

MARKT MONITOR 2025/26

Keyfacts



Kreditversicherer decken inzwischen Zahlungsrisiken in einer nie dagewesenen Höhe:

600 Milliarden Euro

**50 Millionen Euro
Schadenaufwendungen**



bei über 4.400 gemeldeten Schadenfällen, in der Vertrauensschadenversicherung 2023



80 %

der Cyberangriffe richteten sich 2024 gegen kleine und mittelständische Unternehmen.

2014 bis 2024



Die Kosten für Kfz-Ersatzteile erhöhten sich um rund 75 %.

Drei Faktoren setzen Unternehmen mit Blick auf Führungskräfte unter Druck:

- **Nachwuchsmangel**
- **Wechselbereitschaft**
- **Qualitätsverlust**



76 % Unternehmen

84 % Private-Equity-Häuser

wollen 2025 mindestens eine Transaktion durchführen.

**47 Millionen
Arbeitnehmende in Europa**

sind bei Firmen mit internationalem Hintergrund beschäftigt.

11 %

aller multinationalen Firmen in Europa
stammen aus Deutschland



Platz 1 Jahrhunderthochwasser „Bernd“

von 2021 nach über zwei Dekaden der Schadenstatistik

Das Juni-Hochwasser aus 2024 in Bayern belegt den 6. Platz.

Inhalt

1.0 VORWORT	04	2.3 FOKUSTHEMEN	44
		→ Risikomanagementsystem	45
2.0 INDUSTRIEVERSICHERUNG	05	→ Branche: Kran & Schwerlast	48
2.1 SPARTEN	09	→ Strafrechtsschutz	51
→ Sachversicherung	10	2.4 INTERNATIONALES VERSICHERUNGSGESCHÄFT	55
→ Haftpflichtversicherung	13	3.0 VORSORGE UND BENEFITS	59
→ Transportversicherung	16	→ Führungskräfte binden	60
→ Technische Versicherung	19	→ Betriebsrentenstärkungsgesetz II	63
→ Kfz-Versicherung	22	→ Internationale Benefit-Konzepte	66
2.2 SPEZIALTHEMEN	25	4.0 WEBINARE	73
→ Cyberversicherung	26		
→ D&O-Versicherung	29		
→ Kreditversicherung	32		
→ Vertrauensschadenversicherung	35		
→ W&I-Versicherung	38		
→ Risk Engineering	41		



Vorwort

Wir schützen Menschen und Unternehmen.

Dieses Leitmotiv durchdringt alle Geschäftseinheiten von SÜDVERS, formt unser tägliches Handeln und gibt jeder Initiative eine klare Richtung und Zielsetzung.

Mit unserem Marktmonitor zeigen wir, wie wir unsere umfassende Expertise in den verschiedenen Versicherungssparten gezielt einsetzen: von der Absicherung komplexer Industrie- und Unternehmensrisiken über innovative Finanz- und Vorsorgeprodukte bis hin zu maßgeschneiderten Lösungen, die unsere Kunden sicher durch ein dynamisches und herausforderndes Marktumfeld begleiten.

Der deutsche Versicherungsmarkt präsentiert sich weiterhin als vielschichtig und dynamisch. Während sich international in Segmenten wie Sachversicherungen, Financial Lines und Cyber nach Jahren steigender Prämien erste Anzeichen einer Marktentspannung abzeichnen, spiegelt die Situation in Deutschland eine deutlich komplexere Realität wider. Die Marktentwicklungen verlaufen sparten- und risikospezifisch unterschiedlich, von stabilen Haftpflicht- und D&O-Märkten bis zu Herausforderungen in der Sach- und Kfz-Versicherung sowie anhaltendem Druck auf US-exponierte Risiken.

Als Versicherungsmakler erleben wir eine wachsende Nachfrage nach Transparenz und professionellem Risikomanagement – zentrale Voraussetzungen für den Zugang zu Versicherungskapazitäten und wettbewerbsfähigen Prämien. Die Anforderungen steigen, nicht zuletzt durch Naturgefahren, geopolitische Spannungen, wirtschaftliche Unsicherheiten und zunehmende Regulierung.



Im Bereich Vorsorge unterstützen wir Unternehmen dabei, ihren Mitarbeitenden moderne, flexible und nachhaltige Versorgungslösungen anzubieten. Dazu gehören beispielsweise die betriebliche Altersvorsorge und die Krankenzusatz- und Unfallversicherungen, aber auch internationale Benefits für Entsendungen. Angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels sind attraktive Vorsorgeangebote ein wichtiger Hebel zur Gewinnung und Bindung qualifizierter Mitarbeitender und Führungskräfte.

Der Marktmonitor bietet Ihnen einen kompakten und umfassenden Überblick über die aktuellen Entwicklungen in den Versicherungs- und Vorsorgemärkten – und zeigt, wie SÜDVERS mit fundierter Beratung, Expertise und konsequenter Kundenorientierung für stabile und zukunftssichere Lösungen sorgt.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche und inspirierende Lektüre.

Florian Karle
Geschäftsführender Gesellschafter

Ralf Bender
CEO

2.0

Industrierversicherung

Industrierversicherung

Die Industrierversicherung auf einen Blick

Der Versicherungsmarkt bleibt dynamisch und zeigt in den einzelnen Sparten ein sehr differenziertes Bild. Besonders auffällig sind dabei die deutlichen Unterschiede zwischen dem globalen und dem deutschen Markt: Während international, etwa in den Segmenten Sachversicherung, Financial Lines und Cyber, nach rund sieben Jahren steigender Prämien Anzeichen für eine Marktentspannung erkennbar sind, zeigt sich in Deutschland zwar auch vereinzelt ein Weichmarkttrend, die Situation ist hier aber wesentlich vielschichtiger.

Sparten- und risikospezifische Entwicklung statt pauschaler Marktentspannung

Die deutsche Realität sieht anders aus

Gespräche und Spitzentreffen mit Versicherungsvorständen bestätigen die komplexe Marktlage hierzulande. Obwohl in Teilbereichen eine Stabilisierung erkennbar ist, kann in Deutschland von einem generell weichen Markt über alle Sparten hinweg noch keine Rede sein.

Während heute zum Beispiel in den Bereichen Haftpflicht, D&O und Cyber durchaus positive Entwicklungen sichtbar sind, bestehen weiterhin Herausforderungen: Die Sachversicherung bleibt außerhalb klar „guter“ Risiken – insbesondere für Elementardeckungen – angespannt. In der Kfz-Flottenversicherung werden bereits das zweite Jahr in Folge Verluste verzeichnet. Und US-exponierte Risiken stehen aufgrund hoher Schadenersatzkosten nach wie vor unter Druck.

Strengere Underwriting-Standards und neue Herausforderungen

Als Makler spüren wir zudem strukturelle Veränderungen in den Verhandlungen immer stärker: Versicherer stellen mittlerweile auch an mittelständische Kunden

Anforderungen, wie sie früher fast ausschließlich Großunternehmen vorbehalten waren. Transparenz und Qualität im Risikomanagement werden zunehmend zum Schlüssel für die Vergabe von Kapazitäten und wettbewerbsfähigen Prämien.

Risikokomplexität steigt weiterhin

Die Komplexität der Risiken nimmt weiter zu: Die wachsende Intensität und zunehmende Häufigkeit von Naturgefahren senken verfügbare Kapazitäten und führen zu höheren Selbstbehalten. Geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Unsicherheiten dämpfen die Risikobereitschaft. Und neue Regulierungen – wie die PFAS-Regularien oder die EU-Produktsicherheitsverordnung (GPSR) – schaffen zusätzliche Haftungsrisiken.

”

Alles in allem sehen wir eine stark qualitätsorientierte Preisgestaltung: Es lohnt sich auf Kundenseite umso mehr, die Risikosituation zu verbessern und zu managen, denn gute Risiken werden von Versicherern incentiviert, während problematischen Risiken mehr und mehr die Kapazität entzogen wird.

Hinzu kommen nationale Unterschiede: Deutschland hinkt – insbesondere wegen des Naturgefahren-Exposures – der internationalen Entspannung hinterher und agiert wie so oft vorsichtiger als andere Märkte.

Jessica Reimers



Jessica Reimers

Geschäftsführerin,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ jessica.reimers@suedvers.de

2.1

Sparten

Sparten

Sachversicherung

Zunehmende Elementarschäden und die zu erwartende Pflichtversicherung in diesem Bereich, geopolitische Spannungen mit wachsender Terrorgefahr und der anhaltende Preisdruck prägen die industrielle Sachversicherung. Die Wirtschaft fordert Stabilität – doch der Markt bleibt volatil und risikoorientiert.



Das Prämienniveau bleibt überwiegend stabil, nur vereinzelt ist mit Prämien-erhöhungen zu rechnen.

Sachversicherung

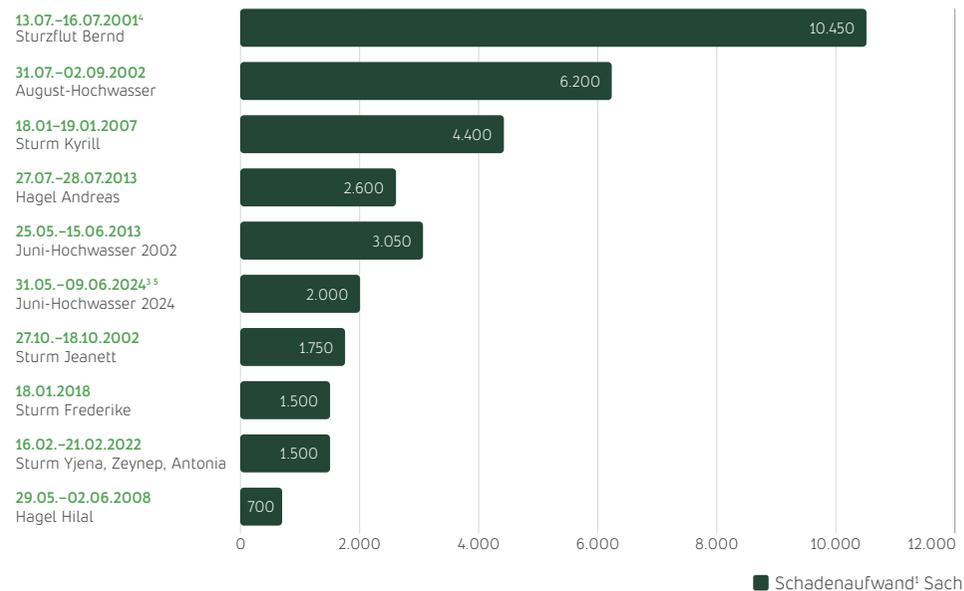
Marktsituation

Die industrielle Sachversicherung steht auch 2025 unter erheblichem Druck. Die Schadenbelastung durch Naturgefahren wie Starkregen und Überschwemmungen nimmt weiter zu. Das Juni-Hochwasser aus 2024 in Bayern belegt in der Schadenstatistik des GDV den sechsten Platz in einer Betrachtung über zwei Dekaden hinweg. Das Jahrhunderthochwasser „Bernd“ aus 2021 ist unangefochten auf Platz 1. Der Trend hin zu solchen Naturereignissen ist erkennbar. Vor diesem Hintergrund haben sich Union und SPD in ihrem Koalitionsvertrag auf eine Pflichtversicherung gegen Elementarschäden verständigt – ein Paradigmenwechsel, der Versicherer, Unternehmen und den Staat gleichermaßen fordert.

Parallel sorgen geopolitische Spannungen und eine erhöhte Terrorgefahr für Unruhe. Eine mögliche Ein- und Auswirkung auf die industrielle Sachversicherung bleibt abzuwarten.

Trotz dieser Herausforderungen und nach vielen Jahren der Ertragsverbesserungsmaßnahmen durch die Versicherungswirtschaft ist der Ruf nach einem Ende der Prämien erhöhungen laut. Die Versicherer pochen auch weiterhin auf eine risikoadäquate Preisgestaltung. Unternehmen mit einer in der Zeichnungspolitik der Risikoträger gefragten Betriebsart, mit einer guten Risikoqualität und vor allem einem adäquaten Brandschutz, können auf Preisstabilität und einer damit verbunden Planungssicherheit hoffen. Die Balance zwischen Investitionen in Risikoqualität und deren Wirtschaftlichkeit sowie der Anforderung an einen vollumfänglichen, bezahlbaren Versicherungsschutz bleibt damit ein zentrales

Spannungsfeld. Dies unterstreicht auch die jüngste Studie des Bundesverbands Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM). Diese zeigt Kapazitätsengpässe auf, vor allem für bestimmte Betriebsarten, unter anderem aus den Bereichen Recycling und Holzverarbeitung.



Quelle: GDV

Ausblick

Die industrielle Sachversicherung wird auch über das Jahr 2025 hinaus vor großen Herausforderungen stehen. Die Zunahme von Naturkatastrophen macht deutlich: Klimarisiken sind keine abstrakte Möglichkeit mehr, sondern Realität.

Und das gilt nicht nur für Deutschland. Durch den Klimawandel bedingte weltweite Großschadenereignisse und Naturkatastrophen werden auch in Zukunft und vermehrt auftreten und vor allem global agierende Unternehmen tangieren. Die Versicherer werden in diesem Bereich weiter eine hohe oder auch erhöhte Prävention durch die Unternehmen fordern. Bessere Risikovorsorge muss im Gegenzug durch die Risikoträger dann auch honoriert werden.

Markttrends

Nicht erst mit Beginn des aktuellen Jahres 2025, aber sicher mit stetiger Zunahme spielt das Thema KI auch bei den Versicherungsgesellschaften eine immer größere Rolle. Dies gilt besonders bei der Analyse großer Datenmengen, unter anderem bei der Modellierung von internationalen Programmen, Tarifierungen oder auch im Rahmen einer unterstützenden Schadenregulierung.

Daneben steigen die Anforderungen der Risikoträger an Nachhaltigkeit und Transparenz. ESG-Kriterien fließen zunehmend in die Risikobewertung ein. Diese Anforderungen können eine Herausforderung darstellen, zum Beispiel wenn im Rahmen der Zeichnungsfähigkeit für eine Photovoltaikanlage auf dem Dach ein besonderer Anspruch an den Brandschutz besteht. Werden zudem Unternehmen aus dem Bereich Recycling durch Marktteilnehmer auf Seiten der Versicherer grundsätzlich und geschäftsplanmäßig nicht gezeichnet, kann mit Blick auf die parallel bestehenden ESG-Anforderungen durchaus von einer Ethik mit doppeltem Boden gesprochen werden.

”

Die Erwartung nach verlässlichem Versicherungsschutz, ausreichenden Kapazitäten und stabilen Preisen auf der einen Seite, häufigere Großschäden im Naturgefahrenbereich und geopolitische Unruhen auf der anderen. Mit diesen Polaritäten heißt es umzugehen. Die Lage bleibt dynamisch.

Matthias Eichhorn



Matthias Eichhorn

Fachbereichsleiter Sachversicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ matthias.eichhorn@suedvers.de

Sparten

Haftpflichtversicherung

Vergleichsweise stabile und ausreichende Margen in der allgemeinen Haftpflichtversicherung und ein konstantes bzw. leicht steigendes Angebot führen zu mehr Wettbewerb und damit zu einem attraktiven, käuferfreundlichen Umfeld.



Leicht sinkende Prämien sind zu erwarten.

Haftpflichtversicherung

Marktsituation

Wie schon in den vergangenen Jahren blickt die Sparte Haftpflicht auch in 2025 auf positive Gesamtmarktzahlen zurück. Die kombinierte Schaden-Kosten-Quote aller Versicherer erreichte im Jahr 2024 mit 86 Prozent erneut einen Wert deutlich unter 90 Prozent.

Ausblick

Diese Entwicklung hat tendenziell leicht sinkende Prämien für schadenseitig unauffällige und wenig komplexe Risiken zur Folge. Gleichzeitig zeichnet sich ein gegenläufiger Trend mit Blick auf die Haftpflichtversicherung für US-Risiken ab. Hier zeigt sich der Anbietermarkt sehr zurückhaltend und Kapazitäten werden von der Spitze weiterhin zurückgefahren bzw. nur sehr selektiv zur Verfügung gestellt.

US-Risiken finden über Anschlussdeckungen im Rahmen internationaler Programme nicht erst seit gestern ihren Weg in die Bücher deutscher Versicherer. Versicherungsschutz wird dabei aber nicht etwa nur für die aus deutscher Sicht klassischen Betriebs- und Produkthaftpflichtrisiken geboten. Über sogenannte Automobile-Liability-Anschlussdeckungen werden aus europäischer Sicht klassische Kfz-Haftpflichtrisiken in den Versicherungsschutz einbezogen und sorgen hier für zum Teil massive Großschäden. Während Kapazitäten für US-Risiken zurückgehen, werden Prämien, Eigenbehalte und Attachment Points erhöht. Versicherungsnehmer mit US-Bezug müssen sich daher auf eine aufwendige Erneuerungsrunde mit zahlreichen Risikofragen einstellen.

”

Bei SÜDVERS verfolgen wir – wie auch die meisten Versicherer – weiterhin einen individuellen, risikobasierten Ansatz, wenn es um das Thema PFAS geht. Mit Ausnahme einiger weniger Branchen, wie PFAS-Hersteller oder Wasserversorger, die einen Totalausschluss zu befürchten haben, wird eine individuelle Risikobetrachtung bevorzugt. In der Regel kann so eine für beide Seiten akzeptable Lösung gefunden werden.

Michael Eichner

Markttrends

Veränderungen des europäischen Haftungsrahmens

Ende 2024 wurden sowohl die neue (ursprünglich aus dem Jahr 1985 stammende) EU-Produkthaftungsrichtlinie als auch die (ursprünglich aus dem Jahr 2001 stammende) EU-Produktsicherheitsverordnung verabschiedet.

Die Novelle der EU-Produkthaftungsrichtlinie soll den Verbraucherschutz stärken und passt das Haftungsrecht an moderne Technologien an. Kernpunkte der Reform sind neben dem Wegfall des bisherigen Selbstbehalts für Sachschäden (500 Euro) sowie der Haftungshöchstgrenze für Personenschäden (85 Mio. Euro) insbesondere:

- **Erweiterter Produktbegriff:** Unter den Produktbegriff fallen jetzt auch Software, KI und digitale Dienste.
- **Beweiserleichterung für Geschädigte:** Bei komplexen Produkten (z. B. KI) genügt es, plausibel darzulegen, dass ein Produktfehler vorliegt.
- **Erweiterung des Schadenbegriffs:** Neben Sach- und Personenschäden sind nun auch Verluste durch Datenverlust oder Beeinträchtigungen digitaler Inhalte umfasst.
- **Haftungsadressaten:** Software- und KI-Entwickler werden unter der neuen Richtlinie ebenfalls zu Haftungsadressaten wie – unter bestimmten Voraussetzungen – Fulfillment-Dienstleister, Online-Plattformen und Unternehmen, die bereits bestehende Produkte umbauen, reparieren und dann erneut in den Verkehr bringen.

Die Novelle der EU-Produktsicherheitsverordnung hatte in ähnlicher Weise eine Anpassung an digitale Märkte und den Onlinehandel zum Ziel.

Sie geht an einigen Stellen jedoch maßgeblich über den bisherigen Regelungsinhalt hinaus: Sie regelt unter anderem sehr verbindlich, wie die zukünftig zum Produktrückruf verpflichteten Unternehmen nun eine Rückrufanzeige ausgestalten müssen. Darüber hinaus schreibt sie den Unternehmen vor, welche Abhilfemaßnahmen den Verbrauchern im Rahmen eines Rückrufs anzubieten sind.

Beide EU-Initiativen stärken den Verbraucherschutz und verschärfen die Haftung der Wirtschaftsakteure. Es bleibt abzuwarten, inwieweit sich der neu gesetzte Haftungsrahmen spürbar in gestiegenen Schadenzahlen bzw. Schadenaufwänden niederschlägt.

PFAS

Der unterschiedliche Umgang der Haftpflichtversicherer mit PFAS-Risiken (per- und polyfluorierte Alkylsubstanzen) bleibt Thema der Stunde. Zwischenzeitlich hat sich auch der Gesamtverband der Versicherer (GDV) zum Umgang mit PFAS positioniert und seinen Mitgliedsunternehmen zunächst einen Totalausschluss empfohlen, verbunden mit der Möglichkeit, diesen bei positiver Risikoprüfung schrittweise wieder zu öffnen.



Michael Eichner

Fachbereichsleiter Haftpflichtversicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ michael.eichner@suedvers.de

Sparten

Transportversicherung

Globale Unsicherheiten prägen den deutschen Transportversicherungsmarkt 2025: US-Zölle und geopolitische Spannungen, aber auch Systemrisiken, wie der Ausfall von Strom- bzw. Netzinfrastruktur, stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Doch wie lassen sich komplexe Risiken entlang globaler Lieferketten zuverlässig absichern – und wie reagieren Versicherer auf diese Dynamik?



Es ist von grundsätzlich beständigen Prämien auszugehen – mit punktuellen Möglichkeiten der Prämien senkung.

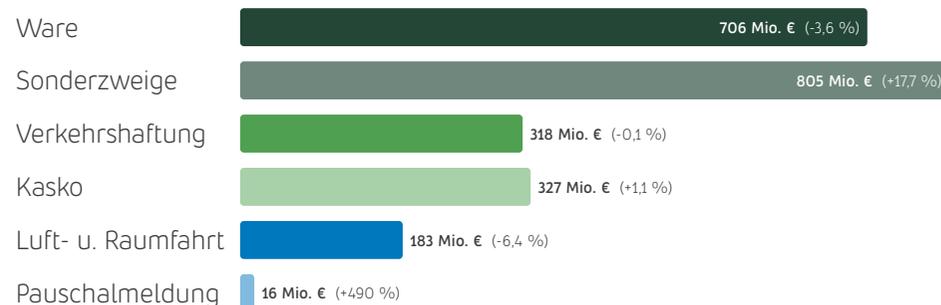
Transportversicherung

Marktsituation

Zwischen Zoll, Geopolitik und KI: Die neue Realität der Transportversicherung

Der deutsche Transportversicherungsmarkt zeigte sich 2024 stabil mit leichtem Wachstum: Laut GDV-Hochrechnung stiegen die Bruttobeitragseinnahmen im Transport- und Luftfahrtversicherungsgeschäft um 2,5 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro. Die Schwierigkeiten der deutschen Industrie spiegelten sich allerdings im Rückgang der klassischen Warenversicherung wider: Die Prämieinnahmen gingen um 3,6 Prozent deutlich zurück. Dass über alle Sparten hinweg am Ende trotzdem ein Plus steht, lag am sehr starken Wachstum der Sonderzweige, hier sorgten die Reiserücktrittskostenversicherung und die Entertainmentversicherung für satte Zuwächse.

Trotz des um 7,5 Prozent gestiegenen Schadenaufwands prognostiziert der GDV für 2024 eine Schadenquote von moderaten 58 Prozent. Auch die Schadenquote aller Zeichnungsjahre seit 2016 liegt mit weniger als 70 Prozent in einem erfreulichen Bereich. Das Geschäft für die Transportversicherer in Deutschland bleibt also profitabel: Die Combined Ratio lag im Jahr 2024 laut GDV-Schätzung bei 95 Prozent.¹



Bildquelle: Genius MFP Document.4pdf

Ausblick

Auch wenn die aktuelle Situation positiv aussieht, argumentieren die Versicherer, dass diese Zahlen lediglich den Blick in den Rückspiegel darstellen. Neue Herausforderungen ergeben sich durch die US-Zollpolitik, die zu Umgehungsrouten über Drittländer führt – mit längeren Transportzeiten, zusätzlichen Umschlägen und erhöhtem Risiko. Gleichzeitig steigen die Schadenpotenziale durch längere Standzeiten, etwa an US-Grenzen. Hinzu kommt, dass US-Zölle zu höheren CIF-Werten führen, was unter Umständen eine Anpassung der Versicherungssummen erfordert. Geopolitische Spannungen und die latente Gefahr von Störungen auf Transportwegen erhöhen den Druck auf Versicherer, flexibel zu reagieren und ihre Risikomodelle laufend anzupassen. Insgesamt entwickelt sich der Markt in Richtung einer stärkeren Individualisierung und mehr Risikotransparenz. Kunden mit gut verlaufenden Policen profitieren, während schwierige Risiken Deckungseinschränkungen und/oder Prämien erhöhungen unterliegen werden.

Markttrends

Versicherer werden verstärkt auf KI-gestützte Tools im Underwriting und Schadenmanagement setzen, um Prozesse zu beschleunigen und Risiken präziser bewerten zu können. Die digitale Transformation der Logistikbranche eröffnet im Risikomanagement vielfältige neue Möglichkeiten – etwa durch den Einsatz von IoT-Sensorik* zur Überwachung von Temperatur, Erschütterung oder Standort. Die zunehmende Volatilität globaler Lieferketten durch geopolitische Spannungen und Extremwetterereignisse erfordert flexiblere Risikostrategien. Versicherungsnehmer reagieren mit wachsendem Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen und intensiverer Beratung. Hier spielt ein fachlich versierter Versicherungsmakler eine zentrale Rolle: Er kann Risiken richtig einordnen, Deckungslücken identifizieren und individuelle Versicherungskonzepte entwickeln, die exakt zum Risikoprofil des Kunden passen.

”

Für Unternehmen wird die Transportversicherung mehr denn je zum strategischen Instrument: Wer Risiken entlang der Lieferkette frühzeitig erkennt und gezielt absichert, stärkt nicht nur seine Resilienz – sondern auch seine Wettbewerbsfähigkeit.

Thomas Singer

* IoT-Sensorik (IoT = Internet of Things): Technologie, die physikalische Daten aus der Umgebung erfasst und in digitale Informationen umwandelt, um sie dann über das Internet an andere Geräte/Systeme zu senden.



Thomas Singer

Fachbereichsleiter Transportversicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ thomas.singer@suedvers.de

Sparten

Technische Versicherung

Der Markt für die technischen Versicherungen zeigt im Standardgeschäft keine großen Veränderungen im Vergleich zu den Vorjahren, sondern eine Fortführung der bisherigen Entwicklung. Anders sieht es jedoch mit Blick auf signifikante Risiken und Großprojekte aus. Hier sind vor allem steigende Bau-, Montage- und Materialpreise wesentliche Kostentreiber.



Weiterhin steigende Prämien sind zu erwarten.

Technische Versicherung

Marktsituation

Technische Versicherungen – Wachstumsmarkt mit steigenden Anforderungen

In den Bereichen der Standardverträge wie Elektronik und Maschinenversicherung für fahrbare wie standardisierte stationäre Maschinen (wie Fräsmaschinen, Pressen usw.) ist weiterhin eine große Zeichnungsbereitschaft gegeben. Aufgrund der hohen Zeichnungsbereitschaft und der großen Anzahl an Marktteilnehmern sind in diesen Bereichen wie bisher keine wesentlichen Prämien erhöhungen zu erwarten.

Der Markt für Photovoltaikanlagen verzeichnet nach wie vor ein signifikantes Wachstum, sowohl im privaten als auch im gewerblichen Sektor. Dies resultiert in einer erhöhten Nachfrage nach umfassenden Deckungskonzepten, die nicht nur Sachschäden abdecken, sondern auch Ertragsausfall, Netzeinspeiseverluste (ggf. Mindererträge) oder Fehler im Zusammenhang mit Speichertechnik. Versicherer begegnen dem gestiegenen Risikoprofil – etwa durch mangelhafte Installationen – mit selektiver Zeichnung und Anforderung an Qualitätssiegel sowie Prüfberichte. Den Kundenanforderungen steht der Aspekt des Versicherungsschutzes als integraler Bestandteil von Projektfinanzierungen gegenüber. Die Kundschaft präferiert einfache und schnelle Lösungen mit geringen Selbstbehalten. Bei großflächigen Bodenanlagen ist ebenfalls ein leichter Rückgang der Zeichnungskapazitäten zu verzeichnen. Diese Entwicklung ist zum einen auf die Zunahme von Diebstahlschäden und zum anderen auf die Zunahme von Naturereignissen zurückzuführen. Des Weiteren lässt sich eine restriktivere Zeich-

nungspolitik bei komplexen stationären Maschinen bzw. Produktionsanlagen beobachten. Dieser Umstand ist auf reduzierte Kapazitäten bei den Erstversicherern sowie auf eine Erhöhung der Rückversicherungsprämien zurückzuführen. Die Ursachen für diese Entwicklung sind in steigenden Schadenzahlen zu verorten, die ihrerseits durch steigende Ersatzteilkosten, verlängerte Lieferzeiten und ggf. längere Genehmigungszeiten begründet sind. Dies ist ebenso auf potenziell korrespondierende Betriebsunterbrechungsversicherungen anwendbar.

Projektversicherungen, wie beispielsweise die Bauleistungs- und Montageversicherung, sehen sich mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählen steigende Bau- und Montagekosten, Materialknappheit sowie eine zunehmende Komplexität in der Risikobewertung. Großschäden infolge von Starkregenereignissen sowie Bauverzögerungen haben zu einem Anstieg der Schadenquoten geführt. In der Folge gestalten Versicherer ihre Zeichnungspolitik strenger. Dies erfolgt etwa durch Auflagen zu Bauzeitenplänen, Nachunternehmerverträgen oder statischen Prüfungen. Demgegenüber stellen Bauherren und Auftraggeber zunehmend umfassende Anforderungen an die Begleitung durch Versicherung und Makler, auch im Hinblick auf ESG-konforme Bauvorhaben.

Ausblick

Wie bereits dargestellt, sind beim Standardgeschäft keine Veränderungen zu beobachten. Im Hinblick auf signifikante Risiken und umfangreiche Projekte ist eine zusätzliche Reduzierung der Kapazitäten der Marktteilnehmer zu prognostizieren. Demgegenüber ist bei den Versicherern eine Abnahme der Zeichnungsanteile zu erwarten.

Die Reduzierung von schweren Risiken und Großprojekten ist von signifikanter Relevanz. Es ist davon auszugehen, dass sich das Prämienniveau in diesem Bereich weiterhin erhöhen wird. Ein wesentlicher Aspekt, der zu den bestehenden Herausforderungen beiträgt, sind die kontinuierlich steigenden Preise für Baumaterialien.

Markttrends

Versicherer fokussieren sich auf Risikoselektion und Beitragsanpassungen, während Kunden maßgeschneiderte, transparente und erweiterte Deckungskonzepte fordern. Es lässt sich ableiten, dass sich für Maklerunternehmen daraus eine doppelte Notwendigkeit ergibt. Einerseits besteht die Notwendigkeit, Versicherungsschutz zu vermitteln. Andererseits besteht die Notwendigkeit, als technischer Berater und Risikopartner aktiv zur Schadenvermeidung und Deckungsgestaltung beizutragen.

”

Versicherungsschutz entsteht erst, wenn die teils gegensätzlichen Interessen von Versicherungsnehmern und Risikoträgern in Balance sind. Mit unserer Erfahrung helfen wir, diesen Ausgleich herzustellen und für beide Seiten akzeptable Lösungen zu gestalten.

Thomas Buck

Thomas Buck

Fachbereichsleiter Technische Versicherungen,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ thomas.buck@suedvers.de

Sparten

Kfz-Versicherung

Die Kfz-Versicherer stehen auch in diesem Jahr vor erheblichen Herausforderungen in einem angespannten Marktumfeld. Durch die Kombination aus steigenden Schadenkosten, höherer Schadenhäufigkeit und inflationsbedingten Anpassungen stehen die Versicherer weiterhin unter massivem wirtschaftlichem Druck.



Für das kommende Jahreswechselgeschäft ist nicht mit einer grundlegenden Marktentlastung zu rechnen.

Kfz-Versicherung

Marktsituation

Kfz-Versicherungsmarkt weiterhin unter Druck

Wesentliche Kostentreiber in der gewerblichen Kfz-Versicherung sind laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) die stark gestiegenen Preise für Ersatzteile sowie die zunehmenden Werkstattlöhne. Allein im Zeitraum von 2014 bis 2024 erhöhten sich die Kosten für Ersatzteile um rund 75 Prozent – eine Entwicklung, die maßgeblich auf das faktische Monopol der Automobilhersteller zurückzuführen ist. Durch patentrechtliche Schutzmechanismen wird der Einsatz preisgünstiger Nachbauteile häufig unterbunden, was die Reparaturkosten zusätzlich in die Höhe treibt.

Hinzu kommen die technischen Neuerungen moderner Fahrzeuge: Selbst bei kleineren Unfallschäden müssen immer häufiger kostspielige Bauteile wie Sensoren, Kameras oder elektronische Assistenzsysteme ersetzt werden. Diese Faktoren führen zu einem deutlich höheren Schadenaufwand – mit spürbaren Auswirkungen auf die Versicherungsprämien.

Ausblick

Die Schaden-Kosten-Quote vieler Versicherer wird auch in diesem Jahr über 100 Prozent liegen, sodass viele Risikoträger gezwungen sind, ihre Zeichnungspolitik zu verschärfen oder sich im Zweifel von besonders defizitär verlaufenden Kundenverbindungen sogar proaktiv zu trennen.

Unternehmen mit einem großen oder auch besonders risikobehafteten Fuhrpark stehen damit vor der Herausforderung, adäquaten Versicherungsschutz zu akzeptablen Konditionen zu sichern. Haupttreiber für diese Situation sind die weiterhin steigenden Reparaturkosten für Fahrzeuge. Laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ist für das Jahr 2025 damit zu rechnen, dass für die Regulierung von Fahrzeugschäden rund 4,5 Prozent mehr aufzuwenden ist als im vergangenen Jahr.¹

Es ist daher davon auszugehen, dass Versicherer zunehmend selektiv agieren und transparente Informationen zum Schadenverlauf fordern werden.

Weiterhin
steigende Repara-
turkosten für
Fahrzeuge.

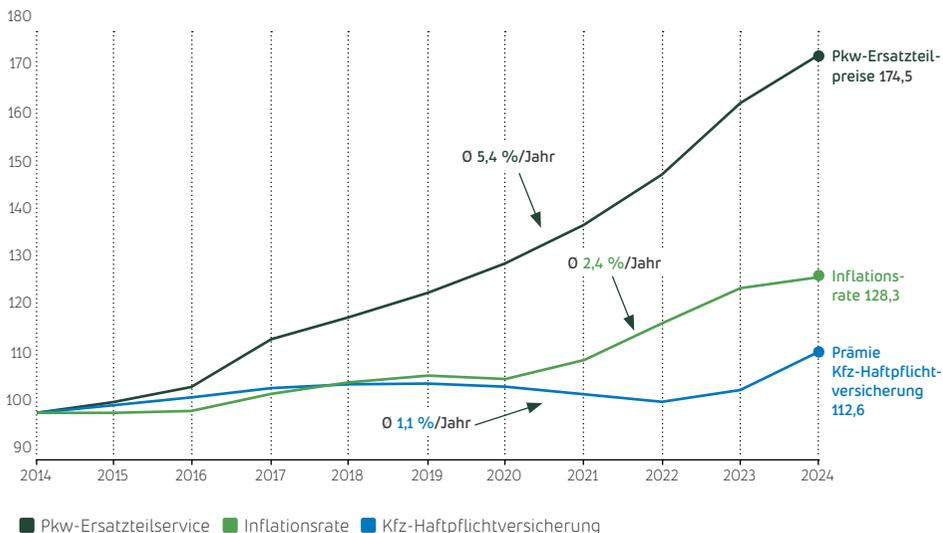


4,5 Prozent

mehr für die Regulierung von Fahrzeugschäden als 2024

Markttrends

Für das kommende Jahreswechselgeschäft ist nicht mit einer grundlegenden Marktentlastung zu rechnen. Aktuelle Trends deuten vielmehr darauf hin, dass auch beim anstehenden Renewal harte Verhandlungen und steigende Prämien zu erwarten sind. Um ein auf den Fuhrpark optimal zugeschnittenes Konzept aus Prämie und Deckung entwickeln zu können, empfiehlt es sich, die Vorbereitungen frühzeitig zu beginnen und ausreichend Zeit für Analyse und Strategie einzuplanen.



Bildquelle: <https://www.gdv.de/gdv/medien/medieninformationen/kfz-versicherer-erwarten-weiter-steigende-reparaturkosten--188820>

”

Aufgrund hoher Ersatzteilpreise und Reparaturkosten, einer komplexeren Fahrzeugtechnik, Verlusten bei den Versicherern und der Inflation ist für das kommende Jahreswechselgeschäft nicht mit einer grundlegenden Entlastung zu rechnen. Im herausfordernden Kfz-Markt lassen sich tragfähige Lösungen nur dann realisieren, wenn Versicherer, Kunden und Makler gemeinsam agieren.

Helen Krebs-Podleschak



Helen Krebs-Podleschak

Fachbereichsleiterin Kfz-Versicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ helen.krebs@suedvers.de

2.2

Spezialthemen

Cyberversicherung

Geopolitische Konflikte und vermehrte Nutzung künstlicher Intelligenz: Im letzten Jahr gab es – nach einer zuvor leicht rückläufigen Zahl – wieder eine Zunahme an Cyberangriffen. Die Anzahl der daraus resultierenden Versicherungsfälle ist hingegen nicht relevant gestiegen, da Unternehmen heute verbreitet über eine verbesserte IT-Sicherheit verfügen. Auch daher wächst das Interesse der Versicherer.



Es ist von grundsätzlich beständigen Prämien auszugehen – mit punktuellen Möglichkeiten der Prämien-senkung.

Cyberversicherung

Marktsituation

Cyber als Schlüsselparte wiederentdeckt

Im Bereich der – bereits komfortablen – Versicherungslimits hat sich wenig getan. In der Regel können 10 Mio. Euro als maximale Kapazität gewählt werden, vereinzelt auch schon 15 Mio. Euro. Der Kreis der Versicherer und Assekuradeure ist unverändert groß. Bei vielen von ihnen ist jedoch das Interesse gestiegen, auch Maklerkonzepte mit signifikanten Deckungserweiterungen zu zeichnen. Damit erhalten Versicherte einen relevanten Mehrwert und vielfach mehr Klarheit, etwa in Bezug auf Gefahrerhöhungen oder Obliegenheiten. Gleichzeitig lassen sich bei Versicherern weitere wichtige Verbesserungen für die Kunden realisieren. Dass dies prämienneutral möglich ist, untermauert die positive Marktentwicklung. Das Prämienniveau im Übrigen ist grundsätzlich stabil geblieben, mit möglichen leichten Prämiennachlässen vor allem bei den Exzedenten-Policen.

Ausblick

Ob die aktuelle positive Entwicklung anhält, ist ungewiss. Ein Risiko bildet zweifelsohne die unkalkulierbare künftige Schadenentwicklung, da sich unter anderem mit künstlicher Intelligenz ständig neue Angriffsformen entwickeln. Für eine Fortgeltung der gegenwärtigen positiven Marktphase spricht wiederum die Erkenntnis, dass die Cyberversicherung mittlerweile (wieder) eine Schlüsselparte von großem Interesse ist. Günstig ist auch, dass immer mehr Unternehmen in ihre Cybersicherheit investieren und damit einer möglichen Schadenwelle entgegenwirken.

Im Jahr 2024 erreichten Cyberangriffe das folgende Niveau

Das verarbeitende Gewerbe war eines der vier häufigsten Angriffsziele.



330.000

Gesamtzahl der Taten gegen deutsche Unternehmen

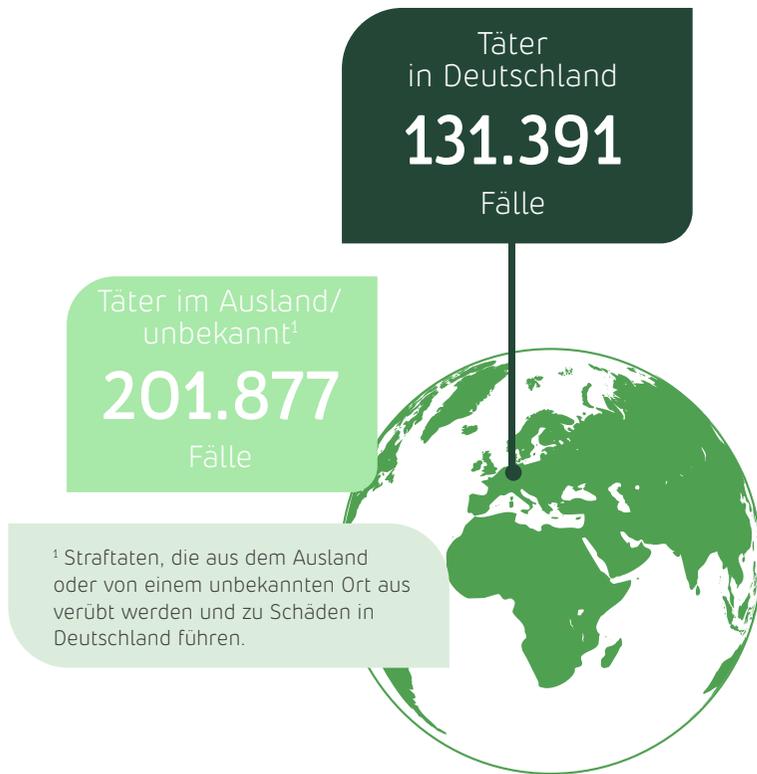
80 Prozent

der Angriffe richteten sich gegen kleine und mittelständische Unternehmen

178 Milliarden Euro

wirtschaftlicher Schaden durch Cyberattacken

Bildquelle: Bundeslagebild Cybercrime des BKA für das Berichtsjahr 2024



Bildquelle: www.bka.de, BLB Cybercrime 2024

Markttrends

Online-Plattformen haben sich im KMU-Bereich bewährt und werden weiterhin attraktiv bleiben. Einige Versicherer verzichten dort mittlerweile weitestgehend auf Risikoangaben der Versicherten und verlassen sich auf selbst durchgeführte IT-Scans; ein besonderes Augenmerk sollte dann jedoch ihren Versicherungsbedingungen gelten.

Ein in diesem Jahr neuer und positiver Trend ist des Weiteren, dass einzelne Versicherer verstärkt auch Zweijahresverträge anbieten, was im letzten Jahr noch die seltene Ausnahme war. Entgegen der Fristvorgabe der EU hat Deutschland die EU-Richtlinie zur Stärkung der Cybersicherheit („NIS-2“) bislang nicht in nationales Recht umgesetzt. Sobald dies der Fall sein wird, drohen Unternehmen bestimmter Branchen hohe Geldbußen, sollten sie nicht mannigfaltige Risikomanagementmaßnahmen umsetzen. Auch dies fördert die aktuellen Bemühungen der Unternehmen, in Cybersicherheit zu investieren.

”

Wie bereits in den vergangenen Jahren stehen die Chancen auch für das kommende Jahr gut, Cyberrisiken im Sinne unserer Kunden zuverlässig und optimal zu versichern.

Dr. Tilman Golz



Dr. Tilman Golz

stellv. Leiter Professional Lines (Recht)/spartenübergreifender Verantwortlicher für Versicherungsrecht, SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ tilman.golz@suedvers.de

D&O-Versicherung

Der D&O-Markt entwickelt sich zwar aktuell in eine positive Richtung: Das Prämienniveau sinkt punktuell leicht, zudem sind Deckungserweiterungen und Mehrjahresverträge möglich. Gleichzeitig stehen absehbar wirtschaftlich rauere Zeiten bevor. Die Versicherten sollten daher die aktuellen Möglichkeiten zur anstehenden Verlängerungsrunde zum 01.01.2026 nutzen, bevor sich der Markt gegebenenfalls wieder verhärtet.



Es ist von grundsätzlich beständigen Prämien auszugehen – mit punktuellen Möglichkeiten der Prämien-senkung.

D&O-Versicherung

Marktsituation

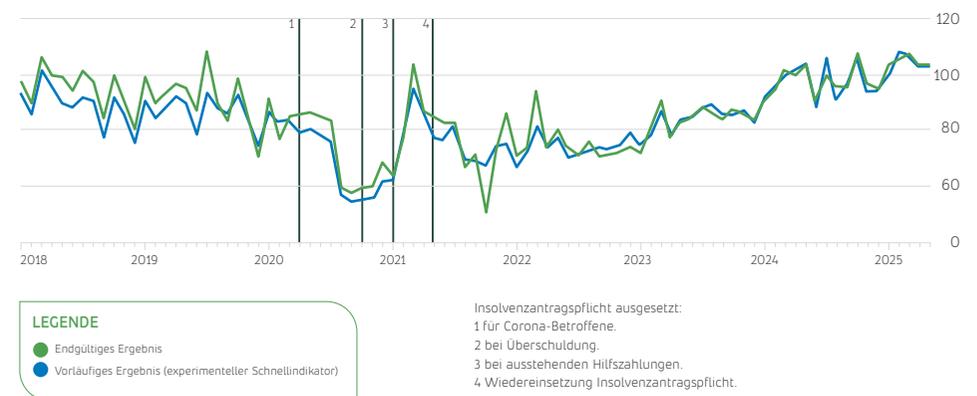
Im D&O-Markt geht aktuell (noch) eine Menge

Auch oder gerade mit langjähriger Markterfahrung ist es schwer verständlich, dass die meisten D&O-Versicherer nach der letzten massiven Marktverhärtung zwischen 2019 und 2022 erneut ihre Zeichnungskriterien in der gegenwärtig problematischen wirtschaftlichen Entwicklung aufweichen. Ebenso lässt sich dies nicht ohne Weiteres mit dem spürbaren Wettbewerb zwischen den Versicherern erklären. Denn in den letzten 25 Jahren, in denen sich die D&O-Versicherung in Deutschland verbreitet hat, hat sich gezeigt, dass nichts so schaden- und kostenträchtig ist wie Unternehmensinsolvenzen. Diese Insolvenzen nehmen – zumindest in Deutschland – massiv zu. So hat die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im Frühjahr 2025 den höchsten Stand seit dem ersten Halbjahr 2015 erreicht. Gleichzeitig häufen sich auch die D&O-Schäden wieder stärker – und zwar mit und ohne Insolvenzbezug. Somit muss damit gerechnet werden, dass die Versicherer in absehbarer Zeit ihre Zeichnungskriterien mit wortreichen Ausführungen wieder spürbar verschärfen.

Ausblick

Da schwer zu bewerten ist, ob und wie lange der aktuell relativ moderate D&O-Markt noch anhält, sollten die Versicherten die aktuelle Situation nutzen, um günstige Vertragskonditionen für die kommende Versicherungsperiode festzuschreiben. Dabei besteht der sicherste Weg darin, frühzeitig in die Verlängerungsverhandlungen einzutreten und zeitnah eine verbindliche Vereinbarung zur Verlängerung zu treffen – möglichst gleich auf zwei Jahre. In Anbetracht der undeutlichen wirtschaftlichen Entwicklung ist jetzt zudem für viele Unternehmen ein guter Zeitpunkt, die D&O-Gesamtkapazität zu erhöhen, um sich für eventuell schwierigere Zeiten zu wappnen.

Beantragte Regelinsolvenzen



Quellen: Statistisches Bundesamt, neu.insolvenzbekanntmachungen.de

Bildquelle: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/06/PD25_209_52411.html

Markttrends

Für SÜDVERS gesprochen stehen die Zeichen gut, das seit mehr als zwölf Jahren konstant fortentwickelte D&O-Konzept inhaltlich nochmals zu erweitern. Die Versicherer signalisieren bereits, dass sie die Deckungsverbesserungen nach aller Erwartung im Rahmen bestehender Verträge in der Regel ohne Prämien-erhöhung akzeptieren werden.

Entgegen des aktuellen Trends der punktuellen Prämiensenkung empfiehlt es sich, einen Schritt weiter zu denken und vielmehr die Deckungssumme bei Fortgeltung der bisherigen Prämie so weit wie möglich zu erhöhen, um zugunsten der Versicherten in Anbetracht der in Schadenfällen gestiegenen Verfahrenskosten weiterhin eine risikoadäquate Absicherung zu gewährleisten.

”

In Anbetracht der unklaren wirtschaftlichen Entwicklungen ist im D&O-Bereich eine Vertragsverlängerung um gleich zwei Jahre absolut zu empfehlen.

Bernd Eriksen



Bernd Eriksen

Leiter Professional Lines,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

 bernd.eriksen@suedvers.de

Kreditversicherung

Deutschland verzeichnet aktuell die höchste Zahl an Unternehmensinsolvenzen seit fast einem Jahrzehnt – ein Trend, der durch steigende Finanzierungskosten, globale Unsicherheiten und die rückläufige Konsumnachfrage weiter verschärft wird. Dennoch entstehen hier auch Chancen für Unternehmen: Wer sich mit einem durchdachten Liquiditäts- und Risikomanagement aufstellt, bleibt in schwierigen Marktphasen handlungsfähig und kann nachhaltig wachsen.



Der Markt ist selektiv, aber offen für gut vorbereitete Unternehmen.

Kreditversicherung

Wachstum in unsicheren Zeiten: Wie Kreditversicherungen und Factoring Unternehmen vor Insolvenzen bewahren

Zu den zentralen Instrumenten zählen – neben Factoring und Kautionsversicherungen – insbesondere Warenkreditversicherungen. Sie schützen Unternehmen vor den finanziellen Folgen von Forderungsausfällen, etwa wenn Kunden Rechnungen nicht mehr begleichen oder insolvent werden. Gerade jetzt, wo lange Zahlungsziele zum Alltag gehören, erhöht sich das Risiko eines Zahlungsausfalls signifikant. Moderne Kreditversicherer bieten daher mehr als nur Entschädigung im Schadenfall: Sie unterstützen ihre Kunden mit laufenden Bonitätsprüfungen und einem intelligenten Frühwarnsystem, das Risiken frühzeitig erkennt und transparent kommuniziert.

Marktsituation

Der Kreditversicherungsmarkt in Deutschland steht im Jahr 2025 sowohl national als auch international vor wachsenden Herausforderungen. Prognosen zufolge dürften zwischen 23.000 und 24.500 Unternehmensinsolvenzen zu verzeichnen sein – ein Anstieg um rund 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr.² Gleichzeitig sichern Kreditversicherer mittlerweile Zahlungsrisiken in einer nie dagewesenen Höhe von über 600 Milliarden Euro ab.¹ Besondere Risiken bestehen derzeit für die Bau-, Automobil-, Textil- und Solarbranche. Die Versicherer reagieren auf

diese Dynamik, indem sie bei Neuabschlüssen und Kreditlimiten noch selektiver vorgehen.

Während Branchengrößen wie Allianz Trade, Atradius und Coface weiterhin den Markt prägen, sorgen neue Anbieter und spezialisierte Makler wie SÜDVERS für zusätzliche Impulse und eine zunehmend differenzierte Beratung. Der Zugang zur Kreditversicherung bleibt weiterhin möglich, wird aber stärker von Branche, Bonität und individueller Risikosituation bestimmt.

Ausblick

Die zentrale Rolle der Kreditversicherung im unternehmerischen Risiko- und Liquiditätsmanagement wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Insbesondere im Mittelstand wächst die Erkenntnis, dass professionelle Forderungsabsicherung ein Wettbewerbsvorteil und eine Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum ist. Die fortschreitende Digitalisierung wird die Effizienz, Geschwindigkeit und Transparenz in Risikoanalysen und Entscheidungsprozessen nochmals erhöhen.

Unternehmen sind gefordert, ihr Liquiditätsmanagement gesamtheitlich zu denken: Die Kombination aus Kreditversicherung, Factoring und Kautionsversicherung bietet eine solide Grundlage, um auch in volatilen Märkten flexibel und

krisenfest agieren zu können. Entscheidend ist ein aktives Management: Nur wer Risiken früh erkennt und strategisch steuert, bleibt auch im Wandel wettbewerbs- und überlebensfähig.

Markttrends

Digitalisierung und eine zunehmende Automatisierung revolutionieren die Prozesse zwischen Unternehmen, Maklern und Versicherern. Sie sorgen beispielsweise für effizientere Verwaltung, ermöglichen Echtzeit-Bonitätsprüfungen und machen Risikoentscheidungen transparenter.

Auch die Versicherungslösungen selbst profitieren von Innovation. Ergänzend zu den Warenkreditversicherungen setzen sich vermehrt Zusatzpolicen durch, etwa Top-up-Lösungen bei wachsendem Bedarf oder „Noncancellable Insurance“ für maximale Planungssicherheit. Auch Kombinationen mit Kautions- und Vertrauensschadenversicherungen gewinnen an Beliebtheit.

Darüber hinaus gewinnt Factoring als flexible Liquiditätsquelle in einem unsicheren Marktumfeld an Bedeutung. Unternehmen nutzen den Forderungsverkauf, häufig in Kombination mit einer Kreditversicherung, zur schnellen Geldbeschaffung, Bilanzoptimierung und Entlastung von Banklinien. Factoring bietet insbesondere dem Mittelstand ein wertvolles strategisches Instrument.

”

Der Markt bleibt anspruchsvoll – aber gut vorbereitete Unternehmen, die ihre Risiken verstehen und gezielt steuern, können auch in der Krise wachsen. Kreditversicherungen, Factoring und innovative Risikomanagementlösungen sind dabei der Schlüssel zur Krisenfestigkeit und nachhaltigem Erfolg.

Markus Kruse



Markus Kruse

Geschäftsführer,
SÜDVERS Kreditversicherungsmakler GmbH

✉ markus.kruse@suedvers.de

Vertrauensschaden- versicherung

Unternehmen sehen sich mit einer zunehmenden Wirtschaftskriminalität durch Mitarbeitende („Insider-Betrug“) konfrontiert. Diese haben im Jahr 2024 rund 60 Prozent aller gemeldeten Vertrauensschadenfälle in Deutschland verursacht, was circa 40 Prozent der Schäden ausmachte – externe Täter verursachten 61 Prozent der Schadensumme.¹



Kapazitäten sind stabil – doch mit zunehmenden Schäden steigt die Relevanz und Dynamik der Sparte.

Vertrauensschadenversicherung

Marktsituation

Vertrauensschadenversicherung: Schutz vor interner Wirtschaftskriminalität

Der Markt für Vertrauensschadenversicherungen wächst stetig und wird für Unternehmen immer wichtiger. Laut GDV betragen die Schadenaufwendungen für diese Sparte 2023 rund 450 Millionen Euro, bei über 4.400 gemeldeten Schadenfällen.² Die Versicherer beobachten einen deutlichen Anstieg der gemeldeten Fälle und der Schadenhöhe, getrieben durch komplexere Betrugsmethoden wie Social Engineering und den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI). Cyberangriffe, die mit Vertrauensschäden verbunden sind, haben im letzten Jahr um bis zu 78 Prozent zugenommen.³

Ausblick

Die Vertrauensschadenversicherung befindet sich im Wandel: Schäden werden komplexer und erfordern vermehrt externe Spezialisten, was die Kosten und damit die Prämien leicht steigen lässt. Digitalisierung verändert die Betrugsformen – etwa Social-Engineering-Attacken wie die „Fake-President“-Masche machen inzwischen rund die Hälfte der Fälle aus. Künstliche Intelligenz wie Deepfakes stellt Unternehmen und Versicherer vor zusätzliche Herausforderungen.

Prävention wird wichtiger: Compliance-Programme, Whistleblower-Hotlines und interne Kontrollen werden ausgebaut, unterstützt durch das seit 2023 geltende Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG)⁴. Versicherer bieten zunehmend modulare Produkte an, die speziell auf unterschiedliche Unternehmensgrößen und

Branchen zugeschnitten sind. Kleine und mittlere Unternehmen profitieren von einfachen, kosteneffizienten Lösungen, während Kombiprodukte Cyber- und Vertrauensschäden zusammen absichern.

Trotz höherer Schadensummen bleiben die Versicherungskapazitäten stabil. Preise steigen moderat, Unternehmen mit gutem Risikomanagement erhalten günstigere Konditionen. Insgesamt passt sich der Markt flexibel an neue Herausforderungen an und bietet Unternehmen zielgerichteten Schutz gegen interne Risiken und Wirtschaftskriminalität.

Digitalisierung verändert die Betrugsformen



Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG)

unterstützt seit 2023 Compliance-Programme, Whistleblower-Hotlines und interne Kontrollen

78 Prozent

mehr Cyberangriffe, die mit Vertrauensschäden verbunden sind

450 Millionen Euro

Schadenaufwendungen in der Sparte Vertrauensschadenversicherung (2023)

Markttrends

Die Vertrauensschadenversicherung wird weiterhin stark an Bedeutung gewinnen, da Wirtschaftskriminalität vielfältiger und digitaler wird. Unternehmen, die präventiv handeln, Technologien und Compliance-Maßnahmen integrieren und auf maßgeschneiderte Versicherungslösungen setzen, sichern sich gegen erhebliche finanzielle Risiken ab. Die Nachfrage nach spezialisierten Policen für Mittelstand und Großunternehmen wächst – ebenso wie das Bedürfnis nach vernetzten Lösungen, die auf verschiedene Risiken (Cyber, Managementfehler, Betrug) parallel reagieren.

Versicherer investieren verstärkt in digitale Tools zur Risikobewertung und Schadenregulierung, was zukünftig schnellere Prozesse und bessere Transparenz gewährleistet. Insgesamt bleiben die Marktbedingungen für den Abschluss von Vertrauensschadenversicherungen also günstig, auch wenn die Prämien leicht steigen können.

”

Die wachsende Bedrohung durch Vertrauensschäden erfordert proaktives Risikomanagement und umfassenden Versicherungsschutz. Vertrauensschadenversicherungen sind unerlässlich, um Schäden durch Mitarbeiterkriminalität abzusichern. Mit professioneller Beratung finden Unternehmen passende Lösungen bei stabilen Konditionen.

Jochen Göhler



Jochen Göhler

Senior Kundenbetreuer und Akquisiteur,
SÜDVERS Kreditversicherungsmakler GmbH

✉ jochen.goehler@suedvers.de

Spezialthemen

W&I-Versicherung

W&I-Versicherungen werden im deutschen M&A-Markt immer wichtiger. Sowohl Käufer als auch Verkäufer nutzen diese Deckung, um Gewährleistungs- und Haftungsrisiken bei Unternehmenskäufen abzusichern. Transaktionen können so häufig auch beschleunigt werden. Die Versicherer berichten von einer steigenden Nachfrage nach passgenauen Lösungen, insbesondere für komplexe internationale Deals.



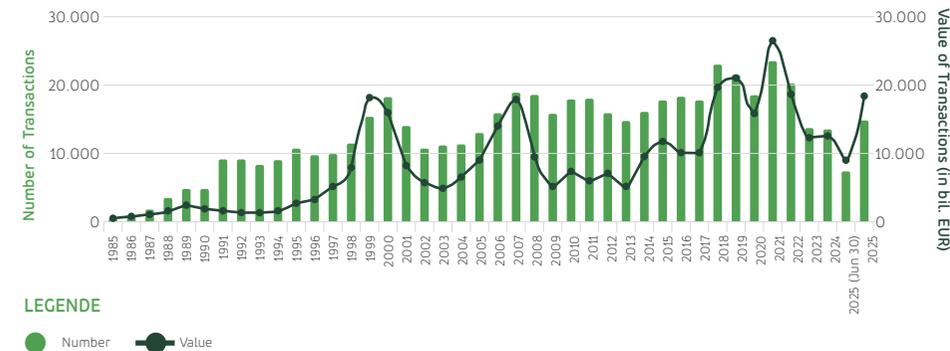
Gleichbleibende Prämien sind weiterhin zu erwarten.

W&I-Versicherung

Marktsituation

M&A Transaktionen | W&I Versicherungen – Marktupdate 2025

Der Markt für W&I-Versicherungen (Warranty & Indemnity) in Deutschland zeigt sich stabil. Nachdem die Zahl und das Volumen der M&A-Transaktionen (Mergers & Acquisitions) in den Jahren 2022 und 2023 zurückgegangen sind, erholt sich der Markt 2025 deutlich. Nicht nur die Anzahl der Deals, auch deren Gesamtwert nehmen wieder zu, was die Nachfrage nach W&I-Policen bei komplexen Transaktionen weiter vorantreibt.



Bildquelle: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>

Versicherer haben ihre Kapazitäten für die Risikoanalyse erhöht. Sie decken nun auch größere Geschäfte mit komplizierten Risiko- und Steuerstrukturen ab. Besonders gefragt sind Policen, die vor Verstößen gegen Garantien schützen, sowie Policen, die Steuerentschädigungen enthalten. Letztere springen im Fall eines steuerlichen Risikos ein. Stellt eine Betriebsprüfung beispielsweise rückwirkend eine Steuerschuld fest, würde die Versicherung dann eine Entschädigung für den entstandenen Steuerschaden übernehmen.

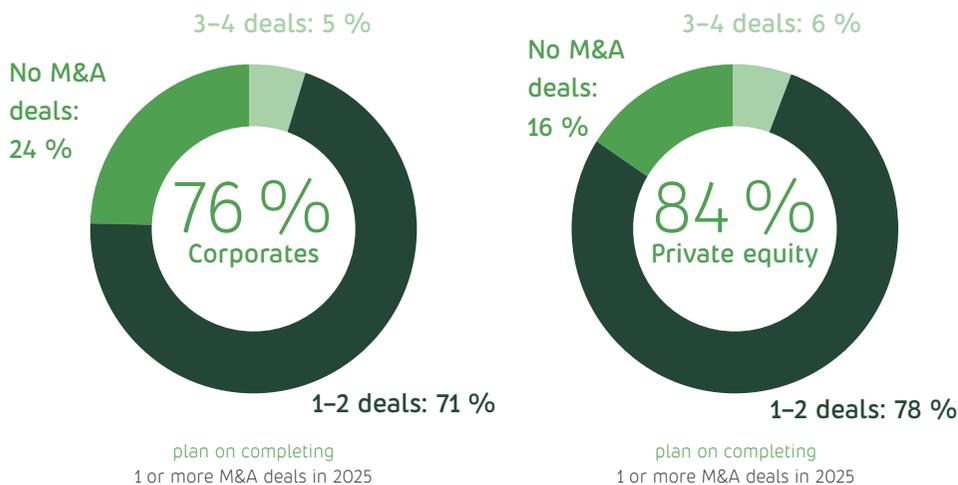
W&I-Versicherungen stärken insgesamt die Sicherheit bei Transaktionen und verkürzen Verhandlungen über Gewährleistungsansprüche zwischen Käufer und Verkäufer zudem erheblich.

Ausblick

Es ist zu erwarten, dass der positive Trend im Jahr 2025 weitergeht. Versicherer rechnen mit einer wachsenden Nachfrage, insbesondere im Bereich Private Equity (PE) und bei strategischen Übernahmen. Statistiken und Befragungen zeigen, dass zwei von drei Unternehmen (69 Prozent) planen, im nächsten Jahr ein Joint Venture oder eine strategische Allianz einzugehen, auch um Ressour-

cen und Risiken zwischen den Partnern zu teilen. Ein aktuelles Beispiel für die vorherrschende Konsolidierungswelle ist die Versicherungsbranche selbst. Noch nie war der Markt hier so dynamisch. Zahlreiche kleinere und mittelständische Unternehmen sehen sich zunehmend gezwungen, ihre Firmen – oder große Anteile davon – an größere Marktakteure zu verkaufen, zum Beispiel an Private-Equity-finanzierte Unternehmen oder amerikanische Großmakler.

Trotz der anhaltenden Volatilität des Zinsumfelds, wirtschaftlicher Unsicherheiten und geopolitischer Spannungen erwarten fast alle Private-Equity-Häuser (91 Prozent) eine Zunahme der Transaktionen. Im Jahr 2025 möchten 76 Prozent der Unternehmen und 84 Prozent der PE-Häuser mindestens eine Transaktion oder mehr durchführen. Rund 30 Prozent der Unternehmen rechnen mit einem Transaktionsvolumen von 500 Millionen bis zu einer Milliarde Euro.¹



Bildquelle: KPMG in Germany, 2024

Markttrends

Versicherer haben mittlerweile eigenständige „synthetische“ Deckungen entwickelt, die vom SPA (Sale and Purchase Agreement) unabhängig sind. Hierzu gehören zum Beispiel Garantien über das Fehlen von Offenlegungen im Data Room („non-disclosure“) oder steuerrechtliche Gewährleistungen. Modulare, eigenständig abgeschlossene Policen, die Käufern mehr Flexibilität bieten, rücken in den Vordergrund – während die an den Kaufvertrag geknüpften Versicherungen uninteressanter werden.

Insbesondere bei komplexen Deals oder Absicherungswünschen jenseits standardisierter Garantien spiegelt der oben beschriebene Trend die künftigen Bedürfnisse am Markt wider.



Burhan Kahraman, LL.M.

Risk Consultant & Legal Counsel,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ burhan.kahraman@suedvers.de



Claudio Matthyscyk, LL.M., EMBEA

Head of Carrier Management,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ claudio.matthyscyk@suedvers.de

Spezialthemen

Risk Engineering

Für die Wärmedämmung von Gebäuden kommen neben mineralischen Materialien zunehmend Dämmstoffe aus geschäumten Kunststoffen zum Einsatz. Diese bieten nicht nur hervorragende Dämmeigenschaften und anwendungstechnische Vorteile, sondern bringen auch Herausforderungen für den Brandschutz mit sich. Deren Verwendung kann sich zudem negativ auf die Feuerversicherung auswirken.



Steigende Prämien sind zu erwarten.

Risk Engineering

Marktsituation

Wärmedämmung aus geschäumten Kunststoffen: Segen und Fluch einer technologischen Entwicklung

Im Zusammenhang mit den hochgesteckten Zielen im Bereich Klimaschutz steht die konsequente Umsetzung von wirksamen Maßnahmen zur Reduzierung von Wärmeverlusten aus Gebäuden im Fokus. Allerdings sind bei der Suche nach geeigneten Dämmstoffen insbesondere auch brandschutztechnische Herausforderungen zu berücksichtigen. Denn ungeachtet der guten Dämmeigenschaften von geschäumten Kunststoffen ist im Falle eines Brandes mit einer beschleunigten und flächigen Brandausbreitung zu rechnen. Mehrdimensionale Brandszenarien sind durch manuelle Brandbekämpfungsmaßnahmen der Feuerwehr nur schwer beherrschbar. Auch der extreme Bedarf an Löschwasser bringt Hydrantensysteme zunehmend an ihre Leistungsgrenzen. Bei der risikotechnischen Bewertung ist weiterhin zu beachten, dass sich brennbare Baustoffe in Außenfassaden oder in Dachkonstruktionen naturgemäß außerhalb des Wirkungsbereichs von Löschanlagen befinden. Daher können Sprinkleranlagen im Zusammenhang mit Fassadenbränden und Bränden der Dachkonstruktion ihre brandschutztechnische Funktion nicht wirksam entfalten und sind damit in ihrer Schutzwirkung stark eingeschränkt bzw. unwirksam. Das wiederum hat unweigerlich zur Folge, dass sich Brandereignisse zunehmend großflächig über mehrere Brandabschnitte ausweiten. Nicht selten ist trotz starkem Personal- und Materialeinsatz der Feuerwehren der Totalschaden unausweichlich.

Ausblick

Entsorgung von Dämmstoffen

Ein weiterer Aspekt bei der Abwägung von Vor- und Nachteilen konzentriert sich auf die Entsorgung. Eine stoffspezifisch sortenreine Trennung der in Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) verbauten Materialien ist technologisch kaum möglich. Insofern konzentriert sich die Entsorgung von Dämmstoffen im Zusammenhang mit den hohen Kunststoffanteilen auf die thermische Verwertung. Die hohen Heizwerte von geschäumten Kunststoffen erlauben bei der thermischen Verwertung allerdings eine nur stark begrenzte Beimischung zum restlichen Abfall. Die strikte Mengenbegrenzung wiederum hat stark negative Auswirkungen auf die Verarbeitungskapazität einer Verwertungsanlage. Die zukünftig zu erwartenden Mengen von thermisch zu verwertenden Dämmstoffresten sind allerdings enorm. Prognosen gehen von über 10.000 Tonnen zu entsorgendem Dämmmaterialabfall pro Jahr allein in Deutschland aus. Insofern erwarten Branchenexperten zunehmende Kapazitätsengpässe in der Entsorgungsindustrie. Das wiederum wird sich unweigerlich auf die Kosten für die Entsorgung von Dämmstoffabfällen auswirken.

Materialtypische Inhaltsstoffe

Auch die Verwendung von zum Teil gesundheitsschädlichen und umweltkritischen Stoffen, die für den Einsatz von Dämmstoffen aus geschäumten Kunststoffen verwendet werden, rücken zunehmend in den Fokus einer ganzheitlichen Abwägung von Vor- und Nachteilen. Die zur Vermeidung von Schimmelpilzbildung eingesetzten Fungizide sowie auch bestimmte Flammschutzmittel werden im Hinblick auf Gesundheitsgefahren und negative Umwelteinflüsse zunehmend kritisch gesehen.

Photovoltaikanlagen

Im Zuge einer massiven Zunahme der Installation von Photovoltaikanlagen auf Dachflächen von Betriebsgebäuden rückt bei gleichzeitiger Verwendung von Dämmmaterialien aus geschäumten Kunststoffen deren kritisches Brandverhalten in den Fokus. Die brandschutztechnischen Herausforderungen für die Entwicklung eines wirksamen Schutzkonzepts sind enorm. Für die Installation von Photovoltaikanlagen auf Dachflächen von Betriebsgebäuden sind bei der Verwendung von brennbaren Baustoffen besondere Anforderungen an den Aufbau der Dachkonstruktion zu berücksichtigen. Ein durch die Photovoltaikanlage entstehender Brand kann sich bei Verwendung von brennbaren Baustoffen schnell über die gesamte Dachkonstruktion ausbreiten.

Markttrends

Ungeachtet der in der Langzeitperspektive offenkundigen Herausforderungen von Wärmedämmung aus geschäumten Kunststoffen gehen Prognosen davon aus, dass bei Neubauprojekten sowie auch bei der Sanierung von Bestandsgebäuden geschäumte Kunststoffe in weiterhin zunehmenden Mengen eingesetzt werden. Insofern erwartet die Fachwelt in der Vorausschau, dass diese Entwicklungen unweigerlich brandschutztechnisch weitreichend negative Auswirkungen auf die Risikolandschaft haben werden. Der Bewertungskreis schließt sich im Zusammenhang mit einer versicherungstechnischen Betrachtung. Als erwartbare Auswirkung der oben aufgeführten brandschutztechnischen Herausforderungen (Brandintensität, Wärmestrahlung, Flächenausdehnung, Brandfolgeschäden durch Brandrauch etc.) in Verbindung mit steigenden Entsorgungskosten belegen die statistischen Auswertungen von Schadenereignissen, dass die Durchschnittskosten pro Brandereignis zunehmend steigen.

”

Bei weiterhin steigender Verwendung von Wärmedämmung aus geschäumten Kunststoffen ist damit zu rechnen, dass die Risikoträger der Versicherungswirtschaft zunehmend zurückhaltend reagieren. Insofern sind unweigerlich auch negative Auswirkungen im Bereich der Feuerversicherung zu erwarten.

Dr. Michael Buser



Dr. Michael Buser

Head of Risk Engineering,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ michael.buser@suedvers.de

2.3

Fokusthemen

Fokusthemen

Risikomanagementsystem

Krieg in Europa, Klimawandel, politischer Umbruch – in schwierigen Zeiten müssen Unternehmen ihre Resilienz beweisen und auf plötzliche Ereignisse schnell reagieren. Ein fundiertes Verständnis der individuellen Risikolage ermöglicht es, langfristige Strategien zu entwickeln und gezielte Schutzmaßnahmen einzuleiten.



Risikomanagementsystem

Marktsituation

Notfall-, Krisen- und Risikomanagementsystem für Unternehmen

Schon seit Längerem ist das wirtschaftliche Umfeld für Unternehmen zur Herausforderung geworden. Nach der Coronapandemie kam Krieg nach Europa und dem folgend eine Rezession. Jedes Unternehmen trägt das Risiko, wirtschaftlich in Schieflage zu geraten, weil unvorhersehbare Schwierigkeiten auftreten.

Änderungsrisiken durch technologische Entwicklungen, dynamische Zeiten oder den Klimawandel stellen große Herausforderungen für Unternehmen dar. Wer Änderungsrisiken und sogenannte Impact-Risiken durch Ereignisse wie Feuer, Betriebsunterbrechungen und Haftungsansprüche nicht richtig identifiziert und analysiert, riskiert entweder eine Überversicherung oder eine Unterversicherung mit Deckungslücken.

Professionell betriebenes Risikomanagement kann mögliche Schäden durch präventive Maßnahmen erheblich minimieren. Um das zu erreichen, muss man die richtigen Entscheidungen treffen können. Ein durchdachtes Risikomanagement liefert eine strukturierte Übersicht über die individuellen Risiken, denen Unternehmen ausgesetzt sind.

Ausblick

Das versteckte Risiko

Konventionelle Schadenverhütung ist gut und notwendig, jedoch künftig nicht mehr ausreichend. Ein systemischer Umgang mit Risiken wird immer wichtiger, um versteckte Gefahren zu identifizieren und deren potenzielle Auswirkungen zu bewerten. Daraus lassen sich anschließend die passende Risikosteuerung, Strategien und Maßnahmen zur Risikominderung ableiten. Wer so gewappnet ist, kann Krisen erfolgreich überstehen.

25 potenzielle Risiken

Eine Studie von über 50 Risikoworkshops hat ergeben, dass im Durchschnitt 25 zu versichernde Risiken falsch versichert werden. Dies führt zu Über- oder Unterversicherungen und Deckungslücken, die die Gesamtrisikokosten für Unternehmen deutlich erhöhen.¹



Markttrends

Wie funktioniert ein Risikomanagementsystem unter professioneller Begleitung?

Um festzustellen, in welchen Bereichen ein Unternehmen über- oder unterversichert ist oder wo eventuelle Deckungslücken bestehen, braucht es ein ausgefeiltes Risikomanagementsystem. Ein solches erarbeitet konkrete Empfehlungen, bei welchen Risiken das Unternehmen reagieren sollte und welche Veränderungspotenziale sich ergeben. Die Analysen können dann als Basis für den Aufbau eines ganzheitlichen Risikomanagementsystems (RMS) herangezogen werden. Gute Risikomanagementsysteme decken neben der Identifikation und Bewertung von Risiken weitere umfangreiche Leistungsbereiche ab. Dazu gehören zum Beispiel die Brandschutzbesichtigung und -beratung sowie Schutzkonzepte, Ladungssicherungsschulungen und eine Naturgefahrenanalyse. Auch eine Prüfung von Betriebsunterbrechungsrisiken und Abhängigkeiten, Mitarbeiterschulungen und Haftungs-, Forderungs- und Bürgschaftsmanagement sind heute möglich. Mithilfe der Analyse erhalten Unternehmen eine strukturierte und detaillierte Übersicht über ihre Risiken. Zur Selbsteinschätzung des Risikomanagement-Entwicklungsstands bietet sich unsere [Reifegradanalyse](#) an.

”

Risiken sind zunehmend miteinander verzahnt. Es gilt, sämtliche Risiken als Ganzes zu betrachten und frühzeitig entgegenzusteuern.

Marcus Timm

1. Risikodialog

Betriebsbesichtigung, Austausch aller Informationen, Bewertung der Risiken

2. Workshop

Detaillierte Risikoanalyse mit Schadenszenarien und Eintrittswahrscheinlichkeit, gemeinsame Identifikation und Bewertung der individuellen Risiken des Unternehmens

3. Risikoauswertung

Soll-Ist-Abgleich mit Veränderungspotenzialen, Erarbeitung eines präventiven Maßnahmenkatalogs, Analyse der Kernversicherungen und Prüfung der Deckungsqualität

4. Abschlussgespräch

Ergebnisbesprechung, Abschlussbericht, inkl. Handlungsempfehlungen



Marcus Timm

Regionalleiter Nord,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ marcus.timm@suedvers.de

Fokusthemen

Branche: Kran & Schwerlast

Die Kran- und Schwerlastbranche steht vor großen Herausforderungen: Kostendruck, Konsolidierungen und rechtliche Risiken verlangen nach spezialisierten Versicherungslösungen. Hier sind aktuell sowohl Kreditversicherungen als auch Factoring-Lösungen besonders gefragt. Die Versicherungsbedingungen sind für die Branche weitestgehend stabil.



Kran & Schwerlast

Marktsituation

Konsolidierung und Kostendruck – Spezialversicherungen für „Kran & Schwerlast“ wichtiger denn je

Der deutsche Markt für Kran- und Schwerlastunternehmen ist geprägt von wenigen spezialisierten Maklern. Die Zahl der Autokranunternehmen ist in den letzten Jahren moderat gesunken. Auch die Anzahl der in Deutschland zugelassenen Mobilkrane bewegt sich seit Jahren nahezu seitwärts. Konsolidierungstendenzen führen dazu, dass große Marktteilnehmer zunehmend preisdruckfähig agieren, während kleinere Betriebe ihre Kostenstruktur im Blick behalten müssen. Durch den harten Markt müssen die Konditionen preislich passen und im Schadenfall der reibungslose Ablauf mit passender Deckung gewährleistet sein. Fehlende Kostenpositionen oder bedingungsgemäß hohe Abzüge „neu für alt“ können im Schadenfall versteckte Selbstbeteiligungen bedeuten, die zusätzlich belasten – insbesondere bei längerem schadenbedingten Ausfall eines Gerätes. Die Versicherungsbedingungen sind insgesamt stabil, Konzepte werden in Nuancen optimiert.

Ausblick

Kurzfristig zeigt der Markt für Kran- und Schwerlastunternehmen eine weitgehende Seitwärtsbewegung: Weder neue Produktinnovationen noch disruptive Veränderungen sind aktuell erkennbar. Konsolidierungstendenzen bleiben bestehen, regulatorische Änderungen könnten künftig neue Impulse setzen.

Gleichzeitig eröffnen politische Rahmenbedingungen und groß angelegte Investitionsprogramme – allen voran das Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität (SVIK) – neue Wachstumsperspektiven. Insgesamt 500 Milliarden Euro sollen unter anderem in den Ausbau des Schienennetzes, die Sanierung von Autobahnbrücken, den industriellen Wohnungsbau, Digitalisierung und Bildung fließen.

Für die Kran- und Schwerlastbranche besonders relevant: die umfassende Modernisierung der Verkehrsinfrastruktur sowie der beschleunigte Ausbau der Windkraft – beides Bereiche, in denen große Autokrane zunehmend gefragt sind.

Mit diesen Chancen gehen allerdings auch steigende Anforderungen einher. Projektverzögerungen, Fachkräftemangel, Materialengpässe oder neue gesetzliche Vorgaben erhöhen die Komplexität – sowohl im operativen Betrieb als auch im Haftungsmanagement. Ein belastbarer, branchenspezifischer Versicherungsschutz wird damit zum zentralen Erfolgsfaktor.

Versicherungsmakler sind in diesem Umfeld stärker denn je gefordert – nicht nur als Vermittler von Policen, sondern als strategische Partner mit tiefem Branchenverständnis, Risikokompetenz und maßgeschneiderten Lösungen.

Markttrends

Produktneuerungen auf Seiten der Versicherer sind selten, doch datenbasierte Risikomodelle, telematikgestützte Asset-Tracking-Systeme und eine stärkere Haftungsprüfung von Großkundenverträgen gewinnen an Bedeutung. Außerdem liegt ein Fokus auf Kredit- und Liquiditätsberatung sowie Nachhaltigkeitsthemen wie Green Discounts für emissionsarme Kranflotten.

”

Mit Blick auf Infrastruktur, Klimaziele und Energiewende wird die Kranbranche zum Schlüsselakteur – fundierter Versicherungsschutz ist dabei kein Beiwerk, sondern Voraussetzung.

Jan-Christian Grüttner



Jan-Christian Grüttner

Vertriebsleiter,
FEDDECK+MAHNER Assekuranzmakler GmbH
✉ gruettner@fema.ag

Fokusthemen

Strafrechtsschutz

Wenn der Verdacht einer Straftat oder Ordnungswidrigkeit im Raum steht, können Imageschäden und finanzielle Folgen von Ermittlungen Unternehmen schwer treffen. Im Interview erklärt Bernd Eriksen, Leiter Professional Lines bei SÜDVERS, warum Strafrechtsschutz für Unternehmen so wichtig ist, welche Verfahren es in Deutschland gibt und wie vielfältig die Gründe für Ermittlungen sind.

Marktmonitor Interview

Strafrechtsschutz

Mit effizientem Strafrechtsschutz Risiken mindern und Handlungsspielraum sichern

Im Interview erklärt Bernd Eriksen, Rechtsexperte und Leiter Professional Lines bei SÜDVERS, warum ein adäquater Strafrechtsschutz für Unternehmen so wichtig ist, welche unterschiedlichen Verfahren es in Deutschland gibt und wie vielfältig die Gründe für Ermittlungen sind.

Ermittlungen können grundsätzlich jedes Unternehmen treffen:

Häufig genügt bereits ein anonymer Hinweis, um staatliche Ermittlungen und Verfahren auszulösen. Die hier entstehenden Kosten liegen nicht selten im sechs- bis siebenstelligen Bereich.

FRAGEN & ANTWORTEN

Gegen wen richten sich Ermittlungen konkret?

Bernd Eriksen: Das hängt von der Art des Verfahrens ab. Während sich Strafverfahren ausschließlich gegen die handelnden Personen – also die Mitglieder der Geschäftsführung und/oder einzelne Mitarbeitende – richten, können Ordnungswidrigkeitsverfahren zusätzlich auch das Unternehmen als solches betreffen. Der Strafrechtsschutz greift in beiden Fällen. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass die Folgen von Anschuldigungen heute ein ganz anderes Gewicht haben als noch vor 15 Jahren. Das liegt zum Beispiel an den immer komplexer werdenden Compliance-Anforderungen in Unternehmen und dem hierdurch gesteigerten Risiko, etwa gegen strafrechtliche Nebengesetze und -verordnungen oder bußgeldbewerte Verwaltungsgesetze oder -verordnungen zu verstoßen. Medienträchtige Skandale haben die Behörden zusätzlich sensibilisiert. Das Risiko ist definitiv deutlich erhöht und Ermittlungen richten sich längst nicht nur gegen Konzerne, sondern auch gegen KMU und deren Mitarbeitende.

Unternehmensleiter verfügen häufig bereits über eine D&O-Versicherung. Braucht es dann noch zusätzlichen Strafrechtsschutz?

Bernd Eriksen: Unbedingt! Denn die Strafrechtsschutz-Ausschnittsdeckung, die in den meisten D&O-Versicherungen enthalten ist, bietet keinen umfassenden Schutz, da sie nur das Management schützt. Auch werden hier zur Gewährung des Versicherungsschutzes ausschließlich Verfahren mit einem zumindest potenziellen Bezug zu einem Managerhaftungsfall vorausgesetzt. Vor allem aber besteht bei einer Regulierung im Rahmen der Strafrechtsschutz-Ausschnittsdeckung die Gefahr, dass der D&O-Versicherer Informationen erhält, die ihn veran-

lassen könnten, den Deckungsumfang der D&O-Versicherung zu reduzieren. Der Versicherungsschutz für Straf- oder Ordnungswidrigkeitenverfahren sollte daher gänzlich von der D&O-Versicherung isoliert werden.

In welchen Branchen besteht ein erhöhtes Risiko für Kontrollen?

Bernd Eriksen: Unter anderem in der Lebensmittelherstellung, in Betrieben, die umweltschädliche Stoffe verarbeiten, im Bereich der Finanzdienstleistungen und in weiteren sensiblen Sektoren prüfen staatliche Stellen intensiv. Ein anonymer Hinweis kann bereits als Auslöser genügen. Schnell werden im Rahmen eines Ermittlungsverfahrens dann alle Verantwortlichen penibel überprüft. In diesem Zuge kommt es oft zu Durchsuchungen in dem betreffenden Unternehmen und zur Beschlagnahme von Tablets, Mobiltelefonen und EDV-Anlagen. Bei hinreichendem Tatverdacht erhebt die Staatsanwaltschaft Anklage.

Was sind typische Folgen?

Bernd Eriksen: Verfahren wegen Steuerhinterziehung, Betrugs, Untreue oder Umweltvergehen enden regelmäßig mit hohen Strafen für die Angeklagten. Dem Unternehmen zuzuordnende Ordnungswidrigkeiten werden zudem mit hohen Bußgeldern geahndet. Solche Verfahren schmerzen aber nicht allein finanziell, sie treffen auch das Geschäftsmodell: Öffentliche Verfahren beeinträchtigen das Image, sofern die Presse über den Fall berichtet. Und nicht zu vergessen: Bußgeldverfahren können zudem zum Ausschluss in Vergabeverfahren von öffentlichen Auftraggebern führen – etwa in der Baubranche.

Welche Leistungen umfasst eine Strafrechtsschutzversicherung?

Bernd Eriksen: Eine gut konzipierte Police deckt sämtliche Auslagen, Anwalts-, Verfahrens- und Nebenkosten ab und ermöglicht den Kontakt zu spezialisierten Kanzleien. Auf diese Weise können unverzüglich Verteidigungsstrategien entwickelt werden. Diese können zum Beispiel darauf ausgerichtet sein, in einem gegen Unternehmensleiter geführten Strafverfahren wegen Betrugs oder Untreue den Vorsatzvorwurf auszuräumen, da sonst die D&O-Versicherung letztlich nicht greifen würde und der entstandene Vermögensschaden unversichert wäre.

Und worauf sollten Unternehmen bei der Wahl einer Police achten?

Bernd Eriksen: Der Deckungsumfang bei Strafrechtsschutzversicherungen ist unterschiedlich. Idealerweise besteht der Versicherungsschutz ohne Rückzahlungsverpflichtung zum einen auch bei vorsätzlicher Tatbegehung, sofern das Strafverfahren mit einem Strafbefehl beendet wird. Zum anderen bei bedingtem Vorsatz, sofern gegen die versicherte Person lediglich eine Geldstrafe verhängt wird. Zudem sollten Versicherer die Deckungssumme für jeden Versicherungsfall separat vollumfänglich zur Verfügung stellen und damit eine mehrfache Leistung über die Deckungssumme pro Versicherungsjahr gewährleisten. Unternehmen sollten hier genau hinsehen und sich beraten lassen.

Wie unterstützen Sie Unternehmen?

Bernd Eriksen: Gemeinsam mit meinem Team überprüfe ich regelmäßig auch Fremdpolices, um den Versicherungsbedarf unserer Kunden individuell zu ermitteln und gegebenenfalls anzupassen. Im Schadenfall vermitteln wir zum Beispiel auf Anfrage direkt höchstqualifizierte Strafverteidiger, deren Honorar durch eine vorab verhandelte Garantie abgesichert ist, um in der zeitlichen Bedrängnis gerade zu Beginn eines Ermittlungsverfahrens schnell die Handlungsfähigkeit gegen-

über den Behörden zu gewährleisten. Darüber hinaus koordinieren wir auch den Prozess einer schnellstmöglichen Deckungszusage durch den Versicherer.

Können Sie uns zum Abschluss noch ein Beispiel aus der Praxis nennen?

Bernd Eriksen: Ich erinnere mich an den Fall eines Schlachthofs. Im Zuge von Wasserproben stellte die Gewässeraufsicht im Umfeld des Betriebs fest, dass die dortigen Abwässer nicht vollständig in eine Kläranlage gelangten, sondern in Teilen in ein angrenzendes Gewässer. Ursachen hierfür waren die fehlerhafte Bedienung von Absperrschiebern durch den Betriebsleiter des Schlachthofs und seine beiden Stellvertreter. Wegen des Umgangs mit gefährlichem Abfall wurde gegen sie und zwei Geschäftsführer ein Ermittlungsverfahren eingeleitet. Alle fünf beauftragten jeweils einen Strafverteidiger. Gegen die Geschäftsführer wurde vor Anklageerhebung das Verfahren eingestellt, da ihnen nicht mit Sicherheit nachgewiesen werden konnte, dass auch sie sorgfaltswidrig beteiligt waren. Das Gerichtsverfahren gegen den Leiter der Schlachthanlage und seine Stellvertreter wurde zwar nach Anklageerhebung zunächst eröffnet, später aber gegen Geldauflage eingestellt. Unternehmensleiter können sich oft nicht vorstellen, was es bedeutet, sollte einmal eine staatsanwaltschaftliche Durchsuchung durchgeführt werden. Das Beispiel zeigt gut, welche weite Kreise eine solche nach sich ziehen kann.

Bußgeld-
verfahren
nehmen an
Relevanz zu



2,7 **Milliarden Euro** **Februar 2023**

Seit Geltungsbeginn der DSGVO im Mai 2018 verhängte Bußgelder in der EU

5,6 **Milliarden Euro** **Februar 2025**

Der Wert hat sich bereits mehr als verdoppelt.

2.4

Internationales Versicherungsgeschäft

Internationales Versicherungsgeschäft

Weltweit erfährt die Versicherungsbranche ein robustes Wachstum, unter anderem getrieben durch Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Gleichzeitig stellen politische Unruhen, der Klimawandel sowie finanzielle Unsicherheiten durch Handelskonflikte große Herausforderungen dar. Um diesen Entwicklungen gerecht zu werden, richtet sich der Fokus auf innovative Lösungen und internationale Absicherung.

Internationales Versicherungsgeschäft

Marktsituation

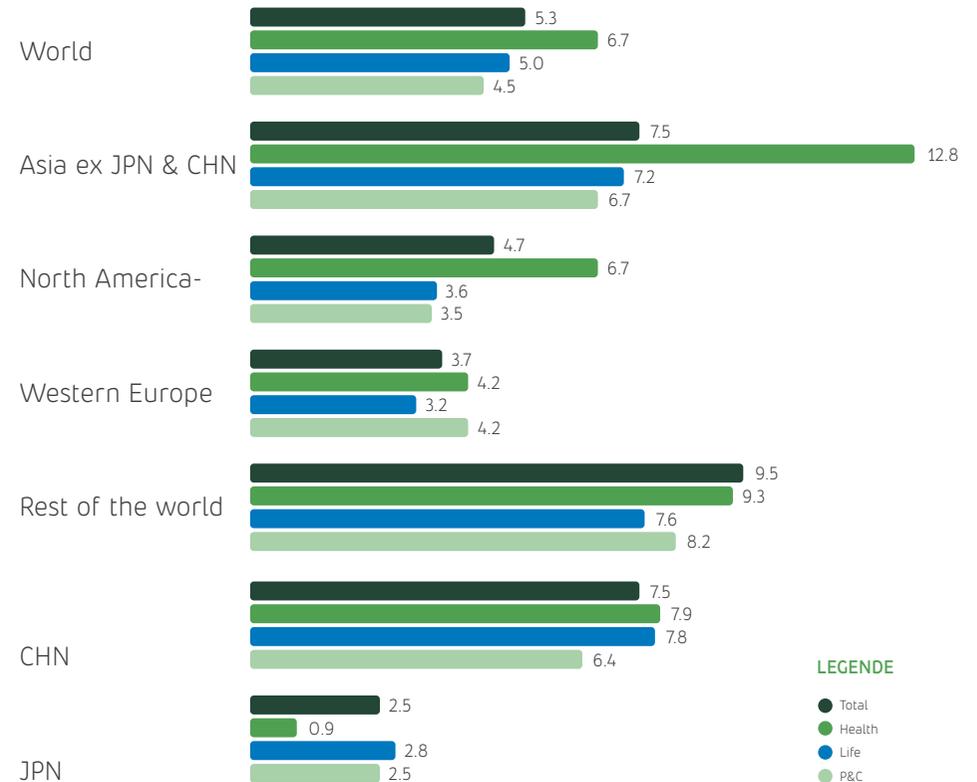
Globale Entwicklungen und lokale Chancen

Der Allianz Global Insurance Report prognostiziert ein jährliches Wachstum des globalen Versicherungsmarktes von durchschnittlich 3,5 Prozent bis 2035. In Deutschland wird ein jährliches Prämienwachstum von 2,0 Prozent prognostiziert. Die größten Versicherungsmärkte weltweit sind nach wie vor die USA und China, wobei die USA 44,8 Prozent und China nur etwa 10 Prozent der Marktanteile halten. Deutschland steht mit 266 Milliarden US-Dollar Prämieinnahmen an sechster Stelle. Digitalisierung, Nachhaltigkeit und zunehmende Cyberrisiken prägen die Marktdynamik.

Ausblick

Da Cyberrisiken für Unternehmen aller Größenordnungen immer komplexer und bedrohlicher werden, gewinnen parametrische Cyberversicherungen zunehmend an Bedeutung. Um multinationale Unternehmen global abzusichern und gleichzeitig lokalen Anforderungen gerecht zu werden, sind internationale Versicherungslösungen nach wie vor von entscheidender Bedeutung. Trotz der vielen Herausforderungen bieten die technologischen Fortschritte neue Möglichkeiten für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit.

Ferner werden digitale Innovationen und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Versicherungsbranche verstärkt in den Mittelpunkt rücken, um Prozesse



Bruttoprämien-Wachstum, durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) 2025–2035 nach Region und Segment in %.

Bildquelle: https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/economic-research/publications/specials/en/2025/may/2025-05-27-global-insurance-report.pdf

zu automatisieren, die Effizienz zu erhöhen und kundenorientierte Lösungen zu entwickeln. Globale Versicherungsprogramme werden definitiv anspruchsvoller: Sie müssen über verschiedene Länder, Partner und Rechtssysteme schnell und verlässlich funktionieren. Unternehmen erwarten hier Transparenz in Echtzeit, eine Vorhersage von Standortrisiken und Frühwarnsysteme für Länder, in denen politische Unruhen oder Krieg herrschen. Dafür braucht es neue KI-gestützte Technologien seitens der Versicherer.

Markttrends

Zentrale Trends sind unter anderem die zunehmende Digitalisierung, die Entstehung parametrischer Cyber-Versicherungen und das steigende Bewusstsein für Nachhaltigkeit. Immer mehr Firmen investieren in präventive Maßnahmen gegen Cyberrisiken, die vor allem von kleinen und mittelständischen Unternehmen oft nicht ausreichend gewürdigt werden. Die Klimaveränderung hat höhere Schadenssummen zur Folge und erfordert neue Versicherungskonzepte. Ein weiterer bedeutender Trend ist die rapide Ausweitung des Einsatzes von Künstlicher Intelligenz (KI) in der Versicherungsbranche. Auch wenn sich viele Versicherer und Makler noch in den Anfängen der Implementierung befinden, wird ein zunehmend wachsender Einfluss von KI erwartet – vor allem aufgrund von Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen. Grundsätzlich kann man sagen, dass die regulatorische Komplexität zunimmt, was den Bedarf an spezialisierter Beratung und Compliance-Lösungen steigert. Um globale Risiken effizient zu steuern, setzen multinationale Konzerne zunehmend auf globale Policen mit lokalen Ergänzungen.

Vor dem Hintergrund geopolitischer Konflikte und Kriege reagieren Versicherer in ihren Internationalen Programmen zum Teil mit Änderungen der bestehenden Risikomodelle. Politische Risiken und sich verändernde regulatorische Bedingungen

in Krisenländern werden vielfach neu analysiert und die versicherten Vermögenswerte angepasst. Um den höheren Risiken gerecht zu werden, modifizieren einige Versicherer den Deckungsumfang, was wiederum vereinzelt zu Ausschlüssen oder höheren Prämien führen kann. Die globale Risikolage erfordert grundsätzlich ein Umdenken bei den Versicherern. Wer hier zukunftsfähig bleiben will, muss sich flexibler aufstellen und beispielsweise neben dem klassischen Risikotransfer auch Risiko- und Krisenmanagementlösungen anbieten. Gleichzeitig müssen die Produkte nachhaltiger werden und auf ESG-Kriterien einzahlen.

”

Die Preise in der Rückversicherungsbranche entwickeln sich unterschiedlich. Grundsätzlich ist aber eine Stabilisierung beziehungsweise ein leichter Rückgang zu beobachten.

Kim-André Vives



Kim-André Vives

Geschäftsführer Risk,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ kim-andre.vives@suedvers.de

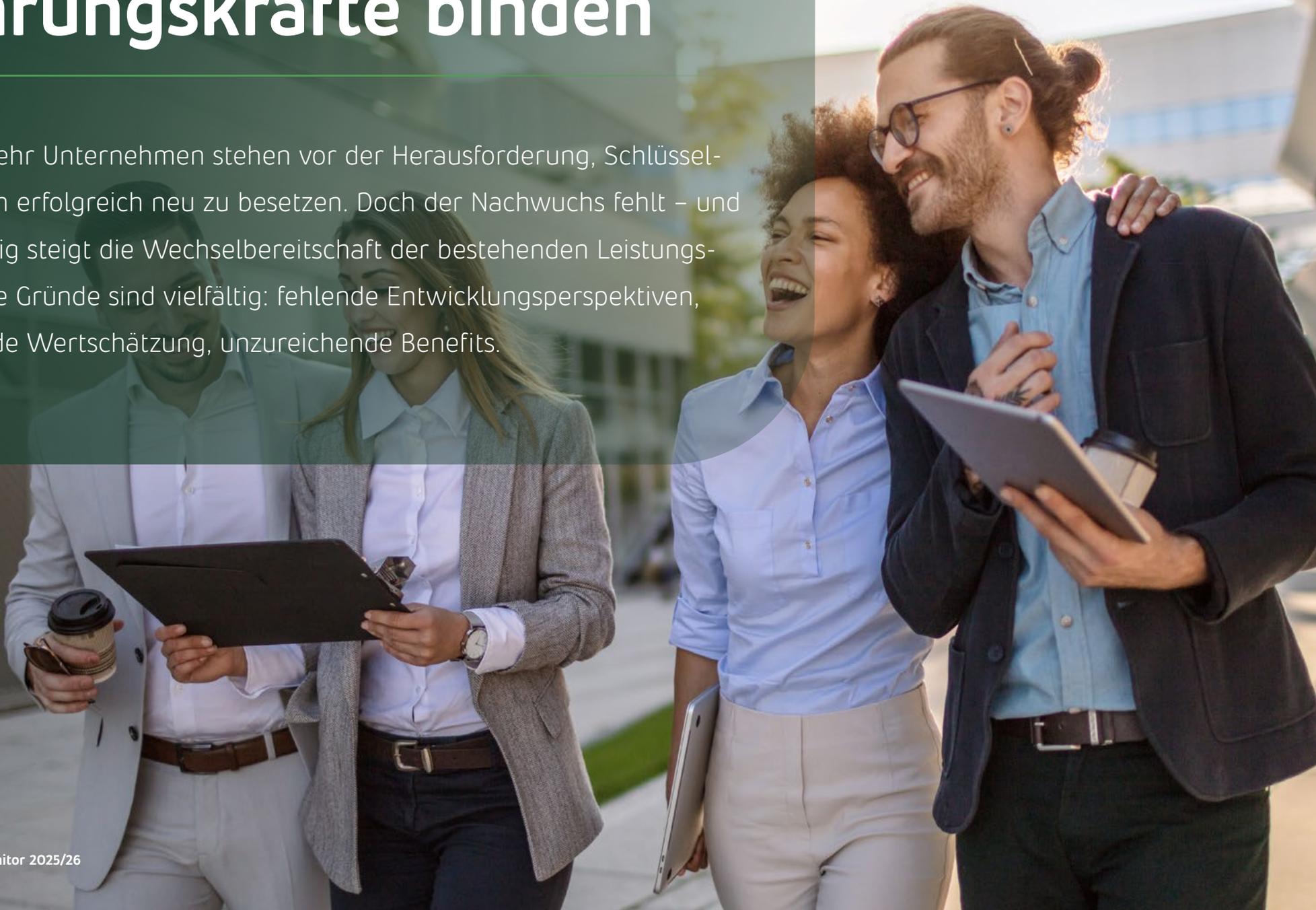
3.0

Vorsorge & Benefits

Vorsorge und Benefits

Führungskräfte binden

Immer mehr Unternehmen stehen vor der Herausforderung, Schlüsselpositionen erfolgreich neu zu besetzen. Doch der Nachwuchs fehlt – und gleichzeitig steigt die Wechselbereitschaft der bestehenden Leistungsträger. Die Gründe sind vielfältig: fehlende Entwicklungsperspektiven, mangelnde Wertschätzung, unzureichende Benefits.



Führungskräfte binden

Marktsituation

„Wer führt, will auch geführt werden“ – Was Führungskräfte heute wirklich brauchen

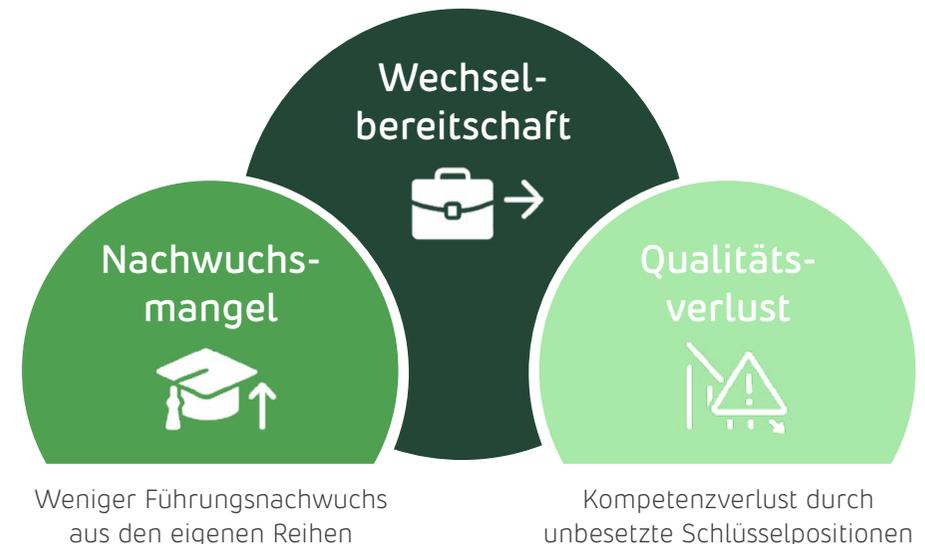
Der Führungskräftemangel ist keine Zukunftsfrage mehr – er ist Realität. Das bestätigen aktuelle Zahlen des Instituts der deutschen Wirtschaft^{1,2}.

Führungskräfte haben hohe Ansprüche – zu Recht!

In Zeiten des demografischen Wandels und eines zunehmend umkämpften Arbeitsmarkts wird eines besonders deutlich: Führungskräfte sind nicht einfach zu ersetzen. Sie prägen Kultur, treiben Wandel, übernehmen Verantwortung – und sind damit zentral für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens. Gleichzeitig sind sie stark belastet. Sie stehen unter hohem Erwartungsdruck, müssen Ziele erreichen, Teams motivieren und nebenbei noch unternehmerisch denken. Wer in dieser Rolle bestehen will, braucht Rückhalt – fachlich, persönlich und strukturell.

Ausblick

Was Führungskräfte heute und morgen erwarten? Mehr als ein gutes Gehalt. Gefragt sind Perspektive, Sicherheit und Wertschätzung – konkret spürbar und individuell zugeschnitten. Klassische Incentives verlieren an Strahlkraft, wenn sie nicht in ein glaubwürdiges, ganzheitliches Konzept eingebettet sind. Dazu gehört auch die Frage: Wie gut ist mein Arbeitgeber darin, meine Zukunft mitzugestalten?



Markttrends

Nachwirkende Benefits machen den Unterschied

Ein moderner, strategisch aufgebauter Benefit-Ansatz kann hier den Unterschied machen. Unternehmen, die bereit sind, rund 7,5 Prozent des Bruttojahresgehalts in ein umfassendes Vorsorge- und Absicherungspaket zu investieren, senden ein klares Signal: „Wir kümmern uns um Sie – heute und morgen.“ Gemeint sind nicht nur monetäre Komponenten, sondern echte Mehrwerte – etwa betriebliche Altersversorgung, Absicherung der Arbeitskraft, Todesfallschutz sowie Gesundheitsleistungen. Leistungen, die im Alltag spürbar sind – und im Ernstfall den entscheidenden Unterschied machen.

Solche Angebote sind nicht nur attraktiv – sie sind ein Ausdruck von Haltung. Sie schaffen Vertrauen, binden Talente und positionieren das Unternehmen als verantwortungsbewussten Arbeitgeber in einem zunehmend kompetitiven Markt. Und sie helfen dabei, das zu sichern, was oft als selbstverständlich betrachtet wird, aber enorm sensibel ist: die Führungsstabilität im Unternehmen.

Wer heute in seine Führung investiert, investiert in Stabilität, Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit. Denn Menschen in Verantwortung brauchen genau das, was sie täglich leisten: Verlässlichkeit, Orientierung und eine klare Perspektive.

”

Führungskräfte sind elementar für die Mitarbeiterbindung. Wer eine gute und stabile Belegschaft haben will, braucht also auch gute Führungskräfte. Und die haben hohe Erwartungen an ihren Arbeitgeber. Unternehmen müssen hier ein ganzheitliches Konzept für Gehalt, Setting, Entwicklung und Benefits strategisch platzieren.

Matthias Losch



Matthias Losch

CSO, SÜDVERS Vorsorge GmbH

✉ matthias.losch@suedvers.de

Vorsorge und Benefits

Betriebsrenten- stärkungsgesetz II

2024 wurde der Gesetzentwurf des zweiten Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG II) verabschiedet. Dieser war Hoffnungsträger für eine bessere Verbreitung der bAV, insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie bei Geringverdienern. Das Koalitionsende verhinderte ein Inkrafttreten. Jetzt kommt das Gesetz in Form eines neuen Referentenentwurfs¹ aus der Versenkung zurück und soll im Jahresverlauf beschlossen werden.



Betriebsrenten- stärkungsgesetz II

Das Wesentliche auf einen Blick

Teil der Gesetzesreform sind Änderungen am sogenannten Sozialpartnermodell (SPM), die es auch Unternehmen bei fehlender Tarifbindung ermöglichen sollen, an nicht einschlägige SPMe anzudocken. Dies betrifft insbesondere branchenfremde Bereiche, in denen die für das Arbeitsverhältnis zuständige Gewerkschaft bereits ein SPM geschlossen hat. Ein Sozialpartnermodell ist eine ausschließlich zwischen den Tarifvertragsparteien vereinbarte bAV ohne festes Leistungsversprechen. Arbeitgeber sind damit von der Haftung befreit. Sie stellen lediglich den Beitrag zugunsten der betrieblichen Vorsorge bereit (pay and forget). Bessere Chancen hätte die Reform, wenn sichergestellt wäre, dass KMU auch Zugang zu einem SPM erhalten, wenn im Organisationsbereich der zuständigen Gewerkschaft noch kein SPM geschlossen wurde. Seit Einführung des SPM mit dem BRSG I konnten sich diese Modelle kaum durchsetzen.

	2001	2005	2009	2013	2017	2019	2021	2023
Aktive bAV-Anwartschaften in Mio. inkl. Mehrfachanwartschaften								
Anzahl	14,6	18,3	18,7	20,1	20,5	20,8	21,0	20,9

Bildquelle: „Die aktiven bAV-Anwartschaften in Mio. €“, Alterssicherungsbericht 2024, S. 124. (BMAS)

Mehr bAV durch „Auto-Enrollment“

Das Ziel, die durch Entgeltumwandlung finanzierte bAV zu stärken, indem Opting-out-Modelle nunmehr auch auf Basis von Betriebsvereinbarungen ermöglicht werden, ist ausdrücklich zu begrüßen. Mit diesen würden Arbeitnehmer automatisch in ein eigenfinanziertes bAV-System aufgenommen werden, es sei denn, sie widersprüchen. Arbeitgeber müssten einen Zuschuss von 20 % leisten. Bislang sind Opting-out-Modelle nur mit tarifvertraglicher Grundlage realisierbar. Das Erfordernis soll mit dem Gesetzentwurf weitestgehend entfallen. Dies könnte die Verbreitung der bAV, aber auch Prämien in versicherungsförmige Durchführungswege, sollen merklich steigern.

Ausweitung der Geringverdienerförderung

Auch die Ausweitung der Arbeitgeber(!)-Förderung einer bAV für Geringverdiener nach § 100 EStG ist ein wichtiger Schritt. Größere Hebelwirkungen wären möglich, wenn neben der angedachten Anhebung und Dynamisierung der Einkommensgrenze sowie der Erhöhung des Förderhöchstbetrags auch eine Erhöhung des Fördersatzes (derzeit 30 %) angestrengt würde. Der Entwurf sieht einen dynamischen Verweis auf 3 % der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung für die förderfähige Einkommensgrenze vor.

Anhebung der Abfindungsgrenzen

Die Verdopplung der Abfindungsgrenzen von derzeit 37,45 Euro für laufende Renten ist ebenfalls erstrebenswert. Häufig müssen Unternehmen Kleinstrenten und -anwartschaften bis zum Erlöschen des Anspruchs (z. B. Tod) aufrechterhalten und verwalten, was die Praxis bemängelt. Beabsichtigt ist eine zweckgebundene Einzahlung in die gesetzliche Rentenversicherung bei Zustimmung des Arbeitnehmers für Anwartschaften bis zu 2 % der Bezugsgröße nach § 18 SGB IV. Die Praxis erkennt in Folge der Zweckbindung und des Zustimmungserfordernisses keine wesentliche administrative Erleichterung.

Fazit

Arbeits- und Finanzministerium haben das BRSG II kurzfristig wieder auf den Weg gebracht, was die Praxis als richtigen Schritt begrüßt. Ende Juli gaben sie einen neuen Referentenentwurf in die Verbändeanhörung. Wir sind skeptisch, ob das proklamierte Ziel der weiteren Verbreitung der bAV mit den in weiten Teilen unveränderten Vorhaben des Gesetzes erreicht werden kann. Im Einzelnen sollten Regelungen mehr Flexibilität gewähren, zum Beispiel bei den Opting-out-Modellen auf Betriebsebene. Mit der Idee eines Obligatoriums findet ein munteres Ping-Pong-Spiel statt. Im neuen Referentenentwurf ist diese Androhung für den Fall, dass sich die Verbreitung nicht merklich steigert, nicht mehr enthalten. In den Regierungsentwurf der vorherigen Koalition fand sie Eingang, nachdem sie im alten Referentenentwurf fehlte.

”

Wir sind skeptisch, ob die gesetzgeberischen Anreize die Verbreitung der bAV verbessern werden. Wir unterstützen Unternehmen unabhängig von den Neuerungen dabei, eine moderne und leistungsstarke Versorgungslandschaft in der bAV zu etablieren. Zum Beispiel durch Direktzusagen mit attraktiven Rückdeckungskonzepten über Kapitalanlagemodelle.

Michael Reutter



Michael Reutter

CSO, PBG Pensions-Beratungs-Gesellschaft mbH

✉ michael.reutter@pbg.de

Vorsorge und Benefits

Internationale Benefit-Konzepte

Im Zuge der Expansion international agierender Unternehmen steigen auch die Anforderungen hinsichtlich der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden. Im Wettbewerb um die besten Talente nimmt die Bedeutung attraktiver Benefits stetig zu. Unternehmen brauchen hier eine gesetzeskonforme und marktgerechte Benefit-Strategie, um Fachkräfte an sich zu binden.

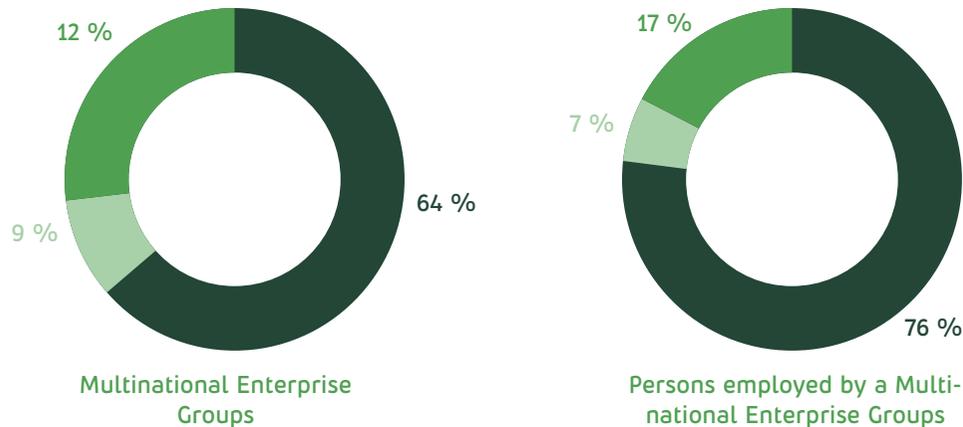


Marktgerecht: Internationale Benefit-Konzepte

Marktsituation

Mitarbeitergewinnung und -bindung im internationalen Kontext

47 Millionen Arbeitnehmende in Europa sind bei Firmen mit internationalem Hintergrund angestellt. Von diesen multinationalen Unternehmen machen deutsche Unternehmen mit elf Prozent oder 15.500 Unternehmen den größten Anteil aus und nehmen somit eine zentrale Rolle in diesem Geschehen ein.¹



LEGENDE

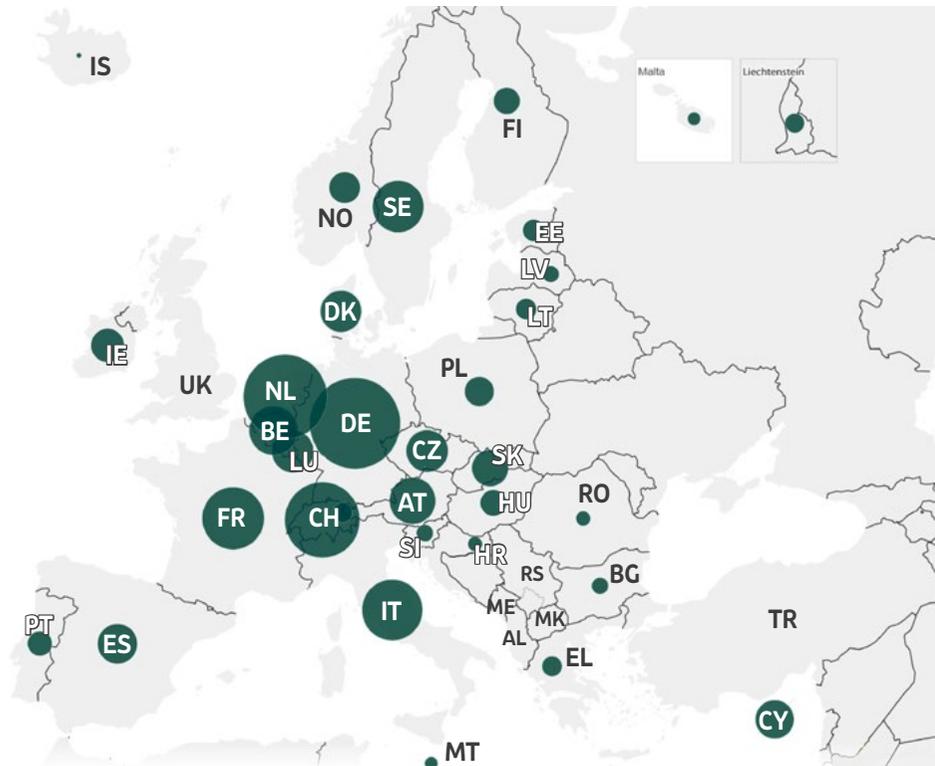
● Countries outside the EU and EFTA ● EFTA Countries ● EU Countries

Bildquelle: Regionale Verteilung multinationaler, in der EU/EFTA tätiger Unternehmen; eurostat



Eine internationale Expansion hat viele Facetten. In jedem Fall benötigen Unternehmen spezifische Konzepte bei Entsendungen und lokaler Mitarbeitergewinnung im internationalen Umfeld, die auf die Anforderungen des jeweiligen Marktes zugeschnitten sind.

Sören Schulze



Number of MNE groups



EU/EFTA Top-3-Länder

Deutschland 15.500
Niederlande 13.000
Schweiz 10.200

Top-3-Länder außerhalb der EU/EFTA

Großbritannien 14.900
USA 7.500
China (inkl. Hongkong) 2.700

Von den in Europa und den EFTA-Ländern (Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz) tätigen Arbeitgebern haben 64 Prozent ihren Firmensitz in der EU und 9 Prozent in den EFTA-Ländern. 27 Prozent der Unternehmen werden aus Ländern außerhalb EU/EFTA, zum Beispiel Großbritannien, USA oder China, kontrolliert. Deutschland kommt also in zweifacher Hinsicht eine besondere Rolle zu: zum einen ist der Markt für ausländische Arbeitgeber sehr interessant, zum anderen expandieren deutsche Firmen international stark.

Ausblick

Internationales Wachstum mit Compliance und Kostenkontrolle

Besonders in wettbewerbsintensiven Branchen müssen sich deutsche Arbeitgeber den Herausforderungen des internationalen Marktes stellen. Folglich ist ein Wachstum sowohl im europäischen Raum als auch global mit steigender Komplexität der Compliance in den Zielmärkten verbunden. Mit zunehmender internationaler Präsenz und Mobilität einer Organisation wächst der Bedarf an professioneller Unterstützung mit globaler Reichweite. Ziel ist es, Transparenz und Kostenkontrolle im Bereich der Personalkosten und Sozialleistungen zugunsten der Muttergesellschaft sicherzustellen. War ein globales Benefit-Management in der Vergangenheit nur bei Großkonzernen vorzufinden, gewinnt dies nun auch für den Mittelstand an Bedeutung, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden zu steigern.

Bildquelle: Hauptsitz multinationaler, in der EU/EFTA tätiger Unternehmen (2022); eurostat

Markttrends

Wie in der Marktstudie zur „Zukunft der Wettbewerbsfähigkeit der EU“² dargestellt, liegt die Herausforderung darin, den Anschluss an die internationalen Märkte in den USA oder China (besonders in den Bereichen Innovation und Dekarbonisierung) nicht zu verlieren. Multinationale Arbeitgeber etablieren sich auf vielen Ebenen, sei es über weltweite Entsendungen von Expatriates, Einstellung lokaler Mitarbeitender oder den Kauf bestehender Unternehmen. In jedem Fall bedarf es einer gesetzeskonformen und marktgerechten Benefit-Strategie, um die besten Talente, die einen Erfolg im Markt gewährleisten sollen, an sich zu binden. Im internationalen Kontext dürfen auch die kulturellen Aspekte von Arbeitgebern und Arbeitnehmenden nicht vergessen werden. Ganzheitliche Beratungsansätze über versicherte und nichtversicherte Benefits berücksichtigen diese individuellen Umstände und Bedarfe.

Im Rahmen der wachsenden Internationalität und Komplexität im Personalmanagement, halten Shared Services oder auch Employer of Record vermehrt Einzug. Dementsprechend werden HR-Beratungsansätze für lokale Entscheidungsträger immer relevanter und tragen dazu bei, eventuelle Wissenslücken international agierender Arbeitgeber zu schließen.

”

International tätige Unternehmen stehen heute mehr denn je vor der Herausforderung, eine moderne und attraktive Mitarbeitendenversorgung nach rechtlichen, marktbezogenen und kulturellen Vorgaben zu erstellen.

Michael Stache



Michael Stache

CSO, Profion GmbH

✉ michael.stache@profion.de



Sören Schulze

Head of Business Development, Profion GmbH

✉ soeren.schulze@profion.de

Auf einen Blick

CYBER SECURITY

400.000

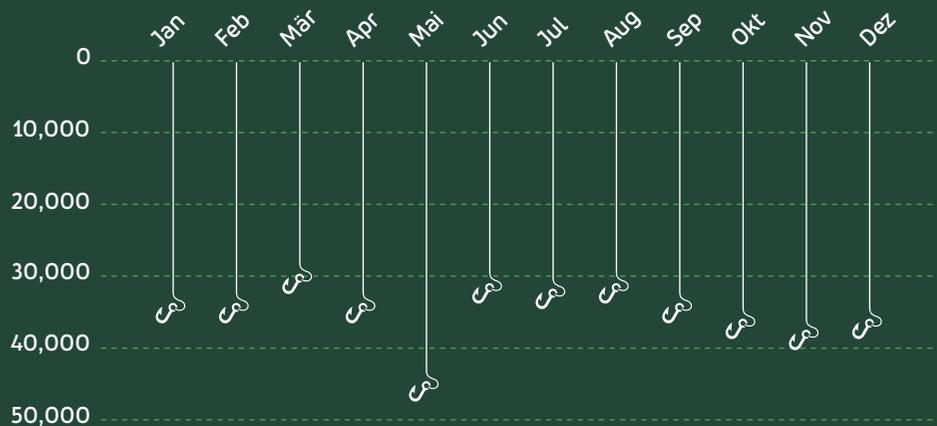
Phishing-E-Mails wurden 2024 der Verbraucherzentrale NRW gemeldet.

Vergleich zu 2023
ANSTIEG UM FAST

70 %



Anzahl weitergeleiteter Phishing-Mails 2024



Quelle: Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen



FOKUS FINANZSEKTOR

Wie in den Vorjahren beziehen sich die häufigsten Narrative auf den Finanzsektor, der eine hohe Bedeutung für Staat und Bevölkerung hat.

Trends und Entwicklungen: Cyberkriminalität

Wirtschaftlicher Schaden durch Cyberattacken



2023

148,2 Mrd. €

Quelle: Bitkom e.V.



2024

178,6 Mrd. €

HÖCHSTE JE GEMESSENE
SCHADENSUMME

Erpressungsziele im Fokus



94 %

der Angriffe richteten sich gegen Unternehmen, Organisationen und Institutionen.



>80 %

der Angriffe richteten sich gegen kleine und mittelständische Unternehmen.



ca. 50 %

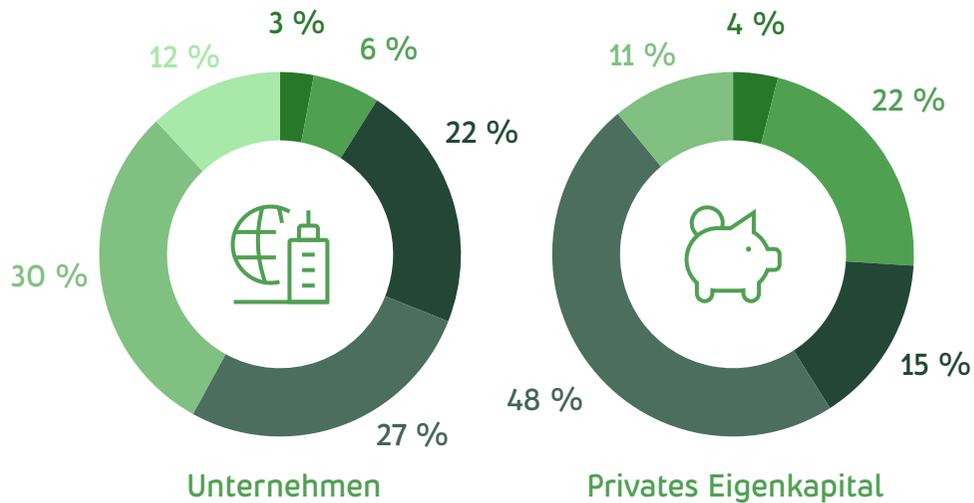
zielten auf verarbeitendes Gewerbe, den Handel und das Gesundheitswesen ab.



M&A (FUSIONEN UND ÜBERNAHMEN)

Erwarteter Deal-Wert

Eine Analyse der erwarteten Deal-Werte in verschiedenen Segmenten.



LEGENDE

- Weniger als 100 Mio. €
- 100 Mio. € bis weniger als 250 Mio. €
- 250 Mio. € bis weniger als 500 Mio. €
- 500 Mio. € bis weniger als 1 Mrd. €
- 1 Mrd. € bis weniger als 5 Mrd. €
- 5 Mrd. € bis weniger als 10 Mrd. €

Quelle: KPMG in Germany, 2024



TRANSPORTVERSICHERUNG

Großschadenstatistiken

642 243

Millionen Euro Schadenssumme Schäden

ABB. 25: SCHADENURSACHEN

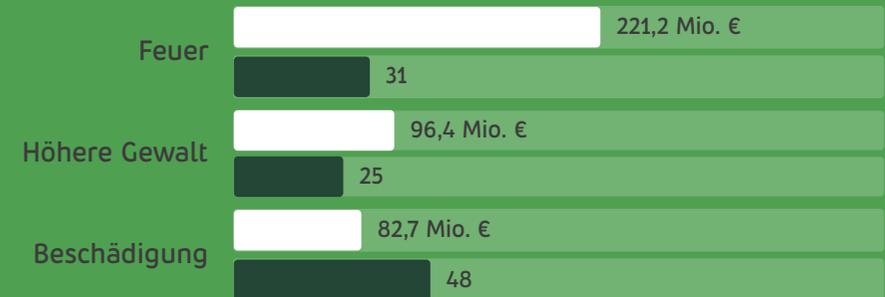
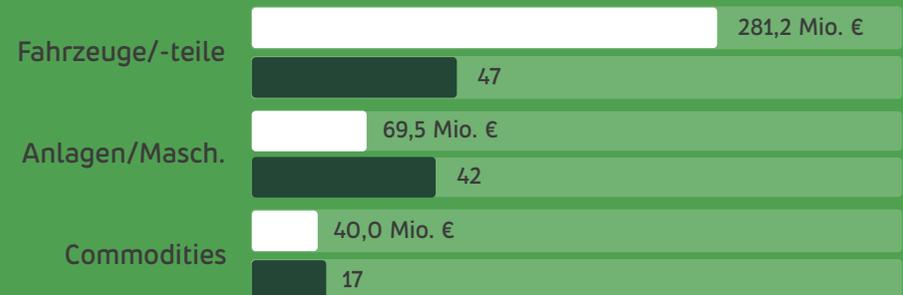


ABB. 26: BETROFFENE WAREN



■ Schadenssumme (Prozentualer Anteil) ■ Anzahl der Schäden (Prozentualer Anteil)

4.0

Webinare

Deep Dive

IHR EXPERTE

**Bernd Eriksen**

Leiter Professional Lines,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ bernd.eriksen@suedvers.de

**Dr. Tilman Golz**

stellv. Leiter Professional Lines (Recht)/
spartenübergreifender Verantwortlicher
Versicherungsrecht, SÜDVERS GMBH
Assekuranzmakler

✉ tilman.golz@suedvers.de

WEBINAR

Cyber und D&O: 2 Märkte, die Hoffnung machen

Geopolitische Konflikte und die zunehmende Nutzung künstlicher Intelligenz sorgen für einen erneuten Anstieg von Cyberattacken. Doch auch der Kreis der Versicherer ist groß. Bei vielen ist zudem das Interesse gestiegen, Maklerkonzepte mit signifikanten Deckungserweiterungen zu zeichnen. Was das konkret für Unternehmen bedeutet und wie diese Situation die Prämienentwicklung beeinflusst, erklären Bernd Eriksen und Dr. Tilman Golz im Webinar.

Im Anschluss widmen sich die Experten dem Bereich D&O. Das Prämienniveau der D&O-Policen sinkt nach wie vor punktuell leicht, Deckungserweiterungen und Mehrjahresverträge sind möglich. Idealerweise nutzen Versicherte die Situation, bevor sich der Markt wieder verhärtet. Am Ende des Webinars beantworten sie gerne individuelle Fragen.

Referenten: Bernd Eriksen, Dr. Tilman Golz

Datum: 09. September 2025

Uhrzeit: 09:00 – 10:00 Uhr

[Details & Anmeldung](#)

IHR EXPERTE



Jochen Göhler

Senior Kundenbetreuer & Akquisiteur,
SÜDVERS Kreditversicherungsmakler GmbH

 jochen.goehler@suedvers.de

WEBINAR

Vertrauen ist gut – Absicherung ist besser

Warum die Vertrauensschadenversicherung für Unternehmen an Bedeutung gewinnt

Betrug oder Veruntreuung aus den eigenen Reihen? Daran möchte wohl kein Unternehmen gerne denken. Dabei sehen sich Unternehmen mit einer zunehmenden Wirtschaftskriminalität durch Mitarbeitende konfrontiert. Laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft betrug die Schadenaufwendungen für die Vertrauensschadenversicherungen im Jahr 2023 rund 450 Millionen Euro, bei über 4.400 gemeldeten Schadenfällen. Eine Vertrauensschadenversicherung schützt Unternehmen vor Vermögensschäden, die durch kriminelle Handlungen von Mitarbeitenden oder außenstehenden Dritten vorsätzlich begangen werden. Im Webinar zeigt Jochen Göhler Schadenbeispiele aus der Praxis, und erklärt, wie die Vertrauensschadenversicherung funktioniert.



Referent:

Jochen Göhler



Datum:

23. September 2025



Uhrzeit:

14:00 – 14:30 Uhr

[Details & Anmeldung](#)

IHRE EXPERTEN



Matthias Eichhorn

Fachbereichsleiter Sachversicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ matthias.eichhorn@suedvers.de



Michael Eichner

Fachbereichsleiter
Haftpflichtversicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ michael.eichner@suedvers.de

WEBINAR

Risiken in der Sach- und Haftpflichtversicherung

Zunehmende Elementarschäden, geopolitische Spannungen und der anhaltende Preisdruck prägen die industrielle Sachversicherung. Der Markt bleibt volatil und risikoorientiert. Matthias Eichhorn erklärt, warum Prämien in der Sachversicherung tendenziell ansteigen, betont aber auch, dass sich diese uneinheitlich entwickeln.

Daran anknüpfend berichtet Michael Eichner über die Haftpflichtsparte, die auf positive Gesamtmarktzahlen zurückblickt. Relativ stabile Margen in der allgemeinen Haftpflichtversicherung und ein steigendes Angebot führen zu leicht sinkenden Prämien bei schadenseitig unauffälligen und wenig komplexen Risiken. Warum US-Risiken ein anderes Bild zeichnen und wie Versicherer mit dem Thema PFAS umgehen, erklärt der Experte im Webinar.

Referenten: Matthias Eichhorn, Michael Eichner

Datum: 30. September 2025

Uhrzeit: 09:00 – 10:00 Uhr

[Details & Anmeldung](#)

IHRE EXPERTEN



Daniela Valcheva

Abteilungsleiterin Kfz-Versicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ daniela.valcheva@suedvers.de



Thomas Singer

Fachbereichsleiter Transport-
versicherung,
SÜDVERS GMBH Assekuranzmakler

✉ thomas.singer@suedvers.de

WEBINAR

Kfz-Versicherung und Transportversicherung

Kfz-Versicherungsmarkt unter Druck & eine neue Realität der Transportversicherung

Steigende Schadenkosten, eine höhere Schadenhäufigkeit und inflationsbedingte Anpassungen setzen die Kfz-Versicherer weiter unter wirtschaftlichen Druck. Für das kommende Renewal ist nochmals mit schadenquotenunabhängigen Prämienanpassungen zu rechnen. Daniela Valcheva erklärt im Webinar, was Unternehmen mit Blick auf ein optimal zugeschnittenes Konzept aus Prämie und Deckung beachten müssen. Im zweiten Teil des Webinars spricht Thomas Singer über die globalen Unsicherheiten, die den deutschen Transportversicherungsmarkt im Jahr 2025 prägen: Neue US-Zölle, geopolitische Spannungen und Systemrisiken stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Der Experte erklärt, wie sich komplexe, volatile Risiken entlang globaler Lieferketten absichern lassen.

Referenten: Daniela Valcheva, Thomas Singer

Datum: 08. Oktober 2025

Uhrzeit: 10:00 – 11:00 Uhr

[Details & Anmeldung](#)

Quellen

2.1 SPARTEN

Transportversicherung

¹ Alle Zahlen und Fakten stammen vom GDV (Managementbericht 2024)

Kfz-Versicherung

¹ Alle Zahlen und Fakten stammen von: <https://www.gdv.de/gdv/medien/medieninformationen/kfz-versicherer-erwarten-weiter-steigende-reparaturkosten--188820>

2.2 SPEZIALTHEMEN

Kreditversicherung

¹ IW Köln (2025): Unternehmensinsolvenzen steigen kräftig. https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2025/IW-Report_2025-Unternehmensinsolvenzen.pdf

² GDV (2024): Schwache Konjunktur, mehr Insolvenzen: Zahlungsausfälle steigen deutlich. <https://www.gdv.de/gdv/medien/medieninformationen/schwache-konjunktur-mehr-insolvenzen-zahlungsausfaelle-steigen-deutlich--184744>

Vertrauensschadenversicherung

¹ Allianz Trade: Wer hat Angst vorm schwarzen Schaf? Wenn Mitarbeiter ihr Unternehmen schädigen – und was man dagegen tun kann, 2024, S. 5–8. <https://acredia.at/wp-content/uploads/2024/07/allianz-trade-analyse-innentaeter.pdf>.

² Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV): veröffentlichte Statistiken auf der www.gdv.de im Bereich „Fakten & Zahlen“

³ Check Point Research: Cyber Attack Trends: 2024 Mid-Year Report, veröffentlicht Juli 2024, S. 8–10, <https://research.checkpoint.com/2024/cyber-attack-trends-2024-mid-year-report/>.

⁴ Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) vom 31. Mai 2023 (BGBl. I S. 140), in Kraft seit 2. Juli 2023, abrufbar unter <https://www.gesetze-im-internet.de/hinschg/>

Weiterführende Quellen:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/38824/umfrage/beitraege-leistungen-kreditkautions-vertrauensschadenversicherung/>

<https://www.gdv.de/gdv/medien/medieninformationen/vertrauensschadenversicherung-statistik-wirtschaftskriminalitaet-181856>

<https://www.allianz-trade.de/presse/pressemitteilungen/allianz-trade-startet-neue-vertrauensschadenversicherung-speziell-fuer-kmu.html>

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/250086/umfrage/vertragsbestand-in-der-schaden-und-unfallversicherung-in-deutschland/>

<https://www.presseportal.de/pm/52706/5906923>

<https://www.gdv.de/gdv/statistik/statistiken-zur-deutschen-versicherungswirtschaft-uebersicht>

<https://www.cash-online.de/a/gdv-prognose-2024-2025-erstmal-seit-1996-wieder-mehr-beitragseinnahmen-in-der-schaden-und-unfallversicherung-als-im-bereich-leben-680403/>

<https://finlex.io/news/gdv-statistik-zur-do-versicherung-finlex-bestaetigt-schadentrends/>

<https://finlex.io/news/finlex-market-report-2024/>

W&I-Versicherung

¹ [kpmg-ma-outlook-2025](https://www.kpmg.com/de/en/home/media/press-releases/2024/12/m-a-outlook-2025.html), S. 17 & S. 18

Weiterführende Quellen:

<https://kpmg.com/de/en/home/media/press-releases/2024/12/m-a-outlook-2025.html>

<https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/corporate-ma-2025/germany/trends-and-developments?>

<https://kpmg.com/de/en/home/media/press-releases/2024/12/m-a-outlook-2025.html?>

<https://www.whitecase.com/insight-alert/synthetic-wi-insurance-broadening-warranty-protection-ma?>

2.3 FOKUSTHEMEN

Risikomanagementsystem

¹ SÜDVERS Risikonavigator

2.4 INTERNATIONALES VERSICHERUNGSGESCHÄFT

Weiterführende Quellen:

Allianz Global Insurance Report 2025

Sigma Insurance Market Report 2025

Brancheninformationen aus internen Marktanalysen von SÜDVERS

BRSG 2.0 back on Stage – pensions.industries

Zweites Gesetz zur Stärkung der betrieblichen Altersversorgung und zur Änderung anderer Gesetze

Bundesregierung möchte Betriebsrenten steuerlich attraktiver machen | tagesschau.de

Internationale Benefit-Konzepte

¹ Europäische Union (2022): <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240430-1>

² Europäische Kommission (2024), The Draghi report: A competitiveness strategy for Europe (Part A)

3.0 VORSORGE UND BENEFITS

Führungskräfte binden

¹ IW-Report 16/2024

² McKinsey-Folgestudie zum Global Leadership Survey 2024

Betriebsrentenstärkungsgesetz II

¹ Referentenentwurf zum 2. Betriebsrentenstärkungsgesetz vom 17.06.2025

https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Gesetze/Referentenentwuerfe/zweites-gesetz-aenderung-betriebsrentengesetz-referentenentwurf-2025.pdf?__blob=publicationFile&v=2

Weiterführende Quellen:

aba | 2025-06-25 Koalitionsvertrag und Sofortprogramm vorgelegt

aba | 2025-03-31 Starke Betriebsrenten, gute Altersversorgung!

Petry, Beate, Wir dürfen keine Zeit verlieren, BetrAVG 02/2025, 87 ff.

aba | 2025-02-19 A. a) Alterssicherungsbericht 2024: Entwicklung der Zahl der aktiven bAV-Anwartschaften nach Durchführungswegen von 2001 bis 2023

aba | 2025-02-19 A. b) Alterssicherungsbericht 2024: Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit bAV in der Privatwirtschaft

aba | 2025-03-14 B. d) Arbeitgeber- und Trägerbefragung (BAV 2023): Gründe für die Nichteinführung einer betrieblichen Altersversorgung in der Privatwirtschaft

SÜDVERS ist ein international tätiger Versicherungs-,
Vorsorge- und Risikoexperte für Mittelstand und
Industrie. Mit 635 Mitarbeitern an 20 Standorten im
DACH-Raum bietet SÜDVERS maßgeschneiderte
Lösungen zur weltweiten Risikoabsicherung.

Unsere Unternehmen haben keine Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital eines
Versicherungsunternehmens. Bei Fragen zur Versicherungsvermittlung wenden Sie sich bitte
an uns oder die entsprechenden Versicherungsunternehmen. Zur Streitbeilegung können die
unten stehenden Schlichtungsstellen kontaktiert werden.

Versicherungsombudsmann e. V.,
Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungsombudsmann.de

Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung,
Postfach 06 02 22, 10052 Berlin, www.pkv-ombudsmann.de

Verantwortlich im Sinne des Presserechts (V. i. S. d. P):
Melanie Kellner, Head of Marketing & Communications

Wir verwenden in diesem Dokument aus Gründen eines besseren Leseflusses zum Teil das generi-
sche Maskulinum. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechter.

Impressum

SÜDVERS Service und Management GmbH
Am Altberg 1-3, 79280 Au bei Freiburg | HRB
707715 | T +49 761 4582-0 | info@suedvers.de |
www.suedvers.de

Geschäftsführer

Florian Karle, Manfred Karle, Ralf Bender,
Christian Binder

Vermittlerprofil gemäß den Bestimmungen der
EU-Vermittlerrichtlinie i. V. m. § 15 VersVermV



📍 SÜDVERS Service und Management GmbH
Am Altberg 1-3, 79280 Au

☎ +49 761 4582-0

✉ info@suedvers.de

