

MARKTREPORT/2023

ENTWICKLUNGEN UND TENDENZEN IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT
FÜR MITTELSTAND UND INDUSTRIE



MARTENS & PRAHL ist
zum 7. Mal in Folge die
Nr. 1 im Segment
Versicherungsmakler.

Ausgezeichnet durch die
WirtschaftsWoche:
„**Bester Mittelstands-
dienstleister 2023**“

MARTENS/
PRAHL/LEONBERG

125 JAHRE MARTENS & PRAHL

Dieses Jahr ist ein besonderes Jahr für Martens & Prahl, denn wir feiern 125-jähriges Jubiläum!

Schauen wir zurück auf das Gründungsjahr von Martens & Prahl, um unsere Geschichte, unseren Werdegang ein wenig besser verstehen zu können.

Im Jahr 1898, mitten in einer turbulenten und schwierigen Zeit, entschließt sich Heinrich Martens, Gründungsvater von Martens & Prahl, selbst Versicherungen in einem kleinen Kontor in der Fischstraße in Lübeck anzubieten. Zu groß war seine Unzufriedenheit mit den angebotenen Versicherungen für seinen Weinhandel – er wollte sie günstiger einkaufen. Die Firmengründung erhält die Nummer 13 im Handelsregister Lübeck.

Und seine Idee geht auf – so gut, dass er den Versicherungsservice auch seinen Kunden anbietet. Schon damals steht Heinrich Martens für seine Philosophie der Kundennähe ein - frei nach dem Motto: „Die Zahlen folgen den Ideen, die Ideen folgen den Werten“. Immer im Fokus von Martens & Prahl stand und steht der Mensch.

Die Firma überlebt beide Weltkriege und als Heinrich Martens auf die Achtzig zugeht, holt er den Bruder seiner Schwiegertochter und gebürtigen Lübecker Rudolf Bartelt aus der Schweiz zurück in die Hansestadt.

Der rührige und soziale Geschäftsmann sagt in einem Artikel in den Lübecker Nachrichten:

„Mit Freundlichkeit gedeiht alles gut. Unsere Umgebung wird liebenswürdiger, und alle Dinge, die das Leben, wie es gerade Lust dazu verspürt, so für uns parat hat, sehen plötzlich ganz anders aus. So lässt sich auch unbedenklich mit der Heiterkeit des Herzens an den Ernst einer Sache herangehen – es muss nur mit ganzer, aufrichtiger Liebe geschehen; denn die Liebe ist ohnehin darauf aus, zu helfen, zu verstehen, wo es nottut zu lindern und die Tatkraft zu stärken“.

Anfang 1970 übergibt Rudolf die Firma an seinen Sohn, Dr. Stephan Bartelt, welcher das Unternehmen und die Firmenphilosophie weiter ausbaut. Fünfzig Jahre später sind wir noch immer ein unabhängiges Familienunternehmen, über 90 mittelständische Versicherungsmakler sind als freie Unternehmer Partner der Martens & Prahl Gruppe.

Wir sind dankbar, dass über 1000 Kolleginnen und Kollegen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und auf Mallorca die Werte und die Ideen der Gründungsväter weiterhin mit Leidenschaft, Vertrauen, Respekt, Verantwortungsbewusstsein und Fairness vertreten.

1.000

MITARBEITER IN DER M&P GRUPPE

20.000

**MITARBEITER IM NETZWERK
INTERNATIONAL**

90

MARTENS & PRAHL PARTNERBÜROS

125

JAHRE ERFAHRUNG

TOP 5

**DER GRÖSSTEN DEUTSCHEN
GEWERBE- UND INDUSTRIE-
VERSICHERUNGSMAKLER**

125 Jahre in einer sich stetig verändernden und sich weiterentwickelnden Welt sind schon etwas Besonderes. 125 Jahre, in denen die Werte nicht vergessen wurden und die Menschen wichtiger sind als die Zahlen, machen uns sehr stolz! Wir danken unseren Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern für ihre Verbundenheit, denn ohne sie würden wir dieses Jubiläum heute nicht so erfolgreich feiern können.

Auf die nächsten 125... !

**125
MARTENS/
PRAHL/**

VORWORT

Liebe Unternehmer und Mittelständler,

die aktuelle Situation in der Welt ist fragil. Gleich mehrere Herausforderungen bestimmen derzeit die wirtschaftliche und politische Lage: Krieg in der Ukraine, Inflation und steigende Zinsen, Irritationen im Bankensektor, abgeschwächtes Wirtschaftswachstum. Es gilt, Herausforderungen zu meistern. So zum Beispiel auch die Energiewende.

Erfreulicherweise zeigt die jüngste Konjunkturumfrage des Instituts der Deutschen Wirtschaft, dass sich die Stimmung in der deutschen Wirtschaft gegenüber dem Spätherbst 2022 verbessert hat. Insbesondere der Dienstleistungssektor ist optimistisch gestimmt. Unternehmen im Baugewerbe blicken hingegen weniger positiv nach vorn. Laut den Wirtschaftsweisen ist mit einer weiteren Erholung der Wirtschaft zu rechnen, die Hoffnung auf einen starken Aufwärtstrend ist allerdings schwach.

Wie also mit all diesen Informationen und Unwägbarkeiten umgehen?

Als ein Familienunternehmen mit einer 125-jährigen Tradition und einer am deutschen Mittelstand ausgerichteten Beratungsphilosophie begleiten wir Sie als Unternehmer durch die herausfordernden Zeiten des betrieblichen Risiko- und Versicherungsmanagements.

In unserem aktuellen MARKTREPORT zeigen wir Ihnen auf, mit welchen Trends Sie in den einzelnen Versicherungssparten für 2023 sowie für die Erneuerungsrunde zum 01.01.2024 rechnen dürfen und welchen Zusatznutzen Sie durch (neue) M&P Dienstleistungen erlangen können.

Erstmalig kommt in dieser Ausgabe des MARKTREPORTS ein Risikoträger mit einem spannenden Gastbeitrag zu Wort: Die Allianz Versicherung. Zukünftig werden wir regelmäßig weiteren Versicherern die Möglichkeit geben, aus ihrer Perspektive zu berichten.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns über Ihr Feedback.



Rainer Schuler



Volker Leucht



„ innovativ, modern,
durchdacht

SACH- UND ERTRAGSAUSFALL-VERSICHERUNG

Rückblick:

Die letzte Erneuerungsrunde war in der Sach- und Ertragsausfallversicherung geprägt von den seitens der Versicherer angestrebten Sanierungen und teilweise umgesetzten Portfoliooptimierungen. Für einzelne schwerere Risiken waren Ende 2022, nur durch erhebliche Zugeständnisse in der Prämie, Atomisierung des Risikos auf viele beteiligte Versicherer und die nochmalige Erweiterung der Brandschutzmaßnahmen, die Deckungen zu 100% zu kompletieren.

Die inflationäre Entwicklung und die damit gestiegenen Versicherungswerte führten oft zu einer weiteren Reduzierung der Zeichnungskapazitäten der Versicherer des bisherigen Konsortiums, da allein durch die Werteanpassungen die Summen oder Höchstentschädigungen stark gestiegen sind und die Versicherer dadurch Ihre Zeichnungsquoten überdenken mussten.

Weiter haben die Unternehmen aus der angespannten Lage der Lieferketten Ihre Schlüsse gezogen und die Bestände am Lager deutlich hochgefahren, um Ihre Lieferfähigkeit zu verbessern oder sogar aufrecht zu erhalten. Nachdem einzelne Maschinen oder Baugruppen aufgrund fehlender Bauteile aus der Lieferkette nicht ausgeliefert werden konnten, haben sich die Bestände an halbfertigen Erzeugnissen ebenfalls -zum Teil erheblich- angepasst. Auch dies führte zu mitunter nachhaltigen Anpassungen der Summen, was mit Prämien erhöhungen, teilweise Quotenverschiebungen oder der weiteren Hinzunahme von Versicherern kompensiert werden musste.

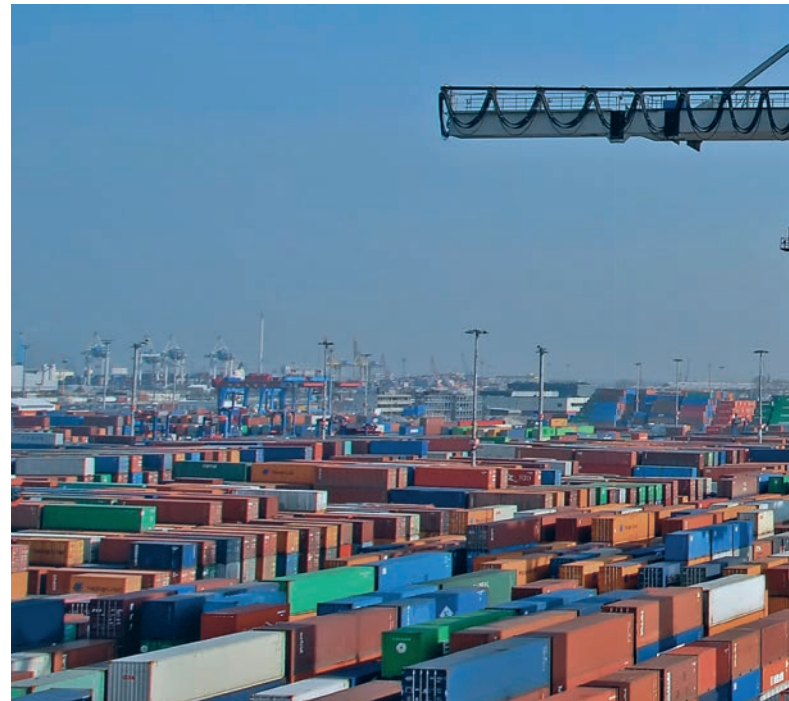
Die Risikobewertung für die Zuliefererunternehmen in Bezug auf die Ausfälle in den globalen Lieferketten oder bei dem Thema Singlesource musste geprüft und ggf. nachjustiert werden. Die möglichen Auswirkungen etwaiger Schäden in diesem Bereich, die zu erheblichen Rückwirkungsschäden bei den Kunden führen können, standen damit erneut auf dem risikotechnischen Prüfstand. Die Energiekrise und die damit verbundene Unsicherheiten im Bereich der Versorgung und der gestiegenen Kosten hat zu weiteren Investitionen in den Bereich "Erneuerbare Energie" oder gar Notstromversorgung zur Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft geführt.

Die Haftzeiten in der Ertragsausfallversicherung wurden neu beleuchtet und teilweise weiter Richtung 36 Monate angepasst, da die Lieferzeiten für Betriebseinrichtung und die Bauzeiten für Gebäude sich immer noch nicht stabilisiert haben, sondern im Jahr 2022 ihr hohes Niveau in Bezug auf die Dauer beibehalten haben. In Teilbereichen der Wirtschaft ist der Auftragseingang weiter sprunghaft angestiegen, da Kapazitäten aus dem Kriegsgebiet in der Ukraine nicht mehr verfügbar sind und diese daher zur Erreichung von Redundanzen auf dem Weltmarkt durch Investitionen aufgebaut werden müssen. Auch dies führte zu weiteren Summenanpassungen, da die Nachhaftungen in den Ertragsausfallverträgen teilweise nicht mehr ausreichend waren, um das Wachstum zu decken. Insgesamt war es zum Ende des Jahres 2022 teils eine grö-

ßere Herausforderung, alle offenen Kapazitäten zu stellen, da der Markt nur noch mit Mühe die notwendigen Anpassungen und Veränderungen aufnehmen konnte bzw. wollte.

Aktuelle Situation:

Das Jahr 2023 begann mit einem Paukenschlag in der Sach- und Ertragsausfallversicherung durch den Großbrand bei einem Automobilzulieferer. Der Brand mit riesigem Ausmaß an Verwüstung dürfte nach aktueller Einschätzung bereits jetzt zu den teuersten Einzelschäden des laufenden Jahres zählen. Je nach Ausdehnung des Ertragsausfallschadens



könnte der Schaden sogar in das Ranking der 10 größten Schäden seit 1962 aufsteigen. Damit ist der Hoffnung auf eine leichte Entspannung am Sachversicherungsmarkt für dieses Jahr bereits wieder ein Dämpfer versetzt worden und es ist damit zu rechnen, dass der Markt wohl eher mit weiteren Forderungen reagieren wird und die Themen aus 2022 auch für 2023 Bestand haben. Dies ist nicht zuletzt auch damit zu begründen, dass die Rückversicherungsprämien im Markt für die Erstversicherer ebenfalls stark angestiegen sind.

Der Marktzugang für schwere Risiken ist trotz hoher Ausstattung mit technischem Brandschutz immer noch sehr schwer bis nicht möglich und führt zu Deckungslücken im Versicherungsschutz oder zum notwendigen Einkauf auf dem ausländischen Versicherungsmärkten.

Die herrschende Inflation treibt die Preise weiter in die Höhe und damit verbunden die Versicherungswerte – im Ergebnis aber auch deutlich die Entschädigungsleistungen der Versicherer. Damit ist auch hier weiter mit Anpassung der Prämien durch originäres Wachstum

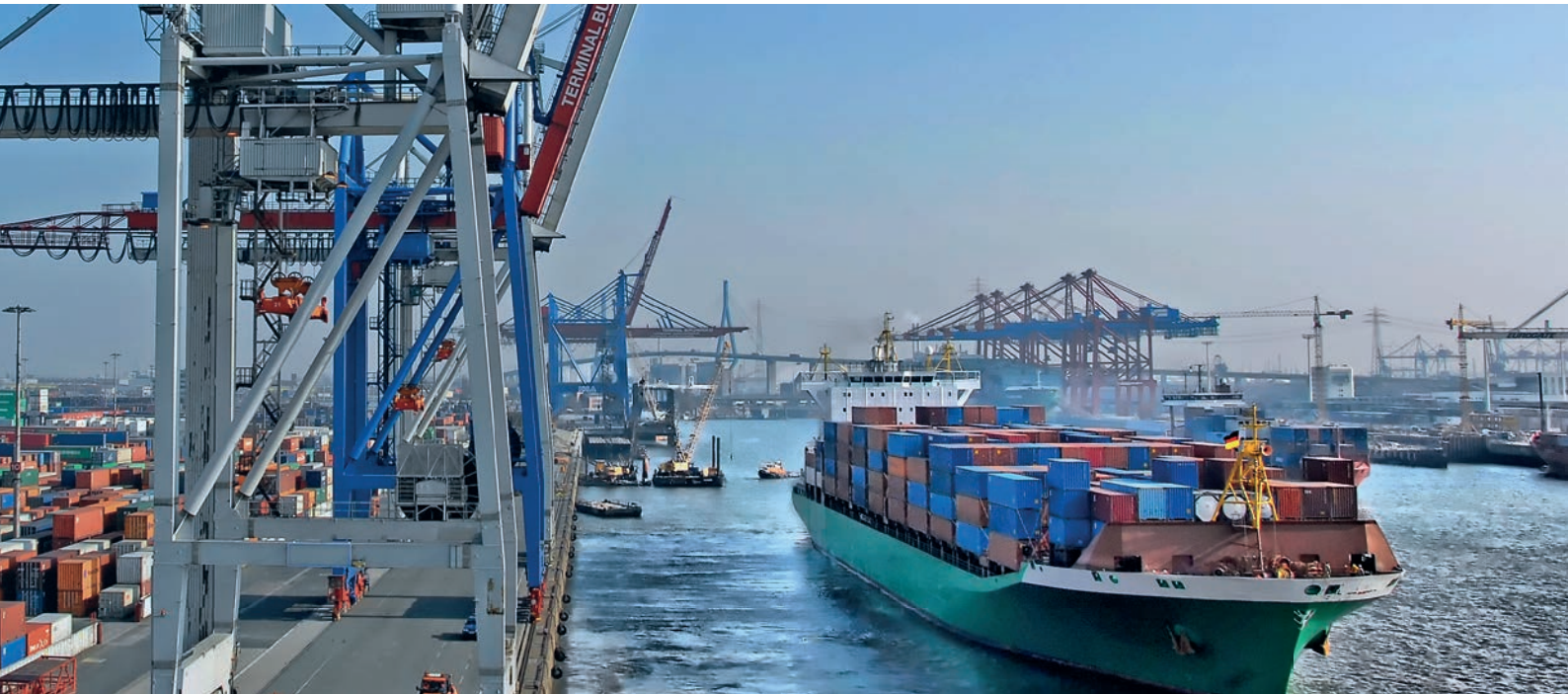
zu rechnen – hinzu kommt dann noch die möglicherweise zusätzliche Forderung der Versicherer aufgrund weiter gestiegener Kapazitäten bzw. Schadenkosten. Die Auswirkungen des Klimawandels in Bezug auf Elementarereignisse sind auch im Jahr 2023 deutlich zu spüren.

Darüber hinaus kommen nun für die Unternehmen flankierend weitere Problembereiche dazu. Aufgrund fehlender Kapazitäten bei den externen Dienstleistern wird es zunehmend schwieriger, die vertraglichen Obliegenheiten aus den Sach- und Ertragsausfallversicherungen wie z.B. die Elektroprüfungen, Gefährdungsbeurteilungen, Explosionsschutzdokumente oder die Wartung von Brandschutzanlagen zu gewährleisten. Dies birgt erhebliche Risiken für den Versicherungsschutz, da sofern hier keine Kommunikation mit dem Versicherer erfolgt, dies ggf. zum Verlust oder zur Einschränkung des Versicherungsschutzes führen kann.

kurzfristig umzusetzen. In Summe ist es daher für alle Marktteilnehmer wichtig, die permanente und auch unterjährige Prüfung des Versicherungsschutzes sicherzustellen und auf die ggf. notwendigen Veränderungen der einzelnen Unternehmen kurzfristig zu reagieren.

Ausblick:

Durch die zu erwartende weitere Verknappung der Kapazitäten am Versicherungsmarkt geht die Überlegung im Risikomanagement nachwievor stärker Richtung Risikoreduzierung unter Einbindung von z.B. Digitalisierung über Sensorik und künstliche Intelligenz. Die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft und die Vermeidung von Schäden ist für alle Marktteilnehmer eine zunehmend wichtigere Komponente als die Zahlung von Entschädigungen durch den Versicherer nach einem Schaden. Der Trend von



Die Erweiterung bestehender Brandschutzanlagen, die ggf. aus Forderungen der Versicherer des letzten Jahres noch auf der To-Do-Liste der Kunden liegen, sind ebenfalls sehr schwierig umzusetzen und teilweise mit erheblichen Mehrkosten zu den ursprünglichen Annahmen verbunden. Auch hier gilt es, in Bezug auf die Verlängerung der Umsetzungsfristen, das Thema offen mit den Versicherern anzusprechen.

Die weiter gegebene Erhöhung der Lagerbestände und Auslieferprobleme der Waren führen zu erheblichen Engpässen und Schwierigkeiten in der innerbetrieblichen Logistik und damit verbundenen zusätzlichen Risiken, z.B. aus Brandlasten mit Auswirkungen auf den Brandschutz bzw. erhöhten Risiken für Brände. Dadurch müssen weitere externe Kapazitäten angemietet werden, was ebenfalls Kosten verursacht und ggf. Nachbesichtigungen der Versicherer mit weiteren Forderungen nach sich zieht.

Investitionen in Gebäude sind derzeit aufgrund langer Genehmigungsdauer wie auch Unsicherheit in Bezug auf Energieversorgung und Energiesparmaßnahmen nicht

Reparieren und Entschädigen hin zu Schäden vermeiden durch Überwachen und Monitoren setzt sich weiter fort. Die Anerkennung derartiger Maßnahmen muss in der Zukunft mehr und mehr in den Überlegungen der Versicherer Einzug finden, was derzeit nur schwerlich stattfindet. Dennoch sollte von den Unternehmen bereits jetzt, auch ohne formelle Anerkennung, zur eigenen Risikosteuerung das Thema Brandvermeidung intensiv angegangen werden.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Rückblick:

Die Lage am Markt für Gebäudeversicherungen ist angespannt: Seit dem letzten Jahr schießen die Preise für Baustoffe wie Ziegel, Dämmstoffe, Beton und Stahl genauso in die Höhe wie die Energiekosten und Handwerkerleistungen. Zunehmende Wetterextreme, aber auch veraltete Gebäudestrukturen bzw. Bausubstanzen machen Verwaltern und Eigentümern in Form von zahlreichen und teuren Schäden zusätzlich zu schaffen.

Zum Jahreswechsel jedoch besonders: Mit Beitragsanpassungen zwischen 15 und 30 Prozent sowie diversen Änderungskündigungen reagieren Versicherer auf den deutlich gestiegenen Baukostenindex

(+15 %), die gestiegenen Lohnkosten im Baugewerbe und die Hyperinflation.

Aktuelle Situation:

Die Immobilienwirtschaft (oder Wohnungswirtschaft) steht auch in 2023 vor einer Vielzahl von Herausforderung. Die Kosten, die für Reparatur oder Wiedererrichtung eines Gebäudes benötigt werden, steigen seit Jahren im Rahmen der Inflation. Hinzu kommen eine Vielzahl von regulatorischen Anforderungen, der Negativtrend bei Baugenehmigungen, die Debatte um eine Pflichtversicherung gegen Elementarschäden sowie die vom Bund geplanten Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden im Rahmen der EU-Klimaziele.

Die Inflation hat einen erheblichen Einfluss auf die aktuelle Marktsituation. Die Schaden-/Kostenquote in der Wohngebäudeversicherung lag in 2022 laut GDV mit 106 Prozent deutlich in der Verlustzone – und dies trotz Rekord-

einnahmen von rund 10 Mrd. Euro. Vor diesem Hintergrund ist mit einer weicheren Marktsituation in der Gebäudesparte aktuell nicht zu rechnen.

Ausblick:

Auf der einen Seite wird sich die Inflation auch weiterhin bei Versicherungssummen und Beiträgen niederschlagen. Auf der anderen Seite dürften der starke Wettbewerb und die schwierige finanzielle Situation vieler Haushalte die Beitragsentwicklung dämpfen.

Um der allg. Schadenentwicklung – insbesondere in der Leitungswasserversicherung – und den Beitragssteigerungen entgegenzuwirken, wird der Schadenprävention – auch unter Nachhaltigkeitsaspekten – eine immer größere Bedeutung zukommen. Unabhängig davon wird ein konstruktives Miteinander aller Beteiligten, also der Wohnungsunternehmen, der Versicherer und der Versicherungsmakler, weiterhin die Voraussetzung für die Ermittlung und Bereitstellung eines adäquaten Versicherungsschutzes sein.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer



HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG

Der Versicherungsmarkt für die Haftpflichtversicherung ist auch 2023 stark von der Risikopolitik der einzelnen Versicherer abhängig. Hierbei stehen vor allem die diffizilen und multirisk-Unternehmen im Fokus der Versicherer.

Zu den schwierigen Branchen zählen weiterhin:

Waffen, KFZ-Teile, Pharma und Medizinprodukte. Für internationale Unternehmen sind vor allem die Länder mit USA-Exposure, sowie die Ukraine und sanktionierte Länder schwierige Märkte.

Weiterhin werden die Versicherer -wie bereits in 2022 eingeläutet- zur Vertragsverlängerung eine umfangreiche und detaillierte Risikoermittlung fordern. Als zusätzliche Instrumente der geänderten Risikopolitik gelten die Anhebung von Selbstbeteiligungen, Reduzierung der Deckungssummen, Sanierungen durch Schadenfälle oder Einschränkungen im Deckungsumfang. Auch werden die Präventionsmaßnahmen beispielsweise im Hinblick auf globale Lieferketten verstärkt beleuchtet.

Bezüglich der Inflation und der dadurch steigenden Entschädigungsleistungen sowie der Schadenkosten ist zu befürchten, dass die Versicherer diese Faktoren risikounabhängig bepreisen.

Weitere Nebeneffekte der Inflation können sich durch Wechselkursschwankungen bei internationalen Kunden ergeben, weshalb dieses Risiko in die Betrachtung von internationalen Programmen einfließen sollte.

Ansonsten dürfte sich der Haftpflichtmarkt vor allem bei mittleren und homogenen Risiken – soweit abschätzbar – im moderaten und ruhigen Rahmen bewegen.

Hinsichtlich der Entwicklung der Unternehmen im Bereich der Datenverarbeitung, Automatisierung, Digitalisierung und der Energiewende wird dieser Trend die Versicherungswirtschaft auch in diesem Jahr verstärkt herausfordern.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

UNFALL-VERSICHERUNG

Die Unfallversicherung ist in den letzten Jahren sowohl im Beitragsniveau also auch im Leistungsumfang sehr stabil. Am Markt gibt es eine verhältnismäßig große Auswahl an Anbietern und Tarifoptionen.

Deckungserweiterungen wie zum Beispiel Unfälle aus Impfschäden, Insektenbisse, Nahrungsmittelunverträglichkeiten, etc. werden – oft beitragsfrei – während der Vertragslaufzeit in den Versicherungsschutz integriert. Auf diese Art und Weise wird der Unfallbegriff laufend zum Vorteil der versicherten Person erweitert.

Schadenbelastete Verträge können vereinzelt Beitragserhöhungen erfahren. Dennoch stehen den Versicherern genügend Zeichnungskapazitäten am deutschen Markt zur Verfügung. Lediglich bei Versicherungssummen von größer 1 Mio. EUR muss mit einer verstärkten Risikoprüfung gerechnet werden.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer



WIRTSCHAFTSAUSBLICK FÜR 2023 UND 2024

Ein Gastbeitrag der Allianz Research

Auch wenn die eher düsteren Vorhersagen eine andere Sprache zu sprechen scheinen: Der wirtschaftliche Ausblick für die nächsten Jahre steht im Zeichen der langsamen Normalisierung.

Nach den extremen Ausschlägen der letzten Jahre, bedingt durch die COVID-19 Pandemie und den Krieg in der Ukraine, dürfte die Weltwirtschaft wieder in ruhigeres Fahrwasser gelangen. Wobei ruhig durchaus wörtlich zu verstehen ist: Das Wachstum wird eher sehr gering ausfallen. Angesichts der vielen strukturellen Verwerfungen, die Unternehmen, Haushalte und Staat zu bewältigen haben, ist dies kaum verwunderlich. Die Anpassung an die neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen fordert ihren Tribut.

Am augenfälligsten sind dabei vielleicht die geopolitischen Umwälzungen, wie sie sich in der zunehmenden Rivalität zwischen den USA und China zeigen. In diesem Zusammenhang sind „De-Globalisierung“ und „De-Coupling“ allerdings eher Kampfbegriffe, die die Lage unnötig dramatisieren; sie gehen an der Realität (zumindest der nächsten Jahre) vorbei. China bleibt weiterhin – sowohl als Produzent zahlreicher Vorprodukte als auch als Konsument von westlichen (Luxus)Gütern – zentral für die Weltwirtschaft.

Aber ohne Frage steht eine Neuordnung der globalen Lieferketten auf der Agenda, zusätzlich getrieben von den Erfordernissen der grünen Transformation und nationalen Sicherheitsinteressen. Aber auch wenn das viel beschworene „Nearshoring“ zu einigen (hoch subventionierten) Investitionen in Industrieländern führen dürfte, ist eine weniger vernetzte Welt zugleich eine ärmere.

Die Produktivitätsgewinne durch internationale Arbeitsteilung haben über Jahrzehnte enormen Wohlstand geschaffen, besonders in Entwicklungs- und Schwellenländern. Und nicht ausreichendes Wachstum der bevölkerungsreichsten Weltgegenden wird letztlich auch wieder auf die Industrieländer zurückwirken.

Kurz- bis mittelfristig die stärksten Auswirkungen auf das Wachstum dürfte jedoch die Zinswende haben, eventuell dramatische Verwerfungen auf den Finanzmärkten mit eingeschlossen. Die jüngsten Bankenturbulenzen haben darauf einen Vorgeschmack gegeben. Nach Jahren der Nullzinsen und grenzenlosen Liquidität haben sich auf den Märkten zahlreiche nicht nachhaltige, hochgehebelte Geschäftsmodelle herausgebildet, deren Risiken erst jetzt, mit steigenden Kreditkosten, ans Tageslicht kommen.

Der Fall der Silicon Valley Bank und Credit Suisse sind nur die letzten in der Reihe von „Unfällen“ in jüngster Zeit – von Greensill Capital zu Archegos –, die die Anpassungsschwierigkeiten der Finanzmärkte an das neue Zinsparadigma belegen. Bisher hat sich das Bankensystem als Ganzes jedoch als robust erwiesen, auch dank der deutlich schärferen

Regulierung seit der letzten großen Finanzkrise. Es wäre jedoch fahrlässig, darauf für alle Zukunft zu vertrauen. Die offenkundig gewordenen Schwachstellen in der Regulierungsarchitektur gilt es vielmehr zügig zu beseitigen. Dies gilt vor allem für den Euroraum:

Ohne eine gemeinsame Einlagensicherung bleibt die Bankenunion unvollendet; auch unzureichende Kapitalanforderungen für Staatsanleihen stellen ein Risiko dar – beide Lücken sollten schnell geschlossen werden. Aber auch wenn es (hoffentlich) nicht zu einer größeren Finanzkrise kommt, die sichtbar gewordenen Bruchstellen haben bereits jetzt Auswirkungen auf das Verhalten der Finanzmarktteilnehmer, zuvorderst der Banken:

Alle Indikatoren – von „harten“ Kreditdaten bis hin zu „weichen“ Umfrageergebnissen – deuten auf eine deutliche Verlangsamung des Kreditflusses, wenn nicht gar auf eine Kreditklemme hin (zumindest in einigen Bereichen des Marktes). Dies werden alle Kreditnehmer zu spüren bekommen, von kleinen Unternehmen bis

hin zu den Staaten; gerade letztere müssen nach den – von den Umständen diktierten – Ausgabenexzessen der letzten Jahre wieder auf eine verantwortungsvolle Fiskalpolitik umstellen: An einer nachhaltigen Konsolidierung der Staatsfinanzen führt kein Weg vorbei.

Dass diese Form der Risiko- und Ausgabenreduzierung das Wachstum in nächster Zeit dämpfen wird, versteht sich von selbst. So paradox es aber klingen mag: In gewisser Weise liegt in dieser Entwicklung auch etwas Gutes. Sie hilft den Zentralbanken in ihrer Politik der Inflationsbekämpfung. Bis zu den jüngsten Bankenturbulenzen herrschte die durchaus berechtigte Sorge vor, dass angesichts einer Wirtschaft, die sich recht unbeeindruckt von der Zinswende zeigte, die Zinsen noch viel stärker steigen müssten, um die gewünschte Dämpfung der Nachfrage zu erreichen. Diese Befürchtung dürfte jetzt vom Tisch sein. Der Rückgang

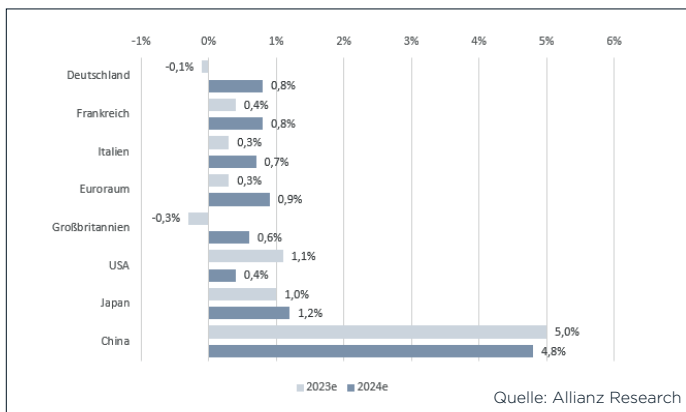
Allianz 



der Kreditvergabe gibt den Zentralbanken mehr Spielraum; sie können jetzt vorsichtiger und abwartender agieren, d.h. sich mehr Zeit nehmen, die Auswirkungen ihrer Politik auf die Realwirtschaft zu analysieren.

Dies ist allerdings nicht gleichbedeutend mit einem Ende der Zinswende. Angesichts der Hartnäckigkeit der Inflation – vor allem der Kerninflation ohne Energie und Nahrungsmittel – ist vielmehr mit weiteren Zinserhöhungen dies- und jenseits des Atlantiks zu rechnen. Der Kampf gegen die Inflation ist noch nicht gewonnen. Dies heißt jedoch auch, dass die Realeinkommen der Haushalte noch für geraume Zeit unter Druck bleiben werden, mit den entsprechenden Folgen für den privaten Konsum. Gift (Inflation) und Gegengift (Zinsen) lasten derweil noch gleichzeitig auf der wirtschaftlichen Entwicklung.

Reales Wirtschaftswachstum in %



Die Wachstumszahlen fallen daher ausgesprochen niedrig aus. Für Deutschland ist bestenfalls mit einer Stagnation der Wirtschaftsleistung zu rechnen. Aber auch in den anderen Wirtschaftsräumen fallen die Zuwachsraten bescheiden aus; dies gilt selbst für China, zumindest verglichen mit früheren Raten (siehe Tabelle). Aber es gibt auch einen Lichtblick: Entgegen früheren Rezessionen dürfte der Anstieg der Arbeitslosigkeit nur sehr gering ausfallen. Dies ist natürlich in erster Linie der demographischen Entwicklung geschuldet, die in vielen Bereichen bereits zu eklatantem Arbeitskräftemangel geführt hat. Aber es liegt auch in der veränderten Reaktionsfunktion der Unternehmen be-

gründet: Statt mit Entlassungen auf einen Rückgang der Nachfrage zu reagieren, wird Arbeit „gehortet“, d.h. nicht die Anzahl der Mitarbeiter, sondern die der geleisteten Arbeitsstunden wird angepasst. Die damit einhergehenden Produktivitätsverluste sind Europas Preis für eine geringe Arbeitslosigkeit. Für manche dürfte dies eine beruhigende Aussicht sein. Dynamisches Wachstum geht aber anders.

Was folgt aus diesem Ausblick für den deutschen Versicherungsmarkt?

Der Preis- und Zinsschock wird vor allem in diesem Jahr noch (kräftig) nachwirken. Die allgemeine wirtschaftliche Stagnation ist ein weiterer Stimmungsdämpfer. Dennoch sollten die nächsten Jahre keine verlorenen sein, ganz im Gegenteil. Denn unter der ruhigen Oberfläche des anämischen Wachstums vollzieht sich ein rasanter Wandel – die grüne Transformation.

Gerade für die deutsche Industrie und ihre Versicherungspartner bieten sich hier enorme Chancen. Denn entgegen der häufig genannten, billionenschweren Investitionssummen, die sich auf den Umbau der gesamten Wirtschaft beziehen – von Energieerzeugung bis hin zu Verkehr und Wohnen – scheinen die Herausforderungen nur für die Industrie beherrschbar. Nach Berechnungen von Allianz Research könnte die deutsche Industrie mit kumulierten Investitionen von rund EUR 50 Mrd. bis 2050 nahezu klimaneutral werden: Damit ließen sich mehr als 90% der klimaschädlichen Emissionen vermeiden. (Zur Wahrheit gehört allerdings auch, dass für die Bindung und Lagerung der Restemissionen mindestens noch einmal eine so hohe Investitionssumme erforderlich wäre.)

Wichtig ist es, diesen Umbau schnell und entschlossen anzugehen, um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie und ihres Mittelstands zu sichern. Über fehlenden Rückenwind aus Berlin und Brüssel – Stichwort: Renaissance der Industriepolitik – wird dabei nicht zu klagen sein. Wohl aber über zunehmende Konkurrenz aus China und den USA. Gerade die mittelständischen Unternehmen können sich dabei aber auf ihre starken Versicherungspartner verlassen, die ein umfassendes und vorwärtsschauendes Risikomanagement ermöglichen, nicht zuletzt mit Blick auf innovative grüne Technologien.



CYBER-VERSICHERUNG

Rückblick:

Eine enorme Schadenlast auf den Beständen der Cyber-Versicherer hat in den letzten beiden Jahren dazu geführt, dass Zeichnungskapazitäten knapper und Prämien teurer wurden. Auch im letztjährigen Renewal waren umfangreiche Re-Underwritings, Bedingungseinschränkungen sowie Prämien erhöhungen an der Tagesordnung.

Aktuelle Situation:

Die Cyber-Versicherung hat sich als Standarddeckung im Kreis der betrieblichen Versicherungen etabliert. Die Risiken aus Digitalisierung, Internet und Datenhaltung sind erkannt und zu Recht gefürchtet; die Unternehmen haben ihre Cyber-Risiken mittlerweile sehr bewußt im Fokus. Eine fundierte Entscheidung über den Abschluss einer Cyber-Versicherung ist kaufmännische Sorgfaltspflicht.

Auch der Blick der Versicherer ist professioneller geworden: sie haben aus den Schadenerfahrungen der letzten Jahre gelernt. Während in den Anfängen der Cyber-Versicherung eine historische Datengrundlage zur Kalkulation der Tarife und fundierte Schadenursachenstatistiken zur Formulierung von IT-Sicherheitsstandards fehlten, können Versicherer jetzt auf eigene Erfahrungen und wachsende Datengrundlagen aufbauen.

Versicherer haben aus den Schadenverläufen strukturelle Sicherheitslücken erkennen und auf dieser Grundlage Risikoerfassung und Vorgaben an den IT-Sicherheitslevel der Versicherten sinnvoll anpassen können. Die IT-sicherheitstechnischen Anforderungen, die Unternehmen erfüllen müssen, um Cyber-Versicherungsschutz einkaufen zu können, sind in den letzten Jahren insgesamt gestiegen, doch hat sich ein Kanon an Mindestvoraussetzungen ausgebildet, der nahezu marktweit etabliert ist. Die steigende Qualität im „technischen Underwriting“ beginnt mittlerweile, sich auf die Schadenverläufe und damit mittelfristig auf die Tarife der Versicherer auszuwirken – es kommt etwas mehr Ruhe in den im letzten Renewal noch nach wie vor sehr dynamischen Markt.

Während einige Versicherer im letzten Jahr ihre Kapazitäten noch einschränkten, drängen jetzt auch wieder neue Player in den nun etwas beruhigten Markt.

Ausblick:

Das Risiko und der Bedarf zu dessen Absicherung bleiben hoch; die Nachfrage nach Cyber-Versicherung wird weiterhin steigen. Die Vorgaben der Versicherer hinsichtlich der Umsetzung grundlegender Maßnahmen der IT – Sicherheit tragen maßgeblich zur Reduzierung der insgesamten Schadenlast bei. Die Prämien werden sich mittelfristig auf ein etwas niedrigeres Niveau als heute einpendeln.

Neue Themen – beispielsweise die Problematik von Kumulschäden bei Nutzung großer Cloud-Anbieter und externer Rechenzentren – werden in den Fokus rücken und zu diskutieren sein.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer



D&O-VERSICHERUNG

Der Höhepunkt der Inflationswelle dürfte mittlerweile erreicht sein. Die Beschaffungspreise für Strom und Gas sind seit dem Spätsommer des vergangenen Jahres spürbar gesunken und seit Januar wirken die staatlichen Preisbremsen. Dies entlastet zunächst vor allem die Unternehmen, deren Energiekosten von den Marktpreisen bestimmt werden.

Für den weiteren Verlauf des Jahres ist eine Erholung der Konjunktur in nahezu allen Wirtschaftsbereichen zu erwarten. Langsam sinkende Inflationsraten und steigende Löhne dürften spätestens ab Jahresmitte wieder zu einem Reallohnplus führen und die Binnenkonjunktur stützen.

Diese Konjunkturprognose spiegelt sich auch auf dem D&O-Markt wider.

Die Corona-Pandemie hat deutlich an Bedeutung verloren und auch der Russland-Ukraine-Konflikt und die Energiekrise beeinflussen immer weniger die deutsche Wirtschaft und damit auch den D&O-Markt. Der Zeichnungsappetit der D&O-Versicherer steigt entsprechend an, so dass insbesondere im KMU-Segment leichte Beitragssenkungen zu verzeichnen sind. Auch ist der Markt wieder bereit, mehr Kapazitäten zur Verfügung zu stellen. Zum einem indem höhere Versicherungssummen angeboten werden, zum anderen, indem Versicherer, die in den letzten drei Jahren sehr zurückhaltend gezeichnet haben, wieder ins gehobene mittelständische Geschäft einsteigen und somit Kapazitäten in Form einer Grunddeckung oder auch als Exzedenten oder Beteiligung bereitstellen.

Auch das Zeichnungsverhalten der D&O-Versicherer kehrt langsam zur Normalität zurück: Mit steigendem Risikoappetit öffnen sich die D&O-Versicherer in Bezug auf Branchen, die sie während der Corona-Pandemie und zu Beginn der Energiekrise mieden, sehen von Fragen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie im Rahmen der Risikoerfassung ab und verzichten auf den ein oder anderen Insolvenzausschluss. Der Umgang mit Russland-Sanktionen ist zur Normalität geworden, so dass nur noch vereinzelt Versicherer mit flächendeckenden Territorialexclusionen ihr Risiko begrenzen möchten.

Der steigende Risikoappetit der Versicherer zeigt sich auch auf Bedingungsseite. Wurden in den letzten Jahren Klauseln zur Kontinuität, Bedingungskontinuität und Besitzstandswahrung regelmäßig gestrichen oder Nachmeldefristen stark verkürzt, so kehren die Versicherer teilweise wieder zu den alten Bedingungen zurück. Der Einbruch des Neugeschäfts in den letzten Jahren hat auch diesbezüglich Spuren hinterlassen.

Immer mehr an Bedeutung gewinnen aber die Themen Environmental, Social & Governance (ESG) und Cybersicherheit. Seitdem am 1. Januar 2023 das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) in Kraft getreten ist und Unternehmen unmittelbar und mittelbar dazu verpflichtet, Lieferketten im Hinblick auf Menschenrechtsverletzungen und Umweltschutz zu überwachen, steigt auch das Risikobewusstsein der D&O-Versicherer in Bezug auf dieses Thema. So tauchen im Rahmen der Risikoerfassung immer häufiger Fragen zur Einhaltung der Pflichten aus dem LkSG durch die Versicherungsnehmerin oder nach Maßnahmen zur Umsetzung der ESG auf. Daneben gewinnt das Thema Cybersicherheit auch auf dem D&O-Markt immer mehr an Bedeutung. Insbesondere die Pflicht eines Managements zum Abschluss einer Cyberversicherung wird im Zusammenhang mit Verstößen gegen die ihm obliegenden Organisationspflichten und damit auch im Zusammenhang mit einer Eintrittspflicht des D&O-Versicherers kontrovers diskutiert.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

MANAGER RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNG

Unverzichtbare Ergänzungen im Rechtsschutz zur D&O für den Fall der (fristlosen) Kündigung eines Organs - das Minenfeld handelnder Personen im Unternehmen

Sie denken, Sie machen alles richtig?

Stellen Sie sich Folgendes vor:

Ein neuer Investor soll an Bord geholt werden, dem passt "ihre Nase" nicht, oder Ihre Position soll - unbegründet - anderweitig besetzt werden! Beide Situationen passieren täglich in Unternehmen und skizzieren lediglich beispielhaft Auslöser und Schnelligkeit eines plötzlichen Konfliktes.

Im schlimmsten Fall verlieren Sie neben Ihrem Job auch Ihre Freiheit. Ihr Privatvermögen ist aufgrund zivilrechtlicher Haftung ohnehin in Gefahr - parallel dazu läuft die strafrechtliche Verantwortung. Regelmäßig erleben wir jahrelange Prozesse, die oftmals mit einem finanziellen und gesellschaftlichen Ruin enden.

Unstimmigkeiten mit dem Aufsichtsrat und / oder Gesellschaftern münden nicht selten in einer außerordentlichen Kündigung. Um diese zu begründen, sucht man nach Verfehlungen des Organs. Einem Verantwortlichen den umgangssprachlichen Stuhl vor die Tür zu stellen geht viel schneller, als man es im Allgemeinen für möglich hält. Begründet liegt dies darin, dass einem Geschäftsführer (bzw. jedem anderen gesetzlichen Vertreter einer juristischen Person auch) keine Schutzrechte zustehen, wie man es von Arbeitnehmern kennt. Das bedeutet im Klartext, dass für den angesprochenen Personenkreis jeglicher Kündigungsschutz fehlt.

Sollte sich ein derartiges Szenario verwirklicht haben, ist es wichtig, umgehend zu handeln bzw. auch die finanziellen Mittel verfügbar zu haben, um überhaupt handeln zu können. Welches Werkzeug für einen konkreten Sachverhalt das richtige ist, kann nur ein auf derartige Konstellationen versierter Arbeitsrechtler (Fachanwalt für Arbeitsrecht,

welcher bestenfalls überwiegend Führungskräfte/Manager/Organe vertritt) beurteilen. Diese Meinung und eine damit einhergehende rechtliche Betreuung/Vertretung kosten Geld - Geld, welches für die meisten betroffenen Personen in dieser Situation nicht unbedingt ad hoc verfügbar ist.

Denn mit einer ausgesprochenen Kündigung folgt nicht nur die umgehende Entbindung von der bisherigen Tätigkeit, sondern auch die sofortige Einstellung jedweder Zahlungen.

Die Tätigkeit des mandatierten Rechtsanwaltes wird häufig auf Basis eines Stundenhonorars vergütet. 290 Euro netto pro Stunde sind nicht ungewöhnlich.

Streitwerte derartiger Verfahren belaufen sich für gewöhnlich auf weit über 500.000 Euro, so dass diese Angelegenheiten -sofern eine außergerichtliche Einigung nicht möglich ist- vor dem Landgericht (Kammer für Handelssachen) verhandelt werden. Gerichtskosten, welche dort vor Klageeinreichung beglichen werden müssen, belaufen sich erfahrungsgemäß auf einen hohen 4- oder gar 5-stelligen Euro-Betrag.

Die verschiedenen Risikofelder können komplett oder aber auch einzeln abgesichert werden.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

VERTRAUENSCHADEN-VERSICHERUNG

Laut Allianz Trade handelte es sich im Jahr 2021 bei den Verursachern von zum Unternehmensnachteil herbeigeführten Schäden in 57% der Fälle um Mitarbeiter, welche zu 73% des Schadenvolumens beigetragen haben. Betrug, Untreue und Unterschlagung sind in diesem Zusammenhang aktuell die zahlreichsten Delikte von Innentätern, wobei jedoch auch Korruption und Geheimnisverrat eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielen. Die Gründe, welche Mitarbeiter zu Tätern werden lassen, sind hierfür oftmals vielfältig. Durch eine dezentrale Organisation, eine intransparente Kommunikation und neue Techniken können immer neue Risiken entstehen. Leider sind Präventionsmaßnahmen hierbei oftmals nicht mehr ausreichend. Deshalb gewinnt die Vertrauensschadenversicherung – gerade vor

dem Hintergrund neu aufkommender Betrugsszenarien durch technische Möglichkeiten – eine immer größer werdende Relevanz. Unsere jüngsten Erfahrungen aus dem Markt zeigen, dass die Versicherer über ausreichend Kapazitäten für Absicherungen verfügen. Die Risikoprämie ist hierbei unverändert stabil.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

WARENKREDIT-VERSICHERUNG

Laut Allianz Trade hat sich die Zahlungsmoral der Unternehmen, sowohl national als auch international betrachtet, im Jahr 2022 merklich verschlechtert. Spätere Zahlungen können hierbei einen Hinweis auf zukünftige Zahlungsausfälle und Insolvenzen darstellen. Allgemein kann sogar bereits beobachtet werden, dass die Kreditversicherer eine erhöhte Anzahl an Zahlungsverzögerungen registrieren. Zudem wird inzwischen wieder mit einem Anstieg der Unternehmensinsolvenzen gerechnet (+25% im Jahr 2023 in Westeuropa). Da bei den Energiepreisen seit Beginn des Krieges in der Ukraine einen Kostenanstieg von etwa 40 Prozent zu verzeichnen ist, betrifft diese Entwicklung vor allem energieintensive Branchen. Jedoch auch Branchen, welche erhöhte Rohstoffpreise zu verkraften haben, sind aktuell gefährdet. Zudem finden Unternehmen aktuell eine zusätzliche Belastung durch die steigenden Zinsen. Als Konsequenz kommt der Absicherungsmöglichkeit mithilfe von Warenkreditversicherungen weiterhin eine sehr große Bedeutung zu. Bezüglich der Risikoprämie ist aus unserer Sicht eine Seitwärtsbewegung bzw. ein moderater Anstieg zu beobachten.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

TECHNISCHE VERSICHERUNG (TV)

Maschinen- und Elektronikversicherung

Durch die hohe Inflation, verbundenen mit der generell vertraglich vereinbarten Anpassung des Index, lässt sich folglich ein Anstieg der Versicherungsprämien nicht vermeiden. Gleichmaßen erhöhen sich inflationsbedingt auch die Versicherungsleistungen.

Das Prämienniveau ist somit verhältnismäßig gleichbleibend und es besteht aktuell kein Mangel an Risikoträgern auf dem Markt. Nur stark schadenbelastete Verträge werden von den Versicherern saniert.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

Ertragsausfallversicherung (TV)

Die Absicherung gegen den Ausfall öffentlicher Versorgungssysteme für Wasser, Strom, Gas oder Wärme, ist aktuell im Fokus zahlreicher Kunden. Mögliche bevorstehende Lieferschwierigkeiten von Energie sind schwer kalkulierbar, daher reagieren die Versicherer zurückhaltend und zeichnen derartige Risiken nur vereinzelt oder mit massiven Einschränkungen.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

Montage- und Bauleistungsversicherung

Bei komplexen Baumaßnahmen im Tief-, Hoch- oder Ingenieurbau ist die Risikosituation aktuell etwas angespannt. Die Schaden-Kosten-Quote liegt bei ~100 %. Daraus resultiert, dass das Zeichnungsverhalten der Versicherer vorsichtiger als in den Vorjahren ist.

Schadensereignisse wie das Hochwasser an der Ahr oder steigende Diebstähle von Kupfer und installierter Haustechnik auf Baustellen sind u.a. der Auslöser dafür. Die Tendenz zum Anstieg des Prämienniveaus bei komplexen Projekten ist gegeben.



TRANSPORT-VERSICHERUNG

Die Bedingungsanpassungen im Bereich Cyber-/Blackout- und Pandemieklausele sind nun flächendeckend umgesetzt worden. Im Bezug auf den Ukraine Konflikt gibt es noch unterschiedliche Vorgehensweisen, die vom reinen Ausschluss der Kriegs- und Beschlagnahmeklausel in der Ukraine, Russland und Belarus bis hin zum kompletten Ausschluss des Versicherungsschutzes für sämtliche Transporte in/durch/von und nach den Ländern Ukraine, Russland und Belarus führt.

Ein bestimmendes Thema im Jahr 2023/2024 wird die Anpassung des Versicherungsschutzes sowie der Prämiengrundlage sein, damit die Versicherungsteuer korrekt ermittelt werden kann. Im Fokus stehen hier insbesondere transportbedingte (Vor-/Nach-)Lagerungen über 60 Tage. Aufgrund der steigenden Preise ist der Bedarf an höheren Transportmittelmaximas vorhanden. Neben den von den Versicherern geforderten Prämien erhöhungen von schlecht verlaufenden Risiken werden nun auch pauschale Prämienanpassungen – begründet mit der Inflation – gefordert.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer

KFZ-VERSICHERUNG

Versicherungsprämien unter Druck / Auswege

In Abhängigkeit vom Schadensverlauf der letzten 3 Jahre werden die Kfz-Versicherer Ihre Verträge wohl mit deutlichen Preissteigerungen versehen. Als Preistreiber sehen wir die wieder in größerer Stückzahl vorhandenen Fahrzeuge auf Deutschlands Straßen (verursacht durch eine etwas entspanntere Lieferkettenversorgung in der Automobilindustrie), die immer noch zu hohe Inflation und damit einhergehend deutlich überteuerte Kosten für die Ersatzteilbeschaffung und für die Reparatur (bspw. für Lackierungen).

Umso wichtiger ist es, sich proaktiv mit seinem Fuhrpark auseinander zu setzen, um dem Trend bestmöglich entgegenzuwirken. Da Unfälle meist nicht vorhersehbar sind, empfehlen wir Ihnen, Ihre Fuhrparkrichtlinie für ein passives und schadenfreies Fahren in lohnender Weise für Ihre Mitarbeiter auszurichten. Ein wesentlicher Dreh- und Angelpunkt dafür sind Fahrsicherheitsübungen oder Fahrerunterweisungen, da Sie dadurch sicherstellen, dass Ihre Fahrerinnen und Fahrer die Autos nicht nur bedienen, sondern die Assistenzsysteme auch beherrschen und deren Auswirkungen verstehen können.

Das Schaden- und Fuhrparkmanagement dient somit als wichtiges unternehmerisches Steuerungselement zur Reduzierung Ihrer Schadenaufwendungen und somit zur Optimierung Ihrer Einkaufsstrategie innerhalb Ihres Kfz-Managements.

Mit Blick auf die Zahlen des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) ist festzuhalten, dass in der Gegenüberstellung der letzten 3 Jahre die Bruttoeinnahmen um 0,5 Milliarden EUR und die Schadenleistungen um 4,1 Milliarden EUR gestiegen sind. Dies schlägt sich im Blick auf die Schaden-Kosten-Quote mit einem Anstieg von knapp 10% nieder.

Unser Tipp:

Berechnen Sie Ihre optimale Eigentragung (Selbstbeteiligungen) für Kfz-Haftpflicht, -Teil- und -Vollkasko, um in einer Gesamtbruttokostenberechnung zusätzliche Modifizierungen auf Versicherungssteuer-Seite zu erzielen.

Gerne beraten und unterstützen wir Sie dabei im persönlichen Gespräch.



Beitragstendenz
der Versicherer



Zeichnungskapazität
der Versicherer



BERATUNG AUF AUGENHÖHE FOKUS AUF DEN MITTELSTAND

KONTAKT:

MARTENS & PRAHL
Assekuranzmakler GmbH Leonberg
E-Mail: info@martens-prahl-leonberg.de
Telefon: + 49 (0)7152 900 93 0
www.martens-prahl-leonberg.de



IMPRESSUM

Herausgeber:

MARTENS & PRAHL Assekuranzmakler GmbH Leonberg | Heidenheimer Str. 6 | 71229 Leonberg
MARTENS & PRAHL Versicherungsmakler Spaichingen GmbH | Thomas-Mann-Weg-2 | 78549 Spaichingen
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG (Holding) | Moislinger Allee 9c | 23558 Lübeck

Autoren: Nicolas Streker, Simone Neff, Sabine Baisch, Volker Leucht, Barbara Stief, Daniel Eberhardt, Mark Stegmann, Yvonne Neu, Markus Breitling, Karin Deutschmann, Jennifer Bahnschulte, Dr. Arne Holzhausen (ALLIANZ SE), Daniela Petermann (ROLAND)

Gestaltung: Ute Germund-Bey

Quellen: Präsentation zum Allianz Trade Webinar "Fidelity - Wirtschaftskriminalität und Schadenbeispiele" vom 13.04.2023, <https://www.allianz-trade.de/presse/pressemitteilungen/allianz-trade-studio-weltweite-zahlungsmoral-so-schlecht-wie-seit-jahren-nicht-mehr.html>; <https://www.allianz-trade.de/presse/pressemitteilungen/allianz-trade-studie-milde-rezession-winter-steigende-insolvenzen-deutschland.html>

Bildnachweis: Adobe Stock, Shutterstock, MARTENS & PRAHL Spaichingen, MARTENS & PRAHL Leonberg, MARTENS & PRAHL Holding

Haftung: Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Stand 30.05.2023