

# INDUSTRIEVERSICHERUNG

Das Printmagazin des VersicherungsJournals



## **Seite 4**

Dreiecksbeziehung unter  
erschwernten Bedingungen

## **SEITE 12**

Rückendeckung  
für neue Wege

## **SEITE 16**

Cyberversicherung fordert  
Unternehmen

## **SEITE 20**

Risikoeinschätzung  
und Schadenursachen

## **SEITE 22**

Industrie. Industrie?



**50**  
**JAHRE**  
**LICHT INS**  
**DUNKEL**

**Sie** spenden, **wir** helfen.  
Seit **50** Jahren!

*lichtinsdunkel.ORF.at*

  ORFLichtinsDunkel



Spendentelefon oder  
SMS mit „SPENDE“ an  
0800 664 24 12



# Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



Dass sich die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gerade auch auf die Unternehmen der Industrie sehr stark auswirken, steht außer Frage. Betroffen sind Umsätze und Erträge ebenso wie Lagerbestände und Working Capital. Was das für Versicherungen bedeutet, diskutierten wir in Vorbereitung auf diese Ausgabe unseres Magazins wieder mit hochrangigen Experten im Rahmen eines Round Table.

Das Themenfeld war dabei naturgemäß breit gestreut. Wir wollten wissen, wie sich eine De- oder eine Reindustrialisierung Europas auf Versicherer auswirken würde, wie stabil Branchenvertreter die Unternehmen in Österreich, aber auch in Europa und weltweit einschätzen, und welche Auswirkungen das alles auf Prämienvolumen und Prämienhöhe haben könnte.

Daneben haben wir mit den Experten auch über die aktuelle Situation bei Industrieversicherungen gesprochen. Wie sich versicherbare Risiken, Versicherungssummen und Prämien zuletzt entwickelt haben, ob die Verhärtung des Marktes voranschreitet und wie es aktuell um den Risikoappetit und die Risikotragfähigkeit der Versicherer steht, war ebenso Thema wie die Frage, ob sich die Ansprüche der Kunden an Versicherungen und Berater

verändert haben. Die interessantesten Aussagen unseres Round Table haben wir ab **Seite 4** für Sie zusammengefasst.

Innovationen und technologische Weiterentwicklungen sind das Rückgrat unseres Wohlstandes. Besonders für Industrieunternehmen kann ein Versicherungsschutz dabei Rücken- deckung geben. Dazu lassen wir einen Versicherer und einen auf Industrie spezialisierten Makler zu Wort kommen. Wie künftige Entwicklungen Risiken beeinflussen und warum Innovation auch im Bereich sozialer Nachhaltigkeit gefragt ist, lesen Sie ab **Seite 12**.

Zu den größten Risiken für den Geschäftsbetrieb von Unternehmen zählen Cybergefahren. Aufgrund ihrer Größe sind Industriebetriebe dabei ein besonders attraktives Ziel für Cyberkriminelle, vor allem kritische Infrastruktur gerät immer stärker in den Fokus der Angreifer. In unserem Beitrag ab **Seite 16** beschäftigen wir uns unter anderem mit den Anforderungen der Versicherer an das Risikomanagement sowie mit dem Versicherungsbedarf, dem Versicherungsgrad und der Versicherbarkeit dieser Risiken.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns ab **Seite 20** mit der Risikoeinschätzung durch Unternehmen und mit den wichtigsten Schadenursachen der letzten Jahre. Und schließlich versuchen wir uns ab **Seite 22** dem Begriff „Industrie“ zu nähern – denn ganz eindeutig ist dessen Bedeutung in Wirklichkeit nicht. Ich darf Ihnen wieder eine interessante Lektüre wünschen.

**Marius Perger, Herausgeber**

## Impressum

**Herausgeber und Verleger:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Marius Perger und Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2022 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichisches Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at – Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: Nataliya Hora (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4 unten und S.6-10: Richard Tanzer; S.5: Shinonome Studio, S.12: lassedesignen, S.16: kaptn, S.20: Fineas, S.22 - 23: sompong\_tom (alle AdobeStock)

# Dreiecksbeziehung unter erschwertten Bedingungen

Es ist viel im Fluss: Widrige Rahmenbedingungen verlangen Unternehmen einiges ab, der Versicherungsmarkt verhärtet sich, Berater sind stärker gefordert. Zugleich greift das Zusammenspiel zwischen den Beteiligten besser als früher, so der Tenor am Round Table.

Von Emanuel Lampert

Geopolitische Lage und wirtschaftliche Rahmenbedingungen stellen für Industrieunternehmen und -versicherer eine große Herausforderung dar, bestätigt **Stefanie Thiem**, Hauptbevollmächtigte der Allianz Global Corporate & Specialty SE in Österreich. Aufgrund von Kriegsausschlüssen seien die Auswirkungen hinsichtlich der Ukraine zwar „eher moderat“. Ein „deutlich erhöhtes Exposure“ sei aber durch Lieferkettenprobleme und Betriebsunterbrechungen festzustellen.

**Wolfgang Petschko**, Vorstandsdirektor der Donau Versicherung AG, identifiziert das

Zusammentreffen mehrerer Krisen – Corona, Krieg und Inflation – als die große Herausforderung. Wer sich in der Vergangenheit mehr mit Risikomanagement beschäftigt hat, werde sich in der Bewältigung leichter tun. Ein „großes Thema“ sei der Mitarbeitermangel.

Sind kleinere Industriebetriebe aktuell in einer besonders schwierigen Lage? „Es hängt von der Branche ab und davon, welche Märkte beliefert werden“, sagt **René Hannes Forsthuber**, Managing Director Enterprise Risk Solutions bei Aon Austria. Aon bemerke, dass Österreich im internationalen

Unter der Leitung von Herausgeber Marius Perger (zweiter von links) diskutierten (v.l.n.r.) Dipl. Ing. René Forsthuber von Aon, Stefanie Thiem von der Allianz und Dr. Wolfgang Petschko von der Donau Versicherung.





Vergleich insgesamt „immer noch sehr resilient wirkt“.

Die Großindustrie verfügt laut Thiem über ein sehr gutes Business Continuity Management. Das „Allianz Risk Barometer“ zeige, dass die Beschäftigung damit als „die wichtigste Maßnahme“ gesehen wird. Die Allianz-Risikoingenieure seien hierzu in engem Austausch mit den Kunden, beantwortet sie die Frage nach dem Umgang der AGCS mit der veränderten Risikolage.

#### **Beratung „mehr denn je gefragt“**

Forsthuber sieht den Berater zurzeit „mehr denn je“ gefragt. Es gehe um die Schaffung von Risikosensibilität, um die Höhe von Versicherungssummen, „und ich werde nicht müde, in jedem Setting zu erwähnen, dass eine zwölfmonatige Haftzeit für fast kein Unternehmen ausreichend ist“; der Trend gehe zur Verlängerung.

Petschko hält es überhaupt für ein „absolutes Muss“, Kunden aktiv auf Umstände wie diese anzusprechen. Ansonsten komme auf den Berater womöglich „ein veritables Haftungsthema“ zu. „Denn es ist ja offenkundig, dass sich die Risikosituation verändert hat und die zwölf Monate vielleicht nicht ausreichen.“ Thiem erachtet die Dreiecksbeziehung Kunde-Makler-Versicherer als „extrem wichtig“, um das Know-how von Risikoingenieuren, Maklern und Beratern zu bündeln.

#### **Ungewissheit über Ausfallrisiken**

Wie stabil sind Unternehmen in Österreich, Europa, weltweit? Wie wahrscheinlich ist es, dass bei Lieferanten, Kunden oder Industrieunternehmen selbst Ausfälle eintreten? Für ein entsprechendes künftiges Konkursgeschehen gebe es viele Indikatoren, sagt Forsthuber. Zudem sei mit einer Verhärtung im (Rück-)Versicherungsmarkt zu rechnen.

Wolfgang Petschko



Gibt es Sorgen, dass Versicherungsnehmer insolvent werden, gar größere Prämienausfälle drohen? Thiem spricht von einer „gewissen Unsicherheit“, eine Prognose sei schwierig. Unter Österreichs Industrieunternehmen mit über 500 Millionen Euro Umsatz sei die Finanzstärke aber groß.

Petschko relativiert die gestiegenen Insolvenzzahlen: Zuletzt hätten sie ungefähr Vor-Pandemie-Niveau erreicht; zudem sei das Insolvenzaufkommen aufgrund der Corona-Programme „klar unterdurchschnittlich“ gewesen, die Zunahme insofern nachvollziehbar. Ob es wegen der Corona-hilfen auch in der Industrie „Zombieunternehmen“ gebe, wolle er nicht beurteilen; ATX-Unternehmen hätten aber auch in der Pandemie sehr gute Gewinne geschrieben. „Das würde darauf hindeuten, dass es davor keine besondere Schieflage gegeben hat.“

### **Schwierige(re) Versicherbarkeit**

Versicherbarkeit von Risiken, Versicherungssummen, Prämien: Wohin steuert die Industrieversicherung? Wir befinden uns in einer Zeit, „in der Versicherungsschutz teilweise ausbleibt“, etwa wegen Territoriaausschlüssen, sagt Forsthuber.

Er geht davon aus, dass es künftig mehr Bereiche geben wird, in denen es mit der Versicherbarkeit schwieriger wird; die Konsequenz: Risikomanagement verstärken, alternative Risikotransfermethoden in Betracht ziehen und verbleibende Risiken bewerten, um sich auf die Zukunft einstellen zu können. Denn Lieferengpässe, Personal-mangel, die Insolvenz eines Kunden, „all das sind Gefahren, die jetzt viel stärker da sind“.

Die Inflation beeinflusse natürlich die Versicherungssummen, sagt Thiem. Deshalb müsse man Vermögenswerte genau überprüfen, um Unterversicherung zu vermeiden. Geopolitisch bedingt, habe sich der Risikoappetit zuletzt geändert, allerdings habe es auch zuvor immer wieder Anpassungen gegeben. Gibt es jetzt Risiken, die gar nicht mehr versicherbar sind? „Es wird vielleicht schwieriger, manche Risiken im klassischen Industrieversicherungsbereich abzudecken, aber es gibt alternative Lösungen.“ Als ein Beispiel nennt Thiem Captives. Man stehe mit alternativen Lösungen zwar noch eher „am Anfang“, das Interesse steige aber enorm.

Petschko wolle nicht zwangsläufig von Unversicherbarkeit sprechen, es sei inzwischen aber

definitiv „aufwendiger“, die gewünschte Risikoabdeckung zu bekommen. Das liege auch daran, dass sich manches Risiko in Richtung eines systemischen Risikos bewegt habe, Stichwort Naturkatastrophen.

### Risikoappetit und alternative Lösungen

Auch Forsthuber ginge es zu weit, zu sagen, dass bisher Versicherbares nun unversicherbar würde. Allerdings: Habe man sich etwa vor ein paar Jahren noch „sehr einfach und sehr gut“ gegen Cyberrisiken versichern können, so sei der eigentlich erforderliche Schutz inzwischen schwierig zu bekommen. Ein gutes Risikomanagement erleichtere die Risikoabdeckung.

In der D&O-Versicherung orte er keine gesteigerten Hürden für den Deckungseinkauf – sofern es um Unternehmen geht, bei denen im Wesentlichen Kontinuität herrscht. Wenn aber Faktoren wie etwa Änderungen im Management, Fusionen oder die Erschließung neuer Märkte auftreten, „da wird es deutlich schwieriger“.

Die Prämienentwicklung zeigt laut Forsthuber im Bereich der Naturgefahren nach oben; bei Sachrisiken sei der Aufwärtstrend zwar noch nicht

gestoppt, aber nicht mehr ganz so steil wie die letzten zwei Jahre. Auch wenn die Glaskugel fehlt: Es gebe Anzeichen dafür, dass die Prämienkurve eher „weiterhin bergauf“ gehen könnte.

Die Risikofreudigkeit der Versicherer ist Forsthuber zufolge „selektiver“ geworden. In gewisser Weise gehe eine Schere auseinander: Bei guten Risiken sei der Appetit durchaus groß, während solche, die schon vor Jahren weniger attraktiv waren, weiter an Attraktivität verlieren. Je größer die erforderliche Kapazität, desto mehr kämen alternative Risikotransfermethoden ins Spiel.

Ist der Risikoappetit der AGCS zuletzt größer oder kleiner geworden? Er habe sich verändert, antwortet Thiem. Veränderung sehe sie auch andernorts: Früher seien Fragebögen zur Risikoeinschätzung als eher leidiges Thema wahrgenommen worden, „aber jetzt stellen wir fest, dass es sogar eher gewünscht wird“.

Müssen Industrieunternehmen froh sein, überhaupt noch einen Versicherer zu finden? Petschko schickt vorweg: Industrieversicherung sei „in ganz Europa tendenziell keine Cash-Cow für die Versicherungsunternehmen“. Das führe zu Marktverhärtung. Mancher Versicherer werde seinen Blick

René Forsthuber





Stephanie Thiem

künftig wohl etwas auf andere Märkte richten und den Risikoappetit anders fokussieren. Wie herausfordernd das für Kunden ist, werde auch von ihrem bisherigen Risikomanagementverständnis und ihrem Verhältnis zum Berater abhängen.

### **Intensivierte Beziehung**

Haben sich die Ansprüche der Kunden gegenüber Versicherern und Beratern in den letzten Jahren verändert? Es sei „sehr viel mehr Beratungsbedarf entstanden“, sagt Forsthuber. Auch die Beziehung habe sich gewandelt: „Mittlerweile ist es so, dass mit den Kunden ein Dialog entstanden ist. Der Kunde spricht mehr über seine Probleme, über seine Herausforderungen.“

Thiem bemerkt ebenfalls Änderungen: Der Versicherer werde nicht mehr nur als derjenige gesehen, der zahlt, es gehe mittlerweile „sehr viel um Partnerschaft“ zwischen Maklern, Kunden und Versicherern – anders als noch vor ein paar Jahren,

als sich die Kundenbeziehung vornehmlich allein zwischen Maklern und Kunden abgespielt habe. Aus Petschkos Sicht räumen die Kunden Risikomanagement, Beratung und Versicherung heute einen höheren Stellenwert ein als früher.

Wie anspruchsvoll, wie „schwierig“ ist Beratungstätigkeit geworden? Es wird schwieriger, sagt Forsthuber, aber „wir sehen hier eine Riesenchance“. Denn: „Da entsteht Kooperation, da entsteht Nachhaltigkeit, da entstehen passende Konzepte.“ Hat ein kleiner Makler die Ressourcen, einen Industriebetrieb zu versichern? Um zielgerichtet zu beraten, müsse man „schon einiges im Bauchladen haben“. Ohne einen solchen werde es schwieriger.

In anderen Versicherungssegmenten ist die Digitalisierung des Kundenkontakts teils weit fortgeschritten. Es sei aber eben ein Unterschied, ob man einen Pkw oder ein Industrieunternehmen versichert, gibt Petschko zu bedenken. Komplexität und Individualität sprächen hier oftmals gegen →

# „Große Chancen für Berater-Kooperationen“

Dr. Peter Loisel, Country Head Austria beim Insurtech Finlex, über Marktverhärtung, Spezialisierung in der Beratung und „Dornröschenschlaf“ in der Digitalisierung.

## Welche Entwicklungen gibt es in der diesjährigen Erneuerung in Bezug auf versicherbare Risiken, Versicherungssummen und Prämien?

In der Cybersparte komme es 2022 teils zu einem „harten Renewal mit Prämienanhebungen und Re-Underwriting im Bestand“, erklärt Loisel. Es gebe aber auch Versicherer, die die Vertragskonditionen unverändert weiterführen, insbesondere im KMU-Geschäft. „Für die Makler stellt die unterschiedliche Verhaltensweise der Versicherer eine Herausforderung im Sinne ihres Best-Advice-Anspruchs dar.“

## Schreitet die Verhärtung des Marktes voran? Haben sich Risikoappetit und Risikotragfähigkeit der Versicherer verändert? Müssen Kunden froh sein, überhaupt einen Versicherer zu finden?

„Makler und Industriekunden in Österreich beklagen manchmal, dass es recht schwierig geworden ist, Großgewerbe-/Industrierisiken in Deckung zu bringen – insbesondere bei österreichischen Versicherern“, sagt Loisel.

Eine Ursache dafür sieht er in den gestiegenen Eigenkapitalanforderungen gemäß Solvency II. Das Risikomanagement vieler Häuser präferiere deshalb das Privat- und Kleingeschäft und scheue risikokapitalintensives Großgeschäft.

„Bei internationalen Konzernen beobachten wir, dass die mit größeren Underwriting-Teams ausgestatteten deutschen Schwester-gesellschaften österreichische Großrisiken zeichnen – und nicht mehr die lokalen Landesgesellschaften.“

## Haben sich die Ansprüche der Kunden an Versicherer und Berater verändert (Risk

## Management, digitale Prozesse)? Wie gehen Versicherer und Berater damit um?

In der Cyberversicherung bieten Finlex und viele andere Akteure zunehmend Cyber-Riskmanagement-Services an, so Peter Loisel. Dies helfe, das IT-Sicherheitsniveau zu erhöhen. Nebeneffekt: Der Anteil der cyberversicherbaren Betriebe steige.

Industriebetriebe benötigen in ihrem Kerngeschäft „zunehmend smarte digitale Prozesse“, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, fährt Loisel fort. Im Versicherungsbereich seien digitale Prozesse bisher vor allem im Privatkundensegment etabliert worden, „das Industriegeschäft liegt da vergleichsweise noch im Dornröschenschlaf“, so Loisel. „Manche Industriekunden wundern sich dann über Polizzen, die erst Wochen später eintreffen und über altmodische Beratungs-/Angebots-abläufe.“ Auf dem digitalen Marktplatz von Finlex böten Makler ihren Kunden „voll digitale Beratungs- und Polizzierungsprozesse“.

## Wie weit kann oder muss Spezialisierung gehen? Können einzelne Makler überhaupt noch in diesem Bereich tätig sein? Wie sind die Chancen für Berater-Kooperationen?

Finlex sei ein „extremes Beispiel für Spezialisierung“. Man beschäftige 120 Mitarbeiter, die bisher ausschließlich in D&O und Cyber tätig sind. „Wir agieren als Co-Broker ausschließlich via Kooperationen mit Maklern“. Geplant sei, heuer die Umsatzmarke von 100 Millionen Euro zu überschreiten. „Das zeigt, dass Berater-Kooperationen große Chancen haben – aber nur, wenn der Spezialist echten und überzeugenden Mehrwert bietet.“

digitale Abläufe. Bemühungen um gemeinsame internationale Schnittstellen seien bisher nicht von Erfolg gekrönt gewesen. Digitalisierung müsse außerdem einen Mehrwert bieten; wenn man sich Wochen oder Monate lang über Risiken, Standorte, internationale Programme unterhält, werden zwei Tage für die Deckungsbestätigung kaum ein Thema sein, meint Petschko.

### Zu dritt am Tisch

Was wünschen sich Versicherer von Beratern? Vor wenigen Jahren hätte sie sich mehr Gemeinsamkeit in der Beziehung Versicherer-Makler-Kunde gewünscht, sagt Thiem. Manches Mal sei der

Versicherer als Konkurrent zum Makler betrachtet worden, „was unbegründet war“. Inzwischen sei das aber anders – und sollte vielleicht noch intensiviert werden.

Zu dritt am Tisch zu sitzen, „stiftet Wert“, betont auch Petschko. So bekomme der Versicherer ein Gefühl dafür, wie der Kunde zu Risikomanagement und Versicherung stehe. „Das hat in letzter Zeit an Bedeutung gewonnen und sollte so bleiben.“ Forsthuber stimmt zu: Die Offenheit zwischen Versicherer und Makler sei gewachsen, man pflege ein Miteinander. Das Dreieck Versicherer-Makler-Kunde schaffe die für die Beziehung wichtige Stabilität. ■



### Das VersicherungsJournal Spezial kostenlos für Ihr Büro

Sie können dieses Heft (max. 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre MitarbeiterInnen oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter [info@versicherungsjournal.at](mailto:info@versicherungsjournal.at) an den Verlag.

# ZEIT FÜR WAHRE WERTE!

Wir sind der Partner für einen sicheren Vermögensschutz!



Als Vertriebspartner von GOLDEN GATES verkaufen Sie Edelmetalle, Technologiemetalle und damit ein Gut von unschätzbarem Wert: Sicherheit in stürmischen Zeiten. Dafür bieten wir Ihnen optimale Bedingungen:

- ✓ Umfassende Schulungen in Live- und Online-Seminaren.
- ✓ Regelmäßige Auffrischung sowie Vermittlung von Tipps und Informationen (Verkauf, Akquise und Gesprächsführung).
- ✓ Modernste, digitale Beratungs- und Verwaltungstools.
- ✓ Attraktive, faire Konditionen.
- ✓ Robuster Wachstumskurs und faire Vertriebsvereinbarungen.

## Was macht unsere regelmäßigen Kaufaufträge exklusiv?

- ✓ Monatliche Kaufbeträge ab 25 Euro.
- ✓ Keine laufenden Depot- und Verwaltungskosten.
- ✓ Beitragsfreistellungen sowie -reduzierungen und -erhöhungen sind jederzeit möglich.
- ✓ Volle Kostentransparenz.
- ✓ Kauf ausschließlich von zertifizierten Goldbarren nach LBMA Standard und den weltweit bekanntesten Anlagemünzen.
- ✓ Versicherte und durch Wirtschaftsprüfer geprüfte Goldlagerung.

## 5 gute Gründe, warum Kunden Golden Gates schätzen.

- ✓ Wir liefern Gold und Edelmetalle auf Wunsch nach Hause.
- ✓ Sichere Lagerung zu transparenten Konditionen.
- ✓ Tägliche Verfügbarkeit von Metallen.
- ✓ Goldbestandsinformationen mit unserer **Golden Gates-App**.
- ✓ Eine Anpassung des regelmäßigen Kaufbetrages ist jederzeit möglich.

## Es gibt viele Gründe mit Golden Gates zusammen zu arbeiten, denn wir sind ...

- ... ein erfahrener Edelmetallhändler, seit 2009 erfolgreich am Markt.
- ... mehrmals ausgezeichneter Wachstums-Champion (Focus Business und Statista).
- ... seit 2013 erfahrener Technologiemetallhändler, mit innovativen Produkten.
- ... der erste Anbieter am Markt für Silbermünzensparpläne.
- ... ein Partner auf Augenhöhe.

**Stellen Sie Ihre Kunden zukunftsicher auf und kommen Sie an Board! Vermögensschutz kann so einfach sein – jetzt Vertriebspartner bei Golden Gates werden!**

**GOLDAKADEMIE**  
Wertvolles Wissen



## KONTAKT:

Dir. Helmut Horeth  
Tel.: +43 664 43 67 333  
E-mail: [office@goldakademie.at](mailto:office@goldakademie.at)  
[www.goldakademie.at](http://www.goldakademie.at)

H & H Financial Consulting  
Kühbergstr. 40, 5020 Salzburg

# Rückendeckung für neue Wege



Versicherungsschutz kann behilflich sein, Innovationen voranzutreiben. Das ist gerade auch für Industrieunternehmen ein beachtenswerter Aspekt. Wir haben Greco und Uniqa dazu gefragt und wollten auch wissen, ob auf die Industrie als Arbeitgeber künftig mehr soziale Verantwortung zukommt und welche Rolle Versicherung dabei spielt.

Von Emanuel Lampert

**G**eld im Schadensfall, das ist das eine. Über Schadensbegrenzung und Existenzabsicherung hinaus komme der Versicherungswirtschaft aber noch eine andere, gesellschaftlich relevante Funktion zu, wird mitunter argumentiert: Denn die Risikoübernahme – „angereichert“ um den Umstand, dass Versicherer langfristig investieren – gebe die erforderliche Rückendeckung für Unternehmen, wenn sie sich auf das Terrain von Innovation und technologischer Weiter- und Neuentwicklung wagen wollen.

„Es stimmt, dass Versicherungsschutz Innovationen und Technologien, Entwicklungen, ermöglicht“, sagt **Andreas Schmitt**, der im Vorstand des Versicherungsmaklerunternehmens Greco für Risiko- und Versicherungstechnik zuständig ist. Das seien jedoch keine Lösungen von der Stange, sondern Lösungen, die in der Regel auf detaillierten Analyseprozessen basieren und auf die jeweilige Situation genau abgestimmte Deckungskonzepte bieten. „So können beispielsweise Projektrisiken aus neuen technologischen Entwicklungen oder

damit verbundene vertragliche Haftungspotenziale bis zu einem gewissen Grad versichert werden“, erläutert Schmitt.

„Aus unserer Erfahrung heraus verhalten sich die Versicherer bei neuen Technologien allerdings zunächst eher restriktiv und bieten Versicherungsschutz nur in einem eingeschränkten oder preislich unattraktiven Ausmaß an“, stellt Schmitt fest. Das sei zum Teil auch verständlich, weil es bei neuen Technologien an der Schadenerfahrung und dem nötigen Kollektiv fehle. Erst wenn sich Innovationen weiterentwickelt haben, komme meist der entsprechende Versicherungsschutz. Schmitt führt dazu ein Beispiel an: „Das Internet existiert seit 1990. Zehn Jahre später entstanden die ersten Cyberversicherungen in den USA, erst 2014 kamen sie nach Deutschland und Österreich.“

### **Künftige Entwicklungen beeinflussen Risiken**

Der Blick in die Zukunft sei für Versicherer „Teil des Alltags“, sagt die Uniqa: Künftige wirtschaftliche, sozioökonomische, ökologische und technologische Entwicklungen beeinflussen, welchen Risiken eine Gesellschaft ausgesetzt ist. Innovationen und neue Technologien und Entwicklungen sowie der Zugang zu diesen spielten somit eine wichtige Rolle. „Ebenso spielen Erkenntnisse entstandener Schäden eine wichtige Rolle“; diese Erkenntnisse mit der Versicherungsgemeinschaft, also anderen Kunden zu teilen, helfe, ähnlichen Schäden in Zukunft besser vorzubeugen.

Die Uniqa illustriert dies anhand eines Beispiels aus der Cyberversicherung: Ein Industriekunde hatte einen Cyberangriff, durch den sich die Angreifer Zugriff auf die Systeme verschafft haben. „Dies blieb zunächst unbemerkt, wahrscheinlich konnten die Angreifer über Wochen im System spionieren.“ Als irgendwann verdächtige Vorgänge entdeckt wurden, habe sich der Kunde gemeldet. Der „Incident-Response“-Partner der Uniqa „hat den Fall umgehend übernommen und in Zusammenarbeit mit den IT-Verantwortlichen des Kunden den Schaden eingedämmt, die Systeme gesichert und wiederhergestellt“. Als Konsequenz aus dem Vorfall implementierte der Kunde ein Systemüberwachungssystem, das verdächtige Vorgänge in den Systemen in Echtzeit überwacht und Warnungen absetzt. „Das System gäbe es natürlich auch ohne Versicherung – doch ein wesentlicher

Aspekt in diesem Zusammenhang ist, dass man als Versicherer dem Kunden den Zugang zu einem professionellen, großen IT-Dienstleister mit entsprechender Expertise eröffnet, den er eventuell aus Mangel an Awareness oder aus Kostengründen nicht gewählt hätte.“

In der Sachversicherung sei „nicht von der Hand zu weisen“, dass Unternehmen nach einem versicherten Schaden die erhaltene Summe in neue, eventuell leistungsfähigere, effizientere, vielseitigere Anlagen und somit oftmals auch in neuere Technologien investieren. „Derzeit ist das besonders im Bereich der alternativen Energie zu beobachten – bei Photovoltaik-Anlagen, Windparks, Erdwärme oder auch Bus-Systemen für energieeffiziente Steuerung.“ Hier könne die Versicherung die Innovationen begleiten und absichern, durch Schadenerfahrungen auch zu einer Verbesserung von Sicherheitsstandards beitragen. „In Zukunft werden ähnliche Entwicklungen beispielsweise bei Speicherlösungen für Strom, Wasserstoff als Energiequelle oder im Bereich des autonomen Fahrens und Fliegens erwartet.“

### **Mehr „S“?**

„Innovation“ könnte künftig auch auf anderem Gebiet gefragt sein. Die Staatsfinanzen sind angespannt, und Unternehmen werden sich künftig stärker an ESG-Kriterien messen lassen müssen. Das „S“ steht für die soziale Nachhaltigkeitskomponente. Kommt also auf die Industrie als großen Arbeitgeber in Zukunft auch eine größere soziale Rolle zu, insbesondere etwa im Hinblick auf Alters- und Gesundheitsvorsorge, sprich betriebliche Altersvorsorge? Und was heißt das für die Versicherungsbranche?

„Die Industrie hat bereits ihre wichtige soziale Verantwortung erkannt und handelt entsprechend“, antwortet Greco-Vorstandsmitglied Andreas Schmitt. ESG wirke sich dabei aber eher auf Themen wie Geschlechtergleichstellung, Arbeitsbedingungen, Arbeitsumfeld, gerechte Löhne etc. aus. „Es hat meiner Ansicht nach noch wenig Einfluss auf das Thema Alters- und Gesundheitsvorsorge in Österreich.“ Dennoch, so Schmitt, lege dieser Bereich in den Unternehmen sehr stark zu, um dem Arbeits- und Fachkräftemangel entgegenzuwirken. „Arbeitgeber erkennen, dass Gesundheits- und Sozialleistungen eine Möglichkeit

bieten, um Talente zu werben und Mitarbeiter zu binden.“

Insbesondere im Bereich „Empowerment der Frauen“ könne hier einiges getan werden. „Betriebliche Vorsorgemodelle könnten einen Beitrag dazu leisten, die Pensionseinkommenslücke zwischen Frauen und Männern zu verringern, die sich beispielsweise als Folge von Kinderbetreuungszeiten und den damit verbundenen Teilzeitmodellen ergibt.“

Zudem sei derzeit ein Generationenwechsel im Laufen. Die Generation Y, geboren zwischen 1981 und 1995, werde bis 2025 weltweit drei Viertel aller Arbeitnehmer stellen. Die Flexibilität der Sozialleistungsprogramme nehme schon heute an Bedeutung zu, um auf die Bedürfnisse der verschiedenen Mitarbeitergruppen einzugehen, sagt Schmitt.

### **Sozialleistungen und Gesundheitsangebote**

Auch die Uniqa spricht den Personalmangel an, der viele Unternehmen beschäftige. Ohne ein überzeugtes „Engagement für Mensch und Umwelt“ werde für die Betriebe sowohl der „Kampf um Talente“ als auch die Kundengewinnung und -bindung schwerer werden.

„Das Thema der betrieblichen Altersvorsorge ist bereits länger virulent, die Notwendigkeit der Stärkung der zweiten Säule ist alles andere als neu, ebenso wenig die Forderung nach entsprechenden Rahmenbedingungen“, heißt es aus der Uniqa weiter. „Employee-Benefits-Programme“ mit umfassenden Sozialleistungen und Gesundheitsangeboten gewannen an Bedeutung. Neben einer allgemeinen Gesundheitsvorsorge für Mitarbeiter sei insbesondere der Bereich der mentalen Gesundheit hervorzuheben. Der Versicherer verweist auf Zahlen der Statistik Austria, wonach zwei Millionen Krankenstandstage in Österreich auf psychische Belastungsreaktionen zurückzuführen seien.

Wie reagiert die Uniqa? Um Unternehmen und ihre Mitarbeiter in der Prävention und bei der Bekämpfung mentaler Belastung zu unterstützen, biete man über die Tochter SanusX eine betriebliche mentale Gesundheitsvorsorge an. Und vor dem Hintergrund der politischen und regulatorischen ESG-Entwicklungen „ist die individuelle Beratung und Aufklärung zum Thema eine neue Schlüsselkompetenz, um Nachhaltigkeit in der Gesellschaft voranzutreiben“. Die Uniqa habe deshalb ein österreichweites Ausbildungsprogramm für die Berater aufgestellt. ■

## **Industrie: ein Job nur für Großmakler?**

**Wenn es um Versicherungsmakler geht, verbindet man das Kundensegment Industrie meist mit „großen“ Namen. Kann die Industrieversicherung auch für „kleinere“ Makler ein Thema sein?**

Die Uniqa arbeitet im Kundensegment Industrie nicht nur mit den „großen“ Namen zusammen, wie sie uns mitteilt; sie habe auch Geschäftsbeziehungen mit einer Vielzahl an „kleineren“ Maklern und auch eigene Generalagenturen, wobei auch den eigenen Beratern in der Industriekundenbetreuung eine wichtige Rolle zukomme.

„Es kommt somit nicht auf die Größe, sondern vielmehr auf die Qualität der Beratung und Kundenbetreuung an“, so der Versicherer. Meist kennen „kleinere“ Maklerhäuser ihre Industriekunden sehr detailliert „und sind genauso erfolgreich dabei, den besten Service zu bieten“, sagt die Uniqa und bezeichnet die Zusammenarbeit mit so diversen Partnern als „sehr positiv“.

Soweit es den Maklervertrieb der Uniqa betrifft, könne ein „nennenswerter Teil“ den „kleineren“ Maklerhäusern aus dem Industriesegment zugeschrieben werden.

COGITANDA® - DER CYBER SPEZIALIST  
IMMER AN IHRER SEITE!

Bevor etwas passiert,  
sprechen Sie mit uns!



Umfassende  
Cyber Risiko Prävention



Maßgeschneiderte  
Cyber Versicherung



Hochprofessionelles  
Cyber Schadenmanagement



COGITANDA®  
CYBER SIND WIR.

[www.cogitanda.at](http://www.cogitanda.at) • +43 (0) 206093-080 • [austria@cogitanda.com](mailto:austria@cogitanda.com)



## COGITANDA ACADEMY

DIE E-LEARNING-PLATTFORM  
FÜR SIE UND IHRE MITARBEITER:INNEN



COGITANDA®  
CYBER SIND WIR.

[www.cogitanda.at](http://www.cogitanda.at) • +43 (0) 206093-080 • [austria@cogitanda.com](mailto:austria@cogitanda.com)

# Cyber- versicherung fordert Unternehmen

Steigende Schadenerwartungen treffen auf wachsende Reserviertheit bei Versicherern, Cyberpolizzen zu zeichnen. Die Anforderungen, die Versicherer ans Risikomanagement der Unternehmen stellen, steigen ebenfalls.

Von Emanuel Lampert

**F**ragt man Unternehmen nach den größten Risiken für den Geschäftsbetrieb, rangieren Cybergefahren meist auf den vorderen Plätzen. Risikoberater Funk veröffentlicht jährlich eine „Meta-Analyse“, den „Global Risk Consensus“ und konsolidiert darin Studien und Risikoreporte, die die globalen Risiken für Unternehmen bewerten. Schon seit mehreren Jahren belegen Cyberrisiken in dieser Auswertung Platz eins.

„Industrieunternehmen sind aufgrund ihrer Größe besonders attraktive Ziele für Cyberkriminelle“, sagt **Natascha Jäger**, CEO Austria der Cogitanda Dataprotect AG. Häufig seien sie von erpresserischen Verschlüsselungsangriffen, sogenannten Ransomware-Angriffen, betroffen. „Da diese Art der Angriffe für die Tätergruppen finanziell sehr lohnend ist, muss man von einer weiteren Zunahme entsprechender Attacken auch in den kommenden Jahren ausgehen.“

**Kerstin Keltner**, Cyber Insurance and Risk Consultant bei Aon Austria, verweist auf die PwC-Analyse „Global Digital Trust Insights 2022“, wonach viele Unternehmen in Österreich ebenfalls von einem zunehmenden Cyberrisiko ausgehen: 92 Prozent erwarten einen Cybercrime-Anstieg, 63



Prozent rechnen mit mehr Angriffen durch staatliche Akteure.

## Wer ist besonders exponiert?

Gibt es Sektoren in der Industrie, die besonders cybergefährdet sind? Keltner berichtet, dass kritische Infrastruktur – wie etwa Energie- oder Wasserversorger – immer stärker in den Fokus der Angreifer gerät. Sogenannte „Cyber-Operationen“, deren Ziel es ist, mit Attacken auf kritische Infrastruktur die Stabilität von Staaten zu unterminieren, dürften zunehmen.

Jäger zitiert den „X-Force Threat Intelligence Index 2022“ von IBM, wonach der Produktionssektor in Europa 2021 mit 25 Prozent aller Angriffe der am meisten attackierte Industriezweig war, gefolgt vom Finanz- und Versicherungssektor. „Es ist jedoch trügerisch, davon auszugehen, dass dies eine geringere Gefährdung für andere Branchen bedeutet“, betont Jäger. Häufig erfolgten Angriffe nämlich

nicht zielgerichtet, sondern in breitgestreuten Angriffswellen, um möglichst einfach Zugang zu einem Unternehmensnetzwerk zu bekommen. „Phishing ist das bekannteste Phänomen.“

Keltner merkt an, dass laut der Studie „The State of Industrial Cybersecurity“ (2022) von Trend Micro 90 Prozent der deutschen Unternehmen in den Bereichen Strom-, Öl- und Gasversorgung sowie Fertigung in den letzten zwölf Monaten von Cyberangriffen betroffen waren.

### Hohe Schadenvolumina

Von welchen Schadenvolumina sprechen wir bei Cyberschäden in der Industrie, und welche Erfahrungswerte gibt es hier bereits? Kleinschäden gebe es im Cyberbereich nicht, unterstreicht Jäger. „Die Auswirkungen einer Cyberattacke gehen rasch in den sechs- bis siebenstelligen Bereich. Denn ein Industrieunternehmen mit hunderten Arbeitsplätzen in Verwaltung, Fertigung und Vertrieb wieder betriebsbereit zu bekommen, dauert in der Regel deutlich länger als bei einem Klein- oder Mittelunternehmen.“ Um Stillstandszeiten aufgrund einer Cyberattacke zu reduzieren, bedürfe es professioneller Unterstützung im Schadensfall.

In Deutschland, so Keltner, belaufe sich der durchschnittliche Schaden – was Angriffe auf die Strom-, Öl- und Gasversorgung betrifft – auf 2,9 Millionen Euro; der Gesamtschaden in der deutschen Wirtschaft liege bei 203 Milliarden Euro, wie eine branchenübergreifende Bitkom-Umfrage unter 1.000 Unternehmen zeige.

### Risiken und Versicherungsbedarf

„Für Industrieunternehmen ist eine umfassende Absicherung gegen Betriebsunterbrechungsschäden essenziell“, hebt Keltner hervor. Hierbei gehe es nicht primär um die Absicherung des finanziellen Ausfallsrisikos, also den entgangenen Gewinn, sondern vielmehr um die Kosten zur Aufrechterhaltung und Ver- und Auslagerung des Geschäftsbetriebs. Die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs, die Umstellung auf Handbetrieb oder die Verlagerung der Produktion auf Dritte müsse im Rahmen der Krisenplanung bedacht werden, die hierfür anfallenden Kosten sollten versichert werden. „Wir erkennen in der Schadenbearbeitung, dass die Berechnung des effektiven →

# So einfach soll es sein!



Für Makler:innen.

Minimaler Aufwand. Maximaler Ertrag.

## Erweitern Sie Ihre Einnahmen mit IFA- Anlageprodukten.

Als IFA-Tippgeber:in benötigen Sie keinen Gewerbeschein und profitieren mit Ihren Kund:innen und Kontakten von unseren ausgezeichneten Produkten und Erträgen.

Auf Ihrem kostenfreien Account in unserem transparenten Vertriebssystem haben Sie immer den Überblick über die Entwicklung und den aktuellen Stand Ihrer Tippgeberentgelte.

## IFA | Tippgeber:in



**Anmeldung:** QR Code scannen und das Formular ausfüllen. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie einen Termin für unsere kostenlose Schulung und den Zugang zu unserem digitalen Dashboard.

**Disclaimer:** Die in dem Dokument enthaltenen Informationen sind eine unverbindliche Kurzinformation und dienen ausschließlich zu Werbe- und Informationszwecken. Folglich wird keine Garantie für die Vollständigkeit, Aktualität und inhaltliche Richtigkeit der im Dokument enthaltenen Informationen bzw. der verwendeten Informationsquellen abgegeben. Diese Information stellt keine Anlageberatung dar und soll lediglich einen ersten Überblick über das Investitionsangebot der IFA Invest GmbH geben. Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Angaben sind das Resultat unserer unabhängigen Einschätzung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Dokuments und sind nicht als Empfehlung seitens der IFA Invest GmbH zu verstehen.

IFA Invest GmbH, 4020 Linz. [www.ifainvest.at](http://www.ifainvest.at)

Betriebsunterbrechungsschadens (entgangener Gewinn) die größten Schwierigkeiten bereitet und oftmals zu Friktionen im Verhältnis Versicherer und Versicherungsnehmer führt.“

Zu beachten sei auch, dass die Cyberversicherung grundsätzlich nur dazu diene, den eingetretenen Vermögensschaden am IT-System im Sinne der Naturalrestitution zu ersetzen und (System-) Verbesserungen eigentlich nicht vom Versicherungsschutz umfasst seien. Aufgrund einer Cyberattacke komme es jedoch oft zu umfassenden notwendigen Verbesserungen des IT-Systems. Um in derartigen Fällen die Versicherungsdeckung nicht zu gefährden, sei Beratung durch spezialisierte Versicherungsexperten nötig.

Besonders bedeutsam seien auch die Organisation des Cyber-Krisenmanagements und der Einkauf von Kapazitäten im „Incident Response“. Die sofortige Reaktion im Schadenfall sei „das A und O“ und könne den Schaden drastisch verringern oder dramatisch ausweiten, sagt Keltner. „Cyberversicherer bieten grundsätzlich ‚Incident Response‘-Dienstleistungen im Wege der Assistance-Leistungen durch eigene Dienstleister an. Die gebotenen Leistungen variieren jedoch sehr stark sowohl im Umfang als auch in der Qualität.“ Organisationen, die noch keine Cyberversicherung abgeschlossen haben, „ist der Zukauf von unabhängigen Incident-Kapazitäten über einen sogenannten ‚Incident Response Retainer‘ dringend anzuraten“.

Besonders für Produktionsunternehmen seien Cyber-Haftpflichtdeckungen von Interesse, die Schadenersatzansprüche aufgrund einer eingetretenen Betriebsunterbrechung absichern. „Hierbei geht es um den Ersatz von Vermögensschäden Dritter wegen des Nutzungsausfalls der Erzeugnisse, des Mehraufwandes für die Ersatzbeschaffung und eines Ertragsausfallschadens des Dritten.“

### **Versicherungsgrad und Versicherbarkeit**

Grundsätzlich ist es so, dass Cyberpolizzen in größeren Unternehmen häufiger anzutreffen sind, sagt Keltner auf Basis einer internationalen Umfrage des IT-Dienstleisters Sophos von Anfang 2022. Diese ergab, dass 88 Prozent der Unternehmen mit 3.000 bis 5.000 Mitarbeitern cyberversichert sind, von jenen mit 100 bis 250 Mitarbeitern 73 Prozent. Im Segment Strom-, Öl- und Gasversorgung betrug

der Anteil der cyberversicherten Unternehmen 89 Prozent. Von den 100 Teilnehmern aus Österreich gaben 89 Prozent an, cyberversichert zu sein.

Wie einfach oder schwer ist es für Industriebetriebe, Cyberversicherungsdeckungen zu bekommen? „Die Mindestvoraussetzungen der Versicherer werden immer höher“, stellt Keltner fest. „Ohne Multi-Faktor-Authentifizierung bei Fernzugriffen, regelmäßige Schulungen inklusive Phishing-Test, Implementierung eines angemessenen Patchmanagements, Durchführung täglicher Backups – inklusive zumindest teilweiser Wiederherstellungstests – ist kein Versicherungsschutz mehr zu erhalten.“ Eine Cyberversicherung erhalte heutzutage nur noch ein Unternehmen, das sich mit dem Thema Cybersicherheit auseinandergesetzt hat.

Jäger bestätigt: „Gerade dann, wenn der Markt sich so selektiv verhält, wie er es aktuell tut, ist sauberes und nachhaltiges Risikomanagement auf der Seite der Unternehmen enorm wichtig, um auch in der Zukunft verlässlich Versicherungspartner für die eigenen Risiken zu finden.“

Industrieunternehmen zeichneten sich oft durch deutlich komplexere IT-Landschaften aus als Klein- und Mittelunternehmen. Je komplexer ein Unternehmen ist, umso besser müsse man als Cyberversicherungsanbieter das Risiko – im Wege von Risikodialogen oder Risiko-Audits – verstehen, da die zu versichernden Summen in der Regel auch deutlich höher seien.

### **Herausfordernde Marktbedingungen**

Die Marktentwicklung bleibt nach Einschätzung der Expertinnen herausfordernd: „Der Markt verhärtet sich weiterhin, eine leichte Entlastung des Marktes wird frühestens im Sommer 2023 erwartet“, sagt Keltner. Diese Marktverhärtung führe zu steigenden Prämien und Deckungseinschränkungen, insbesondere im Bereich der Cybererpressung und Betriebsunterbrechung.

Jäger spricht von einer „deutlichen Verhärtung“, die der Markt seit zirka zwei Jahren durchlebe. „Viele Risikoträger ziehen sich zurück und verringern ihre Kapazitäten. Die Preisgestaltung passt sich der gestiegenen Schadenerwartung an, was zu Prämiensteigerungen führt.“ Das größte Kostenrisiko bei einer Cyberattacke bleibe jedoch weiterhin jenes des Schadenmanagements. ■

Werbung



# ARAG

## ARAG und der Verein ChronischKrank – eine Zusammenarbeit, die hilft.

Wir leben nun fast drei Jahre mit der Pandemie. Was bleibt? Die Fälle von Long-Covid nehmen zu. Das hat verheerende Folgen für die Betroffenen. Einige rutschen in die Berufsunfähigkeit, müssen beim Sozialversicherungsträger einen Antrag auf Berufsunfähigkeitspension stellen – dieser wird häufig abgelehnt. Was tun? Es bleibt nur der Weg zu Gericht.

ARAG Kunden sind in diesem Fall gut geschützt. Aber was, wenn die Rechtsschutzversicherung zu spät abgeschlossen wird?

Der Verein ChronischKrank Österreich ist zentrale Anlaufstelle, wo Menschen mit chronischer Erkrankung oder Behinderung allumfassende Hilfe bekommen. Der Verein bietet persönliche und telefonische Beratung oder per Video-Call kostenlos in ganz Österreich.



Mag. Jürgen Holzinger,  
Obmann Verein ChronischKrank

### Was können Betroffene beim Thema Berufsunfähigkeit tun?

ARAG hat schon während der Pandemie Rechtsberatung für alle zum Thema Corona angeboten, auch für NICHT ARAG Kunden. **Menschen den Zugang zum Recht zu ermöglichen, ist eine Mission bei ARAG** – ARAG will daher in Zusammenarbeit mit dem Verein ChronischKrank gerade in solchen Situationen Hilfe anbieten.

### Wie genau sieht die Unterstützung aus?

In Fällen, in denen Long-Covid zu einer Berufsunfähigkeit führt, sind ARAG Kunden über den Sozialversicherungs-Rechtsschutz gut geschützt, sofern sie sich rechtzeitig versichert haben. Für neue ARAG Kunden, bei denen der Versicherungsschutz noch nicht greift, würde ARAG bis Ende des Jahres 2023 die Hälfte der Kosten des Vereins für das Berufsunfähigkeitsverfahren mit dem Sozialversicherungsträger übernehmen. Durch den sozialen Beitrag und die Unterstützung des Vereins ChronischKrank ermöglicht es ARAG, dass Long-Covid-Erkrankte ihr Recht durchsetzen können, insbesondere dann, wenn sie es sich ohne Unterstützung nicht leisten könnten.



Mag. Birgit Eder,  
CEO ARAG SE, Direktion für Österreich

# Risikoeinschätzung und Schadenursachen



Wie Unternehmen Risiken einschätzen und was die bedeutendsten Schadenursachen der letzten Jahre waren.

Von Emanuel Lampert

Die Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS) befragt jährlich Kunden der Allianz-Gruppe, Versicherungsmakler und Risikoexperten aus 22 Industriesektoren, wie sie die Risikolage für Unternehmen einschätzen. In das „Allianz Risk Barometer 2022“, das Anfang des Jahres veröffentlicht worden ist, flossen Antworten von 2.650 Personen aus 89 Ländern und Territorien ein. Sie konnten angeben, von welchen – bis zu drei – Risiken sie glauben, dass es die wichtigsten sind. Insgesamt lagen 17 Risiken zur Auswahl vor, zusätzlich konnten die Teilnehmer weitere Risiken angeben.

## Cyber vor Betriebsunterbrechung

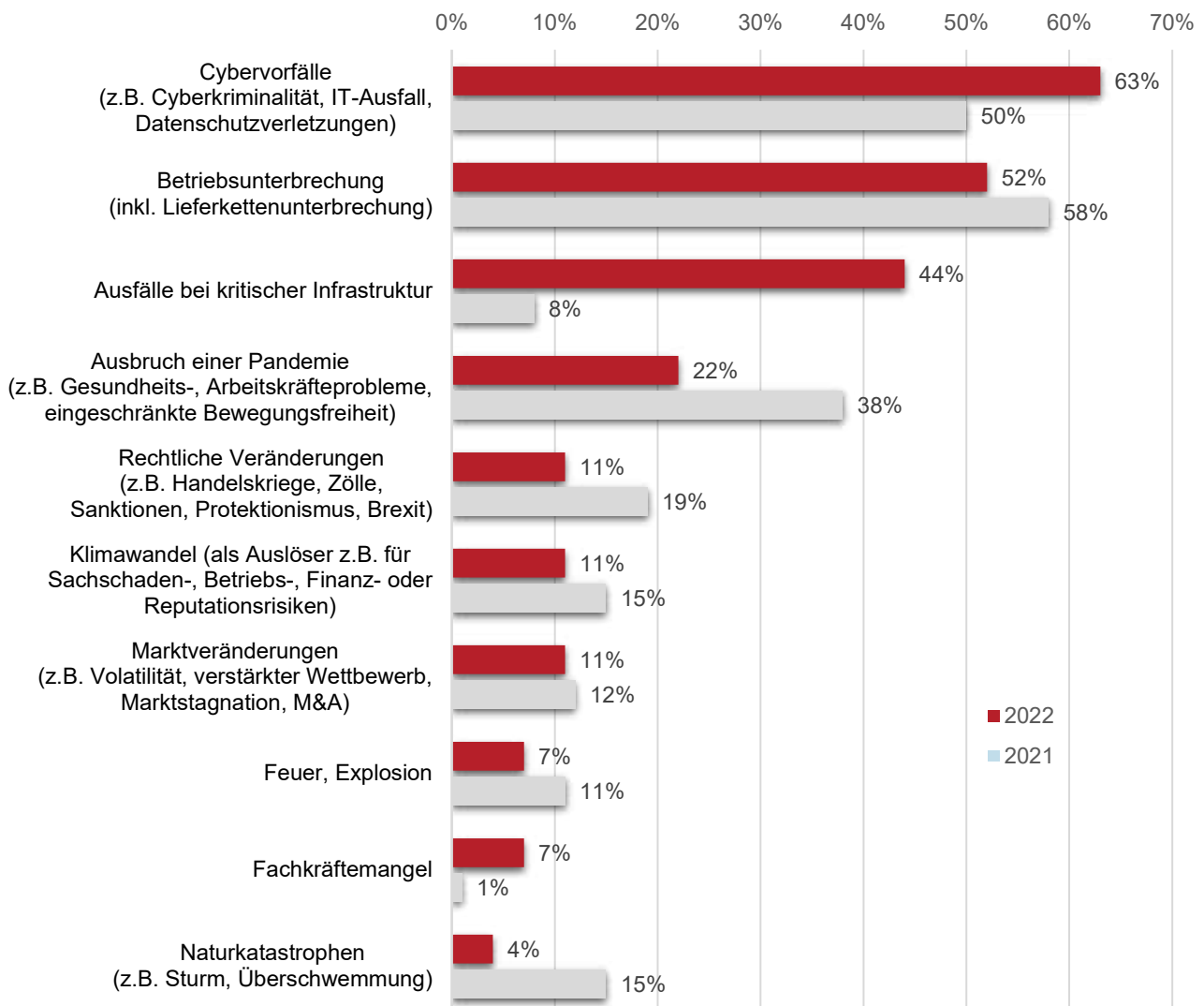
Für Österreich liegt eine gesonderte Auswertung vor. Das Sample ist mit 27 Teilnehmern zwar klein, spiegelt aber insofern das globale Bild wider, als in beiden Rankings „Cybervorfälle“ auf Platz eins und

„Betriebsunterbrechung“ auf Platz zwei rangieren. Auffällig ist hingegen, dass das Risiko „Ausfälle bei kritischer Infrastruktur“ in Österreich auf Platz drei liegt, global aber nicht einmal unter den Top-Ten. **Severin Gettinger**, Chief Underwriter Commercial für Österreich, Schweiz und Osteuropa bei der AGCS, vermutete, dass Letzteres an einer starken öffentlichen Präsenz des Themas 2021 liegt.

## Ursachen der größten Unternehmensschäden

Wo liegen nun die Ursachen für die bedeutendsten Unternehmensschäden? Dazu hat die AGCS im Sommer Daten in der „Allianz Global Claims Review“ veröffentlicht. Hierfür hat der Versicherer 534.456 aus rund 200 Ländern gemeldete Unternehmensschäden aus dem Zeitraum Jänner 2017 bis Dezember 2022 analysiert. Das Gesamtausmaß wird mit rund 88,7 Milliarden Euro beziffert.

## Die zehn wichtigsten Geschäftsrisiken (Österreich)



27 Teilnehmer. Die Befragten konnten bis zu drei Risiken pro Branche auswählen. Quelle: AGCS, Allianz Risk Barometer 2022.

Die untersuchten Schäden seien zwar „nicht repräsentativ für die Industrie als Ganzes“ und reflektierten auch den „Risikoappetit“, wie angemerkt wurde. Die AGCS betrachtet die Ergebnisse aber als starkes Indiz dafür, was die größeren Risiken sind, die in der Unternehmensversicherung vorherrschen. Weltweit betrachtet und gemessen am Gesamtwert der Schäden, belegen Feuer und Explosionen mit einem Anteil von 21 Prozent Platz eins, gefolgt von Naturkatastrophen (15 Prozent).

Das sind auch in Österreich die beiden meistgenannten Risiken, hier sogar mit 40 Prozent bzw.

27 Prozent. Dahinter folgt in Österreich an dritter Stelle fehlerhafte Verarbeitung oder Wartung (14 Prozent). Sieben Prozent (Platz vier) des Schaden volumens standen mit „defekten Produkten“ in Zusammenhang, die etwa zu größeren Rückrufen, kontaminierten Nahrungsmitteln oder Betriebs schließungen führten. Drei Prozent des Schaden aufkommens waren eine Folge von Maschinenausfällen (Platz fünf).

Die Auswertung für Österreich basiert auf 3.097 Versicherungsschäden mit einem Volumen von rund 425 Millionen Euro. ■

# Industrie. Industrie?

Eine Annäherung an einen häufig verwendeten Begriff, dessen Bedeutung aber gar nicht so eindeutig abzugrenzen ist.

Von Emanuel Lampert

**I**ndustria: Der Langenscheidt „Lateinisch-Deutsch“ übersetzt das Wort mit den Begriffen eifrige Tätigkeit, Beharrlichkeit, reger Fleiß, Betriebsamkeit, Unternehmungsgeist. Vermutlich wird sich nun aber auch so manches Ein-Personen-Unternehmen eifrige Tätigkeit, Beharrlichkeit,

regen Fleiß, Betriebsamkeit und Unternehmungsgeist auf die Fahnen schreiben. Was also ist „Industrie“?

Bemüht man Wikipedia, so handelt es sich um jenen Teil der Wirtschaft, der sich „mit der gewerblichen Gewinnung, Bearbeitung und Weiterverarbeitung von Rohstoffen oder Zwischenprodukten zu Sachgütern“ befasst. Der Eintrag im



Online-Lexikon stellt aber selbst fest, dass diese Abgrenzung nicht messerscharf ist und manche Einordnung auch „Ansichtssache“ ist. Man denke etwa an die Finanzindustrie oder die Bergbauindustrie, die eigentlich dem primären Sektor zuzurechnen wäre.

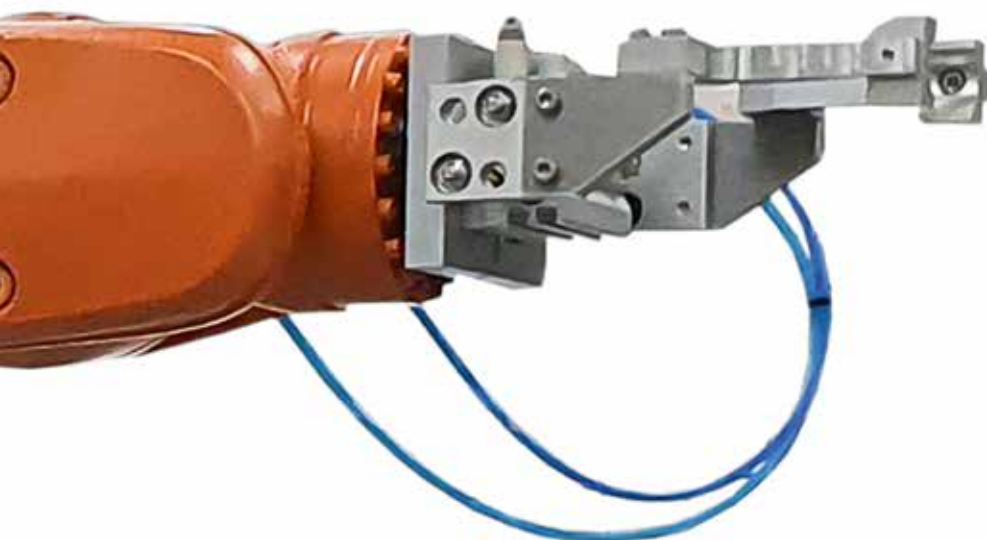
### Ein Begriff, unterschiedliche Definitionen

Beim Begriff Industrie fällt dem sozialpartnerschaftlichen Österreicher als erstes wohl die Industriellenvereinigung (IV) ein, die freiwillige Interessenvertretung der heimischen Industrie und der mit ihr verbundenen Sektoren. Die IV selbst merkt aber an, dass es unterschiedliche Definitionen für „Industrie“ gibt, die, so viel vorweg, allerdings auch ihre Unschärfen haben:

- Der „engste Begriff“ ist jener der Sachgütererzeugung, auch „Herstellung von Waren“ oder „verarbeitendes Gewerbe“ genannt. Er zählt laut IV mehr als 25.000 Unternehmen. Nach dieser Definition betrage Österreichs „Industriequote“ 18,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP).
- Versteht man unter Industrie den „produzierenden Bereich“, so werden Sachgütererzeugung, Bergbau, Energie- und

Wasserversorgung sowie Bauwirtschaft einbezogen. „Insgesamt beschäftigt dieser Wirtschaftsbereich (rund 67.000 Betriebe) rund eine Million Menschen in Österreich“, so die IV. In Summe erwirtschaftete er 28,8 Prozent des BIP.

- Oft werde auch von „Industrie (ohne Bau)“ gesprochen. Das heißt: produzierender Bereich minus Bausektor. Die Industriequote betrage nach dieser Umschreibung knapp 22 Prozent.
- Die Bezeichnung „servoindustrieller Sektor“ steht für die breiteste Definition und trägt dem Umstand Rechnung, dass die Industrie in den vergangenen Jahrzehnten „weit über ihren zentralen Tätigkeitsbereich hinaus mit industrie- und produktionsnahen Betrieben und Unternehmen aus dem tertiären Sektor verschmolzen“ sei. Erfasst sind Warenhersteller, Bauwirtschaft, Energieversorgung und alle produktions- und industrienahen Dienstleistungen. Der Sektor stehe – direkt und indirekt – für 2,5 Millionen Arbeitnehmer und eine Wertschöpfung von mehr als 180 Milliarden Euro oder mehr als 55 Prozent des BIP. ■





# Finlex – das Cyber Ökosystem

Es geht nicht nur um die besten Cyber-Versicherungen auf einem digitalen Marktplatz, sondern um eine ganzheitliche Betrachtung im Sinne eines umfassenden Cyber-Risk-Managements.

Entdecken Sie unser Cyber Ökosystem – erfolgsversprechende Serviceleistungen in 5 Modulen:

1. Risikoerfassung
2. Risikobewertung
3. Platzierung der Versicherung
4. Laufende Betreuung
5. Unterstützung im Schadenfall

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.  
[info@finlex.at](mailto:info@finlex.at)

[Finlex.io/oesterreich](https://finlex.io/oesterreich)