

Dos and Don'ts bei der D&O-Ausschreibung

Die D&O-Versicherung schützt Führungskräfte bei Haftungsansprüchen. Die Versicherungspolicen sind in der Beratung aber komplex und unterscheiden sich in zahlreichen Aspekten von anderen Versicherungen. Eine Rechtsexpertin erläutert, worauf Versicherungsmakler bei der D&O-Beratung besonders achten sollten – und hat eine Checkliste für die Beratung herausgegeben.

Die D&O-Versicherung wird üblicherweise über Versicherungsvermittler platziert, da Versicherungsgesellschaften den erheblichen Beratungsaufwand meiden. Für jede Ausschreibung fordern die Versicherer grundsätzlich die aktuellen Finanzzahlen, einen aktuellen Fragebogen und ein Unternehmensorganigramm des Kunden.

Während Versicherungsvertreter allein die Produkte ihres Auftraggebers vermitteln und keine Marktausschreibung durchführen, stehen Versicherungsmakler vor großen Herausforderungen. Grund hierfür ist, dass alle am Markt teilnehmenden D&O-Versicherer ihre eigenen Underwriting-Richtlinien haben, welcher Kunde in ihr Beuteschema passt. Auch bieten sie verschieden hohe Kapazitäten an. Hin-

Bei einer Ausschreibung sollten daher stets mehrere alternative Deckungssummen angefragt werden, darunter auch die Höchstmögliche.

zu kommt eine Vielzahl von D&O-Versicherungsbedingungen und Fragebögen, die sich zum Teil inhaltlich und vom Umfang gravierend unterscheiden.

Einigkeit besteht jedoch darin, dass in der Regel alle das beste Bedingungsmerk haben! Nur mit einem guten D&O-Marktüberblick lässt sich die Spreu vom Weizen trennen und eine ausgewogene Ausschreibung für den optimalen Versicherungsschutz durchführen. Bei der Wahl der Versicherer ist auch deren Schadenregulierungsverhalten zu beachten.

Während große Maklerhäuser über eigene Financial-Lines-Abteilungen und Maklerwordings verfügen, ist das bei kleinen und mittelständischen Maklerhäusern eher selten der Fall. Viele von ihnen versuchen, sich allein durch eine D&O-Ausschreibung zu kämpfen. Andere kooperieren zum Teil mit Spezialmaklern. Auch Maklerpools bieten ein begrenztes Portfolio für einen Neuabschluss. Einige Maklerhäuser holen sich punktuell oder für besonders wichtige Kunden Unterstützung von externen Fachleuten. Der nachfolgende Beitrag gibt aus Platzgründen nur einige praxisrelevante Tipps für die D&O-Ausschreibung.

Fragebogen

Die Fragebögen der Versicherer unterscheiden sich in der Formulierung und der Anzahl der Fragen. Bereits die Auswahl des Fragebogens spielt für den zukünftigen Versicherungsschutz eine erhebliche Rolle.

Warranty Statement

Jeder Fragebogen enthält ein sogenanntes Warranty Statement. Es handelt sich dabei um eine Frage nach bereits begangenen Pflichtverletzungen. Hier spielt die genaue Formulierung der Frage eine enorme Rolle, denn sie entscheidet, ob im Rahmen der sogenannten Rückwärtsversicherung in Zukunft Versicherungsschutz nach einer Inanspruchnahme gewährt wird.

Bei der Rückwärtsversicherung geht es darum, dass Versicherungsschutz für solche Pflichtverletzungen besteht, die bereits vor Abschluss der D&O-Versicherung begangen wurden, wenn – und jetzt kommt es auf die genaue Formulierung der Frage im Fragebogen an – „dem Unterzeichner“ oder „Antragsteller“ diese „Pflichtverletzung nicht bekannt“ war oder wenn die „Versicherungsnehmerin“ oder einem „Repräsentant“ „keine möglicherweise zu erkennenden Umstände bekannt sind, die zu einer späteren Inanspruchnahme führen könnten“ etc.

Es sollte ein Fragebogen gewählt werden, der beim Warranty Statement am besten keinen Interpretationsspielraum zulässt. Manchmal akzeptieren Versicherer für die Anfrage einen fremden Fragebogen zum Teil mit dem Hinweis, dass bei Indeckunggabe der „richtige“ Fragebogen nachzureichen sei.

Deckungssumme

In einigen Fragebögen kann der Kunde angeben, welche Versicherungssumme gewünscht wird. Keinesfalls sollte ins Blaue hinein irgendeine Zahl angegeben werden.



Als Orientierung für eine „angemessene“ Deckungssumme gilt entweder die Hälfte des Eigenkapitals oder 10% der Bilanzsumme des Kunden.

Diese Faustformel dient aber nur als Mindestdeckungssumme. Denn in der D&O kann man nie genug Deckungssumme haben!

Etwa 70% der Kapazitäten werden im Schnitt allein für Abwehrkosten verbraucht. Nur etwa 30% verbleiben für den Schadenausgleich. Ist der Vermögensschaden höher als die verbleibende Deckungssumme, muss ein Unternehmensleiter bei rechtskräftiger Verurteilung die Differenz aus privaten Mitteln begleichen.

Bei einer Ausschreibung sollten daher stets mehrere alternative Deckungssummen angefragt werden, darunter auch die Höchstmögliche. Damit erhalten Versicherungsmakler zugleich einen guten Überblick, wie Versicherer das Risiko beim Kunden einschätzen und zu welcher Prämie. Diese Informationen können dann zur Begründung der Empfehlung genutzt werden.

Unternehmensorganigramm

Häufig wird die Hilfe eines Unternehmensorganigramms gerade zum Start einer Ausschreibung unterschätzt. Auf diesem wird dargestellt, welche Gesellschaft wie viele Gesellschaftsanteile an anderen Unternehmen hat. Bei Mehrheitsbeteiligungen besteht in der Regel im Rahmen des jeweiligen Bedingungswerks Versicherungsschutz für sogenannte Tochter- und Enkelgesellschaften. Hier ist vorab zu klä-

ren, ob ein entsprechender Versicherungsschutz überhaupt gewünscht ist. Fehlt es an einer offensichtlichen Mehrheitsbeteiligung, stellt sich umgekehrt die Frage, ob für diese Minderheitsgesellschaften Versicherungsschutz bestehen soll und ob diese ohne besondere Vereinbarung im Rahmen der Bedingungen als mitversichert gelten. Ebenfalls muss geklärt werden, ob es für die anderen mitversicherten Gesellschaften bereits D&O-Versicherungsschutz gibt und ob dies dem Versicherer mitzuteilen ist.

Eine nachträgliche Korrektur ist häufig mit erheblichem Mehraufwand verbunden und kann möglicherweise die Prämie verändern.

Weitere Financial-Lines-Produkte

Viele Versicherungsmakler beraten nicht zu weiteren Financial-Lines-Produkten, wenn die D&O-Versicherung platziert wurde. Dabei gehört neben jede D&O zumindest auch eine Strafrechtsschutz- und Vertrauensschadenversicherung (VSV), um vorhandene Deckungslücken der D&O zu schließen.

Strafrechtsschutz und VSV versichern die Gesellschaft selbst und alle Mitarbeiter und nicht nur Organe und leitende Angestellte wie die D&O.

Der Strafrechtsschutz übernimmt die Kosten des Strafverteidigers, z. B. bei Einleitung von Ermittlungsverfahren. Gerade vor dem Hintergrund des neuen Hinweisgeberschutzgesetzes ist mit mehr Strafanzügen zu rechnen. Die D&O hilft

nur, wenn das Strafverfahren im Zusammenhang mit einem zivilrechtlichen D&O-Versicherungsfall steht.

Die VSV gewährt Deckung bei absichtlicher Vermögensschädigung durch sogenannte Vertrauenspersonen. In der D&O besteht hierfür kein Versicherungsschutz.

D&O-Checkliste

Um Versicherungsmakler bei ihrer Arbeit zu unterstützen, wurde eine „D&O-Checkliste“ als Leitfaden entwickelt. Sie steht auf der Website der Kanzlei Baumeier (www.kanzlei-baumeier.de) zur Verfügung. Sie fasst die wichtigsten Punkte vieler Fragebögen zusammen und enthält eine Aufzählung anderer Financial-Lines-Produkte. •

Karin Baumeier, LL.M.

Rechtsanwältin und Gründerin der Kanzlei Baumeier
Spezialisiert auf D&O und Financial Lines

