

Kolumne

D&O-Versicherung: Ohne Qualität nicht lebensfähig

Kaum ein anderes Thema in der Versicherungswirtschaft polarisiert stärker als die D&O-Versicherung. Alle Marktteilnehmer scheinen in der einen oder anderen Weise unzufrieden mit der gegenwärtigen Form der Managerhaftpflichtversicherung zu sein. Um das Produkt markttauglich zu halten, müssen Versicherer, Kunden und ihre Berater es reformieren.

Dass die D&O-Versicherung Anlass zu fortwährender Diskussion gibt, haben nicht zuletzt die vielen kontroversen Beiträge an dieser Stelle in den vergangenen zwölf Monaten gezeigt. Aspekte wie die hier besprochene Verrechtlichung von Managerentscheidungen, die strittige Abtretung des Freistellungsanspruchs oder Auseinandersetzungen über die Abwehrkosten sind nur die Spitze des Eisbergs.

Die vielen – nicht nur juristischen – Diskussionen sind Ausdruck einer allgemeinen Unzufriedenheit mit der D&O-Versicherung. Rund 25 Jahre nach ihrer Durchsetzung am deutschen Markt ist die D&O-Versicherung immer noch ein unausgereiftes Produkt.

Die Versicherungsgesellschaften sind unzufrieden, weil mit ihr angesichts großen Wettbewerbsdrucks bei den Prämien und hoher Schadenssummen nur schwierig Geld zu verdienen ist. Die versicherungsnehmenden Unternehmen reiben sich im Schadenfall in langwierigen Deckungauseinandersetzungen mit ihren Versicherern auf. Das Verhältnis zwischen Industrie und Versicherungswirtschaft leidet.

Die versicherten Manager wiederum sind verunsichert, weil sie sich im Fall der Inanspruchnahme von ihren Versicherern bei Abwehr und Deckung im Stich gelassen fühlen.

Gleichzeitig sehen sie sich in der ständigen Pflicht, eigene Entscheidungen absichern und Entscheidungen ihrer Vorgänger oder Kollegen prüfen lassen zu müssen. Ein Klima des Misstrauens und der Mutlosigkeit entsteht. Mutige Managemententscheidungen, eine Triebfeder der Innovation, werden seltener.

Dass sich durch neue Gesetze an dieser Situation etwas ändern wird, ist nicht zu erwarten – im Gegenteil: Immer schärfere Compliance-Vorgaben an das Management führen in Zukunft zu noch mehr Haftungsfällen. Auch die Gerichte verlassen ihren mit der Arag/Garmenbeck-Entscheidung eingeschlagenen Weg der strengen Anforderungen an die Manager bis auf weiteres nicht.

Der sinnvolle Ausweg aus dem Dilemma der D&O-Verunsicherung führt über ein – an dieser Stelle regelmäßig gefordertes – neues Qualitätsbewusstsein auf Käufer- wie auch auf Verkäuferseite. Wenn Versicherungsnehmer bereit sind, für gute Policen mehr zu zahlen, könnte sich das Produkt D&O-Versicherung auch für die Anbieter wieder lohnen. Die Unternehmen ihrerseits würden ihren Managern angemessenen Versicherungsschutz verschaffen und damit fähige Führungskräfte binden.

Der Prozess der Wiederannäherung von Versicherer und Kunde in der D&O-Versicherung wird komplex und langwierig. Die Anbieter müssen mit stark verbesserten Policen in Vorleistung gehen, die Versicherungsnehmer müssen zu Preiserhöhungen bereit sein. Letztendlich ist dieser Prozess aber unvermeidlich, denn ein schlechtes Produkt wird sich nach den Regeln der Marktwirtschaft nicht dauerhaft am Markt halten.

Es ist also höchste Zeit, das Produkt D&O-Versicherung zu reformieren und damit zukunftsfähig zu machen. Auch wir Rechtsanwälte müssen nicht für alle Zeiten von der verfahrenen Situation profitieren. Viel lieber wirken wir konstruktiv daran mit, die Managerhaftpflichtversicherung in Zukunft für alle Beteiligten sinnvoll, transparent und erwartungsgerecht zu gestalten.

Dr. Mark Wilhelm, LL.M.

Rechtsanwalt

Master of Insurance Law

Fachanwalt für Versicherungsrecht

WILHELM

RECHTSANWÄLTE

- 3 -

Wilhelm Rechtsanwälte
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Reichsstraße 43
40217 Düsseldorf

Telefon: + 49 (0)211 687746 - 12

Telefax: + 49 (0)211 687746 - 20

www.wilhelm-rae.de

mark.wilhelm@wilhelm-rae.de