

Haftungsfall: Pleite & Co.

D&O-VERSICHERUNG: Laufen die Geschäfte schlecht, wächst für Manager die Gefahr, stärker in die Pflicht genommen zu werden. Absichern lässt sich dieses Risiko mit einer Managerhaftpflicht-Versicherung. Seit der Finanzmarktkrise brummt das so genannte D&O-Geschäft auch im Mittelstand.

VDI nachrichten, Düsseldorf, 5. 2. 10, elb

„Vielen ist jetzt erst schlagartig bewusst geworden, welchen Wert eine D&O-Police hat – und wie unfassbar billig dieser Versicherungsschutz doch ist. Die Kunden wären wirklich bereit mehr zu zahlen“, kommentiert Dirk Schmidt-Gallas die Ergebnisse einer von ihm mitverfassten Studie der Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners.

Dieser Untersuchung zufolge wächst jetzt auch im Mittelstand die Bereitschaft, sich zu versichern. Dabei würden 70 % der Kunden sogar höhere Preise akzeptieren. Schmidt-Gallas schätzt den Preiserhöhungsspielraum auf 20 % bis 30 %. Einziger Kritikpunkt des Mittelstands an den bisherigen Angeboten: Knapp 60 % wünschen sich differenziertere Produkte, die stärker ihren speziellen Risiken Rechnung tragen, so Schmidt-Gallas. Anders als bei Dax-Unternehmen hätten die Leitenden im Mittelstand oft mehrere Verantwortlichkeiten. Zudem werde beklagt, dass die Policen nicht wie in anderen Versicherungszweigen üblich auf die einzelnen Branchen zugeschnitten seien – der Manager einer Telekomfirma als genauso behandelt werde wie der Vorstand eines Chemieunternehmens.

Directors and Officers Liability, kurz D&O, heißt die Versicherung, die Manager, Aufsichts- und Beiräte gegen die finanziellen Folgen falscher oder fehlender Entscheidungen im Unternehmen schützt. Lange war sie vor allem Thema börsennotierter, multinationaler Konzerne, doch inzwischen bestehen auch im Mittelstand immer mehr Führungskräfte bei der Anstellung auf dem Abschluss einer solchen Versicherung. Denn anders als Arbeitnehmer haften Vor-

standsmitglieder, Geschäftsführer und Aufsichtsräte selbst für fahrlässige Fehler persönlich, unbeschränkt und mit ihrem gesamten Vermögen gegenüber Dritten (z. B. Aktionären) und dem eigenen Unternehmen.

Der für die Assekuranz in Deutschland bisher teuerste Fall war die Übernahme von Chrysler durch Daimler: Rund 220 Mio. \$ musste sie den Chrysler-Aktionären zahlen, die sich vom DaimlerChrysler-Chef Jürgen Schrempp getäuscht sahen und ihn mit Erfolg verklagt hatten. Die Korruptionsaffäre im Siemens-Konzern kostete das Konsortium von Manager-Haftpflichtversicherern 100 Mio. €. Darauf einigte man sich jüngst nach langem Streit. Versichert war Siemens mit 250 Mio. €.

D&O-Versicherer halten sich wegen hoher Schäden zurück

Dass die Kunden zu höheren Prämien bereit wären, kann Udo Pana Kina nicht bestätigen. „Gerade in der Krise wird an allen Ecken und Kanten gespart; das gilt auch für die D&O“, meint der D&O-Experte des Industriemaklers Marsh. Seit 2004 sind die Preise für die Managerhaftpflicht mit Ausnahme für Finanzdienstleister kontinuierlich gesunken. Ein mittelständisches Unternehmen mit 100 Mio. € bis 200 Mio. € Umsatz und ohne größere Aktivitäten in den USA zahlt aktuell 1 000 € bis 1 200 € je 1 Mio. € Deckungssumme. Kleinere Mittelständler kommen unter 1 000 € für diese Deckungssumme weg.

„Sieht man von den Finanzdienstleistern ab, die aktuell mehr für D&O zahlen müssen, bleiben die Prämien tendenziell eher konstant; für manches mittelständische Unternehmen können sie gar sinken. Auch die Kon-

ditionen sind dank des intensiven Wettbewerbs, den sich die Versicherer schon seit einigen Jahren liefern, gut“, sagt Thomas Philipp vom Industriemakler Aon. Das meint auch Pana Kina: „Die D&O-Deckungskonzepte sind sehr ausgereift. Sie werden ständig überarbeitet und wegen des intensiven Wettbewerbs permanent erweitert.“

Gleichwohl gibt es Probleme: Im Hinblick auf die hohen Schäden sind die Versicherer nämlich weniger abschlussfreudig. Als ein besonders schadenträchtiges Risiko haben sie dabei Unternehmen mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten ausgemacht. „Untersuchungen aus den USA zeigen, dass Unternehmen, die wirtschaftlich in schwieriges Fahrwasser geraten sind, besonders anfällig für die Inanspruchnahme ihrer D&O-Police sind“, so Philipp. Läuft das Geschäft nicht mehr, suchen Aktionäre, letztlich aber auch Insolvenzverwalter die Schuld im Fehlverhalten der Manager.

Und so beobachtet Philipp, dass D&O-Kunden öfter als noch vor einigen Jahren nicht mehr im ersten Anlauf einen Versicherer finden. „Der Insolvenzverwalter überprüft inzwischen fast regelmäßig, ob sich Ansprüche gegen das Management aus einer D&O-Police stellen lassen“, sagt Pana Kina. **MONIKA LIER**



D&O-Versicherung: Restrisiko für Manager

- ▶ Zur Jahresmitte verschärft sich für Vorstände von Aktiengesellschaften die Haftung. Für Fehler im Job leistet dann nicht mehr allein die D&O-Versicherung, sondern der Manager steht für 10 % des Schadens, maximal bis zur Höhe des 1,5 fachen seiner jährlichen festen Vergütung selbst ein. Diese Summe kann sich erhöhen, wenn nicht nur in einem, sondern bis zu drei Vorjahren Fehlverhalten nachgewiesen wird.
- ▶ Mit dem „Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung“, die den § 93 Absatz 2 AktG ändert, macht der Gesetzgeber aus der bisher freiwilligen, aber wenig verbreiteten Praxis der Selbstbehalte eine Pflicht. Für diesen Selbstbehalt haben alle großen deutschen Industrierversicherer Policen entwickelt. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft arbeitet an Musterbedingungen, die Anfang Mai vorgestellt werden sollen.
- ▶ Derzeit gibt es zwei Modelle: Die eigenständige Deckung des Managers und die so genannte Anrechnung, das heißt, der Selbstbehalt des Managers wird entsprechend in der Versicherung, die das Unternehmen abgeschlossen hat, berücksichtigt. Im Markt werden für die Selbstbehalt-Deckungen Jahresprämien von 200 € bis 40 000 € genannt.
- ▶ Trotz vieler und teilweise sehr teurer Schadenfälle sprechen die Versicherungsexperten für die D&O von einem „weichen Markt“ – das heißt, für den Kunden sind die Preise und Bedingungen günstig. Dies zeichnet sich zurzeit auch für die Selbstbehaltsversicherungen ab. „Die Preise fallen und die Konditionen werden tendenziell besser, das bremst zurzeit den Einkauf,“ sagt **Horst Ihlas, einer der speziellen D&O-Makler** und rät mit dem Abschluss einer solchen Police bis zum zweiten Quartal 2010 zu warten. moli