

MARSH ON MONDAY

Rettung mit Risiken

Zahlreiche Dinge verbinden die glücklosen Aktionäre der britisch-deutschen Problemfälle Northern Rock und IKB. Die Enttäuschung über das Subprime-Desaster war umso größer, weil beide Institute viele Jahre als Musterschüler galten, wenn es um die Anpassung an diverse Veränderungen auf den Finanzmärkten ging.

Seit dem Ausbruch der Subprime-Krise mit den bekannten Folgen für Bilanz und Bonität haben es Schnäppchenjäger auf beide Banken abgesehen. Sie haben die ins bodenlose gefallen Aktien aufgekauft, in der Hoffnung, üppige Gewinne mitnehmen zu können. Solche Spekulationen haben sich bisher als trügerisch entpuppt. Jetzt steht eine



DAVID MARSH

Berater und Banker, London

neue Zitterpartie an. Die risikoreiche, aber auch verführerische Zeit der Bilanzbereinigung rückt näher. Im Bereich der Finanzkriegspsychologie müssen die Aktionäre auf alles gefasst sein.

Ein wichtiges Ereignis für die Zukunft der angeschlagenen IKB hat bereits letzte Woche stattgefunden: Über den Mehrheitseigner, die staatliche KfW-Finanzgruppe, hat die IKB eine Wandelanleihe platziert, die in bis zu zehn Prozent des Grundkapitals wandelbar ist. Der Anteil der KfW würde sich nach der vollen Wandlung von 38 auf 43 Prozent erhöhen. Verantwortliche und Privataktionäre hoffen, dass zwischenzeitlich ein externer Käufer – möglicherweise eine ausländische Bank – die Wandlungsrechte übernimmt. Insofern könnte die Kapitalmarktoperation den Weg für eine Rettung durch Private ebnen.

Ähnliche Überlegungen werden bei Northern Rock angestellt. Zwei Hedge-Fonds, die inzwischen 17 Prozent der Northern-Rock-Anteile besitzen, werden sich auf der am nächsten Dienstag stattfindenden außerordentlichen Aktionärsversammlung mit den Kleinaktionären zusammenschließen. Beide sind gegen eine hastig durchgeführte Rettungsaktion. Die Hedge-Fonds werden versuchen, einen Notverkauf für wenig Geld an einen Investor wie die Virgin-Gruppe zu verhindern. Stattdessen könnte die von der Bank of England gewährte 25-Milliarden-Pfund-Kreditlinie nach und nach in handelbare Schuldverschreibungen umgewandelt werden, die mit attraktiven Wandelrechten ausgestattet werden könnten. Sollte dies gelingen, könnte sich eine Anlage bei den beiden Krisenbanken doch auszahlen.

gastautor@handelsblatt.com

Versicherer zahlen mehr

Die umwälzende Gesetzesreform für Policen gesteht Kunden höhere Ansprüche zu

MONIKA LIER | KÖLN

Bisher lief es oft so: Nach einem Einbruch lehnt die Hausratversicherung den Ersatz des Schadens ab. Der Versicherungskunde habe den Einbruch als Folge eines gekippten Fensters in der Erdgeschosswohnung grob fahrlässig mitverschuldet. Nach dem „Alles-oder-nichts-Prinzip“ ging der Versicherte leer aus. Doch mit dem seit Jahresbeginn geltenden reformierten Versicherungsvertrags-Gesetz (VVG) ändert sich diese Praxis. Wer als Kunde seine Sorgfaltspflichten aus dem Versicherungsvertrag verletzt, erhält je nach Schwere des Verstoßes zumindest eine Teilleistung. Auch in vielen anderen Bereichen ist das neue Gesetz verbraucherfreundlicher.

Den Versicherten bringt die umwälzende Reform des knapp 100 Jahre alten Gesetzes im Wesentlichen drei Verbesserungen: den Wegfall des „Alles-oder-nichts-Prinzips“, deutlich stärkere Rechte bei Lebensversicherungen und mehr Transparenz bei Vertragsabschluss. Versicherer und ihre Vertreter müssen ihre Kunden vor Abschluss umfangreicher informieren, und der Berater muss die besprochenen Punkte schriftlich dokumentieren, was Klagen auf Falschberatung erleichtern soll.

Bereits vor Unterzeichnung erhält der Kunde alle Vertragsunterlagen. Auf einigen wenigen Seiten muss der Inhalt des Vertrages erklärt und in der Lebens- sowie in der Krankenversicherung müssen die einkalkulierten Abschlusskosten ausgewiesen werden. Dagegen lockern sich für den Kunden die vertraglichen Anzeigepflichten. Er muss nur das angeben, wonach der Versicherer schriftlich gefragt hat.

Die Assekuranz rechnet als Folge der Reform des knapp hundertjährigen Gesetzes mit höheren



Einbruchschäden werden ab jetzt auch dann erstattet, wenn es der Bestohlene den Dieben zu leicht gemacht hat.

Kosten. Die Beratung wird aufwendiger, und die Leistungen werden tendenziell höher. Ob die Unternehmen diese Kosten an ihre Kunden weitergeben werden, entscheidet der Wettbewerb. Er dürfte sich im Zuge der Gesetzesreform verschärfen: Kosten und Leistungen werden transparenter. Zudem wurden die Höchstlaufzeiten von Schadenverträgen von fünf auf drei Jahre begrenzt. Kunden können für sie ungünstige Verträge leichter erkennen und eher kündigen.

Besonders weitreichend sind die Neuerungen in der Lebensversicherung. Nach den beiden höchstrichterlichen Entscheidungen zur Überschussbeteiligung und zur Berechnung von Mindestrückkaufwerten haben Versicherte nun einen gesetzlichen Anspruch auf die stillen Reserven. Das sind Buchgewinne der Kapitalanlagen, wenn sich die Marktwerte der Anlagen besser entwickeln als ihr Bilanzwert. Die Hälfte dieser Reserven muss nun bei Vertragsende ausgezahlt werden.

Zudem müssen die Lebensversicherer nun vor Vertragsabschluss die garantierten und die zu erwartenden Leistungen in realistischen Modellrechnungen darlegen. Der Berater muss die mögliche Entwicklung mit drei unterschiedlichen Zinssätzen präsentieren. Vor Abschluss müssen die Lebens-, aber auch die Krankenversicherer ihre einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten offenlegen.

Kündigt ein Kunde vorzeitig, berechnet sich der Rückkaufwert nach dem Deckungskapital. Bisherige Praxis war, dass der Kunde mit den ersten Jahresbeiträgen die Vermittlerprovision bezahlte. Damit gingen Kunden bei Kündigungen in den ersten Jahren oft leer aus. Künftig ist der Verlust des Kunden beim Storno vor allem in der Anfangsphase der Laufzeit, in der besonders häufig gekündigt wird, wesentlich geringer als bisher.

Zum Wegfall des „Alles-oder-nichts-Prinzips“ und zur Lockerung der vorvertraglichen Anzeigepflichten fehlen bis jetzt noch Detailregelungen. Der Gesetzgeber hat die Höhe der Quote bei Teilleistungen nicht bestimmt. In der Branche wird derzeit überlegt, bereits bei Vertragsabschluss feste Größen zu vereinbaren.

Das Wichtigste auf einen Blick

Transparenz

Bessere Beratung und Information vor Vertragsabschluss. Das Beratungsgespräch muss dokumentiert sein. Die Vertragsbestimmungen müssen rechtzeitig vorliegen.

Widerrufsrecht

Künftig können alle Verträge ohne Angabe von Gründen binnen zwei Wochen wi-

derrufen werden; für Lebensversicherungen gelten 30 Tage.

Teilerstattungen

Verletzt der Versicherungsnehmer seine vertraglichen Pflichten, bemessen sich Abschläge von der Versicherungsleistung künftig danach, wie stark sein Verschulden wiegt. Das Prinzip „Alles oder nichts“ gilt nicht.

Abschlusskosten

Lebens- und Krankenversicherer müssen ihre Abschlusskosten offenlegen und über fünf Jahre verteilen.

Überschüsse

Der Anspruch auf Überschüsse und die Beteiligung an den stillen Reserven am Ende der Laufzeit und die Höhe des Rückkaufwertes werden gesetzlich verankert.

Preise für Manager-Haftpflicht bröckeln

Police kostet im Schnitt 442 000 Euro – Zahl der Schäden hält sich in Grenzen

KÖLN. Berichte über Fälle von Managerhaftpflicht à la Daimler, Lufthansa oder VW sind zwar spektakulär, die Zahl der Schäden in dieser Sparte bewegt sich aber „in einem überschaubaren Rahmen“. Zu diesem Ergebnis kommen das Beratungsunternehmen Towers Perrin und die **Maklerfirma Ihlas & Köberich** auf Basis einer für den deutschen Markt bisher einmaligen Umfrage unter deutschen Unternehmen, die heute veröffentlicht wird. Danach haben nur 16 Prozent der Befragten in den letzten zehn Jahren einen Schaden gemeldet.

Directors and Officers Liability, kurz D&O, heißt die Versicherung, die Manager, Aufsichts- und Beiräte gegen die finanziellen Folgen fahrlässig begangener Pflichtverletzungen schützt. Anders als Arbeitnehmer haften sie bei Fahrlässigkeit persönlich und unbeschränkt mit ihrem Vermögen. Dieses persönliche Haftungsrisiko lässt sich auch durch Klauseln im Anstellungsvertrag kaum mindern, weshalb es diese Policen in Deutschland seit den 90er-Jahren gibt.

Mit Blick auf viele gesetzliche Haftungsverschärfungen in den letzten Jahren und eine gewach-

sene Anspruchmentalität in der Bevölkerung warnen Versicherer vor steigenden Schadensersatzklagen. Höhere Preise können sie für diese wachsenden Risiken jedoch nicht durchsetzen. Wie aus dem Markt

Ausnahme USA

zu hören ist, bröckeln die Preise mit Ausnahme für Firmen, die in den USA engagiert sind. Daher dürfte das Prämienvolumen trotz gestiegener Nachfrage unverändert zwischen 300 und 400 Mill. Euro liegen. Die von Towers Perrin Befragten zahlten 2007 durchschnittlich 442 000 Euro Prämie.

Prämienvolumen, Schaden- und Kostenquoten oder die Zahl der Verträge, wie in anderen Sparten üblich, nennen die D&O-Versicherer nicht. Entscheidend für den Erfolg der Studie sei die Beteiligung von über zehn Prozent bei den Großunternehmen und AGs gewesen. Inwieweit die Untersuchung, wie behauptet, „repräsentativ und umfangreich“ ist, wird sich wohl erst in den nächsten Jahren zeigen. Towers Perrin will diese Daten nun jährlich erfassen. In den USA ist der D&O-Markt transparenter – dort erhebt Towers ähnliche Daten seit fast 30 Jahren. lie