Rechtsschutz

joerg.linnert@deas.de

Dabei variierten die Anpassungen ie nach Sparte und Bedingungen - den Verkehrsbereich hat es besonders getroffen. Nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherer e.V. (GDV) sind die Kosten für Streitigkeiten um Abgas-Manipulationen seit Beginn des Skandals im Jahr 2015 auf rund 1,5 Milliarden Euro gestiegen. Bei einem durchschnittlichen Streitwert pro Abgas-Fall von ca. 26.100 Euro sind hohe Anwaltskosten angefallen. Darüber hinaus wirken noch zusätzliche Belastungen durch die COVID-19-Pandemie nach.

Im Straf- und Manager-Rechtsschutz werden sehr wahrscheinlich die bereits umgesetzten oder kurzfristig anstehenden Gesetzesverschärfungen in diversen Bereichen – zum Beispiel durch das Verbandssanktionen-Gesetz und das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – zu mehr Verfahren führen. Hierdurch könnten die Kosten steigen, was sich mittelfristig auf die Prämien auswirken würde.

Die Manager-Rechtsschutzversicherung sowie spezielle Cyber-Rechtsschutzdeckungen gewinnen weiter an Bedeutung, ohne die separaten D&O- oder Cyber-Policen ersetzen zu können. Besonders die Möglichkeit zum Abschuss von Einzelpolicen, deren Deckungssumme nicht von anderen mitversicherten Personen aufgebraucht werden kann, macht diese Deckungen attraktiv.

### Ihre deas-Lösung

Die deas bietet Ihnen Rechtsschutzkonzepte über dem Marktstandard und in enger Verbindung zu anderen Versicherungssparten wie D&O und Cyber. Unser eigenes, speziell abgestimmtes Bedingungswerk im Strafrechtsschutz haben wir einem Update unterzogen, um unseren Kunden immer den bestmöglichen Versicherungsschutz zu bieten. Gerne erläutern wir Ihnen die Besonderheiten unserer neuen, ergänzten Bedingungen.



D&O-VERSICHERUNG

### Marktsituation und Rückblick

Nachdem sich der D&O-Markt im vergangenen Jahr zunehmend beruhigt und stabilisiert hat, haben die Versicherer wieder mehr Risikoappetit und sind zeichnungsfreudiger. Fast alle Risikoträger bieten ihren Vertragspartnern Verlängerungsoptionen mit zweijähriger Laufzeit an. Dies deutet darauf hin, dass die Versicherungsgesellschaften durch

den gesunden Wettbewerb am Markt Prämienabrieb befürchten. Gleichzeitig werden die aktuelle Wirtschaftslage, drohende Insolvenzen – insbesondere im deutschen Mittelstand – und die damit einhergehenden pessimistischen Schadenprognosen als kritisches Zeichen gewertet. In der Folge neigen Versicherer in bestimmten Branchen zu zurückhaltendem Zeichnungsverhalten.

Zu diesen besagten Branchen zählen beispielsweise Bau, Real Estate und Filialisten, Kfz-Zulieferer sowie Unternehmen der Chemieindustrie. Die Versicherer verfolgen hier ein dezidiertes technisches Underwriting und prüfen die jeweiligen Unternehmensentwicklungen auf Herz und Nieren. Bestandskunden mit positiven Kennzahlen haben hingegen gute Chancen, ihr Prämienniveau zu optimieren. Bei

D&O-Programmen mit Exzedenten gibt es grundsätzlich wenig Bewegung im Grundvertrag, dafür aber mehr Spielraum für potenzielle Einsparungen in den nachfolgenden Layern.

### Marktentwicklung 2024/2025

### Kapazitäten und Limite

Die meisten Versicherer zeichnen eigenständige Versicherungssummen von zehn bis max.15 Millionen Euro – einzelne Akteure am Markt stellen bei sehr gut verlaufenden Risiken auch höhere Summen zur Verfügung. Für große Risiken können bis zu 300 Millionen Euro als Gesamtlimit über den deutschen Markt eingekauft werden. Zusätzliche Kapazitäten erhalten Unternehmer über den UK- und Lloyds-Markt, auf den die deas über ihr starkes Netzwerk jederzeit Zugriff hat.

### Prämien

Mit Blick auf die Prämienentwicklung können die Kunden aufatmen: Für Risiken kleiner und mittelständischer Unternehmen hat sich der Markt mehr als beruhigt. Die Versicherer sind zeichnungswillig, sodass die Prämien sinken und sogar bei schwer versicherbaren Risiken stabil bleiben – teilweise besteht hier sogar die Möglichkeit von Einsparungen. Darüber hinaus bieten die Risikoträger Long Term Agreements mit zweijähriger Laufzeit an.

Große D&O-Programme mit gelayerten Systemen lassen Einsparungspotenziale insbesondere in den Exzedenten erkennen. Wie lange diese für Kunden positiv zu bewertende Preisentwicklung weitergeht, lässt sich aktuell schwer einschätzen. Neben der starken Konkurrenz am D&O-Markt gibt es weitere Einflüsse wie die geopolitische Lage, die angespannte Wirtschaftsentwicklung sowie die befürchtete Insolvenzwelle, die ein restriktiveres Zeichnungsverhalten der Versicherer verlangen. Sollte nur ein Bruchteil der angekündigten Unternehmensinsolvenzen in Deutschland Realität werden und in der Folge Abwehrkosten und Schadenskosten bei den D&O-Versicherern auslösen, wäre laut einer Hochrechnung mit einer Schaden-



summe im hohen dreistelligen Millionenbereich zu rechnen.

Insofern ist
zu erwarten,
dass sich die
Preisspirale
nicht weiter
nach unten
dreht, sondern
mindestens
zum Stillstand
kommt, um
die Kosten der
Risikoträger
abzufedern.

### Bedingungen und Ausschlüsse

Ebenfalls entspannt hat sich die Lage in den Bedingungsverhandlungen. Nachdem die Versicherer in den Vorjahren Einschränkungen und zusätzliche Ausschlüsse forderten, ist zu beobachten, dass sie bezüglich der Vertragsklauseln wieder flexibler agieren. Die Fachexpertinnen und -experten der deas halten hochwertige Maklerwordings vor. Ziel ist es, stets zum Vorteil der Kunden individuelle Ausschlüsse oder Abgrenzungsklauseln bspw. zur Cyberversicherung sowie Deckungseinschränkungen im Insolvenzfall zu vermeiden.

### Haftungsverschärfungen durch neue Richtlinien und Gesetze

In den kommenden Monaten und Jahren werden verschiedene EU-Richtlinien verabschiedet bzw. in Landesrecht umgesetzt, die sich potenziell haftungsverschärfend auf das Management von Unternehmen auswirken können. Hierzu zählt u. a. die NIS-2-Richtlinie (Europäische Netz- und Informationssysteme-Richtlinie), die die Cybersicherheit von Unternehmen und Institutionen regelt und insbesondere das Bewusstsein des Managements zur Optimierung des Risikomanagements schärfen soll. Gleichzeitig beinhaltet sie Cybersicherheitsanforderungen, Bußgelder und Sanktionsmöglichkeiten sowie die unmittelbare persönliche Haftung der Geschäftsleiter und -leiterinnen. Die NIS-2-Richtlinie bezieht sich dabei nicht nur auf neue Haftungs-



tatbestände, sondern auch auf eine neue Dogmatik und könnte in ihrer Auslegung einen neuen erhöhten Sorgfaltsmaßstab begründen.

Weitere Richtlinien, die eine Haftungsverschärfung und spätere Regressnahmen von Geschäftsführern ermöglichen, sind die Richtlinie der Europäischen Kommission über die Begründung ausdrücklicher Umweltaussagen und diesbezüglicher Kommunikation, außerdem die Überarbeitung der Produkthaftungsrichtlinie sowie die neu geplante KI-Richtlinie. Im Ergebnis stellen diese neuen Regelungen höhere Compliance-Anforderungen an die Unternehmensleitung.

### ESG – Environmental, Social, Governance

Doch nicht nur die neuen und aktualisierten Gesetzesänderungen werden relevant, auch ESG ist mittlerweile zu einem Managementthema für jedes Unternehmen geworden. Speziell bei Underwriter-Calls mit Konzernkunden sprechen die Versicherer diese Themen an. Im Bereich Environmental stehen Klagen mit dem Vorwurf "Greenwashing" im Fokus der öffentlichen Wahrnehmung. Hintergrund sind dabei umwelt- und klimabezogene Werbeaussagen wie plastikfrei, Bioplastik, Fair to nature, bienenfreundlich oder klimaneutral. Aber auch sozialen Governance-Themen wie beispielsweise dem Umgang mit Angestellten oder Vergütungsmodellen für Betriebsräte wird besondere Beachtung geschenkt.

#### **IPO/POSI**

Positive Marktbewegungen stellt deas auch bei der Absicherung von Börsengängen und Kapitalmaßnahmen über Spezialprodukte wie der IPO (Initial Public Offering) oder der POSI (Public Offering Security Insurance) fest. Hier sind sogar Prämiensenkungen von signifikanten 20 bis 30 Prozent realisierbar. Zudem stehen ausreichend Kapazitäten für hohe Versicherungssummen über den deutschen sowie den UK-Markt zur Verfügung.

### D&O/E&O für Financial-Institution-Risiken

Bei den speziellen Kombi-Produkten für Finanzdienstleister oder Ban-

ken gibt es wieder einen gesunden Wettbewerb. So können alternative Angebote zur Optimierung des Prämien- und Bedingungsniveaus für dieses Kundensegment ohne große Schwierigkeiten eingeholt werden. Für gut verlaufende Risiken sind Prämienreduzierungen von zehn bis 20 Prozent möglich.

#### **Fazit**

Auf Basis der bevorstehenden Entwicklungen erwartet deas einen Markt, der auch in den kommenden Monaten in Bewegung bleiben wird.

Die Konkurrenz unter den Versicherern belebt den Wettbewerb. Zwar wird es erwartungsgemäß nicht zu sogenanntem "Prämien-Dumping" kommen, aber der Trend deutet klar nach unten - dies gilt allerdings nicht für schadenbelastete Verträge oder schwer versicherbare Risiken. Demgegenüber steht die Befürchtung der Risikoträger, eine hohe Insolvenzwelle und eine damit verbundene Zunahme von Schadenersatzansprüchen zu erleben, was wiederum zu einer Verhärtung des Marktes führen könnte. Insofern kann der Abschluss von mehrjährigen Verträgen für viele Kunden interessant sein, um die weitere Marktentwicklung mit optimaler und langfristiger Deckung in der Hinterhand geruhsam abwarten zu können.



SANDRA DAMMALACKS
Leiterin Financial Lines

sandra.dammalacks@deas.de

### Ihre deas-Lösung

Wir bei deas sind zuversichtlich, auch weiterhin unsere maßgeschneiderten Programme für Konzerne sowie unsere hochwertigen Konzepte für mittelständische und kleine Unternehmen optimal im Sinne unserei Kunden einsetzen zu können. Zu diesem Zweck organisieren und führer

wir Underwriter-Calls zur bestmöglichen Vermarktung Ihrer individueller Risiken und begleiten Sie im Renewalprozess mit fachlicher Beratung auf höchstem Niveau. Als Ihr Makler ist es unser Anspruch, optimale Konditionen und Markttransparenz für Siezu erreichen



### CYBER-VERSICHERUNG

### Marktsituation und Rückblick

Die Nachfrage nach Cyberversicherungen ist weiterhin hoch. Inzwischen sind ausreichend Kapazitäten verfügbar. Obwohl sich ein großer Risikoträger aus dem Markt zurückgezogen hat, kommen ständig weitere Anbieter für Cyberversicherungen hinzu, die Marktanteile für sich erschließen wollen. Das Prämienniveau hat sich durch den zunehmenden Wettbewerb stabilisiert und in Einzelfällen sind Einspa-

rungen umsetzbar. Überdies reduziert sich der Umfang der Risikoprüfung für kleine und mittlere Unternehmen, sodass sie Versicherungsschutz erhalten können.

Anders sieht die Situation für größere Unternehmen aus. Underwriter fordern ein hohes Maß an Cyberhygiene und einen anspruchsvollen Mindeststandard an die Informationssicherheit für die Versicherbarkeit von

Cyberrisiken. Beispiele hierfür sind unter anderem Multifaktor-Authentifizierung, EDR, Privileged Access Management (PAM), Mitarbeitenden-Schulungen und Notfallpläne. Risikoträger gehen teilweise dazu über, laufende unterjährige Schwachstellen-Scans durchzuführen sowie Awareness-Trainings für Mitarbeitende in Unternehmen anzubieten, um das Cyberrisiko ihrer Kunden kontinuierlich zu reduzieren.

Ein weiteres Thema ist die EU-Richtlinie NIS-2 (kurz für: Network and Information Systems Directive 2), die bis spätestens Oktober 2024 (realistisch Anfang 2025) in deutsches Recht umgesetzt werden soll. Unter die Richtlinie fallen zukünftig deutlich mehr Unternehmen als bisher: Direkt betroffen sind jeweils Organisationen mit mindestens 50 Mitarbeitenden oder einem Jahresumsatz von mehr als zehn Millionen Euro, die künftig umfangreiche Anforderungen an ihre IT-Sicherheit erfüllen müssen. Zudem müssen größere Sicherheitsvorfälle innerhalb von 24 Stunden an die zuständige Behörde gemeldet werden. Unternehmen, die kritische Anlagen betreiben, sind zudem künftig dazu verpflichtet, beim Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (kurz: BSI) nachzuweisen, dass sie die gesetzlichen Vorgaben erfüllen. Bei Nicht-Erfüllung drohen erhebliche Bußgelder.

Weiterhin haben Versicherer und Rückversicherer Bedingungsänderungen etabliert, um systemische und geopolitische Risiken (z. B. Kriegssituationen) aus ihren Leistungsverpflichtungen auszuschließen. Weitere Ausschlüsse wie beispielsweise erweiterte Infrastrukturausfälle sollen den Cyberversicherungsmarkt krisenfester und fit für die Zukunft machen.

Die ersten beiden Rechtsprechungen zu Cyberschadenfälle sind zwar bereits erfolgt, haben jedoch keine eindeutige Klarheit gebracht, da beiden Verfahren die fehlende Transparenz in der Risikoerfassung

zugrunde lag. Der Ausgang der Verfahren ist noch offen, da beide in die nächste Instanz gehen. Das finale Ergebnis wird voraussichtlich einen erheblichen Einfluss auf das Verhalten der Risikoträger hinsichtlich des Underwritings haben.

### Marktentwicklung 2024/2025

Cybervorfälle stehen im dritten Jahr auf Platz eins der weltweit bedeutendsten Geschäftsrisiken im Allianz Risk Barometer.

Der Cyberversicherungsmarkt wird in den kommenden Jahren auch weiterhin stark wachsen, nicht zuletzt aufgrund von verschärfter Managerhaftung und strengeren Regularien (z. B. NIS-2) und einem damit einhergehenden höheren Absicherungsbedarf für Unternehmen. Die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft und die wachsende Bedrohung durch Cyberangriffe sind weitere Wachstumstreiber.

Die Rückversicherer üben weiterhin einen starken Einfluss auf den Markt der Erstversicherer aus. Bei dem Versuch, die systemischen Cyberrisiken für den Versicherungsmarkt zu minimieren, wird der Rückversicherungsmarkt den Erstversicherern insbesondere bei Großrisiken auch weiterhin vereinzelte Bedingungsänderungen wie beispielsweise Ausschlüsse oder Sublimits vorschreiben. Ziel ist, mögliche Ausfallrisiken für die gesamte Versicherungsbranche zu minimieren.

Die Cyberrisikolandschaft wird nach wie vor von Ransomware und Angriffen auf Lieferketten dominiert. Auch der technische Fortschritt und damit einhergehend der Missbrauch von neuen Technologien, wie zum Beispiel künstliche Intelligenz, Blockchain und Cloud Computing eröffnen neue Möglichkeiten für Cyberangriffe, aber auch für die Verteidigung.

#### Fazit

Die Relevanz und Notwendigkeit der Absicherung von Cyberrisiken ist nicht nur weiterhin gegeben, sondern steigt kontinuierlich. Durch die Vielzahl der am Markt verfügbaren Produkte und Dienstleistungen entsteht eine gewisse Intransparenz. Gleichzeitig bieten sich hier für die Unternehmen aber auch große Chancen – vorausgesetzt sie haben einen Partner an ihrer Seite, der Licht ins Dunkel bringt, die Möglichkeiten des Marktes kennt und so die Cybersicherheit auf eine stabile Basis stellt.



ROBERT DREXLER Leiter Ecclesia Cyber

robert.drexler@ecclesia-gruppe.de

### Ihre deas-Lösung

Die Spezialeinheit Ecclesia Cyber vereint Fachexpertinnen und -experten der deas und Ecclesia Gruppe und nimmt eine Vorreiterposition für innovative und flexible Cyberversicherungslösungen ein. Mit umfassendem Know-how im IT-Bereich gestalten wir ganzheitliche und maßgeschneiderte

Produkte für Ihre Cybersicherheit und bieten Ihnen eine individuell auf Ihre Risikosituation zugeschnittene Beratung sowie ein starkes, versichererunabhängiges Partnernetzwerk. Im Schaden- wie auch im Verdachtsfall stehen wir als zuverlässiger Partner an Ihrer Seite.



### KFZ-VERSICHERUNG

### Marktsituation und Rückblick

Im zurückliegenden Jahr haben die deutschen Kfz-Versicherer aufgrund der sehr hohen Schadeninflation von geschätzten 15 Prozent versucht, starke Sanierungen bei ihren Kunden durchzusetzen. Mit Blick auf die vereinnahmten Beiträge im Jahr 2024 lässt sich feststellen, dass diese im Schnitt um weniger als zehn Prozent gestiegen sind. Die sich ergebende Differenz von etwa fünf Prozentpunkten sorgt für eine weitere Zunahme des Kostendrucks. Schließlich hat das Kfz-Geschäft im vergangenen Jahr zu einem geschätzten Verlust von über drei Milliarden Euro in der Versicherungswirtschaft geführt. Für das laufende Geschäftsjahr 2024 wird mit einem - zwar geringeren, aber immer noch hohen - Verlust von mindestens 2,5 Milliarden Euro gerechnet.

Doch woher rühren die starken Kostensteigerungen, die die Risikoträger und damit am Ende die Kunden mit steigenden Prämien belasten? Die Gründe sind vielfältig: Steigende Ersatzteilkosten, sehr hohe Stundenverrechnungssätze der Werkstätten sowie aufwendigere Reparaturen aufgrund der immer komplexer werdenden As-

sistenzsysteme. Diese Entwicklung hat sich in den vergangenen Jahren deutlich intensiviert: So sind laut Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherer e.V. (GDV) beispielsweise Pkw-Ersatzteile seit 2013 durchschnittlich um über fünf Prozentpunkte pro Jahr teurer geworden. Demnach haben die Autohersteller zwischen August 2022 und August 2023 die Preise um 9,7 Prozentpunkte erhöht. Das Gleiche gilt für die Entwicklung der Stundensätze in den Kfz-Werkstätten: Von 2017 bis Anfang 2021 sind die Kosten pro Arbeitsstunde um rund 22 Euro gestiegen und diese Entwicklung hat sich seitdem weiter fortgesetzt.

### Marktentwicklung 2024/2025

Die Kraftfahrtversicherung ist in der Schaden- und Unfallversicherung weiterhin die größte Sparte. Insgesamt haben die Versicherer für 2023 geschätzt ca. 30,3 Milliarden Euro Nettoprämieneinnahmen verbucht. In 2022 und 2021 lag diese Zahl bei jeweils 29,1 Milliarden Euro.

In den Jahren vor der Pandemie waren die Schadenaufwendungen bis 2019 auf insgesamt knapp 25 Milliarden Euro angestiegen. Die Schaden-Kosten-Quoten (Combined Ratio) lagen in diesen Jahren konstant knapp unterhalb der 100 Prozent. In den Pandemiejahren 2020 und 2021 sanken die Aufwendungen im Schadenbereich aufgrund des geringen Verkehrsaufkommens deutlich. Diese Entwicklung hat sich seit 2022 dann aber wieder umgekehrt und es wurden insgesamt 26,1 Milliarden Euro an Schadenleistungen ausgezahlt. Im Jahr 2023 waren es dann sogar schon 29,6 Milliarden Euro. In der Folge haben sich die Schaden-Kosten-Quoten in den vergangenen Jahren zunehmend negativ entwickelt: Ausgehend von 94,8 Prozent im Jahr 2021, über 101,2 Prozent im Jahr 2022 bis hin zu einer Schaden-Kosten-Quote von 110 Prozent im vergangenen Jahr.

Auch die Zahl der in Deutschland zugelassenen Fahrzeuge hat sich bis 2020 auf insgesamt 67,7 Millionen erhöht. Während der Corona-Jahre blieb der Fahrzeugbestand stabil, im Jahr 2023 wurde dann aber mit 70,2 Millionen zugelassener Fahrzeuge ein neuer Höchstwert erreicht.

Aufgrund der Entwicklungen rechnen wir nach den ersten Gesprächen mit den großen deutschen Kfz-Versicherern mit durchschnittlichen reinen Tarifanpassungen von 15 bis 20 Prozent für das Jahr 2025. Diese Prämienerhöhungen beinhalten darüber hinaus nicht die individuellen Sanierungen aufgrund des Schadenverlaufes. Hier gehen wir von Prämienerhöhungen aus, die teilweise jenseits der 50 Prozent liegen könnten.

Bisher zeichnet sich überdies kein wirklicher Preiskampf auf dem Markt ab. Die Versicherungsgesellschaften werden sich darauf konzentrieren, ihre eigenen Bestände aus den roten Zahlen zu führen. Dennoch sind bei schadentechnisch sehr gut verlaufenden Fuhrparks Einsparungen möglich.

Aus diesem Grund nimmt das Thema Prävention einen immer höheren Stellenwert ein und es wird für Fuhrparkverantwortliche immer wichtiger, die Schadenaufwendungen unter Kontrolle zu halten. Mit der RMSecur & Consulting GmbH, unserem eigenen Risk Manager innerhalb der Ecclesia Gruppe, bieten wir als deas unseren Kunden eine detaillierte Vorabanalyse der aktuellen Unfall- und Fuhrparksituation, eine strukturierte und methodische Identifizierung der Kfz-Risiken sowie eine vollständige Risikoanalyse inklusive Bewertung und somit eine Kostenkontrolle.

### Analysieren

- Was für Schäden treten auf?
- Wie ist der Status quo?
- Welche Erkenntnisse hat man selbst gewonnen?
- Was für Maßnahmen wurden bisher eingeleitet?
- Erfahrung der Verantwortlichen nutzen

### **Umsetzen**

- Schulung aller Beteiligten
- Anpassung der Flotte/Technik
- Qualifizierung der Mitarbeitenden
- Unfall-Analyse-Gespräche
- Gruppengespräche bei auffälligen Unfallverursachern
- → Risk-Management ein kontinuierlicher Prozess

### Beständig besser werden

- Sofortige Reaktionen
- Regelmäßige Auswertung der Unfall-/Schadendaten
- Analyse der Telematikdaten
- Stetige Sensibilisierung
- Vielfältige Maßnahmen für individuelle Unternehmen

### Der Nutzen für unsere Kunden

- ✓ Synergie zwischen ganzheitlichem Risiko- und Versicherer-Management
- ✓ Weniger Unfälle und mehr Sicherheit
- ✓ Qualitätssteigerung und Vermeidung von Kundenverlusten
- ✓ Weniger Kosten für Kraftstoff, Verschleiß- und unfallbedingte Personalaufwendungen
- ✓ Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

### **Fazit**

Da ein Ende des Preisanstieges nicht abzusehen ist, rechnen wir auch nach 2025 mit einem weiterhin sehr hohen Kostendruck. Die stark gestiegenen Kosten für Material und Arbeitsstunden sowie die anhaltende Inflation seit der Pandemie geben Versicherern insgesamt betrachtet wenig Spielraum für Prämiensenkungen. Von entscheidender Bedeutung für die Versicherungs-

nehmer ist es daher, möglichst positiv verlaufende Portfolios vorzuweisen, um im Austausch mit den Risikoträgern über realisierbare Einsparpotenziale sprechen zu können.



DANIEL HÖCKELMANN Leiter Ecclesia Mobility Kraftfahrtversicherungen

daniel.hoeckelmann@deas.de

### Ihre deas-Lösung

Seit Beginn dieses Jahres haben wir mit dem Competence Center Ecclesia Mobility die Stärken der Kfz-Abteilungen der deas und der Ecclesia innerhalb der Unternehmensgruppe gebündelt. Es zeichnet sich durch einen Rundum-Ansatz aus, der weit über die Vermittlung geeigneter Versicherungslösungen hinausgeht. Das sogenannte Ökosystem Kraftfahrt umfasst nicht nur den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs, sondern die komplette Mobilitätsbandbreite von Unternehmen. Dabei stehen

Themen wie der Fuhrpark, Machbarkeitsanalysen sowie alternative Mobilitäts- und Fahrzeugkonzepte im Fokus.

Aufgrund unseres platzierten Prämienvolumens bei den größten deutschen Flottenversicherern können wir in den anstehenden schweren Verhandlungen trotz des beschriebenen Kostendrucks und den damit einhergehenden Sanierungsforderungen immer noch bestmögliche Lösungen für unsere Kunden erreichen.



### CONSTRUCTION

### Marktsituation und Rückblick

Im Wohnungsbaubereich beläuft sich der Rückgang seit 2021 kumuliert – mit einem prognostizierten Wert für 2024 – auf fast 35 Prozent, der Wirtschaftsbau geht bis Ende 2024 um etwa acht Prozent, der öffentliche Bau um etwa 14 Prozent zurück.

Bedingt durch diese Entwicklung kam es in der Baubranche zu zahlreichen Insolvenzen, sowohl bei Bauunternehmen als auch bei Projektentwicklern. Ein prominentes Beispiel ist u. a. der Elbtower in Hamburg, dessen Neubau die SIGNA Gruppe übernahm, im Herbst des vergangenen Jahres jedoch Insol-

venz anmeldete. Den großen Einbruch im Wohnungsbau verdeutlichen auch die stark zurückgegangenen Baugenehmigungen im Jahr 2023 (Angaben in Prozent):

# Rückgang der Baugenehmigungen 2023 Mehrfamilienhäuser -25,2 Zweifamilienhäuser -50,0 Einfamilienhäuser -37,9

Die Ursachen hierfür sind vielfältig, können jedoch vor allem auf monetäre Gründe zurückgeführt werden: Erstens auf den rapiden Anstieg der Bauzinsen, die sich von Januar 2022 bis September 2023 verdreifachten - von durchschnittlich 1,3 auf 4,1 Prozent. Zweitens sind die Baupreise u. a. aufgrund erhöhter Löhne und Kosten für Materialien sowie Energie erheblich gestiegen. Nach Schätzungen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) sind jährliche Zusatzinvestitionen von ca. 20 Milliarden Euro notwendig, um den stetig wachsenden Wohnraumbedarf von etwa 355.000 Wohnungen pro Jahr zu decken.

Anders sieht es hingegen im Bereich von Infrastrukturbauten wie Stromtrassen oder auch Gaspipelines sowie bei Vorhaben zur Unterstützung der Energiewende (Wasserstofferzeugung, Batteriekraftwerke etc.) aus. Hier verzeichnet die Bauwirtschaft eine generelle Zunahme.

Die Situation am Versicherungsmarkt hat sich grundsätzlich stabilisiert. Zwar hat sich ein Risikoträger aus dem Bereich der kombinierten Bauversicherung zurückgezogen, doch konnten die wegfallenden Zeichnungskapazitäten durch einen neu in Deutschland agierenden Marktteilnehmer kompensiert werden.

### Marktentwicklung 2024/2025

In den vergangenen zwölf Monaten haben wir keine Anzeichen erkannt,



### Exkurs: Kennen Sie schon ...

... unsere Bau-Kombi-Versicherung? Diese vereint verschiedene Versicherungen, die für alle Baubeteiligten wichtig sind, schnittstellenfrei in einem gemeinsamen Vertrag. Im Kern setzt sie sich zusammen aus einer



Betriebshaftpflichtversicherung für die bauausführenden Unternehmen.



Planungshaftpflicht für die Architekten und Ingenieure sowie



Bauleistungsversicherung in Form einer Allgefahrendeckung für jegliche Sachschäden während der Bauzeit.

Durch die Kombination verschiedener Versicherungssparten in einer einzigen Police wird das Absichern von Bauvorhaben übersichtlicher, unkomplizierter und geht gleichzeitig mit erheblichen Deckungserweiterungen im Vergleich zu Einzelversicherungen einher. Besonders sinnvoll ist die Bau-Kombi-Versicherung bei größeren Bauprojekten, da hier in der Regel eine Vielzahl von verschiedenen Akteuren am Werk sind.

die auf eine Verhärtung des Marktes hindeuten. Es ist nicht davon auszugehen, dass es zu einem steigenden Prämienbedarf aufseiten der Versicherer kommt oder die vorherrschenden Bedingungswerke nennenswerte Einschränkungen hinnehmen müssen.

### **Fazit**

Auch künftig besteht die Gewährleistung, einen umfangreichen Versicherungsschutz zu attraktiven Konditionen für Bauprojekte einkaufen zu können. Dies gilt umfassend für alle Bereiche: vom Hoch- und Tiefbau bis hin zum Ingenieur- und Kraftwerksbau.

Nach wie vor herausfordernd sind jedoch Bauprojekte, bei denen die Risikoträger bislang auf kein tiefgreifendes statistisches Material zurückgreifen können. Hierzu zählen zum Beispiel Holz-Hybrid-Bauvorhaben, 3-D-Druck oder auch Projektrealisierungen in einem IPA-Vertrag. Diese Bauprojekte erfordern ein hohes technisches Know-how seitens des Versicherungsmaklers, um einen Dialog auf Augenhöhe mit den Versicherern führen und in der Folge eine umfangreiche und passende Absicherung für Bauherren sicherstellen zu können.



CEDRIC LICHTE
Leiter Ecclesia Construction

cedric.lichte@deas.de +49 89 741154-328

### Ihre deas-Lösung

Die Bau-Kombi-Versicherung schafft in den aktuell unruhigen Zeiten mehr Planungssicherheit, da Schadenfälle schnell und ohne unnötige Verzögerungen zur Abwicklung gebracht werden, sodass keine wesentlichen Bauzeitverlängerungen hingenommen werden müssen. Denn als umfassender Bauversicherungs-

schutz deckt sie mögliche Risiker aller Baubeteiligten (Bauherr, Planer, Ausführende) in einem einzigen Vertrag ab. Auch das Prozesskostenrisiko aufgrund von Streitigkeiten wird auf diese Weise massiv reduziert. So stellen wir die Bauvorhaben unserer Kunden auf sicherer Grund.



### RÜCKVERSICHERUNG

Welche Folgen haben die zurückliegenden drei Jahre für die Versicherungsbranche? Hält die Hartmarktphase weiter an? Und sind bestimmte Naturgefahren überhaupt noch versicherbar? Mit diesen und ähnlichen Fragestellungen sehen sich unsere Kunden aus der Industrie konfrontiert. Aus diesem Grund beleuchten wir das Trendthema Captive und ob der traditionelle Versicherungsschutz (noch) die richtige Lösung für ein Unternehmen ist.

### **Marktsituation und Rückblick**

Getrieben durch defizitäre Jahre in der Weichmarktphase rechtfertigten Versicherer und Rückversicherer insbesondere in den Sach- und Haftpflichtversicherungssparten flächendeckende Prämienerhöhungen, reduzierte Kapazitäten, erhöhte Selbstbehalte, zusätzliche Deckungslimitierungen und neu hinzukommende Ausschlüsse.

Schadenseitiger Treiber dieser Entwicklung ist unter anderem der Klimawandel und als dessen Folge die zunehmenden Naturkatastrophen auf der ganzen Welt, welche insbesondere die Absicherung von Sachwerten in Hochrisikogebieten gegen Naturgefahren deutlich erschweren. In Haftpflicht treibt unsere Kunden zudem der inflationäre Schadentrend in einigen Rechtsgebieten der Welt um – allen voran in den USA.

Für Naturgefahren haben sich einige etablierte und teilweise auch neue Risikoträger gefunden, die parametrische Deckungskonzepte als die Lösung für mangelnde Kapazität in Hochrisikogebieten ansehen und anbieten, die auch wir für unsere Kunden

in Teilen bereits umgesetzt haben. Die Idee dahinter bewerten wir positiv - die Praxis zeigt jedoch, dass parametrische Deckungen preislich oftmals nicht mit konventionellen Versicherungslösungen mithalten können. Parametrische Lösungen liefern einen echten Mehrwert, wenn der traditionelle Markt keine Kapazität mehr für die abzusichernde Gefahr bereitstellt - in diesen Fällen empfiehlt es sich, einen Dienstleister mit aktuariellen Analysefähigkeiten, wie beispielsweise die Ecclesia Re zurate zu ziehen, um eine technisch/statistisch möglichst optimale Lösung auszuhandeln.

In der Praxis sanieren die Versicherer aber nicht nur schlecht verlaufende Risiken, sondern auch jahrelang schadenfrei verlaufende Verträge. Um unseren Kunden in diesen herausfordernden Zeiten weiterhin bestmögliche Absiche-

rungskonzepte anbieten zu können, reicht der klassische Weg hin zu den etablierten Erstversicherern oftmals nicht mehr aus. Stattdessen gilt es, Deckungslücken durch internationale Risikoträger oder den Zugriff auf den Rückversicherungsmarkt zu schließen. Auch Ausschnittsdeckungen, regionale Programmaufbauten (u. a. US-Twin-Tower) und Exzedentengeschäfte werden zunehmend notwendige Ergänzungen, um die benötigten Kapazitäten zu vervollständigen. Hierzu binden wir unsere Expertinnen und Experten von Ecclesia Re ein, die in diesen Bereichen stark aufgestellt sind. Sie verfügen über die nötige Position am Markt, ein auf die individuelle Risikosituation des Kunden oder der Branche abgestimmtes Underwriting auszuhandeln.

Darüber hinaus werden - insbesondere seit Beginn der Hartmarktphase – auch Alternativen mit erhöhten Eigentragungen für Industrieunternehmen stark nachgefragt. Sei es getrieben durch die Forderungen der Versicherer nach höheren Selbstbehalten, die zunehmenden Sanierungswellen trotz Schadenfreiheit oder schlichtweg die vermeintliche Alternativlosigkeit. Bei all diesen Themen werden Captives, PCC's, Virtuelle Captives oder als Oberbegriff auch oftmals der alternative Risikotransfer als Allheilmittel dargestellt. In vielen Fällen kann das auch eine passende Lösung für ein Industrieunternehmen sein, jedoch gilt es dabei genauestens zu analysieren, ob und vor allem welcher Ansatz für die individuellen Herausforderungen sinnstiftend und passend ist. Für unsere Kunden hat Ecclesia Re bereits zahlreiche derartige Lösungen realisiert, aber in vielen Fällen auch aufgezeigt, dass der Weg einer Captive womöglich nicht – bzw. noch nicht – zielführend ist.

### Marktentwicklung 2024/2025

Die ersten unterjährigen Erneuerungen im Jahr 2024 zeigen Licht am Ende des Hartmarktphasen-Tunnels. Großindustrielle Programme sind zu gleichen Konditionen wie im Vorjahr verlängert worden, was einen sich zumindest nicht noch weiter verhärtenden Markt für die Haupterneuerung zum nächsten Jahreswechsel vermuten lässt. Aus dem Rückversicherungsmarkt erklärt keiner der etablierten Risikoträger, dass marktbreit neue Ausschlüsse (Ausnahme: PFAS bei exponierten Risiken in Haftpflicht) oder große Sanierungsforderungen anstehen. Insbesondere im Sachbereich erwarten wir einen Seitwärtstrend.

In bestimmten Sparten scheint es noch immer Forderungen nach höheren Selbstbehalten für Industriekunden zu geben. Diese sind jedoch längst nicht so stark und aufdringlich wie noch in den vergangenen 24 Monaten.

Innovative Lösungen und die nachhaltige Entwicklung eines professionellen Risikomanagements mit der Unterstützung von Eigentragungsmodellen werden weiter nachgefragt und sind gekommen, um zu bleiben. Derartige Vehikel unterstützen die Motivation von Erst- und Rückversicherern, sich wieder verstärkt, um risikoindividuelle Lösungen für die Großindustrie zu bemühen.

#### **Fazit**

Die Versicherungsbranche erlebt eine dynamische Phase, in der traditionelle Ansätze oft nicht mehr ausreichen. Die Hartmarktphase der vergangenen Jahre hat zu höheren Prämien, Selbstbehalten und Ausschlüssen geführt. Klimawandel, Naturkatastrophen und Social Inflation erschweren zusätzlich die Absicherung. Alternative Lösungen wie parametrische Deckungen und Captives gewinnen zwar an Bedeutung, stellen jedoch keine universellen Antworten dar. Die Markttrends deuten auf eine Stabilisierung hin, während innovative Risikomanagementansätze an Relevanz gewinnen. Die Zukunft erfordert Flexibilität und maßgeschneiderte Strategien für die Industrieversicherungslandschaft.

Der Blick über den Tellerrand hinaus gewinnt dabei immer mehr an Bedeutung, da der klassische Erstversicherungsmarkt mit zunehmender Häufigkeit nicht (mehr) die Lösungen bietet, die die Anforderungen unserer Kunden erfüllen. Seit geraumer Zeit gibt es eine Vielzahl von möglichen Lösungen und Alternativen, die es jeweils kundenindividuell zu bewerten gilt - eine pauschale Lösung, die für alle passt, gibt es anhaltend nicht. Gemeinsam mit Ecclesia Re finden wir den passenden Schlüssel, um den vielschichtigen Herausforderungen unserer Kunden zu begegnen.



LUIS KLOSE Senior Broker

luis.klose@ecclesia-re.de +49 221 99369-107



MARCEL NUNNE Managing Broker

marcel.nunne@ecclesia-re.de +49 221 99369-105

### Ihre deas-Lösung

Im deutschsprachigen Raum is: Ecclesia Re Vorreiter im Bereich der alternativen Risikotransferlösunger und erarbeitet für seine Kunden ziel-orientierte und individuelle Analysen Ihre exzellente Platzierungserfahrung im internationalen Rückversicherungsmarkt hilft unseren Kunden, klassische Risikotransfer-Lösungen durch Rückversicherungsunterstützung komfortabler und besser auszugestalten - ehrlich und transparent.



#### Dieses Produkt wurde auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt

Stand: 07.2024 • Der deas Market Report ist eine Marketing-Kommunikationsbroschüre der deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH, Ecclesiastraße 1 – 4, 32758 Detmold Alle Informationen in dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt recherchiert, für ihre Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Haftung übernommen werden. Ihre Inhalte sind nicht als Ratschlag bezüglich einer individuellen Situation gedacht und stellen auch keinen Rechtsrat dar. Sie basieren auf unseren Erfahrungen als Versicherungsmakler, ersetzen aber in keinem Fall die persönliche, auf den Einzelfall abgestimmte Beratung.

Lichteherrecht © 2024 deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH.

Vervielfältigungen oder sonstige Nutzungen urheberrechtlich geschützter Inhalte sind nur mit Zustimmung der deas Deutsche Assekuranzmakler GmbH gestattet.

Bildnachweise: @ opolja - stock.adobe.com, @ Currioso.Photography - stock.adobe.com, @ Gorodenkoff - stock.adobe.com, @ Anoo - stock.adobe.com, @ Borin - stock.adobe.com, @ NDABCREATIVITY - stock.adobe.com, @ Concept Photo Studio - stock.adobe.com, @ visoot - stock.adobe.com, @ Artem - stock.adobe.com, @ olrat - stock.adobe.com, @ olrat - stock.adobe.com, @ jovannig - stock.adobe.com, @ EmmaStock - stock.adobe.com (@ Kalyakan - stock.adobe.com, @ visoot - stock.adobe.com, @ NDABCREATIVITY - stock.adobe.com

