

Risiken und Resilienz: Naturgefahren aus Sicht eines Industrieversicherungsmaklers



56. Wissenschaftliches Fachgespräch des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Berlin e.V.

Silvana Sand, Leitung Real Estate Division & Mitglied der Geschäftsleitung
05.09.2024



Über Funk



Herausforderungen
für Makler und
Kunden



Wie unterstützen wir
unsere Kunden?



Wer wir sind: Ein Familienunternehmen

- › Funk ist ein Unternehmen in der fünften Unternehmergeneration und kann auf 145 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken
- › Das Bestreben aller innehabenden Familien ist es, Funk als wertorientiertes Familienunternehmen zu erhalten
- › Für uns zählt nicht die kurzfristige Perspektive, sondern die langfristige. „Heute schon an morgen zu denken“ wird deshalb weiterhin eines unserer Prinzipien bleiben.
- › Unsere Dienstleistungen halten stets das, was der Name Funk verspricht: höchste Qualität und innovative Zukunftsausrichtung für den Erfolg unserer Kunden.



145
JAHRE

Die beste
Empfehlung.
Funk.



Mehr zu unserem
Familienunternehmen

Herausforderungen für Makler und Kunden:

Zunehmende Naturgefahren



Herausforderungen für Makler und Kunden

Zunehmende Naturgefahren – Entwicklung 2023

Naturkatastrophen 2023: Schäden und Trends

- Gesamtschäden durch Naturkatastrophen 2023: **340 Mrd. USD**, über dem 10-Jahres-Durchschnitt
- Versicherte Schäden: **160 Mrd. USD** durch Versicherungen abgedeckt. Deckungslücke von **40%**
- Zunahme der Extremereignisse: Über **1.000** extreme Wetterereignisse, besonders Hurrikane und Überschwemmungen
- Regionale Unterschiede: Stärkste Schäden in den USA, über **100 Mrd. USD** durch Hurrikane und Tornados



Herausforderungen für Makler und Kunden

Zunehmende Naturgefahren – Entwicklung 2023

› 2023

Schwere Schäden über ganz Europa verteilt, **schweres Erdbeben** in der Türkei, **Flut** in Griechenland und **Waldbrände** verteilt auf ganz Europa

› Januar 2024

Hochwasser in Deutschland

› Januar 2024

Starkes Erdbeben löst Tsunami in Japan aus

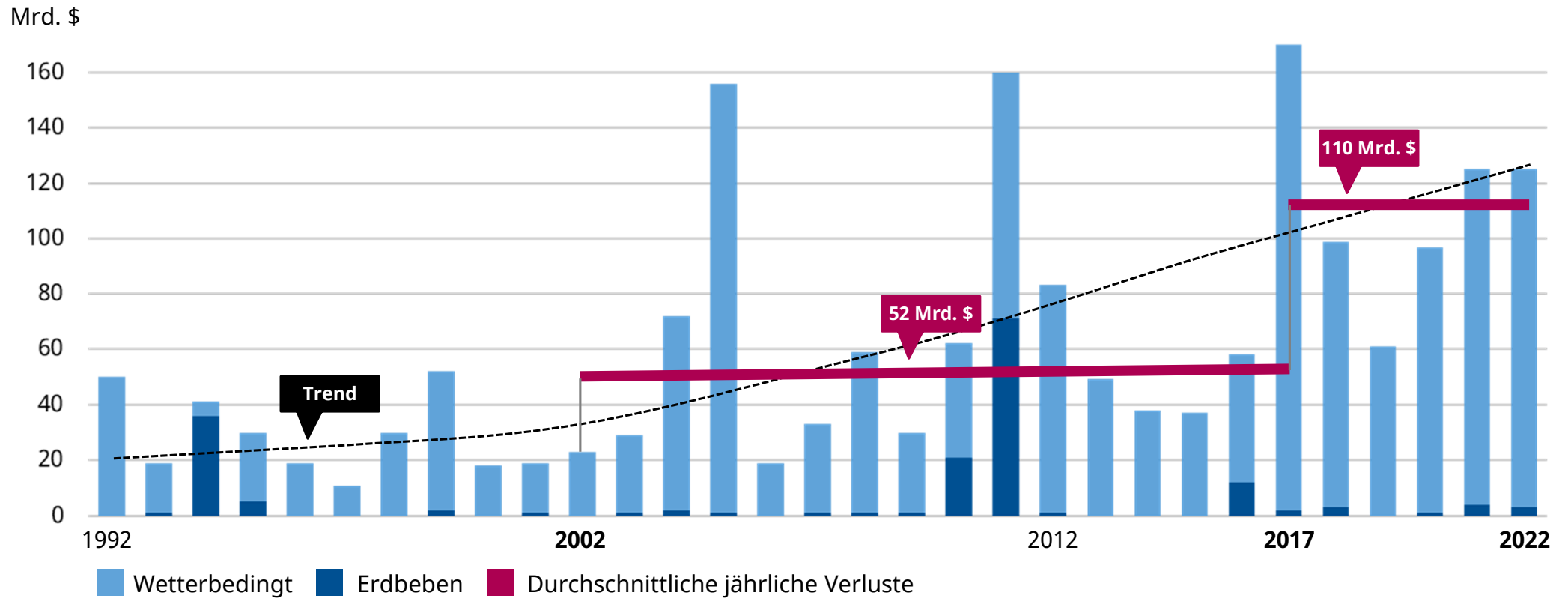


Steigende Schadenkosten durch Naturgefahren in der Erst- und Rückversicherung

Quelle: VersicherungswirtschaftHeute, Handelsblatt

Herausforderungen für Makler und Kunden

Zunehmende Naturgefahren – Entwicklung 1992-2022



Quelle: Swiss Re Institute

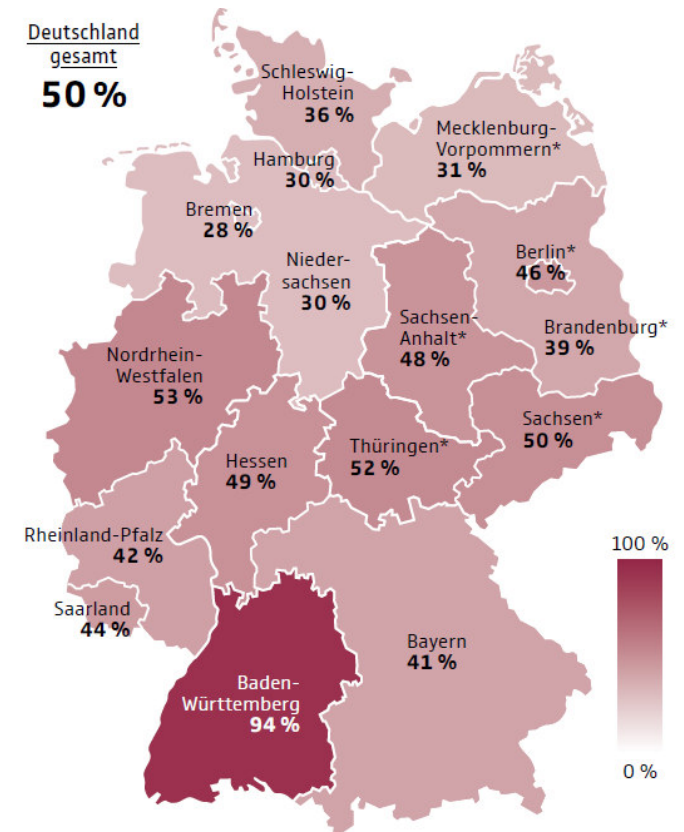
Herausforderungen für Makler und Kunden

Zunehmende Naturgefahren - Mangelnder Versicherungsschutz

- › In Deutschland sind **lediglich 50 % der Gebäude** gegen Naturgefahren wie Hochwasser und Überschwemmung **versichert**.
- › Unterschiede sind zwischen den einzelnen Bundesländern gravierend.
- › Baden-Württemberg 94 % der Gebäude umfassend gegen Naturgefahren versichert sind; in Bremen gerade einmal 28 %.
- › Die hohe Versicherungsdichte in Baden-Württemberg hat historische Gründe: Bis zum Jahr 1993 bestand hier eine Versicherungspflicht gegen Elementarschäden.
- › Rufe nach **Pflichtversicherung** werden lauter. Positionspapier „Zukunft Elementar“
- › Auch die **Vorsorge** muss nachhaltig aufgesetzt werden. Vorschläge u. a.:
 - › Klimafolgenanpassungen als Schutzziel im Bauordnungsrecht
 - › Bauverbote in exponierten Gebieten

Quelle: GfV

8| Die beste Empfehlung. Funk.



Herausforderungen für Makler und Kunden

Zunehmende Naturgefahren – Lösungsansätze

- › Die **Bewertung und das Management von Klimarisiken** werden immer **anspruchsvoller**. Makler müssen ihre Kunden dabei unterstützen, diese Risiken zu verstehen und geeignete Versicherungslösungen zu finden.
- › **Innovative Ansätze**, wie parametrische Versicherungen, die schnelle und unbürokratische Auszahlungen bei Naturkatastrophen ermöglichen, müssen in Betracht gezogen werden
- › In verschiedenen Ländern, wie beispielsweise Frankreich und den USA, wurden **Pflichtversicherungen** für Naturgefahren eingeführt. Diese Erfahrungen zeigen, dass solche Systeme sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringen.
- › Neben der Versicherung von Risiken sollten auch **Präventionsmaßnahmen** vermittelt werden, um Schäden von vornherein zu vermeiden. Dies kann langfristig die Versicherungsprämien senken und die Kundenzufriedenheit erhöhen. Technische Innovationen richtig einzusetzen ist entscheidend



Herausforderungen für Makler und Kunden:

Einfluss von ESG-Kriterien



Herausforderungen für Makler und Kunden

Einfluss von ESG-Kriterien – Wofür steht ESG?

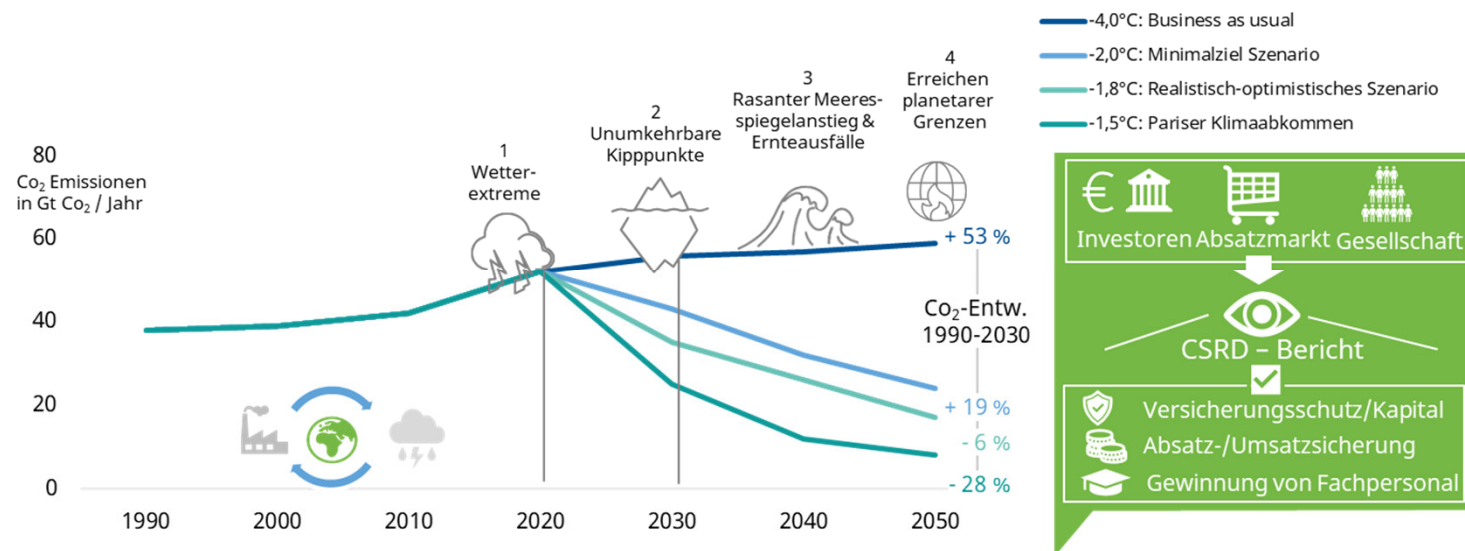


Herausforderungen für Makler und Kunden

Einfluss von ESG-Kriterien – Bedeutung von ESG-Kriterien

Warum ESG-Themen zunehmend an Bedeutung gewinnen:

Der Klimawandel stellt eine Bedrohung für unsere globale Wirtschaft, Gesellschaft und Ökosysteme dar. Bis Mitte des Jahrhunderts wird die Welt bei gleichbleibendem Temperaturanstiegsszenario durch den Klimawandel rund 10 % ihres gesamten wirtschaftlichen Wertes verlieren, so das Ergebnis einer Studie der Swiss Re¹. Untrennbar steht die globale Erwärmung im direkten Zusammenhang mit den Emissionen in der Atmosphäre. Investoren erhalten mit der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) einen fundierten Einblick darüber, wie nachhaltig Unternehmen tatsächlich wirtschaften und ob sich ein Investment lohnt.



¹⁾ <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/climate-and-natural-catastrophe-risk/expertise-publication-economics-of-climate-change.html>

Herausforderungen für Makler und Kunden

Einfluss von ESG-Kriterien – Bedeutung von ESG-Kriterien

Naturgefahrenanalyse

Die EU-Taxonomie fordert eine stärkere Berücksichtigung von Naturgefahren im Kontext des Klimawandels. Versicherungsunternehmen müssen diese Risiken in ihre Bewertungen und Produkte einbeziehen, während Makler ihre Kunden darüber aufklären müssen, wie Klimarisiken die Versicherungen und Prämien beeinflussen.

Nachhaltige Aktivitäten

Die EU-Taxonomie ist ein Klassifizierungssystem, das festlegt, welche wirtschaftlichen Aktivitäten als ökologisch nachhaltig gelten. Versicherungsmakler sind verpflichtet, ihre Kunden über die Nachhaltigkeit der angebotenen Produkte gemäß der EU-Taxonomie zu informieren..



Vermeidung von Greenwashing

Die EU-Taxonomie zielt darauf ab, Greenwashing zu verhindern, indem sie klare Kriterien für nachhaltige Finanzprodukte festlegt. Versicherungsunternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Produkte diesen Nachhaltigkeitsversprechen entsprechen, während Makler die Einhaltung dieser Kriterien kritisch prüfen und ihre Kunden über mögliche Greenwashing-Risiken informieren müssen.

Offenlegungspflichten

Die Taxonomie-Verordnung regelt, dass Versicherer und Makler Kunden detailliert über die Nachhaltigkeitsaspekte von Produkten informieren. Versicherer müssen erklären, wie ihre Produkte den Taxonomie-Kriterien und ESG-Zielen entsprechen, während Makler diese Informationen transparent an Kunden weitergeben müssen.

Wie unterstützen wir unsere Kunden?

Ganzheitliches
Risikomanagement



Herausforderungen für Makler und Kunden

Einfluss von ESG-Kriterien – Erfolgreich mit einem starken Partner

Expertennetz:

Ein starker Partner stellt den Kontakt zu ESG-Experten her, die das Unternehmen unterstützen können..



Optimierung der Versicherungsbedingungen



Erfolgreiche ESG-Strategien können günstigere Versicherungsprämien und erweiterte Deckungsoptionen ermöglichen. Der Makler verhandelt diese besseren Konditionen im Interesse des Unternehmens.

Beratung bei der Zielsetzung



Der Makler unterstützt bei der Festlegung realistischer ESG-Ziele und verweist auf bewährte Methoden. Dies hilft dem Unternehmen, fundierte und umsetzbare Strategien zu entwickeln..



Risikominimierung:

Der Makler analysiert potenzielle Risiken durch Nichterfüllung von ESG-Zielen und bietet passende Versicherungslösungen an.



Beobachtung

Der Makler überwacht die ESG-Performance und passt die Versicherungslösungen an veränderte Risiken an. So bleibt das Unternehmen stets optimal geschützt und flexibel.

Wie unterstützen wir unsere Kunden?

Ganzheitliches Risikomanagement - Ausgangslage

Klimakrise: gekommen, um zu bleiben

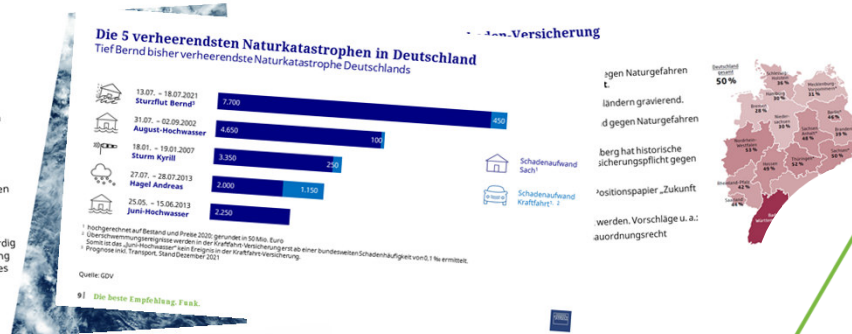
Naturkatastrophen haben 2021 deutlich höhere Schäden verursacht als im Vorjahr. Nach Zahlen des Rückversicherers Munich Re stiegen die Gesamtschäden weltweit um 70 Milliarden US-Dollar auf 280 Milliarden US-Dollar.

Unternehmen müssen sich auf steigende Schäden durch Naturkatastrophen einstellen.

Versicherer stellen ihre Kapitalanlagen nachhaltiger auf und ziehen sich aus dem Geschäft mit Unternehmen zurück, die einen negativen Beitrag zur Klimakrise leisten. Kohleintensive Unternehmen sind immer schwerer zu versichern und müssen Teile ihres Risikos mittelfristig selbst tragen.

Gut zu wissen: Wird Nachhaltigkeit im Unternehmen glaubwürdig gelebt, hat das positive Auswirkung auf Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden. Ein Argument, das vor allem angesichts des aktuellen Fachkräftemangels an Bedeutung gewinnt.

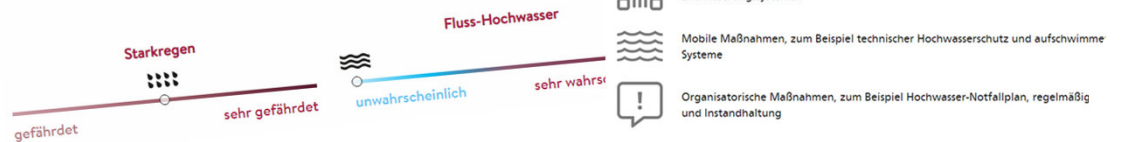
91 Die beste Empfehlung, Funk.



Elementarschadenereignisse in der Immobilienwirtschaft

- › Extremwetterereignisse nehmen zu – Fokus/Relevanz steigt

So groß sind die Risiken an Ihrem Wohnort: Valentinskamp 20, 20354 Hamburg [Neustadt]



Flood

Return Period [years]	Locations	Building	Content	Business Interruption	TIV	Share of locations
200 years	96	3,729,296,123	8,355,118	815,259,788	4,485,888,087	33.45%
Outside	191	8,211,517,424	51,166,255	1,761,454,362	10,013,311,867	66.55%
Total	287	11,940,813,547	59,521,373	2,576,714,150	14,499,199,954	100%



These bzw. Problemstellung

- › CEO Thema → Änderung der Risikophilosophie
- › Qualifiziere Entscheidungsgrundlage für das Management

OBO

Wie beeinflusst die aktuelle Risikolage unsere Kunden?

--> Änderung der Risikophilosophie (Eigenträgung vs Versicherung?)

--> Fokus auf Risk Management statt Versicherung

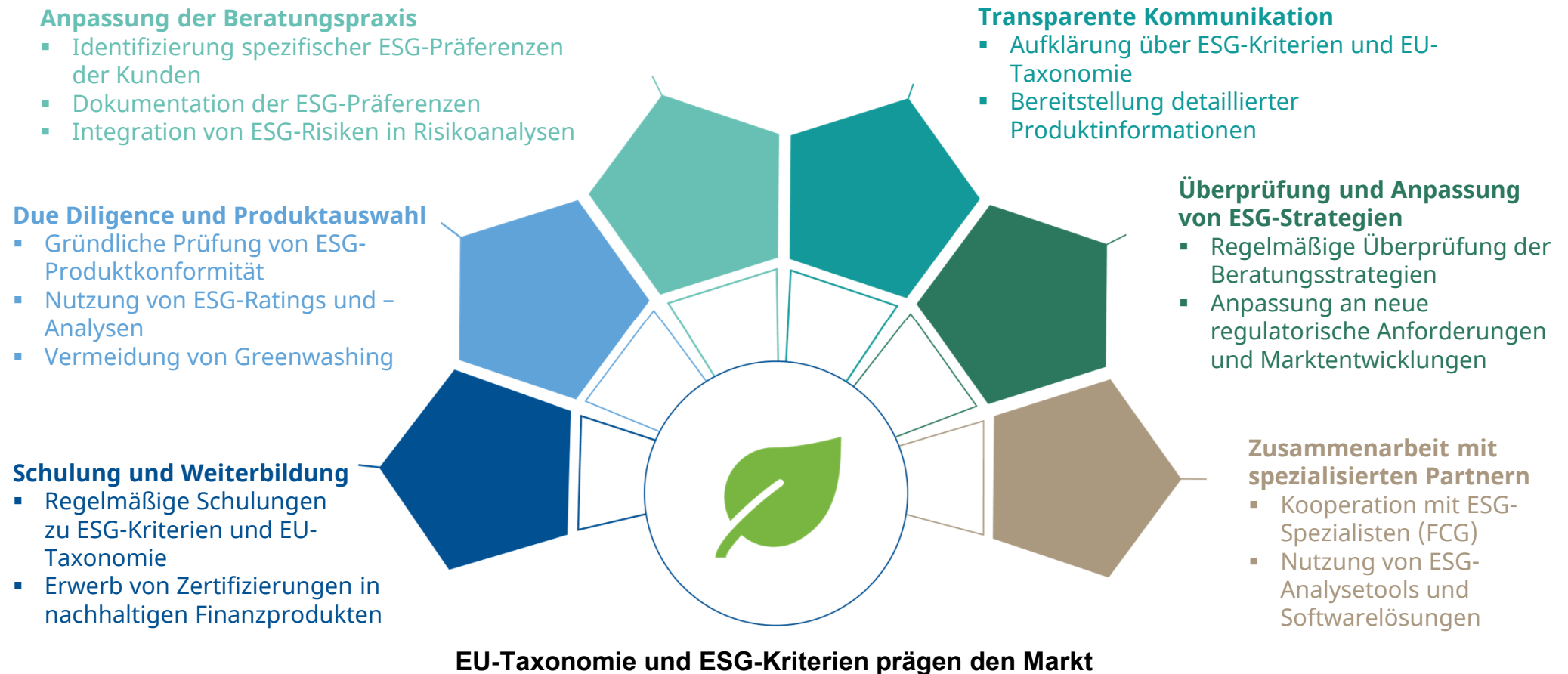
--> Aufgabe des Makler Kunden bei Entscheidungen zu unterstützen

--> bereitstellen der nötigen Informationen und Hilfe bei Bewertung von Risiken = Entscheidungsgrundlage für Kunden schaffen

Osinski, Belami; 2024-08-16T07:08:21.985

Wie unterstützen wir unsere Kunden?

Ganzheitliches Risikomanagement – Umgang mit ESG-Risiken



Wie unterstützen wir unsere Kunden?

Technische Innovation - Naturgefahrenanalysen

- › Analyse mit Naturgefahrenanalyse-Tool der MunichRe
- › Kombination komplementärer Bewertungsmodelle auf Basis der weltweit größten Datenbank für Naturkatastrophen
- › Qualifizierte Einschätzung zur Bewertung der eigenen Risikophilosophie und entsprechende Absicherung/Platzierung



Ziel der Analyse



Welche Standorte unterliegen welchem Gesamtrisiko?



Entwicklung einer eigenen Risikophilosophie



Aufzeigen von Absicherungsmöglichkeiten, auch durch alternativen Risikotransfer