

D&O-Versicherung – Vertragsgestaltung ist entscheidend



Angesichts hoher Schadenssummen, strengerer Gesetze und einer verschärften Rechtsprechung zur Organhaftung rücken Haftpflichtversicherungen für das Management, sogenannte Directors & Officers (D&O)-Versicherungen, in den Fokus. Die meisten deutschen Unternehmen schließen mittlerweile für ihre Führungskräfte D&O-Policen ab. Die Vertragsgestaltung birgt allerdings Tücken.



Von Dr. Mark Wilhelm, LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und Partner der Sozietät Wilhelm Rechtsanwälte in Düsseldorf

Die D&O-Versicherung kommt zum Tragen, wenn das Unternehmen einen Schadensersatzanspruch gegen ein versichertes Organmitglied geltend macht. Ohne den Versicherungsschutz haften Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte allein mit ihrem Privatvermögen. Dieses reicht in der Regel nicht aus, um Ansprüche zu befriedigen. Schadensfälle großer Konzerne ziehen häufig Kosten im dreistelligen Millionenbereich nach sich.

D&O: Kein gewöhnliches Versicherungsprodukt

Eine Besonderheit der D&O-Versicherung ist das Mehrpersonenverhältnis. Versicherungsnehmer der D&O-Versicherung ist das Unternehmen. Es hat jedoch keinen direkten Anspruch gegen den Versicherer. Der Manager ist die versicherte Person und damit Anspruchsinhaber.

Die D&O-Versicherung stellt dem Manager zwei Ansprüche zur Seite: So umfasst die D&O-Versicherung die Deckung der Kosten zur Abwehr der Ansprüche, vergleichbar einer Rechtsschutzversicherung. Zudem besteht ein Anspruch auf Freistellung von begründeten Schadensersatzansprüchen, das heißt auf Zahlung des Versicherers für den entstandenen Schaden.

Die D&O-Versicherung ist ein komplexes Konstrukt. Die Gestaltung des D&O-Vertrags ist von grundlegender Bedeutung, um Deckungslücken und Konflikte bei der Schadensregulierung zu vermeiden. Es gilt, den Deckungsumfang sowie etwaige Ausschlüsse eindeutig zu bestimmen.

Deckungsumfang variiert

In der D&O-Versicherung gilt das sogenannte „claims made“-Prinzip. Das bedeutet, dass der Versicherungsfall nicht mit dem eigentlichen Schaden eintritt, sondern erst mit der Inanspruchnahme des Managers durch das Unternehmen. Nach Vertragsabschluss sind Versicherungsfälle für einen bestimmten Zeitraum weiterhin gedeckt („Nachhaftungszeit“).

Probleme können sich ergeben, wenn die Pflichtverletzung vor Abschluss des Versicherungsvertrags lag, das Unternehmen den Manager aber erst nach Abschluss des neuen Vertrages in Anspruch nimmt. Eine Rückwärtsversicherung ist zwar Bestandteil jedes D&O-Versicherungsvertrags. Regelmäßig kommt es aber zur Kollision von Sonderregeln bei einem Wechsel des Versicherers. Dann kann strittig sein, ob der neue oder der alte Versicherer leisten muss. Beim Abschluss einer neuen D&O-Police sind entsprechende Klauseln („Subsidiaritätsklauseln“) des alten und neuen Vertrags aufeinander abzustimmen, um den Versicherungsschutz des Managers nicht zu gefährden.

In der D&O-Versicherung sind nur reine Vermögensschäden versichert. Personen- und Sachschäden umfasst die D&O-Versicherung nicht. Die Kosten der gerichtlichen sowie außergerichtlichen Abwehr des Managers gegen das Unternehmen sind Teil der Deckungssumme, wenngleich die Anrechnung der Abwehrkosten derzeit juristisch umstritten ist. In welcher Höhe Anwaltskosten übernommen werden, sollte

in jedem Fall bereits im Vorfeld mit dem Versicherer geklärt werden.

Manager, die in der Öffentlichkeit stehen, sollten zudem in ihrer D&O-Police einen Anspruch auf Erstattung der Kosten zur Minderung des Reputationsschadens vereinbaren. Sofern dies im Vertrag vereinbart wurde, übernimmt die D&O-Versicherung beispielsweise die Kosten für einen PR-Berater, mit dessen Hilfe der Manager rufschädigender Berichterstattung entgegenwirken kann.

Entscheidend für den Deckungsumfang ist außerdem die vereinbarte Deckungssumme. Die Deckungssumme der D&O-Versicherung sollte dem Umsatz und der Risikolage der Gesellschaft entsprechen. Je nach erforderlicher Deckungssumme und Risikolage werden zwischen mehreren Tausend und gelegentlich auch Millionen Euro Prämien pro Jahr fällig.

Klare Regelungen für Ausschlüsse treffen

Versicherungsschutz wird grundsätzlich nicht gewährt, wenn die versicherte Person die Pflichtverletzung vorsätzlich beging. Versicherer schließen üblicherweise zudem die sogenannte wissentliche Pflichtverletzung vom Versicherungsschutz aus. Eine wissentliche Pflichtverletzung liegt dann vor, wenn der Manager eine bestimmte Pflicht kennt und gleichzeitig bewusst dagegen verstößt. Dabei spielt es keine Rolle, ob er glaubte, zum Wohle des Unternehmens zu handeln. So versuchen Führungskräfte insbesondere in Krisensituationen häufig, das Unternehmen durch riskante, kurzfristige Einzelentscheidungen zu retten – im Wissen, dass sie damit Pflichten verletzen. Versicherungsschutz besteht in diesen Fällen nicht.

Eine Einschränkung des Versicherungsschutzes ergibt sich zudem für Bußgeld. Bußgeld ist nur in bestimmten Konstellationen versicherbar. Hierbei ist entscheidend, ob dem Unternehmen durch das Bußgeld ein Vermögensschaden entstanden ist oder nicht, wenn sich also beispielsweise die Geldbuße direkt gegen das Unternehmen richtet. Verhängt eine Behörde eine als persönliche Strafe gedachte Geldbuße unmittelbar gegen ein Mitglied von Vorstand oder Aufsichtsrat, besteht kein Versicherungsschutz.

In der Regel werden auch Eigenschäden ausgeschlossen. Hält ein versicherter Manager Anteile am geschädigten Unternehmen, umfasst die Versicherung den Teil des Schadens nicht, der der Beteiligungshöhe entspricht.

Je nach Risikolage und Eigentümerstruktur des Unternehmens sind die genannten Ausschlüsse regelmäßig Gegenstand kritischer Prüfung und Verhandlung im Rahmen der Vertragsgestaltung. Klare Regelungen vermeiden Konflikte im Schadenfall.

Anfechtung nicht ausschließbar

Der Versicherer kann den Versicherungsvertrag anfechten, wenn er meint, bei Vertragsschluss arglistig getäuscht

worden zu sein. Eine arglistige Täuschung läge zum Beispiel vor, wenn eine Pflichtverletzung bereits vor Abschluss des Versicherungsvertrags intern bekannt war, die Verantwortlichen aber mit der Aufdeckung bis nach Vertragsschluss warten. Dabei ist es unerheblich, ob das Unternehmen als Versicherungsnehmer oder nur ein einzelnes Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglied von der Pflichtverletzung wusste und den Versicherer somit täuschte. Das Unternehmen muss sich das Verhalten der versicherten Personen zurechnen lassen – und andersherum.

Ficht der Versicherer den Vertrag erfolgreich an, ist dieser in seiner Gesamtheit nichtig und bereits geleistete Zahlungen müssen die Versicherten zurückerstatten. Der Versicherungsschutz entfällt für alle Versicherten, ganz gleich, ob die versicherte Person im Einzelfall Kenntnis von der Täuschung hatte. Häufig verzichtet der Versicherer im Voraus auf sein Anfechtungsrecht. Ein solcher Verzicht ist nach der jüngsten Rechtsprechung jedoch unwirksam.

Schadensregulierung meist langwierig

Komplexe Sachverhalte und hohe Schadenssummen prägen den Versicherungsfall in der Managerhaftpflicht. Die Schadensregulierung ist anspruchsvoll. Versicherer lehnen die Deckung häufig zunächst ab.

Strittig ist, ob der Manager zur Vereinfachung der Schadensregulierung seine Deckungsansprüche an das Unternehmen abtreten kann. Der Gesetzgeber schuf 2008 die Möglichkeit, in der Haftpflichtversicherung den Deckungsanspruch an den Geschädigten abzutreten. Viele Versicherer bestreiten diese Abtretungsmöglichkeit in der D&O-Versicherung. Sie befürchten, der in Anspruch genommene Manager arbeite dann unredlich mit dem Unternehmen zusammen, um die Deckungssumme zu erhalten. Auf klare Regelungen im Vertrag ist daher zu achten.

Eine bedeutsame Rolle spielt der zeitliche Aspekt. Die Regulierung eines D&O-Versicherungsfalls dauert Jahre. Die Beteiligten sollten im eigenen Interesse eine nicht-öffentliche, außergerichtliche Regulierung anstreben. Verfahren wie Mediation oder Schiedsverfahren verringern den persönlichen Druck auf den Manager. Solche Verfahren sind vergleichsweise schnell sowie vertraulich und die Kosten sind geringer als bei einem Gerichtsverfahren. Nicht Rechtsfragen, sondern ein Interessenausgleich zwischen allen Parteien steht im Vordergrund. In der Regel enden D&O-Fälle in einem Vergleich.

Konsequenzen für die Praxis

Insgesamt birgt das komplexe Produkt der D&O-Versicherung verschiedene Schwierigkeiten, die Makler und Vermittler schon bei Vertragsschluss berücksichtigen sollten, um Problemen des Kunden bei der Schadensregulierung vorzubeugen. Die regelmäßige Fortentwicklung des Produkts durch Versicherer sowie Änderungen durch die Rechtsprechung stellen für Versicherungsnehmer und ihre Berater eine dauernde Herausforderung dar. ■