

WIR SIND INNOVATIONS- BEGLEITER.

Potentiale in einem
verändertem Marktumfeld

Nino Göhmann, Hamburg, 13.06.2016

HDI

1 Kurzexposé HDI

2 Aktuelles Marktumfeld

3 Herausforderungen

4 WK+

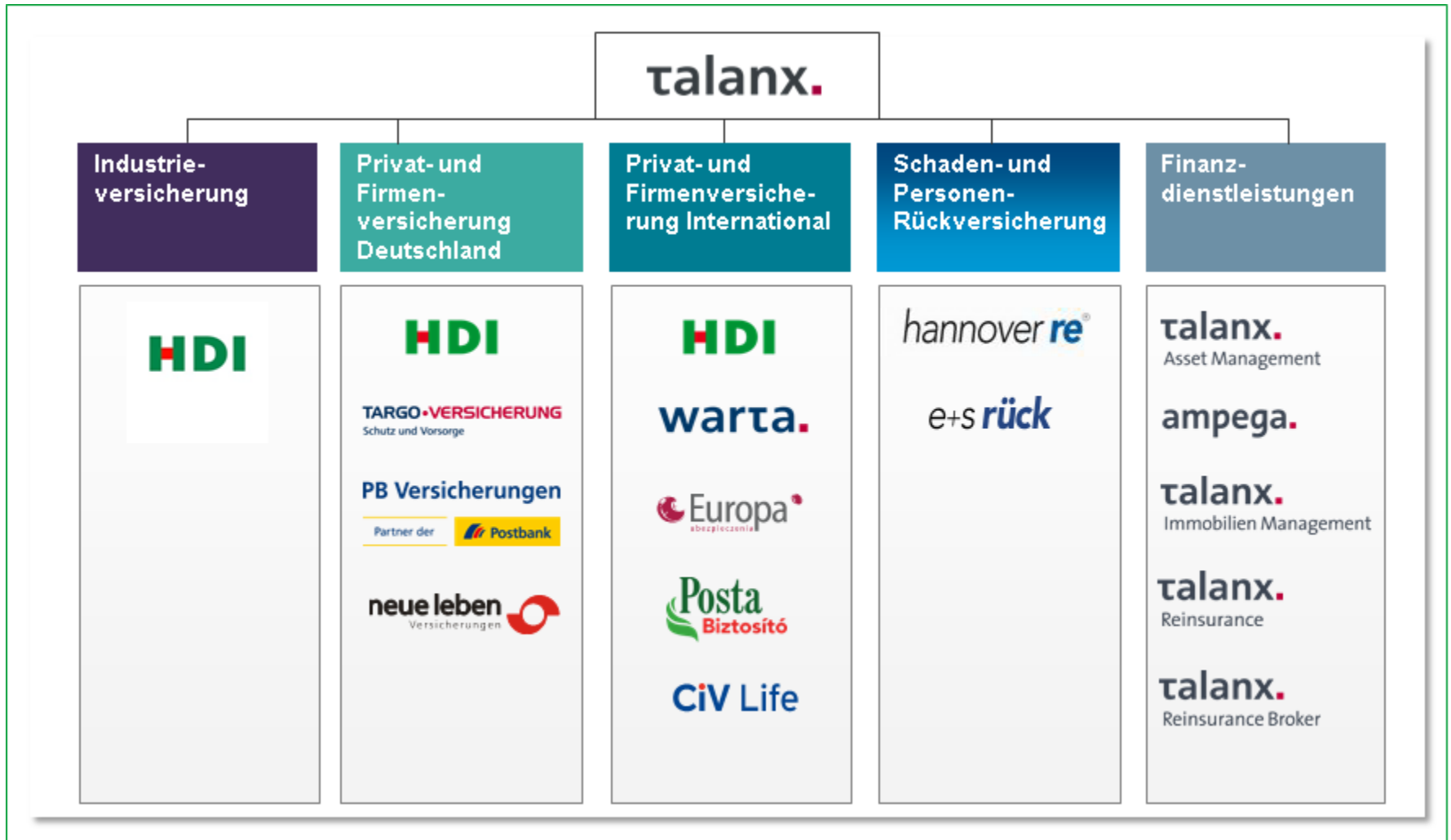
5 Manöverkritik

A red square containing the white number '1' in a bold, sans-serif font.

Kurzexposé

HDI Global SE – Kurzexposé

Teil des Talanx Konzerns



HDI Global SE – Kurzexposé

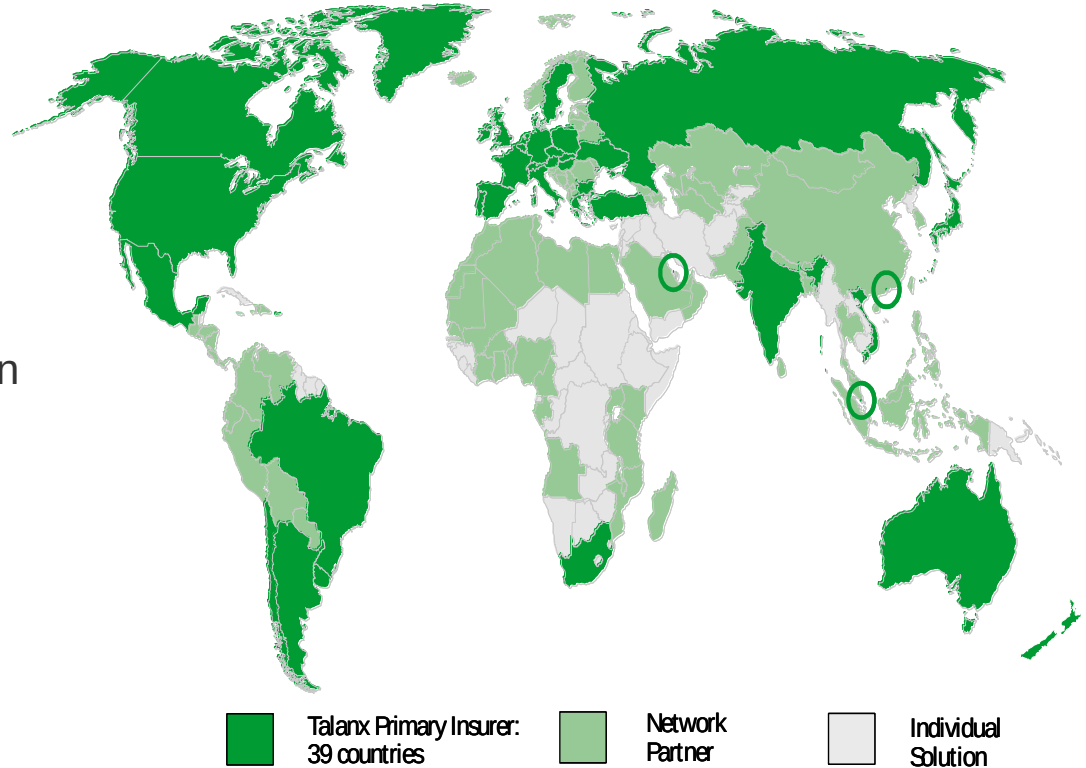
Weltweites Netzwerk mit über 130 Ländern



Serviceleistung durch Talanx:

Erstversicherer in 39 Ländern.

Darüber hinaus Netzwerkpartner in
über 100 Ländern.



2

Aktuelles Marktumfeld

Neuanlagen:

- nur noch mit Vollwartungsvertrag.
- viele Anlagen im Ausland (vermehrt Frankreich).
- Repowering.

Altanlagen:

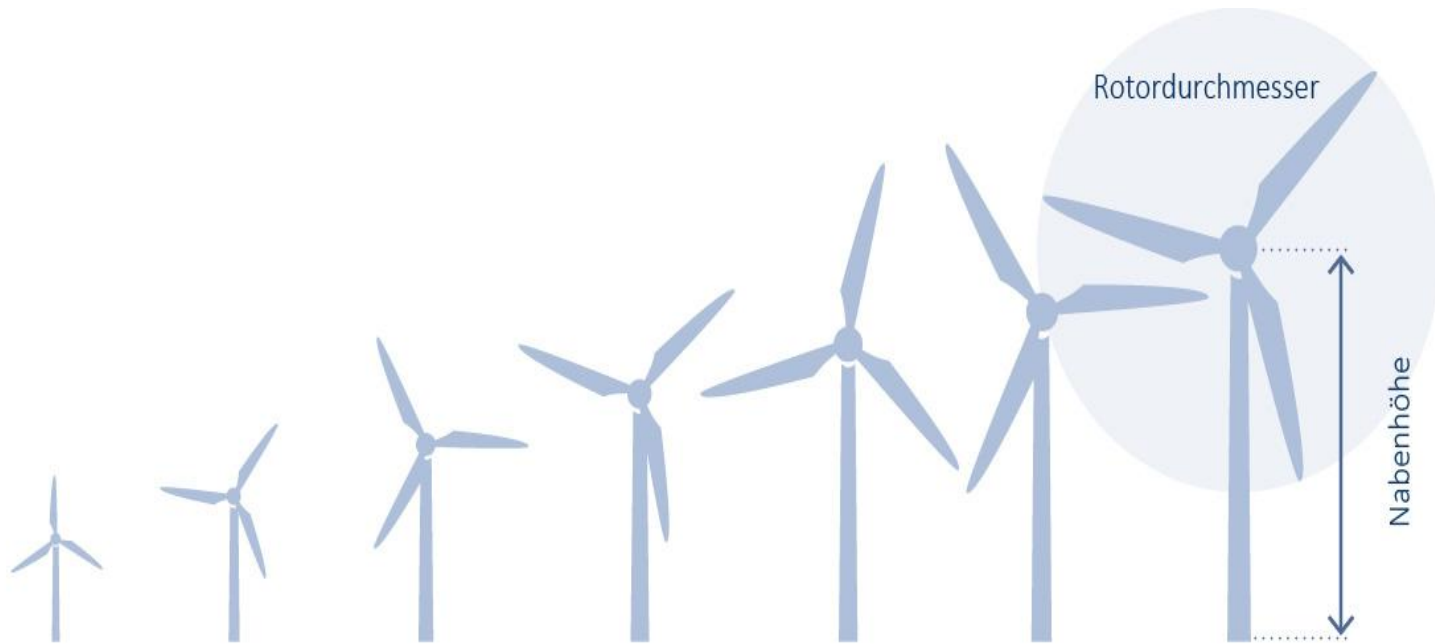
- können teilweise nicht „repower“ werden. (3 für 1, Einflugschneisen, Bürgerbegehre).
- je nach Hersteller gibt es Probleme mit der Ersatzteilversorgung.

Durch Gesetzesänderungen innerhalb der BRD:

- Preiskampf unter den WEA-Herstellern.
- komplexe Haftungsebenen in Vollwartungsverträgen.

Nur weil ein Vertrag als Vollwartungsvertrag bezeichnet wird, ist noch lange nicht alles enthalten.

Entwicklung WEA-Leistung



	1980	1985	1990	1995	2000	2005	heute
Max. Nennleistung (kW)	30	80	250	600	1.500	3.000	7.000
Max. Rotordurchmesser (m)	15	20	30	46	70	90	130
Überstrichene Rotorfläche (m²)	177	314	707	1.662	3.848	6.362	13.273
Max. Nabenhöhe (m)	30	40	50	78	100	105	150
Max. Jahresenergieertrag (MWh/a)	35	95	400	1.250	3.500	6.900	15.000

Eine Vielzahl von Versicherern kämpft um immer weniger Risiken.
(Quelle: Tagesschau On-Shore nur noch 2.800 Megawatt pro Jahr)

Neue, bislang nicht im Windmarkt tätige Versicherer, drängen auf den Markt.

Vollwartungsverträge des selben Herstellers sind unterschiedlich.

Banken prüfen Versicherungskonzepte vor Kreditvergabe.

Weniger Einzelbetreiber, mehr Fondsgesellschaften („Zinspolitik“)

Altanlagenbetreiber „finden“ im Schaden oftmals das „Kleingedruckte“.

Effekte

- Sinkende Prämien
- Steigende Schadenquoten
- Abstriche beim Deckungsschutz

A red square containing the white number '3' is positioned to the left of the section header.

Herausforderungen

Anforderungen an die Versicherer (Kundenwünsche)



Neuanlagen:

- Deckungsschutz der Bankanforderungen genügt.
- Schadensservice auch vor Ort.
- Prüfung von Vollwartungsverträgen.
- Sicherheit für die finanzierende Partei schaffen
- transparente Preisfindung für besser Kalkulation bei der Kreditvergabe
- Sonderdeckung für „verspätete Inbetriebnahme“ (EEG-Verlust)

Altanlagen:

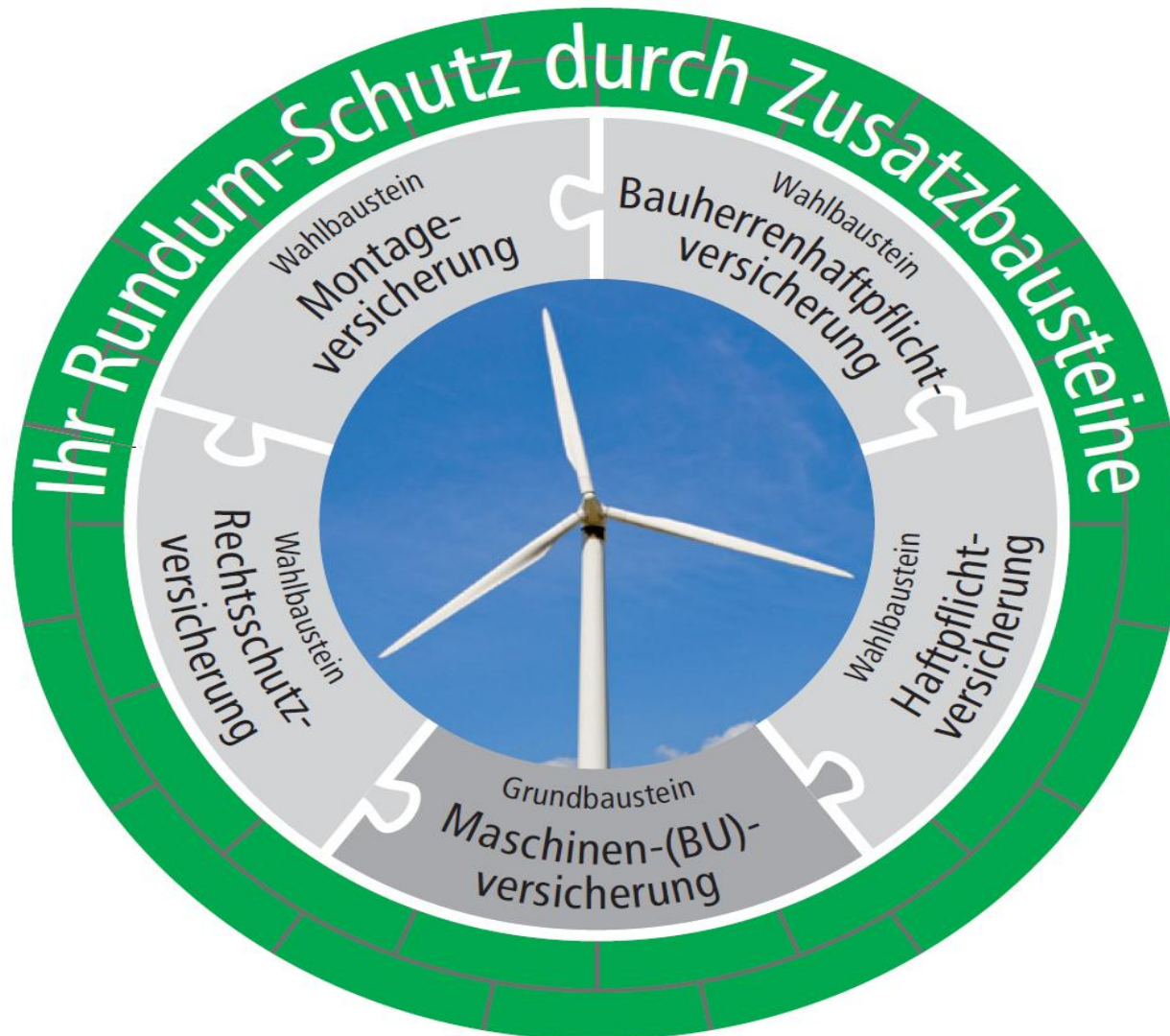
- möglichst Deckungsschutz inkl. inneren Betriebsschäden.
- stabiler Partner, auch wenn es einen Schaden gibt.
- verlässliche Regelungen, wenn ein Servicepartner Insolvent wird, oder ein Vertrag sozusagen „Leer“ ist.
- Hilfe vor Ort.

Generell:

- möglichst umfangreicher Versicherungsschutz für kleines Geld.

4

WK+



WK+ Übersicht:

- Modulares Produkt
- Hohe Flexibilität
- Basis MA + BU
- Durchgeschriebenes Wording
- Fremdsparten integrierbar
- Best Practice Wording bei kontinuierlicher Anpassung an den Markt
- Einfache Tarifierung auch vor Ort zum Vergleich möglich
- Einfache und übersichtliche Angebotsvorlage
- Stetige Anpassung an Kundenbedürfnisse
- Jederzeit um Bausteine / Sparten erweiterbar
- Nur eine Police für die Bestandsphase

WK+ besondere Inhalte / Marktabhebung:

- GAP-Deckung
 - Hier besteht ein besonderes Interesse bei den finanzierenden Parteien.
- Behördliche Auflagen
- Rückwirkungsschäden aus Umspannwerken
- Neuwertentschädigung FLExA 15 Jahre
- Übergangsrisiko zwischen Inbetriebnahme der ersten Anlage und Park-Endabnahme
- Differenz zur technischen Verfügbarkeit

5

Manöverkritik

Fragen ?

Anregungen ?

Kritik ?

Verbesserungsvorschläge ?

A white ceramic cup filled with dark coffee sits on a matching saucer. The cup and saucer are surrounded by a large pile of dark brown, roasted coffee beans. The background is a light-colored, textured burlap fabric. The text "Thank you for your attention!" is overlaid in white on the right side of the image.

**Thank
you for
your
attention!**