

Im D&O-Markt nehmen die Ausschlüsse zu

Gesetzesnovellen verschärfen die Schadenlage – Angebotene Kapazität übersteigt weiterhin die Nachfrage

Dr. Horst Ihlas, Frankfurt/M.

Obwohl die D&O-Versicherung nun schon seit 1986 im deutschen Markt angeboten wird, besteht weiterhin kein Konsens bezüglich des Inhalts und der Grenzen der Leistungsfähigkeit dieses Produkts. Während der Markt bei den Großrisiken inzwischen als gesättigt gilt, sehen die Versicherer erhebliches Wachstumspotenzial bei den mittleren und kleineren Unternehmen. Dort allerdings unterschätzen die Manager weiterhin ihre Haftungsrisiken. Obwohl der Markt aufgrund dieser Unterschätzung des Haftungsrisikos insgesamt weit von einer Sättigung entfernt ist, erhöhen die D&O-Versicherer die Prämien zwischen 10 bis 500 Prozent. Die Größe des deutschen D&O-Prämienvolumens wird von den Versicherern zwischen 200 und 300 Mio Euro geschätzt. Als besonders schadenträchtig haben sich insbesondere USA-Risiken, Insolvenzen, Immobilienrisiken, Finanzdienstleister, Medienunternehmen sowie der High-Tech- und Bio-Tech-Bereich erwiesen. Häufig handelte es sich bei den Schadenfällen um international operierende börsennotierte Unternehmen. Die Sanierung erfasst aber auch das als gesund betrachtete kleinere und mittlere Geschäft.

Der D&O-Markt wird weiterhin als volatil eingeschätzt, weil trotz Marktverhärtung die Kapazität für einige wenige Policen weiterhin oberhalb der Grenze von 300 Mio Euro liegt. Damit kann ein Großschaden das Prämienvolumen des gesamten Markts übersteigen. An Pressemeldungen über aktuelle Großschäden mit D&O-Versicherungsschutz mangelt es nicht. Neu ist die Meldung, dass Manager der Lufthansa Catering Tochter LSG Sky Chefs einen über mehrere Jahre laufenden Vertrag zu ungünstigen Konditionen geschlossen haben sollen, welcher für die Lufthansa zu einem Gesamtschaden von mehr als 500 Mio Euro führen könnte. Die D&O-Versicherung wurde in der Grunddeckung mit einer Deckungsstrecke 150 Mio Euro vom Gerling geführt. Der Exzedent von 100 Mio Euro wurde von der ACE geführt. Die Lufthansa sieht dies als einen klaren Versicherungsfall an, während die führenden Versicherer der Grund- und Exzedenten-Versicherung sich auf eine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflichten berufen. Behauptet wird, die Risiken aus den LSG Geschäften seien bei Vertragsschluss bekannt gewesen, aber nicht angezeigt worden. Der Schlichterspruch soll noch im März erfolgen.

Insgesamt wurden gegen die Organmitglieder europäischer Unternehmen aufgrund von Haftungssachverhalten in den USA im Zeitraum 2001 bis August 2003 Schadenersatzurteile und Vergleiche von mindestens 1 031 940 000 US-Dollar

zugesprochen (GenRe, Loss & Litigation Report, Januar 2004). Dabei ergibt sich der Betrag aus lediglich acht herausragend großen Haftungsfällen: Lernout & Hauspie (Belgien), DaimlerChrysler, Alcatel (Frankreich), Deutsche Bank (zwei Fälle), Baan (Holland), Independent Energy (Großbritannien) und Suter & Suter (Schweiz). Marktverhärtend wird sich auch auswirken, dass nach den großen Bilanzierungsskandalen in den USA (Enron, Worldcom) auch in Europa entsprechende Schieflagen bekannt wurden (Vivendi, Ahold, Adecco und Parmalat).

Der deutsche D&O-Markt ist vermutlich der zweitgrößte Markt Europas. Er ragt jedoch hinsichtlich der Frequenz der Schadenmeldungen weit über andere europäische Märkte hinaus. Auf zehn Versicherungspolicen erfolgt pro Jahr eine Versicherungsfall- bzw. Umstandsmeldung. Eine Ursache für diese signifikant hohe Meldedefrequenz liegt in der geringeren Reputation, die Manager in Deutschland haben. Laut einer GfK-Studie, die im Auftrag des Wallstreet Journals in 20 europäischen Ländern und in den USA durchgeführt wurde, rangieren Manager im Vergleich zu anderen Berufsgruppen auf der vorletzten Stufe des Vertrauens. Auf der untersten Stufe befinden sich die Politiker. In Deutschland, Russland und Polen erhielten die Wirtschaftslenker die schlechtesten Noten.

Die Tatsache, dass die Kapazitäten im D&O-Markt weiterhin unverändert oberhalb der Grenze von 300 Mio Euro vorhanden sind, erklärt sich insbesondere daraus, dass ausländische Erst- und Rückversicherer Kapazitäten für deutsche Risiken zur Verfügung stellen. Die angebotenen Konditionen verschlechtern sich jedoch überall. Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass der deutsche D&O-Markt mehrere 7- bis 8-stellige Summen an Abwehraufwendungen für USA-Risiken verkräften musste und so seinen Beitrag zur USA-Haftpflichtkrise geleistet hat. Prämiensteigerungen in Höhe von 3-stelligen Prozentzahlen betreffen insbesondere die USA-Risiken.

Für das Jahr 2003 wurden 41 300 Insolvenzen von Unternehmen in Deutschland notiert. 2004 wird mit insgesamt 43 000 Insolvenzen gerechnet. Der Grund dafür ist die im internationalen Vergleich sehr niedrige Eigenkapitalquote deutscher Unternehmen. *Creditreform* geht davon aus, dass in Deutschland kleinere und mittlere Unternehmen lediglich über eine Eigenkapitalquote von durchschnittlich 7,5 Prozent verfügen. Im Vergleich hierzu liegen Frankreich oder die Niederlande mit beispielsweise 34 Prozent wesentlich

höher. Vor dem Hintergrund der steigenden Zahl der Insolvenzrisiken fragen jetzt einige Versicherer bei der Prolongation, ob eine Verschlechterung wesentlicher Finanzkennziffern im bevorstehenden Geschäftsjahr erwartet wird. Die Antwort darauf bedeutet ein erhebliches Prognoserisiko. Zudem reagieren die Underwriter mit Insolvenzausschlüssen und äußerst kurzen Nachmeldefristen. Eine Diskussion der Faktoren der Finanz- oder Ertragsschwäche kann hier zu differenzierteren Versicherungslösungen führen.

Weitere Deckungseinschränkungen

Auch bei den benennbaren Gefahren findet sich eine große Anzahl von Ausschlüssen. Stichwortartig, aber nicht abschließend seien hier genannt: fehlerhafter Abschluss von Versicherungen, Produkte, Umwelt, Asbest, Insolvenz, Berufshaftpflicht, M&A, fehlerhafte Dienstleistung, fehlerhafte Kreditgewährung und Kalkulationsirrtümer. Interviews dürfen aber noch gegeben werden. Vor dem Hintergrund der laufenden Streitigkeiten *Kerkorian/DaimlerChrysler* und *Kirch/Breuer* wäre es aber nicht überraschend, wenn demnächst ein Interview-Ausschluss auftaucht. Auch diese Vielzahl der Ausschlüsse benennbarer Risiken trägt zu der eingangs beschriebenen Unzufriedenheit und Verunsicherung mit dem D&O-Versicherungsprodukt bei und erhöht das Beratungsrisiko. Der wichtigste Ausschluss bleibt derjenige der wesentlichen Pflichtverletzung. Aber überall dort, wo dieser Ausschluss beim „Haupttäter“ greift, kann eine Haftung anderer Organmitglieder wegen fehlerhafter Organisation, Kontrolle oder Überwachung in Betracht kommen.

Die Unsicherheit bzgl. der unterschiedlichen Konzeptionen zeigt sich insbesondere bei Konsortien dann, wenn der Grundversicherer die Klausel „*Best Conditions*“ durchzusetzen versucht, wonach Konditionenverschlechterungen und/oder Prämienverbesserungen in den nachfolgenden Layern automatisch auch ein Anpassungsrecht für den Grundversicherer auslösen. Bei genauerer Betrachtung müsste diese Klausel eigentlich „*Worst Conditions*“ heißen und dürfte rechtswidrig sein.

Neue Gesetze

Das aus der Presse bekannte so genannte „10-Punkte-Programm“ ist mittlerweile im Gesetzgebungsverfahren unter der Bezeichnung „Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts“ (UMAG) zu finden. Die Dauerrevolution des Gesellschafts-, Handels- und Kapitalmarktrechts findet damit nach den Finanzmarktförderungsgesetzen Nr. 1 bis 4 sowie dem KonTraG, TransPuG und Corporate Governance Verhaltenskodex kein Ende. Kontrolle, Transparenz, Publizität, Finanzmarktförderung, Governance – all dies sind keine Komplimente des

Gesetzgebers an die Manager. Mit § 147 a AktG soll gemäß UMAG der Schwellenwert für die Klagen der Minderheitsaktionäre von bisher 1 Mio Euro Aktienennwert auf 100 000 Euro gesenkt werden. Erfolgt ein derartig qualifiziertes Votum, treffen die Kosten einer solchen Inanspruchnahme nach dem erfolgreichen Passieren eines gerichtlichen Zulassungsverfahrens die AG selbst. Auch wenn eine Sammelklage nach US-amerikanischem Recht nicht eingeführt wird, wird die Bündelung der Aktionäre über eine elektronische Anzeige im Bundesanzeiger erleichtert.

Zudem können Sonderprüfungen, welche oft einen Haftungsanspruch gegen Organmitglieder vorbereiten, zukünftig ebenfalls mit einem Quorum von 100 000 Euro Aktienennwert ausgelöst werden. Durch das UMAG könnte die bisher gerin-

ge Zahl von in der Hauptversammlung beschlossenen Haftungsansprüchen gegen Organmitglieder einer AG sprunghaft ansteigen. Eine wichtige Motivation für derartige Klagen von Minderheitsaktionären wird sich aus der zukünftigen Reduktion ihres bisher hohen Risikos der Kostentragung für den Fall des Unterliegens im Rechtsstreit ergeben. Zukünftig wird dieses Risiko nach erfolgreichem Abschluss des gerichtlichen Zulassungsverfahrens für die Minderheitsaktionäre entfallen und von der AG getragen werden müssen. Die Anzahl der Versicherungsfälle bei den Aktiengesellschaften wird ansteigen. Weitere Turbulenzen sind also vorprogrammiert.

Dr. Horst Ihlas ist Geschäftsbereichsleiter bei Marsh GmbH, Frankfurt/M.

Amerikanische Großkunden fliehen auf die Inseln

Captives erfreuen sich wachsender Beliebtheit – Europäer fürchten das Odium der Steuerflucht

Selten war es so angebracht, sich über alternative Risikofinanzierung Gedanken zu machen, wie in der gegenwärtig noch anhaltenden

harten Marktphase. Nach dem 11. September 2001 stiegen die Preise für Versicherungsschutz für Flugzeugrisiken in kometenhafte Höhe. Der

Preisexplosion bei der Versicherung von Flugzeugrisiken folgte ein ganzer Rattenschwanz von anderen Problemsparten. Insbesondere bei beruflichen Haftpflichtrisiken, seien es Ärzte, Wirtschaftsprüfer oder Manager (vgl. *Dem Prüfer in die tiefen Taschen greifen* VW 4/2004 S. 225) hält die Phase des Preisanstiegs immer noch an. Dabei verlief der Marktzyklus in Übersee deutlich steiler als in Europa. Was läge da näher, als sich um alternative Risikofinanzierung Gedanken zu machen? Tatsächlich ist der Trend zur Gründung von Captives in den USA und ihren Offshore-Gebieten immer noch stark. „Alle Captive Standorte verzeichneten ein bedeutendes Wachstum im vergangenen Jahr“, konstatiert der Makler Willis in seinem Jahresüberblick über die Märkte und rechnet damit, dass das Wachstum in diesem Jahr mit gleichem Tempo anhält. Dabei hat sich inzwischen ein richtiger Wettbewerb der Captive-Standorte entwickelt, in dem jetzt viele US-Staaten es mit den klassischen Offshore-Gebieten aufnehmen. Allen voran eilt der kleine US-Bundesstaat Vermont, der sich von Massachusetts im Süden bis hin zur kanadischen Grenze erstreckt. Im vergangenen Jahr hieß man dort 80 neue Captives Willkommen. Mit 674 Captives ist Vermont inzwischen zweitgrößter Captive-Standort unseres Erdendrums, was seinem Gouverneur Howard Dean jedoch nicht nur Lob einbringt. „Mit Steuernachlässen hat Dean Vermont in ein Captive-Königreich verwandelt“, kritisierte der Boston Globe den inzwischen ausgeschiedenen Präsidentschaftskandidaten Mitte Dezember und warf im vor, Vermont in ein verschneites Bermuda verwandeln zu wollen.

US-Staaten im Standort-Wettbewerb

Doch andere US-Staaten sehen den Wettbewerb um Versicherungsstandorte durchaus positiv. So wurden im vergangenen Jahr auf den ungleich milderen Inseln von Hawai 25 neue Captives registriert. Dort sind inzwischen 101 Captives angesiedelt. Doch auch andere US-Staaten melden sich zu Wort: So sind im District of Columbia 20 Captives angesiedelt, in Georgia 17, in Arizona 16, im Staat New York und in Colorado 11, gefolgt von Nevada (7), Montana (6), Tennessee (4), Delaware und Florida (jeweils 3) und und und. „Wir rechnen damit, dass bis 2009 vierzig Staaten spezielle Gesetze zur Etablierung von Captives haben werden“, betonen die Marktbeobachter von Willis. Obwohl auch in Europa die großen Versicherungskunden unter den hohen Preisen stöhnen, wagen nur wenige den Schritt hin zu einer Captive. Vor allem Unternehmen aus dem öffentlich-rechtlichen Bereich fürchten das Odium der Steuerflucht durch so ein Zweckunternehmen. In den Offshore-Gebieten der USA sind vor allem Gesundheitsdienstleister unter den Captive-Gründern. Garantien für ärztliche Kunstfehler fassen die

Höchst-Zeichnungssummen von Bermuda-Versicherern in US-\$

	Sach	Haftpflicht	Medizin	D&O	E&O	Arbeiter-Unfall
Ace	50 Mio	50 Mio	25 Mio	25 Mio	15 Mio	50 Mio
Awac	10 bis 20 Mio	50 Mio	–	25 Mio	25 Mio	25 Mio
Axis	125 Mio	–	–	25 Mio	25 Mio	25 Mio
Endurance	40 Mio	50 Mio	25 Mio	25 Mio	25 Mio	25 Mio
Max Re	–	25 Mio	25 Mio	15 bis 25 Mio	15 Mio	25 Mio
Starr Excess	–	100 Mio	–	75 Mio	75 Mio	75 Mio
XL	250 Mio	100 Mio	100 Mio	25 bis 50 Mio	50 Mio	100 Mio

Quelle: Willis

Was ist eine Captive?

Eine Captive ist ein Versicherungsunternehmen, das nur Risiken eines einzigen Unternehmens versichert. Je nach Marktlage wird es einen großen Teil seiner Risiken auf den Rückversicherungsmärkten platzieren. Dabei liegt der Vorteil für die Firmen nicht nur in der Umgehung des Erstversicherers und seines meist teuren Apparats. Der Sinn einer Captive besteht eigentlich im Selbstbehalt, der auch als Argumentationshilfe gegenüber den Rückversicherern dient, um das subjektive Risiko einzudämmen. Darum sollten sich Industriebetriebe um ein gutes Risikomanagement kümmern, wenn sie von einer Captive wirklich profitieren wollen. Captive kommt von dem lateinischen Wort „captivare“ (gefangennehmen), was im Englischen zu „captive“ wurde.

Gefangen ist diese Versicherungsgesellschaft deshalb, weil sie vollständig von ihrem einzigen Kunden abhängig ist. Dabei können sich auch mehrere Unternehmen mit ähnlichen Risiken zur Gründung

einer gemeinsamen Captive entschließen. Solche Zusammenschlüsse nennt man auch „Risk Retention Group“. Der Name Captive ist in den 50er Jahren entstanden, die Idee jedoch ist viel älter. So haben sich bereits Anfang des 19. Jahrhunderts US-amerikanische Industrieunternehmen zu so genannten „Factory Mutuals“ zusammengeschlossen, die inzwischen zu dem Unternehmen FM Global zusammengewachsen sind. Noch immer steht die Risikoprävention bei FM Global im Vordergrund. In Deutschland gibt es den HDI, der als Selbstversicherung von Industrieunternehmen entstanden, aber inzwischen zu einem vollständigen Allround-Versicherungskonzern herangewachsen ist. Noch immer ist das Mitspracherecht der Industrie in dem VVaG mit Aktienholding groß. Um das HDI-Modell zumindest nachzubilden, hat sich bei den deutschen Industrieversicherungen der so genannte Beirat eingebürgert, in dem die versicherten Industriebetriebe ihren Einfluss geltend machen können.