

+ HDI Global und Munich Re besorgt über US-Haftpflichtmarkt: „Europäische Versicherungsmodelle in die USA zu übertragen, wird in Zukunft nicht mehr tragbar sein“

27. Januar 2026

[Beitrag bearbeiten](#)

Sprach auf dem Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026: Mukadder Erdönmez Mitglied des Vorstands, HDI Global.
Bildquelle: Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026/Foto Vogt

Der US-Haftpflichtversicherungsmarkt bleibt für Erst- und Rückversicherer ein hartes Pflaster – und die Risiken nehmen eher noch zu, wie auf einer Fachtagung in Köln deutlich wurde. Trotzdem kommt ein Rückzug für die großen deutschen Player HDI Global und Munich Re nicht infrage. Das stellten die Top-Manager Mukadder Erdönmez und Lucas Beckmann für ihre Gesellschaften klar – allein: Ein „Weiter so“ kann es aus Sicht der Branchenexperten auch nicht geben.

Auch in Zeiten von Zollstreit und geopolitischen Brüchen bleiben die USA für deutsche Unternehmen unverzichtbar – davon ist Mukadder Erdönmez, Vorstand von HDI Global, überzeugt. „China ist wichtig, die USA sind entscheidend für die deutsche Wirtschaft“, betonte er am Dienstag auf dem Podium der Kölner Fachveranstaltung „Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026“. Erdönmez zufolge ist der US-Markt immer noch der Top-Handelspartner der deutschen Industrie. Das gelte nicht nur für Konzerne, sondern gerade auch für den Mittelstand. Für viele „Hidden Champions“ seien die USA der wichtigste Absatz- und Operationsmarkt, sagte der HDI Global-Vorstand.

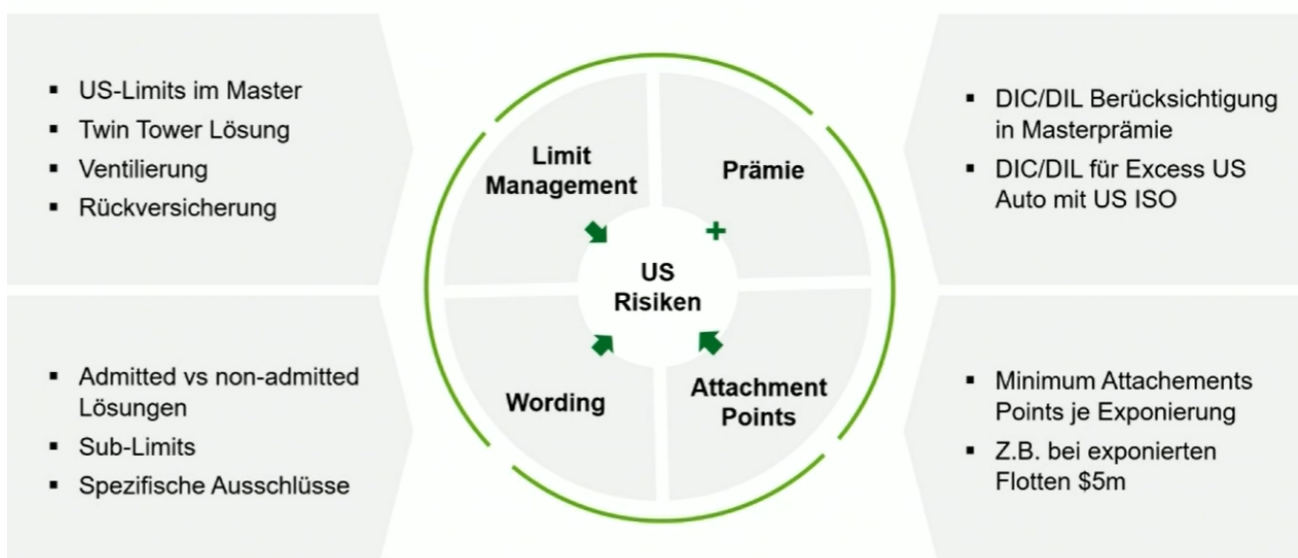
Das liege vor allem an dem nach wie vor ausgeprägten Stärkenprofil der deutschen Industrie in Branchen wie Maschinenbau, Automobil, Chemie oder Pharma. Vor diesem Hintergrund ist für HDI Global eine Abkehr von dem nicht gerade als einfach geltenden US-Haftpflichtmarkt keine ernsthafte Option. „Die Frage ist nicht: Wie ziehen wir uns aus diesem Markt zurück – gerade auch vor dem Hintergrund der Zollstreitigkeiten – sondern eher die Frage: Wie schaffen wir es, diesen Markt effizient weiterzubearbeiten?“, skizziert Erdönmez die Lage für den Industrieversicherer der Talanx.

So oder so, die Sache ist kompliziert: Die US-Haftpflichtrisiken sind aus Sicht der Versicherer längst zu einer eigenständigen ökonomischen Bedrohung geworden – in erster Linie für die Kunden, aber inzwischen auch für die Risikoträger selbst. Erdönmez raunte von einer „ökonomischen Realität“, in der man operieren müsse und von einer „unheimlichen Bedrohung“, die aus dem US-Haftpflichtumfeld erwachse.

„Wir sehen hier eine signifikante Entwicklung, die eigentlich jeglicher Rationalität und ökonomischer Realität widerspricht“

Um sich dieser Bedrohung zu erwehren, hat HDI Global zunächst die Treiber dieser Entwicklung systematisch analysiert. Am Ende wurden vier Handlungsfelder identifiziert: rechtliche Entwicklungen, Schadenentwicklung, Risikotransformation und Produktionsfaktoren. In allen vier Bereichen seien die USA prägend – und leider eben oft auch problematisch. Besonders deutlich wird das bei den sogenannten Nuclear und Thermonuclear Verdicts.

Deckungsstruktur und -bestandteile von US-Risiken erfordern individuelle Betrachtungsweise



Die Zahlen, die Erdönmez präsentierte, markieren eine Zäsur für den Markt. So habe es im Jahr 2024 insgesamt 135 Thermo- und Nuclear-Verdicts, also Fälle mit einem Schadenvolumen von über 100 Mio. Dollar gegeben. Zum Vergleich: Im Jahr zuvor seien es lediglich gut zwei Dutzend gewesen. Die durchschnittliche Schadenzahlung habe zuletzt bei 51 Mio. Dollar gelegen, wie der Manager ausführte. Doch auch unterhalb dieser Schwelle explodieren die Summen: Bei Schäden über zehn Millionen Dollar habe es von 2023 auf 2024 einen Anstieg um 50 Prozent gegeben, mit einer durchschnittlichen Zahlung von 36 Mio. Dollar, so Erdönmez weiter. „Wir sehen hier eine signifikante Entwicklung, die eigentlich jeglicher Rationalität und ökonomischer Realität widerspricht“, sagte der Vorstand.

Getrieben wird diese Dynamik durch die sogenannte Social Inflation. Damit beschreiben Fachleute eine über die normale Preis- und Schadeninflation hinausgehende Kostensteigerung, die auf gesellschaftliche und rechtliche Trends fußen. 2023 habe allein die Social Inflation bei sieben Prozent gelegen – zusätzlich zur ohnehin hohen Inflation, wie Erdönmez zu bedenken gab. Ein zentraler Treiber ist aus Sicht von HDI Global das sogenannte Litigation Funding, sprich: Prozessfinanzierung.

Dass Prozessfinanzierung längst ein eigenständiges Geschäftsmodell ist – mit Renditen von über 20 Prozent, wie der Manager sagte –, verändert das System grundlegend. „Da wird Kapital bereitgestellt, Gerichtsfälle als Businessmodel voranzutreiben“, konstatierte Erdönmez. „Das ist natürlich etwas, was immer mehr Schadenfälle vor Gericht bringt und immer mehr Schadenzahlungen einfordert“, schlussfolgerte der HDI Global-Vorstand. Sorge bereitet den Experten dabei, dass sich diese Entwicklung nicht mehr nur in den USA abspiele, sondern auch auf Europa übergreife, wie aktuell etwa in Portugal zu beobachten sei.



v.l.: Mukadder Erdönmez, HDI Global und Lucas Beckmann, Munich Re. Bildquelle: Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026/Foto Vogt

Besonders exponiert ist nach Analysen von HDI Global der Automobilbereich. Ein Großteil der Nuclear Verdicts komme aus diesem Sektor, wie Erdönmez darlegte. Dabei vollziehe sich diese Entwicklung unabhängig davon, ob individuelles Fehlverhalten wie Alkohol- oder Drogenkonsum vorliege. Unternehmen würden häufig allein aufgrund ihrer Rolle als Hersteller, Zulieferer oder Arbeitgeber in die Haftung gezogen, so die Einschätzung des Vorstands.

Dabei hält es Erdönmez für besonders problematisch, dass diese Risiken historisch oft „for free“ in globale Masterprogramme integriert worden seien. Denn, was früher als fernes Risiko galt, sei heute einer der zentralen Schadentreiber. „Dieses Risiko systematisch zu managen, ist eines der größten Probleme, das wir aktuell sehen“, so Erdönmez.

Kein Rückzug, aber ein Bruch mit alten Modellen

Was also tun, wenn eine Flucht aus dem US-Haftpflichtmarkt für HDI-Global nicht infrage kommt? Eine Lösung könnte für Erdönmez so aussehen, die Dinge grundlegend anders zu machen als bisher: „Ich bin der festen Überzeugung, dass unser traditioneller Ansatz, europäische Versicherungsmodelle in die USA zu übertragen, in der Zukunft nicht mehr

tragbar sein wird“, sagte er. Stattdessen brauche es ein neues Dreieck aus Exponierungsanalyse, Deckungsgestaltung und aktivem Schadenmanagement. Der reine Risikotransfer reiche nicht mehr aus. Versicherer müssten ihr Know-how einbringen, so der Appell – von der Prävention über die Vertragsstruktur bis zur Prozessstrategie.

Gerade im Schadenfall sieht Erdönmez den Kern der Versicherungsleistung. Dass 70 Prozent der Fälle bei HDI Global erfolgreich abgewehrt oder ohne Verdict beendet werden, gehe in der öffentlichen Wahrnehmung oft unter. Man lese nicht, wo „wir als Versicherer erfolgreich unsere Kunden unterstützen in der Verteidigung“, sagte er. Zugleich räumte er auf Nachfrage aus dem Publikum ein, dass es die 30 Prozent der ungelösten Fälle seien, die die Bilanz verhagelten.

Rückversichererblick von Lucas Beckmann: Je höher die Schadenhöhe, desto größer der US-Anteil

Lucas Beckmann, Chief Underwriting Officer Casualty, Global Clients Lloyds and Bermuda bei Munich Re, zeichnete im Anschluss ein ergänzendes Bild aus der Perspektive eines Rückversicherers, der laut eigenen Angaben 2,2 Mrd. Dollar US-Haftpflichtprämien im Jahr 2024 vereinnahmte. Sein Ziel sei es ausdrücklich nicht, Angst zu schüren, wie der Manager erklärte. „Was ich tun möchte, ist, den Respekt, den wir vor dem herausfordernden US-Haftpflichtmarkt haben, mit unseren Kunden zu teilen“, drückte Beckmann aus.

Ein zentrales Phänomen ist für den Manager die „Limit Compression“. Über alle Ebenen hinweg – vom High-Access-Markt mit über 100 Mio. Dollar-Deckungen bis in tiefere Schichten – sinken die angebotenen Limite. Besonders ausgeprägt sei das im Kraftfahrzeugflotten-Markt.

Beispiele Jüngster Tort Reforms in den USA

Munich RE 



US Casualty: Trends, Reformen und Auswirkungen auf internationale Märkte

27.01.2025

6

Quelle: Munich Re

Hoffnung setzen Marktteilnehmer wie Beckmann auf Reformen des US-Haftungsrechts. Der Manager bestätigte, dass es hier Bewegung gebe – etwa in Georgia, Florida oder Louisiana. Dort wurden Schadensersatzhöhen begrenzt und Verfahren aufgeteilt sowie speziell in Georgia das sogenannte Anchoring untersagt. Dabei handelt es sich um eine manipulative Jury-Strategie, die darauf abzielt, Geschworene, Richter oder Anwälte dazu zu bringen, sich bei Urteilen auf die erste präsentierte Information – den „Anker“ – zu verlassen, wozu auch eine geforderte Schadensersatzsumme von zum Beispiel 150 Mio. Dollar dienen kann. „Also, dass man mit einer ganz hohen Summe erst mal reingeht“, wie es Beckmann griffig formulierte. Zudem sei vielerorts die Transparenz von Litigation-Fundern erhöht worden.

Gleichwohl blieben die Erwartungen gedämpft. Ein US-Anwalt habe es ihm gegenüber so zusammengefasst, sagte Beckmann: „It’s going to be smoothening at the edges.“ Anders gesagt: Die grundlegenden Probleme des US-Justizsystems würden durch diese Reformen nicht gelöst.



Lucas Beckmann. Bildquelle: Euroforum Jahrestagung Haftpflicht 2026/Foto Vogt

Dazu passte, dass Beckmann gleich mehrere Beispiele für Haftpflichtschäden nicht-amerikanischer Unternehmen in den USA mit nach Köln brachte. Ein besonders tragischer Fall betraf einen niederländischen Hersteller von Jalousien: Ein dreijähriges Kind hatte sich nachts an der Zugschnur stranguliert. Der Hersteller wurde verklagt, weil eine Vorrichtung fehlte, die einen solch tödlichen Vorfall verhindern könnte. Das Schadenvolumen lag schlussendlich bei 25 Mio. Dollar – das sei der Wert von vor 15 Jahren gewesen, wie Beckmann ausführte. „Wenn Sie das indexieren, dann wissen Sie, wo Sie heute stehen.“

Eine Munich Re-Studie zu internationalen Haftpflichtprogrammen, auf die Beckmann verwies, bestätigt das Muster: Je höher die Schadenhöhe, desto größer der US-Anteil – quer über Branchen hinweg. Für multinationale Unternehmen sei das insofern kein Randthema, sondern ein zentraler Risikofaktor, warnte Beckmann.

Beide Referenten betonten beim Thema künstliche Intelligenz (KI), dass weder HDI Global noch Munich Re derzeit mit generellen KI-Ausschlüssen in der Haftpflicht arbeiteten.

„Aktuell haben wir keinerlei Ausschlüsse“, sagte Erdönmez. Die Talanx-Tochter wolle sich aber die weitere Entwicklung auf diesem Feld anschauen. Beckmann erklärte, ihm seien auch auf Rückversicherungsseite keine spezifischen Ausschlüsse bekannt. Gleichzeitig wurde auf dem Podium deutlich, dass die systemischen Risiken von Large-Language-Models von der Branche noch nicht vollends verstanden seien. Die Debatte um „Silent AI“ dürfte die Branche insofern noch beschäftigen.

Oder, wie Lucas Beckmann es mit Warren Buffett zusammenfasste: „Das Underwriting von Sach- und Haftpflicht ist teilweise Kunst, teilweise Wissenschaft – aber definitiv nichts für Optimisten.“

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 verstoßen wahrscheinlich auch gegen Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.
