

**Fachlicher Auszug aus der Eröffnungsrede  
zum GVNW Symposium 2024  
vom Vorstandsvorsitzenden Dr. Patrick Fiedler:**

**Chance oder Risiko – KI in der Industrieversicherung**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
liebe Kolleginnen und Kollegen,

herzlich begrüße ich Sie zu unserem 27. GVNW-Symposium.

Wir freuen uns sehr, dass wir uns heute und morgen wieder austauschen können. Wir hoffen, dass unser Programm und unsere Initiativen Ihnen gefallen werden.

...

Das Thema des diesjährigen Symposiums ist „**Chance oder Risiko – KI in der Industrieversicherung**“. KI ist in der Versicherungswelt angekommen. Uns begegnet die Technologie bereits im Privatkundenbereich. Beispiele finden sich beim Kundenservice (z.B. KI-Avatare als Berater), bei der Schadenbearbeitung bei Kfz-Unfällen über entsprechende Apps, bei der Datenverarbeitung in der Krankenversicherung oder auch zur Entdeckung von Betrugsversuchen bei Zahlungen<sup>1</sup>.

In der Industrieversicherung sehen wir den Einsatz von KI noch nicht so deutlich. Hier sehen wir Entwicklung von KI etwa als Hilfe für den Underwriter. Dem Underwriter sollen durch KI Kunden- und Risikoinformationen oder auch Vergleichsdaten von anderen Kunden direkt im Underwritingprozess eingespielt und zur Berücksichtigung durch die KI angeboten werden. Dies kann einerseits helfen, die Underwriting – Entscheidung effizienter und risikoadäquater zu gestalten. Mit Blick auf bekannte Probleme

---

<sup>1</sup> Etwa „Sherlock“ bei Allianz Trade

bei KI wie etwa Halluzinationen, Falschinformationen und diversen Bias – Risiken (also insbesondere Diskriminierung oder Verzerrung von Ergebnissen) besteht aber auch die Gefahr, dass ein zeitlich überforderter Underwriter sich zu sehr auf die KI verlässt und dem Kunden keine sachgerechte Prämie vorschlägt. Es erscheint auch so, dass mehr Daten zu Risiken und weniger Daten zu Mitigationsmaßnahmen strukturiert gesammelt werden und damit grundsätzlich eine Gefahr besteht, Risiken überzubewerten.

Wir wollen mit drei Impulsvorträgen am Freitag und einem Forenblock zur KI heute dazu beitragen, dass wir uns alle ein besseres Bild über KI und deren mögliche Bedeutung für die Industrieversicherung machen können, wo wir bereits heute schon stehen und wohin die Reise noch gehen mag.

## **RD-X**

Spannende KI-Chancen in der Zukunft, ungenügende Digitalisierung in der Industrieversicherung in der Gegenwart. In der Industrieversicherungsbranche sind wir noch immer stark von nicht-digitalen Lösungen geprägt. Dies limitiert die Möglichkeiten des Einsatzes von KI.

Hier wollen wir nun als GVNW mit unserem **RD-X Projekt** etwas ändern. RD-X steht für Risk Data Exchange. Um was geht es da? Nehmen Sie als Beispiel ein typisches Renewal für die Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung. Dazu müssen wir als Versicherungskunden etwa Versicherungswerte und Adressen zusammentragen. Einige von uns haben dies bereits automatisiert und auch entsprechende Indizierungen in SAP hinterlegt, sodass diese glücklichen Kunden im Idealfall die Daten auf Knopfdruck zu Verfügung stellen können. Diese Daten werden dann u.a. mit vertraulichen Schadendaten aus einer Verwaltungssoftware angereichert.

Spätestens danach ist aber mit Automatisierung Schluss und wir sind nach wie vor in einer nicht effizienten Excel und E-Mail - Welt. Denn dann müssen wir als Kunde die Daten dem Versicherungsmarkt, sagen wir mal ca. 20 Versicherern, von denen wir Angebote möchten, zur Verfügung stellen. Dafür werden in der Regel entsprechende Excel-Daten per E-Mail an diese 20 Adressaten versandt. Wenn sie oder einer der 20 Empfänger flexibel auch mal in einem öffentlich W-Lan arbeiten, bestehen besondere

Datensicherheitsprobleme. Es existiert beim Transfer grundsätzlich ein gewisses Sicherheitsrisiko. Außerdem kostet die Versendung per E-Mail Zeit.

Effizienter und sicherer wäre es für den Kunden diese Daten einmal auf ein geschütztes System hochzuladen, das über Schnittstellen dann den Märkten, Maklern und auch anderen Dienstleistern Zugang erlaubt. Im Prinzip reden wir hier von „Open Insurance“ Ideen in der Industrieversicherung. Der Umfang des Zugangs wird vom Kunden festgelegt und der Kunde bleibt zu jedem Zeitpunkt Herr der Daten.

Für Makler und Versicherer wäre der Effizienzgewinn aufgrund der Skalierung ungleich größer. Dazu kommt, dass dies mit einer - u.U. auch technisch unterstützten - Datenharmonisierung einhergeht. Das bedeutet für Versicherer qualitativ bessere und vor allem einfach vergleichbare Daten automatisch verarbeiten zu können: Ein Traum für Versicherer und noch mehr für Rückversicherer.

Da es bei diesen Daten um den allerersten, entscheidenden Schritt bei der Digitalisierung geht, sind die meisten Marktplayer nicht bereit, dabei von einem anderen abhängig zu werden. Und genau hier kommen wir als Verband mit unserer unique selling proposition ins Spiel: Wir wollen mit unserem Ansatz nämlich garantieren, dass durch ein offenes, nicht-profit-orientiertes Vehikel jeder Marktteilnehmer diese Effizienzen auf Kostenbasis nutzen kann. Dieses Vehikel wäre nicht der GVNW, sondern ein neu zu gründender Verein, der offen ist für alle Marktteilnehmer. Auch wird dauerhaft durch dieses Konstrukt sichergestellt, dass es von keinem einzelnen Marktteilnehmer übernommen werden kann.

Lassen Sie mich auch ganz klar sagen, was RD-X nicht ist: RD-X ist keine Marktplattform. Es geht nur um den vorgelagerten Schritt der Datensammlung und es geht eben nicht um Platzierung. Mehr dazu erfahren Sie am Freitag um 10.00 Uhr hier im Auditorium.

## ESG

Neben Digitalisierung ist ein weiterer Schwerpunkt unserer derzeitige Verbandsarbeit auf **ESG-Themen** gerichtet.

Auch unsere diesjährige Mitgliederumfrage hat ähnlich wie letztes Jahr ergeben, dass viele Mitglieder mit nachteiligen Folgen für die Zeichnungspolitik der Versicherer unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten rechnen. Dabei gibt es im Einzelfall bereits Schwierigkeiten, Deckungen zu erhalten und das Thema ist jedenfalls in der Beziehung Versicherer – Kunde nicht positiv besetzt. Es ist den Versicherern bislang nicht gelungen uns Kunden zu erklären, wo denn für uns die Vorteile bei der Diskussion von ESG-Themen mit dem Versicherer liegen.

Aber auch dieses Jahr bestätigt unsere Umfrage, dass bislang die Nachhaltigkeitspolitik der Industrierversicherer die Renewalverhandlungen nur selten (15%) erschwert hat

Umgekehrt haben mittlerweile 42% der Kunden eine ESG-Strategie für Zulieferer, die auch etwa auf Versicherer oder Broker angewendet wird. Dies bedeutet, dass wir Kunden ESG-Gesichtspunkte zur Auswahl unserer Versicherer und Makler heranziehen. Dazu sind viele von uns auch etwa im Rahmen des Lieferkettengesetzes verpflichtet. Dies hatte immerhin auch schon in 4% der Fälle tatsächlich Einfluss auf die Auswahl des Vertragspartners.

Kernsorge des Verbands bleibt, dass die **Verfügbarkeit eines angemessenen Versicherungsschutzes** aus ESG-Gründen schwieriger wird. Es gibt durchaus mittlerweile auch positive Akzente von Versicherern, die Versicherbarkeit der Transformation zu verbessern (etwa bei Wasserstoffprojekten). Dennoch überwiegt derzeit im Verband die Sorge, dass Versicherer als Erfüllungsgehilfe einer ausufernden Brüsseler Green Policy dienen. Es bleibt die Furcht vor zu viel Peitsche und zu wenig Zuckerbrot. Diese Sorge des Verbands speist sich u.a. aus den Aussagen vieler Versicherer keine oder stark eingeschränkte Deckungen bei Öl und Gas zur Verfügung zu stellen. Dies wird oftmals auf neue fossile Projekte beschränkt.

Dabei adressieren Versicherer nur das E (Environmental) beim ESG. Gerade bei dem für Environmental zentralen Thema Energie ist zu bedenken, dass Energie nicht nur grün, sondern auch verfügbar, sicher und bezahlbar sein soll. Ansonsten wird das „S“, das Soziale des ESG vergessen.

Auch sind die Einschätzungen führender Energieanalytiker wie Daniel Yergin zu bedenken, der in der Neuen Zürcher Zeitung am 11. März

dieses Jahres auf die Frage, ob noch genügend in Erdöl- und Erdgasprojekte investiert wird, um einen sicheren Übergang zu gewährleisten, folgendes antwortete:

„Die Leute vergessen oft, dass die Rückgangsrage bei der laufenden Öl- und Gasproduktion gut 5% beträgt. Bis zum Jahr 2040 haben wir zudem einen Mangel von 3 Millionen Fass Erdöl pro Tag errechnet. Es werden also weiterhin Investitionen und Ersatzinvestitionen in Öl und Gas benötigt. Sonst kommt es zu Mangellagen, die zu Preisschocks führen können.“

Unsere Sorge als Verband ist, dass Industrieversicherer sich solchen Argumenten unzureichend annehmen, also etwa dass für eine Transformation auch neue Öl- und Gasprojekte nötig sein werden, die auch versichert werden müssen.

Nun kann man sagen, nun ja, wirklich Öl- und Gasindustrie gibt es in Deutschland eh nicht mehr, so what. Ich möchte an dieser Stelle das Problem mit Blick auf Energieabhängigkeit der deutschen Industrie nicht weiter vertiefen, mir geht es vor allem darum, dass verschiedene gut gemeinte Maßnahmen der Transformation das Risiko haben, mehr Schaden als Nutzen zu verursachen, jedenfalls dann, wenn sie nicht auf Incentivierung sondern auf Verhinderung gerichtet sind. Unsere Sorge ist, dass eine gut gewollte Unterstützung der Transformation durch Versicherer für die Gesellschaft letztlich sogar nachteilig sein könnte.

Dieser gefährliche Trend kann durch eine Reihe von regulatorischen Maßnahmen beschleunigt werden. Wir sorgen uns insoweit etwa auch um mögliche negative Auswirkungen des CSRD-Reporting. Die EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD1) regelt die Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung. Damit wird auch Transparenz zu Emissionen der Kunden bezweckt, die letztlich zu weiterer Einschränkung der Versicherbarkeit führen mag. Weil wir hier mit unseren Sorgen aber nicht im Ungefährlichen bleiben wollen, freut es mich ganz besonders dass wir in Zusammenarbeit mit der Funk-Stiftung ein wissenschaftliches Projekt aus der Taufe gehoben haben. Dieses soll den **Einfluss der CSRD-Offenlegungspflichten auf die Versicherungsfähigkeit** mit dem renommierten International Performance Research Institute unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Seiter von der

Universität Ulm untersuchen. Details dazu werden Ihnen heute hier, wenn Sie mögen, kurz um 12.15 Uhr vorgestellt.

## **Spartenüberblick**

Lassen Sie mich nun zum Markt- und Spartenüberblick kommen. Beim letztjährigen Symposium fragte Herr Fromme unser Panel, wie wir die Entwicklung des Rückversicherungsmarktes einschätzen. Dabei war ich mit meiner Meinung noch recht einsam, dass der Rückversicherungsmarkt etwas weicher wird. Tatsächlich ist dies auch eingetreten. Wir sehen auch, dass recht umfangreich wieder CatBonds platziert werden und weitere Kapitalquellen damit für bestimmten Risikotransfer zur Verfügung stehen.

Der nachlassende Druck auf dem Rückversicherungsmarkt trifft auf einen weicher werdenden Erstversicherungsmarkt. Dies gilt besonders bei D&O, ist aber auch bei Cyber zu sehen und wir erwarten eine gewisse Entspannung bei nahezu allen Sparten mit Ausnahme von Kfz und Krankenversicherung.

Nun die Verbandseindrücke aus den einzelnen Sparten:

### **Cyber**

Crowdstrike war zwar keine Cyberattacke, hat abermals deutlich gezeigt, welche Tragweite IT-Probleme haben können. 2023 haben Cyberattacken deutschlandweit einen Schaden von insgesamt 148,2 Mrd. € verursacht (Bitkom-Wirtschaftsschutz-Studie). Nicht mehr nur große, zahlungskräftige Unternehmen werden angegriffen, sondern zunehmend auch kleine und mittlere Organisationen.

Mit dem Konzept des „Cybercrime-as-a-Service“ agieren Cyberkriminelle immer professioneller und es gibt eine zunehmende Arbeitsteilung mit verbrecherischen Dienstleistungen. Diese können von der Stange erworben und nach Belieben zusammengesetzt werden.

Auf der anderen Seite sehen wir weiterwachsende regulatorische Anforderungen wie den Cyber Security Act, den Cyber Resilience Act, DORA

oder NIS2. Diese führen zwar, gezwungenermaßen, zu weiteren Verbesserungen der IT-Sicherheit, stellen für die Unternehmen aber auch große Herausforderungen dar.

Die im letzten Jahr begonnene Entspannung des Prämienniveaus auf dem Cyber Markt für kleine und mittlere Unternehmen hält an und scheint nun auch bei den Großunternehmen anzukommen.

Der von der Industrie ins Leben gerufenen Cyber Versicherungsverein MIRIS ist erfolgreich im zweiten Geschäftsjahr etabliert und überlegt dank seines guten Geschäftsverlaufs die derzeit zu Verfügung gestellten je bis zu 25 Millionen Euro Kapazitäten weiter zu erhöhen.

## **Kfz- Versicherung**

Die Versicherer erwarten in Deutschland weiterhin Verluste. 2023 verlief es besonders für die Flottenversicherung ertraglos. Mit einem Verlust von knapp 600 Mio. Euro verzeichnete die Branche den höchsten Verlust seit fast zehn Jahren.

Gründe für die aktuelle Situation sind Prämienreduzierungen während der Pandemie, seit 2022 wieder steigenden Unfallhäufigkeiten, höhere Schadenzahlungen durch gestiegene Ersatzteilpreise der Hersteller, höhere Stundenverrechnungssätze der Werkstätten, Lieferkettenproblemen und lokale Naturereignisse.

Vor diesem Hintergrund kann für die nähere Zukunft nur mit flächendeckenden Prämiensteigerungen gerechnet werden. Allerdings dürfte dies bei der Flottenversicherung deutlich weniger drastisch ausfallen als im Privatkundengeschäft.

## **Personenversicherungen**

Versicherte Employee Benefits gewinnen an Bedeutung. Dies liegt an dem Arbeitskräftemangel und der zunehmend strategischen Nutzung derartiger „Goodies“ zum Zwecke der Mitarbeiterbindung.

### Gruppenunfallversicherung:

Der Markt der Gruppen-Unfall-Versicherung bleibt entspannt. Die Prämien sind weiterhin auf einem niedrigen Niveau bei weitgehenden Deckungskonzepten. Wir gehen davon aus, dass dies anhält.

### Krankenversicherung:

In der privaten Krankenversicherung befürchten wir für 2025 deutliche Beitragserhöhungen. Bekannte Kostentreiber umfassen die Ausgaben für Arzneimittel und den stationären Bereich. Im stationären Sektor sind die Ausgaben zum Beispiel im Jahr 2023 um 13,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Interessant sind in diesem Kontext auch Projekte von Verbandsmitgliedern mit werksärztlicher Abteilung, die ihre Services durch Krankenversicherungslösungen verpreisen.

### Lebensversicherung:

Die höheren Zinsen haben die wirtschaftliche Lage der Lebensversicherer verbessert. Lebensversicherer konnten ihre Risikotragfähigkeit nach Solvency II stärken. Unterm Strich sollte bis Ende 2024 eine stabile Beitragsentwicklung in der Lebensversicherung erreicht werden.

### Reformpläne der Bundesregierung zur Altersversorgung:

Die Anlagedauer ist neben dem Zins der wichtigste Faktor für den Aufbau einer angemessenen Altersversorgung. Daher sollten wir alle, wenn wir Vorsorgeentscheidungen treffen, auf eine stabile Entscheidungsbasis vertrauen können. Mit anhaltenden Hin und Her um das Rentenpaket II, dem Ausbleiben der Reform einer staatlich geförderten Privatvorsorge (obwohl der Abschlussbericht der Fokusgruppe schon seit Juli 2023 vorliegt) und dem Zögern bei den längst veröffentlichten aber noch nicht beschlossenen Verbesserungen zur betrieblichen Altersversorgung macht die Ampel das genaue Gegenteil. Die Ampel schafft eben kein Vertrauen und nimmt allen Vorsorgewilligen durch das Aufschieben der entsprechenden Gesetze wichtige Zeit für den Aufbau der zusätzlichen Altersversorgung.

## **Transportversicherung**

Neben dem leider zum Standard gewordenen Territorialexchluss für Transporte und Lagerungen in oder durch Russland, Ukraine und Belarus fordern einige Versicherer die „5 Power War Clause“, oft nach dem Klauselvorbild des American Institute of Marine Underwriters aus dem Januar 2023. Diese „Fünf-Mächte-Kriegsklausel“ bezieht sich auf die fünf Atom-mächte der Welt: USA, UK, Frankreich, Russland und China. Im Falle eines Krieges zwischen mindestens zwei dieser fünf Atommächte soll ein Deckungsausschluss gelten.

Ein weiteres aktuelles Thema der Sparte ist die Behandlung der Versicherungssteuer. Prämien zur Versicherung grenzüberschreitender Beförderungen und damit im Zusammenhang stehender Aufenthalte und Lagerungen sind grundsätzlich steuerprivilegiert. Das gilt nach Ansicht der Finanzbehörden indessen nicht für disponierte Lagerungen von mehr als insgesamt 60 Tagen während der versicherten Reise. Hier stehen vielen Versicherungsnehmern Nachforderungen der Versicherer ins Haus, die ihrerseits verpflichtet sind, die auf die Prämie entfallende Versicherungssteuer zugunsten des Fiskus zu erheben und abzuführen. Erste Klagen sind bereits anhängig.

Ein weiteres Thema sind schließlich die vom GDV neu herausgebrachten „Allgemeine Deutsche Binnenschiffsversicherungsbedingungen 2024 (ADB 2024)“. Die ADB 2024 sind seit März 2024 veröffentlicht und sollen die AVB Flusskasko ersetzen. Eine Marktakzeptanz der ADB 2024 bleibt abzuwarten.

## **Haftpflichtversicherungen**

Die im letzten Jahr begonnene Marktberuhigung hat sich verstetigt. Das Preisniveau erscheint stabil, in Teilbereichen sinkend. Versicherer streben weiteres Wachstum an, vorzugsweise bei mittelständischen Unternehmen ohne besondere Risikoexposition. Der Gesamtmarkt wächst und das Beitragsvolumen ist im letzten Jahr um ca. 3,5 % gestiegen. Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung sind weiterhin unauffällig – auf der Schaden- wie auch der Beitragsseite

Hinsichtlich der PFAS-Ausschlüsse gibt es Licht und Schatten im Markt festzustellen.

Dort wo PFAS-Ausschlüsse diskutiert werden, gab es vor allem anfangs sehr pauschale Ausschlussforderungen der Versicherer, nicht selten mit Verweis auf ihre Rückversicherer. Diese pauschale Herangehensweise müssen wir als Verband rügen, genau wie den scheinbaren Reflex im Industrieversicherungsmarkt auf jede Herausforderung gleich mit dem schärfsten Schwert des Ausschlusses zu reagieren. Insoweit darf ich auf unser Positionspapier zu PFAS verweisen. Zentrales Anliegen ist uns eine individuelle Auseinandersetzung mit dem konkreten Risiko. Wir Kunden fragen uns auch, warum in solchen Situationen nicht zumindest ein Sublimit als wirksames und milderes Mittel diskutiert wird.

Dieses anfängliche, pauschale Ausschließen haben viele Industrieversicherer im Laufe der letzten Renewals allerdings mit sehr kundenspezifischen Herangehensweisen ersetzt. So finden sich am Markt Ausschlussklauseln, die regional oder mit Blick auf bestimmte, konkrete Stoffe aus der PFAS-Gruppe beschränkt werden. Dieses kundenorientierte Verhalten der entsprechenden Versicherer möchten wir an dieser Stelle auch einmal ausdrücklich positiv erwähnen.

## **D&O Versicherung**

Der Markt ist wieder deutlich käuferfreundlicher. Ein breiter Anbietermarkt führt wieder zu verstärktem Wettbewerb. Dies resultiert nicht selten in Prämiensparnissen. Diese sind aber moderater als die drastischen, z.T. schlecht kommunizierten Prämienerhöhungen in der zurückliegenden Marktverhärtungsphase. Es sind neue und erhöhte Kapazitäten im Markt, so dass Limite wieder erhöht werden können. Besonderes Interesse scheinen Versicherer an Neugeschäft zu haben.

Das Haftungsrisiko der Manager bleibt aufgrund diverser Herausforderungen weiterhin hoch und es kommen stetig neue mögliche Haftungstatbestände hinzu. Dies drückt sich derzeit aber nicht in den Schadenzahlen aus.

Einige Marktteilnehmer äußern sich kritisch hinsichtlich der Entwicklung der Abwehrkosten, insbesondere der Anwaltskosten. Ca. 70 % - 75 % der Aufwendungen der Versicherer schlagen hier zu Buche.

Eine individuelle Risikoprüfung wird von beiden Seiten verlangt. Leider hören wir von einigen unserer Mitglieder, dass eine frühzeitige, konstruktive und effiziente Kommunikation mit Underwritern weiterhin schwierig bleibt.

## **Sachversicherung**

Wir sehen und erwarten weiterhin ein mindestens stabiles Prämienniveau bei wachsender Risikoeigentragung. Die zurückliegenden Inflationsspitzen erfordern eine Anpassung der Versicherungssummen. Dies ist eine Herausforderung für die versicherten Unternehmen. Ohne Anpassung drohen deutliche Untersicherungen. Hier würden wir uns eine stärkere Begleitung unserer Mitglieder durch die Versicherer wünschen. Aus unserer Sicht sollte die Vereinbarung eines vollständigen Unterversicherungsverzichts das gemeinsame Ziel sein.

Besonderer Druck bleibt auf bestimmte NatCat Deckungen insbesondere in Nordamerika. Die zunehmenden extremen Wetterereignisse erhöhen auch das Risiko von Versicherungslücken. In diesem Kontext verfolgen wir auch die Diskussion in Deutschland zur Pflichtversicherung für Elementarschäden. Dabei steht der GVNW wie auch der GDV Pflichtmodellen kritisch gegenüber.

Versicherer fordern nicht nur Präventionsmaßnahmen für Elementarschäden, auch steigen die Brandschutzanforderungen der Versicherer. Diese gehen über baurechtliche Vorschriften hinaus. Diese Forderungen sind seitens der versicherten Unternehmen oft wirtschaftlich schwer zu erfüllen, verursachen Mehrkosten und können Investitionen gefährden.

Ein besonders hot topic sind Photovoltaikanlagen auf (brennbaren) Dächern. Eine enge Zusammenarbeit aller Beteiligten ist erforderlich. Wir schließen uns hier der Meinung vom VSMA an. Der VSMA betont zurecht die Notwendigkeit für Kompromisse aller Beteiligten. Teilweise verlangen Versicherer nur Solarpanel von deutschen Herstellern zu verwenden. Das erscheint uns übergriffig und rechtlich fragwürdig.

Schließlich sehen wir in einigen AVB der Versicherer den Einzug von Nachhaltigkeitsthemen wie z.B. die Mitversicherung von Beratungsleistungen zur ESG-Konformität bei einem schadenbedingten Wiederaufbau oder die Entschädigung von Mehrkosten durch die Verwendung ökologisch zertifizierter Materialien.

## **Terrorversicherung – Extremus Versicherungs AG**

Die Staatsgarantie (5,98 Milliarden EUR p.a.) ist bis zum 31.12.2024 befristet und wir haben uns schon frühzeitig für eine Fortführung dieser privatwirtschaftlich-staatlich finanzierten Terrorversicherung eingesetzt.

Gemeinsam mit dem GDV konnten wir uns für das Renewal im 4. Quartal mit dem Bundesfinanzministerium einbringen und nach unseren Informationen steht einer längerfristigen Laufzeit mit Anpassung in den unteren Layern nichts mehr im Wege. Festzuhalten ist, dass der Staat seine Garantie nicht weiter kürzen will. Unser Dank gilt an dieser Stelle dem GDV!

Dieses Lob an den GDV passt zum Motto der diesjährigen GDV Broschüre, die auf positive, innovative Impulse der Industrieversicherung abstellt. Diese finden Sie wie immer in der Veranstaltungsapp unter dieser Eröffnungsrede zum Download. Oft konzentrieren wir uns auf die negativen Seiten und reden zu wenig über positive Entwicklungen in der Industrieversicherung.

Danke schön für Ihre Aufmerksamkeit. Nun freue ich mich riesig, Herrn Walter Mertl, Finanzvorstand der BMW begrüßen zu dürfen...

**Gesamtverband der versicherungsnehmenden Wirtschaft e. V. (GVNW e.V.)**

Breite Str. 98  
53111 Bonn

### **Kontakt**

Telefon: +49 228 98 22 30

E-Mail: [gvnw@gvnw.de](mailto:gvnw@gvnw.de)