

hendricks

➤ Makler Webinar



Agenda – Renewal 2021/2022

- // Herausforderungen für die Makler
 - // Ablauf des Renewals
 - // Verhalten der Versicherer
 - // Fazit
-



Herausforderungen für die Makler

// Viele Sparten werden saniert

// Kunden wird viel abverlangt (Auskünfte, Unterlagen, wiederholte Kontaktaufnahme,...)

// Aus Kundensicht teils unbefriedigende Ergebnisse, da

➤ Deckungssummenreduzierung

➤ Prämienanpassung

➤ Deckungseinschränkungen

→ Wir befinden uns immer noch im Wandel des D&O-Marktes. Vertriebsansatz muss verstärkt über Inhalte der D&O erfolgen

Ablauf des Renewals

- // Im Grundsatz Ablauf des Renewals wie in den letzten Jahren über Listen
 - allerdings: intensivere Vorgespräche und Nachverhandlungen mit Versicherern
- // Listen teils mit Ampelsystem, teils Prüfung des Gesamtbestandes, teils individuelle Anforderung von Unterlagen
- // Auf Maklerseite überwiegend frühzeitige und pauschale Anforderung von Unterlagen
- // Prüfung und Renewal tendenziell komplexer und umfangreicher als im Vorjahr
- // Deutlich längere Wartezeiten

Verhalten der Versicherer

- // Grundsatz: alle Verträge werden geprüft, alle Verträge werden angepasst
- // Ausnahmen überwiegend im Bereich bis DS < EUR 5 Mio.
- // Versicherer weiterhin sehr restriktiv und vorsichtig (Neuanfragen und Renewal)
- // Überblick über wesentliche Trends:
 - Teilweise Festsetzung von Mindestprämien zwischen EUR 5.000 und EUR 20.000
 - Teilweise Festsetzung von maximalen Deckungssummen
 - Teilweise Sonderbehandlung von FI-Risiken
 - Teilweise neue Wordings HPDO 2022 oder teilweise Einschränkung durch Besondere Deckungsvereinbarungen

Fazit

- // die „heiße Phase“ beginnt
- // Zielsetzung weiterhin: Renewal so schlank wie möglich gestalten
- // Ausschreibungen möglichst vermeiden; Kunden den D&O-Markt erläutern
- // Kommunikation und Verständnis ist der Schlüssel zum Erfolg für alle Beteiligten



hendricks

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!