



LargeCorp Liability Trends

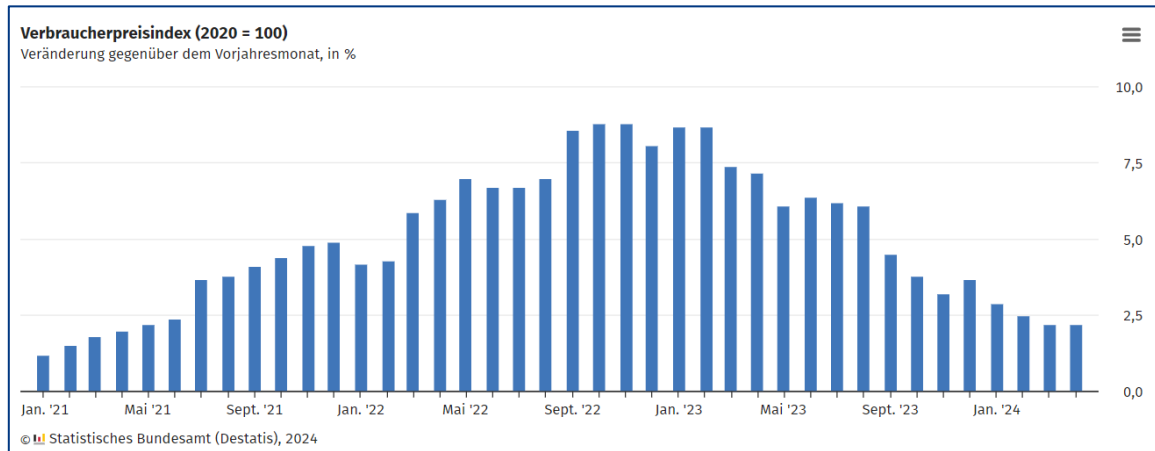
Inflation



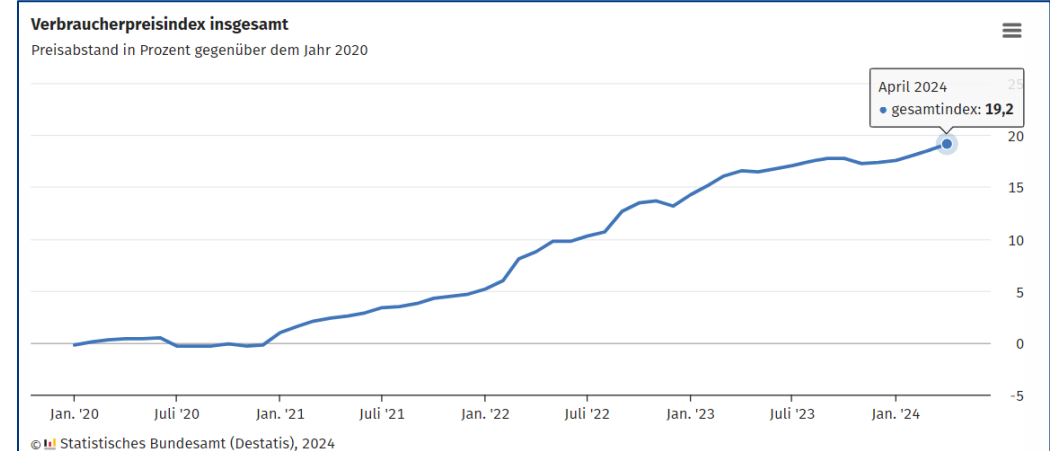
Versicherungstechnische Auswirkungen

Bereich	Einschätzung
Deckungssumme / Sublimits:	Die Deckungssumme ist auf einen fixen Betrag festgeschrieben, der über einen 30J+ Zeitraum zur Verfügung stehen kann. Positiv für VR: Bei einem zeitverzögerten Abrufen der DSU (zu einem späteren Zeitpunkt) ist die Deckungssumme für den VR dann „weniger Wert“ als bei Inception. Effekt aber in der Praxis überschaubar, weil „full limit losses“ die absolute Ausnahme darstellen sollten.
Attachment Points:	Die Attachmentpoints sind auf einen fixen Betrag festgeschrieben, der über einen 30J+ Zeitraum zur Verfügung stehen kann. Die vorausgehende Deckungssumme verliert durch Inflationseffekte ihren Wert -> Im Excess-Geschäft „tropft“ der Exzedentenversicherer schneller nach „unten“. Insbesondere relevant im Bereich von Attachmentpoints die vergleichsweise nah an der Schadenfrequenz liegen. (10xs10 vs 100xs900)
Schadenzahlungen:	Jeder Schaden verteuert sich => Durchschnittlich steigt der Schadenaufwand für die VR. Zusätzlich: Teilweise erfolgt die Schadenzahlung erst spät im Tail: D.h. Inflationseffekte potenzieren sich (Zinseszinsseffekt / „10J bei 7%iger Steigerung führen zu einer Verdopplung des Ausgangsbetrags“)
Selbstbehalt:	In der Regel ein fixer Betrag, der zum Zeitpunkt der Schadenzahlung abgerufen wird. Problem: Durch Inflation höhere Schadenzahlung im Tail aber „kleiner SB“ aus Zeichnungsjahr = Inflation verringert Eigentragung für den Kunden (je später der Schaden kommt, desto größer der Effekt)
Prämie:	Fixer Betrag der heute fällig wird. Da die Prämie heute fällig wird, unser Leistungsversprechen aber in der Zukunft liegt müssen Inflationseffekte proaktiv in die „Initiale Prämie“ eingeplant sein.

Verbraucherpreisindex



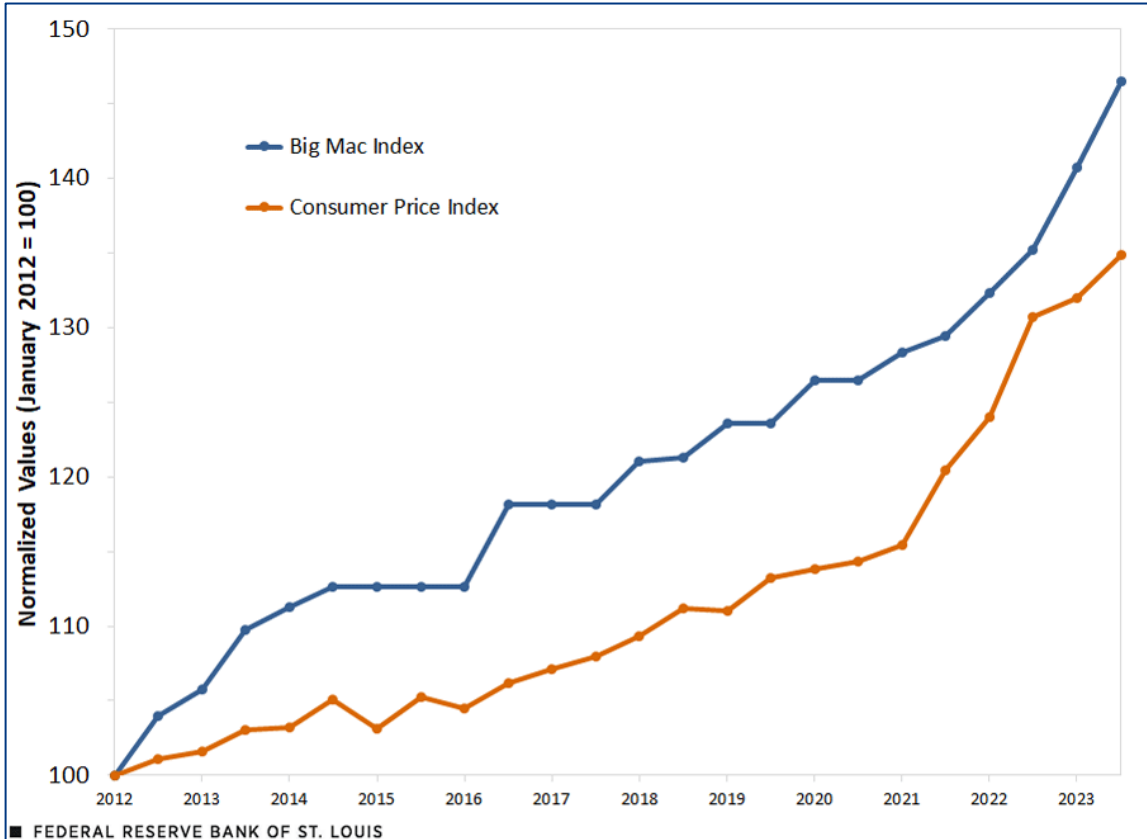
Rückgang der Steigerungsraten in 2023



Aber Preisniveau stabilisiert sich auf hohem Niveau

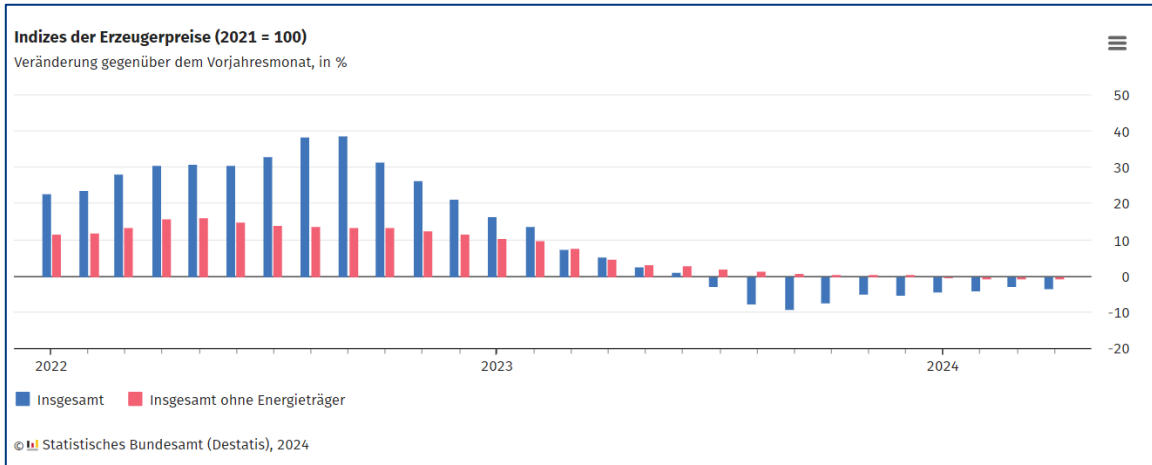
Preisniveau 2020 zu 2024 -> + ~19%

McFlation USA 😊

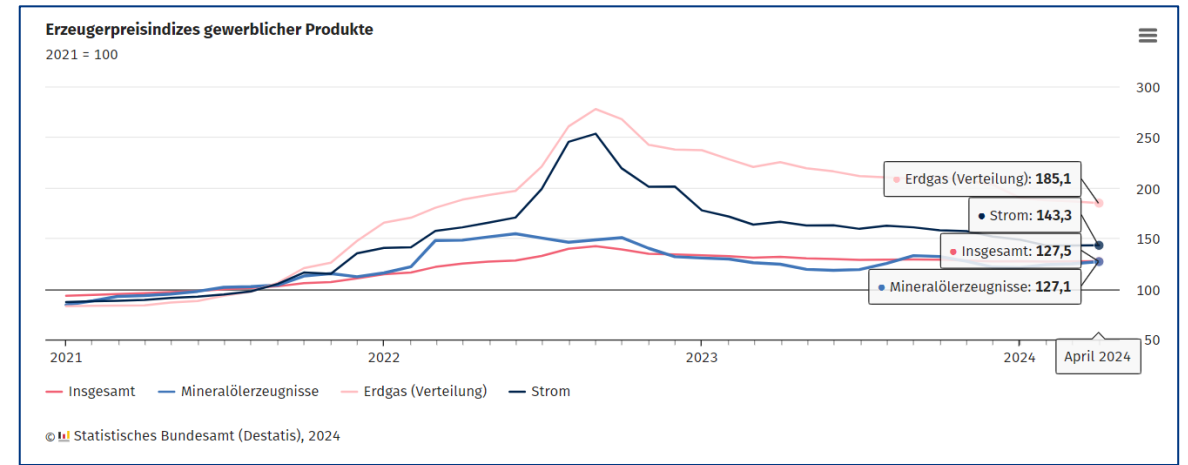


What is 'McFlation': McDonald's CEO sees 'battleground' as consumers revolt | Fortune

Erzeugerpreisindex



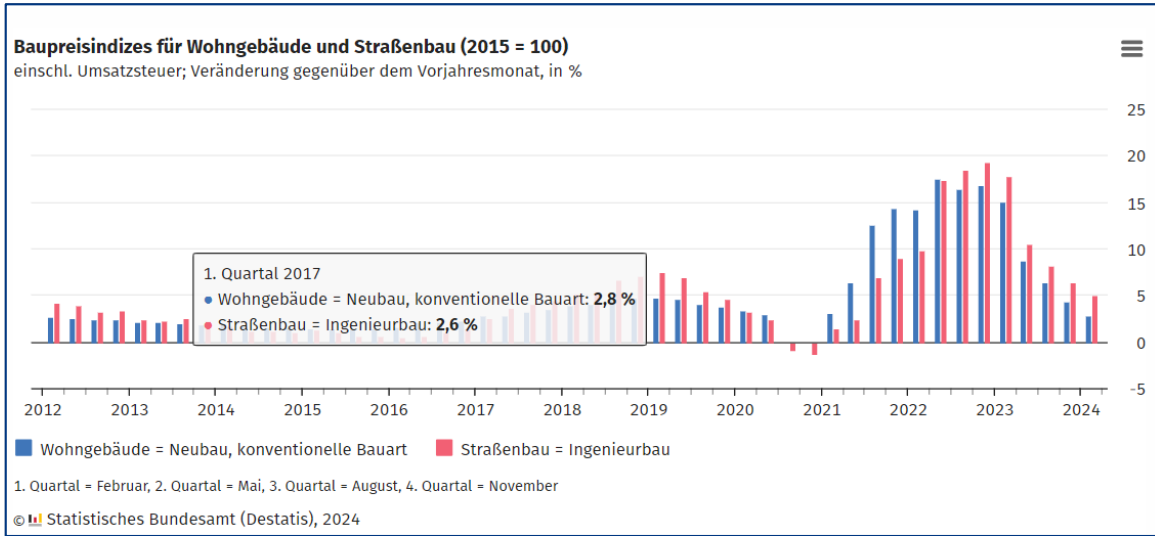
Keine Steigerungsraten in 2023



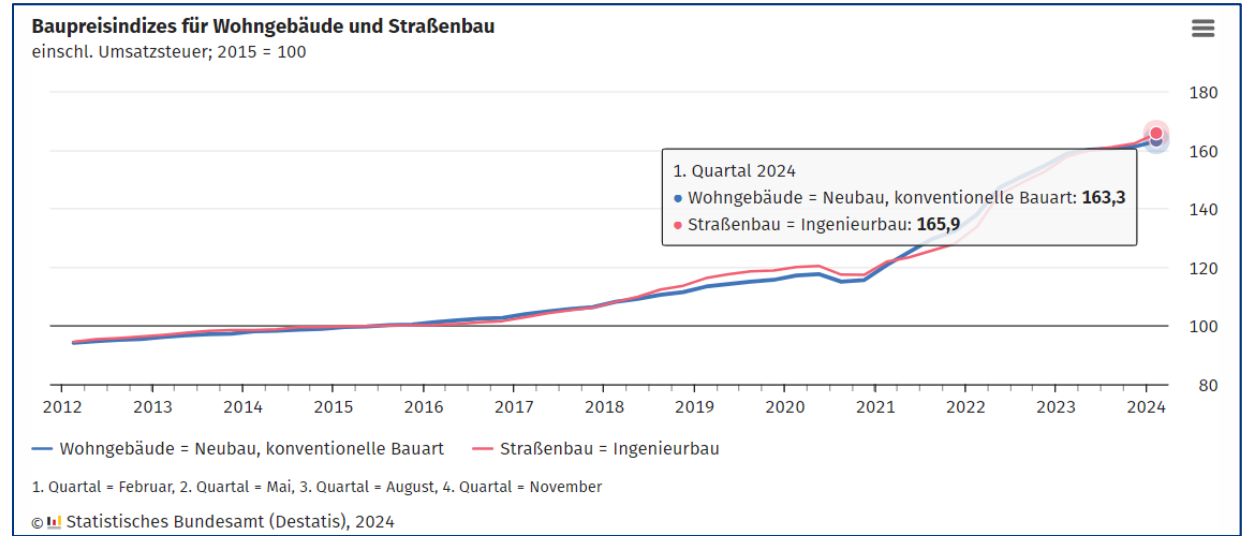
Aber Preisniveau stabilisiert sich auf hohem Niveau

Preisniveau 2021 zu 2024 -> + ~28%

Baupreisindex für Wohngebäude und Straßenbau



Weiterhin Steigerung zu beobachten



Preisniveau auf „Rekordniveau“

Preisniveau 2015 zu 2024 -> + ~60%

Globale Verbraucherpreise

Inflation (CPI) Total, 2015=100, 2015 - 2022 Source: Prices: Consumer prices

Show: [Chart](#) [Map](#) [Table](#) [Fullscreen](#) [My pinboard](#)

Location	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
China (People's Republic of)	100.0	102.0	103.6	105.8	108.8	111.5	112.6	114.8
Germany	100.0	100.5	102.0	103.8	105.3	105.4	108.7	116.1
OECD - Total	100.0	101.2	103.5	106.2	108.4	109.9	114.3	125.2
United States	100.0	101.3	103.4	105.9	107.9	109.2	114.3	123.5

Information on data for Israel: <http://oe.cd/israel-disclaimer>

-> Preisniveau 2015
zu 2022 -> ~ +14-23%

- Abflachen der globalen Preissteigerung zu beobachten
<https://www.ifo.de/pressemitteilung/2024-01-05/rueckgang-der-inflation-weltweit-Q4>
- Länderbesonderheiten beachten (Aktuell z.B. Türkei / Argentinien)

FAZIT:

- Wachstumsraten sinken, aber erreichtes Preisniveau bleibt erhalten.
- Effekte wirken gegen (jeden) Versicherer
- Schadeninflation in Haftpflichtzahlen noch nicht in den Büchern „angekommen“ (Long Tail erwartet)

LargeCorp: Individuelle Analyse erforderlich

VN vertreibt GAS und betreibt eine Gas-Pipeline

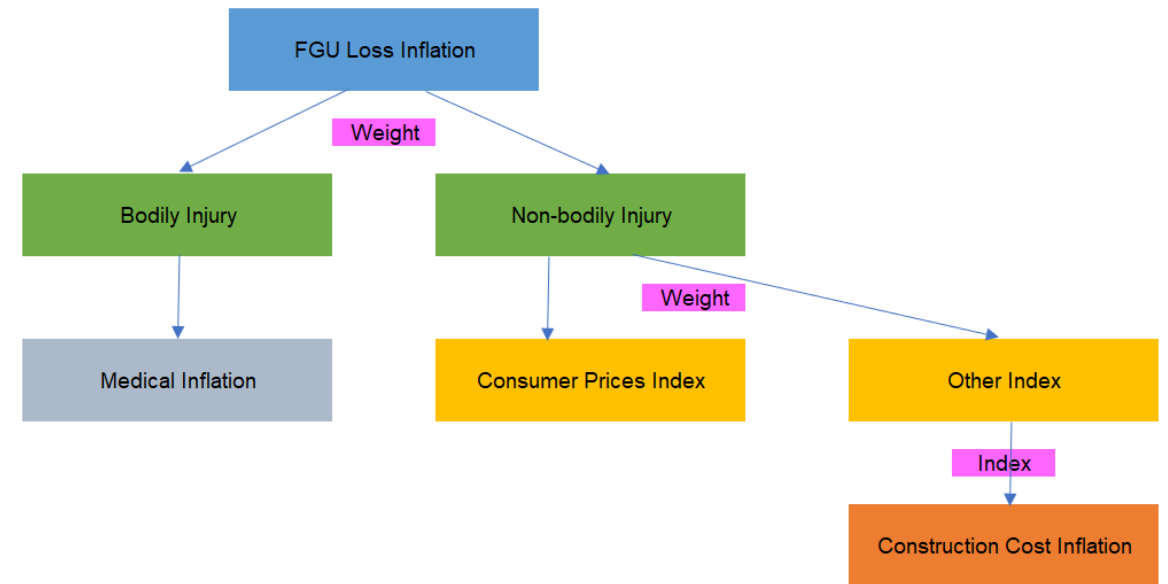
- Massive Umsatzsteigerung aufgrund Preissteigerung im Energiesektor
- Kunde erhöht seine gelieferte Menge nicht
- Unveränderter Betrieb der Pipeline

- Kern-Exposure des Haftpflicht-Versicherers: Personen- und Sachschäden durch Pipeline Leckage

Hier: Individueller Ansatz erforderlich mit dem Fokus die „Inflation“ / „Social Inflation“ im Bereich der Personenschäden auszugleichen.

Zusätzlich für Sachschaden Exposure

- > Baukosten- Inflation beachten



Einfluss der Inflation den Haftpflichtversicherer

Verschiedene Inflation je Branche / Region:

- Verschiedene Branchen unterliegen verschiedenen Inflationsraten.
- Globale Inflation unterscheidet sich

Wichtigste Erkenntnis :

Die konkrete Schadenerfahrung und - Exponierung des Kunden definiert die konkrete Auswirkung der Inflation für den Haftpflichtversicherer.

Und was bedeutet das für den Versicherer?

- Die individuelle Inflationsrate je Liability Account ist unterschiedlich.
- Individuelle Analyse erforderlich!

Fazit: Inflation beschäftigt uns weiter!

LargeCorp Liability Trends



LargeCorp Liability Trends



Large Losses (insb. USA)

Großschäden nehmen bisher unbekannte Dimension an:

USA

- Einzelschäden (Nuclear verdicts)
- US Class-Actions
- US Business Auto

Rationaler Schadensersatz vs. emotional aufgeladene Schadenrealität (Jury Trials / Deep Pocket)

Komplexe Sach- und Vermögensschäden:

- Globale Rückrufe
- Komplexe Sachfolgeschäden getrieben durch
 - Längere Lieferketten
 - Betriebsunterbrechung nach Sachschaden



Long Tail Losses

Erkenntnis aus Portfolio Altschäden:

- **Inflation** beeinflusst Altschadenabwicklung erheblich
- **Social Inflation**
Heutige gesellschaftliche Normen definieren Schadenrealität unabhängig von der Frage, was bei Ursachensetzung "Norm" war. Anspruchsmentalität nimmt zu

Fazit: Versicherer müssen Long Tail Risiken proaktiv einpreisen (Blick auf die Schadenverläufe der Vergangenheit allein reicht nicht aus)



Gesetzesänderungen & Verbraucherschutz

Erschwerte Bedingungen:

Verschärftes Datenschutzrecht

Rechtliche Möglichkeiten für Geschädigte stark verbessert. Rechtsdienstleister „erschließen“ europäischen Markt.

Neue Rechtsprechung und Gesetze

Diverse Gesetze mit ESG / Verbraucherschutz Hintergrund erhöhen die Haftung für Unternehmen

PFAS

Technologischer Phase out | „Ansprüche aus Vergangenheit kommen“

US Schäden Home Owner Liability

Die VN ist Grundstücksbesitzerin
(Mauer Grundstück unten Links)

An der Kreuzung ereignet sich ein Unfall

1. Autofahrer übersieht Stoppschild und biegt nach Links ab
2. Hierbei übersieht der Autofahrer einen Motorradfahrer. Es kommt zum Unfall und der Motorradfahrer erleidet schwere Verletzungen.



4. Klägeranwalt fordert Medical expenses und Economic damages in Höhe von 8m USD.
5. Unfallverschuldender Fahrer ist im Rahmen der Automobile Liability nur mit 300.000 USD versichert.
6. Klägeranwalt klagt jetzt gegen Grundstücksbesitzer und behauptet, dass die Mauergestaltung die Sicht des Motorradfahrers beschränkt hat und so eine gefährliche Situation erzeugt hat. (Motorrad hätte ausweichen können)

US Schäden Product Liability

Die VN stellt hochwertige Haushaltsgeräte her und vertreibt diese weltweit (inkl. USA)

- Gut situierte Nutzerin zieht sich Verbrennungen am Unterarm zu (Kein Verdienstausschlag | Keine Arbeitsunfähigkeit)
- Behauptung: Produktmangel (nicht nachgewiesen)
- Nicht auszuschließen: Fehlbedienung
- Settlement unter Einschaltung eines Mediators:
750.000 USD

Settlement Rationale:

- Geschädigte hat keine „finanzielle Not“ sich zu einigen
- Geschädigte hat Zugang zu „guter Kanzlei“ und genießt mediale Reichweite
- Klägeranwalt droht mit „Schaltung von Werbeanzeigen“ um eine Class Action aufzubauen

Technische Einschätzung zum Schadenhergang weitestgehend irrelevant

US Schäden Product Liability

Die VN stellt „Spezialmaschinen – und Anlagen her“

1. An einer in 2002 ausgelieferten Anlage kommt es in 2019 (17 Jahre später) zu einem Unfall mit Personenschaden.
 2. Der Geschädigte wird in einer Maschine eingequetscht und konnte erst durch einen Kollegen nach einem Maschinenneustart befreit werden.
 3. Der Geschädigte erleidet schwere körperliche und emotionale Schäden und ist dauerhaft arbeitsunfähig.
 4. Schaden wird in 2020 gemeldet | Verhandlungen mit Allianz nehmen in 2024 Fahrt auf.
 5. Kläger Forderung zunächst 40m USD (Heilbehandlungs- und Pflegekosten + Schmerzensgeld)
 6. Aus Klägersicht schleppende Schadenabwicklung veranlasst Kläger die Forderung auf **150m USD** zu erhöhen
- Haftung fraglich (Wartung durch Fremdfirma | Kein technisches Versagen der Anlage)
 - Forderungshöhe „willkürlich“ (Anchoring)
 - Jury Gerichtsbarkeit erhöht Vergleichsbereitschaft des Versicherers im Vorfeld

Main Driver of a Nuclear Verdict

Reptile Theory

„Plaintiff attorneys appeal to the emotional part of the brain“

Anchoring

„Plaintiff attorneys suggest an extraordinary large award so the number becomes anchored in the jury's mind“

Attorney Advertising

Third-Party Litigation Funding

Was bleibt unter der Oberfläche: Neue Verdicts verändern Vergleichskultur im Vorfeld (Verminderte Prozessbereitschaft) | Keine öffentliche Wahrnehmung für Vergleiche!

IST Summary

Unsere LargeCorp Kunden:

- haben hohen Kapazitätsbedarf
- sind stark US exponiert
- stehen im medialen Fokus

LargeCorp Trends:

- Sehr dynamische Schadenentwicklung einzelner Risiken und Branchen (Short & Long Tail)
- US Schäden unserer Kunden „explodieren“ (Ansprüche + Kosten zur Verteidigung)
- Learning: Long Tail's realisieren sich leider wirklich (Prinzip Hoffnung ist (leider) kein Underwriting Prinzip)
- Datenschutzvorfälle häufen sich + es entsteht ein völlig neuer „Haftungsmarkt“

Trends & Maßnahmen

Trends	Auswirkung für Erstversicherer	Maßnahmen im Underwriting
Large Losses	<ul style="list-style-type: none"> • Tiefgehende technische Analysen zur individuellen Risikoqualität immer wichtiger (Insbesondere zu US Exposures) • Erhöhter Informationsbedarf auf RV Seite muss gestillt werden <p>Fokusthemen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risikoqualität • Eigentragung des Kunden • Kapazitätseinsatz & Ventilierung • Preisqualität im Portfolio • Portfoliosteuerung (Branchenmix Branchen Übergewichte vermeiden) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kapazitätseinsatz (Insgesamt und je Einzelrisiko) • Ausreichende Eigentragung der VN sicherstellen (insb. USA related) • Ausreichende Attachmentpoints für Einzelrisiken sicherstellen (z.B. Business Auto) • Branchensteuerung • Preisqualität im Portfolio • Long Tail Risiken erkennen • Technisches Pricing
Long Tail losses	<p>Einzel-Schadenverläufe unverändert im UW Fokus (vor allem im Frequenzschadenbereich)</p> <p>Zunehmender Fokus zukünftig:</p> <p>Saubere Kalkulation von "Kapazitätsprämien", um Großschaden-Trends entgegenzuwirken und Ausgleich im Kollektiv sicherzustellen.</p>	
Datenschutz	<p>Emerging risk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Risikoanalyse - Risikozuweisung zur Cyber-Versicherung - Angemessene Risikoprämie erheben
PFAS	<p>„Alte Technologie“ vs. zukünftige Risikotragung</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Risikoanalyse - Ausschluss vereinbaren

Vereinfachte Darstellung eines technischen Pricing Ansatzes

Zusammensetzung der Prämie	Erläuterung	Anmerkung
Erforderliche Prämie für Frequenzschäden	Ausgleich der Schadenfrequenz	
+ Ausgleich Spätschadenentwicklung	Erfahrungsbasiertes Hochrechnen der zu erwartenden Schadenentwicklung <ul style="list-style-type: none"> - Abwicklungsdreieck (IBNR) - Dynamische Entwicklung des Risikos (Exposure Trending) 	Vorgenannte Faktoren erhöhen die erwartete Schadenlast
+ Berücksichtigung von Inflationsfaktoren	Schäden aus der Vergangenheit sind an Inflationsfaktoren anzupassen	Individuelle Inflationsfaktoren
+ Prämie für gebotene Kapazität	<ul style="list-style-type: none"> - Portfolio – Benchmarking - Payback Analysen / Szenario Modellierung 	Wie viel Prämie bleibt für den Versicherer – unter Berücksichtigung der vorstehenden Faktoren – um Kapazitätsprämie für einen Ausgleich von Großschäden zu generieren?
+ Kosten des Versicherers	<ul style="list-style-type: none"> - Courtagen / Kosten im Ausland - Schadenhandling - Vertragsadministration - Technische Risikoeinschätzung - Gewinnmarge 	Vorgenannte Kosten müssen in Gesamtprämie enthalten sein

Ihr Ansprechpartner



Lennart Müller, LL.M.

Chief Underwriter Liability (Köln | Stuttgart)

Allianz Commercial (AGCS SE)

Lennart.mueller@allianz.com

<https://www.linkedin.com/in/lennartmueller/>

+49 151 1111 3 777