

**Assekuranz aktuell****D&O auf dem Weg in die Krise?***Der junge deutsche Markt hat schon ein Schadenproblem*

Es ist ein hochexklusives Marktsegment, was sich da in Deutschland seit Mitte der 90er-Jahre gebildet hat: Die „Directors & Officers Liability Insurance“, die Vermögensschadenhaftpflicht für Manager, wird nicht zuletzt wegen der besonderen Stellung der versicherten Kunden äußerst verschwiegen betrieben. So verschwiegen, dass es noch nicht einmal genaue Angaben über das Marktvolumen gibt, sondern nur extrem unterschiedliche Schätzungen. Ein Prämienaufkommen von etwa 200 Mio. DM dürfte noch zu den realistischen Angaben gehören.

Wegen der Überschneidungen mit anderen Policen (in Deutschland als Besonderheit Rechtsschutz, der Teile des klassischen D&O-Bereiches abdeckt), aber auch wegen der Tatsache, dass sich das Geschäft bei manchen Gesellschaften noch im Aufbau befindet, halten sich die meisten Marktteilnehmer mit konkreten Zahlen über ihr D&O-Geschäft vornehm zurück.

Diese Zurückhaltung könnte in Zukunft nur zu verständlich sein, denn für die D&O-Versicherung ziehen nach nur wenigen Jahren breiter Marktpräsenz in Deutschland bereits dunkle Wolken auf.

Dr. Horst Ihlas, als Abteilungsleiter Executive Protection beim US-Versicherer Chubb für die D&O in Deutschland zuständig, prognostizierte in einem Gespräch mit der Zeitschrift für Versicherungswesen auch dem deutschen D&O Markt für die nächsten Jahre eine harte Belastungsprobe. Die Diagnose liegt für Ihlas, der seit 1990 für das Underwriting dieser Sparte bei Chubb verantwortlich ist und damit nach eigenen Angaben „dienstältester D&O-Underwriter in Deutschland“ sein dürfte, klar auf der Hand: zu viele Schäden, zu weite Deckungen.

**Großer Nachholbedarf**

Bis Mitte der 90er-Jahre hatten die deutschen Versicherer in Sachen D&O mehr oder weniger gemauert. Teilweise beruhte das auf den schlechten Erfahrungen, die vor allem die Rückversicherer bei der großen Marktkrise der D&O-Versicherung in den USA Mitte der 80er-Jahre gemacht hatten, und die man in Deutschland nicht wiederholen wollte. Bis in die Reihen des GDV-Präsidiums hinein wurde aber auch argumentiert, dass für diese spezielle Deckung eigentlich kein Bedarf bestehe, dass im Grunde keine Haftung bestehe, ja dass D&O sogar etwas moralisch Fragwürdiges darstelle. Die deutschen Makler, die für ihre Kunden in den Großunternehmen D&O-Deckung einkaufen wollten, mussten dies jenseits der Grenzen tun. Lediglich die US-Versicherer Chubb und AIG waren seit Ende der 80er-Jahre in diesem Markt aktiv.

1995 kam die Umkehr: Auch die deutschen Versicherer erkannten, dass es wenig Sinn machte, ihren deutschen Kunden etwas vorzuenthalten, was auf vielen anderen Märkten seit vielen Jahren ein gängiges Angebot zur Deckung eines immer weiter ansteigenden Risikos war und weltweit ein Prämienvolumen von grob geschätzt rd. 3 Mrd. \$ generierte. Sie beugten sich nicht zuletzt

auch dem Druck der Makler, die für ihre Kunden auch deutsche Versicherungslösungen forderten. Diverse Anbieter engagierten sich in der Folge in dieser Sparte: Der Allianz als Schrittmacher folgten u.a. Gerling, AXA Colonia, HDI, R+V, Victoria und Poolgemeinschaften wie die VOV (Gothaer, Roland, Continentale). Zusammen mit Lloyd's dürften aber AIG und Chubb heute noch rd. 65% des D&O-Weltmarktes abdecken. Die deutschen Erstversicherer spielen nur als Local Player eine Rolle.

**„Zu viele Schäden,  
zu weite Deckungen“****Verschärfte Haftungssituation**

Dieses Interesse an D&O hatte aber auch einen ganz aktuellen Auslöser. Ausgehend von den USA gab es im Gefolge des Börsenbooms auch bei uns immer häufiger spektakuläre Fälle, in denen Manager sich wegen ihres Verhaltens vor den Aktionären bzw. den Gerichten rechtfertigen mussten. Weltweit ist die Tendenz zu beobachten, Unternehmen und ihre Manager verstärkt für Fehler und Fehlentwicklungen haftbar zu machen. Das Bewusstsein für die größere Gefährdung der leitenden Organe in einem Unternehmen und der Bedarf für eine Vermögensschadenhaftpflicht wuchsen auch in Deutschland erheblich. Damit öffnete sich jedoch nicht nur ein attraktiver neuer Markt (Rückversicherer schätzen das Prämienvolumen auf bis zu 1 Mrd. DM) – damit eröffnete sich auch ein erhebliches neues Schadenpotenzial, was erst jetzt, nach dem Platzen der großen Börsenblase, voll erkannt wird.

Ihlas geht davon aus, dass schon in 2000, also nur fünf Jahre nach dem breiten Eintritt der deutschen Anbieter in den D&O-Markt, die gemeldeten Schäden die Prämien übersteigen. Der entsprechende Ausweis versicherungstechnischer Verluste würde sich wie üblich noch etwas hinziehen, weil die Haftung regelmäßig erst ein bis drei Jahre später geklärt sei. Zu viele und zu große Versicherungsfälle seien angezeigt worden – vor allem aus der Baubranche und aus den spektakulären Bauchlandungen, die von zahlreichen Börsen-Newcomern im Gefolge des einbrechenden Neuen Marktes hingelegt wurden. Da die Ansprüche aus der D&O in der Regel erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung wirken, dürften sich für die nächsten Jahre noch wesentlich größere Schäden aufbauen.

Nach drei bis vier Jahren mit guten Wachstumsraten steht der deutsche Markt nach Ansicht von Ihlas vor einer Schadenkrise: Die Chubb geht aufgrund ihrer Schadenerfahrung und den sich häufenden Gerichtsverfahren davon aus, dass in Deutschland jährlich mindestens 1.000 Mal Haftungsansprüche gegen Manager erhoben werden. Darunter sind auch Fälle, bei denen es um Milliarden-

summen geht – die Grenzen der Versicherbarkeit werden hier schnell erreicht.

### **Abwärtstrend vorprogrammiert**

Die schlechten Ergebnisse seien dabei vorauszusehen gewesen, so Ihlas. Ein wesentlicher Motor für die Schadenentwicklung sei die Börsenentwicklung: Die wichtigsten internationalen Börsenindizes hätten sich in den letzten Jahren vervielfacht, die D&O-Prämien aber parallel dazu reduziert. Und wenn dann Börsenkapital in größerem Umfang vernichtet werde, gebe es mehr Schadenfälle. „Nach fünf Jahren wird der Versicherer feststellen, dass er die Prämie im Promillebereich kalkuliert, aber Schadenfälle im Prozentbereich gemeldet bekommt.“

Der deutsche wie auch der europäische Markt stehen somit vor einer Verhärtung. Diese Erfahrung hat der US-Markt schon hinter sich, wo es nach stürmischen Wachstumsphasen Mitte der 80er-Jahre zu einer Schadenkrise kam, in deren Folge die Prämien bis um das 17fache angehoben wurden. Ihlas erwartet, dass sich bei uns etliche Anbieter – vor allem von den Newcomern – aus dem D&O Markt zurückziehen werden. Außerdem erwartet er für die Zukunft deutliche restriktivere Bedingungen, wie sie heute bereits in den USA beispielsweise den sensiblen Bereichen der Innenverhältnisdeckung und Nachmeldefrist Marktstandard seien.

Mit einer solchen Schadenkrise wäre in recht kurzer Frist ein eigentlich enorm zukunftssträchtiges Geschäftsfeld in Schwierigkeiten geraten und durch verschärften Wettbewerb in die roten Zahlen geführt worden. Denn Chubb rechnet für die nächsten Jahre in Deutschland, wo sich D&O erst 15 bis 20 Jahre später als in vielen anderen Märkten etablierte und dementsprechend ein hoher Nachholbedarf besteht, mit einem erheblichen Marktpotenzial: Wenn auch kleinere GmbHs versichert werden, könnten weit über 200.000 D&O-Policen abgeschlossen werden. Während unter den Top-500 etwa rd. 70% aller Unternehmen bereits über eine Deckung verfügten, gäbe es vor allem im Mittelstand noch erheblichen Nachholbedarf – verlockende Zahlen, so darf

man folgern, für die es sich lohnen dürfte, einen Verlustmarkt für ein paar Jahre auszusitzen.

### **Ärger an der Steuerfront**

Ungemach droht der D&O in Deutschland zur Zeit übrigens noch von einer ganz anderen Seite: Die Steuerbehörden haben sich auf das Produkt eingeschossen und sehen

die Prämien für diese Deckung seit dem Jahreswechsel als „vermögenswerte Vorteile“ für das Management, die entsprechend versteuert werden müssten. Mit dieser Einstellung steht die deutsche Finanzbürokratie weltweit ziemlich allein dar. Und so tobt denn auch der Meinungsstreit zwischen Wissenschaftlern, Lobbyisten und Fiskus noch hin und her. Ausgang: völlig offen. M.S.

## **Supertanker statt Schnellboot**

*BAV findet sich mit Allfinanzaufsicht ab – Pochen auf Unabhängigkeit*

Als Teil der neuen Allfinanzaufsicht will das BAV künftig weiterhin dem Verbraucherschutz dienen. „Nach hundert erfolgreichen Jahren als selbständige Behörde“ ist dies nach Worten seines Präsidenten Dr. Helmut Müller das erklärte Ziel aller Mitarbeiter seines Hauses. Die Mischung zwischen Jung und Alt sowie Bonnern und Berlinern sei eine gute Voraussetzung, um sich für die Allfinanz fit zu machen und erhobenen Hauptes die Versicherungsaufsicht weiterzuführen, betonte er auf der ersten Pressekonferenz im neuen rheinischen Domizil.

Mit der Zusammenlegung der Aufsicht über Versicherungen, Banken und Wertpapierhandel ab Jahresbeginn 2002 in einer Behörde haben sich die Neu-Bonner wohl oder übel abgefunden. Der sorgsam ausgetütelte Plan, ihre Häuser in drei Anstalten öffentlichen Rechts umzuwandeln, fand beim Bundesfinanzminister keine Gnade. Der Lösung „Flugzeugträger statt dreier Schnellboote“ billigt Müller aber zu, dass sie als Gegengewicht zu den Finanzkonglomeraten taugt. Auch international laufe der Trend Richtung einheitliche Aufsicht. Wichtig ist für ihn der Erhalt der drei Säulen und die Weiterarbeit mit den bewährten Instrumenten. Eine Koordinierungsstelle für Personal und Controlling werde vermutlich das Dach bilden. Auch könnte man die Gebiete Zertifizierung von Altersvorsorgeprodukten und den Kapitalanlagektor „vor die Klammer ziehen“.

Die guten Chancen für eine effiziente Aufsicht sieht Müller aber nur gewahrt, wenn sie von Politik und Wirtschaft unabhängig bleibt. Die Aufgaben der drei „grundlegend unterschiedlichen Bereiche“ dürfen auf keinen Fall vermischt werden. Insbesondere verbieten sich fachliche Weisungen von oben. Beispielsweise dürfe es nicht passieren, dass ein Unternehmen, das eine Zulassung zum Versicherungsbetrieb begehrt und bei der Aufsicht abgeblitzt ist, auf höhere Weisung die Erlaubnis erhält. Internationale Regeln sollten gebührend beachtet werden, um nicht ins Messer zu laufen.

Dazu aber gehöre nach dem Kodex der Internationalen Vereinigung der Versicherungsaufseher (IAIS) zuallererst das Unabhängigkeitsprinzip – fachlich und personell. So hätten die bisherigen Prüfungen des Internationalen Währungsfonds gezeigt, dass er auf dessen Einhaltung durch die Versicherungsaufseher international größten Wert lege. Das Gesetz will jedoch die Allfinanz unter die Fach- und Rechtsaufsicht der Finanzminister stellen.

### **Pleiteschutz bleibt Hauptaufgabe**

Der wichtigste Verbraucherschutz ist aus seiner Sicht nach wie vor, dass der Kunde sein Geld erhält. In Japan gehe eine Versicherung nach der anderen pleite. Mit dem verschärften