

+ D&O-Markt unter Stress: „Wir bewegen uns in einem Umfeld, wo wir nicht wissen, was wir in drei, vier oder fünf Jahren auszahlen müssen“

28. Januar 2026

[Beitrag bearbeiten](#)



v.l.: Marc Surminski (Moderator), Karolina Ostermaier, Axa XL; Daniel Messmer, Swiss Re; Karen Witt, Aon. Bildquelle: Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026/Foto Vogt

Die Lage am deutschen Markt für D&O-Versicherungen bleibt unübersichtlich. Nun rätselt die Branche, ob endlich eine Bodenbildung bei den zuletzt immer weiter gefallenen Preisen erreicht ist. Darauf hofft vor allem der D&O-Experte und Swiss Re-Manager Daniel Messmer, der steigende Prämien für unausweichlich hält, wie er auf einer Fachtagung in Köln bekräftigte. Axa XL-Managerin Karolina Ostermaier gab sich optimistisch: „Ich glaube, der Markt stabilisiert sich jetzt.“ Für Unternehmen stellt sich nun die Frage, wie sie auf die nach wie vor reichlich vorhandenen D&O-Kapazitäten reagieren sollten.

Daniel Messmer mahnt schon seit geraumer Zeit vor vermeintlichen Fehlentwicklungen im hiesigen D&O-Markt – und seiner Rolle als „Unke“, wie er selbstironisch anmerkte, blieb der Director Swiss Re Europe, Niederlassung Deutschland, auch auf der diesjährigen „Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026“ treu.

Dabei bedient sich Messmer gerne einer Sprache, die zügig und gleichsam unterhaltsam auf den Punkt kommt: „Am Ende des Tages können wir die Schäden nur bezahlen aus der Kohle, die die Versicherer einnehmen. Und wer bezahlt am Ende? Die Versicherer zahlen es nicht, am Ende zahlt es der Kunde“, sagte er.

Der Experte zeichnete auf dem Kölner Podium das Bild eines Marktes, der mit immer mehr „unsichtbaren Risiken“ konfrontiert sei. Die D&O-Versicherung sei längst kein isoliertes Produkt mehr, sondern wirke wie ein Resonanzraum für nahezu alle systemischen Entwicklungen. „Egal, ob wir über Cyber reden, ob über KI, über ESG oder andere Dinge – am Ende des Tages spielen wir immer auch in der D&O mit derartigen Dingen.“

Insolvenzen als möglicher Schadentreiber

Für Versicherer und Rückversicherer sei dies eine „sehr schwierige Zeit“, konstatierte der Marktbeobachter – nicht zuletzt, weil die Kumulation von Risiken zunehme und klassische Annahmen über Eintrittswahrscheinlichkeiten und Schadenhöhen zunehmend an Aussagekraft verlören. Vor allem warnte Messmer vor der Entwicklung bei den Unternehmensinsolvenzen. Nach seiner Einschätzung ist trotz der bereits hohen Zahlen kein Ende der Welle absehbar. Mit Blick auf 2026 gehe er „nach wie vor wieder von zehn bis elf Prozent Steigerungen bei den Unternehmensinsolvenzen aus“.

Den Swiss Re-Manager muss das deshalb beruhigen, da aus den Insolvenzen sich in der Regel die D&O-Schäden von morgen ergäben – zumal die Professionalisierung aufseiten der Insolvenzverwalter zunehme. Darüber hinaus habe sich die Rechtsprechung in zentralen Fragen – etwa zu Kardinalpflichten – weiter zugunsten der Anspruchsteller entwickelt, wie Messmer ausführte.

Den Einwand aus dem Fachpublikum, wonach die Insolvenzen hierzulande mit rund 23.900 Fällen im Jahr 2024 deutlich unter früheren Höchstständen von 40.000 Insolvenzen lägen, wollte Messmer nicht gelten lassen. So verwies der Marktbeobachter darauf, dass es in früheren Zyklen einen deutlich geringeren D&O-Durchdringungsgrad gegeben habe. Zwei Drittel der insolventen Unternehmen verfügten heutzutage über eine D&O-Versicherung, sagte Messmer. Die Folge seien höhere Schadenstückzahlen und erheblich teurere Regulierungen.



Johannes Grüter, Fresenius Versicherungsvermittlungen GmbH. Quelle: Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026/Foto Vogt

Doch eine rasche Verhärtung des Marktes ist zu Messmers Bedauern erst mal nicht in Sicht: „Leider ist der D&O-Markt so wachsweich wie die Weihnachtsbaumkerzen, wenn sie durchgebrannt sind.“ Sein Appell an die Underwriter im Saal lautete entsprechend: „Augen auf bei der Policenausgestaltung.“ Der Experte beschrieb die D&O-Versicherung als „last line of defense“. Und diese letzte Verteidigungslinie greife immer dann, wenn klassische Haftpflichtversicherungen Ausschlüsse durchsetzen könnten oder neue Risiken wie PFAS, Cyber oder Lieferkettenprobleme auftreten.

Auch die KI-Welle könnte nach Messmers Einschätzung schneller in der D&O ankommen als viele erwarten. Er zog Parallelen zum Greenwashing, indem er auf ein mögliches AI-Washing verwies. Bedeutet: Überzogene Versprechen zu Effizienz- oder Kosteneinsparungen könnten – zumindest in den USA – schnell zu Haftungsfällen führen. Für Europa sei die Entwicklung dagegen noch offen. Klare KI-Ausschlüsse in D&O-Policen sieht Messmer derzeit nicht. Er bezweifelt zudem, dass solche Ausschlüsse langfristig tragfähig wären.

Underwriter sollten folglich Kontrollsystmen misstrauen, Auslandsexponierungen kritisch prüfen und sich aktiv mit Szenarien befassen. „Wachsam, präzise, misstrauisch – sollte ein Underwriter immer sein“, so der Rat des Fachmanns, der sich für seinen Appell eines allseits bekannten Slogans bediente: „MUGA, make underwriting great again.“ Ein hohes Limit sei kein Mutbeweis, Disziplin dagegen existenziell, so der Tenor.

„Ich glaube, der Markt stabilisiert sich jetzt“

In der anschließenden Diskussionsrunde rückte die Frage nach der gegenwärtig herrschenden Marktphase in den Mittelpunkt. Karolina Ostermaier, Head of UW Casualty/Motor & IFL Germany beim Industrieversicherer Axa XL, gab sich deutlich optimistischer als ihr besorgter Vorredner von der Swiss Re. „Ich glaube, der Markt stabilisiert sich jetzt.“ Gleichzeitig sei die Kapazität im Markt hoch, insbesondere getrieben durch neu in den Markt gekommene Assekuradeure, was den Preisdruck aufrechterhalte, so die Analyse der Versicherungsmanagerin.

Axa XL analysiere jedes Risiko einzeln und sei bereit, Geschäft auch ziehen zu lassen, wenn die Konditionen nicht darstellbar seien, betonte Ostermaier. „In gewissen Fällen könnte es passieren, dass der Kunde sich entscheidet, zu anderen Konditionen umzudecken“, sagte die Axa-Managerin. Trotz Abgängen sei die Retention jedoch hoch, was Ostermaier als Vertrauensbeweis wertete.

Aus Sicht der Industrie schilderte Johannes Grüter, Senior Insurance Manager Financial Lines bei Fresenius, dass sein Unternehmen Risiken gezielt reduziert habe, etwa durch die Trennung von bestimmten Tochtergesellschaften und eine Neuordnung des US-Exposures. Dennoch sei der Prämieneffekt zeitverzögert angekommen. „Da hatten wir überhaupt keinen Bonus für unser geringeres Risiko“, sagte er.

Aktuell verfüge der Konzern über ausreichend Kapazität – teils sogar mehr, als man kaufen wolle. „Wir mussten leider einen Versicherer gehen lassen, weil wir mehr Kapazität bekommen hätten, als wir kaufen wollten“, sagte Grüter, ohne den Namen des Versicherers preiszugeben.

Karen Witt, Head of Financial Services Group bei Aon, ordnete den Markt weiterhin klar als weich ein. Ob die Talsohle erreicht sei, werde sich frühestens in diesem Jahr zeigen. Bei guten Risiken seien weitere Nachlässe jedoch begrenzt, auch wegen der veränderten Risikolage, so die Einschätzung der Aon-Managerin. Makler sähen es als ihre Aufgabe, günstige Marktphasen aktiv zu nutzen – etwa durch höhere Limits oder Mehrjahresverträge. Auf die Frage, ob Kunden tatsächlich mehr kauften, antwortete Witt knapp mit „Ja.“

Daniel Messmer dürfte diese Entwicklung nicht beruhigen, solange die Kunden nicht auch höhere Prämien zahlten, wie er in der Runde zum Ausdruck brachte. „Wir bewegen uns im Moment in einem Umfeld, wo wir nicht wissen, was wir in drei, vier oder fünf Jahren auszahlen müssen“, gab er zu bedenken. Die Situation erinnere an die Jahre 2016 bis 2018, deren Altjahre heute noch Verluste produzierten, wie Messmer darlegte. Dazu passt, dass Swiss Re zuletzt Kapazitäten reduziert hat. „Wir haben Geschäft bewusst ziehen lassen zum ersten Januar“, sagte er.

Einen klaren Schuldigen für den Preisverfall wollte niemand benennen. Ostermaier sprach von klassischen Marktzyklen, Witt von einer „bunten Mischung“ aus etablierten Versicherern, MGAs und Neuanbietern. Kapazitäten seien jedenfalls hinreichend da, war sich die Runde einig. Große Programme ließen sich problemlos weiter aufstocken.

Industrie-Vertreter Grüter riet Unternehmen dazu, die Situation – bei allen Risiken, die dies mit sich bringen kann – für sich zu nutzen, indem, wenn möglich, Mehrjahresverträge abgeschlossen werden. Wer in guten Zeiten ausreichend Kapazität sichere, könne in harten Phasen flexibler reagieren – auch gegenüber Vorstand und Kapitalmarkt, argumentierte der Fresenius-Manager.

Autor: Lorenz Klein

Dieser Artikel ist ausschließlich für Abonnenten von *VWheutePLUS* und *VersicherungswirtschaftPLUS* persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte - z.B. an Bekannte oder Kollegen sowie das Teilen im unternehmenseigenen Intranet oder die Vervielfältigung über Social Media - ist ohne entsprechende Lizenz nicht erlaubt. Mit einer von uns nicht autorisierten Weitergabe brechen Sie das Gesetz und verstößen wahrscheinlich auch gegen Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.
