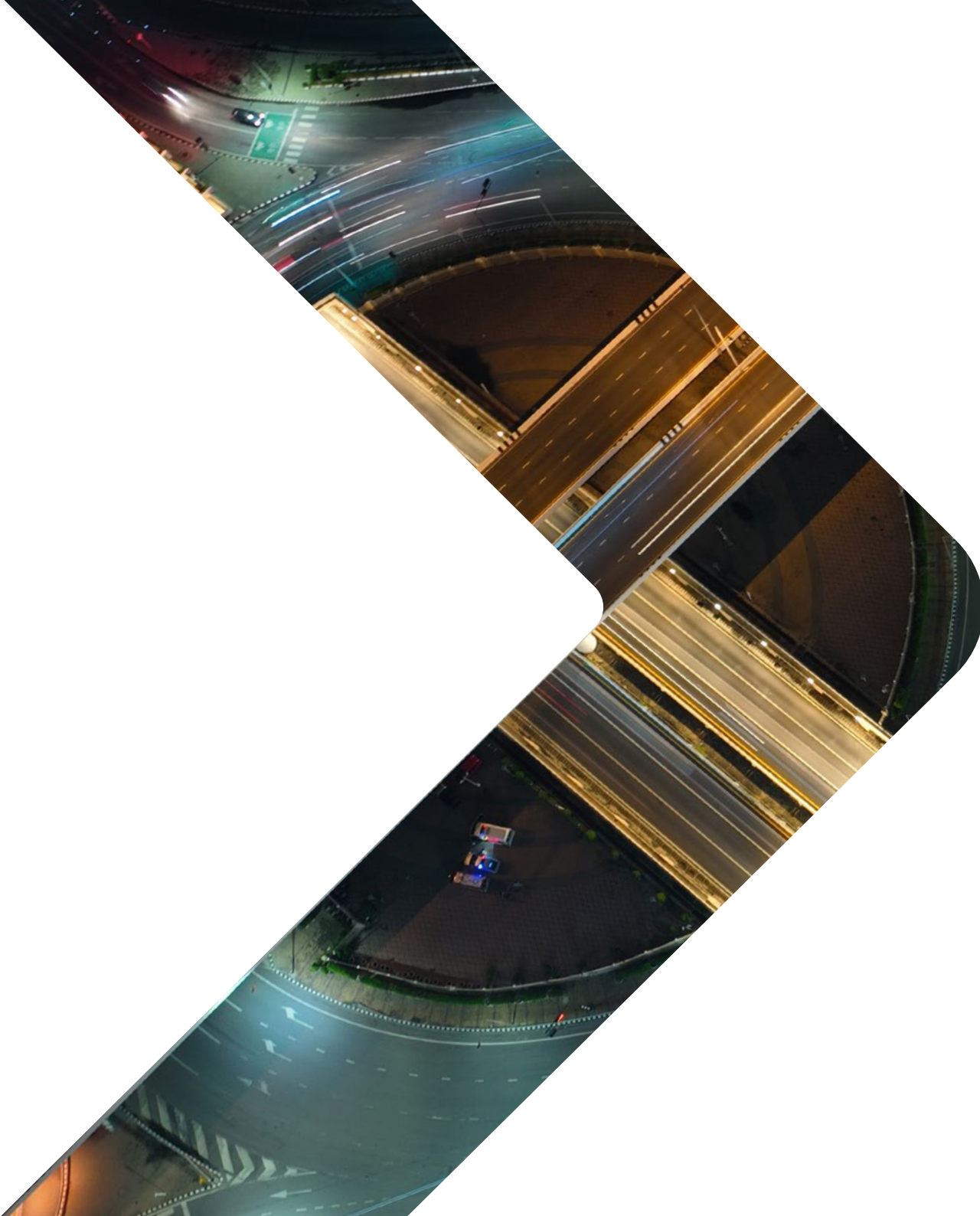




Marktreport 2026



Inhalt

4	Editorial
6	Placement & Carrier Management
8	Property
10	Technische Versicherungen
12	Casualty
14	Financial Lines
16	Vermögensschadenhaftpflicht
18	Cyber
20	W&I Transaktionsversicherung
22	Kredit & Finanzierung
24	Risk Engineering
26	Rückversicherung
28	Auf einen Blick

Marktausblick 2026



**MALTE
MENGERS**

Geschäftsführer GGW GmbH



**JOHANNES
VON RAUCHHAUPT**

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Jahr 2026 steht für das Versicherungswesen erneut im Zeichen tiefgreifender Veränderungen. Geopolitische Unsicherheiten, anhaltende wirtschaftliche Volatilität, der Klimawandel sowie technologische und regulatorische Entwicklungen prägen das Marktumfeld stärker denn je. Für Versicherer, Versicherungsnehmer und Versicherungsmakler bedeutet dies, sich in einem zunehmend komplexen und dynamischen Umfeld zu bewegen, das gleichermaßen von Unsicherheit, aber auch von neuen Chancen gekennzeichnet ist.

Die Entwicklung der Versicherungsprämien spiegelt diese Rahmenbedingungen deutlich wider. Einheitliche Marktbewegungen sind kaum noch zu beobachten. Stattdessen entwickeln sich Prämien zunehmend differenziert – abhängig von Branche, Risikoprofil, Schadenverlauf und individuellen Präventionsmaßnahmen. Während einzelne Segmente weiterhin von deutlichen Prämienanpassungen betroffen sind, zeigen sich in anderen Bereichen stabile oder sogar leicht entspannte Entwicklungen. Diese Heterogenität ist Ausdruck eines Marktes, der Risiken heute sehr viel granularer betrachtet als noch vor wenigen Jahren.

Versicherer legen im Jahr 2026 einen noch stärkeren Fokus auf die fundierte Analyse, Bewertung und Steuerung einzelner Risiken. Die Zeit pauschaler Zeichnungsentscheidungen ist endgültig vorbei. Stattdessen rücken Risikotransparenz, Datenqualität und technisches Verständnis in den Mittelpunkt. Risk Engineering, Präventionskonzepte und kontinuierliche Risikoüberwachung haben sich zu zentralen Elementen der Underwriting-Strategien entwickelt. Unternehmen, die ihre Risiken aktiv managen, Prozesse dokumentieren und in Schadenverhütung investieren, können sich diesem Trend nicht nur stellen, sondern ihn zu ihrem Vorteil nutzen.

Gleichzeitig stehen Versicherer selbst unter erheblichem Druck. Steigende Schadenkosten, insbesondere durch Naturgefahren, Cyberereignisse und komplexe Großschäden erfordern eine konsequente Steuerung der Portfolios. Die stärkere Fokussierung auf Risikoqualität und Engineering ist daher nicht nur eine Marktentscheidung, sondern eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Nachhaltigkeit, Resilienz und Prävention sind zu entscheidenden Faktoren für langfristige Versicherbarkeit geworden.

Aus Sicht des Versicherungsmaklers gewinnt die beratende und vermittelnde Rolle damit weiter an Bedeutung. In einem Markt, der von differenzierten Prämienentwicklungen und steigenden Anforderungen an das Risikomanagement geprägt ist, reicht es nicht mehr aus, Versicherungslösungen rein preislich zu vergleichen. Gefragt ist ein tiefes Verständnis der individuellen Risikosituation der Kunden sowie der aktuellen Zeichnungsphilosophien der Versicherer. Der Makler fungiert zunehmend als Übersetzer zwischen technischer Risikobetrachtung und unternehmerischer Realität. Der vorliegende Marktreport 2026 beleuchtet diese Entwicklungen aus einer ganzheitlichen Perspektive. Er soll Orientierung geben, Zusammenhänge einordnen und Trends transparent machen.

Editorial

Ziel ist es, Versicherungsnehmern, Entscheidern und Marktteilnehmern eine fundierte Grundlage für strategische Entscheidungen zu bieten – in einem Markt, der komplexer, aber auch gestaltbarer ist als je zuvor.

Als Versicherungsmakler verstehen wir uns dabei nicht nur als Beobachter des Marktes, sondern als aktiver Begleiter unserer Kunden. Gerade in unsicheren Zeiten ist eine partnerschaftliche, vorausschauende und risikoorientierte Beratung der Schlüssel, um langfristige Stabilität und verlässlichen Versicherungsschutz sicherzustellen. Dieses Vorwort lädt Sie ein, den Marktreport 2026 mit genau diesem Blick zu lesen: differenziert, kritisch und zukunftsorientiert.

M. Menger *J. v. Landgraf*



Marktumfeld bleibt auch 2026 anspruchsvoll



NORBERT HERZOG

Head of Placement & Carrier Management

Die industrielle Versicherungsbranche befindet sich auch im Jahr 2026 in einem anspruchsvollen und von strukturellem Wandel geprägten Marktumfeld. Getrieben durch eine zunehmende Schadenvolatilität, Klimawandel, Cyberrisiken, geopolitische Unsicherheiten sowie steigende regulatorische Anforderungen bleibt die Industrieversicherung ein zentraler Stabilitätsfaktor für Unternehmen.

Die Combined Ratio hat sich nach den herausfordernden Jahren 2024 und 2025 insgesamt stabilisiert, bleibt jedoch stark abhängig von Schadenentwicklungen und Kostenstrukturen.

Großschäden, Naturkatastrophen und komplexe Industrieschäden wirken weiterhin belastend, während Inflation, erhöhte Rückversicherungskosten und Investitionen in Digitalisierung die Kostenquoten beeinflussen. Prämienanpassungen waren und bleiben notwendig, verlaufen jedoch zunehmend sehr risikodifferenziert.

Kapazitätsituation bleibt angespannt

Die Kapazitätssituation bleibt angespannt. Während sich in einzelnen Segmenten erste Entspannungen zeigen, sind insbesondere für komplexe, exponierte oder schadenbelastete Risiken weiterhin limitierte Kapazitäten und restriktive Zeichnungspolitiken zu beobachten. Der Bedarf an strukturierten, spartenübergreifenden Versicherungslösungen steigt deutlich.

Versicherer investieren verstärkt in Digitalisierung, Automatisierung und KI-gestütztes Underwriting,

um Effizienzgewinne zu realisieren, Risiken präziser zu bewerten und die Schadenbearbeitung zu beschleunigen. Parallel gewinnt professionelles, umfassendes sowie datenbasiertes Risikomanagement an Bedeutung und wird zunehmend zur Voraussetzung für den Zugang zu attraktiven Kapazitäten und Konditionen. Erschwerend kommt hinzu, dass Kapazitäten aufgrund von Versichererfusionen in einzelnen Bereichen rückläufig sind.

Der Rückversicherungsmarkt bleibt selektiv, insbesondere in NatCat- und großschadenexponierten Bereichen. Strukturierte Rückversicherungslösungen sind entscheidend, um Volatilitäten zu begrenzen und Zeichnungsspielräume zu sichern.

Vor diesem Hintergrund ist die strategische Auswahl leistungsfähiger Versicherer von zentraler Bedeutung. Finanzielle Stabilität, Branchenexpertise, technologische Kompetenz sowie ein glaubwürdiges ESG-Engagement sind wesentliche Kriterien für eine nachhaltige Partnerschaft.

Long story short

Die Industrierversicherung befindet sich 2026 in einem weiterhin anspruchsvollen, aber zunehmend differenzierten Marktumfeld. Die Combined Ratio zeigt sich insgesamt stabilisiert, während Kapazitäten selektiv bleiben und hohe Anforderungen an Transparenz und Risikomanagement stellen.

Professionelles Carrier Management sowie strategisches Placement bleiben ein entscheidender Erfolgsfaktor. Unternehmen, die ihr Risikomanagement aktiv steuern und auf eine fundierte, marktnahe Beratung setzen, sichern sich Zugang zu den bestmöglichen Kapazitäten und Konditionen.

Ein Maklerhaus mit hoher fachlicher Expertise, exzellenter Marktvernetzung und ausgeprägter Placement-Kompetenz kann entscheidend dazu beitragen, maßgeschneiderte Lösungen auch für herausfordernde Risiken zu entwickeln, die bestmöglichen Carrier zu identifizieren und so die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden nachhaltig zu sichern.



Höhere Erwartungen an Risikomanagement und -prävention



NICO EMDE

Head of Property

Der Markt hat sich in 2025 etwas beruhigt und der Großteil der Verträge konnte zu unveränderten Prämien verlängert werden. Dabei war auch der Abschluss von 2-Jahres-Verträgen möglich. Da die inflationsbedingten Anpassungen im Rahmen geblieben sind, hielten sich die Prämiensteigerungen durch Wertanpassungen ebenfalls in Grenzen.

Deutlich komplizierter haben sich die Verlängerungen bei schweren Risiken, wie z. B. im Bereich Chemie, Holzverarbeitung oder Entsorgung, gestaltet. Die Versicherer zeichneten hier äußerst zurückhaltend, und aufgrund der geringen Kapazitäten mussten die Kunden erneut Prämien erhöhungen

hinnehmen. Auch Anpassungen von Selbstbehalten oder Vereinbarungen von Höchstentschädigungen waren keine Seltenheit.

Auch wenn im Elementarschadenbereich keine großen Schäden zu verzeichnen waren, setzten die Versicherer hierauf unverändert einen Fokus. Einige Marktteilnehmer versuchten Selbstbehalts- und Prämienanpassungen, insbesondere in gefährdeten Zonen oder bei substanziellen Vorschäden, durchzusetzen.

Trends

Im Zusammenhang mit der Analyse großer Datenmengen, z. B. bei Tarifierungen, Modellierung von Naturgefahren oder bei Schadenprozessen, spielt das Thema KI bei den Versicherern auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels eine immer größere Rolle. Gleichzeitig nehmen die Anforderungen an die Anzahl und Qualität der von den Unternehmen zu liefernden Daten weiter zu.

Ein zentrales Thema der Weltgemeinschaft ist die Reduzierung von Treibhausgasen. Zur Erreichung der Ziele werden immer mehr neue Techniken, wie z. B. Photovoltaik auf Dächern oder das Bauen mit Holz, eingesetzt. Die Versicherer knüpfen dabei hohe Anforderungen an den Brandschutz.

Im Rahmen des Koalitionsvertrages der derzeitigen Bundesregierung wurde die Pflicht-Versicherung für Elementarschäden beschlossen. Die Ausgestaltung und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Unternehmen sind noch unklar. In jedem Fall spielt auch hier das Thema Prävention eine große Rolle.

Ausblick 2026

Nach unserer Einschätzung rechnen wir zum nächsten Renewal mit stabilen bis leicht sinkenden Preisen. Wir gehen davon aus, dass der Abschluss von 2-Jahresverträgen weiterhin möglich sein wird.

Ausnahmen wird es auch zukünftig bei Betrieben mit nicht ausreichenden Schadenverhütungsmaßnahmen, insbesondere Brandschutz, geben. Dies gilt im Besonderen bei Betriebsarten, die aufgrund von Schaden Erfahrungen im Fokus der Versicherer stehen, wie z. B. Chemie, Entsorgung, Holzverarbeitung, Lebensmittel, Oberflächenbehandlung, aber auch Kunststoff und Logistik. Die Verbesserung der Risikoqualität spielt für derartige Risiken eine bedeutende Rolle. Wir empfehlen hier, proaktiv in Zusammenarbeit mit den Versicherern Maßnahmen zu identifizieren und zu implementieren. Dies kann sich durchaus über einen 2–3-Jahreszeitraum inklusive Planung und Umsetzung erstrecken.

Property

Konsolidierungen und Rückzüge einzelner Anbieter, z. B. Fusion Helvetia-Baloise oder AIG-Everest, könnten zukünftig Kapazitätsveränderungen nach sich ziehen.

Parametrische Versicherungsmodelle, Captives und internationale Rückversicherungsprogramme gewinnen an Bedeutung, da traditionelle Deckungen bei extremen Risiken vom deutschen Markt nur limitiert oder gar nicht mehr angeboten werden.

Die politische Weltlage ist angespannt und das Potenzial für Spannungen und Handelskonflikte bleibt unverändert hoch. Eine Überprüfung der Risiken durch Terrorismus und politische Gewalt ist dringend angeraten.

Fazit

Der Markt ist weiterhin durch Schadenerfahrungen, Klimarisiken und politische Instabilität geprägt. Versicherer fordern bessere Risikotransparenz und höhere Präventionsmaßnahmen von Unternehmen. Wir befinden uns weiterhin in einem selektiven Markt, in dem Risikomanagement, Datenqualität und maßgeschneiderte Deckungskonzepte im Vordergrund stehen.

Die Unternehmen erwarten von den Versicherern einen umfangreichen und bezahlbaren Versicherungsschutz. Dabei bleibt die Balance zwischen Investitionen in Risikoqualität und deren Wirtschaftlichkeit ein zentrales Spannungsfeld.



Stabiler Markt für Preis und Kapazitäten



JAN ANDRESEN

Head of Tech and Engineering Lines

Technische Versicherungen

Die marktweite gemeinsame Combined Ratio oder Schaden-Kostenquote über alle Sparten der Technischen Versicherungen bewegt sich seit einigen Jahren stabil auf einem guten Niveau. Erste Hochrechnungen für das Jahr 2025 lassen hier sogar eine weitere Verbesserung bzw. Reduzierung der Combined Ratio erwarten.

Dementsprechend kann der Markt spartenübergreifend insgesamt als mindestens stabil betrachtet werden, dies gilt sowohl für den Preis als auch für die verfügbaren Kapazitäten.

Erneuerbare Energien

Aufgrund zurückliegender Schadenereignisse und der anhaltenden technischen und technologischen Entwicklungen lohnt der Blick auf den Bereich Erneuerbare Energien.

Eine steigende Zahl von Großschäden, insbesondere durch Überschwemmung, Sturm und Hagel, führen zu einer spürbaren Sensibilisierung der Versicherer gegenüber den Naturgefahren. Risikoanalysen und die Berücksichtigung lokaler Risikoverhältnisse bei der Planung und Realisierung von Projekten zur Gewinnung, zur Speicherung oder zum Transport Erneuerbarer Energien spielen deshalb bei der Risikobewertung eine immer größere Rolle.

Auch wenn der Versicherungsmarkt hier ebenfalls als mindesten stabil bewertet werden kann, so ist für exponierte Einzelrisiken festzustellen, dass die Kapazitäten im Markt knapper werden und dass Versicherer für diese Risiken zunehmend versuchen, Deckungseinschränkungen über Höchstentschädigungen, Selbstbehalte oder Teilausschlüsse umzu-

setzen. Ein einheitliches Vorgehen der Versicherer konnte aber noch nicht festgestellt werden.

Auf die sich aktuell sehr stark entwickelnden Bereiche der Großbatteriespeicher (BESS) im Megawatt-Bereich und der Wasserstoffherstellung durch Elektrolyse im industriellen Maßstab reagieren die Versicherer noch sehr uneinheitlich. Es ist jedoch absehbar, dass sich insbesondere hinsichtlich des Brandschutzes der BESS weitere Standards im Versicherungsmarkt entwickeln und durchsetzen werden, was auf der einen Seite zu einer Verhärtung des Marktes führen, aber auf der anderen Seite aktuell noch zurückhaltende Versicherer zur Marktteilnahme bewegen kann.

Bauleistungsversicherung

Das klassische Bauleistungsversicherungs-Geschäft ist für viele Versicherer nach wie vor nicht ertragreich, was tendenziell zu einer Verknappung von Kapazitäten und einem Prämienanstieg führen kann. Aufgrund eingetretener Großschäden durch Überschwemmung oder Starkregen achten Versicherer

Technische Versicherungen

in ihrer Risikoanalyse zunehmend auf diese Naturgefahren. Für exponierte Einzelrisiken werden die Kapazitäten im Markt knapper und Versicherer versuchen zunehmend, Deckungseinschränkungen über Höchstentschädigungen, Selbstbehalte oder Teilausschlüsse umzusetzen.

Ein ähnliches Bild ergibt sich aufgrund der gesammelten Großschadenerfahrungen für die Gefahr von Schäden durch austretendes Leitungswasser. Neben Deckungseinschränkungen über Höchstentschädigungen, Selbstbehalte oder Teilausschlüsse versuchen einzelne Versicherer in diesem Bereich zunehmend auch zusätzliche Obliegenheiten bezüglich der Baustellenorganisation und Sicherungsmaßnahmen durchzusetzen. Dies gilt insbesondere für (Neu-)Baurisiken in Holz- oder Holzhybrid-Bauweise. Entsprechende Marktstandards beziehungsweise ein einheitliches Vorgehen der Versicherer konnten jedoch noch nicht festgestellt werden.

Ausblick

Mögliche Kapazitätsverknappungen durch ein verändertes Zeichnungsverhalten einzelner Versicherer konnte zuletzt durch andere und in diesem Teilmarkt neu hinzukommende Zeichnungskapazitäten kompensiert werden. Der Markt der Technischen Versicherungen wird dementsprechend weiterhin mindestens stabil sein. Für gute Einzelrisiken werden sich auch weiterhin gute bis sehr gute Konditionen am Versicherungsmarkt umsetzen lassen.

Die KI-gestützte Anlagenüberwachung und Instandhaltung gewinnt eine immer größere Rolle und wird seitens des Versicherungsmarktes z. B. mit Rabatten belohnt. Hier lohnt eine kritische Beobachtung des Versicherungsmarktes.

Wir empfehlen bei der Planung neuer Projekte eine Naturgefahrenanalyse für mögliche Standorte durchzuführen, um besonderen Anforderungen bei der Standortauswahl oder in der technischen Planung beziehungsweise deren Umsetzung berücksichtigen zu können.



Haftpflichtversicherung bleibt unverzichtbar



ANKE FABIG

Head of Casualty

Marktsituation nach Segmenten

Im Gewerbebereich bleiben Haftpflichtrisiken weiterhin gut und zu attraktiven Prämien platzierbar. Besonders gefragt sind zunehmend Multiline-Lösungen, die Sach-, Haftpflicht- und Transportdeckungen in einer Police bündeln.

Parallel schreitet die Digitalisierung voran: Standardisierte Risiken werden zunehmend über automatisierte Workflows, regelbasierte Systeme und KI-gestützte Entscheidungslogiken abgewickelt. Neue Marktteilnehmer und wachsender Risikoappetit intensivieren den Wettbewerb, was zu positiven

Effekten für die Platzierung, auch bei klassischen Mid-Market-Risiken, wie produzierenden Unternehmen, Handel und Dienstleistungen, führt.

In komplexen oder hochkritischen Risikobereichen – insbesondere US-Exposure, Pharma, Chemie oder Kfz-Rückruf – bleiben die Kapazitäten hingegen angespannt. Gleichzeitig ersetzt softwaregestütztes Underwriting zunehmend das individuelle, einzelfallorientierte Modell.

Allgemeine Markttreiber

Der regulatorische Druck steigt spürbar: EU-Verbandsklagen, neue Produkthaftungs- und Produktsicherheitsregime sowie die KI-Regulierung erhöhen die Komplexität und die Dokumentationsanforderungen. Außerdem gewinnen Themen wie PFAS, Massenkagerisiken und milliardenschwere Vergleiche an Bedeutung.

Die ESG-Kriterien und das Lieferkettengesetz wirken bisher nur selektiv, führen aber bereits zu ersten

Zeichnungseinschränkungen. Die Schadenregulierung vieler Versicherer zeigt sich zunehmend rigider und langsamer.

Preisentwicklung

Treuhänderanpassungen werden konsequent genutzt, um inflationsbedingte Schadensteigerungen aufzufangen. Gleichzeitig belasten stark steigende Rechtsverteidigungskosten, die laut Schätzungen bei 15 bis 20 % der Schadensumme liegen, und Social-Inflation-Effekte vor allem die internationalen Programme und Policen mit USA-Exporten erheblich.

Anforderungen an den Makler

Für MidCorp- und Large-Corporate-Kunden gewinnen eine präzise Risikoaufnahme, eine exakte Dokumentation sowie Markttransparenz weiter an Bedeutung. Die nach wie vor voranschreitende Marktkonsolidierung verringert dagegen die Auswahl an alternativen Versicherern.

Casualty

Der Versicherungsmakler als Sachwalter seiner Kunden muss sich in einem zusehends schwierigeren Umfeld mehr Aufmerksamkeit bei den Versicherungsunternehmen verschaffen und die Interessen der Kunden hartnäckig und nachhaltig vertreten.

Fazit

Haftpflichtversicherung bleibt unverzichtbar, doch der Markt präsentiert sich anspruchsvoll, global vernetzt und zunehmend reguliert.



D&O unter dem Damoklesschwert?



MIRIAM MARX

*Geschäftsführerin Leading Brokers United –
Financial Lines GmbH*

Marktumfeld der D&O-Versicherung

Die deutsche Wirtschaft wächst nur noch langsam oder stagniert. Gleichzeitig sehen viele Branchen strukturelle Schwächen und einen verhaltenen Ausblick für Beschäftigung und Investitionen. Dies ist ein Ausdruck einer allgemein schwachen wirtschaftlichen Nachfrage und verunsicherter Unternehmensplanung.

Relevanz für die D&O

Im deutschen D&O-Markt ist wachsender Druck zu verspüren. In einer schwächeren Konjunktur wird

die Leistungsfähigkeit von Unternehmen intensiver geprüft – das erhöht potenzielle Haftungsrisiken für Manager, wenn Entscheidungen nicht klar dokumentiert oder rechtlich nicht ordnungsgemäß getroffen werden.

Zudem ist die regulatorische Komplexität inzwischen immens. Weil das persönliche Haftungsrisiko der Führungskräfte stetig wächst und zunimmt, ist die Nachfrage nach D&O-Versicherungen weiter steigend. Ein immer größeres und schärferes Risikobewusstsein der Manager von Unternehmen aller Größenordnungen ist spürbar – so sind immer noch steigende Erstabschlüsse sowie Höherdeckungen in Policen zu verzeichnen. ESG-Themen und die Erwartung an Governance-Kontrollen sind zentrale Gründe für den Bedarf des Abschlusses einer D&O-Deckung.

Haupttreiber der Risikolage in der D&O sind Insolvenzen

Was aber sind die Haupttreiber der Risikolage in der D&O?

Es gibt vier Risikogruppen, die die D&O-Schadenlandschaft in 2026 dominieren. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie häufig auftreten, hohe finanzielle Folgen haben, neue Haftungsrisiken schaffen (z. B. KI) sowie rechtliche und regulatorische Unsicherheiten erzeugen, die zu Klagen, Strafen oder Regressforderungen führen.

Insolvenzen und wirtschaftliche Belastung sind nach wie vor die Haupttreiber und ziehen potenzielle D&O-Ansprüche mit sich. Stufen der Insolvenzreife, verspätete Anträge oder unangemessene Zahlungen können zu persönlichen Haftungsverfahren führen. Laut dem Statistischen Bundesamt lag die Zahl der Insolvenzen Ende 2025 rund 15 % über dem Vorjahreswert. Wird ein Insolvenzverwalter eingesetzt, ist er gesetzlich verpflichtet, die Masse bestmöglich zu erhalten. Dabei rückt routinemäßig auch die D&O-Versicherung in den Fokus.

Ein weiteres Risiko stellen Cyber- und IT-Governance-Risiken dar. Cyber ist ein großer D&O-Schadentreiber, weil es ein vorhersehbares Risiko ist, in das das Management steuernd eingreifen muss, die Regulierung persönliche Verantwortung erzwingt und die Schäden hoch, öffentlich und klageanfällig sind.

Der Bereich der künstlichen Intelligenz und KI-bezogene Risiken sind ebenfalls eine potenzielle Quelle, um Manager persönlich haftbar zu machen. Die Nutzung von KI verschärft klassische Organpflichten, schafft neue Fehlerquellen und kann nachweisbar falsche Managemententscheidungen begünstigen.

Letztlich sei hier noch die Erhöhung der Komplexität in der Regulatorik mit strengen Melde-, Compliance- und Offenlegungspflichten, wie beispielsweise DSGVO, NIS2 und DORA, ESG und die Nachhaltigkeitsregulierung, genannt.

Entwicklung Des D&O-Marktes – Stabilisierung nach Jahren der Volatilität

Die Boomjahre der D&O-Versicherung waren durch einen hungrigen Markt und einen hohen Verdrängungswettbewerb geprägt. Das Umfeld wurde maßgeblich durch Versicherungsmakler gestaltet, was attraktive Prämien und eine hohe Flexibilität auf Seiten der Versicherer mit sich brachte.

Diese Phase endete recht plötzlich im Jahre 2019 und fand ihren Tiefpunkt in den Jahren der Coronapandemie. Die Versicherer betrieben wieder echtes Underwriting mit der Folge, dass es zum Teil zu deutlichen Bedingungsbeschränkungen und Prämiensteigerungen kam; insbesondere FI-Risiken waren hier betroffen. Auch Kapazitätsengpässe waren zu beobachten.

Demgegenüber war in den Jahren 2023 und 2024 eine deutliche Entspannung festzustellen: Die Prämien fielen wieder, die Versicherer waren flexibler bei Wordingverhandlungen und auch die Renewalgespräche verliefen deutlich leichter. Dazu hat auch der Markteintritt neuer Anbieter, der zu einem gesteigerten Wettbewerb geführt hat, beigetragen. Nunmehr zeigt sich ein Trend zur Preisstabilisierung im D&O-Markt. Die zuvor starken Prämienrückgänge haben sich abgeschwächt. Die Prämien bewegen sich meist stabil oder nur leicht verändert im Vergleich zum Vorjahr. Dennoch bleibt der Markt wettbewerbsintensiv mit reichlich Kapazitäten in vielen Segmenten.

Zum „Damoklesschwert“ ist die Schadenentwicklung geworden. Die Zahl der D&O-Schäden ist in

Deutschland in 2024 wieder gestiegen. Die Fallzahl stieg laut GDV auf etwa 2.500, was einen Anstieg von ca. 12 % bei gleichzeitig deutlich steigendem Schadenswert bedeutet, nämlich auf über 115.000 € im Schnitt. Auch die Schadenaufwendungen stiegen stärker als die Beitragseinnahmen der Versicherer. Die steigenden Haftungsrisiken für die Manager und Berater spiegeln sich also in den höheren Schadenkosten wider. Wie lange der Markt dies aushält, ohne eine harte Marktphase einzuläuten, bleibt abzuwarten.

Fazit

Der D&O-Markt bewegt sich weg von einem weichen Markt hin zu einer Phase der Stabilisierung. Preise sind nicht mehr im freien Fall, das Underwriting wird selektiver, aber die Nachfrage bleibt durch zunehmende Haftungs- und Compliance-Risiken hoch. Auch ausstehende richtungsweisende Gerichtsentscheidungen werden sich auf das Underwriting der Versicherer und die Haftung der Manager auswirken. So liegt beispielsweise die Frage der Versicherbarkeit des Bußgeldregresses aktuell beim EuGH und wird Auswirkungen auf das Marktgeschehen haben. Eine Prüfung und Anpassung der aktuellen Versicherungsbedingungen ist vor diesem Hintergrund dringend nötig.

Mit der neu gegründeten Leading Brokers United – Financial Lines GmbH beraten wir unsere Kunden optimal zu allen Entwicklungen und individuellen Fragestellungen. Besuchen Sie uns auf unserer Website unter www.lbu-financial-lines.com und nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf.



Gestiegenes Risikobewusstsein treibt Versicherungssummen



DR. JOCHEN SCHUSTER

*Geschäftsführer Leading Brokers United –
Financial Lines GmbH*

Der Markt für Berufshaftpflichtversicherungen in rechts- und wirtschaftsberatenden Berufen präsentiert sich auch 2026 weiterhin stabil und verlässlich. Der Kreis der Anbieter ist konstant und setzt sich aus etablierten nationalen und internationalen Anbietern mit langjähriger Erfahrung zusammen.

Marktsituation

Während für Rechtsanwälte eine breite Auswahl an Anbietern besteht, ist der Markt für die Absicherung von Steuerberater- und Wirtschaftsprüferrisiken (WP) deutlich kleiner. Das Zeichnungsverhalten zeigt sich insgesamt verlässlich, wobei es deutliche

Unterschiede in der Zeichnungspolitik gibt. Dieser Wettbewerb schafft Raum für individuelle und passgenaue Versicherungslösungen. Nach wie vor unterscheiden sich die Anbieter in eine Gruppe, die mit Maxima von bis zu 15 Mio. EUR Deckungssumme operieren, während nur einen Handvoll Limite bis 100 Mio. € und mehr herauszulegen in der Lage ist.

Marktkapazitäten

Die Marktkapazitäten bleiben unverändert hoch. Bei Programmen mit mehreren Layern sind Versicherungssummen von 600 Mio. € bis 700 Mio. € zur Absicherung von Rechtsanwaltsrisiken im deutschen Markt darstellbar, wenngleich die meisten sehr großen Kanzleien eine geringe durchlaufenden Deckung einkaufen und zusätzliche Spitzen mittels Projektdeckungen darstellen. Die relevanten Versicherer halten ihre Zeichnungskapazitäten konstant, sind aber bereit, sie bei Bedarf auszuweiten.

Dies ermöglicht es Kanzleien, den Versicherungsschutz ihren individuellen Anforderungen entsprechend anzupassen und von wettbewerbsfähigen Konditionen zu profitieren. Einige Anbieter zeigen eine wachsende Zurückhaltung, im Wirtschaftsprüfer-Neugeschäft Policen ohne maximierte Deckungssummen anzubieten.

Prämien

Die Prämiengestaltung zeigt ebenfalls ein konstantes Bild. Durch die hohen Kapazitäten zur Absicherung von Rechtsanwaltsrisiken bleibt der Markt flexibel. Für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bewegen sich die Prämien weiterhin auf konstantem, aber leicht erhöhtem Niveau, was den prominenten Schadenfällen der letzten Jahre geschuldet ist.

Gestiegenes Risikobewusstsein

Ein signifikanter Trend unter Kanzleien ist die steigende Nachfrage nach höheren Versicherungssummen – ein Ausdruck des wachsenden Risikobewusstseins und des Wunsches nach umfassendem Schutz vor Haftungsansprüchen.

Das Berufsbild der Berater entwickelt sich: Die Anforderungen durch neue Tätigkeitsfelder gerade im Insolvenzbereich und dem Feld der allgemeinen Compliance inklusive Geldwäsche, Meldestellen und dergleichen verlangen nach zusätzlichem Versicherungsschutz gegen Beraterfehlverhalten oder Datenverlust, der im Regelfall so nicht in den klassischen Deckungen angemessen umfasst ist.

Steuroptimierung

Parallel dazu hat die gewerbesteueroptimierte Struktur vieler größerer Kanzleien zu einer Erweiterung ihres Tätigkeitsspektrums geführt, was neue Herausforderungen in der Absicherung mit sich bringt.

Legal Tech und Künstliche Intelligenz

Im Hinblick auf den Einsatz von Legal Tech (LT) und Künstlicher Intelligenz (KI) zeigen sich die Versicherer nach wie vor eher zurückhaltend, während Kanzleien diese Technologien zunehmend in den Arbeitsalltag integrieren. Dieser Spannungsbogen wird den Markt weiter prägen und erfordert eine ausgewogene Lösung zwischen Innovation und Versicherbarkeit.



Angriffsrisiko und Verteidigungsmaßnahmen nehmen zu



MATTHIAS NEUMANN

Head of Cyber

Markt und Marktentwicklung

Die Cyber-Versicherung bleibt eine dynamische und zugleich herausfordernde Sparte in einem weiterhin wachsenden Markt. Neben klassischen Angriffsszenarien rücken verstärkt KI-basierte Bedrohungen in den Fokus – etwa realistisch wirkende Deep-fakes, automatisierte Angriffskampagnen oder die Nutzung generativer KI zur Erstellung maßgeschneiderter Phishing-Mails und anderer Angriffsszenarien. Diese Entwicklungen erhöhen den Druck auf Unternehmen, ihre Sicherheitsstrategien weiter zu professionalisieren.

Es ist nur allzu verständlich, dass Cyber-Vorfälle als das Geschäftsrisiko Nr. 1 angesehen werden, noch weit vor Naturkatastrophen, dem Klimawandel oder makroökonomischen Entwicklungen¹.

Auch regulatorisch hat sich das Umfeld spürbar verdichtet: Die operative Umsetzung, z. B. von NIS2 und DORA, führt zu deutlich höheren Compliance-Anforderungen, u. a. an die Nachweisbarkeit von Cyber-Resilienz. Die neue EU-Maschinenverordnung ist ein weiteres Beispiel dafür, dass das Thema Cyber-Sicherheit auch regulatorisch umfassend Einzug in (nahezu) alle Bereiche der Wirtschaft gehalten hat. Die Sorge vor Angriffen auf kritische Infrastrukturen bleibt angesichts geopolitischer Spannungen und der Gefahr terroristischer Anschläge auf hohem Niveau.

Nach dem Rückzug einzelner Anbieter aus dem Markt in den Vorjahren sind neue Anbieter von Cyber-Versicherungen in den Markt eingetreten, andere wurden mit weiterem Kapital ausgestattet. Einige dieser Player agieren technikgetrieben und nutzen verstärkt automatisierte Risikoprüfungssysteme.

Durch die höhere Zahl von Anbietern hat der Wettbewerb spürbar zugenommen, sodass ausreichende Kapazitäten auf dem Markt erhältlich sind. Neue, größere Schadenwellen oder Kumulereignisse sind im vergangenen Jahr ausgeblieben. All' dies führt zu einem stärker aufnahmefähig werdenden Markt mit moderat sinkenden Prämien insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen. Der zunehmende Wettbewerb verbessert die Verhandlungsposition der Kunden – anspruchsvolle IT-Sicherheitsmaßnahmen und hohe Compliance-Anforderungen bleiben jedoch Voraussetzung für die Zeichnungsfähigkeit. Für große und /oder komplexe Risiken bleiben die Prämien hingegen weitgehend stabil.

Voraussetzungen

Versicherer erwarten weiterhin die Einhaltung klar definierter Mindeststandards, die zunehmend differenziert nach Unternehmensgröße, Branche und kritischen Prozessen ausgestaltet sind. Unternehmen reagieren darauf zunehmend professionell, nicht zuletzt aufgrund der Erfahrungen mit realen Sicherheitsvorfällen und verschärften gesetzlichen Vorgaben.

Cyber

Bei erkennbar unzureichenden Sicherheitsmaßnahmen bleibt die Zeichnung durch Versicherer in den meisten Fällen ausgeschlossen – diese Lücke lässt sich weiterhin kaum durch höhere Selbstbehalte oder Prämien kompensieren. Bisher hat der Wettbewerbsdruck, dem die Versicherer ausgesetzt sind, noch nicht zu flächendeckenden Aufweichungen der Anforderungen an die IT-Sicherheit geführt. Die begründete Sorge vor einer hohen Anzahl und teuren Schadenfällen ist groß.

Zudem setzen viele neue Anbieter auf automatisierte externen IT-Security-Scans als zentralen Bestandteil des Risiko-Underwritings. Diese liefern nicht nur Risikobewertungen, sondern zunehmend konkrete Handlungsempfehlungen.

Ausblick

Eine Entspannung der Bedrohungslage ist unwahrscheinlich. Die Einschätzung, dass es nicht eine Frage des „ob“, sondern des „wann“ ist, bleibt aktuell. Mit zunehmender Verbreitung generativer KI wird nicht nur die Geschwindigkeit, sondern auch die Qualität von Angriffen weiter zunehmen.

Mit dem wachsenden Einsatz großer IT-Infrastrukturen wie SaaS-Plattformen und vernetzten Cloud-Ökosystemen steigt zwar das Risiko großer Schadenwellen, aber der Markt könnte mit innovativen Cyber-Deckungskonzepten und parametrischen Lösungen weitere, innovative Schritte gehen.

Gleichzeitig steigen die Möglichkeiten der Verteidigung: Moderne Detection-Tools, KI-basierte Analyseverfahren, aber auch ausgereifte Back-Up Strategien ermöglichen es Unternehmen, im Angriffsfall schneller zu reagieren und Betriebsunterbrechungen zu verkürzen. Gut implementierte und regelmäßig überprüfte Backup- und Recovery-Konzepte bleiben essenziell, ebenso wie kontinuierliche Trainingsmaßnahmen, etwa durch realistische Angriffssimulationen.

Die Rolle der künstlichen Intelligenz in der Cyber-Sicherheit verschiebt sich dabei weiter: Sie ist zugleich Risiko-Treiber und Verteidigungsinstrument.

¹ Allianz Risiko Barometer 2026, Basierend auf den Antworten von 3.338 Risikomanagement-Experten aus 97 Ländern und Gebieten



M&A Insurance – the new normal



DR. JOCHEN SCHUSTER

*Geschäftsführer Leading Brokers United –
Financial Lines GmbH*

Warranty & Indemnity Insurances oder Transaktionsversicherungsprodukte, also die Auslagerung von Garantieverprechen aus einer Unternehmenskaufsituation auf einen Versicherer, entwickelten sich 2025 erneut dynamisch. Die Industrie aus Beratern, Anwälten und Finanzinvestoren auf der einen Seite sowie die immer risikoaverseren Verkäufer mit ihrem Wunsch nach einem „Clean Exit“ auf der anderen Seite leisten der Entwicklung zu immer mehr Garantievericherungen in Unternehmenskaufsituationen eindeutigen Vorschub.

Auch und gerade Verkäufer bei sogenannten Mid Cap-Transaktionen um 20 Mio. EUR Transaktionsvo-

lume greifen vermehrt zu Sell-Side Insurance, selbst wenn die Kosten nicht mit der Kaufpartei geteilt werden. Sicherheit geht vor.

Die nach wie vor wachsende Konkurrenz der Versicherungsanbieter und die damit einhergehende Senkung der Versicherungsprämien führt dazu, dass die Parteien auch bei „kleineren“ Unternehmenstransaktionen im einstelligen bis mittleren zweistelligen Millionen-Kaufpreis-Segment diese Lösungen in Betracht ziehen.

Spezialisierte Versicherungsmärkte

Hier spielen auch vereinfachte Underwriting Prozesse einzelner, auf geringvolumiges Transaktionsversicherungsgeschäft spezialisierter Versicherungsmärkte eine Rolle. Die wachsende Zahl von Anbietern dieser Produktklasse führt unter anderem auch zu einer Ausweitung des inhaltlichen Deckungsschutzes, der bisweilen so weit geht, dass Garantievericherungsschutz gewährt wird, ohne dass die Garantie im Einzelnen vereinbart wurde (Synthetische Deckungen).

Auch bisherige Nischenprodukte wie Contingent Risk Products, also die Versicherung für benannte Gefahren, oder Tax Insurances erfreuen sich weiter großer Nachfrage.

Marktaussichten

Die Marktaussichten für Transaktionsversicherungsprodukte sind für 2026 weiter günstig, da mit einer anhaltenden Zahl von Unternehmenstransaktionen zu rechnen ist. Die Gründe dafür sind vielfältig und stehen im Zusammenhang mit der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, die insbesondere die produzierende Industrie auf eine harte Probe stellt.

Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen verstärken das angespannte Klima, indem sie hohen Energiepreisen Vorschub leisten, nicht dazu beitragen, den Fachkräftemangel zu reduzieren und weitere legislatorische Hürden aufbauen.

Die betroffenen Marktteilnehmer reagieren nach unserer Wahrnehmung entweder mit einer Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland oder auch

W&I Transaktionsversicherung

vermehrt mit dem Verkauf von Produktionslinien oder gar ganzer Einheiten an Wettbewerber und Investoren (Private Equity). Verstärkt wird dies auch weiterhin durch die seit Jahren bestehende Nachfolgeproblematik, die typischerweise im Einzelfall nicht ohne weiteres lösbar ist.

Insolvenzen als Treiber

Die wachsende Zahl von Unternehmensinsolvenzen wird 2026 unserer Erwartung nach leider ein weiterer Treiber für Unternehmenskäufe werden. Obwohl der Kaufwillige aus der Insolvenz an sich ohne Garantierisiken kauft, glauben wir, dass ein Mindestkatalog von Garantien den Insolvenzverwaltern helfen wird, attraktivere Preise zu erzielen. Diese Mindestgarantiekataloge werden dann sinnvollerweise versichert.



Unveränderte Deckungsbereitschaft trotz steigender Schäden



BJÖRN ALBERT

*Geschäftsführer
GGW Kreditversicherungs-Makler GmbH*

Insolvenzentwicklung in Deutschland – Verharren auf erhöhtem Niveau

Die Insolvenzen in Deutschland steigen seit 2021 deutlich und anhaltend: 2025 erreichten die Unternehmensinsolvenzen mit 23.900 Fällen den höchsten Stand seit mehr als zehn Jahren – ein Plus von 8,3 % zum Vorjahr. Viele Betriebe kämpfen laut Creditreform weiterhin mit hohen Kosten, einem schwierigen Kreditmarkt und regulatorischen Belastungen. Experten erwarten auch für 2026 keine Trendwende, sondern ein anhaltend hohes Niveau ¹. Auch weltweit sollen die Unternehmensinsolvenzen in 2025 um +6 % und 2026 um +5 % weiter zunehmen.

Damit setzt sich der globale Aufwärtstrend seit der Pandemie fort, getrieben durch hohe Finanzierungskosten, geopolitische Unsicherheit und eine schwache Nachfrageentwicklung².

Warenkreditversicherung – Schutz vor Ausfall und Schutz bei Ausfall

Kreditversicherer reagieren auf diese Entwicklung mit häufigeren Risikoprüfungen, einer zum Teil selektiveren Zeichnungspolitik und intensiverem Monitoring. Dennoch erreichte der Umfang der von den Kreditversicherern bereitgestellten Deckungen 2025 einen Höchststand.

Dabei zeigen sich die Prämien weitgehend stabil. Der Markt ist durch intensiven Wettbewerb geprägt. Es werden vermehrt längerfristige Vertragsverlängerungen angeboten, die teilweise an Schadenquoten gekoppelt sind. Unabhängig von der über alles hohen Deckungsbereitschaft gewinnen Zusatzdeckungen – insbesondere sogenannte Top-up-Lösungen – weiter an Relevanz und werden sowohl von etablierten als auch neuen Marktteilnehmern attraktiv gestaltet.

Die Insolvenzanfechtungsversicherung rückt stärker in den Fokus, da Rückforderungen durch Insolvenzverwalter erheblich sein können. Für besondere Anforderungen bieten neue Modelle wie unkündbare Limite – gegen erhöhte Prämie – oder Excess-of-

Loss-Konzepte – mit mehr Flexibilität im hauseigenen Credit Management – zusätzliche Möglichkeiten und Flexibilität.

Kautionsversicherung – attraktive Alternative zur Bankbürgschaft

Die Kautionsversicherung etabliert sich immer stärker als Alternative zu Bankbürgschaften. Ein wachsender Anbieterwettbewerb sorgt für vielfältige Lösungen, die je nach Zielgruppe unterschiedliche Schwerpunkte setzen.

Seit 2023 haben die Kautionsversicherer im deutschen Markt steigende, zum Teil erhebliche Schadenquoten verzeichnet. Diese Entwicklung und aktuelle Herausforderungen in klassischen Zielbranchen wie Bau oder Maschinen- und Anlagenbau führen zu einer vorsichtigeren Risikoprüfung der Versicherer. Während im Neugeschäft höhere Anforderungen und teils angepasste Prämien zu beobachten sind, bleibt die Zeichnungsbereitschaft im Bestand stabil, jedoch mit verstärktem Reportingbedarf.

Die Preise für Versicherungsbürgschaften liegen für mittelständische Unternehmen sehr häufig unterhalb der Preise der Banken. Die Produktpalette umfasst alle üblichen Bürgschaftsarten, und Versicherer verfügen in der Regel über eine gute Bonität und national und international hohe Akzeptanz bei den Begünstigten.

Kredit & Finanzierung

Digitale Plattformen für die Beantragung und Verwaltung von Bürgschaften werden zunehmend Standard. Papierlose Prozesse verbessern die Effizienz und reduzieren Fehler. Einige Versicherer oder verbundene Anbieter stellen ergänzende Softwarelösungen bereit.

Factoring – bankenunabhängige Finanzierung mit stetigem Wachstum

Factoring hat sich als flexibles und dynamisches Finanzierungsinstrument etabliert. Unternehmen aller Größen setzen Factoring ein, um Liquidität schneller verfügbar zu machen, bankunabhängiger zu agieren und das Ausfallrisiko zu reduzieren. Im Gegensatz zur klassischen Kreditvergabe stützen Factoring-Gesellschaften ihre Entscheidungen primär auf die Bonität der Debitoren und die Echtheit der Forderungen. Das ermöglicht eine schnelle Genehmigung, zügige Liquiditätszuflüsse, Entlastung der Kreditlinien und verbesserte Planbarkeit.

Die Kosten für Factoring haben sich aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und des gestiegenen Zinsniveaus zuletzt leicht verteuert, insbesondere für Unternehmen mit schwächerer Bonität. Gleichzeitig besteht spürbarer Wettbewerbsdruck unter den Anbietern, auch durch digitale Plattformen und neue Marktteilnehmer.

Die Digitalisierung prägt das Factoring zunehmend, beispielsweise automatisierte Bonitätsprüfungen und beschleunigte Entscheidungen durch KI-gestützte Risikobewertungen. Nachhaltigkeitsthemen werden ebenfalls relevanter, einige Anbieter gewähren bereits differenzierte Konditionen für ESG-orientierte Geschäftsmodelle.

Vertrauensschadenversicherung – Schäden durch externe Täter wachsen stetig

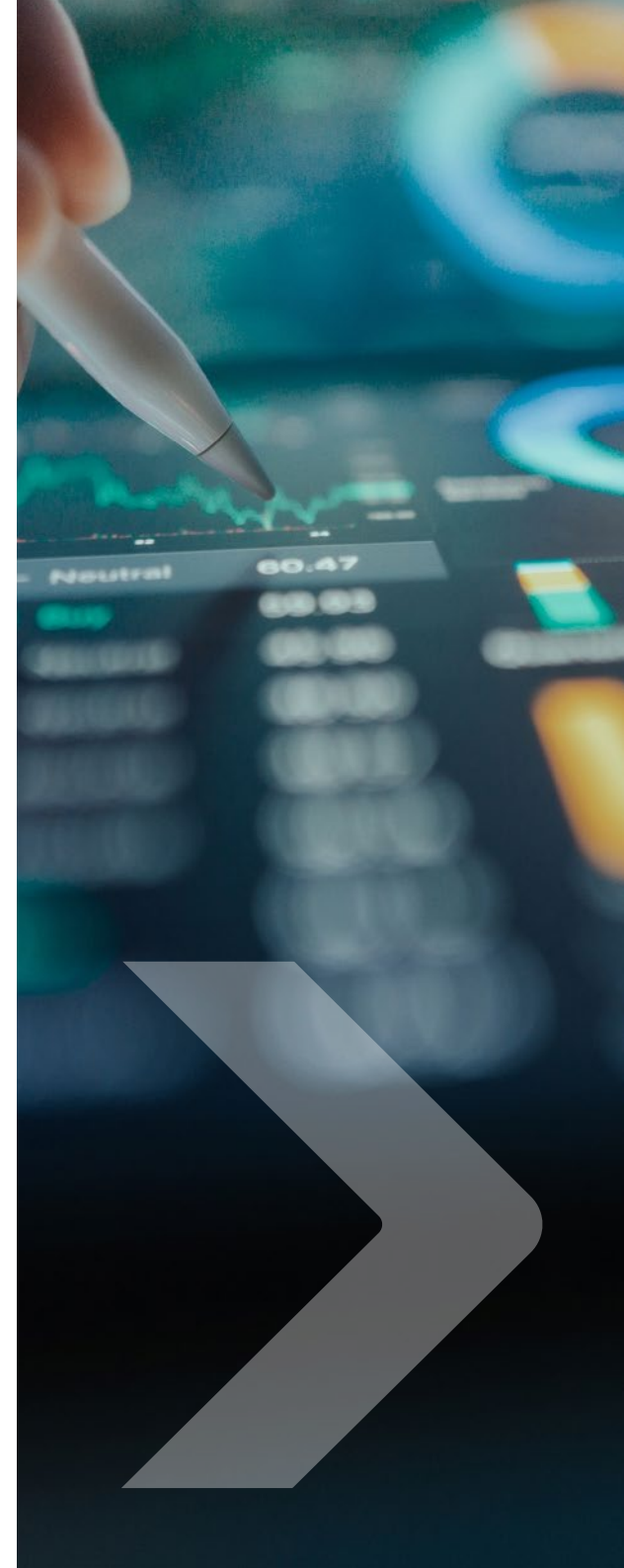
Die Vertrauensschadenversicherung erlebt eine steigende Relevanz, da interne wie externe wirtschaftskriminelle Handlungen deutlich zunehmen. Der größere Teil der Vertrauensschäden entsteht – unverändert – durch Mitarbeitende, während der finanzielle Schaden durch externe Täter den größeren Zuwachs aufweist. Versicherer reagieren mit teils überarbeiteten Bedingungen, die eine klarere Abgrenzung zur Cyberversicherung schaffen.

Die Schadenquoten der Versicherer sind erkennbar gestiegen. Dennoch sind die Prämien im Bestand weitgehend stabil mit Sanierungsforderungen im Schadenfall. Im Neugeschäft zeigt sich eine leichte Preisanhebung. Bemerkenswert sind die strengeren Anforderungen der Versicherer an interne Kontrollmechanismen und regelmäßige Sensibilisierung der Mitarbeitenden, insbesondere im Hinblick auf typische Betrugsarten wie Anweisungs-, Besteller- oder Zahlungsumleitungsbetrug.

Viele Betrugsszenarien, die in der Praxis häufig auftreten, sind in Cyberversicherungen nicht eingeschlossen, weshalb die Vertrauensschadenversicherung eine wichtige ergänzende Rolle spielt. Sie schützt Unternehmen vor vorsätzlichen unerlaubten Handlungen sowohl interner Vertrauenspersonen als auch externer Täter und kann durch Module für zusätzliche Risiken erweitert werden.

¹ Allianz Risiko Barometer 2026, Basierend auf den Antworten von 3.338 Risikomanagement-Experten aus 97 Ländern und Gebieten

² Global Insolvency Outlook, Allianz



Brandschutz ist auch 2026 treibendes Thema



CHRISTOPH BLASCHKE

Geschäftsführer Leading Brokers United – Risk Engineering GmbH



JAKOB PARTSCH

Das „Sanieren“ der Versicherungsprämien war in den letzten Jahren ein bekanntes Bild im Renewal und wird es für kritische Betriebsarten auch bleiben. Parallel dazu hat die intensive Arbeit der Risk Engineering Abteilungen dazu beigetragen, die Risiken auch hinsichtlich ihrer Resilienz gegenüber Feuerschäden und daraus folgender Betriebsunterbrechungsschäden weiter zu stärken.

Dies führte zu hohen Belastungen für die Versicherten, die neben Prämien erhöhungen Forderungen nach Brandschutzverbesserungen im anlagentechnischen Brandschutz mit Investitionen, teilweise in Millionenhöhe, nachkommen mussten. Wer hier

mitgegangen ist, konnte die Absicherung seiner Unternehmung und seine Platzierbarkeit am Markt stark verbessern, wie sich bei einer Vielzahl von Unternehmen beobachten lässt. Die brandschutztechnischen Anforderungen durch Versicherer an Unternehmen werden auch in 2026 weiter steigen. Wer diesen Prozess bereits eingeleitet hat, oder sich schon beraten lässt, ist hierfür gut aufgestellt und hat Gestaltungsmöglichkeiten.

Schadenfälle der letzten Jahre

Dabei müssen auch die Schadenfälle mit in die Betrachtung einbezogen werden, die die Versicherungswirtschaft in der jüngeren Vergangenheit hinnehmen musste. Das Geschäft mit der Sachversicherung ist seit Jahren defizitär, und die Versicherer suchen nach Möglichkeiten, das Modell wieder in die Ertragszone zu bringen. Die Sanierungen der letzten Jahre haben zwar eine Besserung gebracht, allerdings sind gleichzeitig auch die Schadenfälle gestiegen.

Dieser Trend setzte sich auch in 2025 in starkem Maße fort. Teilweise wurden wöchentlich Brände in

Mittelstands- und Industrieunternehmen durch die Presse gemeldet. Um dieser Dynamik entgegenzuwirken, muss noch stärker als bisher der Fokus auf der Schadenprävention liegen.

Das Allianz Risk Barometer 2025 zeigt, wie die Versicherten die Risiken einordnen und priorisieren. Für den deutschen Markt liegt die Betriebsunterbrechung auf Platz 2 und der Feuerschaden auf Platz 6; bei der Schwerindustrie sogar auf Platz 2. Geht man davon aus, dass Feuerschäden oftmals Ausgangsszenarien für das hochpriorisierte Risiko einer Betriebsunterbrechung sind, wird deutlich, welche enorme Bedeutung eine fundierte Schadenprävention und damit das Risk Engineering für Unternehmen hat.

Wiedereintritt in den Markt

Ist der Schadenfall erst eingetreten, steht die Frage des Wiedereintritts in den Markt im Raum. Durch gestiegene Baukosten und derzeit lange Wiederaufbauzeiten (größtenteils 36 Monate, z. B. durch Laufzeiten von Genehmigungsverfahren) sind aktuell die Chancen auf eine Rückkehr in den Markt

eher schlecht, wenn z.B. ein TIER I Automobilzulieferer betroffen ist, der nur über einen oder einen zentralen Produktionsstandort verfügt. Hier müssen die Möglichkeiten der Schadenprävention und damit der Minimierung von Ausfallzeiten und Betriebsunterbrechungen in einem ehrlichen und in der Sache eindeutigen Dialog auf den Punkt gebracht werden.

Investitionen in Präventionsmaßnahmen sind keine Profitcenter, sichern jedoch den Bestand der Unternehmen und damit der Arbeitsplätze. Allen Beteiligten muss bewusst sein, dass eine Versicherung konkret geschädigte Güter ersetzen kann, jedoch keine emotionalen Werte oder Marktanteile!

Fazit

Die Schadenprävention und damit auch das Risk Engineering auf allen Ebenen wird auch in 2026 eine entscheidende Rolle in der Sach- und Ertragsausfallversicherung einnehmen. Dies wird sich sowohl durch investitionsintensiven, anlagentechnischen Brandschutz zeigen als auch auf den organisatorischen und baulichen Brandschutz Einfluss haben.

Deshalb müssen Versicherer, Broker und Versicherte eng zusammenarbeiten, um bereits in Bau- oder Umbauphasen den erforderlichen Einfluss auf die zukünftige Versicherbarkeit nehmen zu können.

Aber auch im Bestand können gemeinsam Voraussetzungen für eine erhöhte Resilienz gegenüber Feuer- und Ertragsausfallschäden durch Besichtigung, Beratung und gezielte Maßnahmendefinition geschaffen werden. Wer investiert hat oder investiert, trifft wieder eher auf Möglichkeiten am Versicherungsmarkt.

Aus diesem Grund wurde die Leading Brokers United - Risk Engineering GmbH gegründet, die unabhängig, branchenübergreifend und interdisziplinär Beratungs- und Unterstützungsleistungen anbietet. Kontakt können Sie über die Ansprechpartner ihres Leading Brokers United-Maklers, oder direkt über unsere Website www.lbu-engineering.com herstellen.



Same Same but different



JOHANNES PÜTZ

Leading Brokers United Re GmbH

Die Haupttreiber von Rückversicherungskapazität sind Politik, Volkswirtschaft und Großschäden. Diese wenigen Elemente geben die Richtung vor, bestimmen das Angebot, damit den Preis, und sorgen schlussendlich für einen harten oder weichen Markt. Genau aus diesem Grund hatten wir vor genau einem Jahr in unseren Spekulationen über die Entwicklung 2025 und die Erneuerung 2026 unseren Blick auf Künstliche Intelligenz, den Suez- und Panama-Kanal, die Inflation und den Schachtelteufel jeder Volkswirtschaft – die Naturkatastrophen – gelegt.

Rückblickend können wir sagen, dass das Jahr 2025 weniger turbulent verlief, als anfänglich befürchtet. Mit Ausnahme der Waldbrände in Südkalifornien im Januar 2025 gab es keine teuren Naturkatastrophen.

Die Hurrikansaison war schwach bis moderat, größere Erdbeben im pazifischen Feuerring oder in der New Madrid Ebene waren nicht zu verzeichnen, auch Europa blieb mit Ausnahme der iberischen Halbinsel verschont. Zugegeben, die Weltwirtschaft blieb schwach, die Inflation scheint zwar einigermaßen gebannt, doch die De-Globalisierung und die ausbleibende Nachfrage reduzierten das Wirtschaftswachstum global. Bis auf ein fast hysterisches Investieren in die Weiterentwicklung der Künstlichen Intelligenz von privater und in erhöhten Verteidigungsausgaben von staatlicher Seite gab es wenig Wachstumsimpulse.

Dies war jedoch ausreichend, um der Rückversicherungsindustrie ein weiteres Hoch zu bescheren. Das globale Rückversicherungskapital erreichte zum ersten Mal in der Geschichte ein Volumen von 640 Mrd. €, auch dank einbehaltener Gewinne¹, die Schaden-Kosten-Quote sank noch einmal von 93,3% im Vorjahr auf 91% im Jahr 2025, gleichzeitig stieg die durchschnittliche Verzinsung der Kapitalanlagen auf 4,1%².

Diese positive Entwicklung auf der Rückversichererseite hatte auch Vorteile für deren Kunden. Die Sanierungsbemühungen der letzten Jahre – gerade in Hinblick auf Selbstbehalte und Ratenhöhe – trugen Früchte und erlaubten zum Teil substanzielle Preisnachlässe. Das hier oft zitierte Beispiel, der Preis für eine Sach-Einzelrisiko-Platzierung, sank bei Schadenfreiheit um bis zu 15%³. Trunken oder blind sind die Rückversicherer aber nicht geworden, bei schadenbelasteten Risiken kam es immer noch zu Preiserhöhungen von durchschnittlich 5%⁴.

Same Same but different

In den guten alten Zeiten, als der Rückversicherungsschweinezyklus noch gültig war, hätten wir jedoch schon im Jahr 2025 und dann sicherlich für 2026 leicht andere Entwicklungen erwartet. Anfang der 2000er sind in einem ähnlichen Umfeld viele neue Rückversicherer – hauptsächlich auf Bermuda – gegründet wurden. Investoren waren auf der Suche nach guten Investment-Gelegenheiten und neue, anfänglich auf NatCat konzentrierte Rückversicherer versprachen diese.

Diese Entwicklung wiederholte sich nicht – es gibt keine Class of 2025 oder Class of 2026. Kapital fließt auch nicht von außen zu, sondern wird intern angespart. Wenn überhaupt gibt es Interesse an Cat Bonds, Industry Loss Warrants oder Sidecars – Lösungen, die nicht unbedingt der breiten, weltweiten Versicherungsindustrie zugutekommen. Lösungen, bei denen Investoren schnell mehr Kapital einbringen, aber auch schnell ihr Kapital abziehen können.

Auch die Struktur des klassischen Rückversicherungsmarktes ändert sich. Mit seinem Drängen auf höhere Selbstbehalte drängte er wiederum die Erstversicherer zu Fusionen und Zukäufen. In Japan, einem Markt mit 120 Millionen Konsumenten, gab es 2025 35 Versicherungsgesellschaften, in Deutschland – 25% kleiner – waren es über 200! Potenzial gibt es also. Gleichzeitig findet Produktinnovation im Versicherungsmarkt nicht mehr exklusiv bei den Versicherern statt. Assekuradeure – oder schicker – MGAs genannt, besetzen mit neuen Ideen alle

Rückversicherung

Aspekte der Wertschöpfungskette bis auf die Risiko-
tragung. Rückversicherer haben dies erkannt und
ihrerseits Erstversicherer gerade dafür gegründet.
Damit laufen wertvolle Innovationen komplett am
Versicherungsmarkt vorbei, vom Kunden über die
MGAs direkt zum Rückversicherer.

Die schöne Welt, sie stürzt, sie zerfällt

Kehren wir zum deutschen Versicherungsmarkt 2026
zurück und greifen die drei Treiber vom Anfang
wieder auf: Politik, Volkswirtschaft und Großschä-
den. Das Thema Großschäden ist dabei einfach
abzuarbeiten – es zählt bei all' dem individuellen
Leid, welches durch sie entsteht, doch zum Bereich
des Weißen Rauschens und dieses verschwindet in
Geschichte und Zeit, die beide nur in Holzschnitt-
technik arbeiten. Um noch deutlicher zu sein: Kommt
es zu einem Großschaden, wird Kapazität vernichtet
und die Preise steigen – und zwar unabhängig vom
Zustand des Rückversicherungsmarktes, von Sparte
und Geographie.

Nun zur Politik: Von den vier großen deutschen
Problemen: der Überalterung der Gesellschaft, der
zunehmenden freiheitsfeindlichen Bürokratisierung,
der steigenden Abgabenlast und der Innovations-
feindlichkeit geht die Politik keines überzeugend an.
Umso mehr ist für 2026 die deutsche Versicherungs-
industrie aufgerufen, von sich aus gestaltend in die
politische Willensbildung einzugreifen, Produktin-
novationen vorzuschlagen, überflüssige Regularien
anzuprangern, Prozessketten zu verschlanken. Und
damit sind wir mitten in der Volkswirtschaft, in der
die größte Herausforderung lauert. Versicherung
gehört zum tertiären Sektor der Volkswirtschaft,
diesem kann es nur gut gehen, wenn es dem primä-
ren und sekundären – Rohstoffe und Verarbeitung –
gut geht. Dies ist aber jetzt schon nicht der Fall.

Die fallende internationale Nachfrage, die verstärkte
Konkurrenz aus China und hohe Zollbarrieren setzen
das deutsche Modell unter Druck. Arbeitslosigkeit und
Insolvenzen sind auf einem Zehn-Jahres-Hoch, Infla-
tion und Steuern engen den Konsum ein. Damit ist für
2026 eine verminderte Nachfrage nach Versicherung
zu erwarten. Dies kann dann bei der Rückversiche-
rungs-Erneuerung zu niedrigeren Raten führen, jedoch
höchstwahrscheinlich nicht bei schadenbelasteten
oder schwierigen Risiken. Hier schlägt die Stunde
des ehrlichen Underwriting, nicht der Ausschluss-
listen, sondern des andauernden Bemühens um
Risikoverbesserungen.

Trotz eines weichen Rückversicherungsmarktes ist
die Lage nicht entspannt, sondern anspruchsvoll.
Marktzyklen allein werden die strukturellen Heraus-
forderungen der Versicherungsindustrie nicht lösen;
entscheidend ist, ob die aktuell hohe und günstige
Rückversicherungskapazität aktiv genutzt wird. Für
Versicherer bedeutet dies, sich nicht auf temporäre
Ratenentlastungen zu verlassen, sondern Wettbe-
werbsfähigkeit gezielt zu stärken – durch Konsolidie-
rung, Kooperation mit innovativen Marktteilnehmern
sowie durch Produkt- und Prozessinnovationen.

Ohne eine spürbare wirtschaftspolitische Neuaus-
richtung wird der Handlungsspielraum der Branche
begrenzt bleiben. Umso mehr liegt es an den Markt-
teilnehmern selbst, Verantwortung für die eigene Ent-
wicklung zu übernehmen. Ende 2026 wird sich zeigen,
ob der Rückversicherungsmarkt lediglich weich war –
oder ob er genutzt wurde, um Strukturen zu schaffen,
die auch den nächsten Zyklus überstehen.

¹ Aon Reinsurance Market Dynamics January 2026 Renewal, S. 3

² Aon Reinsurance Market Dynamics January 2026 Renewal, S. 6

³ Pressemitteilung Guay Carpenter „Strong reinsurer appetite drives excess
property catastrophe capacity at January 1“ vom 30. Dezember 2024

⁴ Guy Carpenter January 1, 2026 Reinsurance Renewal Report, S. 5



Unsere Einschätzung für 2026 auf einen Blick

Versicherung	Prämienentwicklung	Kapazitäten
➤ Placement & Carrier Management	➤	➤
➤ Property	➤	➤
➤ Technische Versicherungen	➤	➤
➤ Casualty	➤	➤
➤ Financial Lines	➤	➤

Versicherung	Prämienentwicklung	Kapazitäten
> Vermögensschadenhaftpflicht	>	<
> Cyber	>	<
> W&I Transaktionsversicherung	<	<
> Kredit & Finanzierung	>	<
> Risk Engineering	>	<
> Rückversicherung	<	>





Kontakt

GGW GmbH

Chilehaus B, Fischertwiete 1
20095 Hamburg

ggw.de

