Eigenbeteiligung
Wieso Führungskräfte bei einem Schaden zahlen sollen | Seite 2

Managerhaftung

Essentials
Worauf Entscheider bei ihren Verträgen achten müssen | Seite 4

SONDERBEILAGE
FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND
MITTWOCH, 4. JUNI 2008

Firmen werden Versicherern schneller untreu

Für die Finanzbranche wird die Deckung teurer

VON **ANJA KRÜGER**

Unternehmen halten den Anbietern der Berufshaftpflichtversicherung für ihre Topmanager längst nicht mehr so die Treue wie früher. „Für eine geringere Prämie sind Firmen heute sehr viel eher bereit, den D&O-Versicherer zu wechseln als sie es in der Vergangenheit waren“, sagt Michael Ullrich, D&O-Experte des Versicherers Zurich.

Mit Managerhaftpflicht-Policen, der sogenannten Directors' and Officers' Liability (D&O), schützen Unternehmen ihr Führungspersonal vor Schadenersatzansprüchen, die aus ihrer Berufstätigkeit resultieren können. Noch vor wenigen Jahren war es für Unternehmen schwer, eine gute Deckung zu einem angemessenen Preis zu bekommen. Aufgrund des starken Konkurrenzdrucks unter den Versicherern sind die Preise stark gefallen. Auch die Bedingungen haben sich verbessert. Früher scheuten Firmen den Versichererwechsel aus Angst vor Deckungslücken. Doch die Anbieter haben Instrumente entwickelt, um diese Risiken zu mindern, sagt Ullrich. „Mittlerweile sind Versicherer bereit, Schäden aus der Vergangenheit mit zu übernehmen.“ Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Schäden erst in der Gegenwart bekannt werden.

Auch der Druck vonseiten der Vermittler führt zu einem häufigeren Versichererwechsel. „Wir haben einen starken Maklerwettbewerb“, sagt Ullrich. Die Firmen beauftragten Makler nicht mehr für mehrere Jahre mit der Betreuung einer Police, sondern schalteten mehrere Vermittler ein. Die Broker ständen deshalb unter besonderem Erfolgsdruck.

Ullrich ist davon überzeugt, dass der Preisverfall in der Sparte gestoppt ist. „Die Talsohle ist durchschritten“, sagt er. „Die Versicherer müssen mit Prämieneinnahmen leben, die nicht mehr auskömmlich sind.“ Ullrich glaubt, dass die Prämien um 10 bis 15 Prozent steigen werden, für Firmen mit Listung an einer US-Börse oder aus der Finanzbranche noch mehr. Experten gehen davon aus, dass die aktuelle Finanzkrise zu vielen D&O-Schäden führen wird.

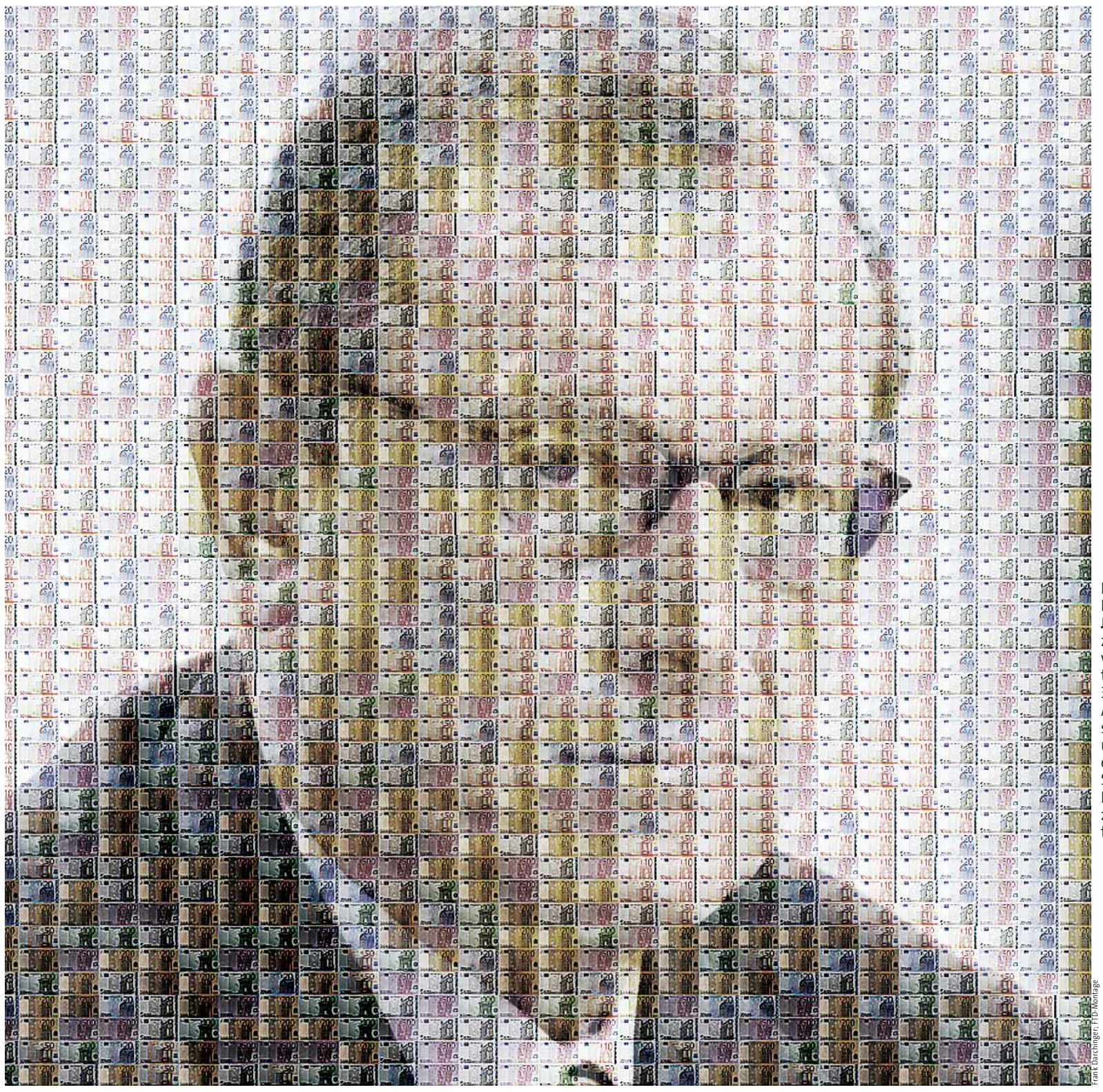
Sorgenkinder

Auch Peter Paul Geppert von HDI-Gerling glaubt, dass für Banken, Versicherungen, Investmentfonds und andere Firmen aus der Finanzbranche die Preise anziehen. „Teilweise haben diese Unternehmen Probleme, überhaupt höhere Kapazitäten zu bekommen“, sagt er. D&O-Anbieter schauen sich diese Risiken besonders genau an und zögern eher mit Abschlüssen. Experten fragen sich, ob die Branche neben Problemen mit zweitklassigen US-Hypotheken noch andere hat.

„Die Versicherer beobachten die Finanzkrise und warten ab“, bestätigt Dirk Wietzke vom Versicherungsmakler Marsh. Unternehmen aus der Finanzbranche waren wegen des hohen Schadenpotenzials immer schon die Sorgenkinder der D&O-Versicherer. Sie kamen als letzte im Markt in den Genuss von nachlassenden Preisen und kulanteren Bedingungen und bekommen als erste die Trendwende zu spüren. Wietzke geht davon aus, dass für die anderen Branchen die Kosten für den D&O-Schutz zumindest nicht weiter fallen. „Die Preise haben die Bodenbildung erreicht“, sagt er.

Die Konkurrenz sieht das anders. „Im Bereich der Industrie gehen die Preise weiter nach unten“, sagt Harald Köberich vom D&O-Spezialmakler Ihlas & Köberich. „Die Preise fallen weiter“, sagt auch Martina Heim vom Versicherungsmakler Südvers. Trotz großer Schadenfälle sei die Tendenz eindeutig: „Es wird im Zweifel eher billiger als teurer.“

Preisdruck bleibt trotz der Schäden



Frank Darchinger; FTD-Montage

Das Klima wird rauer zwischen Industrie und Assekuranz, wenn es um Managerhaftpflichtpolicen geht. Trotz fallender Preise verdienen die Versicherer noch Geld. Die Kreditkrise könnte das ändern

VON **HERBERT FROMME** UND **ANJA KRÜGER**

Die Meldung aus der normalerweise von Fernsehjournalisten nicht besonders geliebten Versicherungsbranche schaffte es bis in das „Heute Journal“: Der Siemens-Konzern hatte seinen Versicherern im April mitgeteilt, dass er wegen des Bestechungsskandals Schäden bis 250 Mio. € – der gesamten versicherten Summe – aus der D&O-Versicherung erwartet. D&O ist die Abkürzung für Directors' and Officers' Liability Insurance oder Managerhaftpflicht. Diese Policen schließen Unternehmen für Vorstände, Aufsichtsräte und andere führende Mitarbeiter ab. Kommt es zu Ansprüchen von Dritten oder vom Unternehmen selbst gegen einen Manager, greift unter bestimmten Voraussetzungen die D&O-Police.

Siemens hatte für die Jahre 2004 bis 2007 eine solche Deckung bei einen Konsortium unter Führung der Allianz gekauft. Abgesichert waren Zentralvorstand, Aufsichtsrat sowie einzelne Bereichsvorstände. Allein die Allianz stehe in dem Fall mit 70 Mio. € im Risiko, erfuhr die FTD aus Branchenkreisen. Beteiligt sind zudem die Versicherer Zurich, HDI-Gerling, eine Reihe von anderen Gesellschaften und Rückversicherer.

Der Konzern stellt Ansprüche gegen frühere Führungskräfte, weil sich nach Firmenangaben Geldstrafen, Steuernachzahlungen und Ermittlungskosten aus der Affäre auf mehr als 1,6 Mrd. € belaufen.

Siemens und die Versicherer kommentieren diese Meldung nicht. Überhaupt gibt sich die Branche bei allen Fragen zu D&O sehr bedeckt. Es gibt keine Marktstatistiken, keine Schadenaufstellungen. Schätzungen über das marktweite Prämienvolumen reichen von 250 Mio. € bis 500 Mio. €. Nur hinter vorgehaltener Hand geben Versicherungsmanager zu, dass ihnen Meldungen über Großschäden in der D&O-Versicherung nicht unrecht sind. Denn sie sind eine willkommene Werbung und könnten ihnen helfen, die Preise zu stabilisieren. Denn die Prämien fallen seit mehr als zwei Jahren. Offenbar gab es vorher trotz Großschäden wie Daimler, VW oder WestLB eine sehr hohe Gewinnmarge in dem Geschäft. Deshalb haben Anbieter ihre Kapazitäten nicht reduziert, außerdem kommen neue Gesellschaften aus dem Ausland dazu. Der deutsche Markt gilt als attraktiv.

Die fallenden Preise könnten allerdings bald zu realen Verlusten führen – wenn die gegenwärtige Kreditkrise zu einer Schadenwelle führt. „Mit der Subprimekrise kommt etwas auf uns zu“, glaubt Thierry Daucourt, Deutschland-Chef des US-Versicherers Chubb, einem der Pioniere der Sparte in Deutschland. Mit AIG, Allianz, VOV und Zurich gehört Chubb zu den größten Anbietern. Die meisten Versicherer pflichten ihm bei. Es ist sehr wahrscheinlich, dass durch die Krise gebeutelte Banken Klagen gegen einzelne Manager anstrengen.

Viel Spielraum hat ein Aufsichtsrat dabei nicht. Im berühmten Arag-Urteil legte der Bundesgerichtshof 1997 fest, dass der Aufsichtsrat im Interesse der Aktionäre verpflichtet ist, durchsetzbare Schadenersatzansprüche gegen Vorstände auch tatsächlich geltend zu machen.

„Mit der Subprimekrise kommt etwas auf uns zu“
Thierry Daucourt

Dabei kann eine geschädigte Bank oder ein anderes Unternehmen die Versicherer nicht direkt bemühen. Die Anbieter kommen nur für erfolgreiche Schadenersatzansprüche gegen die Manager auf.

Spätestens seit dem Arag-Urteil ist kaum ein Manager bereit, einen Vorstandsposten ohne D&O-Deckung anzutreten – sonst wäre permanent sein Privatvermögen bedroht. Die Firmen haben kein Interesse an zaudernden Führungskräften, die Angst davor haben müssen, wegen einer falschen Entscheidung zur Kasse gebeten zu werden. Nur wenige Großunternehmen verzichten deshalb auf eine D&O- Police, dazu gehört BMW.

Das Ansehen der Deckungen in der Öffentlichkeit ist schlecht. Ihnen haftet der Geruch an, als weiches Kissen für unfähige Manager zu dienen, die nach von ihnen verursachten Verlusten persönlich ungeschoren bleiben. Als die D&O-Versicherer des VW-Konzerns unter Führung der AIG wegen des Skandals um Bestechung und Lustreisen für Ex-Vorstand Peter Hartz 4,5 Mio. € zahlten, war von „Puff-Police“ die Rede, auch wenn die Versicherer sich ein Rückforderungsrecht vorbehielten. Auch in vielen Unternehmen gibt es Missverständnisse über diese Policen. „Die D&O-Versicherung ist ein wenig schizophren“, sagt Spezialistin Martina Heim vom Versicherungsmakler Südvers. Zwar zahlt das Unternehmen in der Regel die Prämie. „Im Schadenfall stellt sich der Versicherer aber nicht hinter das Unternehmen, sondern hinter den Manager.“ Dessen Verteidigung gegen die Ansprüche übernimmt der Versicherer – aus Sicht des klagenden Unternehmens mit der Prämie, die es selbst gezahlt hat. Ist der Versicherer dabei erfolgreich, muss er nicht zahlen.

Hat ein Manager vorsätzlich gehandelt, zahlt die D&O-Versicherung nicht – deshalb schauen die Versicherer des Siemens-Konzerns genau hin, was die zur Zeit laufenden Prozesse ergeben. Billig sind Ansprüche wie die von Siemens für die Anbieter aber selten. Denn die Versicherer müssen zunächst die Abwehrkosten übernehmen, wenn der Manager sich gegen Ansprüche zur Wehr setzt.

Dieses komplizierte Dreiecksverhältnis aus Versicherungsnehmer und Prämienzahler (dem Unternehmen), versicherter Person (dem angegriffenen Manager) und dem Versicherer (der zahlen soll) führt zu schwierigen Verhandlungen. Das neue Versicherungsvertragsgesetz, das Anspruchsabtretungen des Managers an das geschädigte Unternehmen nicht mehr ausdrücklich untersagt, verstärkt die Komplikationen. Der US-Versicherer AIG versucht mit besonderen Bedingungen, das komplexe Problem zu vereinfachen.

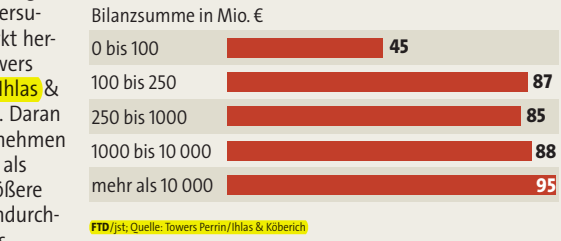
Allerdings beginnen die Kunden, die Eigenarten der Sparte zu verstehen. „Die Qualität der Schadensachverhalte, mit denen Versicherer konfrontiert werden, hat zugenommen“, sagt Harald Köberich vom Spezialmakler Ihlas & Köberich. Früher hätten Kunden viele Schäden gemeldet, die kein Fall für den D&O-Versicherer waren. „Heute setzen sie sich intensiver mit dem Thema auseinander.“

Doch sind auch die Versicherer angesichts fallender Preise und wachsender Schäden konsequenter geworden. „Die Hürden sind weniger hoch, in einen Streit einzusteigen“, sagt Chubb-Manager Daucourt. Es gibt eigentlich keinen Großschaden, der nicht in der einen oder anderen Form in die Schlichtung oder vor Gericht geht. Spezialmakler Michael Hendricks aus Düsseldorf bietet sogar schon eine – umstrittene – Zusatz-Rechtsschutzpolice an. Damit können sich Manager für den Streit um die Deckung mit dem D&O-Versicherer bei einer anderen Gesellschaft versichern.

Manager der großen Player haben Schutz

Studie Die meisten deutschen Großkonzerne kaufen für Führungskräfte eine D&O-Police. Das geht aus der ersten Untersuchung für den Markt hervor, die Berater Towers Perrin und Makler Ihlas & Köberich erstellten. Daran nahmen 113 Unternehmen teil. Die Studie gilt als Einstieg in eine größere Transparenz des undurchsichtigen Segments.

Verbreitung von D&O-Policen in deutschen Unternehmen nach Bilanzsumme
Anteil der Firmen mit Deckung in %



FTD/jst; Quelle: Towers Perrin/Ihlas & Köberich

INHALT

In Deutschland bekannt geworden sind D&O-Policen durch spektakuläre Fälle prominenter Manager, die hohe Schäden verursacht haben oder denen das vorgeworfen wird. Deshalb bebildern wir diese Seiten mit durch Geldscheine verfremdeten Porträts.

Subprime Auf die US-Versicherer rollt eine Schadenwelle aus der Hypotheken-Krise zu. | Seite 2

Eigeninitiative Schließen Firmen keine D&O ab, können Entscheider selbst eine Police einkaufen. | Seite 3

Vermittler Die Bedeutung der Versicherungsmakler in der Managerhaftpflichtversicherung wächst. | Seite 3

Großzügiger Der Wettbewerb zwingt Versicherer zu größerer Kundenfreundlichkeit. | Seite 4

Ein Interview von Ex-Daimler-Chef **Jürgen Schrempp** zur Übernahme von Chrysler kostete den Konzern 300 Mio. Dollar. Anleger fühlten sich getäuscht und klagten erfolgreich auf Schadenersatz. D&O-Versicherer zahlten den größten Teil davon

Dem Knigge genügen

Unternehmen halten von einer finanziellen Beteiligung ihrer Manager bei einem D&O-Schaden nicht viel. Weil der Deutsche Corporate Governance Kodex das aber vorsieht, vereinbaren die Betriebe trotzdem Selbstbehalte

VON **FRIEDERIKE KRIEGER**

Trotz der Finanzkrise bleiben Selbstbehalte in der Managerhaftpflichtversicherung (D&O) bei den Firmen unbeliebt. Mit den Policen können Unternehmen ihre Führungskräfte vor Schadenersatzansprüchen schützen, die der Firma oder einem Dritten durch Pflichtverletzungen der Manager entstehen. Die Regierungskommission legt den Unternehmen eine finanzielle Beteiligung ihrer Manager im Deutschen Corporate Governance Kodex ans Herz.

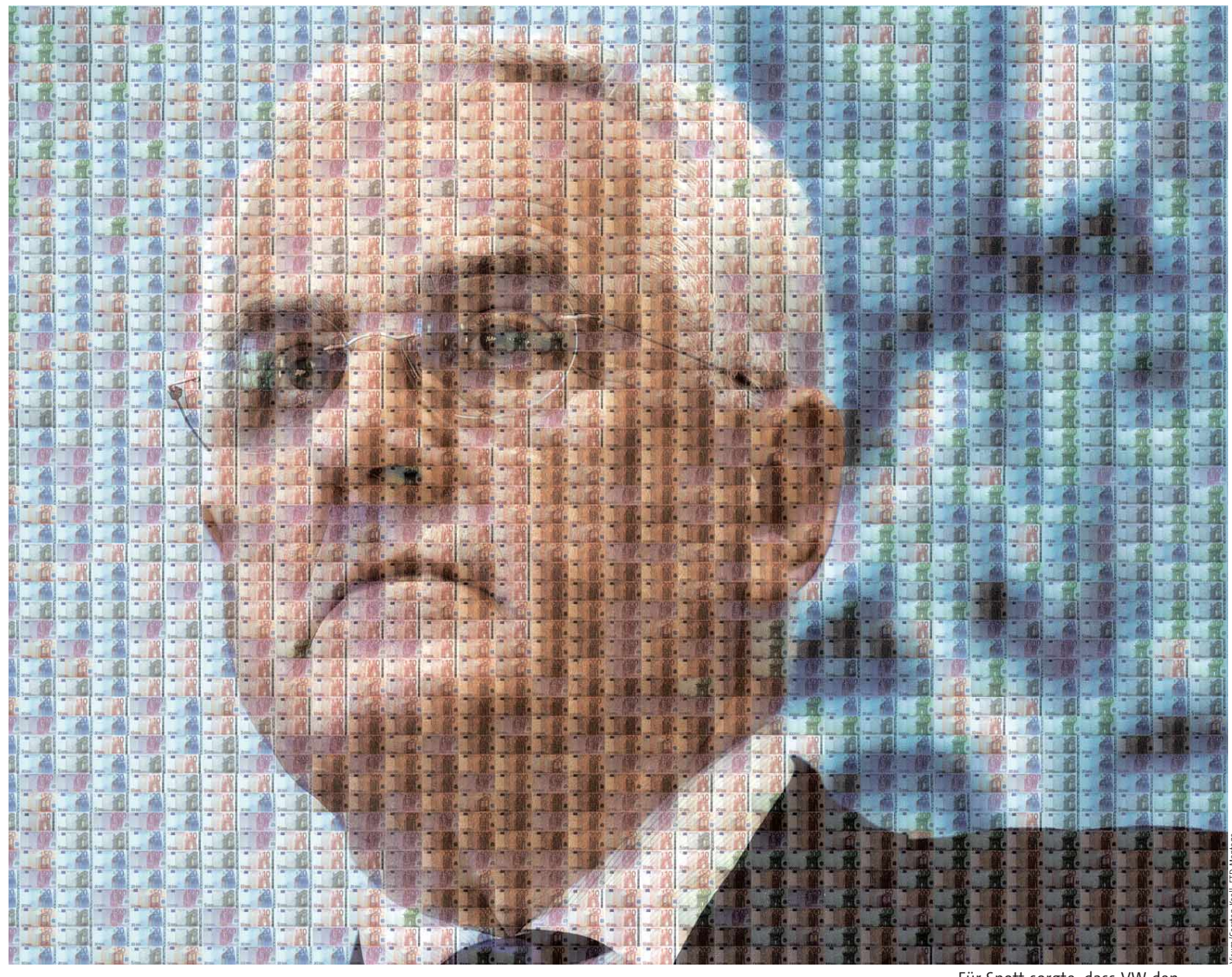
Das rund 100 Empfehlungen und Anregungen umfassende Werk soll das deutsche System der Unternehmensführung für Investoren transparenter machen. Um das Verantwortungsbewusstsein von Vorstand und Aufsichtsrat zu erhöhen, sollten die Firmen für sie einen angemessenen Selbstbehalt bei ihren D&O-Policen vereinbaren, so der Kodex. Angesichts der derzeitigen Kritik an renditehungrigen Managern, die Millionenbeträge mit US-Ramschhypotheken verzockt haben, eine scheinbar vernünftige Idee.

Laut einer aktuellen Studie des Berlin Center of Corporate Governance (BCCG) lehnen aber mehr als 50 Prozent von rund 200 befragten börsennotierten Firmen eine finanzielle Beteiligung ihrer Manager im Schadenfall ab. Es ist auch nicht absehbar, dass die Ablehnungsfront bröckelt. „Die Firmen haben beschlossen, dass sie keine Eigenbeteiligung der Manager wollen“, sagt Till Talaulicar vom BCCG.

Auch der Softwarehersteller SAP plant nicht, seine D&O-Verträge zu ändern. „Wir sind grundsätzlich nicht der Ansicht, dass Motivation und Verantwortung, mit der die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt verbessert werden können“, schreibt SAP in seiner Entsprechenserklärung. In dem Schriftstück müssen die Unternehmen begründen, warum sie vom Kodex abweichen.

Der Sportartikelhersteller Adidas hat keinen Selbstbehalt vereinbart, weil dies außerhalb Deutschlands unüblich ist. „Zudem handelt es sich um eine Gruppenversicherung für eine Vielzahl von Führungskräften im In- und Ausland, bei der eine Differenzierung nach Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern und sonstigen Führungskräften nicht sachgerecht erscheint“, sagt Adidas-Sprecherin Anne Putz.

Daimler ist dagegen der Ansatz des Kodex zu pauschal. Der Autohersteller sieht für seine Vorstandsmitglieder einen Selbstbehalt bei fahrlässigen Pflichtverletzungen vor. Die finanzielle Beteiligung von Aufsichtsräten hält er aber nicht für angemessen. Sie könnte das Ziel beeinträchtigen, herausragende Persönlichkeiten mit großer unternehmerischer Erfahrung für den Aufsichtsrat zu gewinnen, heißt es.



Visum/Carsten Koall; FTD-Montage

Für Spott sorgte, dass VW den durch Ex-Vorstand **Peter Hartz** angerichteten Schaden im Skandal um Lustreisen und Schmiergelder bei Versicherern geltend machte. Das brachte der D&O-Sparte die Bezeichnung „Puff-Police“ ein

Die D&O-Police wird durch den Selbstbehalt auch nicht billiger. „Es sind kaum Prämiennachlässe möglich“, erklärt Bijan Daftari, der beim Versicherer Chubb für das D&O-Geschäft zuständig ist. Dafür sind die Selbsthalte zu niedrig angesetzt. Während die finanzielle Eigenbeteiligung Daftaris Erfahrung nach 50 000 € nur sehr selten überschreitet, können D&O-Schäden leicht mit etlichen Millionen zu Buche schlagen. Die Nachfrage nach Selbstbehalten falle deshalb eher verhalten aus, so Daftari. „Eine Ausnahme bilden die Top-Dax-Unternehmen“, sagt er. Das bestätigt auch die Studie des BCCG. Rund drei Viertel der Firmen im Deutschen Aktienindex haben sich zu einem Selbstbehalt für ihre Manager durchgerungen, soviel wie in keinem anderen Börsensegment. Doch es war nicht unbedingt der Glaube an den Sinn der Eigenbeteiligungen, der die Unternehmen dazu veranlasst hat. „Die Firmen wollen damit sicherstellen, dass sie in der Öffentlichkeit nicht angreifbar sind“, erklärt Daftari. Sie beteiligen ihre Manager im Schadenfall finanziell, um allen Empfehlungen des Corporate Governance Kodex Folge zu leisten.

„Die Firmen wollen keinen Selbstbehalt“
Till Talaulicar, BCCG

Auch bei dem Energieriesen Eon gab die Kodex-Empfehlung den Ausschlag, die Manager an möglichen Schäden zu beteiligen. „Wenn es zur guten Geschäftspraxis eines Industrieunternehmens gehört, einen Selbstbehalt zu vereinbaren, dann machen wir es auch“, erklärt Eon-Sprecher Christian Drepper. Ein Aufsichtsratsmitglied muss nun bei groben Patzern die Hälfte seiner jährlichen fixen Vergütung in Höhe von 55 000 € an den Versicherer zahlen. Über die Höhe der finanziellen Eigenbeteiligung des Vorstands schweigt sich Eon dagegen aus. Bevor sich der Konzern Mitte 2006 für einen Selbstbehalt entschied, sah die Einstellung zu dem Thema noch ganz anders aus. Das Mittel sei nicht geeignet, das Verantwortungsbewusstsein von Vorstand und Aufsichtsrat zu verbessern, hieß es damals.

Wenn das Kalkül des Selbstbehalts tatsächlich aufginge, hätten die Firmen ein Problem. „Es besteht die Gefahr, dass der Manager davor zurückschreckt, notwendige Entscheidungen zu treffen“, sagt Armin Beier-Thomas vom Versicherungsmakler Gebrüder Krose. Weil der Manager die finanziellen Folgen möglicher Fehler fürchtet, verschleppt er Entschlüsse – und schadet damit seiner Firma. Diese Angststarre zu brechen sei gerade der Sinn einer D&O-Versicherung. „Insofern könnte ein überzogener Selbstbehalt kontraproduktiv wirken“, sagt Beier-Thomas.

Risiken eingehen ist ihr Job – wir geben Ihnen die notwendige Rückendeckung.
Wir schützen Ihr Privatvermögen und Ihren guten Ruf. Als Manager sind Sie es gewohnt, Risiken einzugehen. Was aber, wenn sich eine Entscheidung, die Sie im Rahmen Ihrer Tätigkeit getroffen haben, als fehlerhaft herausstellt? Unsere individuellen Versicherungsprodukte geben Ihnen und Ihrer Familie den erforderlichen Schutz. Für uns beginnt deshalb umfassender D&O-Versicherungsschutz auch bereits unmittelbar nach der Anspruchstellung (Rechtschutzfunktion).

Profitieren Sie von unserer langjährigen Kompetenz. AIG EUROPE ist ein Unternehmen der American International Group, Inc. (AIG), eines der weltweit führenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen. Mit über 50 Jahren Erfahrung in Deutschland sorgt AIG EUROPE als Teil eines globalen Netzwerkes bei ihren deutschen Kunden in mehr als 130 Ländern der Welt für Sicherheit und Schutz.

AIG EUROPE
D&O-Versicherung
A Force in Europe

AIG EUROPE,
Direktion für Deutschland
A Member of American International Group, Inc.
Oberlindau 76 - 78, 60323 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 9 71 13 - 0, www.aigeurope.de

US-Versicherer spüren Kreditkrise

Klagewelle gegen Vorstände erwartet · Trotz Milliardenschäden keine Katastrophe

VON **HERBERT FROMME**

Amerikanische Versicherer bereiten sich wegen der Subprime-Kreditkrise auf zahlreiche Ansprüche aus Managerhaftpflicht-Policen vor, die ein Schadenpotenzial im Milliardenbereich haben. Schätzungen für Ansprüche unter den D&O- und E&O-Policen reichen von 3 Mrd. $ bis 10 Mrd. $. D&O steht für Directors' and Officers' Liability, die Managerhaftung, E&O für Errors and Omissions Insurance, eine spezielle Berufshaftpflicht.

„Es gibt zahlreiche verärgerte Privatleute und Firmen, die gegen Banken, Vermittler und Finanzdienstleister klagen oder klagen werden“, sagt der New Yorker Versicherungsanwalt Thomas Cherry, Partner bei der für die Assekuranz tätigen Kanzlei Wilson Elser. „Sie argumentieren, dass sie nicht korrekt beraten oder nicht voll unterrichtet wurden.“ Das US-Recht neige dazu, dabei Kläger zu begünstigen, sagt Cherry.

Nach Angaben der bedeutenden Chicagoer Unternehmensberatung Navigant Consulting reichten Kläger in den 15 Monaten bis Ende März 2008 insgesamt 448 Klagen vor US-Bundesgerichten ein, die mit der Subprime-Krise im Zusammenhang stehen. Allein im ersten Quartal 2008 waren es 170 Fälle. In 46 Prozent handelt es sich um Klagen von Darlehensnehmern gegen Banken, bei den übrigen ging es um Verluste aus Wertpapieren und Vertragsstreitigkeiten. Von den 170 Fällen des Quartals sind 129 Sammelklagen.

In der Finanzkrise um die Savings-and Loans-Institute von 1986 bis 1995 – ebenfalls durch Hypotheken ausgelöst – gab es insgesamt nur 559 Klagen. „Was 2007 kam, war nur eine kleine Welle, verglichen mit dem Tsunami, der uns jetzt trifft“, sagt Navigant-Chef Jeff Nielsen. Jeder der zehn größten Subprime-Hypothekengeber wird in mindestens einer Sammelklage genannt. Dazu gehören Wachovias World Savings Bank, Bear Stearns (jetzt Teil von JP Morgan), Citigroups CitiMortgage, Wells Fargo, die zu Merrill Lynch gehörende First Franklin sowie Countrywide, jetzt bei Bank of America.

„Die ganze Schadenwelle wird Jahre dauern“
Anwalt Thomas Cherry

Müssen diese Organisationen zahlen, werden sie versuchen, sich zumindest einen Teil von den Versicherern wieder zu holen. Der in den USA sehr aktive Londoner Versicherungsmarkt Lloyd's hat bislang rund 100 Subprime-Schadenmeldungen auf dem Tisch, hält die Belastung aber für überschaubar. Die US-Beratungsfirma Advisen erwartet D&O-Schäden in Höhe von 3,6 Mrd. $, im Sektor E&O müsse man mit der selben Summe rechnen. Bei jährlichen Prämieneinnahmen von rund 6,25 Mrd. $ seien die Schäden „schmerzhaft, aber nicht katastrophal“. Andere Experten rechnen mit bis zu 10 Mrd. $ Belastung.

Die Krise wird die US-Versicherungswirtschaft und die internationalen Rückversicherer treffen. Einzelne Unternehmen, darunter Weltmarktführer Münchener Rück, haben aber bereits erklärt, dass sie kaum Schäden erwarten, weil sie kein US-Bankengeschäft gezeichnet haben. Die Versicherer hoffen überdies, dass ein für sie positives Urteil des US Supreme Court aus dem Januar 2008 hilft. Dazu kommt, dass viele Banken eine spezielle D&O-Deckung („Side A“) haben, die nur bei Konkursfällen greift.

Die erwartete Schadenwelle hat die Branche nicht daran gehindert, die Preise für D&O-Deckungen im ersten Quartal um 20 Prozent zu senken. Das hat eine Umfrage der Versicherungseinkäufer-Organisation Risk and Insurance Management Society (RIMS) bei ihren 4000 Mitgliedsunternehmen ergeben.

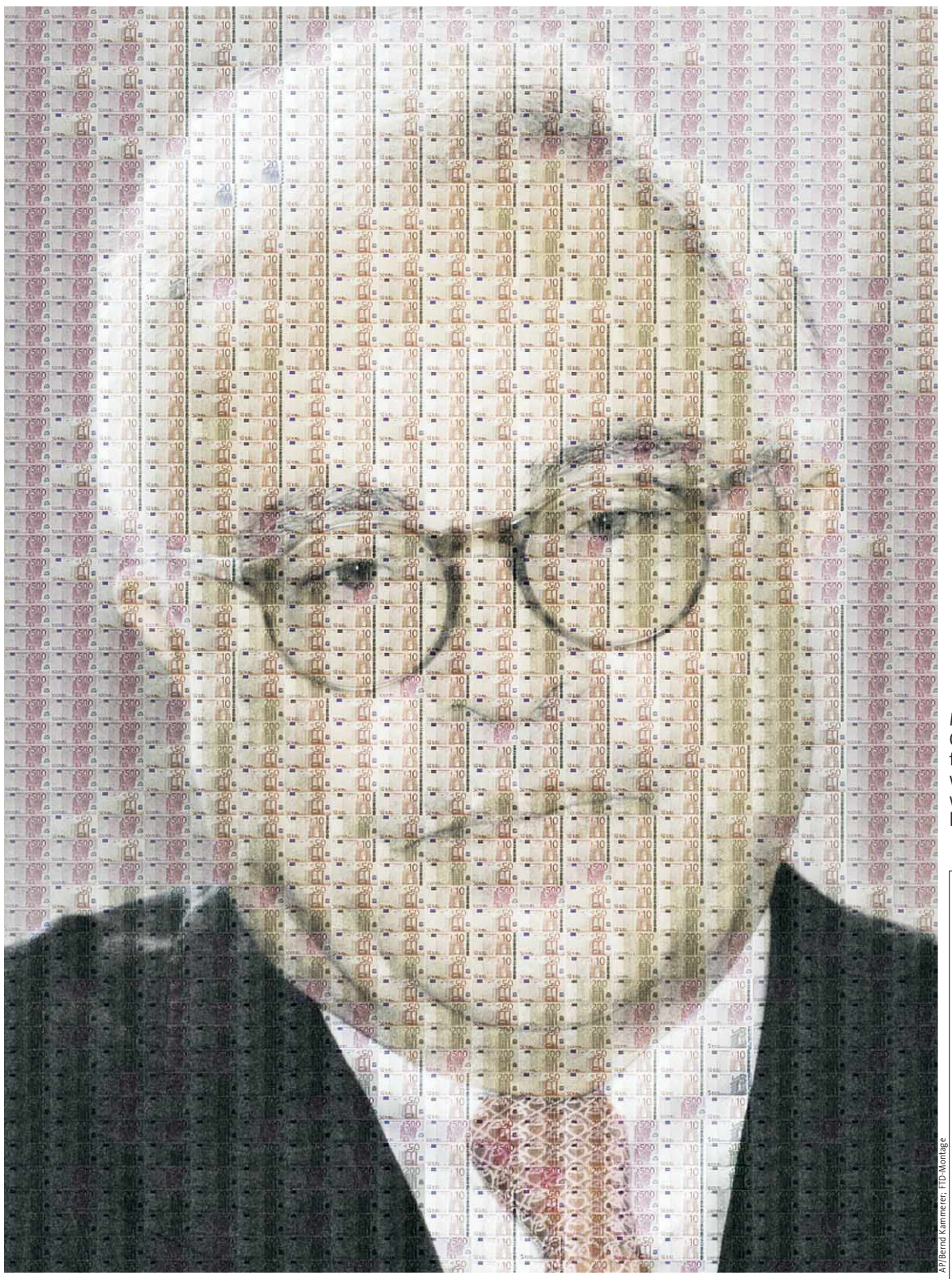
„Die ganze Schadenwelle wird Jahre dauern, möglicherweise ein Jahrzehnt“, sagt Fachanwalt Cherry. Dabei werde es auch zu zahlreichen Klagen von Kunden gegen Versicherer und zwischen Versicherern und Rückversicherern geben. „Wenn das Geld knapp ist, schaut man sich zuerst einmal das Kleingedruckte in den Policen an“, sagt Cherry.

Individuelle Sicherheit für Entscheider

VON **LENA SAUER**

Schrempp, Hartz, Sengera – Wirtschaftsbosse haben spektakuläre Schäden verursacht, für die ihr Managerhaftpflicht-Versicherer aufgekommen ist. Gerade hat Siemens einen Scha-

Schließt der Arbeitgeber für seine Führungskräfte keine D&O-Police ab, können die Manager selbst einen Vertrag kaufen. Doch nur wenige Versicherer bieten diesen Schutz offensiv an



AP/Bernd Kammerer; FTD-Montage

Medienmogul Leo Kirch macht den Ex-Chef der Deutschen Bank **Rolf Breuer** für den Kollaps seiner Gruppe verantwortlich, weil er öffentlich die Kreditwürdigkeit Kirchs bezweifelt hatte. Das könnte ein D&O-Großschaden werden

den von bis zu 250 Mio. € angemeldet. Diese Fälle sind nur die Spitze des Eisbergs, die wenigsten Ansprüche werden bekannt. Trotzdem gibt es Unternehmen, die auf eine Berufshaftpflichtversicherung für ihre Topmanager verzichten. Den einen ist es zu teuer, die anderen halten generell nichts von der Police. Selbst der im Dax gelistete Automobilbauer BMW verzichtet auf eine Police. Um sich vor dem Ruin zu schützen, können Manager aber selbst eine Berufshaftpflicht-Deckung kaufen.

Im klassischen Fall schützt die Firma mit der Managerhaftpflicht, der sogenannten Directors' & Officers' Liability Insurance (D&O), die wichtigsten Entscheider gegen Ansprüche aus Schäden, die sie während der Berufsausübung verursachen. Die Ansprüche können Dritte oder das eigene Unternehmen erheben. Versicherte Personen sind die Entscheidungsträger, die Prämie zahlt das Unternehmen. Kennen die Führungskräfte nicht die Details der Police, etwa die Ausschlussklauseln, wird es für sie riskant. Schließt er selbst eine D&O-Police ab, hat der Manager die Modalitäten genau im Blick. Er zahlt aber auch die Prämie.

Kauft das Unternehmen keine D&O-Police, sollte der Entscheider eine Managerhaftpflicht direkt abschließen, empfiehlt Rainer Willmanns, Vorstandvorsitzender des Deutschen Manager-Verbands (DMV). „Die personengebundene D&O ist der einzige Versicherungsschutz, der wirklich greift." Rund vier Prozent der Verbandsmitglieder hätten einen solchen Vertrag. Die Zahl der Mitglieder gibt der Verband nicht bekannt. Intern arbeite der DMV mit einer Agentur zusammen, die persönliche D&O-Policen vergibt. Den Namen der Agentur will Willmanns nicht nennen.

Interessenten können die Policen auch woanders abschließen. „Einige Versicherer verkaufen Individualpolicen an Führungspersonal", sagt Lars Heitmann vom Versicherungsmakler Funk. Die Gesellschaften würden die Deckungen zwar nur ungern abschließen. „Unter Darstellung der Gründe besteht jedoch die Bereitschaft bei vielen Versicherern." Die Nachfrage von Managern nach persönlichen D&O-Policen sei gering, weil Firmen den Abschluss eines Vertrags selten ablehnen.

Die Zeichnungsagentur Dual macht andere Erfahrungen. Die junge Kölner Gesellschaft, die im Auftrag von Arch Insurance Risiken versichert, verzeichnet eine wachsende Nachfrage nach den persönlichen Berufshaftpflicht-Verträgen.

„Das Problem ist die gesamtschuldnerische Haftung"
José Jiménez, Chubb

„Bei knapp fünf Prozent unserer D&O-Policen zahlt der Manager", berichtet Geschäftsführer Udo Pütz er. Der klassische Fall sei das Familienunternehmen, in dem der Senior abtritt und durch einen familienfremden Manager ersetzt wird. Der fordere dann Versicherungsschutz. „Der Eigentümer sagt dem Geschäftsführer zwar, dass er ihm nichts tut, der will sich darauf aber nicht verlassen", erklärt Pütz er.

Die Prämien für die individuelle D&O sind abhängig von zahlreichen Kriterien wie Größe, Branche, Internationalität und Börsennotierung. Aber auch die Eigenschaften des Versicherten wie die Arbeitserfahrung und die Größe des Aufgabenbereichs bestimmen den Preis. „Bei gutem Risiko verkaufen wir 1 Mio. € Deckungssumme für deutlich unter 2000 €", sagt Pütz er.

Auch andere Versicherer vertreiben D&O-Policen direkt an Manager, wollen dies aber nicht öffentlich machen. „Das Problem ist die gesamtschuldnerische Haftung", sagt José David Jiménez vom Versicherer Chubb. Verursachen mehrere Vorstandsmitglieder gemeinsam einen Schaden, können Anspruchssteller von jedem Schädiger den gesamten Schadensausgleich einfordern. Besitzt nur ein Manager eine D&O-Police, würde immer er belangt. „Der Manager zieht die Schäden wie ein Magnet an", sagt Jiménez.

Die Allianz verkauft nach eigenen Angaben keine Managerhaftpflicht direkt an Entscheider. „Nur Unternehmen machen bei uns den Rahmenvertrag", sagt Christian Weishuber von der Allianz.

Makler Heitmann kennt das Problem der gesamtschuldnerischen Haftung. Die Versicherer bleiben aber nicht auf den Kosten sitzen. „Sie strecken die Summe erst vor und holen das Geld dann bei den anderen Managern zurück", sagt er. Der jeweilige Betrag richte sich nach dem Anteil des Managers am Schaden. Für den Versicherer bleibt das Risiko, dass Regress erfolglos ist.

Damit Firmen den versicherten Manager nicht bei jedem Schaden heranziehen, baut Anbieter Dual eine Verschwiegenheitsklausel in die Verträge ein. Der Kunde darf seinen Arbeitgeber nicht über die Existenz der Versicherung informieren. „Zu Beginn ist die individuelle D&O so teuer wie eine Police für das gesamte Unternehmen", sagt Pütz er. Bei garantierter Verschwiegenheit gewährt Dual bis zu 30 Prozent Preisnachlass.

Konfliktreiches Geschäft

Spezialmakler helfen, Interessenkollisionen bei der Schadenregulierung zu vermeiden

VON **FRIEDERIKE KRIEGER**

Versicherungsmakler erwarten, dass sie künftig eine noch größere Rolle bei der Vermittlung von Managerhaftpflichtpolicen spielen werden. „Die Nachfrage nach hohen Deckungssummen steigt, und mit ihr die Notwendigkeit, einen erfahrenen Makler einzuschalten", erklärt Armin Beier-Thomas vom Makler Gebrüder Krose.

Mit einer Managerhaftpflichtversicherung (D&O) können Unternehmen ihre Führungskräfte vor Schadenersatzansprüchen schützen, die der Firma oder einem Dritten durch Pflichtverletzungen der Manager entstehen. Die Schäden können oft mit etlichen Millionen Euro zu Buche schlagen. Ein Versicherer kann große Risiken daher nicht allein abdecken, stattdessen versichern mehrere Gesellschaften eine Firma gemeinschaftlich. „Der Makler hat meist einen größeren Marktüberblick als der Kunde und kann einschätzen, welche Versicherer für welche Deckungsstrecken in Frage kommen", sagt Beier-Thomas.

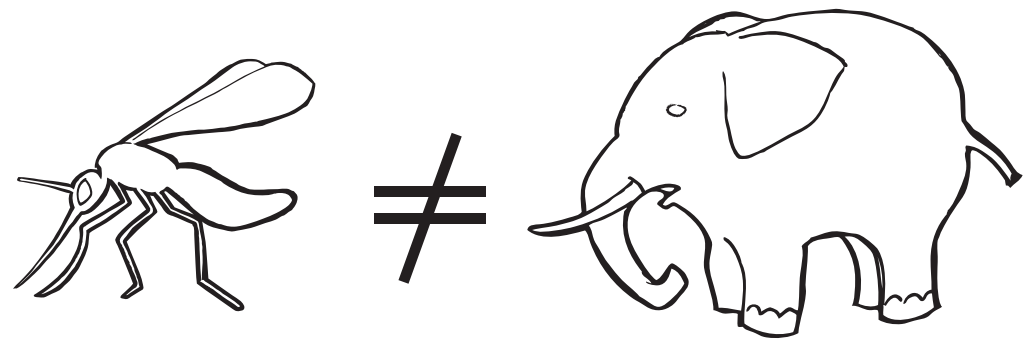
Die Versicherungsbedingungen fallen von Gesellschaft zu Gesellschaft sehr unterschiedlich aus. Jeder Anbieter begreift die D&O-Deckung anders. „Der Verhandlungsspielraum ist deutlich größer als in anderen Versicherungssparten", erklärt Beier-Thomas. Den kann der Makler für seinen Kunden nutzen. Statt Versicherer aufzufordern, ein Angebot abzugeben, entwickeln die Makler von Gebrüder Krose Bedingungen nach den Vorstellungen des Kunden und suchen eine Gesellschaft, die sich darauf einlässt. Da sie viele Firmen vertreten, zu denen auch etliche Dax-Unternehmen gehören, haben sie bessere Chancen, sich mit den Wunsch-Konditionen durchzusetzen, als ein Unternehmen, das auf eigene Faust loszieht.

„Der Verhandlungsspielraum ist größer"
Armin Beier-Thomas, Versicherungsmakler

Auch bei der Schadenregulierung ist es ratsam, einen Makler einzuschalten. Hier kann er allerdings schnell in die Bredouille kommen. Der Makler vertritt die Interessen des Kunden – aber das ist in diesem Fall nicht der Manager, sondern das Unternehmen, das die Police für ihn abgeschlossen hat. Wenn der Manager der Firma einen hohen Schaden verursacht hat, sind sich Führungskraft und Unternehmen oft nicht mehr besonders grün. Ergreift der Makler Partei für den Manager, muss er fürchten, dass er die Firma als Kunden verliert. Damit es nicht zu solchen Konflikten kommt, richten immer mehr Makler Spezialabteilungen ein, die strikt getrennt vom Rest des Geschäfts arbeiten. Kleinere Makler wählen den Schwerpunkt D&O. „Dieser Trend wird in Zukunft noch zunehmen", sagt Peter Paul Geppert von HDI-Gerling.

Spezialmakler für D&O-Policen sind zum Beispiel Ihlas & Köberich aus Köln und die Düsseldorfer Firma Hendricks & Co, die mit rund 350 Vermittlern kooperiert. Bei Konflikten überlassen die anderen Makler Hendricks die Betreuung der Führungskräfte ihrer D&O-Kunden. Die Parteinahme für die Manager kann auch für Spezialmakler zu Komplikationen führen. „Es ist problematisch, wenn der Manager mit dem Makler über strafrechtlich relevante Dinge spricht", erklärt Chef Michael Hendricks. Die Staatsanwaltschaft kann Akten des Maklers beschlagnahmen und gegen die Führungskraft verwenden. Ein Vertrauensverhältnis zwischen Makler und Manager kann so nicht entstehen. Hendricks kooperiert deshalb mit Rechtsanwälten, die brisante Fälle übernehmen.

Die Zusammenarbeit mit Juristen zahlt sich auch beim Risiko-Management aus. Hendricks vermittelt den Unternehmen Anwälte, die prüfen, wie es um die Compliance bestellt ist, also ob sich die Firma an Gesetze, Richtlinien und freiwillige Verhaltensregeln hält. Diese Informationen bringen bei den Verhandlungen mit den Versicherern gewaltige Vorteile. „Wenn ein Unternehmen eine große Compliance beweist, muss es weniger Deckungseinschränkungen hinnehmen", sagt Hendricks.



Zugegeben: Oft wird Vieles aufgebauscht, obwohl es nur geringe Bedeutung hat.

Dennoch sollten Sie Ihr Unternehmen einem Partner anvertrauen, der dann für Sie handelt, wenn mal tatsächlich aus einer Mücke ein Elefant wird. Ganz egal, ob Sie zum Beispiel in der IT-, Dienstleistungs-, Werbe- oder Medienbranche tätig sind: Unsere vielseitigen Produkte im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen und D&O funktionieren unkompliziert und sichern Sie rundum ab.

Wollen Sie mehr über die Vorteile unserer Produkte erfahren? Hier werden Ihnen unsere Qualitätsvermittler in Ihrer Nähe genannt: **089-545801565** oder **www.hiscox.de**

HISCOX – außergewöhnlich versichert.

HISCOX

Wenn die Kosten horrend werden

Spezielle Rechtsschutz-Policen für Topleute sind umstritten

VON **LENA SAUER**

Offensiv verkaufen Versicherer Managern spezielle Rechtsschutzverträge als Ergänzung oder Alternative zur D&O-Police. Makler raten aber von den Verträgen ab.

Mit der Directors' and Officers' Liability Insurance, kurz D&O, sichern Unternehmen ihre Topmanager gegen finanzielle Ansprüche ab, die nach einer Pflichtverletzung an sie persönlich gestellt werden. Das Unternehmen bestimmt die Details des Vertrags und zahlt die Prämie. Bei einem Fehler des Entscheiders übernimmt die Assekuranz die Abwehrkosten und den Schadenersatz. Im Gegensatz dazu bietet der Vermögensschaden-Rechtsschutz dem Manager einen reinen Abwehrschutz. Die Gesellschaft trägt lediglich die Anwalts- und Gerichtskosten.

Rechtsschutzversicherer Roland bewirbt den Vermögensschaden-Rechtsschutz als sinnvolle Ergänzung zum D&O-Vertrag. Stellt das Unternehmen Ansprüche an den Mitarbeiter, gibt es einen Interessenkonflikt. Die Firma hat die Gewalt über den Vertrag. „Der Manager ist sich über die Details der D&O-Versicherung oft völlig im Unklaren", sagt Thomas Mock von Roland. Bei der Rechtsschutz-Police ist der Entscheider der direkte Kunde. „Er hat damit die Hoheit über den Schutz", sagt Mock. Im Schadenfall übernimmt der Versicherer die teilweise beträchtlichen Rechtskosten, um die Ansprüche abzuwehren. „Sich nur auf die Police des Unternehmens zu verlassen, ist wie die eigene Lebensversicherung jemand anderem anzuvertrauen, der zugleich die Prämie zahlt und einem nach dem Leben trachtet", sagt Mock.

Die Allianz bietet Kunden die Versicherung alternativ zur Managerhaftpflicht an. Hat das Unternehmen eine D&O-Police, ist das Führungspersonal bereits umfassend geschützt, sagt Christian Weishuber von der Allianz. „Der Vorteil des Vermögensschaden-Rechtsschutzes ist, dass der Manager die Police privat abschließen kann, falls das Unternehmen keinen D&O-Vertrag besitzt." Die Prämie richte sich nach Art und Anzahl der zu versichernden Funktionen der Führungsperson, der gewünschten Versicherungssumme und des Geltungsbereichs.

Teurer Schutz

Makler zweifeln am Nutzen der Rechtsschutz-Police. „Die Vermögensschaden-Rechtsdeckung ist keine Lösung, da sie nur eine Komponente der Managerhaftpflicht ersetzt", sagt Lars Heitmann vom Makler Funk. Er hält eine individuelle D&O-Police, die der Manager direkt kauft, für lohnender. Dieser Vertrag decke auch die Schadenersatzforderung. Außerdem sei der Vermögensrechtsschutz gegenüber der D&O im Preis-Leistungs-Vergleich zu teuer. „Der Markt ist hier etwas ungewöhnlich aufgestellt", sagt Heitmann. So könne ein Unternehmen mit geringen Risiken und einer Bilanzsumme zwischen 100 und 200 Mio. € für 2500 € Prämie eine D&O-Police für eine Deckungssumme von 2,5 Mio € erwerben. Zum Vergleich: Der Manager eines mittelständischen Unternehmens zahlt für den Vermögensschaden-Rechtsschutz bei der Allianz rund 1200 € Prämie für eine Deckungssumme von 500 000 €.

IMPRESSUM

Financial Times Deutschland
Stubbenhuk 3 · 20459 Hamburg
Tel. 040/31990-0 · Fax: 040/31990-310
www.ftd.de; E-Mail: leserservice@ftd.de

Redaktion: Volker Bormann (verantw.), Herbert Fromme, Anja Krüger, Ilse Schlingensiepen
Gestaltung: Dominik Arndt (Leitg.), Frauke Backer
Bildredaktion: José A. Blanco
Infografik: Jens Storkan
Bildbearbeitung: FTD-Bildbearbeitung
Chefin vom Dienst: Dr. Hiltrud Bontrup
Korrektorat: Martin Hinzmann

Verlag: Financial Times Deutschland GmbH & Co. KG, vertreten durch den Geschäftsführer Christoph Rüth
Postanschrift: Brieffach 02, D-20444 Hamburg
Anzeigen: Mario Suchert (verantw.), E-Mail: sonderthemen@ftd.de

„Financial Times", „Financial Times Deutschland" and „FTD" are registered trade marks of The Financial Times Limited and used under licence.

Druck: Presse-Druck- und Verlags-GmbH, 86167 Augsburg; BZV Berliner Zeitungsdruck GmbH, 10365 Berlin; Druck- und Verlagszentrum GmbH & Co. KG, 58099 Hagen; Mannheimer Morgen Großdruckerei und Verlag GmbH, 68167 Mannheim

Nie war D&O-Policen-Einkaufen so schön

Der starke Wettbewerb zwingt die Versicherer zu großen Zugeständnissen bei Preisen und Bedingungen. Das hilft vor allem Mittelständlern

VON **ANJA KRÜGER**

Unternehmen konnten selten so entspannt wie heute D&O-Policen abschließen. Nicht nur die Preise sind niedrig, auch die Bedingungen sind für die Kunden so gut wie nie.

Machte ein Manager früher einen Fehler mit bösen Folgen, flog er schlimmstenfalls aus dem Unternehmen, oft mit einer satten Abfindung. Heute fordern Anleger, Eigentümer oder Kontrollorgane nach einem teuren Fehler rabiat Schadenersatz. Unternehmen können ihr Führungspersonal mit einer Directors' and Officers' Liability (D&O) dagegen versichern, diese Forderungen erfüllen zu müssen. Klagen Anleger erfolgreich auf Schadenersatz, weil sie sich von einem Vorstand hinters Licht geführt fühlen, zahlt der Versicherer. Eine Besonderheit in Deutschland ist die sogenannte Innenhaftung. Ohne sie ist in Deutschland eine D&O-Police nichts wert. Fordert das Unternehmen vom eigenen Manager wegen einer Pflichtverletzung zu Recht eine Entschädigung, kommt der Versicherer dafür auf.

„Es gibt bei mittelständischen Unternehmen einen deutlichen Anstieg der Inanspruchnahme der Police", sagt Ralf Kaske vom Versicherungsmakler Marsh. „In vielen Fällen ist der Anspruch haltlos", sagt er. Wollen Firmen zum Beispiel den Geschäftsführer loswerden und der stellt Forderungen, kontern sie mit einem Schadenersatzanspruch. Der D&O-Anbieter ist auch Rechtsschutzversicherer für den Geschäftsführer, er wehrt den unbegründeten Anspruch ab. „Der D&O-Vertrag sollte vorsehen, dass der Versicherer die Abwehrkosten auch vor Eintritt des Versicherungsfalls übernimmt", sagt er. Spürt der Geschäftsführer, dass sich über ihm etwas zusammenbraut, kann er sich prophylaktisch beraten lassen.

> **„In vielen Fällen ist der Anspruch haltlos"**
> Ralf Kaske, Marsh

Der Wettbewerb unter den mehr als 20 D&O-Anbietern in Deutschland ist hart. „Häufig gibt es bei neuen Verträgen die Kombination aus einer Verbesserung beim Preis und den Bedingungen", sagt Michael Ullrich, D&O-Spezialist von Zurich.

Für eine Deckungssumme von 100 000 € müssen Firmen nach Angaben von HDI-Gerling auf dem Markt etwa 400 bis 1000 € im Jahr zahlen. Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 250 Mio. € sind bei Versicherern besonders begehrt. Sie zahlen für eine Deckungssumme von ein bis zwei Mio. € je nach Risiko und Branche im Schnitt zwischen 5000 und 10 000 €.

Vor allem für diese beliebten Kunden ist viel verhandelbar. Noch vor wenigen Jahren klagten Manager, dass ihre Verträge löchrig wie ein Schweizer Käse seien, weil Versicherer auf viele Ausschlüsse bestanden. Sie wollten unter anderem, dass sich Firmen von Managern trennen und sie verklagen, wenn sie einen Anspruch gegen sie geltend machen. So etwas müssen Kunden nicht mehr akzeptieren. Änderungen gibt es bei den vorvertraglichen Anzeigepflichten. Bei unvollständigen Angaben im Antragsformular fackelten die Versicherer nicht lange, der Vertrag war nichtig. Heute sind sie großzügiger. Bei Neuverträgen fassen sie den Kreis der Personen kleiner, die über Vorschäden Auskunft geben müssen.

Kulanter gehen die meisten Versicherer auch mit Eigenschäden um. Machen Miteigentümer einer GmbH einen teuren Fehler, können die übrigen Eigentümer Schadenersatz verlangen. Früher ging der Inhaber leer aus, der den Fehler verursachte. Der Versicherer zog bei der Regulierung dessen Anteil ab. Heute tragen viele den Gesamtschaden. „Für mittelständische Unternehmen ist das sehr wichtig", sagt der Düsseldorfer Makler Michael Hendricks. Das Problem: Viele Kunden verwechseln die Police mit einem Bilanzschutz. „Die Kunden werden die Ansprüche hart durchsetzen müssen", sagt er.

Im Schadenfall sofort einen guten Anwalt suchen

Nach der Meldung eines Anspruchs sollten Unternehmen und Manager eine Strategie für die Möglichkeit entwickeln, dass der Fall publik wird

VON **ANJA KRÜGER**

Gerade in Zeiten heftigen Wettbewerbs ist die reibungslose Schadenregulierung für Versicherer die beste Werbung. Doch in der Managerhaftpflichtversicherung machen sie davon keinen Gebrauch, kritisiert der Düsseldorfer Versicherungsmakler Michael Hendricks. „Für den Kunden ist unkalkulierbar, wie sich der Versicherer im Schadenfall verhält."

Mit der sogenannten Directors' and Officers' Liability (D&O) schützen Unternehmen ihr Führungspersonal vor Schadenersatzansprüchen, die durch ihre Berufstätigkeit entstehen. Die D&O-Versicherer haben in der deutschen Wirtschaft einen schlechten Ruf. Denn die Anbieter gelten als hartleibige Schadenregulierer. Viele Kunden wundern sich, dass die Gesellschaft nicht für den gemeldeten Schaden aufkommt – wohl auch deshalb, weil sie von den Policen zu viel erwarten.

Die D&O-Versicherer zahlen bei Fällen, die auf einer nachweisbaren Pflichtverletzung beruhen. Wird der Entscheider mit einem Anspruch konfrontiert, muss er reagieren. „Der Manager sollte sich auf jeden Fall schnell mit dem Versicherer in Verbindung setzen", rät Martina Heim, D&O-Spezialistin vom Versicherungsmakler Südvers.

Die Schadenregulierung ist kompliziert. „Mit dem Ausfüllen eines Formulars ist es nicht getan", sagt sie. Der erste Schritt ist, sich eine gute Verteidigung zu besorgen. In Absprache mit dem Versicherer sollte sich der Manager möglichst schnell um einen spezialisierten Anwalt kümmern, der ihn durch diesen Fall begleitet.

Geht die Meldung in der Schadenabteilung des Versicherers ein, prüfen die Mitarbeiter genau, ob die Gesellschaft für die Regulierung zuständig ist. Der Manager sollte sich kooperativ verhalten. Verschweigt er etwas, riskiert er seinen Versicherungsschutz. Kommt der Versicherer zu dem Schluss, dass er für den Schaden zuständig ist, greift die Rechtsschutzfunktion der Police. „Entsprechend der Versicherungsbedingungen gibt der Manager dem Versicherer eine Prozessvollmacht, und der übernimmt die Abwehr", sagt Peter Paul Geppert, Leiter Special Lines bei HDI-Gerling. In den meisten Fällen versuchen die Versicherer schon wegen der Gerichtskosten, eine außergerichtliche Einigung mit dem Anspruchsteller zu treffen.

> **„Keiner will die Öffentlichkeit"**
> Michael Ullrich, D&O-Spezialist des Versicherers Zurich

Dabei hat der Versicherer das gleiche Interesse an Diskretion wie das Unternehmen. „Keiner will die Öffentlichkeit", sagt Michael Ullrich, D&O-Spezialist des Versicherers Zurich. Führungskraft und Firma bangen um ihre Reputation. Versicherer fürchten, dass ein bekannt gewordener Fall weitere Anspruchsteller auf den Plan ruft.

Trotzdem geraten D&O-Fälle immer wieder in die Schlagzeilen. „Die Kommunikationskette bei einem D&O-Schaden ist so lang, dass fraglich ist, ob man einen Schaden wirklich geheim halten kann", sagt Horst Ihlas vom Versicherungsmakler Ihlas & Köberich. Zwar sind alle Beteiligten zur Verschwiegenheit verpflichtet, aber nicht jeder hält sich daran. Manager und Unternehmen sollten deshalb nach der Schadenmeldung als Vorsichtsmaßnahme eine Marschroute festlegen, wie sie mit der Öffentlichkeit umgehen wollen, wenn der Schaden bekannt wird. „Es ist besser, ohne Betroffenheit und ohne Zeitdruck eine Strategie zu entwickeln, als später in Opferhaltung nur noch zu reagieren", betont er. So sollten die Beteiligten in Ruhe entscheiden, ob sie sich zu dem Fall äußern werden oder nicht. „Mit der Strategie für den Ernstfall ist es wie mit der Versicherung", sagt Ihlas. „Gut wenn man sie hat, besser wenn man sie nicht braucht."