

Marktprognose 2026

Der österreichische Versicherungsmarkt
im Fokus



Liebe Leserinnen, liebe Leser,



Klaus Raming
Chief Broking Officer

in einem zunehmend herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld sehen sich viele österreichische Unternehmen veranlasst, etablierte Routinen zu überdenken und ihre Rahmenbedingungen kritisch neu zu bewerten. Dies bedeutet häufig, Entscheidungen unter erhöhter Unsicherheit zu treffen – und zugleich die eigene Handlungsfähigkeit zu sichern. Am Versicherungsmarkt hat das vergangene Renewal deutlich gezeigt, dass sich eine klare strategische Positionierung auszahlt: Unternehmen, die bereit waren, gewohnte Strukturen zu hinterfragen und ihre Risikosituation transparent darzulegen, konnten spürbar vom Marktumfeld profitieren. Der vorliegende Report greift diese Entwicklungen auf, ordnet das beobachtete Marktverhalten ein und bietet Ihnen eine Einschätzung, wie sich Kapazitäten, Preise und Bedingungen in der kommenden Versicherungsperiode voraussichtlich weiterentwickeln werden.

Gerade vor diesem Hintergrund gewinnt die Qualität von Entscheidungsgrundlagen an Gewicht. Entscheidungen in unsicheren Zeiten zu treffen, ist anspruchsvoll, kann aber zugleich Chancen eröffnen – vorausgesetzt, sie werden auf Basis von Klarheit und belastbaren Daten gefällt. Moderne Analysetechnologien, allen voran Künstliche Intelligenz (KI), spielen hierbei eine zunehmend wichtige Rolle. Aon nutzt KI daher gezielt als Instrument, um Tiefe und Präzision in der Analyse zu erhöhen. Ein Beispiel dafür sind die von Aon entwickelten Risk Analyzer, die es ermöglichen, umfangreiche Datenbestände systematisch auszuwerten, alternative Szenarien präziser zu simulieren und Risikotransferlösungen so aufzubereiten, dass sie für Entscheidungsträger unmittelbar vergleichbar und nutzbar werden. KI beschleunigt damit nicht nur den Analyseprozess – sie trägt auch dazu bei, Risikoentscheidungen strukturierter, nachvollziehbarer und letztlich besser zu machen.

Des Weiteren richtet der Report den Fokus auf zwei aktuelle Themenfelder, in denen sich die steigende Komplexität besonders deutlich zeigt. Im Fokusbericht „Cybercrime“ beleuchten wir eine Bedrohungslandschaft, die längst über klassische Hackerangriffe hinausgeht und sich zu einem professionell organisierten Wirtschaftsmodell entwickelt hat. Dabei wird klar, dass ein umfassender Versicherungsschutz nur durch das abgestimmte Zusammenspiel von Cyber- und Vertrauensschadenversicherung erreicht werden kann.

Ergänzend dazu nimmt das Fokusthema „Factoring“ die wachsenden Spannungen im Bereich der Unternehmensfinanzierung in den Blick. Hohe Zinsen, lange Zahlungsziele und ein anhaltender Investitionsbedarf erhöhen den Druck auf Liquidität und Working Capital. Factoring – in Kombination mit einer Kreditversicherung – kann hier zu einem zentralen Instrument werden, um Forderungen in planbare Liquidität zu überführen, Finanzierungskapazitäten zu erweitern und gleichzeitig das Ausfallrisiko strukturiert zu steuern.

Mit unserer Marktanalyse möchten wir Ihnen daher nicht nur ein aktuelles Bild des Marktgeschehens vermitteln, sondern auch Orientierung für Ihre nächsten Schritte bieten. Auf diesem Weg verstehen wir uns als Partner an Ihrer Seite, der Marktsignale übersetzt, tragfähige Lösungsansätze aufzeigt und Sie bei deren Umsetzung konsequent begleitet.

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches und risikominimiertes Jahr 2026.

Herzlichst



Klaus Raming

Chief Broking Officer

Mitglied der Geschäftsleitung



Vorwort

02 Editorial

Fokusthemen

05 Factoring

07 Cybercrime

Spartenübersicht

11 Sachversicherung

12 Haftpflicht

13 Technische Versicherungen

14 Transport / Marine Cargo

15 Financial Lines

16 Cyber und Crime

17 Credit Solutions

18 Motor



3 Im Fokus: Factoring

Corporate Finance unter Druck – und das passende Ventil

Die Einschätzung unseres Experten



Hubert Jäger
Director Credit Solutions

Unternehmen in Österreich und andernorts sehen sich derzeit mit einem steigenden Druck auf ihre Finanzierung konfrontiert. Hohe Zinsen, eine volatile Konjunktur und zunehmend längere Zahlungsziele auf Kundenseite erschweren eine verlässliche Planung der Liquidität. Gleichzeitig bleibt der Bedarf an finanziellen Spielräumen hoch – sei es zur Absicherung der Lieferketten, zur Vorfinanzierung von Aufträgen oder für Investitionen in Transformation und Digitalisierung. Für Unternehmen wird 2026 damit zu einem Jahr, in dem die Optimierung des Working Capital und der Zugang zu alternativen Finanzierungsformen an Bedeutung gewinnen.

Factoring bietet in diesem Umfeld eine wirkungsvolle Möglichkeit, Liquidität rasch und planbar verfügbar zu machen. Durch den laufenden Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen werden offene Rechnungen unmittelbar in Zahlungsmittel umgewandelt. Dies entlastet klassische Kreditlinien, verbessert Kennzahlen in der Bilanz und reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Finanzierungspartnern. Je nach Ausgestaltung können zusätzlich Aufgaben im Debitorenmanagement an den Factor ausgelagert werden.

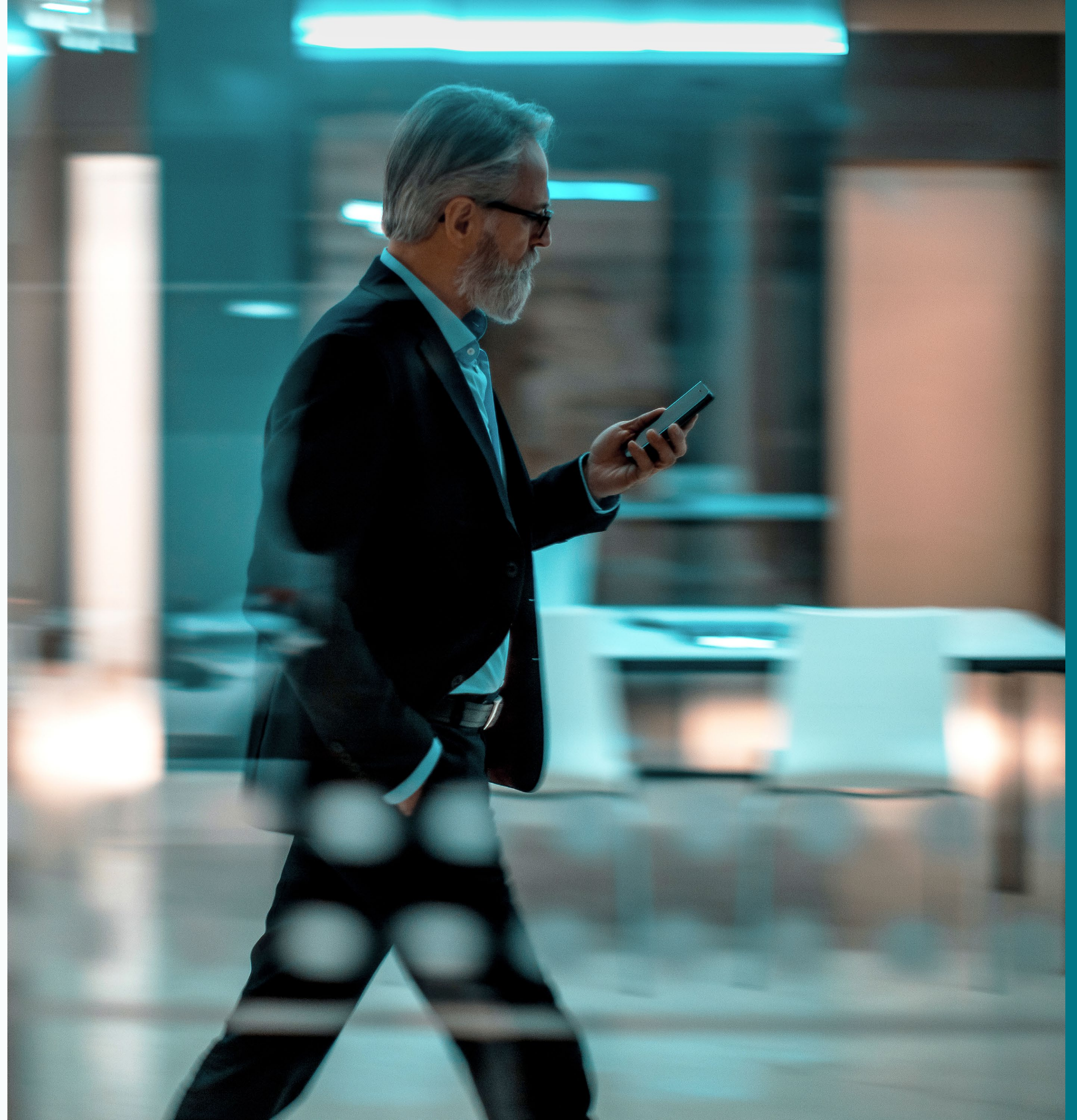
Besonders interessant wird Factoring in Verbindung mit einer bestehenden Kreditversicherung: Während der Factor die Finanzierung der Forderungen übernimmt, sichert die Kreditversicherung im Wesentlichen das Ausfallrisiko ab und liefert fortlaufend Bonitätsinformationen an die Abnehmer. Dadurch wird nicht nur das Delkredererisiko begrenzt, sondern auch eine transparente Steuerung von Limiten und Konzentrationsrisiken ermöglicht. In der Praxis entsteht so eine integrierte Lösung aus Finanzierung, Risikoabsicherung und Professionalisierung des Forderungsmanagements.

Die Kombination aus Factoring und Kreditversicherung ist vor allem für wachstumsorientierte, exportstarke oder stark kundenkonzentrierte Unternehmen relevant. Dort, wo hohe Außenstände, lange Zahlungsziele oder erhöhte Ausfallrisiken zu verzeichnen sind, kann diese Struktur einen wesentlichen Beitrag zur Stabilisierung der Cashflows leisten.



Für Finanzverantwortliche eröffnet sich damit die Chance, zusätzliche, bankenneutrale Finanzierungskapazitäten zu erschließen und gleichzeitig die Ausfallsicherheit des Forderungsbestands zu erhöhen.

Um eine solche Lösung passgenau aufzusetzen, braucht es Erfahrung im Zusammenspiel von Finanzierung und Risikoübernahme. Das Aon Credit Solutions-Team begleitet Unternehmen bei der Analyse ihrer Kunden- und Forderungsstruktur, bei der Auswahl geeigneter Factoring-Anbieter sowie bei der Ausgestaltung der passenden Vertragsstruktur bzw. dem operativen Handling. Ziel ist es, individuelle Programme zu entwickeln, welche die Liquidität sichern, Risiken begrenzen und die Geschäftsaktivitäten nachhaltig stärken.



4 Im Fokus: Cybercrime

Implementierung von abgestimmten Versicherungskonzepten zur Gewährleistung eines umfänglichen Versicherungsschutzes

Die Einschätzung unserer Expertin



Kerstin Keltner
Managing Director
Specialty

Die Bedrohungslandschaft im digitalen Bereich hat sich in den letzten Jahren radikal verändert. War Cyberkriminalität früher oft ein technisches Katz-und-Maus-Spiel zwischen Angreifern und Firewalls, so ist sie heute ein hochprofessionelles, arbeitsteiliges Wirtschaftsmodell („Crime-as-a-Service“), das durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz massiv skaliert wird. Die Angreifer nutzen dieselben technologischen Fortschritte, die Unternehmen zur Effizienzsteigerung einsetzen, um ihre Attacken präziser, schneller und schwerer erkennbar zu machen.

Einen signifikanten Wendepunkt stellte der Arup-Fall in Hongkong im Jahr 2024 dar, bei dem Kriminelle mittels Deepfake-Technologie eine komplette Videokonferenz inszenierten und rund 24 Millionen Euro erbeuteten. Im Jahr 2025 hatten wir auch in Österreich bereits etliche Schadenfälle durch die Verwendung von Stimm- und Bildnachahmungstechnologien. Aufgrund dieser neuartigen Risikolandschaft müssen die bestehenden Versicherungskonzepte überprüft und optimiert werden.

Die Thematik „Cybercrime“ stellt versicherungstechnisch eine überaus komplexe Schnittstellenthematik dar und kann aktuell nur durch die Kombination von zwei unabhängigen Versicherungssparten optimal versichert werden: Cyberversicherung und Vertrauensschadenversicherung. Um zu verstehen, warum beide Sparten unverzichtbar sind, ist ein genauer Blick auf die jeweiligen Deckungsbausteine und deren Abgrenzung zueinander erforderlich.

Cyberversicherung: Eingriff in die Netzwerkumgebung

Die klassische Cyberversicherung schützt Unternehmen vor den finanziellen Folgen von Angriffen auf ihre IT-Infrastruktur. Der Versicherungsschutz wird typischerweise durch einen Eingriff in die Netzwerkumgebung des versicherten Unternehmens ausgelöst – etwa durch das Einschleusen von Schadsoftware, die Ausnutzung von Sicherheitslücken oder den unautorisierten Zugriff auf IT-Systeme.

Im Falle von Deepfake-Angriffen findet ein derartiger Eingriff in die Netzwerkumgebung in den meisten Fällen jedoch nicht statt. Die Angreifer infiltrieren die Netzwerkumgebung der Opfer nicht, sondern sie verwenden die technische Infrastruktur lediglich für die Durchführung der Betrugshandlungen – beispielsweise einen Videocall mit einem gefälschten Video oder einen Anruf unter Verwendung einer Stimmnachahmungssoftware. In diesen Fällen wird der Versicherungsschutz der Cyberversicherung nicht ausgelöst, weil kein Eingriff in die Netzwerkumgebung vorliegt.

Zudem sehen sich die Unternehmen mit einer weiteren Herausforderung konfrontiert: Selbst wenn in einzelnen Fällen ein Eingriff in die Netzwerkumgebung festgestellt werden kann – etwa durch kompromittierte E-Mail-Konten oder manipulierte Kommunikationskanäle –, ist der Versicherungsschutz der Cyberversicherung in der Regel auf die unmittelbaren Kosten der Cyberattacke beschränkt. Die Deckung umfasst typischerweise die Kosten für Forensik, Krisenberatung, Benachrichtigung Betroffener und Datenwiederherstellung. Der reine Vermögensschaden, der durch die betrügerische Überweisung oder Handlung entstanden ist, wird von der Cyberversicherung hingegen nicht oder nur in sehr eingeschränktem Umfang gedeckt.

Vertrauensschadenversicherung: Versicherungsschutz bei Betrugshandlungen

Die Vertrauensschadenversicherung bildet die zweite tragende Säule eines umfänglichen Versicherungsschutzes gegen Cybercrime. Während die Cyberversicherung auf den Schutz der IT-Infrastruktur und die Bewältigung technischer Vorfälle ausgerichtet ist, deckt die Vertrauensschadenversicherung den reinen Vermögensschaden ab, der durch vorsätzliche Handlungen von eigenen Mitarbeitern und außenstehenden Dritten entsteht.

Im Kernbereich deckt die Vertrauensschadenversicherung Vermögensschäden durch vorsätzliche unerlaubte Handlungen von Vertrauenspersonen, also eigenen Mitarbeitern, durch Unterschlagung, Untreue oder Diebstahl. Im erweiterten Bereich, der für die Cybercrime-Thematik besonders relevant ist, umfasst die Deckung

- **Schäden aus Social Engineering und Fake President Fraud**, bei denen Täter sich als Vorgesetzte, Geschäftspartner oder Behördenvertreter ausgeben,
- **Schäden aus Zahlungsumleitungsbetrug** durch gefälschte Rechnungen oder manipulierte Bankverbindungen,
- **Schäden aus Deepfake-basierten Betrugshandlungen**, bei denen KI-generierte Stimmen oder Videos für die Täuschung eingesetzt werden, sowie
- **Schäden aus dem Einsatz gefälschter Dokumente**, Vollmachten oder Sitzungsprotokolle.

Ergänzende Bausteine decken typischerweise die Kosten für die Schadenermittlung und -aufklärung sowie für die Rechtsverfolgung zur Ausforschung der Täter.

Entscheidend für die Abgrenzung ist die menschliche Interaktion

Die Vertrauensschadenversicherung setzt eine menschliche Interaktion voraus – ein Mitarbeiter muss durch Täuschung zu einer Handlung verleitet werden. Rein technische Angriffe ohne menschliche Beteiligung auf Seiten des geschädigten Unternehmens fallen nicht unter den Schutzbereich.



Die Abgrenzungsproblematik im Detail

Genau an der Schnittstelle zwischen Cyberversicherung und Vertrauensschadenversicherung liegt das zentrale Risiko für Unternehmen. Die moderne Cyberkriminalität bewegt sich zunehmend in einem Graubereich, in dem technische und menschliche Angriffskomponenten untrennbar miteinander verwoben sind.

Die Problemstellungen lassen sich in drei Kategorien unterteilen:

1

Hybride Angriffsszenarien

Moderne Angriffe kombinieren verschiedenartige Methoden und greifen die Opfer zunächst mit technischen Mitteln, beispielsweise kompromittierten E-Mails, an, um an Informationen zu gelangen. Diese werden im Anschluss daran zur Umsetzung der Betrugshandlung verwendet, beispielsweise mittels eines Deepfake-Videos.

2

Gegenläufige Ausschlussklauseln

Immer mehr Versicherer nehmen in die Vertrauensschadenversicherung pauschale Cyber-Ausschlussklauseln auf, die Schäden ausschließen, die „im Zusammenhang mit einem Cybervorfall“ stehen. Gleichzeitig enthalten Cyberversicherungspolicen zunehmend Ausschlüsse für „betrügerisch veranlasste Vermögensverluste“ oder „Schäden durch Social Engineering“. Werden diese Ausschlüsse nicht sorgfältig aufeinander abgestimmt, verstärken sie sich gegenseitig und der Schaden bleibt unversichert.

3

Unterschiedliche Deckungsvoraussetzungen und Sublimits

Selbst wenn beide Policen grundsätzlich greifen, können unterschiedliche Deckungsvoraussetzungen die Regulierung erschweren. Die Vertrauensschadenversicherung verlangt häufig den Nachweis eingehaltener Rückbestätigungsverfahren. Bei einem perfekten Deepfake-Video-call, in dem der vermeintliche Geschäftsführer persönlich die Zahlung freigibt, ist die Frage, ob ein zusätzliches Rückbestätigungsverfahren zumutbar ist, nicht einfach zu beantworten. Zudem bestehen häufig Sublimits für Social-Engineering-Schäden, die angesichts der aktuellen Schadenshöhen im Millionenbereich nicht ausreichend dimensioniert sind. In der Cyberversicherung wiederum kann die Frage, ob überhaupt ein deckungsauslösender Eingriff in die Netzwerkumgebung vorliegt, zu langwierigen Streitigkeiten führen.

Fazit: Nur die Kombination beider Sparten bietet umfänglichen Schutz

Die Analyse der Deckungsbausteine zeigt unmissverständlich, dass weder die Cyberversicherung noch die Vertrauensschadenversicherung alleine einen umfänglichen Schutz gegen die aktuelle und sich ständig verändernde Cybercrime-Bedrohungslage gewährleisten können. Die Cyberversicherung deckt die technischen Folgen eines Angriffs auf die IT-Infrastruktur – Forensik, Datenwiederherstellung, Betriebsunterbrechung, Haftpflicht aus Datenschutzverletzungen –, versagt aber bei reinen Vermögensschäden aus Täuschungshandlungen. Die Vertrauensschadenversicherung deckt genau diese Vermögensschäden – Social Engineering, Fake President Fraud, Deepfake-Betrug –, setzt aber eine menschliche Täuschungskomponente voraus und bietet keine Leistungen für die technische Bewältigung eines Cybervorfalles.



Ein risikobewusstes Versicherungskonzept gegen Cybercrime umfasst daher zwingend beide Versicherungslösungen – aufeinander abgestimmt, mit kompatiblen Ausschlussklauseln, angemessenen Limits und harmonisierten Deckungsvoraussetzungen.

Die aktuelle Marktlage bietet ein günstiges Zeitfenster für die Optimierung des bestehenden Versicherungskonzepts. Der Cyberversicherungsmarkt präsentiert sich weiterhin als Käufermarkt mit über 35 Anbietern und degressiver Prämienentwicklung. Auch im Bereich der Vertrauensschadenversicherung zeigt sich der Markt sehr wettbewerbsintensiv. Diese Marktsituation sollte aktiv genutzt werden, um bestehende Versicherungsprogramme kritisch zu überprüfen und gezielt zu optimieren – bevor die steigende Schadenfrequenz die Versicherer zu restriktiveren Zeichnungsrichtlinien zwingt.



Spartenübersicht

Das passiert 2026

Sachversicherung



**Die Einschätzung
unseres Experten**

Andreas Zink

Der Sachversicherungsmarkt hat sich nach einer lang anhaltenden Hartmarktpphase, die durch Prämien erhöhungen, Reduzierungen der Entschädigungsgrenzen und einen Rückgang der Kapazitäten gekennzeichnet war, stabilisiert. Das Ausbleiben von schadenintensiven Naturkatastrophen und der Wunsch der Versicherer nach Wachstum eröffnen die Möglichkeit, signifikante Prämie einsparungen für Unternehmen in beliebten Branchen und/oder mit guter Risikoqualität zu vereinbaren. Zudem besteht eine starke Tendenz zu Mehrjahresverträgen. Unternehmen nutzen die Prämienersparnis häufig dazu, in höhere Deckung strecken und/oder erweiterte Naturkatastrophen-Deckungen zu investieren und dadurch ihren Risikotransfer weiter auszubauen.

Für Unternehmen mit unzureichender Risikoqualität erweist sich der Markt jedoch nach wie vor als herausfordernd, da das Underwriting diszipliniert bleibt. Dennoch konnten diese Unternehmen ihre Verträge zu unveränderten Konditionen verlängern. Es ist daher ratsam, weiterhin in die Schadenprävention zu investieren, um die Risikoqualität zu verbessern.

Der Fokus der Versicherer richtet sich unverändert auf klimabedingte Naturgefahren, die zunehmend in den Mittelpunkt rücken. Neben den klassischen Investitionen in den Brandschutz sollten Unternehmen auch in die Schadenprävention investieren. Dabei gewinnt das Thema Dürre neben den gängigen Naturkatastrophen zunehmend an Bedeutung.

Das verstärkte Auftreten internationaler Versicherer auf unserem Markt deutet darauf hin, dass Unternehmen in beliebten Branchen und/oder mit guter Risikoqualität ein weiteres Jahr der Entspannung erwarten können. Die Preisstabilität der Versicherer nimmt ab, insbesondere wenn Prämien volumina und der Wunsch nach Bestandssicherung sowie Neugeschäft zusammentreffen.

Insgesamt bietet der derzeitige Markt Unternehmen mit solider Risikoqualität und strategischen Investitionen in die Schadenprävention eine günstige Gelegenheit, ihre Konditionen zu optimieren.



Haftpflcht



Die Einschätzung unseres Experten

Alexander Gallati

Der österreichische Haftpflchtversicherungsmarkt stellt sich seit mehr als drei Jahren relativ weich dar. Die meisten Risiken ließen sich per 1. Januar 2026 zu geringen, gerade die Inflation abbildenden Erhöhungen erneuern, vielfach wurden aber bei großen Kundenverbindungen trotz des Prämienabriebes der letzten Jahre weitere Prämieinsparungen von bis zu 10 Prozent erzielt.

Die abgesehen von den soeben angesprochenen Bereichen für Versicherungsnehmer günstige Marktlage wirkt sich vor allem bei einer guten individuellen Risikoqualität (Schadenquote unter 50 Prozent) aus. Wir gehen davon aus, dass auch im Jahr 2026 einige größere ausländische Versicherer ihre Marktposition ausbauen wollen und entsprechend aggressiv agieren, sodass manche Kunden sogar nach jahrzehntelanger Geschäftsbeziehung ihr Haftpflchtversicherungsprogramm umdecken werden.

Trotz dieser erfreulichen Entwicklung ist festzuhalten, dass das Underwriting der Versicherer, anders als in früheren weichen Marktphasen, diszipliniert agiert und das Exposure sorgfältig prüft, insbesondere im Bereich Pharma, Automotive inkl. Rückruf und Kunden mit bedeutenden US-Umsätzen. Die US Primary- und Umbrella-Prämien sind nunmehr 17 Quartale in Folge gestiegen, was vor allem auf die „soziale Inflation“ sowie eine damit zusammenhängende Änderung des Anspruchsverhaltens und der Zusprüche bzw. Vergleichssummen zurückzuführen ist. Der Anstieg besagter Prämien belief sich in den letzten sechs Quartalen auf jeweils fast 10 Prozent, was auch die globalen Programmprämien erheblich nach oben treibt.



Um diesem Phänomen begegnen zu können, ist es unerlässlich, die US Submissions im Rahmen der Renewals so früh wie möglich einzuholen, um den lokalen europäischen Underwritern genügend Zeit zu lassen, die US Quotes mit ihren US-Kollegen nachzuverhandeln und den Geschäftsfall nötigenfalls zu eskalieren.

Limits, Wordings und Selbstbehalte blieben beim letzten Renewal stabil, lediglich neue Cyber- und PFAS-Ausschlüsse werden diskutiert. Zuweilen arbeiten Versicherer mit sehr extensiven Territoriausschlüssen jenseits der üblichen sanktionierten Länder, welche es auf ein vernünftiges Maß zu reduzieren gilt. Die meisten Versicherer sind bereit, mit ihren Kunden zwei- bis dreijährige LTAs ohne vorvereinbarte Prämiensteigerungen abzuschließen.

Insgesamt empfehlen wir, die Vermarktung schon frühzeitig zu starten, möglichst vollständige Informationen zu liefern und dadurch eine solide Vertrauensbasis zu den Versicherern zu schaffen. Gelingt dies, wird man zumeist auch bei problematischen Risiken attraktive Angebote erhalten. Für die Renewals im Laufe des Jahres 2026 und für 1. Januar 2027 erwarten wir, abgesehen von US-bezogenen Risiken, keine weitgehenden Veränderungen. Zusätzliche Dynamik könnte aber dadurch entstehen, dass die Verlierer der letzten Erneuerungsrunde womöglich versuchen, verlorene Marktanteile durch eine offensivere Zeichnungspolitik zu kompensieren.

Technische Versicherungen



**Die Einschätzung
unseres Experten**

Klaus Raming

Der Markt für technische Versicherungen präsentiert sich auch im Jahr 2026 weitgehend stabil. Eine solide Prämienbasis und ausreichende Kapazitäten führen dazu, dass für gut verlaufende Verträge tendenziell verstärkt Preiszugeständnisse möglich sind. Unverändert herausfordernd bleibt hingegen die Zeichnungssituation für Risiken mit überdurchschnittlicher Schadenbelastung. Neue Anbieter, die primär über den deutschen Markt nach Österreich drängen, intensivieren den Wettbewerb, agieren derzeit jedoch überwiegend als Kapazitätsgeber im Beteiligungsgeschäft. Teilweise ist erkennbar, dass einzelne Gesellschaften mittelfristig auch eine führende Rolle anstreben, was den Druck auf etablierte Marktführer erhöhen dürfte. Bewährte Deckungskonzepte können nach wie vor ohne nennenswerte Einschränkungen platziert werden.

Die österreichische Bauwirtschaft befindet sich nach einer Phase spürbarer Zurückhaltung, insbesondere im Wohnbau, in einem herausfordernden, aber selektiv anziehenden Umfeld. Während privater Hochbau weiterhin von hohen Finanzierungskosten, strengeren Kreditvergaberichtlinien und einer verhaltenen Nachfrage geprägt ist, zeigen sich im Bereich der öffentlichen Infrastruktur zunehmend Impulse – etwa durch Investitionen in Verkehr, Bildungseinrichtungen und kommunale Projekte. Parallel dazu gewinnt der Ausbau erneuerbarer Energien (Windkraft-, Wasserkraft- und Photovoltaikanlagen) an Bedeutung, was zu einem verstärkten Bedarf an spezialisierten Bau- und Montageprojekten führt. Insgesamt verläuft die Entwicklung damit stark segmentiert.

Vor diesem Hintergrund kommt der Versicherungswirtschaft die zentrale Rolle zu, passgenaue Konzepte, die den spezifischen Anforderungen der Bauprojekte gerecht werden, bereitzustellen. Ein frühzeitiger, offener Austausch mit den Versicherern sowie ein strukturiertes, nachvollziehbar dokumentiertes Risikomanagement gewinnen weiter an Relevanz, um Kapazitäten zu sichern und optimale Konditionen zu erzielen.



Transport / Marine Cargo



Die Einschätzung unseres Experten

Otto Baldasti

Nachdem die in der Sparte Transport ohnehin nur deutlich vermindert spürbare harte Marktphase überwunden scheint, haben auch die Transportversicherer damit begonnen, wieder intensiver um Marktanteile zu konkurrieren. Kapazitäten sind am Markt jedenfalls ausreichend vorhanden. Allerdings: Wer eine Entwicklung in Richtung „Dumping“-Preisgestaltung erwartet, wird überwiegend enttäuscht.

Rentabilität und damit einhergehend Underwriting-Sorgfalt haben weiterhin hohe Priorität. Feilgebotene Risiken werden zunehmend genau geprüft. Bestimmte Geschäftssegmente und Risiken – wie temperaturempfindliche Produkte, Pharma, Automotive, diebstahlgefährdete Güter, exponierte NatCat-Risiken, aber etwa auch Rolling Stock – haben ohnehin einen schweren Stand und sind wenig bis gar nicht nachgefragt.

Gleiches gilt generell für schadenbelastete Risiken, insbesondere dann, wenn keine zielführenden Maßnahmen zur adäquaten Gegensteuerung in Bezug auf nachteilige Schadenentwicklungen (Risk-Engineering, Loss-Prevention) erkennbar bzw. dokumentiert sind.

Hoch exponierte Risiken – zumal solche in Verbindung mit kritischen Routen/Hot-Spot-Regionen, überbordendem Summenbedarf wie auch hochempfindliche Güter – werden vergleichsweise deutlich teurer bepreist, oft kombiniert mit entsprechend höheren Selbstbehalten und strengeren Sicherheitsanforderungen.

Vorzeigerisiken mit professionellem Risk-Management und dementsprechend guter Schadenquote sind zunehmend stärker nachgefragt und trotz eines in der Sparte Transport überwiegend „ausgereizten“ Prämienniveaus auch noch in der Lage, Prämienoptimierungen zu erzielen. Wahrscheinlicher sind stabile Preise bis hin zu leichten Prämiensteigerungen, insbesondere für Accounts, wo etwa inflationsbedingte Anpassungen noch nachzuziehen bleiben.

Property-nahe Deckungskomponenten (Stichwort: Lagerversicherung) werden trotz sich in der Sparte Property prinzipiell einstellender Entspannungstendenzen am Transportversicherungsmarkt unverändert so gut wie gar nicht nachgefragt. Als Konsequenz sind diese – wenn überhaupt – nur sehr restriktiv, selektiv und zu deutlich höheren Preisen sowie Selbstbehalten platzierbar.

Fragen der Resilienz, Prävention und strategischen Risikosteuerung rücken verstärkt in den Fokus. Risikomanagement-Aktivitäten der Kunden und die Bereitschaft bzw. Fähigkeit, Risikoinformationen strukturiert zur Verfügung zu stellen, beeinflussen weiterhin zunehmend das Interesse der Versicherer an einem konkreten Risiko. Um den Kunden optimal auf dem Markt zu positionieren, sind detaillierte Risikoinformationen und positive Unterscheidungsmerkmale seines Unternehmens im Vergleich mit seinen Mitbewerbern von entscheidender Bedeutung.

Was die geopolitische Lage und politische Risiken angeht, belasten nachrichtenbekannte Unruhen die globale Wirtschaft und deren Warenströme weiterhin nachhaltig: Bestehende Krisenherde scheinen festgefahren, neue tun sich auf oder sind zumindest erkennbar pendent. Dies forciert einen extrem vorsichtigen Umgang der Risikoträger mit einschlägigen Risiken. Die Palette der Risikosteuerung reicht von gesamtheitlichen über gefahrenspezifische Territoriausschlüsse, wie „war“ oder „strikes“, bis hin zu markanten Risikoprämienaufschlägen. Compliancebedingte Einschränkungen (Stichwort: Sanktionsprüfung) sind ohnehin omnipräsent.



Financial Lines



Die Einschätzung unserer Expertin

Kerstin Keltner

Der Financial Lines-Versicherungsmarkt steht vor einem dynamischen Jahr 2026, geprägt von steigenden Haftungsrisiken (z. B. einer deutlichen Zunahme an Insolvenzen), D&O-Schadenfällen, wachsendem regulatorischen Druck und geopolitischen Unsicherheiten. Trotz dieser steigenden Herausforderungen stellt sich der Versicherungsmarkt aktuell weiterhin als käuferfreundlich dar. Sowohl im Bereich der D&O-Versicherung als auch in der Vertrauensschaden- und Strafrechtsschutzversicherung kann der Markt als weich und kompetitiv bezeichnet werden. Diese positive Marktlage führt zu mannigfaltigen Vorteilen für die Versicherungskunden: Neben Prämieinsparungen werden auch im Bereich der Versicherungsbedingungen Optimierungen vorgenommen.

Die steigenden Risiken durch Cyberangriffe, Künstliche Intelligenz und die wirtschaftlich angespannte Lage wirken sich derzeit nicht negativ auf die angebotenen Deckungen aus. Insbesondere im Bereich der Vertrauensschadenversicherung haben die Anbieter, trotz steigender Schadenzahlen, weiterhin ein großes Wachstumsinteresse, welches mit attraktiven Angeboten einhergeht.

Hervorgerufen durch die verstärkten Compliance-Strukturen in den Unternehmen sehen wir zudem einen klaren Trend zur Gestaltung von internationalen Versicherungsprogrammen und einer risikoaversen (Um-)Gestaltung von Versicherungsverträgen.



Aufgrund der angespannten Wirtschafts- und Risikolage sollten Kunden den Abschluss mehrjähriger Verträge ernstlich in Erwägung ziehen, um sich die guten Marktkonditionen für einen längeren Zeitraum zu sichern.

Cyber und Crime



Die Einschätzung unseres Experten

Nikolaus Kittinger

Cyber

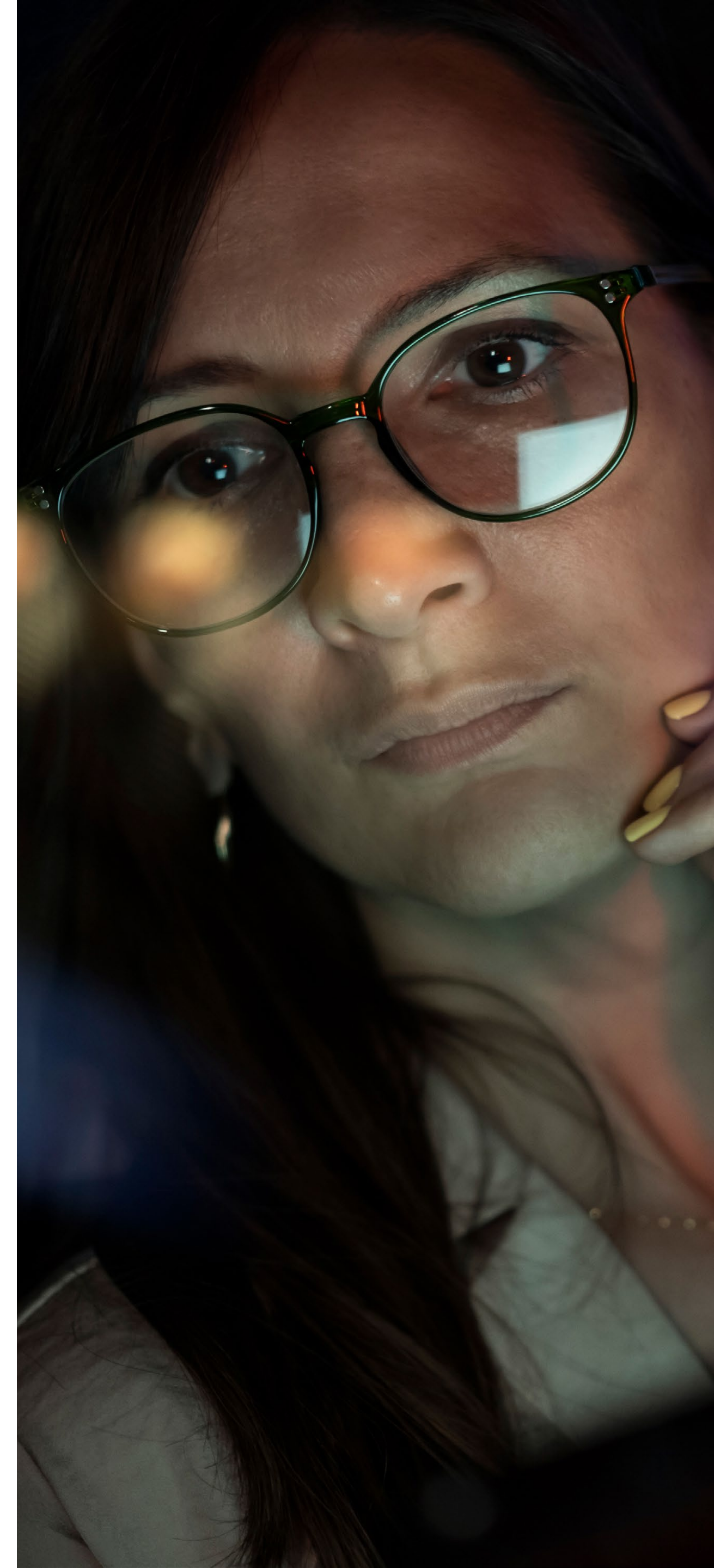
Der Cyberversicherungsmarkt bleibt weiterhin sehr dynamisch und präsentiert sich für Kunden prämienseitig nach wie vor attraktiv. Durch den erneuten Zuwachs an Marktteilnehmern herrscht weiterhin intensiver Wettbewerb, der sich aktuell noch in tendenziell sinkenden Prämien widerspiegelt. Wir gehen jedoch davon aus, dass wir uns prämienseitig zunehmend dem Boden nähern, erwarten für das Jahr 2026 aber insgesamt noch eine Fortsetzung dieses Abwärtstrends. Parallel dazu entwickelt sich der Deckungsumfang weiter positiv: Viele Versicherer öffnen sich wieder für breitere Deckungen und reagieren damit auf den in den letzten Jahren deutlich gereiften Risikomanagement-Ansatz der Kunden. Die Kombination aus präventiven Services, technischen Sicherheitsanforderungen und versicherungstechnischer Absicherung setzt sich zunehmend als Marktstandard durch und unterstützt Unternehmen dabei, Cyberrisiken in einer kritischen Phase ihrer digitalen Transformation wirksam zu steuern.

Crime

Im Bereich der Vertrauensschadenversicherung („Crime“) beobachten wir eine deutliche Verschiebung der Schadensursachen hin zu Betrugsfällen ohne direkten technischen Zugriff, etwa durch Social Engineering, CEO Fraud oder andere Formen der Manipulation von Mitarbeitenden und Prozessen. Diese Entwicklungen unterstreichen die Notwendigkeit, Vertrauensschadenversicherungen als komplementären Baustein zur Cyberdeckung zu verstehen, da klassische Cyberpolicen solche „non technical“ Betrugsszenarien oftmals nur eingeschränkt oder gar nicht erfassen. Versicherer reagieren mit angepassten Produkten, erweiterten Deckungskonzepten und verstärktem Fokus auf präventive Maßnahmen wie Schulungen, interne Kontrollsysteme und Prozesssicherheit.



Für Kunden ergibt sich daraus die Chance, über gezielte Crime-Lösungen das wachsende Exposure aus wirtschaftskriminellen Handlungen abzusichern und so bestehende Lücken zwischen IT-Sicherheit und menschlichen Fehl- bzw. Manipulationsrisiken zu schließen.



Credit Solutions



Die Einschätzung unseres Experten

Hubert Jäger

Konjunkturelle Entwicklung und Insolvenzen

Nach dem deutlichen Anstieg der Firmeninsolvenzen in den letzten Jahren bewegen sich die Ausfälle weiterhin klar über dem langjährigen Durchschnitt. Die anhaltend hohen Ausfälle in Österreich setzen den Kreditversicherungsmarkt auch 2026 unter Druck. Ursache sind vor allem die nur moderate konjunkturelle Erholung, zurückhaltende Investitionstätigkeit und gedämpfter Konsum. Für 2026 ist daher nicht mit einem rapiden Rückgang auf das frühere, deutlich niedrigere Insolvenzniveau zu rechnen. Insbesondere klein- und mittelständische Unternehmen in den Sektoren Bau, Gastronomie, Handel und verarbeitende Industrie sind weiterhin im Fokus. Für Unternehmen gilt immer noch: Kreditrisiken bleiben ein zentrales Thema – und der professionelle Umgang damit ein klarer strategischer Vorteil. Aus Sicht der Risikoträger bleibt das Schadenumfeld angespannt, auch wenn eine Beruhigung der Lage in einzelnen Branchen im Raum steht.

Herausforderungen im Credit Management

Bereits 2024 und 2025 waren Versicherungen in der Zeichnung neuer Risiken selektiver als in den Jahren davor. Dieser Trend setzt sich 2026 voraussichtlich fort. Es bleibt bei strengeren Bonitätsanforderungen und intensiver Überwachung bestehender Limite sowie zurückhaltender Limitvergabe in Branchen mit erhöhtem Risiko. Unternehmen sollten daher ihrem Credit Management mehr Aufmerksamkeit schenken und frühzeitig in den Dialog mit Versicherungen treten, wenn es um das Exposure bei kritischen Abnehmern geht. Auch die Nutzung externer Wirtschaftsauskünfte ist – nach eingehender Überprüfung und Vergleich der potenziellen Anbieter sowie ihrer Verfügbarkeit in unterschiedlichen Märkten – zu empfehlen. Die Ergänzung bestehender Kreditversicherungslösungen mit Top-up- oder Single Buyer-Deckungen kann Unternehmen helfen, ihr Kreditrisiko zu minimieren.

Auswirkungen auf den Warenkreditversicherungsmarkt

Die erhöhte Schadenbelastung der vergangenen Jahre wirkt im Portfolio der Kreditversicherungen nach. Die relevanten Loss Ratios lagen 2025 bei den Top-3-Anbietern stabil bei 35 bis 55 Prozent, die Kostenquoten werden unter anderem von Inkassomaßnahmen getrieben. Bei Vertragsver-

längerungen ist weiterhin mit kritischen Rückfragen zu Abnehmerstruktur und internem Kreditrisikomanagement zu rechnen. Klauseln zur Anpassung oder die Kündigung von Verträgen bei erhöhten Schadenverläufen bleiben gängige Praxis und werden zum Teil noch restriktiver ausgestaltet. Für Unternehmen bedeutet das: Wer bestehende Konditionen und ausreichende Limite erhalten will, sollte frühzeitig Verhandlungen forcieren, Alternativen prüfen und die eigenen Prozesse klar darstellen. Ebenso ist die Präsentation von Finanzzahlen an die eigene Kreditversicherung – und auch an andere – von großer Bedeutung und sollte professionell moderiert werden.

Ausblick und unsere Empfehlung

Die wirtschaftliche Lage in Österreich bleibt 2026 herausfordernd, Kredit- und Liquiditätsrisiken erweisen sich weiterhin als strategisches Steuerungsthema. Wir empfehlen einen ganzheitlichen Ansatz im Credit Management: eine Kombination aus Warenkreditversicherung, Bonitätsprüfungen, Inkasso, internen Prozessen und Reporting. Auch konsequente Finanzkommunikation bzw. forderungsbasierte Finanzierungen können dabei helfen, Liquidität zu sichern, die Bilanz zu optimieren und latente wie offenkundige Risiken zu reduzieren.

Motor



Die Einschätzung unseres Experten

Michael Strohkendl

Der Aufwärtstrend der vergangenen Jahre bei Kfz-Versicherungen flacht nun etwas ab. Die Zielschadenquoten der Versicherer sind jedoch nach wie vor relativ niedrig angesetzt. Die Reparaturkosten beginnen sich nun ebenfalls etwas zu stabilisieren, weshalb die Prämienanpassungen somit nun wieder moderater ausfallen. Sanierungswünsche seitens der Versicherer sind weiterhin sehr häufig, die Anpassungsquoten bewegen sich aber wieder in einem vernünftigen Rahmen und sind somit auch gut darstellbar.

In der Kfz-Haftpflichtversicherung sind die Schadenquoten konstant, die Kaskoversicherungen sind nach wie vor durchwegs negativ. Die Selbstbehalte in der Kaskoversicherung sind moderat angestiegen, die Kurve flacht aber auch hier ab.

Bei Spezialkraftwagen und E-Lkw hat sich der Markt massiv verhärtet. Einen Anbieter in der Kaskoversicherung zu finden, ist in diesem Segment relativ schwierig. Auch die Assekuradeure haben mittlerweile Probleme, hier geeignete Risikoträger zu finden. In diesen Bereichen hat sich die Lösung somit in Richtung Großschadendeckung verändert. Selbstbehalte von 10.000 Euro sind in diesem Segment keine Seltenheit mehr.

Die Annahmerichtlinien der Versicherer haben sich im Vergleich mit 2025 nicht verändert. Nach wie vor ist es schwierig, Deckungen für den gewerblichen Güterverkehr und Gefahrguttransporte zu bekommen. Hier sind die Versicherer weiterhin nur an gut verlaufenden Flotten interessiert.



Der Trend zu Individualprodukten für Kleinflotten ist unverändert, auch hier wird es immer schwieriger, einen Kaskoversicherungspartner zu finden.





Über Aon

Aon steht dafür, Entscheidungen zum Besseren zu gestalten – um das Leben von Menschen auf der ganzen Welt zu schützen und zu bereichern. Durch fundierte Analysen, unsere globale Reichweite und umfassende Expertise in den Bereichen Risiko- und Humankapital bieten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 120 Ländern unseren Kunden maßgeschneiderte Beratung und Lösungen. Auf diese Weise geben wir ihnen die Kompetenz und das Vertrauen, um bessere Entscheidungen zum Schutz und Wachstum ihres Unternehmens zu treffen.

Folgen Sie Aon auf [LinkedIn](#), X, [Facebook](#) und [Instagram](#).
Bleiben Sie auf dem Laufenden, besuchen Sie den [Aon Newsroom](#) und melden Sie sich für die [News Alerts](#) an.

www.aon-austria.at

© Aon Austria GmbH

Alle Rechte vorbehalten. März 2026

Die hierin enthaltenen Informationen und Aussagen sind allgemeiner Natur und beziehen sich nicht auf die Umstände einer bestimmten Person oder Einrichtung. Obwohl wir uns bemühen, genaue und aktuelle Informationen bereitzustellen und Quellen zu nutzen, die wir für zuverlässig halten, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen zum Zeitpunkt ihres Erhalts richtig sind oder auch in Zukunft richtig sein werden. Wir übernehmen keine Verantwortung für die Vollständigkeit der Informationen oder der Annahmen, die auf diesen Informationen basieren. Wir sind nicht verpflichtet, Informationen zur Verfügung zu stellen, zu aktualisieren oder zu korrigieren. Jedwede Haftung durch Aon für Folgen, die aus oder im Zusammenhang mit der Nutzung der Informationen entstehen, ist ausgeschlossen. Niemand sollte auf der Grundlage solcher Informationen handeln, ohne sich nach einer gründlichen Prüfung der jeweiligen Situation professionell beraten zu lassen. www.aon-austria.at

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in dieser Marktprognose die Sprachform des generischen Maskulinums verwendet, soweit nicht durch eine geschlechterneutrale Formulierung vermeidbar. Es wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig verstanden werden soll. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist. Dies soll keinesfalls eine Geschlechterdiskriminierung oder eine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes zum Ausdruck bringen.

Kontakt

Aon Austria GmbH
Nordbergstraße 5/4/74a
1090 Wien
www.aon-austria.at

Handelsgericht Wien, FN 135943t
Eingetragener Versicherungsmakler nach § 94 Z 76
und §§ 137ff GewO

Lesetipp

Erfahren Sie, welche Risiken für Unternehmen von besonderer Bedeutung sind. Der [Global Risk Management Survey](#) liefert alle zwei Jahre ein Stimmungsbild über potenzielle Risiken im Rahmen des Risikomanagements.