

## D&O-Versicherer wollen Preise hochtreiben

Schadenquoten dürften durch Finanzkrise steigen – Allianz sieht Chancen durch AIG-Probleme

Von Antje Kullrich, Düsseldorf

.....  
Börsen-Zeitung, 15.10.2008  
Die Anbieter von Managerhaftpflichtversicherungen (D&O-Policen) auf dem deutschen Markt hoffen vor dem Hintergrund der Finanzkrise auf eine Trendwende hin zu höheren Preisen. Nach vier Jahren Sinkflug beim Prämienniveau versucht die Branche, mit drei Argumenten wieder Land zu gewinnen: mit dem erwarteten höheren Schadenaufkommen im Zuge der Finanzkrise, den Problemen der Marktführerin AIG und der Diskussion um eine stärkere Managerhaftung.

### Marktführerschaft gefährdet

An ein Verschwinden der AIG vom deutschen D&O-Markt, an dem sie geschätzte 20% Anteil hat, glaubt kaum jemand. Einbußen im Geschäft sind aber wahrscheinlich. „Ich bin mir ziemlich sicher, dass AIG die Marktführerschaft erst einmal verlieren wird“, sagt Jörg Bechert vom Makler Aon. Vor allem Großunternehmen seien auf Grund ihrer Rating- und Compliance-Vorschriften für den Umgang mit Finanzdienstleistern vorsichtig geworden.

Als Pluspunkt für den angeschlagenen US-Versicherer führt Bechert das eigenständige Rating der AIG Europe SA mit Sitz in Paris an. Es liegt derzeit bei „A+“. Die französische Versicherungsaufsicht werde ein scharfes Auge darauf haben, dass kein Kapital gen USA abfließe, argumentiert Bechert. Viele Kunden aus dem Mittelstand reagierten deshalb auch einigermaßen entspannt.

Die Makler haben absolut kein Interesse an einem Niedergang der AIG. Denn zu starke Geschäftseinbu-

ßen könnten zu deutlich sinkenden Kapazitäten im D&O-Bereich und damit steigenden Preisen führen. Die Makler jedoch stehen auf Seiten der Industriekundschaft. „AIG war und ist ein Granitfelsen bei Grunddeckungen von Großrisiken“, beschreibt Horst Ihlas vom Makler Ihlas&Köberich die Marktstellung.

Von dem dennoch vorhandenen Vertrauensverlust in die AIG nach ihrer Beinahe-Pleite wollen vor allem deutsche Anbieter profitieren – besonders die Allianz. „Wir werden vermehrt angefragt von Kunden und Maklern, die Alternativen suchen“, sagt Andreas Berger, Vertriebschef der Allianz Global Corporate Solutions. Großkonzerne bräuchten globale Lösungen, die nicht von allen angeboten würden.

Auch Diederik Sutorius vom Spezialanbieter VOV, in dem sich AMB Generali, Gothaer, Continentale, Nürnberger, Condor und die niederländische Nassau zusammengeschlossen haben, sieht Nutzen in der Schwäche der AIG: „Wir profitieren davon etwas. Als deutscher Pool mehrerer Versicherer werden wir als stabiler angesehen als andere.“

Der Markt für Managerhaftpflichtversicherungen ist intransparent. Nicht einmal verlässliche Zahlen über Beitragsvolumina existieren, geschweige denn Ergebniskennziffern. Jörg Bechert von Aon schätzt, dass deutsche Unternehmen jährlich etwa 500 Mill. Euro für D&O-Policen ausgeben. Am Markt tummeln sich etwa 25 Adressen – darunter diverse angelsächsische Anbieter wie Chubb oder XL.

### Gierige Underwriter

Die Anbieter wollen die Trend-

wende herbeireden, tatsächlich geschafft ist sie jedoch noch nicht. Von einer Schadenwelle im Zuge der Finanzkrise kann nach Ansicht der Makler noch keine Rede sein, also ist der Ertragsdruck durch hohe Schadenquoten noch nicht stark genug. „Die Banken waren gierig, die Underwriter sind noch gierig“, sagt Ihlas. Im D&O-Markt sei immer noch so mancher bereit, Preiszugeständnisse zu machen, um seinen Marktanteil zu steigern – in der Hoffnung, in kommenden Zeiten eines richtig „harten“ Marktes ordentlich profitieren zu können.

Aon-Manager Bechert registriert bisher vereinzelte Schadenmeldungen im Zusammenhang mit der Finanzkrise. Die Preise für D&O-Policen von Bankern sind bereits vor einem Jahr kräftig gestiegen.

Ein flächendeckender Preisschwung steht jedoch noch aus. „Wir sind noch mitten in den Vorbereitungen der Erneuerungsverhandlungen“, sagt Andreas Berger. Die meisten Policen sind zum Jahreswechsel fällig. Verhandelt wird oft bis Ende Dezember.

Ob die politische Diskussion um eine schärfere Haftung für Manager in die Preisgestaltung einfließt, ist fraglich. „Es ist zu erwarten, dass die Politik neue Regeln aufstellen wird. Wenn sich die Haftungsregeln stark verschärfen, dann wird man anders kalkulieren müssen“, positioniert sich VOV-Geschäftsführer Sutorius. Makler Ihlas hält dagegen: „Mir ist kein einziger Fall bekannt, wo sich Haftungsverschärfungen für Manager, die es in den vergangenen Jahren mehrfach gegeben hat, unmittelbar auf die Preise in der D & O-Versicherung ausgewirkt hätten.“