

Viele Manager wollen ihre Haftungsrisiken nicht sehen D&O-Haftpflichtversicherungen werden teurer und bieten weniger Schutz

JÖRG LICHTER / CLAUDIA TÖDTMANN HANDELSBLATT, 30.1.2004 "Den meisten Managern ist die Dimension ihres Haftungsrisikos nicht klar", urteilt Christoph Netta, Deutschland-Chef beim Headhunter Heidrick & Stuggles in München. Und das vor allem nicht in letzter Konsequenz: Die Gefahr, für Fehler im Job zur Kasse gebeten zu werden und Haus und Hof zu verlieren, wächst stetig. "Am Ende kann mancher nur noch unter die Isarbrücke marschieren", so Nettas Horrorszenario. Abwegig? Keineswegs. Nicht nur Aktionäre und geschädigte Konsumenten versuchen zunehmend Führungskräfte für Fehler vors Gericht zu zerren, auch die Unternehmenseigner wollen auf Schäden nicht mehr sitzen bleiben. Das Problem: Die D&O-Haftpflicht bietet immer weniger Schutz. Dies ergibt auch die aktuelle, repräsentative Handelsblatt-Umfrage bei allen deutschen 900 AGs zu ihrer Managerversicherung. 64 Prozent der Antworten kamen aus Firmen mit weniger als 1000 Mitarbeitern, 25 Prozent mit 1000 bis 10000 Leuten und 11 Prozent aus Großunternehmen. Bemerkenswertes Ergebnis: Selbst kleine AGs haben jetzt Problembewusstsein entwickelt, nachdem prominente Wirtschaftslenker wie Rolf Breuer und Josef Ackermann vor dem Kadi stehen. Herbert Palmberger, D&O-Experte und Anwalt bei Clifford Chance in Düsseldorf weiß: "Es gibt mehrere Schadensfälle, bei denen es um Summen von 400 Millionen Euro geht." Die allerdings kommen nicht ans Licht der Öffentlichkeit, sondern bleiben hinter verschlossenen Türen. Palmberger: "Zum Teil wurden solche Schadenersatzsumme schon beglichen, in anderen Fällen wird noch verhandelt." Der Holzmann-Skandal war nur die Spitze des Eisbergs. "Die Schadenssituation ist besorgniserregend", pflichtet Hartmut Mai von AIG Europe in Frankfurt bei: Der Kampf um Marktanteile bei den Großunternehmen mit ihren Mega-Schäden ist passe. Jetzt nehmen die Versicherer den Mittelstand als Zielgruppe ins Visier.

Für die Großen steigen die Prämien jetzt auf breiter Front - und zwar in schwindelerregende Höhen. Manche kalkulieren sie so hoch, dass die Kunden von alleine abspringen. Wenn Daimler-Chrysler nach Insiderschätzungen heute schon mehr als 20 Millionen Euro jährlich für seine Managerhaftpflicht an Prämien zahlt, so ist dies ein Zehntel der Deckungssumme. Eine Abschreckungssumme? Die Nachrichten für die Unternehmen sind keine Guten: Entweder erhöhten ihnen die Versicherer gerade die Prämien: Im Schnitt um 28 Prozent wie die Handelsblatt-Umfrage ergab. Oder sie senken obendrein die Deckungssummen. Der Grund: Nach dem Holzmann-Skandal und anderen spektakulären Fällen ist den D&O-Versicherern heute der Boden zu heiß. Der Zentrifugenhersteller Heinkel etwa vermeldet eine Prämie, die nun halbiert wurde - allerdings bei gleichzeitiger Absenkung der Deckungssumme um 60 Prozent. Eine AG aus der Unterhaltungsbranche musste es sich gefallen lassen, dass ihre Deckungssumme um 40 Prozent reduziert - und die Prämie verdoppelt wurde. Die Liste ist endlos. Die Prämienhöhungen machen bis zu 100 Prozent aus. Etliche Assekuranzen setzen obendrein den Hebel bei den Vertragsbedingungen an: Dies ist für die versicherten Managementpositionen besonders tückisch, weil diejenigen, die den Job machen, nichts davon erfahren. Die Verträge schließt das Unternehmen, Änderungen laufen nur über die Rechtsabteilung. Die wenigsten Führungskräfte haben die Kopie ihrer Police, geschweige denn immer den neuesten Stand. Nach und nach schließen die Versicherer, so zum Beispiel bei Epcos, sämtliche Risiken aus US-Geschäften aus. Der Halbleiterproduzent schimpft, dass "die D&O bald nicht einmal das Papier wert ist, auf dem sie geschrieben steht." Mehr noch: Auch mit einzelnen, gefahrenträchtigen Risiken wollen die Versicherer nichts mehr zu tun haben. Von Terror- und Asbest-Fällen will der Epcos-Versicherer ab jetzt nichts mehr wissen. Auch Ixos Software muss solche einseitigen Vertragsverschlechterungen hinnehmen: Eine Nachhaftung nur für 75 Prozent zusätzliche Prämie einzukaufen. D&O-Experte Hendricks fürchtet die unangenehme Folge: "Branchen mit Risiken, die nicht mehr versicherbar sind, dürften bald auch Probleme bei der Suche nach qualifizierten Managern bekommen." Umgekehrt dürften sich wirtschaftlich gesunde Unternehmen der Old Economy bald höherer Beliebtheit als Arbeitgeber erfreuen. Arg gebeutelt sind etwa die Finanzdienstleister,

Bauunternehmen und Startups sowie IPOs aller Branchen. Allein das Prospekthaftungsrisiko ist den Versicherern schon zu hoch. "Auch Börsenhändler wollen die Versicherer generell nicht mehr versichern, auch manche Lebensversicherer bekommen heute keine Deckung mehr", beobachtet Hendricks, der rund zehn Prozent aller deutschen D&O-Policen als Berater betreut. Ein namhafter Wertpapierhändler, der ungenannt bleiben will, meldete sich in der Redaktion: Er sei verzweifelt auf der Suche nach einer Versicherung - seine habe ihm zum ersten April den Stuhl vor die Tür gesetzt. Der einzige Ausweg in diesem Fall ist entweder eine Rechtsschutzversicherung oder eine ausländische D&O-Versicherung über Londoner Syndikate, die risikofreudiger und teurer sind, berichtet Hendricks. Denn: "Allein die Anwaltskosten können Summen von ein bis zwei Millionen Euro ausmachen. Gerade bei Klagen, bei denen der Gerichtsstand in USA ist", weiß Horst Ihlas, D&O-Leiter beim Versicherungsmakler Marsh in Frankfurt zu berichten. Ein bemerkenswertes Umfrage-Ergebnis: Zehn Prozent der Befragten - darunter namhafte Markenartikler - haben keine Absicherung für die Berufsrisiken ihrer Führungskräfte. Entweder, weil es ihnen zu teuer ist - wie etwa manchen Landesbanken - und sie die hohen Prämien nicht zahlen wollen. Oder weil sie sich ihrer Sache so sicher fühlen. Weitgehende Einigkeit besteht bei den Befragten, mit welchem Versicherer sie bereits schlechte Erfahrungen gemacht haben: Chubb Insurance steht mit 56 Prozent einsam an der Spitze. Und kaum zu toppen ist diese Erfahrung von D&O-Profi Hendricks: "In einem Fall von Bilanzmanipulation erstattete eine renommierte Versicherung gleich selbst Strafanzeige gegen den Manager ihres eigenen Kunden."

Hoffentlich gut versichert.

Wurde früher ein Manager nach Fehlern nur gefeuert, bittet ihn sein Unternehmen heute persönlich zur Kasse. Einerseits. Andererseits ist die Klagefreudigkeit von Konsumenten und Aktionären gestiegen. Dieses Haftungsrisiko deckt die D&O-Versicherung ab. Aus den USA - dem Mutterland der Directors & Offices-Versicherungen - kamen die ersten Versicherer Mitte der 90-er Jahre auf den hiesigen Markt. Deutsche zogen nach. Die Besonderheit dieser Managerhaftpflichtversicherung: Nicht der Versicherte selbst schließt sie ab, sondern sein Unternehmen für seine Position - egal wer sie gerade bekleidet. Die Folge: Kaum ein Manager kennt die Police. Kaum einer weiß, welche Risiken bei ihm nicht mitversichert sind. Kaum einer weiß, ob - und wenn ja, in welcher Höhe - eine Selbstbeteiligung auf ihn zukommt. Zudem verschlechtern die Versicherer die Bedingungen laufend. Die Versicherung tritt nicht für vorsätzlich verursachte Schäden ein und nicht, wenn eine Straftat vorliegen könnte. Hinzukommt: Seit der Arag-Entscheidung des Bundesgerichtshofs steht fest, dass Aufsichtsräte verpflichtet sind, mögliche Schadensersatzansprüche gegen den Vorstand nachzugehen - wenn sie nicht selbst für den Schaden zahlen wollen. toe.

Was man beim Abschluss beachten muss Jurist und D&O-Experte Michael Hendricks, Chef der gleichnamigen Beratungsgesellschaft in Düsseldorf, rät Unternehmen beim Abschluss von Managerversicherungen auf diese Punkte besonders zu achten: Nachmeldefristen für Schäden nach Vertragsablauf auf drei Jahre festlegen. Sie müssen erhalten bleiben, wenn der Versicherer wechselt. Wissentliches Handeln: Der Versicherer soll den Schutz nicht wegen wissentlicher Pflichtverletzung des Managers verweigern dürfen. Vorsatz: Wirft der Versicherer dem Manager Vorsatz vor, muss der Abwehrschutz erhalten bleiben. Vergangenheit: Die Deckung muss auch für die Vergangenheit gelten und darf nur vorsätzliche Pflichtverletzungen ausschließen, die bei Vertragsabschluss bekannt waren. Vermögensschaden: Die Definition des versicherten Vermögensschadens muss auch Schäden im Zusammenhang mit Personen- und Sachschäden umfassen. Beschränkung: Die Versicherung darf sich nicht nur auf typische Vorstandstätigkeiten beschränken. Anpassen: Die Versicherung muss sich immer automatisch der jeweiligen gesellschaftsrechtlichen Struktur anpassen. Anzeigepflicht: Das Unternehmen sollte so wenig wie möglich Anzeigepflichten vor und während der Vertragslaufzeit haben. Verantwortung: Eine Verletzung des Versicherungsvertrags darf nur demjenigen angelastet werden, der dieses Verhalten zu verantworten hat. Kappen: Der D&O-Vertrag muss sicherstellen, dass ein neuer Vorstand nicht nachträglich die Rechte seines Vorgängers kappen kann. toe

(c) Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.