

**Manuskript Rede Dr. Alexander Mahnke -Vorstandsvorsitzender des GVNW e.V.-  
Virtuelles GVNW Symposium 2020 (03.09.2020)**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
liebe Kolleginnen und Kollegen,

ich begrüße Sie herzlich an Ihren Bildschirmen und freue mich, dass Sie so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Eigentlich würde ich heute in München vor Ihnen stehen und mit Ihnen zusammen unser Symposium beginnen, nachdem wir sicherlich gestern wieder einmal einen schönen Bayrischen Abend miteinander verbracht hätten. Stattdessen und aus bekanntem Grund begrüße ich Sie heute virtuell zu unserem 23. GVNW-Symposium, das wir trotz aller Widrigkeiten in verkürzter Form für Sie für heute und morgen organisiert haben.

Wie Sie der Einladung entnehmen konnten, wird heute nach meiner Einleitung Herr Dr. Edgar Puls von HDI Global die erste Keynote sprechen. Morgen beginnen wir mit der zweiten Keynote von Herrn Qingshan Gu von Ping An und haben dann eine Podiumsdiskussion für Sie organisiert, die unter der Leitung von Herrn Fromme stattfinden wird. An dieser Stelle bereits einen herzlichen Dank an alle, die diese Veranstaltung in der notwendigerweise abgeänderten Form möglich gemacht haben.

**Damit zu einigen Überlegungen zur augenblicklichen Situation:**

Zunächst ist festzustellen, dass die Covid-19-Pandemie uns immer noch fest im Griff hat. Auch wenn der zu Ende gehende Sommer im Alltäglichen einiges an Erleichterungen gebracht hat und Sie hoffentlich mit Ihren Familien und Freunden einen möglichst sorgenfreien Urlaub genießen konnten, sollten wir nicht die Augen davor verschließen, dass zum einen die Pandemie noch nicht vorbei ist, zum anderen auch noch völlig unklar bleibt, welche Auswirkungen diese auf uns, die

allgemeine Wirtschaftslage in Deutschland und Europa und schließlich auch auf den nationalen und internationalen Versicherungsmarkt hat. Immerhin reden wir von weltweit knapp 25 Mio. Infektionen und Anfang dieser Woche knapp 850.000 bekannten Todesfällen. In Deutschland sind nach den Zahlen des RKI etwas mehr als 240.000 Infektionen und knapp 9.300 Todesfälle bekannt.

Dies stellt die betroffenen Gesundheitssysteme weiterhin auf eine harte Probe und die vor diesem Hintergrund getroffenen Lockdown-Maßnahmen haben die Wirtschaft in massiver Weise belastet. Nach Aussage der OECD sei die Corona-Pandemie „eine globale Gesundheitskrise, wie wir sie noch nie erlebt haben. Sie führte zur schwersten Wirtschaftsrezession seit fast einem Jahrhundert und hat gravierende Auswirkungen auf Gesundheit, Beschäftigung und Lebensqualität“. So geht die OECD von zwei möglichen, aus ihrer Sicht gleich wahrscheinlichen Szenarien aus: Entweder kommt es vor Jahresende zu einer zweiten Infektionswelle mit erneuten Lockdowns, was für die Weltwirtschaft einen Einbruch von errechneten 7,6 % und eine Verdoppelung der Arbeitslosigkeit auf nahezu 10 % bis zum Jahresende 2020 bedeuten könnte. Oder eine zweite Welle lässt sich vermeiden, wobei dies immer noch mit einem Weltwirtschaftseinbruch von 6 % und einer Arbeitslosigkeit von 9,2 % weltweit einherginge. Und wann ein zuverlässiger Impfstoff entwickelt und in ausreichendem Maße hergestellt werden kann, ist zu diesem Zeitpunkt noch völlig unklar. Diese Zahlen nur, um Ihnen zu verdeutlichen, dass die Folgen der Pandemie in jedem Fall weltweit wirtschaftlich hart ausfallen werden und hohe Herausforderungen für Politik, Gesellschaft, staatliche Ressourcen und fast alle Sektoren der Wirtschaft bedeuten.

Gleiches gilt natürlich auch für Deutschland, wo nach Einschätzung der OECD das Bruttoinlandprodukt in 2020 um 8,8 % zurückgehen wird, nach der Dienstag dieser Woche veröffentlichten Einschätzung der Bundesregierung um 5,8 %.

### **Welche Auswirkungen hat dies nun auf die Versicherungswirtschaft?**

Die Rating Agentur S&P sieht zwar grundsätzlich keine Gefahr für Versicherungsunternehmen, durch die Covid-19-Pandemie in Schieflage zu geraten. Jedoch erwartet sie Schadensbelastungen in Höhe von EUR 50 – 80 Mrd. für die globale

Versicherungswirtschaft. Auch wird sich die negative wirtschaftliche Entwicklung von vielen versicherungsnehmenden Unternehmen auf die zukünftigen Prämieinnahmen auswirken.

Eine unmittelbare Auswirkung durch versicherte Schäden gab es v.a. in der Betriebsschließungsversicherung. Dabei war vielerseits zu beobachten, dass sich Versicherer darauf zurückzogen, dass Betriebsschließungen aufgrund von Covid-19 und ihre Auswirkungen nicht vom Versicherungsschutz gedeckt seien, da zum Abschluss der Policen das Virus Covid-19 noch nicht im Infektionsschutzgesetz (IfSG) als meldepflichtige Krankheit aufgeführt war. Unsere Enttäuschung hierüber und einen Appell an die deutschen Versicherer, kreative Lösungen im Sinne ihrer Kunden zu finden, hat der GVNW bereits im April formuliert. Viele Versicherer sind auch im Sinne ihrer Kunden tätig geworden und haben Kulanzlösungen angeboten oder Nothilfemaßnahmen organisiert, was aus unserer Sicht sehr positiv zu vermerken ist. An dieser Stelle sei auf den sogenannten „Bayrischen Kompromiss“ verwiesen, der zwar grundsätzlich in die richtige Richtung zielte, u.E. nach aber dort, wo Deckungsansprüche eindeutig aus den Versicherungsverträgen ableitbar sind, die Rechte der Versicherungsnehmer zu stark beschneidet. Und einige Versicherer halten weiterhin hart an ihren Argumentationen und daraus folgenden Deckungsabsagen fest, was hin bis zu ersten Rechtsstreitigkeiten über Betriebsschließungsversicherungsverträge führt – dies kann sicherlich nicht im Interesse der Versicherungsindustrie sein!

Ich wiederhole deswegen noch einmal unseren Appell und werbe ausdrücklich dafür, zusammen mit allen Beteiligten vertretbare Lösungen und Kompromisse zu finden, bevor es zu einem weiteren, inzwischen schon deutlich spürbaren Verlust an Reputation für die Industrie- und Gewerbeversicherung in Deutschland kommt. Ein solcher Verlust an Vertrauen kann aus Sicht Branchenfremder sehr schnell und dann entstehen, wenn man den Eindruck haben muss, dass für Katastrophenszenarien wie die Covid-19-Pandemie bestehende Versicherungsprodukte aufgrund eher zufälliger Umstände keinen Versicherungsschutz bieten bzw. in größerem Umfang vom privaten Versicherungsmarkt für die entstehenden Betriebsunterbrechungsrisiken auch kein ausreichender Versicherungsschutz zur Verfügung gestellt werden kann. Hinzu kommt, dass es sich bei Covid-19 nicht um ein sog. „Schwarzer Schwan“-Ereignis handelt. Vielmehr spielte eine Pandemie in dieser Art und durchaus auch in diesem Umfang als mögliches Szenario in den öffentlichen und privatwirtschaftlichen Katastrophen- und Krisenplanungen schon seit längerem eine gewisse Rolle.

## **Deswegen stellt sich aus unserer Sicht auch dringend die Frage nach einem zukünftigen Umgang der Versicherungswirtschaft mit vergleichbaren Pandemierisiken:**

Denn die augenblickliche Situation zeigt ja deutlich, dass zwar vergleichsweise schnell und beherzt staatliche Lösungen gefunden und umgesetzt wurden, um z.B. über Beihilfeleistungen Geschädigten Zahlungen zuteilwerden zu lassen. Allerdings geschieht dies der Natur der Sache entsprechend ohne Vorbereitung und viele der Maßnahmen stellen sich dann, teils auch erst im Nachgang, als ungeeignet dar oder kommen bei den Adressaten erst gar nicht an. Aus diesem Grunde muss u.E. über eine Möglichkeit diskutiert werden, zukünftige Pandemie-Risiken über privatwirtschaftlich organisierte Versicherungslösungen in Kombination mit staatlicher Hilfe abzusichern. Die OECD spricht in ihrer Stellungnahme im Mai von einem sog. „Protection Gap“ für Betriebsunterbrechungsschäden, der von der privaten Versicherungswirtschaft nicht bzw. nicht ausreichend finanziert oder aufgefangen werden kann. Ganz klar vertreten wir als GVNW, dass nicht staatlich interveniert und Versicherer dazu gezwungen werden sollen, Versicherungsschutz für Szenarien zur Verfügung zu stellen, die zum Zeitpunkt des Policenabschlusses ausdrücklich nicht versichert waren – wir lehnen deshalb eine Lösung ab, wie sie in diesem Zusammenhang in den USA diskutiert wurde.

Stattdessen sind wir im GVNW der Meinung, dass über die Organisation einer privatwirtschaftlich-staatlichen Struktur zur Absicherung zukünftiger Pandemierisiken diskutiert werden sollte, wie sie beispielsweise für die Absicherung von Terrorrisiken in Form der Extremus AG bereits existiert. Wir haben uns als GVNW deswegen bereits im April das erste Mal an das Bundesfinanzministerium gewendet und angeregt, zusammen mit GDV, BDI und anderen Interessierten entsprechende Gespräche aufzunehmen. Im August haben wir dann zusammen mit dem BDVM ein Positionspapier erarbeitet und veröffentlicht, das einige Eckpunkte unserer Überlegungen hierzu enthält. Inzwischen haben auch erste Gespräche stattgefunden, die Gründung einer entsprechenden Arbeitsgruppe mit dem Auftrag der Erarbeitung konkreter Lösungsvorschläge, wie sie z.B. in unserem Nachbarland Frankreich existiert, ist leider noch nicht erfolgt. Dennoch bleiben wir verhalten optimistisch, dass es in Zusammenarbeit zwischen Bundesregierung und privater Versicherungswirtschaft gelingen kann, eine solche Lösung schnell und in geeigneter Form zu schaffen.

Ergänzend sei angemerkt, dass auf europäischer Ebene unser Mutterverband FERMA Vorschläge gegenüber der EU-Kommission formuliert hat, genauso wie EIOPA inzwischen eigene Vorschläge veröffentlicht hat. Wir teilen dabei die Ansicht, dass es neben der Diskussion über zukünftige Risikofinanzierungslösungen unbedingt nötig ist, auch über die Themen Pandemierisikomanagement und Prävention zu sprechen, um auf zukünftige Szenarien besser vorbereitet zu sein und diese dann auch - mit den Erfahrungen aus der Covid-19-Pandemie - besser zu managen und ihnen mit mehr Widerstandsfähigkeit zu begegnen.

### **Nun ein paar Beobachtungen zum Marktumfeld in der Industrierversicherung:**

Nachdem das laufende Jahr wie ausgeführt wesentlich durch die Pandemie und ihre direkten und indirekten Auswirkungen auf die Wirtschaft im Allgemeinen und den Versicherungsmarkt im Besonderen geprägt wird, darf nicht übersehen werden, dass wir uns auch ohne Covid-19 schon seit geraumer Zeit in einem deutlich verhärtenden Industrierversicherungsmarkt befinden. Es ist wohl nicht übertrieben, in diesem Zusammenhang für die versicherungsnehmende Wirtschaft von einem „perfekten Sturm“ zu sprechen.

Dies zeigte sich schon zum letzten Jahreswechsel und den betroffenen Prolongationen anhand teils deutlich steigender Prämien, geringerer Kapazitätsangebote und im allgemeinen immer restriktiveren Bedingungen sowie steigenden Anforderungen an das Underwriting. Gemeinsam mit unserem englischen Schwesterverband AIRMIC haben wir Anfang des Jahres eine Umfrage bei den Mitgliedsunternehmen durchgeführt und ihre Erfahrungen im zurückliegenden Renewal zusammengefasst, was diese Beobachtungen noch einmal unterstrich.

Dabei überraschte es nicht, dass über 90 % unserer Mitglieder Prämienanstiege und fast 80 % Kapazitätsreduzierungen hinnehmen mussten. In geringerem, aber immer noch spürbarem Umfang mussten zusätzliche Ausschlüsse akzeptiert werden (bei knapp 50 %) oder wurden Deckungen überhaupt nicht mehr zur Verfügung gestellt (bei über 30 %). Über 60 % unserer Mitglieder monierten eine gegenüber der Vergangenheit schlechtere und/oder verspätete Kommunikation ihrer

Versicherer. Dies ist in der Gesamtschau kritikwürdig und kann auf Dauer auch nicht im Sinne der anbietenden Versicherer sein. Denn während die versicherungsnehmende Wirtschaft durchaus ein Interesse daran haben muss, dass Versicherer die von ihnen angebotenen Versicherungsdeckungen nur im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Leitungsfähigkeit und aufgrund langfristig auskömmlich kalkulierter Prämien anbieten, so muss dies doch bitte weiterhin im Sinne langfristiger Kundenbeziehungen und mit ausreichender Planungssicherheit erfolgen. Eine Abkehr hiervon erzeugt aus unserer Sicht das deutliche Risiko, die Reputation des Marktes und seiner angebotenen Lösungen nachhaltig zu erschüttern. Hierfür spricht, wenn über 50 % unserer Mitglieder bereits jetzt sagen, dass sie konkret Alternativen zum Marktangebot in Form von Captives, Eigentragungs- und Kapitalmarktlösungen prüfen. Zudem zeigen nach einer aktuellen FERMA-Umfrage 43 % der befragten Unternehmen Interesse an Captives, 2018 waren es nur 15 %. Dieser Trend ist für die Versicherer sicherlich keine gute Nachricht, hat er doch das Zeug dazu, ihr Geschäftsmodell nachhaltig zu hinterfragen und entscheidend Prämie aus dem Markt zu nehmen.

Hierzu passt auch eine Beobachtung, die wir bei einigen unserer Mitglieder seit kurzem und in Zusammenhang mit den Erfahrungen der Covid-19-Pandemie machen: Insbesondere aber nicht nur in der Sachversicherung werden die betroffenen Versicherungsnehmer mit sog. „Pandemie-Ausschlüssen“ konfrontiert. Dabei beziehen sich diese Ausschlüsse ihrer Formulierung nach häufig nicht (nur) auf die aktuelle Situation oder vergleichbare Pandemieszenarien, sondern nehmen pauschal alle „übertragbaren Krankheiten“ oder sogar nur die Gefahr einer solchen Krankheit von der Deckung aus. Eine solche Entwicklung ist u.E. alarmierend und gefährdet das partnerschaftliche Miteinander aller Parteien, das Vertrauen in die betroffenen Versicherungslösungen und damit schließlich einmal mehr die Reputation der gesamten Branche.

Dabei wirkt eine unmittelbare Folge der „Lockdown-Maßnahmen“ im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie - wie ich finde - sogar positiv: Bemerkenswert war und ist es weiterhin, wie in den meisten versicherungsnehmenden Unternehmen, bei Versicherern und Maklern der Geschäftsbetrieb aufrechterhalten werden konnte, obwohl von einem Tag auf den anderen nahezu alle Mitarbeiter von zu Hause arbeiten mussten. Grundsätzliche Kritik am Home-Office dürfte damit der Vergangenheit angehören (ebenso wie die oft unfaire Häme über die IT-Abteilungen). Viele Unternehmen werden auch in der Nach-Corona-Zeit ihren Mitarbeitern das Recht auf Home-Office einräumen. Nach meiner Einschätzung wird dies nicht

nur den Arbeitsalltag nachhaltig verändern, sondern auch dabei helfen, die in der Vergangenheit oftmals konservativ-hierarchisch geprägte Zusammenarbeit in den Unternehmen moderner und flexibler, also neudeutsch ausgedrückt „agiler“ zu gestalten. Damit wäre eine wichtige Hürde genommen, um auch in unserem Markt den Umgang mit neuen Technologien und das Digitalisieren von Prozessen und neuen Lösungen voranzutreiben.

Die Anforderungen an das Risikomanagement in den Unternehmen verändern sich in diesen Zeiten und entwickeln sich weiter: Viele Versicherungsrisikomanager kennen einen harten Markt wie den, den wir gerade erleben, allenfalls aus Erzählungen. Umso wichtiger ist es, dass an der Schnittstelle zwischen Unternehmensrisiken und dort, wo diese mit Versicherungsschutz begleitet werden, Profis sitzen, die die interne und externe Kommunikation zu den Entwicklungen und zu den Anforderungen der versicherungsnehmenden Seite und der Versicherer sowie das Vermitteln und Einkleiden der Risiken in die richtigen Versicherungslösungen ebenso beherrschen, wie das ergebnisorientierte und manchmal notwendigerweise auch harte Verhandeln hierüber mit den Marktpartnern. Dies ist zwar einerseits eine große Herausforderung an uns alle, stellt andererseits aber eine aus meiner Sicht noch größere Chance dafür dar, in diesem Umfeld und gerade jetzt in geeigneter Weise zu zeigen, welchen Mehrwert ein gut organisiertes und professionell aufgestelltes Versicherungsrisikomanagement im Unternehmen darstellt. Hierbei können professionelle Berater, wie sie in vielen Maklergesellschaften zu finden sind, sicherlich unterstützen. Aber auch dort ist ein breites Know-how dazu nötig, wie in einem harten Markt die Kunden beraten und wie mit Versicherern verhandelt werden muss, das aber beileibe nicht immer und überall auch vorhanden ist. Schließlich trägt der Ressourcenabbau in vielen Fachabteilungen der Versicherer über die letzten Jahre nicht dazu bei, dass die in einem solchen Umfeld notwendige fachliche Expertise und Kommunikationsfähigkeit immer in ausreichendem Umfang vorliegt. Dies alles muss uns seitens der versicherungsnehmenden Wirtschaft mit Sorge erfüllen und wir hoffen, dass Versicherer und Makler alles dafür tun, die aus Sicht unserer Mitglieder notwendigen Ressourcen dennoch bereitstellen zu können. Dies geht natürlich nur, wenn sie sich auch mit aller Kraft auf den Kunden und trotz mannigfaltiger interner Herausforderungen, z.B. aus den Folgen von Konsolidierungen, nicht nur um sich selbst kümmern!

Vor diesem Hintergrund wiederhole ich an dieser Stelle meinen Aufruf vom letzten Jahr, bei der Diskussion über auskömmliche Prämien immer auch Augenmaß anzuwenden und dabei v.a. nicht zu vergessen, dass viele

Versicherungsgesellschaften weiterhin deutliches Potenzial dafür zeigen, Auskömmlichkeit bei der Prämienfindung v.a. auch über eine Reduzierung ihrer internen und externen Kosten herstellen zu können. Als GVNW stehen wir für eine konstruktive und auf das Finden gemeiner Lösung ausgerichteten Diskussion jederzeit zur Verfügung!

**Nun zu einigen ausgewählten Versicherungssparten, die auch mit Blick auf den nächsten Versicherungsjahreswechsel derzeit im besonderen Fokus stehen:**

In der **Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung** steigen die Prämien weiter stark an. Für einige Industrien bzw. für schadensbelastete Risiken wird es inzwischen schwierig, überhaupt in Umfang und Höhe adäquaten Versicherungsschutz zu erhalten. Demgegenüber steht allerdings eine vorteilhafte Entwicklung bei Großschäden in 2019, über die der GDV berichtet: *„Insgesamt sind aber nur 1,1 Mrd. EUR angefallen. Das ist der zweitniedrigste inflationsbereinigte Großschadenaufwand in der gesamten letzten Dekade und fast 1 Mrd. EUR geringer als 2018. Bei einem durchschnittlichen inflationsbereinigten Großschadenaufwand von 1,4 Mrd. EUR ist dieser Aufwand deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. ...[Hiervon hat] insbesondere die Sparte Industrie profitiert, in der nur 660 Mio. EUR angefallen sind, der inflationsbereinigt **niedrigste Wert seit 2002.**“* Wir hoffen, dass diese positive Schadenentwicklung anhält und bei der positiven Entwicklung der Combined Ratios der Sachversicherer hilft, natürlich hoffen wir aber auch, dass dies dann gegenüber den Kunden bei der Prämienfindung auch berücksichtigt wird.

Auch in der **Haftpflichtversicherung** sind Kapazitätsengpässe und deutlich steigende Prämien bemerkbar, insbesondere im Bereich der Rückrufdeckungen und dort besonders für KFZ-Zulieferer. Darüber hinaus müssen besonders Chemie- und Pharmaunternehmen sowie Krankenhäuser weiter mit Herausforderungen beim Einkauf der gewünschten Kapazitäten und mit höheren Prämien rechnen.

In der **Kreditversicherung** sahen sich Kunden bereits früh in der Covid-19-Krise Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit ihren Versicherern ausgesetzt. Umso erfreulicher aus Sicht der versicherungsnehmenden Wirtschaft ist es, dass sich die Bundesregierung und die deutschen Kreditversicherer im April auf einen sog. „Schutzschirm“ für Warenkreditversicherer

geeinigt haben, wobei der Bund für das Jahr 2020 eine Garantie für Entschädigungszahlungen der Kreditversicherer von bis zu EUR 30 Mrd. übernimmt. Wir hoffen sehr, dass über diesen Zeitraum hinaus Lösungen gefunden werden, die es zu verhindern helfen, dass Kreditversicherer ihren Kunden die für die Absicherung der Lieferketten so wichtigen Limite entziehen. Für den September sind jedenfalls Gespräche über eine Verlängerung des Schutzschirms angekündigt.

Laut Marktreport eines Großmaklers ist der Markt für **Cyber-Versicherungen** in den vergangenen fünf Jahren um 23 %, und damit schneller als jede andere Sparte gewachsen. Hiermit einher ging ein kontinuierlicher Vertriebsdruck, der von Maklern und Versicherern gegenüber Versicherungsnehmern aufgebaut wurde und darauf gerichtet war, eigenständige Cyber-Deckungen abzuschließen. Viele Unternehmen, die den aufwändigen, oft auch lehrreichen Prozess durchlaufen haben, der dann zum Abschluss einer solchen Cyber-Deckung führte, sehen sich nun jedoch mit einer deutlichen Reduzierung von Kapazitäten, mit der Erhöhung von Prämien und der Einschränkung der Bedingungen ihrer oft gerade erst abgeschlossenen Versicherungsverträge konfrontiert. Aus unserer Sicht ist dies überaus bedauerlich, stärkt es doch leider nicht das Vertrauen in die angebotenen Lösungen des Industrieversicherungsmarktes, wenn erst kürzlich im Unternehmen eingeführte, neue Versicherungen bereits nach kurzer Zeit durch den Versicherer wieder in Frage gestellt und damit die ursprünglich gemachten Zusagen nicht aufrecht erhalten werden.

Hierzu passt der andauernde Versuch vieler Versicherer, bei ihren Versicherungsnehmern in den traditionellen Industrieversicherungssparten breite, allgemein gültige Cyber-Ausschlüsse durchzusetzen. Da hier offenbar versichererseite in der Vergangenheit mit Blick auf das Cyber-Risiko keine ausreichende Prüfung der Wechselwirkung zwischen den verschiedenen Versicherungssparten und v.a. auch keine ausreichende Kumulanalyse durchgeführt wurde, wird wohl nun versucht, hieraus folgende Herausforderungen für die Versicherer ohne weitere Diskussion alleine auf dem Rücken der Kunden zu lösen und das Risiko weitestgehend auszuschließen, ohne dass hierzu Alternativen diskutiert und angeboten werden. Diese Entwicklung gibt Anlass zur Sorge, da bei einer weiter ansteigenden Gefahr durch Cyber-Risiken in den Unternehmen – hierüber sind sich wohl alle einig - durch das reduzierte Angebot von Cyber-Versicherungen und das Einführen von Ausschlüssen in den traditionellen Deckungen Absicherungslücken geschaffen werden und diese unabhängig von Anbietern oder Prämien nicht zu schließen sind. Keinesfalls kann es sein, dass die Versicherungsnehmer durch breite Cyberausschlüsse in ihren traditionellen Deckungen wie Haftpflicht oder Sach/BU auf einen Deckungsstand zurückgeworfen

werden, der dann oft nicht einmal den Umfang vor Einführung separater Cyber-Versicherungen hat. Befremdlich ist in diesem Zusammenhang auch, dass nach unserer Wahrnehmung in vielen Fällen Ausschlüsse einfach „eins zu eins“ aus v.a. dem angelsächsischen Versicherungsmarkt übersetzt und übernommen werden. Hier könnte und sollte man sicherlich aus Fehlern in der Historie des D&O-Versicherungsmarktes lernen und diese nicht wiederholen.

Apropos **D&O-Versicherung**: Diese hat sich leider in der letzten Zeit zu einem besonderen „Sorgenkind“ entwickelt. Hier ist die Rücknahme von Kapazitäten im Markt besonders deutlich spürbar. Einige Versicherer haben sich faktisch bereits aus dem D&O-Markt verabschiedet. War dies anfänglich v.a. bei Großrisiken sicht- und spürbar, trifft es inzwischen auch den Mittelstand. Damit einher gehen deutliche Prämien erhöhungen, teils weit über 50 %, und Einschränkungen auf der Bedingungsseite.-Bekannte und potenziell neue Großschäden v.a. auch in Deutschland führen zu einer weiteren „Appetitlosigkeit“ bei den D&O-Versicherern. Während eine Veränderung und Anpassung des Underwritings bei kritischer Analyse der versicherten Bestände nicht wirklich überraschen kann, hier war das Angebot im D&O-Markt in der Vergangenheit preislich und bedingungsmäßig nicht „technisch auskömmlich, müssen u.E. die D&O-Versicherer in der jetzigen Situation sehr dabei aufpassen, wie sie dies im jetzigen Marktumfeld umsetzen. So ist im Rahmen der Konsolidierungen einiger Versicherer in den letzten Jahren den Kunden gegenüber immer wieder vorgetragen worden, es werde dabei keinesfalls zu spürbaren Kapazitätsreduzierungen oder gar-engpässen kommen. Dies stellt sich nunmehr offenbar anders dar. Bei einer Sparte, die wie keine zweite im Fokus des Managements der versicherungsnehmenden Unternehmen steht, kann ein zu erratischer Umgang mit Preisen und Kapazitäten zu einem schnellen und großen Vertrauensverlust bei den Entscheidungsträgern in den Unternehmen führen, der sich dann durch alle Sparten und Bücher hindurch auswirkt und erst über viele Jahre hinweg, wenn überhaupt, wieder kompensiert werden kann. Diejenigen unter uns, die den letzten harten Markt um 2003/2004 herum miterlebt haben, werden sich gerade mit Blick auf die D&O-Versicherung noch erinnern können, wie schnell so mancher enttäuschte Versicherungsnehmer eigentlich langfristige Partnerschaften mit Versicherern über alle Sparten hinweg beendet hat.

**Nun noch ein paar Worte zu aktuellen Themen um und über den GVNW:**

Ich hatte im letzten Jahr bei unserem Symposium die Veröffentlichung eines Buches mit dem Titel „Betriebliches Risikomanagement und Industrieversicherung“ angekündigt, das in Zusammenarbeit zwischen der Technischen Universität Köln und dem GVNW entsteht. Die Arbeiten an diesem Buch sind abgeschlossen und es wird ab Ende November 2020 im Springer Verlag veröffentlicht werden. Mitgewirkt haben eine Reihe von Experten aus dem deutschen Versicherungsmarkt, die gemeinsam mit Studentinnen und Studenten des Master-Studienganges von Professor Rohlf's an der TU Köln Ausarbeitungen zu Fachthemen aus den Bereichen Versicherung und Risikomanagement erstellt haben. Ganz herzlichen Dank an alle Autorinnen und Autoren, die an diesem Projekt mitgewirkt haben.

Eines unserer Fokusthemen des letzten Jahres, die Digitalisierung in der Industrieversicherung, hat uns auch in diesem Jahr weiter beschäftigt. Wir sind mit einer Reihe von Versicherern, Maklern und anderen im Gespräch über die Entwicklung und den Einsatz neuer technischer, digitaler Lösungen. Hierzu führen wir gerade auch eine entsprechende Umfrage bei unseren Mitgliedern durch, deren Ergebnisse wir dann demnächst vorstellen werden. Das Thema wird von uns am 17. und 18.9.2020 in einer „virtuellen Messe“ mit insgesamt sechs Online-Veranstaltungen näher beleuchtet werden.

**Abschließend spreche ich im Namen des GVNW noch einen besonderen Dank aus:**

Nämlich an alle unsere Sponsoren und Aussteller des geplanten Symposiums in München, die trotz der leider notwendigen Absage der Veranstaltung an ihrer Unterstützung des Konzepts und des Verbandes festgehalten und uns in nennenswertem Umfang und mit Blick auf die geplanten und teilweise schon durchgeführten virtuellen Ersatzveranstaltungen dennoch finanziell unterstützt haben. Ohne ihre Unterstützung und Mithilfe wäre auch die Durchführung dieses virtuellen Symposiums nicht möglich. Im Namen des Verbandes aber auch im Namen aller Teilnehmer unserer Veranstaltungen deswegen ein ganz herzliches Dankeschön! Die Liste diese Sponsoren sehen Sie eingeblendet auf Ihren Bildschirmen.

Hinweisen darf ich neben der angesprochenen „virtuellen Messe Digitalisierung“ noch auf einige weitere Veranstaltungen: Am 8.12.2020 ist die Fachtagung in Bonn mit dem Titel „Fokus bAV und Employee Benefits“ geplant. Am 16.3.2021 werden wir die in diesem Jahr ausgefallene Veranstaltung „Fokus Cyber Versicherung und Financial Lines“ wieder in Köln austragen.

Hoffentlich macht uns Covid-19 bei diesen Planungen keinen Strich durch die Rechnung! Auch bereiten wir für Sie virtuelle Foren rund um das Thema „Internationale Versicherungsprogramme“ vor, die am 24. und 25.9.2020 durchgeführt werden. Zu guter Letzt werden wir am 29. und 30.10.2020 virtuelle Foren unter dem Titel „Sachrisiken – Management und Absicherung“ anbieten. Für all diese digitalen Angebote konnten wir sehr interessante Referenten gewinnen. Eine Folie mit den Terminen hierzu sehen Sie eingebildet auf Ihren Bildschirmen.

Ich bedanke mich für Ihr Interesse und Ihre Teilnahme an unserem 23. GVNW-Symposium. Von ganzem Herzen hoffe ich, dass sich die Umstände verbessern und es wieder zulassen, dass wir uns nächstes Jahr am 9. und 10. September 2021 wieder persönlich in München sehen können. In der Zwischenzeit wünsche ich Ihnen und Ihren Familien Gesundheit, und dass Sie mit Ihren Unternehmen erfolgreich durch die Krise navigieren.

Bleiben Sie bitte dem GVNW gewogen!

---