

Kolumne

D&O: Manager bleiben auf Abwehrkosten sitzen

Der Ruf der D&O-Versicherung hat in letzter Zeit aufgrund der Kritik an der Regulierungspraxis mancher Anbieter gelitten. Gegenstand der Diskussion war das Versprechen der Freistellung von Haftpflichtansprüchen gegen die Manager. Seit Neuestem streiten einige Anbieter mit den versicherten Managern über die Höhe der Abwehrkosten – und lassen sie auf erheblichen Anwaltskosten sitzen.

Die Verweigerung hinsichtlich der Bezahlung von Abwehrkosten durch einige D&O-Versicherer verläuft wie folgt: Zunächst kritisiert der Versicherer die unangemessene Höhe von Stundensätzen der Abwehranwälte und verweigert deshalb die Deckungszusage oder die Bezahlung der Anwaltshonorare. Heutzutage verlangen die einschlägigen Spezialisten in Boutiquen oder Großkanzleien bis zu 700 Euro netto die Stunde. Einzelne D&O-Versicherer halten dies generell für unangemessen, weil andere Anwälte billiger sind. Die Qualität der Juristen spielt dabei eine untergeordnete Rolle. Freie Anwaltswahl spielt keine Rolle mehr.

Lässt sich der Manager und gegebenenfalls auch der spezialisierte Anwalt auf dieses Spiel ein, verweigert der D&O-Versicherer im nächsten Schritt die Bezahlung der Honorare aufgrund der unangemessenen Gesamthöhe der Forderung, der Vielzahl der für den Fall aufgewandten Stunden oder schlicht deshalb, weil vereinzelt Leistungsbeschreibungen der Anwälte dem Versicherer nicht sinnvoll erscheinen. Deshalb kam es in letzter Zeit in mehreren Fällen vor, dass Topmanager auf Anwaltshonoraren in sechsstelliger Höhe sitzen blieben und Rechtstreitigkeiten über Abwehrkosten beginnen.

Selbst für die früher gut verdienenden Manager entstehen deshalb – sehenden Auges des Versicherers – nachhaltige Liquiditätsprobleme. Gleichzeitig befinden sich die Abwehrranwälte unter Druck, da sie den Deckungskonflikt zwischen Versicherer und Manager zwangsläufig in das Mandatsverhältnis tragen müssen.

Damit erreicht die Regulierungspraxis in der D&O-Versicherung eine unangenehme neue Qualität. Sie ist geeignet, das Verhältnis zwischen Mandant und seinem Abwehrranwalt aufgrund von Belastungen durch einige D&O-Versicherer zu gefährden. Dass diese Regulierung für die D&O-Anbieter eventuell kontraproduktiv im Sinne der effektiven Verteidigung ist, spielt keine Rolle. Sie verweisen auf die Pflichten des Anwalts.

Obwohl das Leistungsversprechen der Versicherer die Übernahme angemessener Honorare umfasst, erfüllen einige Versicherer es heute nicht mehr. Worte wie „angemessen“ sind wertungsbedürftig und bieten deshalb nutzbare Angriffsfläche.

Die neue Dimension der Regulierungsprobleme zeigt sich auch im Einkaufsverhalten der Manager. Die Deckungsrechtsschutzversicherung, die Kosten für die Geltendmachung von Deckungsansprüchen gegen den eigenen D&O-Versicherer versichert, war früher belächelt. Heute bestehen die Manager auf einen entsprechenden Deckungsrechtsschutz. Zudem kaufen die einzelnen Manager für sich persönlich und auf eigene Kosten Rechtsschutzversicherungen, um für den bald üblichen Fall der (zumindest teilweisen) Deckungsverweigerung bei den Abwehrkosten eine Ausfalldeckung zu haben. Die D&O-Versicherung selbst wird zur Karikatur und hinterlässt beim Manager und beim Unternehmen immer mehr Fragezeichen.

Die besagten Versicherer regulieren die Abwehrkosten nicht mehr selbst, sondern bezahlen stattdessen spezialisierte Anwälte. Diese Juristen dürfen die Verweigerung der Abwehrkostendeckung der Honorare begründen.

Das Abwehrversprechen der D&O-Versicherung ist ad absurdum geführt, wenn einzelne Anbieter die sogenannte Sockelverteidigung für die Begründung der Kürzung von Honoraren der Abwehrranwälte einzelner Manager heranziehen. Sockelverteidigung bedeutet: Der D&O-Versicherer tritt dem Haftpflichtstreit mit eigenen Anwälten bei und „koordiniert“ den Vortrag mehrerer Manager aus einer Hand. Eine individuelle Verteidigung des Managers, der offenkundig nicht gleichlaufende Interessen mit dem Versicherer und anderen betroffenen Führungskräften haben muss, soll dann nicht mehr vollumfänglich erforderlich sein. Honorare der Abwehrranwälte des Managers werden des-

halb gekürzt beziehungsweise dem Manager selbst aufgebürdet. Der einzelne Abwehranwalt habe nicht mehr die vollumfängliche Arbeit erledigen müssen, so die Argumentation der Versicherer. Welchen Teil der Arbeit der einzelne Abwehranwalt nicht mehr hätte erbringen müssen, bleibt ein Rätsel. Früher war es ureigene Aufgabe der Versicherer, die Koordination im Hintergrund selbst zu erledigen. Der solide aufgestellten Gesellschaft gelingt das heute noch.

Diese Regulierungspraxis einiger – nicht aller – D&O-Versicherer höhlt die Leistungsversprechen der D&O-Policen weiter aus und schadet dem Ruf der vernünftig regulierenden Versicherer. Einige D&O-Anbieter werden mehr und mehr zum Gegner von Versicherungsnehmern und deren Managern.

Deshalb ist die penible vertragliche Gestaltung des Versprechens der D&O-Versicherer zur Leistung von Abwehrkosten inzwischen unabdingbar. Schutz für einzelne Manager vor dem eigenen D&O-Versicherer im Sinne zusätzlicher Rechtsschutzdeckungen ist heutzutage fast eine Notwendigkeit. Dem Manager ist es nämlich nicht möglich, zwischen dem solide regulierenden D&O-Versicherer und dem zukünftigen „Gegner“ zu unterscheiden.

Es wäre wünschenswert, solche Entwicklungen zu stoppen, nicht nur (selbstredend) um Anwälten ihre Honorare zu sichern, sondern auch, um für den Manager Sicherheit zu schaffen, sich bestmöglich verteidigen zu können. Die Zeiten, in denen die an einem D&O-Versicherungsvertrag beteiligten Parteien zusammengearbeitet haben, sind – mit wenigen wahrgenommenen Ausnahmen – wohl vorbei.

Dr. Mark Wilhelm, LL.M.
Rechtsanwalt
Master of Insurance Law
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Wilhelm Rechtsanwälte
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Reichsstraße 43
40217 Düsseldorf

WILHELM

RECHTSANWÄLTE

- 4 -

Telefon: + 49 (0)211 687746 - 12

Telefax: + 49 (0)211 687746 - 20

www.wilhelm-rae.de

mark.wilhelm@wilhelm-rae.de