

funk forum

MARKT-SPEZIAL

August 2026



VERSORGUNGS-AUSFALL 

Resilienz für
Krisen aufbauen

RISIKEN IM BLICK 

Neue Maßstäbe für
die Versicherbarkeit



DER DEUTSCHE VERSICHERUNGSMARKT 2026

Inhaltsverzeichnis



05

GEBÄUDE-VERSICHERUNG



06

**HAUS- UND GRUNDBESITZER-
HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG**



07

PROJEKTGESCHÄFT BAU



08

KFZ-VERSICHERUNG



09

D&O-VERSICHERUNG



10

**CYBER- UND VERTRAUENS-
SCHADEN-VERSICHERUNG**



11

**VERMÖGENSSCHADEN-
HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG**



12

KREDIT-VERSICHERUNG



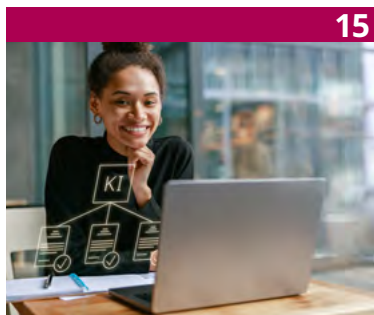
13

UNFALL-VERSICHERUNG



14

**STRAFRECHTSSCHUTZ-
VERSICHERUNG**



15

M&A-VERSICHERUNG



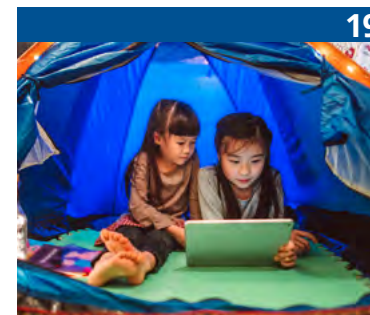
16

**PFLICHTVERSICHERUNG UND
RESILIENZÖKONOMIE**



18

**NIS-2 IN DER
IMMOBILIENWIRTSCHAFT**



19

**KRISENMANAGEMENT
BEI VERSORGENSAUSFALL**

VORWORT
IMPRESSUM

03

20

Neue Maßstäbe für Risiko und Versicherbarkeit

Die Versicherungswirtschaft befindet sich in einer Phase tiefgreifender struktureller Veränderungen. Steigende Schadenaufwände, ausgelöst durch Klimarisiken, anhaltend hohe Inflation und deutlich erhöhte Baukosten, haben die Rahmenbedingungen nachhaltig verändert. Was sich früher noch als zyklische Markthärtung beschreiben ließ, ist heute in weiten Teilen Ausdruck eines dauerhaften Strukturwandels.

Erhöhte Komplexität für Immobilienunternehmen

Das spürt auch die Immobilienwirtschaft: Versicherbarkeit ist längst kein Selbstläufer mehr. Versicherer bewerten Risiken deutlich differenzierter als noch vor wenigen Jahren. Lage, Gebäudezustand, technische Ausstattung und Schadenhistorie eines Bestandes fließen heute stärker in die Beurteilung ein und führen dazu, dass selbst vergleichbare Portfolios unterschiedlich eingestuft und bepreist werden. Das erhöht die Komplexität für Immobilienunternehmen spürbar – insbesondere dann, wenn Bestände in exponierten Lagen liegen oder Sanierungsbedarf besteht.

Die Schadenentwicklung der vergangenen Jahre unterstreicht diesen Trend eindrucksvoll. Großschadenereignisse nehmen zu, Extremwetterlagen wie Sturm, Starkregen und Hochwasser belasten die Versicherer zunehmend. Das Hochwasser in Deutschland im Jahr 2021 hat die Risikowahrnehmung und die Kalkulation von Elementarschäden nachhaltig verändert. Gleichzeitig bleiben Leitungswasserschäden die häufigste Schadenursache in der Gebäude-Versicherung und treiben die Schadenquoten kontinuierlich nach oben. Neben der Frage nach dem passenden Versicherungsschutz rückt somit auch die Gestaltung wirksamer Präventionsmaßnahmen in den Fokus.

Steigende Prämien mit Folgen

Auch die Zinswende hat die Situation bislang nicht grundlegend entspannt. Zwar profitieren Versicherer von höheren Kapitalerträgen, doch an der Prämienseite führt dies nicht zu einer spürbaren Entlastung. Im Mittelpunkt steht weiterhin die versicherungstechnische Profitabilität. Für Immobilienunternehmen resultieren daraus steigende Versicherungsprämien, die Betriebskosten erhöhen und Hand-



Silvana Sand
Leitung
Real Estate Division



lungsspielräume für Instandhaltung und Modernisierung einschränken können.

Frühzeitiges Handeln schafft Resilienz

Politisch wird parallel über eine verpflichtende Elementarschaden-Versicherung diskutiert. Ob und in welcher Form eine Umsetzung erfolgt, bleibt offen. Für die Praxis ist trotz ausstehender Entscheidung klar, dass der Versicherungsmarkt mittelfristig angespannt bleiben dürfte. Eine Rückkehr zu dauerhaft weichen Marktbedingungen ist derzeit nicht absehbar.

Umso wichtiger ist ein proaktiver Umgang mit diesen Entwicklungen. Wer über belastbares Risikomanagement, hohe Datenqualität und klare Präventionsstrategien verfügt, verbessert die eigene Verhandlungsposition und die Zukunftsfähigkeit des Bestandes. Erfolgreiche Immobilienunternehmen werden künftig jene sein, die Versicherbarkeit strategisch

denken und Partnerschaften mit Versicherern aktiv gestalten.

In einem Umfeld knapper werdender Deckungskapazitäten zahlt sich Transparenz aus: Vollständige Objekt- und Schadendaten, nachvollziehbare Modernisierungsstände und eine dokumentierte Instandhaltungsstrategie schaffen Vertrauen. Ebenso wichtig ist es, Risiken nicht nur zu versichern, sondern systematisch zu reduzieren – etwa durch technische Prävention, regelmäßige Objektbegehungen und eine enge Verzahnung von Versicherung, Bewirtschaftung und Bestandssanierung. Wer frühzeitig handelt, kann steigenden Kosten besser begegnen und die Resilienz des Portfolios dauerhaft erhöhen. Am Ende entscheidet nicht nur die Prämie über die Qualität des Versicherungsschutzes, sondern vor allem die Substanz sowie die Steuerbarkeit des Risikos.

Ihre
Silvana Sand



Gebäude-Versicherung

Nach intensiven Sanierungsjahren dürfte sich der Fokus vieler Versicherer von der flächendeckenden Sanierung bestehender Portfolios auf Umsatzsteigerungen durch Neugeschäft verlagern. Im Vordergrund wird dabei weiterhin profitables Wachstum stehen, sodass attraktive und gut kalkulierbare Risiken von einem zunehmenden Wettbewerb profitieren dürften.

Die bereits einsetzende Marktstabilisierung dürfte das Interesse an Ausschreibungen erhöhen und zu mehr Marktanfragen bei Risikoträgern führen. Trotz des Wettbewerbs bleibt eine differenzierte Risikoselektion prägend im Rahmen des Underwritings. Der Trend zu datengetriebener Risikobewertung, unterstützt durch KI-gestützte Analyseverfahren, steigert die Anforderungen an Qualität und Umfang der Ausschreibungsunterlagen. Gleichzeitig bleibt die Personalsituation vieler Risikoträger angespannt, was die Risikoselektion zusätzlich verschärfen dürfte.

Bedeutung für die Immobilienwirtschaft

Für die Wohnungswirtschaft, deren Schadenverlauf häufig durch Leitungswasserschäden geprägt ist, können nachweisbare Investitionen in die Erneuerung von Rohrleitungsnetzen oder Maßnahmen zur

Leckageprävention, etwa durch Sensorik, die Risikobewertung verbessern. Maßgeblich bleibt zudem eine strukturierte Darstellung der Schadenentwicklung anhand einer Einzelschadensauskunft der vergangenen fünf Jahre.

Bei gewerblich genutzten Immobilien wird die Bereitstellung aussagekräftiger Risikoinformationen, insbesondere zum baulichen Brandschutz, weiterhin einen bedeutenden Einfluss auf das Zeichnungsverhalten der Versicherer haben. Art und Umfang der Informationen richten sich unter anderem nach Nutzung und Größe des Risikos. Besonders bei komplexen oder großvolumigen Risiken kann eine frühzeitige und umfassende Bereitstellung den Zeichnungsprozess beschleunigen und das Marktinteresse erhöhen.

Generell dürften viele Versicherer aufgrund der effizienten Nutzung ihrer Zeichnungskapazitäten weiterhin ein besonderes Interesse an der Versicherung von Immobilienportfolios haben. Zudem steht für viele Risikoträger der Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen im Vordergrund. Bestände, die in kurzen Abständen wiederholt ausgeschrieben werden, können daher an Attraktivität verlieren und auf ein geringeres Marktinteresse stoßen.

Elementarrisiken und Rückversicherung

Die Schadenbelastung durch Naturkatastrophen blieb im bisherigen Jahresverlauf hinter den Erwartungen vieler Rückversicherer und Marktanalysten zurück. Zusammen mit den in den vergangenen Jahren deutlich gestiegenen Prämien trug dies zu einer positiven Ertragsentwicklung der Rückversicherer bei. Die hohe Kapitalausstattung und der daraus resultierende zunehmende Wettbewerb dürften zu wachsendem Preisdruck im Rückversicherungsmarkt führen. Es bleibt abzuwarten, in welchem Umfang die Erstversicherer Entlastungen bei ihren Rückversicherungskosten an ihre Kunden weitergeben. Neben möglichen Prämienreduzierungen sind auch niedrigere Selbstbehalte und höhere Kapazitäten für die Absicherung von Elementarrisiken denkbar. Zugleich bleibt langfristig infolge des Klimawandels mit einer steigenden Schadenbelastung durch Naturkatastrophen zu rechnen.

Ihr Kontakt



Sascha Hellriegel
s.hellriegel@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Nicht nur die Qualität des Portfolios entscheidet künftig über den Markterfolg, sondern auch die Qualität seiner Darstellung. Wir analysieren den bisherigen Schadenverlauf und bereiten die für eine erfolgreiche Platzierung des Risikos erforderlichen Informationen zielgerichtet für den Versicherungsmarkt auf.



Mehr zum Risk Engineering:
funk-gruppe.com/engineering



Mehr zur Funk Consulting:
funk-gruppe.com/funk-consulting



PRÄMIE



KAPAZITÄT

Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht-Versicherung

Der Haftpflicht-Versicherungsmarkt im rein wohnwirtschaftlichen Bereich präsentiert sich weiterhin entspannt, sodass sich für diese Risiken in der Regel eine gute Auswahl an Versicherern bietet. Auch im gewerblichen Real-Estate-Segment zeigt sich eine positive Entwicklung. Zwar ist die Zahl der Versicherer, die Kunden mit gewerblicher und internationaler Ausrichtung zeichnen, weiterhin begrenzt. Allerdings öffnen sich wieder einzelne Anbieter für diese Risiken, wodurch sich die Platzierungsmöglichkeiten gegenüber dem Vorjahr verbessert haben. Internationale Programme erfordern aufgrund der weiterhin selektiven

Zeichnungspolitik und der erforderlichen lokalen Expertise jedoch nach wie vor eine frühzeitige Marktansprache.

Attraktives Marktumfeld

Für Risiken mit gutem Schadenverlauf bestehen in vielen Fällen vorteilhafte Verhandlungsmöglichkeiten hinsichtlich Prämien und Vertragsbedingungen. Insgesamt profitieren Eigentümer von einem attraktiven Marktumfeld mit einer breiten Auswahl an Versicherern. Insbesondere für gut verlaufende Risiken stehen wieder mehr Kapazitäten zur Verfügung, sodass auch höhere Versicherungssummen häufiger und zu attraktiveren Konditionen dargestellt werden können. Gleichzeitig zeigen sich Versicherer bei Vertragsbedingungen und

individuellen Klauseln flexibler und sind eher bereit, auf die spezifischen Anforderungen und Risikoprofile der Kunden einzugehen. Die Voraussetzung dafür ist jedoch eine transparente Risikodarstellung sowie ein positiver Schadenverlauf.

Versicherungsschutz überprüfen

Eigentümer und Immobilienunternehmen sollten das günstige Marktumfeld nutzen, um bestehende Haus- und Grundbesitzer- sowie Betriebshaftpflichtprogramme zu überprüfen. Neben möglichen Prämienoptimierungen bieten sich Chancen, den Versicherungsschutz qualitativ weiterzuentwickeln und an die tatsächliche Nutzung der Immobilien anzupassen. Dabei sollte insbesondere geprüft werden, ob neue oder veränderte Risiken ausreichend berücksichtigt sind. Dazu zählen beispielsweise Mieterstrommodelle, Photovoltaikanlagen, Dachbegrünungen, Geothermie-

und Wärmepumpenanlagen, intelligente Gebäude- und Steuerungssysteme sowie zusätzliche Einrichtungen wie Spielplätze, Gemeinschaftsflächen oder Mobilitätsangebote auf dem Grundstück.

Die zunehmende technische Ausstattung und nachhaltige Modernisierung von Gebäuden verändern die Haftungsrisiken von Immobilienunternehmen erheblich.

Versicherer beobachten diese Entwicklungen aufmerksam, zeigen sich derzeit jedoch überwiegend bereit, entsprechende Risiken in den Versicherungsschutz zu integrieren. Voraussetzung bleibt eine transparente Dokumentation der technischen Einrichtungen und der damit verbundenen Risiken.

Ihr Kontakt:



Nida Özel
n.oewel@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Um bestmögliche Konditionen zu erzielen, gehen wir für Sie frühzeitig in die Verhandlung über Verlängerungskonditionen und führen bei Bedarf Ausschreibungen durch.



PRÄMIE



KAPAZITÄT

Projektgeschäft Bau

Das Projektgeschäft Bau bewegt sich weiterhin in einem anspruchsvollen Umfeld. Besonders im Wohnungsneubau bleibt die Lage angespannt. Hohe Finanzierungsanforderungen, gestiegene Baukosten und eine vorsichtige Investitionsbereitschaft belasten viele Projektentwicklungen. Zwar sind erste Stabilisierungstendenzen erkennbar, aber es gibt noch keine breite Belebung der Bautätigkeit.

Während der Wohnungsbau in Deutschland schwach bleibt, verlagert sich die Nachfrage stärker in Richtung öffentlicher Infrastruktur-, Energie- und Industrieprojekte. Vorhaben im Bereich Verkehrsinfrastruktur, Energieversorgung und Transformation gewinnen an Bedeutung. Damit verändert sich auch der Charakter des Projektgeschäfts: Anstelle vieler standardisierter Bauvorhaben rücken zunehmend größere und technisch anspruchsvollere Einzelprojekte in den Vordergrund.

Geschäft wird individueller

Auf Versichererseite bleibt die Zeichnungspraxis selektiv. Bauprojekte werden weiterhin intensiv geprüft, insbesondere wenn sie technisch komplex sind, sich in exponierten Lagen befinden oder erhöhte Anforderungen an Baugrund, Statik und Projektsteuerung stellen. Der Markt ist daher weniger durch pauschale Beitragsanhebungen geprägt, sondern vielmehr durch eine genauere Bewertung des einzelnen Risikos. Je nach Projektprofil bleiben höhere Selbstbehalte, klarere Sublimits und begrenzte Kapazitäten bei großen Versicherungssummen marktprägend.

Für Unternehmen bedeutet dies, dass die Qualität der Projektaufbereitung zunehmend über Platzierungserfolg und Kondi-

tionen entscheidet. Belastbare technische Unterlagen, realistische Bauzeitenpläne, transparente Vertragsstrukturen sowie ein nachvollziehbares Risiko- und Präventionskonzept gewinnen an Bedeutung. Gleichzeitig steigt der Bedarf an passgenauen Risikotransfer-Lösungen, da einzelne Großschäden schnell wirtschaftlich belasten können.

Digitale Baustellen

Der Markt für die Platzierung von Kombideckungen im Projektgeschäft Bau ist zwar von einer vorsichtigen Stabilisierung geprägt, wird aber anspruchsvoll bleiben. Die Nachfrage nach maßgeschneiderten

Lösungen nimmt zu, während Versicherer zugleich mehr Informationen zur Risiko-selektion und Risikosteuerung benötigen. Steigende Baupreise, innovative Bauweisen, neue Baustoffe und die zunehmende Digitalisierung auf der Baustelle machen eine laufende Überprüfung von Konditionen, Versicherungssummen und Deckungskonzepten erforderlich.

Ihr Kontakt



Dirk Berthold
d.berthold@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Funk nutzt seine Marktposition, um für Bauprojekte marktweite Ausschreibungen kombinierter Bauleistungs- und Haftpflicht-Versicherungen durchzuführen. So stellen wir sicher, dass Sie auch in der angespannten Situation ein adäquates Prämienniveau erhalten. In enger Zusammenarbeit mit Industrie und Versicherern erarbeiten wir zudem gezielte Schadenpräventionsmaßnahmen, um die Stabilität Ihres Versicherungsschutzes nachhaltig zu stärken.



Kfz-Versicherung



Nach drei verlustreichen Jahren hat sich die Kfz-Versicherungsbranche 2025 leicht erholt. Die Schaden-Kosten-Quote sank auf rund 96 Prozent und lag damit erstmals wieder im profitablen Bereich. Diese Entwicklung ist vor allem auf deutliche Beitragsanpassungen zurückzuführen: Im Durchschnitt stiegen die Prämien in der Kfz-Versicherung um mehr als 13 Prozent. Zusätzlich entlastete ein im Vergleich zum Vorjahr günstigeres Elementarschadenjahr die Schadenbilanz.

Von einer nachhaltigen Entspannung kann jedoch nicht gesprochen werden. Steigende Ersatzteilpreise, höhere Stundenverrechnungssätze und die zunehmende technische Komplexität moderner Fahrzeuge wirken sich auf die Schadenaufwendungen aus. Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind die Ersatzteilpreise seit 2015 um mehr als 80 Prozent gestiegen und damit deutlich stärker als die allgemeine Inflation. Auch Sensorik, Assistenzsysteme sowie aufwendigere Lackier- und

Karosseriearbeiten führen dazu, dass selbst kleine Schäden teuer werden können.

Werkstätten spüren volatile Energiepreise

Der Iran-Krieg sorgt für volatile Öl- und Gaspreise. Für Werkstätten bedeutet dies weiteren Kostendruck, da viele Betriebsmittel, Kunststoffe, Lacke, Ersatzteile und Transportleistungen direkt oder indirekt von Energie- und Rohstoffkosten abhängen. Auch energieintensive Arbeitsschritte, etwa in Lackier- und Trocknungsprozessen, stellen einen Kostenfaktor dar. Deshalb rechnen wir für dieses Jahr mit weiter steigenden Reparaturkosten.

Bei Versicherern gewinnen eine risikoorientierte Zeichnung, konsequente Schadensteuerung und differenzierte Risikobewertung weiter an Bedeutung. Besonders bei Flotten mit hoher Schadenhäufigkeit oder unzureichender Schadenprävention bleibt die Platzierung anspruchsvoll. Insgesamt ist die Kfz-Versicherung 2025 zwar in die Gewinnzone zurückgekehrt, steht aber weiterhin unter erheblichem Ergebnis- und Kostendruck. Fahrzeuge der Immobilienwirtschaft werden vornehmlich für die Bewirtschaftung und Verwaltung der Immobilien im Stadtverkehr eingesetzt. Hierbei steht die Verwendung der Fahrzeuge für

Hausmeister-, Wartungs- und Instandhaltungsdienste, Reinigungsarbeiten sowie die Betreuung von Mietern und Eigentümergemeinschaften an verschiedenen Objektstandorten im Vordergrund. Hiermit verbunden ist leider häufig eine hohe Schadenfrequenz aufgrund von Rangier- und Parkschäden. Die Versicherer stellen hier vielfach Kapazitäten mit der Erwartung höherer Eigenbeteiligungen zur Verfügung.

Mit KI Betrug erkennen

Die Kfz-Versicherer werden sich bis 2027 weiterhin stark auf Profitabilität und ein selektives Underwriting konzentrieren. Flotten mit gutem Schadenverlauf, transparenter Datenlage und aktivem Schadenmanagement bleiben attraktiv. Risiken mit auffälliger Schadenquote oder unzureichender Steuerung müssen hingegen mit steigenden Prämien, höheren Selbstbehalten oder einer eingeschränkten Zeichnungsbereitschaft rechnen. Gleichzeitig gewinnt der Einsatz von KI für Versicherer an Bedeutung, vor allem in der Schadenbearbeitung, Betrugserkennung und datenbasierten Risikobewertung.

Ihr Kontakt



Bernd Stürmann
b.stuermann@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Unternehmen genießen eine umfassende Beratung: Wir prüfen Einsparpotenziale in bestehenden Programmen und optimieren Selbstbehalte sowie Prozesse. Auch bringen wir unsere Erfahrung im Schadenmanagement ein, um Kosten nachhaltig zu verringern.



PRÄMIE



KAPAZITÄT

D&O-Versicherung

Der D&O-Markt zeigt sich weiterhin kundenfreundlich und wettbewerbsintensiv. Versicherer verfolgen unverändert Wachstumsziele, während neue und etablierte Marktteilnehmer um attraktive Risiken konkurrieren. Dies eröffnet D&O-Kunden weiterhin Verhandlungsspielräume – sowohl bei den Prämien als auch bei der qualitativen Ausgestaltung des Versicherungsschutzes. Gleichzeitig ist der Markt von fortschreitenden Konsolidierungen auf Versichererseite geprägt. Zusammenschlüsse, Portfolioübertragungen und strategische Neuausrichtungen einzelner Risikoträger können das Angebot und die Zeichnungspolitik beeinflussen. Bislang haben diese Entwicklungen jedoch keine grundlegende Einschränkung des Wettbewerbs bewirkt.

Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft bislang begrenzt

Insbesondere für Unternehmen der Immobilienwirtschaft sind die Auswirkungen der Marktentwicklung auf die D&O-Versicherung derzeit eher gering. Auch wenn einzelne Versicherer bestimmte Branchen, Risiken oder wirtschaftliche

Rahmenbedingungen weiterhin differenziert bewerten, bestehen für solide aufgestellte Unternehmen grundsätzlich ausreichend Kapazitäten und Wettbewerb im Markt. Eine pauschale Verschärfung der Konditionen ist derzeit nicht erkennbar. Entscheidend bleiben jedoch die individuelle wirtschaftliche Situation, die Unternehmensführung, die Risikostruktur sowie gegebenenfalls bestehende Schadenverläufe.

Konditionen langfristig sichern

Auf Nachfrage sind weiterhin mehrjährige Vertragslaufzeiten beziehungsweise Festschreibungen von Konditionen möglich. Dies kann insbesondere für Unternehmen mit einer guten Risikoposition sinnvoll sein, um das aktuell wettbewerbliche Marktumfeld zu nutzen und Prämien sowie wesentliche Vertragsbedingungen über einen längeren Zeitraum abzusichern. Ob eine solche Vereinbarung empfehlenswert ist, hängt vom jeweiligen Versicherungsprogramm, der Risikostruktur und den strategischen Planungen des Unternehmens ab.

Steigende Anforderungen an Compliance und Selbstbehalt

Parallel zur weiterhin positiven Marktentwicklung nehmen die Anforderungen an Compliance-Strukturen und Corporate Governance zu. Besondere Bedeutung kommt dabei den Selbstbehaltsregelungen für Vorstände beziehungsweise Mitglieder der Geschäftsführung zu. Diese werden verstärkt entsprechend den Vorgaben des § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG ausgestaltet. Auch außerhalb des unmittelbaren Anwendungsbereichs des AktG orientieren sich Versicherer und Unternehmen zunehmend an diesen Grundsätzen.

Empfehlung

Der D&O-Markt bietet weiterhin gute Voraussetzungen, bestehende Programme kritisch zu überprüfen und bedarfsgerecht weiterzuentwickeln. Im Ergebnis sollte die langfristige Stabilität der Versi-

chererstruktur im Vordergrund stehen. Ein kurzfristiger Versichererwechsel allein aufgrund geringer Preisvorteile sollte weiterhin sorgfältig abgewogen werden. Gerade in der D&O-Versicherung sind Kontinuität, belastbare Versichererbeziehungen und ein nachhaltig konzipiertes Programm wesentliche Erfolgsfaktoren.

Ihr Kontakt



Dominik Foth
d.foth@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Wir begleiten unsere Kunden bei aktuellen Entwicklungen, wie den zunehmenden regulatorischen Anforderungen und wirtschaftlichen Unsicherheiten. Bestehende D&O-Programme überprüfen wir regelmäßig, um Marktchancen zu nutzen und den Versicherungsschutz stets aktuell zu halten.



Cyber- und Vertrauensschaden-Versicherung

Mit der Digitalisierung steigen die Risiken für Unternehmen weiter, auch im Bereich der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) bewertet die Cyber-Bedrohungslage als „sich schnell entwickelnd“ und „besorgniserregend“. Quellen wie das „Allianz Risk Barometer“ und der „AXA Future Risks Report“ führen Cyber-Risiken seit Jahren als zentrale Geschäftsrisiken. Zugleich rücken wirtschaftskriminelle Handlungen stärker in den Fokus.

Entspannung auf Cyber-Markt

Nach massiven Prämienanpassungen hat sich der Cyber-Versicherungsmarkt wieder geöffnet: Anbieterzahl, Kapazitäten und Zeichnungsbereitschaft steigen. Diese Entspannung ist an klare Anforderungen geknüpft: Voraussetzung bleibt ein hoher IT-Sicherheitsstandard.

In der Vertrauensschaden-Versicherung sind Kapazitäten und Preise stabil, interne Kontrollsysteme werden im Underwriting jedoch genauer geprüft. Unternehmen mit hohen Präventionsstandards profitieren, Unternehmen mit schwachen Strukturen müssen dagegen mit Prämienaufschlägen, höheren Selbstbehalten oder Kapazitätsbegrenzungen rechnen. Damit setzt sich der Trend zu stärkerer Differenzierung nach Risikoqualität fort.

In der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft verliefen die zuletzt turbulentesten Jahre in der Cyber-Versicherung vergleichsweise ruhig. Ein abgestimmtes, exklusives Branchenkonzept bot auch in herausfordernden Marktphasen Stabilität und Schutz vor übermäßigen Vertragssanierungen.

Professionelle KI-Angriffe

Der intensivere Wettbewerb drückt allerdings auch in diesem Segment die Margen der Versicherer. Portfoliostabilität und Profitabilität werden stärker in den Fokus rücken. In der Cyber-Versicherung steigt mit der Komplexität digitaler Ökosysteme – etwa durch Abhängigkeit von wenigen Cloud- oder Softwareanbietern – die Gefahr systemischer Schäden. Gleichzeitig professionalisiert sich die Angreiferseite, insbesondere durch KI-gestützte Angriffstools. Der Marktzyklus könnte sich schnell drehen, Kapazitäten könnten verknappen und erneut Preis- und Bedingungsvolatilität auslösen.

Auch in der Vertrauensschaden-Versicherung verschärfen sich die Risiken. KI wirkt als Beschleuniger wirtschaftskrimineller Aktivitäten. Social-Engineering-Attacken werden heute hochprofessionell orchestriert: Kriminelle nutzen KI, um Unternehmen und Mitarbeitende auszuspähen, personalisierte Nachrichten zu formulieren

und täuschend echte Deepfakes vermeintlicher Vorgesetzter oder Geschäftspartner zu erzeugen. Marktdaten zeigen: Externe Täter verursachen viele meist moderate Schäden, die größten Einzelschäden entstehen aber überwiegend durch Beschäftigte. Insgesamt wachsen die Schadenzahlungen in der Vertrauensschaden-Versicherung deutlich stärker als die Prämieinnahmen.

Vorteilhafte Marktlage nutzen

Vor diesem Hintergrund bietet die aktuelle Marktlage die Chance, den Versicherungsschutz zu optimieren: Jetzt ist ein guter Zeitpunkt, Ihre Versicherungssumme zu überprüfen und gegebenenfalls die Kapazitäten zu erhöhen oder einen womöglich viel zu lang verschobenen Vertragsschluss dieser immer wichtiger werdenden Deckung noch nachzuholen.

Ihr Kontakt



Mathias Reich
m.reich@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Mit modernen Tools analysieren wir Risiken, beraten Sie hochindividuell zum Absicherungsbedarf und gewähren Zugang zu unserem exklusiven Maklerwording. Ein eigenes Cyber-Schaden-Team steht im Ernstfall an Ihrer Seite und begleitet Sie mit technischer und juristischer Expertise.



Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung

Die beschleunigte Digitalisierung vereinfacht Verwaltungsprozesse in der Immobilienbranche erheblich. Insbesondere durch den Einsatz von KI lassen sich Daten schneller verarbeiten und auswerten sowie Mitarbeitende bei Routineaufgaben entlasten. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Prozesse, Verantwortlichkeiten und Kontrollmechanismen: Automatisierte Ergebnisse müssen fachlich geprüft, nachvollziehbar dokumentiert und rechtlich korrekt umgesetzt werden. Die Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung bietet in diesem dynamischen Umfeld Schutz vor den finanziellen Folgen beruflicher Fehler und Fehleinschätzungen.

Strukturwandel und Fachkräftemangel als Risikofaktor

Die Konsolidierung in der Immobilienverwaltungsbranche führt dazu, dass Bestände ausscheidender Unternehmen auf andere Verwaltungen übergehen. Auslöser sind häufig fehlende Nachfolgeregelungen oder wirtschaftliche Belastungen. Für Eigentümer bedeutet dies, kurzfristig eine neue Verwaltung zu beauftragen oder die Übernahme ihrer Bestände zu organisieren. Die aufnehmenden Unternehmen stehen dabei vor der Aufgabe, zusätzliche Mandate zügig und reibungslos in ihre bestehenden Prozesse zu integrieren. Be-

grenzte personelle Kapazitäten, wachsende regulatorische Anforderungen und ein zunehmend breites Dienstleistungsangebot erhöhen die Komplexität. Müssen diese Aufgaben unter Zeitdruck und mit begrenzten Ressourcen bewältigt werden, steigt das Risiko von Fristversäumnissen, fehlerhaften Abrechnungen oder unzureichender Dokumentation – und damit das Risiko von Vermögensschäden.

Gleichzeitig erweitert sich das Tätigkeitsprofil vieler Immobilienverwaltungen. Neben der klassischen Verwaltung übernehmen sie zunehmend Aufgaben in der Projektentwicklung, der technischen Betreuung, im Facility Management oder bei der Digitalisierung von Verwaltungsprozessen. Jede zusätzliche Tätigkeit kann den Umfang der Haftungsrisiken verändern. Der Versicherungsschutz sollte daher regelmäßig daraufhin geprüft werden, ob er die tatsächlich ausgeübten Tätigkeiten umfassend abdeckt.

Stabile Kapazitäten, genauere Prüfung

Der Markt für Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherungen zeigt sich grundsätzlich stabil. Prämien und Kapazitäten bleiben für viele Risiken weitgehend konstant. Allerdings prüfen Versicherer Tätigkei-

ten, Schadenverläufe und Bedingungswerke zunehmend intensiver mit besonderem Fokus auf Cyber-Risiken. Diese werden teilweise enger abgegrenzt oder ausdrücklich ausgeschlossen. Unternehmen sollten deshalb prüfen, ob und in welchem Umfang Cyber-Risiken über eine eigenständige Cyber-Versicherung abgesichert sind und ob Deckungslücken zwischen den Verträgen bestehen. Auch höhere Schadenquoten oder komplexe Tätigkeitsprofile können zu einer differenzierteren Risikobewertung führen. Ein belastbares Risikomanagement, klare Prozesse, wirksame Kontrollen und regelmäßige Schulungen bleiben daher wichtige Voraussetzungen für eine tragfähige Versicherbarkeit.

Versicherungssumme regelmäßig überprüfen

Bei umfangreichen oder parallel eintretenden Versicherungsfällen können vereinbarte Versicherungssummen teilweise oder vollständig ausgeschöpft werden. Das gilt insbesondere bei großen Verwaltungsbeständen, komplexen Projektleistungen oder Schäden mit mehreren Anspruchstellern. Deshalb sollte die Versicherungssumme regelmäßig unter Berücksichtigung von Tätigkeitsumfang, Bestandsgröße,

Kumulszenarien und Schadenentwicklung überprüft werden.

Ihr Kontakt



Fabian Dembowsky
f.dembowsky@
funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Wir unterstützen Sie gern dabei, Ihren Versicherungsschutz zu analysieren und an Ihre aktuellen Bedürfnisse anzupassen. Darüber hinaus entwickeln wir unsere bewährte Funk VHPlus weiter mit versicherbaren Risiken wie:

- › Vermögensschaden-Haftpflicht
- › Pflichtversicherung gemäß § 34c GewO
- › Straf- und Ordnungswidrigkeitenrecht
- › Vorsätzliche sowie Eigen- und Drittschäden



PRÄMIE



KAPAZITÄT

Kredit-Versicherung

Die wirtschaftliche Lage bleibt anspruchsvoll. Geopolitische Konflikte, volatile Energiepreise und das erhöhte Zinsniveau belasten die Finanzierung und Liquidität von Unternehmen und privaten Haushalten. Hinzu kommen strukturelle Themen wie Demografie, langsame Fortschritte bei Digitalisierung und Bürokratieabbau sowie eine schwache Konjunktur.

Höhere Kosten, längere Prozesse

Auch die Immobilienwirtschaft steht vor besonderen Herausforderungen: Steigende Baupreise, Energie- und Materialkosten sowie Fachkräftemangel erschweren Neubau und Sanierung. Zugleich führen energetische Anforderungen, der Schutz vor extremen Wetterereignissen sowie komplexe Bau-, Energie- und Umweltvorgaben zu höheren Kosten und längeren Planungs- und Genehmigungsprozessen. Die Funk Kredit-Experten können Unternehmen der Immobilienwirtschaft in folgenden Fällen unterstützen:

1. Mietbürgschaften: Sicherheit ohne hohe Kapitalbindung des Mieters

Funk kann gewerblichen Mietern helfen, eine hochwertige und einfach zu handhabende Mietsicherheit in Form einer Mietbürgschaft zu stellen. Der Vermieter erhält eine klar dokumentierte Sicherheit, während der Mieter Liquidität schont. Wichtig: Die Bürgschaft reduziert nicht das Risiko eines Leerstands oder dauerhaft ausbleibender Mieten oberhalb der Bürgschaftssumme.

2. Kredit-Versicherung für Mietforderungen: planbarere Einnahmen und aktives Bonitätsmanagement

Sie schützt gegen Forderungsausfälle und unterstützt die Bonitätsüberwachung. Besonders relevant ist sie bei großen Einzelmietern oder Ankermietern, Mieterportfolios mit erhöhtem Bonitätsrisiko, Objektgesellschaften mit engen Finanzie-

rungscovenants und Konzentrationsrisiken in einzelnen Branchen. Zudem kann sie Einnahmeausfälle abfedern und die Finanzierungssituation verbessern.

3. Anfechtungs-Versicherung: Schutz vor Rückzahlungsansprüchen nach Mieterinsolvenz

Sie schützt vor Insolvenzanfechtungen und kann auch Rechtskosten abdecken. Gerade bei Mietern mit Liquiditätsproblemen, Sanierungsfällen oder Zahlungsrückständen ist dieser Schutz besonders relevant.

4. Bauhandwerkersicherungsbürgschaft: Sicherheit für laufende Bauprojekte

Bei Bau- und Modernisierungsvorhaben können Auftragnehmer nach § 650f BGB eine Bürgschaft für offene Vergütungsansprüche verlangen. Eine Bauhandwer-

kersicherungsbürgschaft schafft hier Planungssicherheit: Sie sichert diese Ansprüche ab, schon die Liquidität der Wohnungsgesellschaft und kann Baustopps oder Verzögerungen vermeiden.

Ihr Kontakt



Sebastian Kentenich
s.kentenich@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Wir sorgen für eine umfassende Deckung in Ihrer Kredit-Versicherung. Reicht diese im bestehenden Vertrag nicht aus, prüfen wir die Einbindung weiterer Versicherer, etwa über Top-up-Lösungen. Bei Factoring übernehmen wir unter anderem eine frühzeitige Abstimmung mit dem Factor, da Top-up-Dekungen unterschiedlich ausgestaltet sind und vom Finanzierungspartner akzeptiert werden müssen.

Unfall-Versicherung



Die durchschnittlichen Schadenaufwände in der Unfall-Versicherung nehmen zu. Die Ursachen hierfür sind vor allem höhere Lohn- und Behandlungskosten sowie steigende Aufwendungen für Rehabilitation und langfristige Leistungsfälle. Dennoch zeigen sich die Prämien im Markt insgesamt stabil.

Zum einen, weil die Schadenfrequenz konstant bleibt, zum anderen, weil der Wettbewerb in vielen Segmenten weiterhin vorhanden ist. Je nach Tätigkeitsprofil, Gefahrenklasse, versichertem Personenkreis und Schadenverlauf kann es zu moderaten Anpassungen der Verträge kommen.

Versicherer werden Risiken voraussichtlich stärker differenzieren und bei auffälligen Schadenverläufen genauer prüfen.

Für Unternehmen der Immobilienwirtschaft ist dabei insbesondere die Vielfalt der Tätigkeiten relevant: Neben Mitarbeitenden in der Verwaltung und Vermietung gehören häufig auch Mitarbeitende in der technischen Objektbetreuung, in Hausmeisterdiensten, im Facility Management sowie in Wartungs- und Instandhaltungstätigkeiten zum versicherten Personenkreis. Insbesondere bei Tätigkeiten auf Baustellen, in technischen Anlagen, auf Dächern oder im Außenbereich sollte der Versicherungsschutz regelmäßig auf seine Passgenauigkeit überprüft werden.

Wichtiges Instrument im Employer-Branding

Bei vielen Unternehmen ist ein strategischer Ausbau der Employee-Benefits erkennbar. Die Gruppen-Unfallversicherung wird dabei zunehmend als wichtiger Baustein zur Absicherung von Arbeits- und Freizeitunfällen verstanden. Sie unterstützt nicht nur die Fürsorge gegenüber den Mitarbeitenden, sondern kann auch zur Positionierung als attraktiver Arbeitgeber beitragen.

Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die qualifizierte Fachkräfte in der Immobilienverwaltung, im technischen Gebäudemanagement, im Facility Management oder in handwerklich-technischen Funktionen gewinnen und langfristig binden möchten. Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels kann eine attraktive Gruppen-Unfallversicherung einen sichtbaren Mehrwert im Rahmen des Employer-Brandings schaffen.

In vielen Unternehmen ist die betriebliche Gruppen-Unfallversicherung bereits etabliert. Deshalb fragen sich Unternehmen weniger, ob eine solche Absicherung angeboten werden soll, sondern, wie attraktiv und passgenau sie ausgestaltet ist. Die Unfall-Versicherung wird oft in übergreifende Benefit-Strategien eingebettet, etwa in Kombination mit betrieblicher Altersversorgung, betrieblicher Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitslösungen oder Assistance-Leistungen. Auch Themen wie Reha-Maßnahmen, Case-Management und Prävention stehen auf der Agenda der Unternehmen.

Ihr Kontakt



Michaela Kress
m.kress@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Um Möglichkeiten für unsere Kunden auszuloten, stehen wir im steten Dialog mit Versicherern und beobachten den Markt genau. Arbeitgeber, die ihre Benefits für Mitarbeitende weiter ausbauen möchten, können sich auch gern an Funk Vorsorge wenden. Betriebliche Altersvorsorge oder ein Gesundheitsbudget können die Arbeitgeberattraktivität spürbar steigern.



Mehr zu unserem Vorsorge-Angebot:
funk-gruppe.com/vorsorge



PRÄMIE



KAPAZITÄT

Strafrechtsschutz-Versicherung

Unternehmen sind weiterhin mit einer wachsenden rechtlichen, wirtschaftlichen und regulatorischen Komplexität konfrontiert. Dies zeigt sich auch in der zunehmenden Zahl strafrechtlicher Ermittlungsverfahren. Insbesondere Führungskräfte und Mitarbeitende können schneller als Beschuldigte, Zeugen oder Betroffene in behördliche Ermittlungen einbezogen werden – etwa im Zusammenhang mit Steuer- und Zollthemen, Datenschutzverstößen, Kartellrechtsfragen, Arbeitsschutz oder wirtschaftsstrafrechtlichen Vorwürfen.

Schutz sinnvoll ergänzen

Die Verfolgung mutmaßlich wirtschaftskrimineller Handlungen erfolgt in Deutschland weiterhin mit hoher Intensität. Daneben können auch Ermittlungen ausländischer Behörden oder grenzüberschreitende Sachverhalte zu erheblichen

Belastungen führen. Soweit versichert, kann der Strafrechtsschutz neben Organen und Mitarbeitenden auch das Unternehmen als juristische Person absichern, beispielsweise bei steuerstrafrechtlichen Verfahren oder Datenschutzvorwürfen. Damit ergänzt die Strafrechtsschutz-Versicherung den D&O-Schutz sinnvoll. Während die D&O-Versicherung vor allem Vermögensschäden infolge einer Pflichtverletzung von Organmitgliedern absichert, übernimmt der Strafrechtsschutz – im vereinbarten Umfang – insbesondere Kosten der strafrechtlichen Verteidigung und weiterer verfahrensbezogener Maßnahmen.

Kostenentwicklung belastet den Rechtsschutzmarkt

Der Rechtsschutzmarkt ist weiterhin durch steigende Kosten und eine differenzierte Zeichnungspolitik geprägt. Bei exponierten

Risiken sind Prämienanpassungen möglich, während die verfügbaren Kapazitäten im Grundsatz stabil bleiben. Die seit 2025 geltenden Anpassungen des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes wirken sich zusätzlich auf die Kosten juristischer Dienstleistungen aus. Wertgebühren wurden um sechs Prozent und Festgebühren um neun Prozent angehoben. Gleichzeitig führen umfangreichere und häufig länger andauernde Ermittlungsverfahren zu einer weiteren Belastung der Schadenaufwendungen.

In der Praxis zeigt sich zunehmend, dass bei komplexen oder langwierigen Großverfahren die vereinbarten Deckungssummen teilweise ausgeschöpft werden können. Dies gilt insbesondere dann, wenn mehrere versicherte Personen betroffen sind, spezialisierte Strafverteidiger erforderlich werden oder Verfahren über mehrere Instanzen beziehungsweise über einen längeren Zeitraum geführt werden.

Empfehlung

Wir empfehlen, die bestehende Strafrechtsschutz-Versicherung regelmäßig und kritisch auf ihre Angemessenheit zu überprüfen. Besonderes Augenmerk sollte auf die Höhe der Deckungssummen, die Mitversicherung des Unternehmens als juristische Person sowie den Umfang der versicherten Kosten gelegt werden. Angesichts steigender Verfahrenszahlen und Verteidigungskosten sollte die Deckungssumme so bemessen sein, dass sie auch bei komplexen Mehrpersonen- oder Großverfahren einen belastbaren Schutz bietet.

Ihr Kontakt



Dominik Foth
d.foth@funk-gruppe.de

Wie Funk unterstützt

Mit unserer umfassenden Strafrechtsschutz-Versicherung mit präventiven Leistungen sichern Sie sich eine frühzeitige, ganzheitliche Verteidigung – für Ihr Unternehmen sowie Ihre Mitarbeitenden und Organe, und das, bevor ein Ermittlungsverfahren eingeleitet wird.

M&A-Versicherung



Der Markt für Transaktions-Versicherungen befindet sich weiterhin in einer weichen Phase. Ausschreibungsprozesse sind von wettbewerbsintensiven Prämien, hohen Kapazitäten und nur noch vergleichsweise wenigen Deckungsausschlüssen geprägt. Hintergrund ist die weiterhin verhaltene Transaktionsaktivität bei gleichzeitig großem Zeichnungsinteresse der Versicherer.

Steuer-Versicherungen gewinnen dabei weiter an Bedeutung. Sie bieten inzwischen eine kommerziell attraktive Möglichkeit, steuerliche Risiken aus Transaktionen oder bestehenden Strukturen bilanziell und wirtschaftlich besser abzusichern.

informationen effizienter auszuwerten. Dadurch kann die Risikoprüfung beschleunigt werden, ohne dass die Anforderungen an Qualität und Vollständigkeit der Unterlagen an Bedeutung verlieren.

Versicherer gehen derzeit viel flexibler mit synthetischen Deckungskonzepten oder Erweiterungen um als noch vor einigen Jahren. Dies kann die Verhandlungsprozesse zwischen Verkäufer und Käufer weiter entlasten. Sollte die Transaktionsaktivität im Verlauf des Jahres zunehmen, wird der Markt erfahrungsgemäß zügig mit leichten Prämiensteigerungen reagieren.

Ihr Kontakt



Benedict Prinzenberg
b.prinzenberg@funk-gruppe.de



Jan Wehkamp
j.wehkamp@funk-gruppe.de

Underwriting mit KI

Auch die Underwritingprozesse entwickeln sich weiter. Viele Versicherer nutzen bereits KI-gestützte Anwendungen, um Datenräume, Vertragsunterlagen und Risiko-

Wie Funk unterstützt

Wir begleiten unsere Mandanten dabei, die aktuelle Marktlage bestmöglich für eine umfassende Deckung zu nutzen. Zugleich beraten wir dazu, wie sich die Kaufvertragsverhandlungen durch die strategische Nutzung von Transaktions-Versicherungen besser gestalten lassen.



Mehr zu KI in der Due Diligence:
funk-gruppe.com/ki-ma

Wie lässt sich die Schutzlücke bei Naturgefahren schließen?

Wer in diesem Sommer auf die Bilder aus Westmecklenburg geschaut hat, erkennt, dass Naturgefahren kein abstraktes Szenario mehr sind: entlaubte Landstriche, Dächer wie von Schrot durchschlagen, meterhoch zusammengetriebener Hagel, Keller voller Wasser. Besonders bitter ist das in einer strukturschwachen Region eines Bundeslandes, das bei der Elementar-Versicherungsdeckung bundesweit das Schlusslicht bildet – Hagelschäden sind dort zwar in der Regel versichert, aber viele Überflutungs- und Rückstauschäden treffen Eigentümer ohne Elementarschutz. Solche Ereignisse werden häufiger, intensiver und weniger berechenbar. Für Versicherer, Kommunen und Unter-



nehmen ist das längst ein Stresstest – nicht nur für Schadenbudgets, sondern für die Art, wie wir Risiko organisieren.

Vor diesem Hintergrund legt die Bundesregierung nun einen Gesetzentwurf für eine Elementarschaden-Pflichtversicherung vor. Auf den ersten Blick wirkt das bestechend: Niemand soll nach einem Ereignis ohne Deckung dastehen, staatliche Ad-hoc-Hilfen sollen gezielt ergänzt oder ersetzt werden. Doch Pflichtversicherung ist kein reines Schutzversprechen, sondern ein Eingriff in die Marktlogik. Sie entscheidet darüber, wie sich die Schutzlücke schließt – und ob dabei ein robustes System oder eine neue Druckkammer entsteht.

Pflichtversicherung: Schutzschirm oder systemischer Stress?

Eine gesetzliche Pflichtversicherung erhöht die Durchdringung – das ist ihr naheliegender Effekt. Gleichzeitig beschneidet sie ein wichtiges Steuerungsinstrument des Marktes: die Möglichkeit, extrem exponierte Risiken nicht zu zeichnen oder nur gegen strenge Auflagen zu versichern. Wenn alle Risiken zwingend im System bleiben, reagieren Versicherer mit Prämien, Kapital und Rückversicherung. Entsteht dabei kein klarer Zusammenhang zwischen Preis, Prävention und Standortqualität, werden ganze Regionen zu „Problemzonen“ – nicht nur aus Sicht der Versicherung, sondern auch aus Sicht von Investoren.

Hier wird sehr deutlich, wo die eigentliche Schwachstelle vieler Pflichtmodelle liegt: Die Diskussion um Pflichtlösungen greift zu kurz, wenn sie den Fokus allein auf den Vertragsstatus legt. Sie muss beantworten, wie bauliche Qualität, kommunale Prävention und Infrastrukturentscheidungen in

dieses System eingebunden werden. Sonst bleibt die Pflichtversicherung ein Sicherheitsnetz mit eingebautem Spannungsriß.

„Protection Gap“ und Modellökonomie: Vermessung der neuen Realität

Die europäische Versicherungs- und Pensionsaufsicht EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) spricht offen vom „Protection Gap“ – der Differenz zwischen den tatsächlichen wirtschaftlichen Schäden und dem Teil, der über Versicherungen gedeckt ist. Je größer diese Lücke, desto stärker geraten Finanzsystem und öffentliche Haushalte unter Druck. Aus Sicht der EIOPA reicht es deshalb nicht, einfach mehr Policen zu verkaufen; gefragt ist eine integrierte Sicht auf Versicherbarkeit, Kapitalanforderungen und Klimarisiko, die auch Klimastresstests und Risikomodelle umfasst. Unter dem europäischen Aufsichtsrahmen Solvency II werden Naturgefahren und Klimarisiken

damit unmittelbar zu Eigenkapitalfragen – jede zusätzliche Deckung und jedes Extremwetterzenario schlägt sich im Risikokapital nieder.

Die OECD als wirtschaftspolitische Organisation der Industriestaaten ergänzt diese Perspektive, indem sie den Zusammenhang von Klimarisiken, Infrastrukturqualität und Raumordnung betont: Regionen mit kluger Flächennutzung, funktionierender Entwässerung und belastbarer Energieversorgung sind nicht nur lebenswerter, sondern auch versicherbarer. Die Botschaft beider Institutionen ist klar: Schutzlücken werden nicht ausschließlich im Versicherungsvertrag geschlossen, sondern im Zusammenspiel von baulicher Resilienz, kommunaler Planung und Marktmechanik.

In der Praxis entstehen daraus Modelle, in denen Naturgefahren zur Kennzahl werden. Gefährdungskarten, urbane Hydrologie und Klimastresstests prägen Zeichnungsentscheidungen. Wer diese „Modellökonomie“ ignoriert, wird von ihren Ergebnissen überrascht. Wer sie aktiv in seine Corporate Risk Governance integriert, kann Risiken bewusst steuern.

Community Rating: wenn ganze Orte resilient werden müssen

Ein Blick auf internationale Systeme zeigt, wie stark sich Versicherung und Prävention verzahnen können. In den USA verknüpft das Community Rating System (CRS) Rabatte in der Hochwasser-Versicherung mit der Leistung der Kommune: Wer Deiche ertüchtigt, Rückhalteflächen schafft, Bauvorschriften anpasst und Gefahrenkarten veröffentlicht, erhält bessere Konditionen für seine Bürgerinnen und Bürger. Versicherung wird zum Spiegelbild kollektiver Anstrengung – nicht nur individueller Vorsorge.

Für Europa ist das kein Modell zum einfachen Kopieren, aber ein wichtiger Hinweis: Pflichtversicherung allein reicht nicht. Entscheidend ist, ob sie eingebettet ist in Anreize für Prävention, Datenqualität und kommunale Resilienz. Systeme wie CatNat in Frankreich, Flood Re in Großbritannien oder die kantonalen Gebäude-Versicherungen in der Schweiz funktionieren, weil sie historisch gewachsen sind und auf stark staatlich geprägten Rahmenbedingungen beruhen – und weil sie Prävention und Prämienanreize verknüpfen. Wer Flächen freihält, Schutzbauten errichtet oder Bauvorschriften

anpasst, erhält bessere Konditionen. Der GDV sieht diese Modelle nicht als Blaupause für Deutschland, sondern als Beleg dafür, dass Pflichtlösungen nur dann tragfähig sind, wenn sie zur jeweiligen Rechtsordnung, Staatsfinanzierung und Marktstruktur passen. Sonst bleibt Pflichtversicherung ein Versprechen auf dem Papier, das bei jeder Extremwetterlage neu auf die Probe gestellt wird.

Von der Police zur Strategie

Für Unternehmen und Eigentümer bedeutet diese Gemengelage: Es geht nicht nur um die Frage, ob ein Elementarbaustein in der Police enthalten ist. Es geht darum, wie Naturgefahren in die gesamte Risiko-steuerung integriert sind – von Standortentscheidungen über Bauweise und technische Schutzmaßnahmen bis hin zu Finanzierungs- und Investitionsstrategien.

Als Risk Consultant begleiten wir unsere Mandanten dabei, den Übergang von

der klassischen Deckungslogik zur Resilienzökonomie zu gestalten:

- › Naturgefahrenexponierung und Klimarisiken systematisch zu erfassen und zu priorisieren,
- › Präventionspfade und strukturelle Maßnahmen zu definieren,
- › Versicherbarkeit im Dialog mit dem Markt zu sichern – auch in belasteten Regionen –
- › und die Wechselwirkung von Pflicht, Modell und Standortqualität zu verstehen.

Pflichtversicherung kann zu größerer Widerstandsfähigkeit beitragen – aber sie ersetzt keine weitsichtigen Infrastruktur-entscheidungen. Wer Naturgefahren als strategisches Thema begreift, stellt die Weichen für belastbare Geschäftsmodelle, Investitionen in die Zukunft und resiliente Standorte.



IT-Risikomanagement wird zur strategischen Führungsaufgabe

Die EU Richtlinie NIS-2 hebt Cyber-Sicherheit und Resilienz in digitalen Infrastrukturen auf ein neues Niveau. Was zunächst nach „klassischer“ kritischer Infrastruktur klingt, betrifft zunehmend auch die Immobilienwirtschaft: Gebäude werden zu vernetzten IT/OT-Systemen, Quartiere zu digitalen Plattformen. Damit rücken Cyber-Risiken, Governance-Fragen und Haftung der Unternehmensleitung in den Fokus, wodurch strukturiertes Risikomanagement zur strategischen Aufgabe wird.

Gebäude werden zur digitalen Infrastruktur

Smart Buildings, vernetzte Quartiere, Mieterportale, digitale Heizungs-, Zutritts- oder Videoanlagen: Viele Immobilienunternehmen sind heute Betreiber digitaler Infrastruktur mit entsprechender Abhängigkeit von stabilen IT- und OT-Systemen. NIS-2 unterscheidet zwischen „wesentlichen“ und „wichtigen“ Einrichtungen. Immobilienunternehmen können unmittelbar betroffen sein, wenn sie selbst eine von NIS-2 erfasste Tätigkeit ausüben

und die weiteren gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen. Große, zentral gesteuerte digitale Gebäudeinfrastrukturen, Notruf- oder Zutrittsfunktionen und umfangreiche IoT-Systeme erhöhen zwar die operative Cyber-Kritikalität, begründen für sich genommen jedoch keine NIS-2-Pflicht. Besonders sensibel ist der Mischbestand mit Pflegeeinrichtungen, medizinischen Versorgungszentren oder karitativen Trägern. Fallen die jeweiligen Betreiber in den Anwendungsbereich der NIS-2-Regulierung, können sich aus gemeinsam genutzten digitalen Systemen konkrete vertragliche Sicherheits- und Compliance-Anforderungen an Eigentümer und Dienstleister ergeben.

Indirekte Betroffenheit

Auch ohne unmittelbare Einstufung unter NIS-2 entstehen erhebliche Anforderungen an Einkauf und Zulieferer. Insbesondere Anbieter von Cloud-Computing-Diensten, verwalteten Diensten oder verwalteten Sicherheitsdiensten können selbst in den NIS-2-Anwendungsbereich

fallen. Bei kritischen IT-, PropTech- und Betreiber-Dienstleistern sollten daher Sicherheitsniveau, regulatorische Einordnung und vertragliche Zusagen im Blick behalten werden. Das betrifft unter anderem Sicherheitsanforderungen in Verträgen und SLAs, Nachweise, Audits und Reporting, klare Regelungen zu Remote-Zugriffen, Schnittstellen und Netzsegmentierung.

Cyber-Sicherheit wird Führungs- und Haftungsthema

Mit NIS-2 wird Cyber-Risikomanagement explizit zur Managementaufgabe. Gefordert sind ein systematisches Cyber-Risikomanagement, klar definierte Incident-Response-Strukturen, dokumentierte Verantwortlichkeiten auf Leitungsebene und Meldeprozesse für erhebliche Sicherheitsvorfälle. Diese beginnen mit einer 24h-Warnung nach Kenntniserlangung, auf die gestufte Meldungen folgen. Verstöße können neben betrieblichen Schäden auch

Haftungsfragen für Geschäftsleitung und Aufsichtsorgane aufwerfen. Das macht die Verzahnung von Cyber-Security, Governance und D&O-Versicherung zu einem zentralen Thema.

Funk begleitet Immobilienunternehmen auf dem Weg zu Cyber-resilienten und digital vernetzten Gebäudebetreibern. Funk Consulting unterstützt dabei mit einer individuellen Analyse der jeweiligen Betroffenheit und Risikosituation, Risikomanagementberatung sowie der Sensibilisierung und Schulung der Geschäftsleitung. So können Verantwortliche digitale Risiken frühzeitig erkennen, angemessen bewerten und geeignete Maßnahmen ableiten.

Ihr Kontakt



Fabian Konopka
f.konopka@funk-gruppe.de



Mehr erfahren
funk-gruppe.com/funk-consulting



KRISENMANAGEMENT BEI VERSORGUNGSAusFALL

Handlungsfähigkeit wird zur Resilienzreserve

Ein länger andauernder Stromausfall stellt Betreiber von Gebäuden und Quartieren schnell vor erhebliche Herausforderungen: Aufzüge bleiben stehen, Heizungen und Druckerhöhungsanlagen fallen aus, digitale Zugangs- und Kommunikationssysteme funktionieren nur eingeschränkt. Besonders kritisch ist dies bei winterlichen Temperaturen, in Hochhäusern oder dort, wo viele hilfebedürftige Menschen leben. Auch gewerbliche Immobilien sind operativ betroffen – Sicherheitstechnik, Kühlung, IT und technische Gebäudeausrüstung können ausfallen. Der mehrtägige Stromausfall im Berliner Südwesten Anfang 2026 zeigte, wie rasch ein lokales Ereignis Folgen für Wohnbarkeit, Sicherheit und Betrieb haben kann.

Versicherungen können einzelne Folgen auffangen, ersetzen jedoch keine operative Krisenbewältigung. Entscheidend ist nicht allein, welche Schäden versichert sind, sondern ob ein Immobilienunter-

nehmen unter eingeschränkten Bedingungen strukturiert priorisieren, entscheiden und kommunizieren kann.

Versicherungsschutz hat Grenzen

Ein externer Stromausfall begründet in der Gebäudeversicherung in der Regel keinen Leistungsanspruch, solange kein versicherter Sachschaden vorliegt. Zusätzliche Kontrollen oder Notmaßnahmen können Eigentümer dennoch erheblich belasten. Auch Mietausfälle sind meist an einen Sachschaden gekoppelt. Eine pauschale Mietminderungsquote für Strom-, Wärme- oder Wasserausfälle gibt es nicht; maßgeblich sind Art, Dauer und Folgen im Einzelfall. Schäden an Technik und Elektronik beim Wiedereinschalten – etwa durch Kurzschluss oder Überspannung – können je nach Police über Maschinen- oder Elektronik-Versicherungen gedeckt sein. Maßgeblich sind Selbstbehalte und Ausschlüsse. Klauseln zu Rückwirkungs-

schäden oder Versorgungsausfällen bieten ebenfalls keine pauschale Antwort: Deckung hängt von versicherten Gefahren, Wartezeiten und Sublimits ab. Ansprüche gegen Netzbetreiber sind aufgrund gesetzlicher Haftungsbegrenzungen keine verlässliche Kompensation.

Resilienz beginnt vor dem Ereignis

Eine Lage wird zur Krise, wenn Prozesse, Ressourcen und Verantwortlichkeiten überfordert sind. Dann braucht es eine zentrale Koordination, ein gemeinsames Lagebild und klare Entscheidungen unter Zeitdruck. Vorrang haben Wohnbarkeit und Sicherheit: Schutz vulnerabler Gruppen, Trinkwasser- und Wärmeversorgung, Brandschutz sowie Kommunikation mit Mietenden, Dienstleistern und Behörden.

Immobilienunternehmen müssen Stromausfälle nicht verhindern, aber beherrschbare Gefahren adressieren, etwa Aufzü-

gen in denen Personen eingeschlossen werden können, unsichere Verkehrswege sowie nicht funktionierende Alarmierungs- und Notfallprozesse. Entscheidend ist, dass Rollen, Befugnisse und Kommunikationswege vorab geklärt sind.

Funk macht Risiken sichtbar, schafft klare Krisenstrukturen und stärkt die Handlungsfähigkeit im Ernstfall. Gemeinsam entwickeln wir Krisenstäbe, Rollen, Kommunikationswege und praxisnahe Notfallinstrumente – ergänzt durch Simulationen und regelmäßige Übungen.

Versicherungsschutz bleibt dabei ein wichtiger Baustein. Wo Deckungen begrenzt sind, sichert organisatorische Resilienz Menschen, Immobilien und Ertrag.

Ihr Kontakt



Fabian Konopka
f.konopka@funk-gruppe.de

Immer da, wo Sie uns brauchen



Sprechen Sie uns an!

Mit 39 Standorten, davon 15 in Deutschland, sind wir stets für unsere Kunden vor Ort. Über unser Netzwerk Funk Alliance sind wir darüber hinaus in 100 Ländern präsent.

Den persönlichen Kontakt in Ihrer Region finden Sie ganz bequem online:



funk-gruppe.com/standorte



Copyright: 2026, Funk Internationaler Versicherungsmakler und Risk Consultant. Die Versicherungsmärkte werden von vielen Faktoren beeinflusst und sind in ständiger Bewegung. Diese Publikation stellt die Sichtweise von Funk zum Veröffentlichungszeitpunkt dar (siehe Titelblatt).

Herausgeber: Funk Gruppe, Valentinskamp 20, 20354 Hamburg; fon +49 40 35914-0

Redaktion: Dr. Anja Funk (v. i. S. d. P.), Silvana Sand, Mareike Gawor

Grafik: Hauke Kaden



Über Funk

Funk ist der größte inhabergeführte Versicherungsmakler und Risk Consultant in Deutschland und gehört zu den führenden Maklerhäusern in Europa. 1879 in Berlin gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 1.850 Mitarbeitende. Als Systemhaus für Risikolösungen betreut Funk Unternehmen aller Branchen in Fragen des Versicherungs- und Risikomanagements sowie der Vorsorge.



funk-gruppe.com

Wir halten Sie auf dem Laufenden



Relevante News direkt in Ihr Mail-Postfach:
funk-gruppe.com/newsletter



Online-Magazin für die Immobilienbranche:
funk-gruppe.com/funk-forum-real-estate

