

11.09.2023

Das Thema des diesjährigen Symposiums ist „**INDUSTRIEVERSICHERUNG IN ZEITEN VON POLYKRISEN**“. Sicherlich ist unsere Zeit an Herausforderungen nicht arm. Das war sie vor 127 Jahren, als der GVNW gegründet wurde, aber nun auch nicht. Ich werde daher hier und heute keine Trauerrede halten, eher im Gegenteil. Europa hat die Finanzkrise und den Brexit überlebt, Corona einheitlich gemanagt, und handelt im Wesentlichen geschlossen im Ukrainekrieg.

Welche Gedanken haben wir in der Industrierversicherung zu Polykrisen? Was sind Polykrisen?

Krise kommt vom griechischen *krisis*, die deutsche Übersetzung, die mir in diesem Zusammenhang am besten gefällt ist „*Entscheidung*“. Darin finde ich die positive Überlegung wieder, dass wir durch unsere Entscheidungen in der Krise selbst bestimmen können, ob es uns danach besser oder schlechter geht. Ob eine Krise gut oder schlecht ist, sehe ich also erst im Rückspiegel und dies hängt von den Entscheidungen ab, die ich in der Krise getroffen habe. Polykrise heißt nicht nur viele Krisen bzw. Entscheidungen, sondern dass die Krisen bzw. Entscheidungen miteinander zusammenhängen und sich ggs. beeinflussen.

Ich möchte nun fünf Krisen beispielsweise aufgreifen, die für die Industrierversicherung interessant sind und welche Entscheidungen dazu auffallen. Dabei spielen als Entscheider nicht nur Versicherer und Versicherte, sondern auch der Staat und ein wenig auch Verbände eine Rolle. Dabei werde ich versuchen *en passant* auch auf die Entwicklungen der wesentlichen Versicherungssparten einzugehen.

Die fünf Krisen, die ich herausgreifen möchte, sind der **Ukrainekrieg**, der **Klimawandel**, **Naturkatastrophen**, **Inflation** und die **demographische Entwicklung** in Deutschland.

Ukrainekrieg

Die meisten Industrierversicherer haben sich entschieden, die Länder Ukraine, Russland und Weißrussland pauschal von der Deckung in nahezu allen Sparten auszuschließen. Warum? Was ist neben Sanktionsklauseln rechtlich noch nötig? Aus GVNW Sicht nichts. Gerade mit Blick auf die gebeutelte Ukraine erscheint ein pauschaler Ausschluss geradeheraus unfair. Wir müssen feststellen, dass Mitgliedsunternehmen, die etwa durch Investitionen in der Ukraine das Land stärken und die Ernährung der Weltbevölkerung unterstützen, von den Versicherern in der Regel nicht die Unterstützung bekommen, die sie gerne hätten. Wo bleibt hier das „s“ für „Social“ aus dem ESG bei diesen Versicherern? Der heimische Versicherungsmarkt in der Ukraine scheint zwar noch zu funktionieren mit Prämieinnahmen von rund 1 Mrd. Euro im Jahr 2022, aber alleine wird er die nötigen Absicherungen nicht stemmen können, weil sich ausländische Versicherer und Rückversicherer aus der Deckung zurückgezogen haben.

Deutlich wird dies auch gerade bei der Warentransport-Versicherung. Neben den Folgen des Kriegs in der Ukraine beeinträchtigen die Nachwirkungen der Pandemie und ein schwelender China-/Taiwankonflikt die Handelswege und den deutschen Transportversicherungsmarkt. Störungen in der Lieferkette, Rohstoffengpässe und Inflationseffekte werden thematisiert und nehmen Einfluss auf die Gespräche in der anstehenden Phase der Vertragserneuerung. Nach den Ausschlüssen zur Risikoübernahme der Pandemie- sowie der Blackout- und Cybergefahren ist das Deckungsniveau der Verträge zur Warentransportversicherung nun mit den weitgehenden Territorialesschlüssen stetig abgesunken. Ansonsten sind die Prämien- und Bedingungskonditionen stabil geblieben.

Auch die Warenkreditversicherung steht im Einfluss des Ukrainekriegs, der in seinen Auswirkungen potenzieller Insolvenztreiber ist und den Kreditversicherern ihre Forderungsausfallprognosen erschwert. Tatsächlich ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen allerdings in Deutschland voriges Jahr gegenüber 2021 nur

geringfügig von 14.000 auf 14.590 gestiegen¹. In diesem Jahr war zwar bislang ein Anstieg der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland um die 15% zu beobachten. Dabei sollten wir jedoch nicht aus dem Blick verlieren, dass die Insolvenzzahlen vor zehn Jahren rund doppelt so hoch gewesen sind wie 2022. Von regionalen Besonderheiten abgesehen, zeigt sich der Kreditversicherungsmarkt derzeit stabil, mit meist hinreichenden Kapazitäten in einem inflationsangepasstem Prämienumfeld.

Positiv werten wir die einschlägigen Initiativen im Kontext mit der Londoner Konferenz der Geberländer für den Wiederaufbau der Ukraine, die im Juni dieses Jahres stattfand. Zu erwähnen ist hier der Plan von Marsh für einen staatlich-privaten Pool für Kriegsrisiken und die Initiativen von Aon, Lloyd's und der Vienna Insurance Group mehr Rückversicherungskapazitäten zu organisieren. Der britische Premierminister Rishi Sunak hat ebenfalls die Schaffung eines Systems für die Versicherung von Kriegsrisiken angekündigt. Das erinnert an Pool Re, das die Engländer für Terrorversicherung entwickelt haben.

Schauen wir in diesem Kontext auf die Terrorversicherung, kommen wir zu den derzeitigen anhängigen Entscheidungen zur Extremus Versicherungs AG. Für diesen vom deutschen Staat unterstützten Terrorversicherer wurde die Staatsgarantie bis Ende 2024 verlängert. Die Haftungstrecke hat sich leider auf 8,5 Milliarden EUR reduziert (Staatsgarantie 5,98 Milliarden EUR; Extremus 2,52 Milliarden EUR). Da die Staatsgarantie Ende nächsten Jahres ausläuft, sind GVNW, BDI und GDV gemeinsam in Gesprächen mit dem Bundesministerium der Finanzen. Schauen wir uns Lösungen und Entwicklungen in anderen Ländern an, dann sehen wir etwa, dass die Deckung der Pool Re in UK um gewisse Cyberrisiken erweitert wurde und dass etwa das französische Model sogar eine unbeschränkte staatliche Unterstützung verspricht. In Deutschland hingegen geht es bei den Überlegungen der staatlichen Unterstützung von Extremus eher um Beschneidung und Beschränkung und nicht um Erweiterung. Wir hoffen, dass wir dennoch zusammen mit den anderen Verbänden ein positives Ergebnis zur Fortsetzung von Extremus erzielen können und damit auch ein positives Beispiel der wichtigen Kooperation von versicherungsnehmender und versicherungsgebender Wirtschaft erzielen können.

Auch wenn es wohl leider keine Erweiterung um bestimmte Cyberrisiken bei Extremus geben wird, sollen in diesem Kontext auch kurz die Entwicklungen zur Cyberversicherung erwähnt werden. Letztes Jahr durfte ich hier ein Panel zum Thema Mutuals/ Versicherungsvereine moderieren. Wir haben uns mit Edgar Puls und Achim Hilgraf die Geschichte des HDI und der FM Global als Mutuals angeschaut. Wir konnten von Bertil Olson die Erfolgsgeschichte der bermudianischen Mutual Everen im Bereich Energy anhören und wir konnten von den Industrievertretern Stephan Schröder von Merck und Udo Kappes, damals noch Airbus jetzt RWE lernen, dass vielleicht wieder die Zeit für die versicherungsnehmende Wirtschaft reif ist, über neue Mutuals etwa für Cyber und D&O nachzudenken. Am Folgetag nach diesem Panel konnte man bereits im Versicherungsmonitor und in Commercial Risk von fortgeschrittenen Entwicklungen der Industrie für die Gründung einer Cyber Mutual lesen. MIRIS wurde dann in der Tat im Dezember in Belgien die Versicherungslizenz erteilt und stellt seit 1. Januar Cyber-Policen für ihre Mitglieder aus. Ein Projekt der versicherungsnehmenden Wirtschaft, ohne Makler und ohne Versicherer. Die Krise am Cyberversicherungsmarkt hat die Entscheidung der Industrie zur Gründung von MIRIS hervorgebracht. Mehr zu MIRIS wird heute Nachmittag auch im Forenblock IV angeboten. Auch unter dem Eindruck der MIRIS Gründung hat sich der Cyber-Markt, wenn auch nicht sehr, so doch ein wenig entspannt. Das ist gerade deswegen wichtig, weil damit das einzige einigermaßen erfolgreiche neuere Risikotransferprodukt eine bessere Chance auf nachhaltige Relevanz hat. Ein vitaler Preis- und Bedingungs Wettbewerb im deutschen Cyber-Versicherungsmarkt findet zwar immer noch nicht statt, wenn überhaupt dann allenfalls im Wirtschaftssegment der kleinen Unternehmen (≤ 50 Mio. EUR Umsatz).

¹ https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Unternehmen/Gewerbemeldungen-Insolvenzen/_inhalt.html#_jyjeaa81e

Klimawandel

Der Ukrainekrieg hat auch Folgen für das Klima. Der Krieg verursacht laut dem niederländischen Klimaforscher Lennard de Klerk allein im ersten Jahr etwa so viele schädliche Emissionen wie ein Land der Größe von Belgien. Die Klimakrise ist da und es besteht Einigkeit, dass wir die negativen Folgen für die Menschheit begrenzen müssen. Während wir uns als Gesellschaft lange mit der Definition immer anspruchsvollerer Ziele beschäftigt haben, haben wir wenig Diskurs und noch weniger Konsens zu der Umsetzung, wie diese Ziele erreicht werden sollen.

Welche Entwicklungen sind dazu aktuell in der Industrieversicherung zu beobachten?

Bei der Anfang des Jahres zum zweiten Mal durchgeführten Mitgliederumfrage des GVNW zur Relevanz von ESG-Themen beim Renewal, kam kurz zusammengefasst heraus, dass die Mitglieder zwar eine wachsende Relevanz von ESG erwarten, dass sich dies aber bislang lediglich in vermehrten Informationsabfragen und - in extremen Einzelfällen - mit Deckungsverweigerungen ausgewirkt hat. Vor diesem Hintergrund haben wir uns als GVNW im Mai öffentlich dahingehend positioniert, dass wir uns zu dem ESG – Komplex einen sachorientierten Austausch mit der Versicherungswirtschaft auf Augenhöhe wünschen. Wir müssen weg von dem, was Herr Fromme mit „Versicherer sind keine Umweltpolizei“ in einem Artikel im April umschrieben hat. Unser Anliegen als GVNW ist die Transformation hin zu positiv incentivierenden Themen zu bewegen. Transformation ist cool und sexy. In diesem Kontext hinterfrage ich auch etwas die Verschärfung der Position zu Nachhaltigkeit beim GDV Anfang des Jahres, wonach nun bis 2030 die Versicherungsbranche ihre Scope 3 Emissionen reduzieren soll. Wir denken, dass wir weniger über immer schärfere Ziele nachdenken sollten, sondern besser die Umsetzung von Emissionsreduktion positiv begleiten sollten. Statt Reduktionsvorgaben also besser die Vorgabe, Versicherungsschutz für Projekte mit konkreten Netto-Emissionsreduktionen wie grüne Energie und umweltfreundlicher Wasserstoff bereit zu stellen. Berichtet wird dann besser, so wie es beispielsweise einige Versicherer schon tun, wie viel Tonnen Green House Gas Emissions gespart werden konnten mit Projekten, die der Versicherer versichert hat. Positiv wäre aus unserer Sicht also ein Wettbewerb der Versicherer Transformationsprojekte abzusichern. Auch interessant sind Ideen, die Attraktivität von Investitionen in neue umweltfreundliche Technologien durch Performance-Deckungen zu erhöhen. Damit können ggf. sonst schüchterne Kapitalgeber überzeugt werden, entsprechende Projekte zu finanzieren.

Der GVNW hat im Juni unter der Leitung von Alexander Müller (Schott) eine neue top besetzte Arbeitsgruppe zu ESG ins Leben gerufen. In dieser werden Aktionspunkte wie vielleicht die Entwicklung von gemeinsamen möglichst kurzen Mustern für ESG-Fragebögen definiert werden. Diese sind durchaus in beide Richtungen denkbar. Denn auch die versicherungsnehmende Wirtschaft wird zunehmend ESG-Informationen von den Versicherern benötigen. Interessant ist, dass nach dem ESG-Report 2023 der Hannoveraner Rating Agentur Franke und Bornberg die Versicherer Fortschritte bei der Nachhaltigkeit machen, aber von den 28 untersuchten Gesellschaften dann doch nur vier ihr Nachhaltigkeitsrating veröffentlichen wollen. Der Bedarf zu mehr Transparenz wird auch bei den Versicherern nicht halt machen. Allerdings sind auch die Versicherungskunden keine „Umweltpolizei“.

ESG ist auch ein zunehmender Faktor im Kontext der D&O Versicherung. ESG erweitert nicht unwesentlich das potenzielle Haftungsfeld der Manager. Versicherer malen eine Welle von bevorstehenden D&O-Schadenfällen an die Wand, die durch Verstöße gegen die ESG-Regeln entstehen würden. Solche Vorhersagen bei der Einführung neuer Gesetze kennt man etwa aus den 1990er Jahren, als das Produkthaftungsgesetz und das Umwelthaftungsgesetz eingeführt wurden und die Versicherer Schadenwellen vorhersagten, die dann aber nicht

kamen. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Einführung der ESG-Regeln auf die D&O-Versicherung auswirkt.

Trotz berechtigter Kritik bleibt die D&O-Versicherung für deutsche Unternehmen ein unverzichtbarer Bestandteil des Versicherungsportfolios und die Nachfrage nach Deckung ist nach wie vor hoch. Wir sehen insgesamt Stabilisierung bei Prämien und Versicherungssummen und es gibt wieder erfreulicherweise ein steigendes Interesse der Versicherer an Neugeschäft. Der Anbietermarkt wurde zuletzt durch Markteintritt neuer Akteure (v.a. Assekuradeure) erweitert. Die Belebung des Wettbewerbs wirkt dem Verlangen einiger Versicherer nach umfangreichen Deckungseinschränkungen entgegen. Dabei konnten von den Versicherern angestrebte Bedingungseinschränkungen, insbesondere bei kostenfreien Nachmeldefristen und Zusatzlimiten nicht konsequent durchgesetzt werden. Ein Trend hin zu transparenteren Versicherungsbedingungen mit reduzierter Komplexität ist leider noch nicht wirklich zu erkennen. Die weitere Entwicklung bei diesem aus GVNW-Sicht begrüßenswerten Ziel bleibt abzuwarten. Captive-Lösungen spielen bislang keine große Rolle in D&O.

Naturkatastrophen

Der Klimawandel erhöht das Risiko von Naturkatastrophen. Nach Untersuchung des Swiss Re Institute ist die Versicherungslücke bei Naturkatastrophen besonders groß und im Vergleich zum Vorjahr noch weitergewachsen. Nur 24% der Schäden sind weltweit demnach versichert, was einer Lücke von 368 Milliarden Dollar entspricht. Wir beobachten bei den Rückversicherungsmärkten die Reduktion von Naturkatastrophendeckungen. Dies dürfte die Lücke weiter vergrößern.

Es ist also leider wieder einmal der Reflex der Versicherungswirtschaft zu sehen, dass erhöhte Risiken zu weniger Versicherung und nicht zu innovativeren Lösungen führen. Diesen Bedeutungsverlust der Versicherungswirtschaft hält McKinsey für die größte Herausforderung der Versicherungsbranche. Laut McKinsey sollten Versicherungsunternehmen Maßnahmen ergreifen, um ihre Relevanz wiederherzustellen, indem sie Deckungslücken verringern, um den gesellschaftlichen Wunsch nach Widerstandsfähigkeit zu erfüllen. Wenn man bedenkt, wie viele Versicherungsvorstände früher bei McKinsey waren, müsste man hoffen dürfen, dass dies gehört wird. Laut McKinsey braucht es Hunderte Milliarden in Form von zusätzlicher Kapazität. Dem steht insbesondere der Trend bei den Rückversicherern gegenüber, die spürbar auf die Bremse treten und ihre Kapazität reduzieren. Es braucht demnach alternative Kapitalquellen, für Rückversicherer, für Erstversicherer und vielleicht auch zunehmend für die versicherungsnehmende Wirtschaft selbst.

In diesem Kontext passt auch der Wachstumstrend bei Captives. 2022 wurden neun neue Rückversicherungs-Captives in Luxemburg lizenziert und in Frankreich, wo Gesetzgeber und Regulator einer Initiative unseres französischen Schwesterverbands Amrae folgend den Standort für Captives attraktiver machen wollen, hört man von einer Verdreifachung der Anzahl von Captives. Deutschland scheint hingegen nach wie vor kein bevorzugter Standort für Captives zu sein und wohl auch nicht so schnell zu werden. Wie auch bei anderen Themen zum Investitionsstandort Deutschland scheint dies aber von Politik und Behörden nicht als Problem gesehen zu werden.

Der unschöne Trend bei Naturkatastrophen wirkt sich insbesondere bei der Sachversicherung aus. Das Renewal per 2023 war von Prämiensteigerungen geprägt und die Sachversicherung bleibt hochdynamisch. Seitens der Versicherungsnehmer ist ein besonderes Augenmerk auf risikoverbessernde Maßnahmen in Verbindung mit erhöhter Eigenträgung zu legen. Der Trend teurer werdender Betriebsunterbrechungen dauert leider an, sodass es nicht überrascht, dass BU-Versicherung für Ausfall öffentlicher Versorgungssysteme (Gas, Wasser, Strom, Wärme) trotz gesteigertem Interesse der versicherungsnehmenden Wirtschaft auf große Zurückhaltung am Markt trifft.

Ähnlich wie bei der Sachversicherung sehen wir bei den Projektsparten Bauleistung und Montage Prämien erhöhungen. Hingegen bleiben andere Technischen Versicherungen (wie Elektronik, Maschinen) unauffällig.

Schließlich wird mit Blick auf zunehmende Naturkatastrophen auch der Ruf nach öffentlich-privaten Partnerschaften lauter. In Deutschland diskutieren wir dies im Kontext mit der Elementarschaden-Pflichtversicherung. Hierzu hat der Bundesrat Ende März 2023 der Einführung einer verpflichtenden Elementarschadenversicherung bekanntermaßen zugestimmt. Während der GVNW öffentlich-rechtlich Partnerschaften grundsätzlich positiv gegenübersteht, sehen wir bei der Elementar-Pflichtschadenversicherung in der derzeit diskutierten Form keine nennenswerten Vorteile für unsere Mitglieder, weil diese in der Regel bereits hinreichend und professionell versichert sind.

Inflation

Der Ukrainekrieg ist auch ein massiver Inflationsbeschleuniger (wenn auch sicher nicht der systematisch wichtigste Grund für die Inflation), weil insbesondere die Preise für Energie im allgemeinen und Erdgas im Besonderen in Europa durch die Decke gegangen sind. Die Zentralbanken versuchen die Inflation durch Zinserhöhungen in beängstigender Geschwindigkeit einzuhegen. All dies hat Einflüsse, zum Teil diametrale, auf die Industrieversicherung. Während es viele grundsätzlich auch nachvollziehbare Stellungnahmen der Industrieversicherer zum Thema Inflation gibt, kommt uns als GVNW hier die Kundensicht zu kurz. Inflation ist wie ESG kein exklusives Problem der Versicherer und muss ebenso ganzheitlich betrachtet werden.

GVNW-Mitglieder beobachten eine mehrfache negative Betroffenheit, aber leider wenig Hilfestellung von der Anbieterseite. Die Betroffenheit der Kunden setzt sich zusammen in den Sachsparten mit einer Kombination aus (i.) erhöhten Versicherungssummen, um die inflationär erhöhten Werte abzubilden, (ii.) ggf. Nachreservierungsbedarf wegen steigender Schadenkosten und (iii.) teilweise zusätzlich erhöhten Prämien unter Verweis auf allgemein gestiegene Kosten. In der Haftpflichtsparte, die ansonsten eher stabil verlaufen ist, kommt dann noch insbesondere bei US-exponierten Risiken social inflation (also der von litigation funding beschleunigte US-Trend von höherer Durchschnittsschadenersatzzahlungen über der allgemeinen Inflation) hinzu. Bei Haftpflicht sehen wir Inflation vor allem als Thema bei der IBNR Nachreservierung, was allerdings nur einen Einmaleffekt haben sollte und für den Versicherer auch keine Cash Relevanz hat.

Welche Hilfestellung der Industrieversicherer vermissen wir? Zunächst einmal bedeutet die Inflation aus Sicht des Versicherten, dass Limite und auch Sub-Limite zu überprüfen und ggf. anzupassen sind. Wir sehen aber leider am Markt wenig Bemühung der Industrieversicherer Limite und Sub-Limite zu erhöhen oder gar zusätzliche Kapazitäten zu organisieren. Bei einem funktionierenden, kundenorientierten Markt wäre dies eigentlich eine zu erwartende Reaktion.

Weiterhin sehen wir bei Sachversicherungsprogrammen, dass auch einige internationale Versicherer mit Blick auf ausländische Indexierungen teilweise recht blank sind. Der Kunde kann sich keinesfalls darauf verlassen, dass ihm beim Risiko der Unterversicherung geholfen wird. Ein bewährtes versicherungstechnisches Instrument zur Anpassung der Versicherungssummen an die geänderten Preisverhältnisse kann hier die Wertzuschlagsversicherung sein. Dabei orientieren sich die Wertzuschläge an Indizes des Stat. Bundesamtes. Diese als hilfswise Regelung gedachte Lösung wird derzeit zunehmend zum Regelfall. Vor dem Hintergrund der massiven Preissteigerungen besteht nun die deutlich erhöhte Gefahr, dass die Durchschnittsindizes nicht die individuellen Preissteigerungen des

jeweiligen Unternehmens spiegeln. Vor diesem Hintergrund sehen wir eine gesteigerte Beratungs-/ Hinweispflicht der Versicherer.

Schließlich sind Auswirkungen der Inflation im Einzelfall stets kritisch zu hinterfragen. Die Auswirkungen sind je nach Sparte, geographischem Fußabdruck des Kunden und positiven Zinseffekten beim Versicherer sehr individuell.

Gänzlich unakzeptabel erscheint uns gemäß einer Einschätzung der Ratingagentur Fitch, dass drei global agierende Versicherer die negativen Folgen der Inflation, die sich vor allem im Privatkundengeschäft auswirken, durch Preiserhöhungen in der Industrieversicherung ausgleichen wollen. Meine Damen und Herren, eine solche Subventionierung zu Lasten der Mitglieder des GVNW darf es nicht geben!

Auch auf unser Symposium wirkt sich die Inflation aus. Bis 2027 haben wir eine Kostensteigerung von 25 %. Deshalb werden wir nicht vermeiden können, die Preise anzuheben. Für Nicht-Mitglieder werden die Teilnahmegebühren ab dem nächsten Jahr auf EUR 2.250 steigen. Für unsere Mitglieder möchten wir keine Anpassung vornehmen, da wir als Verband unsere Mitglieder nicht noch zusätzlich belasten möchten. Zudem ist es unser Anliegen, dass wir die Teilnahmequote der Mitgliedsunternehmen hochhalten. Auch bei den Messeständen und Sponsorenbeiträgen werden wir Anpassungen vornehmen müssen.

Demographische Entwicklung

Beim letztjährigen Symposium hatte uns bereits Herr Prof. Rürup die unheilvolle Dimension der Herausforderungen der demographischen Entwicklung in Deutschland dargestellt. Auch die Flüchtlinge des Ukrainekriegs werden diese Probleme nicht lösen. In unserer Branche wirkt sich dies aus bei dem Thema betriebliche (bAV) und private Altersversorgung (pAV) und auch beim Thema Gewinnung von Nachwuchskräften.

Betriebliche (bAV) und private Altersversorgung (pAV)

Für die bAV könnte 2023 zu einem richtungsweisenden Jahr werden. Entweder gelingt der vielbeschworene Durchbruch bei der Beteiligung, die aktuell bei 53 % aller Arbeitnehmer verharret, auf 80 %, die das Bundesarbeitsministerium mittelfristig als Ziel ausgegeben hat, oder die von den Arbeitgebern initiierte freiwillige Sozialleistung schrumpft zur Bedeutungslosigkeit, weil ihr womöglich ein einheitlicher Staatsfonds das Wasser abgräbt.

Auch die staatlich geförderte private Altersvorsorge (pAV) in Deutschland steht vor einer entscheidenden Weichenstellung. Diese soll eine weitere Arbeitsgruppe, die sogenannte Fokusgruppe vorbereiten. Der Abschlussbericht der Fokusgruppe wurde am 18.7.2023 auf der Webseite des Bundesministerium der Finanzen veröffentlicht. Es ist geplant, die Ergebnisse des Berichts in 2024 gesetzgeberisch umzusetzen.

Was heute schon als weitestgehend sicher bezeichnet werden kann (und auch teilweise Auswirkungen auf die betriebliche Altersversorgung, bAV hat), ist dass es keinen öffentlich verantworteten Altersvorsorgefonds geben wird. Weiterhin soll die Niedrigverdienerförderung nach § 100 EStG im Rahmen der bAV ausgebaut werden.

Was die staatlich geförderte pAV betrifft, so soll die zielgenaue Förderung der „Riester“-Fördersystematik unter Verbesserung verschiedener Problempunkte (z.B. besser nachvollziehbare Zulageformen, eine vereinheitlichte Kinderzulage, ein Ausbau des Berufseinsteigerbonus ...) beibehalten werden.

Neu sollen die Selbständigen in die Fördersystematik aufgenommen werden, wenn die Versicherungspflicht für diese Zielgruppe umgesetzt wird. In der geförderten privaten Altersversorgung können Garantien zukünftig entfallen, die Entsparphase / Rentenphase soll

deutlich flexibilisiert werden. Somit soll auch eine reine Kapitalleistung im Rentenalter aus der geförderten pAV möglich sein.

Nachwuchsgewinnung

Die Nachwuchsprobleme in der Branche scheinen vor allem zu verstärktem gegenseitigem Abjagen von Personal zu führen. Dies gilt nicht nur für die Makler, sondern auch, wenngleich im geringeren Umfang bei den Versicherern. Folge ist eine Gehaltsspirale und viel Energie, die für Wechsel investiert wird und nicht für den Kunden. Wir müssen als Markt, und dies umfasst auch ausdrücklich die Mitglieder des GVNW, mehr für Ausbildung und Gewinnung von Nachwuchskräften tun. Dazu können auch neue Wege, wie vielleicht gemeinsame Ausbildung bei verschiedenen Mitgliedern oder auch Ausbildungsstationen bei verschiedenen Marktseiten eine hilfreiche Rolle spielen. Auch möchte ich an dieser Stelle dazu ermuntern, in den Versicherungs- und Prüfungsausschüssen der IHK mitzuwirken.

Klar ist jedenfalls, dass nur mit gegenseitigem Abjagen von guten Leuten das Nachwuchsproblem nicht gelöst wird.

Hierzu passt auch die für das diesjährige Symposium erstellte GDV Broschüre „Moderne Berufsbilder in der Industrieversicherung“. Diese finden Sie ebenfalls in der Veranstaltungsapp unter dem Agendapunkt meiner Rede zum Download. Diese Aktivität unterstützen wir ausdrücklich.

Auch der GVNW wird sich gemeinsam mit „le groupe bleu“ wieder mit den aktuellen Trends in der Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung und den Auswirkungen der politischen Entscheidungen auf die betriebliche und private Altersversorgung beschäftigen. Hierzu findet am 10.6./11.6.2024 in Köln unsere Veranstaltung „bAV & Employee Benefits“ statt, zu der wir u.a. Referenten aus der Politik und den Fachdialogen erwarten.

Das Thema Aus- und Weiterbildung ist mir und dem Verband eine Herzensangelegenheit genau wie Diversity & Inclusion. Hierzu möchte ich Sie auch auf das DiverIn Festival hinweisen, bei dem es am 27.09.2023 von 10.30 Uhr – 12.00 Uhr einen deutschen Beitrag geben wird.

Schluss

Welchen Schluss können wir nach diesem Ritt durch „Polykrisen in der Industrieversicherung“ ziehen? Sind wir dabei die richtigen Entscheidungen in den Krisen zu treffen? Sollten Krisen nicht gerade für Risk Manager die beste Zeit sein, um sich, ihre Lösungen und die Attraktivität für den Nachwuchs unter Beweis zu stellen? Sind die Polykrisen ein Katalysator für die Verringerung der Bedeutung der Industrieversicherung oder Möglichkeit für eine Trendumkehr? Sind verringerte Kapazitäten und territoriale Ausschlüsse die richtigen Entscheidungen? Schaffen wir einen adäquaten Risikotransfer in diesen Zeiten ohne den Staat? Wie bekommen wir zusätzliches Kapital in unseren Markt?

Ich wünsche Ihnen und mir, dass wir auf diese und weitere Fragen (i.) Anregungen, (ii.) Ideen und (iii.) vielleicht sogar ein paar Antworten im Programm und in den vielen Gesprächen unseres Symposiums erhalten. Viel Spaß und herzlichen Dank!

Dr. Patrick Fiedler
Vorstandsvorsitzender
GVNW Gesamtverband der versicherungsnehmenden Wirtschaft e.V.