



Allianz  Arena



MidCorp Haftpflicht

München
23.06.2026



Allianz Commercial

MidCorp Haftpflicht

Allianz Exzellenz Forum

Fonds Finanz

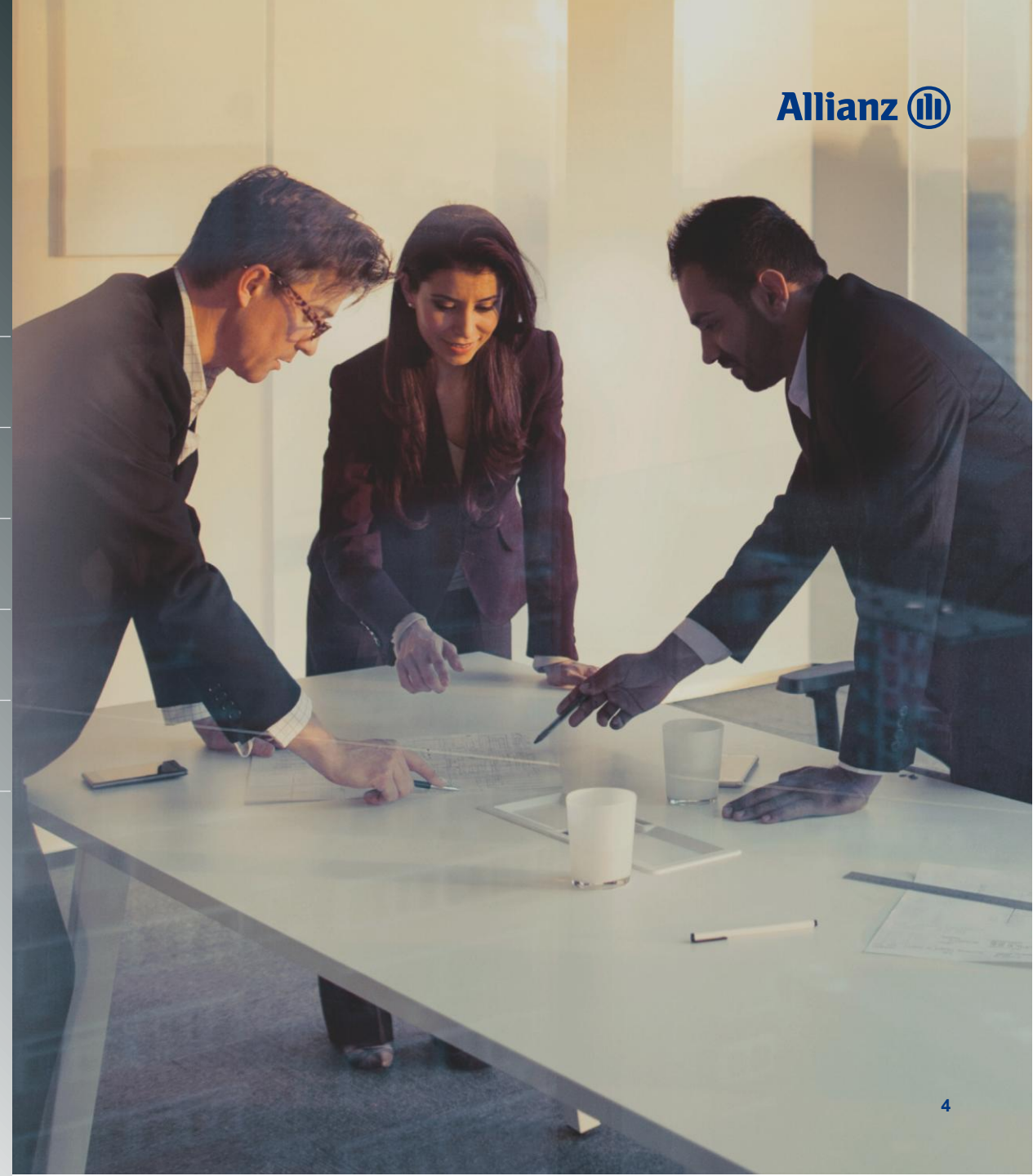
Jomanah El-Nejmi
Referatsleiterin

München,
23. Juni 2026



Fokusthemen

- 1 Marktbild Deutschland
- 2 Ansprechpartner & Aufgaben
- 3 Segmentierung SMC & MC
- 4 Wachstumssegmente
- 5 Multinational
- 6 MC Haft neue Produktwelt
- 7 Anfrageprozess
- 8 Fazit



1 Haftpflicht allgemein

Marktbild Deutschlands: attraktiv, aber differenziert zu betrachten

Haftpflicht bietet weiterhin ein profitables Geschäftsfeld mit stabiler Ertragslage

Marktakteure konkurrieren um die guten Risiken.
Preisdruck steigt

Trotz positiver Gesamtlage gibt es keine Entwarnung:
Risiken mit hoher Komplexität erfordern weiterhin vertiefte Analyse und individuelle Lösungen

Markt mit zwei Geschwindigkeiten
transparentes Geschäft versus schwierige Exponierung

Die Bedeutung der Haftpflichtversicherung im unternehmerischen Risikomanagement

Schutz vor existenzbedrohenden Schäden

Absicherung gegen schwerwiegende Personen-, Sach- und Vermögensfolgeschäden

Abwehr unberechtigter Ansprüche

Aktiver Schutz vor ungerechtfertigten Forderungen als Kernleistung

Unverzichtbar für Mittelstand & Industrie

Hohe Relevanz durch vernetzte Liefer- und Wertschöpfungsketten

Baustein für Stabilität & Handlungsfähigkeit

Haftpflicht stärkt Resilienz, Reputation und operative Handlungsfähigkeit

Die zentralen Risikotreiber im Haftpflichtgeschäft

Komplexere &
digitalisierte
Produkte

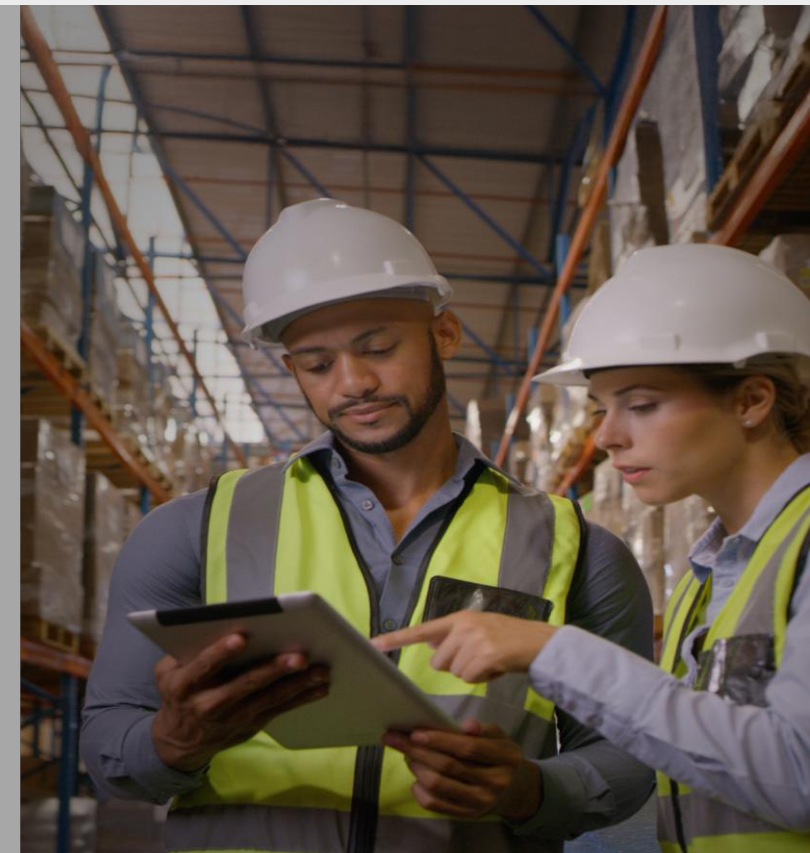
Internationalere
Lieferketten und
längere
Regressketten

Mehr Rückruf- &
Serienschaden-
potenzial

Umwelt- und
Stoffrisiken

Cyber-physische
Schäden als
Haftpflichtthema

Schadeninflation
und höhere
Anspruchser-
wartungen



Was gutes Underwriting heute ausmacht



**Risiko-
analyse**



**Prämien-
findung**



**Deckungs-
konzept**



Verstehen des Geschäftsmodells statt rein formaler Risikoprüfung

Wesentliche Fragen: Produkt, Abnehmer, Länder, Qualität, Rückrufhistorie, Stoffe, Verträge

Drei Erfolgsfaktoren:
Selektion, Strukturierung, Preisdisziplin

Wachstum ist nur dann gut, wenn es qualitativ gutes Wachstum ist

Die Rolle des Vertriebs

- Qualität entscheidet sich früh: im Erstgespräch und in der Risikoaufnahme
- Makler sind Übersetzer zwischen Kundenwirklichkeit und Versicherbarkeit
- Nicht der Preis allein, sondern auch die optimale Deckung ist entscheidend
- Gute Risikoaufbereitung verbessert Zeichnungschance und Verhandlungsposition

**Der Vertrieb ist
Türöffner und
Qualitätsgarant**



2 Ansprechpartner & Aufgaben

Firmen MidCorp Haftpflicht Nord



Aufgaben Underwriting (UW) und Vertragsbearbeitung (VTB) MidCorp Haft

Account Manager

Schnittstelle zwischen Maklerpool und Underwriting

UW

Quotierung
Angebotserstellung
Vertriebliche Unterstützung
(Besichtigungen, Calls mit Makler und Kunde, etc.)
Schulungen/Referenteneinsätze

VTB

Policierung
Vertragsführung
Abrechnung
Ein-/ Ausschluss von Risiken ohne Neuordnungsbedarf
Administrative Vertragsänderungen



1

3 Segmentierung SMC und MC

Abgrenzung MidCorp Haftpflicht

SMC

bis 10 Mio. EUR Umsatz

Ausnahmen sind die definierten Kundengruppen/Produkte in MidCorp, für die es keine Mindestumsatzgröße gibt.

MidCorp

ab 10 Mio. EUR Umsatz

sowie die definierten Kundengruppen ohne Mindestumsatzgröße

Berechnung über Vergleichsrechner oder über AccountSupport (Maklerbetreuung)

Segmentierung MidCorp Haftpflicht

Architekten / Ingenieure - Architekten / Ing. mit Objektschadendeckung, Auditoren / Zertifizierer	Hersteller / Handel - Verarbeitendes Gewerbe / Großhandel inkl. Rückruf (auch Kfz-Teile) - Containerdienste - Recycling- und Abfallentsorgung
Baugewerbe / Bauherrn - Baukombi sowie ähnliche Projekt-Verträge - Bohrbetriebe - Bauherrn (> 5 Mio. EUR Bausumme)	Kommunen - politische und kirchliche Gemeinden Land-/Forstwirtschaft - Besamungsinstitute - Genossenschaftsbanken
CyberSchutz und IT-Dienstleistungen - CyberSchutz - IT-Unternehmen	Sonstige Betriebe und Risiken - Chemische/Biotechnologische Labore - Veranstaltungen (> 10.000 Besucher) - Vereine (> 20.000 Mitglieder)
Energieversorgung - Fernheizwerke - Gaswerke - Wasserversorgungswerke	Umweltrisiken Grundsatzfragen Verkehrswesen - Bahnbetriebe / Bergbahnen - Geld- und Werttransporte
Heilwesen - Erholungs- und Pflegeheime - Senioren- und Behindertenheime - Krankenhäuser - Medizinische Labore - Tierkliniken	Zusatzrisiken - Risiken mit über AZD zu versichernden rechtlich selbständige ausländischen Niederlassungen - MC / FOS sowie alle sonstigen Risiken mit Umsatz > 10 Mio. €

4 Wachstumssegmente



Wachstumssegmente – Grundlage für nachhaltiges und effizientes Wachstum



Hersteller und Händler

- Lebensmittelherstellung
- Maschinen-, Anlagenbau
- Recycling- und Abfallentsorgungs-/ Entsorgungsfachbetriebe
- Eisen-, Stahl-, Metallgewinnung
- Kfz-Teileherstellung



Bau und freie Berufe

- Größere Baubetriebe
- Projektdeckungen



Tech PI

- IT-Haftpflichtversicherung



Railway

- Eisenbahnhaftpflichtversicherung EVU – EIU - Halter

Multinational





10

5 Multinational

Warum Allianz wählen? Ihre Vorteile auf einen Blick.



Allianz vereint als globale Kraft erstklassige Lösungen – für mittelständische Unternehmen bis hin zu den größten multinationalen Konzernen.

Marktführer

Marktführende Kapazität, um die größten Risiken in allen Sparten abzudecken

Finanzkraft

Wir verfügen über starke Bewertungen:
AA Standard & Poor's A+ A.M. Best

7.500+ Mitarbeiter

Mit über 7.500 Mitarbeitenden in 50 Büros weltweit sind wir für Sie da

200+ Länder

Unser Netzwerk unterstützt Kunden in über 200 Ländern und Regionen

4.000+ Programme

Wir verwalten über 4.000 globale Programme mit mehr als 21.000 lokalen Policen dank unserer globalen Reichweite

Fortune 500

Mit maßgeschneiderten Expertenteams und Angeboten versichern wir über drei Viertel der Fortune 500® Unternehmen

Unsere globale Präsenz – Das Allianz Netzwerk

Die Allianz verfügt über Niederlassungen oder Netzwerkpartner in über **200 Ländern und Gebieten**.

In **70 eigenen Niederlassungen der Allianz** werden größtenteils lokale Policen ausgestellt.

Sie gewährleisten

- einheitliche Vorgehensweise bei Schadensfällen
- schnelle Geldtransfers
- Sicherheit durch die Finanzkraft der Allianz

  **GEWINNER 2026 Bestes globales Netzwerkmanagement**

Unsere Kernkompetenzen



Ein marktführendes, globales Netzwerk

Unser Netzwerk erstreckt sich über mehr als 200 Länder und Territorien und besteht aus über 70 Allianz-eigenen Versicherern, um Ihnen die notwendige Größe und Sicherheit zu bieten.



Ein proaktiver Ansatz im Programm-Management

Unsere Expertise begleitet Sie in jeder Phase von der Vorbereitung über die Implementierung bis zur Erneuerung.



Erstklassig im Schaden- und Risikomanagement

Wir bearbeiten jährlich über 165.000 Schadenfälle, unterstützt von 16 globalen Practice Groups. Nutzen Sie unsere Risk Engineering Services und greifen Sie auf mehr als 650 Branchenexperten zu.



Bereichsübergreifende Lösungen innerhalb AZ

Mit über 10.000 multinationalen Kundenverbindungen innerhalb der Allianz Gruppe sind wir daran gewöhnt, Kunden mit einer Vielzahl von führenden globalen Versicherungs-, Kredit-, Investitions-, Leistungs- und Unterstützungsangeboten zu bedienen.

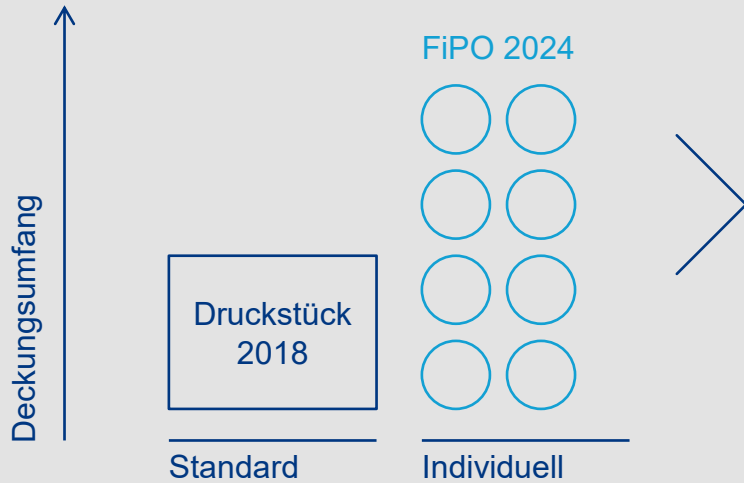
6 Neue Produktwelt MidCorp Haftpflicht



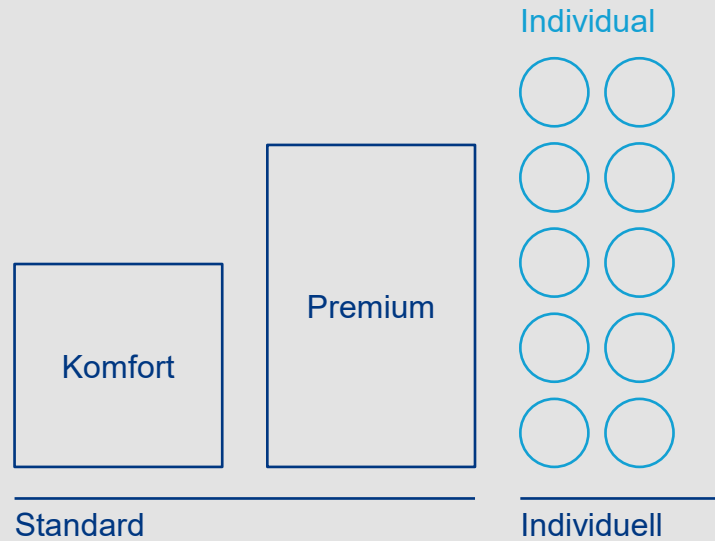
Vom Standard zur Mehr-Linien-Logik

Weiterentwicklung Produktstruktur am Beispiel Hersteller/Großhändler

Lösung bisher



Lösung neu



Komfort

Komfort mit Deckungsumfang auf Marktniveau und starkem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Premium (Hersteller/Großhändler)

Premium mit exzellenter Deckung für Kunden mit hohem Absicherungsbedarf.

Individual

Individual für MidCorp-Kunden mit individuellem Absicherungsbedarf.

Deckungsverbesserungen

(Ausschnitt)

Neu – Standardmäßig und beitragsneutral je nach Produktlinie mitversichert:

➤ **Produkthaftung:** Aus- und Einbaukosten immer inklusive Einzelteileaustausch und Reparatur im eingebauten Zustand.

➤ **Produkthaftung:** Produktausfallkostendeckung für Hersteller/Großhändler. SL 100.000 EUR, SB 15.000 EUR in Premium/Individual.

➤ **Produktrückruf:** für P/I Hersteller/Großhändler. SL 250.000 EUR, SB 15.000 EUR.

➤ **IKT-Baustein für IT-Nebenrisiken:** für P/I Hersteller/Großhändler. SL für Vermögensschäden 250.000 EUR, SB 250 EUR.

➤ **Umwelt:** Zusatzbaustein I (bisher optional). SL 1 Mio. EUR.
• Heizöl/Kraftstoff: Erhöhung auf 100.000 Liter für alle Betriebsgrundstücke zusammen.
• Wasserstoff und gefährliche Stoffe: Erhöhung auf 30 Tonnen je Betriebsgrundstück.

➤ **Drohnen zu betrieblichen Zwecken:** Halterhaftung für alle Kundengruppen (obligatorisch) außer Dienstleister/Veranstalter (hier wie bisher optional möglich). VSU 1 Mio. EUR pauschal für Personen- und Sachschäden, mindestens jedoch 750.000 SZR je Drohne/Unfall.



7 Fonds Finanz & Allianz Underwriting Prozess

Ausschreibungsprozess MidCorp Haftpflicht – Von der Anfrage bis zum Abschluss



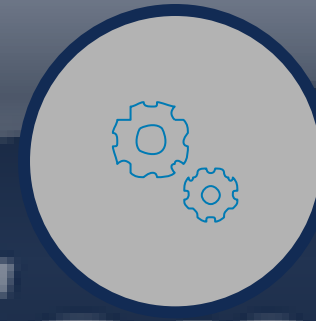
Anfrage wird über
Thinksurance eingespielt

Sichtung & Aufbereitung
FondsFinanz Experten
Team



Weiterleitung an Allianz
UW-Postfach via
Thinksurance

Bearbeitung durch Allianz
UW



Angebotserstellung &
Kommunikation über
Plattform

Ausschreibungsprozess – Ihre Vorteile



Durchgängig digital

Vollständig digitaler Prozess
von Anfrage bis Abschluss



Effizienz

Plattformanbindung sorgt für
schnelle Bearbeitung



Direkter UW Zugang

Definierte Rollen für Makler,
FondsFinanz und Allianz UW



Qualitätsgesichert

FondsFinanz-Vorprüfung
gewährleistet hohe
Anfragequalität

8 Abschluss

Firmenhaftpflicht ist ein gutes Geschäft, wenn wir es ernst nehmen



**Gemeinsam mit Underwriting
für profitables Wachstum**

Vielen Dank



Schadenbeispiele



Schaden Nr. 1

Der Unfall auf der Baustelle

Personenschaden aufgrund mehrerer Ursachen



Personenschaden aufgrund mehrerer Ursachen

1/4



Baubetrieb

- Ein Kranführer (MA von VN) sollte Schüttmulde umsetzen
- Diese wurde nur an einer von vier Ösen mit dem Kran verbunden
- Während des Umsetzens brach die Öse und die Schüttmulde fiel herunter
- Ein Mitarbeiter einer anderen Baufirma wurde schwer verletzt
- Folge: Offenes Schädel-Hirn-Trauma, Gesichtsfraktur, lebensbedrohliche Verletzungen

Personenschaden aufgrund mehrerer Ursachen

2/4



Wer hat was falschgemacht?

- Schüttmulde in sehr schlechtem Zustand
- Mangelhafte Befestigung → durch wen?
- Fehler des Kranfahrers möglich (evtl. Anstoß)

Laut Sachverständigen liegt die Ursache in der mangelhaften Befestigung. Es konnte nicht geklärt werden, wer verantwortlich war.

Personenschaden aufgrund mehrerer Ursachen

3/4



Welche Ansprüche gibt es?

- Forderungen der Berufsgenossenschaft und der Rentenversicherung
- Ansprüche der Angehörigen
- Zahlungen an den Geschädigten

Da nicht festgestellt werden konnte, wer der tatsächliche Verursacher war, wurde sich auf eine Haftungsquote von 80% geeinigt.

Personenschaden aufgrund mehrerer Ursachen

4/4



Wir kommen noch nicht zum Ende

- Bisherige Zahlungen: 1.065.000 EUR
- Weitere Reserven: 2.000.000 EUR

Endschadenbetrachtung wird zeigen, welche Kosten in Zukunft noch entstehen.

Wichtig sind ausreichende Versicherungssummen, um auch solche (regelmäßig nicht im Fokus stehenden) Vorfälle im Sinne der Versicherten und Geschädigten begleiten zu können.

Schaden Nr. 2

Das Sportbogen-Set

Personenschaden aufgrund gebrochener Öse



Personenschaden aufgrund gebrochener Öse

1/3



Hersteller von Sportwaffen

- Der Geschädigte erwarb ein Sportbogenset vom Versicherungsnehmer
- Während des Zusammenbaus riss eine Öse zur Führung der Spannschnur
- Spannschnur schnellte zurück und traf den Geschädigten
- Folge: Sehverlust auf dem rechten Auge

Personenschaden aufgrund gebrochener Öse

2/3



Wer hat was falsch gemacht

- VN stellt das Set aus Komponenten unterschiedlicher europäischer Zulieferer zusammen
 - Montageanleitung liegt nicht bei, ist aber im Internet abrufbar
 - Hat der Geschädigte nicht aufgepasst?
- GES hat glaubwürdig dargelegt, wie er den Bogen unter Nutzung der Anleitung zusammengebaut hat
- VN verwendet eine Montageanleitung ohne jegliche Sicherheitshinweise (z.B. Schutzbrille, Abstand)

Personenschaden aufgrund gebrochener Öse

3/3



Ergebnis

- Haftung VN unbestritten: 100% für den Personenschaden
- Folge ist eine funktionelle Einäugigkeit unter Erhalt des Augapfels: 50.000 EUR Zahlung an GES
- Weitere 11.200 EUR an RA-Kosten etc.
- Derzeit noch offene Reserven ca. 30.000 EUR für eventuelle Regresse SVT

→ VN fragt bei Allianz nach, wie er die Montageanleitung ändern soll

→ VN verwendet heute andere Montageanleitung mit ausführlichen Sicherheitshinweisen

Schaden Nr. 3

IT-Unternehmen

GoLive ohne Go



Vermögensschaden

1/3

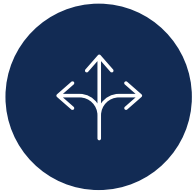


IT-Unternehmen – Implementierung einer Sicherheitslösung bei einem Großunternehmen

- VN-Auftrag: Implementierung einer neuen Sicherheitslösung beim Auftraggeber
- Plan: Ausrollen in einer Testumgebung – Testsystem besteht aus ca. 100 Rechnern
- Umsetzung: Ausrollen fälschlicherweise im Produktivsystem mit ca. 180.000 Rechnern
- Folge:
 - weltweit ca. 400 Rechner schwer gestört (MA fielen für mehrere Stunden aus)
 - mehrere hunderttausend MA wurden informiert und mussten sich mit dem Vorfall beschäftigen
 - Kosten wegen Bearbeitung vieler Tickets
 - Mehraufwand des Client-Server-Dienstleisters

Vermögensschaden

2/3



War hat was (falsch) gemacht?

- VN gab zu, dass ein MA den Fehler verursacht hat
- Auftraggeber ohne Mitschuld – Forderung 150.000 EUR
- Schadenmeldung erfolgte beim VR
- VN schloss ohne Einbindung des VR einen Vergleich über 126.960,00 EUR und informierte dann den VR
- VR stimmt zu
- GES nimmt Vergleich wieder zurück und möchte den Schaden gerne der Höhe nach in Rechnung stellen
- Info vom VN: MA war keiner vom VN, sondern von einem Unterauftragnehmer (nach der Info passierte 8 Monate nichts mehr)
- Rechnung über 126.210 EUR vom GES → Auszahlung erfolgte abzgl. 500 EUR SB

Vermögensschaden

3/3



Ergebnis

- Rechnung über 126.210 EUR vom GES → Auszahlung erfolgte abzgl. 500 EUR SB
- VR des VN wendet sich höflichst an den VR des SUB
- VR des SUB bestreitet die Schadenhöhe, erkennt jedoch an, dass die Forderung „zumindest dem Grunde nach nicht vollkommen unbegründet ist“ → bietet 50% an und bezahlt
- Versuch eines Vergleichs mit dem Sub direkt scheitert, Klagemöglichkeit geprüft und verworfen

Schaden Nr. 4

Rückruf

Rückruf von Flaschen



Rückruf von Flaschen

1/3



Unternehmen – Hersteller von Getränken

- Coronazeit und die Desinfektionsmittel waren knapp
- VN erkannte die Marktlage und brachte unter eigenem Namen ein Desinfektionsmittel auf den Markt
- Verkauf aufgrund Verfügbarkeit in „üblichen“ Flaschen, die auch bei Mineralwasser Verwendung finden
- Aufschrift „Desinfektionsmittel“ und Gebrauchshinweise an den Flaschen
- Vertrieb über große Handelsketten und kleinere Händler

Rückruf von Flaschen

2/3



Was ist passiert?

- Vorfall, bei dem eine Person aus der Flasche getrunken hat
- Einlieferung ins Krankenhaus, keine Folgeschäden
- Nach Abstimmung mit der Behörde musste das Produkt vom Markt genommen werden
- Grund: Verwechslungsgefahr mit einem Lebensmittel
- Einstufung als Gefahrgut – Verpackung entsprach nicht den gesetzlichen Anforderungen
- Frage: Hätten die Händler dies auch erkennen können? → Mithaftung?
- Flaschen und Design nicht von VN selber produziert → Mithaftung und Regress beim Zulieferer?

Rückruf von Flaschen

3/3



Ergebnis

- Kostenaufstellung über knapp 1 Mio. EUR von Handelsketten und Händlern (u.a. Entfernung aus Regalen, Einlagern etc.)
- Prüfung durch Sachverständige: Unter Berücksichtigung einer Mithaftung und einiger nicht nachvollziehbarer Kosten ergibt sich ein Betrag von 400.000 EUR als erstattungsfähig
- Nach Abstimmung mit dem VN Einigung auf 375.000 EUR, sofern kein Regress beim Zulieferer

→ Schaden mit 375.000 EUR erledigt