

Abo Katrin Berkenkopf

Qualitätsjournalismus kostet Geld. Mit Ihrem Abo sorgen Sie dafür, dass unsere Berichterstattung unabhängig bleibt.

Copyright © 2020
 Versicherungsmonitor. All rights reserved.

D&O – Ritt auf der Insolvenzwelle

geschrieben von [Thomas Lindner](#) am 13. Oktober 2020 in [Abo,Allgemein,Kommentare,The Long View,Top News](#) | [Keine Kommentare](#) | [Drucken](#)

The Long View – Der Hintergrund Nach dem Auslaufen der ersten Erleichterungen bei der Insolvenzantragspflicht wird es immer wahrscheinlicher, dass die Zahl der Unternehmenspleiten bald stark steigen wird. Das hat auch Folgen für die D&O-Versicherung. Die Bedingungen werden sich angesichts der Marktlage für viele Unternehmen verschlechtern. Makler, Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter müssen überlegen, wie sie damit umgehen. Sie könnten in Versuchung geraten, die Deckung auszulösen, um den bestehenden Versicherungsschutz zu sichern – ein solches Vorgehen birgt allerdings Risiken.



Thomas Lindner ist Rechtsanwalt in München

© Thomas Lindner

Prämienerrhöhungen und Kapazitätsreduzierungen werden die Versicherer Einschränkungen der Versicherungsbedingungen vornehmen, sei es durch die Aufnahme von Ausschlüssen (gerade für Insolvenzen), die Streichung von Deckungserweiterungen, die Reduktion der Meldemöglichkeiten oder Verschlechterungen des zeitlichen Versicherungsschutzes (Stichwort: Nachmeldefristen). Kunden müssen damit rechnen, dass die

Die Insolvenzwelle rollt. Und was passiert mit der D&O-Versicherung? Die Wirtschaft steht weltweit vor enormen Herausforderungen, nicht erst seit Ausbruch der Pandemie. Etliche Unternehmen, ob in der Gastronomie, Automobilindustrie oder Touristik, leiden bereits heftig unter den Umbrüchen seit Beginn des Jahres. Das zieht immer weitere Kreise mit völlig offenem Ausgang für alle Branchen. Zwar hat die Regierung nochmal Teile ihrer Maßnahmen zur Eindämmung der Wirtschaftskrise verlängert. Die weit überwiegende Mehrheit aller Wirtschaftsexperten rechnet jedoch mit einem verheerenden Pleite-Tsunami spätestens im Frühjahr 2021. Viele Unternehmen werden den anstehenden Transformationsprozess wohl nicht überleben.

Diese Dynamik haben natürlich längst auch die Versicherer von D&O-Risiken erkannt, einer Sparte, die sowieso schon seit geraumer Zeit unter erheblichen Verlusten leidet. Bereits ohne Covid-19 sind die Schaden- und Kostenquoten der Haftpflichtversicherungen für Manager in den letzten Jahren stetig ins Minus gerutscht. Gründe dafür waren ein extremer Wettbewerb um sogenannte ‚long-tail-insurances‘, wie vor allem Haftpflichtversicherungen, sowie stetige Haftungsverschärfungen, die jetzt ihre Wirkung zeigen. So sind die Mega-Schäden rund um „Diesel-Gate“ noch gar nicht abgewickelt. Sie werden jeden größeren Versicherer treffen, weil diese sich allesamt auf den Versicherungsprogrammen der Automobil-Giganten tummeln.

Folglich wird sich die Marktverhärtung, die bereits 2019 eingesetzt hat, nun deutlich beschleunigen. Die Konsequenz: Neben

Versicherer diese Steuerungsinstrumente schon in der laufenden Erneuerungsphase vermehrt einsetzen werden.

Wie lässt sich der D&O-Schutz bestmöglich erhalten?

Was heißt das für nun für alle, die sich als Berater oder Sachwalter um den Versicherungsschutz der Unternehmen und deren Manager kümmern, insbesondere für Makler, Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter? Die meisten Policen verlängern sich jährlich zum 1. Januar und haben eine Kündigungsfrist von drei Monaten. Diese Frist wird allerdings oft verkürzt, nicht selten bis zum Laufzeitende, sodass in den meisten Fällen der Zug noch nicht abgefahren ist. Spätestens jetzt müssen die Akteure also überlegen, was zu tun ist, um den D&O-Versicherungsschutz bestmöglich zu erhalten.

Wenig ratsam wäre, den Verlängerungsprozess einfach auszusetzen oder auf Wunder zu hoffen. Dass sich die derzeitigen Versicherungskonditionen unverändert fortsetzen, ist gerade bei (faktisch) insolventen oder insolvenzgefährdeten Unternehmen unrealistisch. Vielmehr gilt es, den derzeitigen Versicherungsschutz genau zu prüfen und zu überlegen, ob es sinnvoll ist, die Deckung vor den zu erwartenden Verschlechterungen auszulösen (zu ‚triggern‘). Somit könnte die bestehende Deckungsqualität erst einmal gesichert werden. Auf den ersten Blick scheint das die komfortabelste Lösung zu sein.

Allerdings ist das keine ganz einfache Entscheidung. Denn D&O-Policen beruhen zwar auf dem Prinzip der Anspruchserhebung („Claims Made“) und werden grundsätzlich erst durch die Inanspruchnahme eines Organs getriggert, nicht schon durch die Pflichtverletzung. Einen – womöglich noch für das Unternehmen tätigen – Manager schadenersatzpflichtig zu machen, ist für die Parteien aber mit Sicherheit kein angenehmer Prozess und mit möglichen Reputationsverlusten verbunden.

Keine schlafenden Hunde wecken

Ein weiteres Risiko besteht darin, dass mit einem vorschnellen Auslösen der Deckung beim Versicherer schlafende Hunde geweckt werden. Womöglich kündigt er die Police oder verschlechtert die Konditionen derart, dass eine Fortführung kaum mehr Sinn macht. Stellt sich dann heraus, dass die Inanspruchnahme des Organs nicht zum Erfolg führt, ist das doppelt ärgerlich und schädlich für beide Seiten des Haftpflichtverfahrens. Dann muss erst einmal ein neuer Versicherer gefunden werden, der bereit ist, sich auf ein vorbelastetes Risiko einzulassen.

In der jetzigen Marktphase ist es umso wichtiger, den beziehungsweise die D&O-Versicherer bei der Stange zu halten. Dort herrscht schon eine gewisse Alarmstimmung. So gibt es auch bei größeren Anbietern Überlegungen, sich zumindest teilweise aus dem Markt zu verabschieden. Für Unternehmen in wirtschaftlicher Schieflage wird es folglich noch schwieriger werden, eine adäquate Deckung für ihre Manager zu finden. Und ob diese ohne ausreichenden Versicherungsschutz bereit sind, ihren Kopf weiter hinzuhalten, muss ernsthaft bezweifelt werden.

Auf der anderen Seite darf der bisherige Versicherungsstandard im Falle einer Insolvenz auch nicht einfach aufgegeben werden. Ansonsten laufen die Insolvenzverwalter Gefahr, selber in die Haftungsfalle zu tappen. Sie sind gefordert, den Versicherungsschutz der ihnen anvertrauten Unternehmen bestmöglich zu sichern. Aber auch Anwälte oder Makler, die in diesem Zusammenhang tätig sind, trifft das Risiko einer Schadenersatzpflicht, wenn sie die Policen nicht sauber prüfen, vorschnelle Ratschläge erteilen oder (noch schlimmer) das ganze Thema verschlafen. Jeder Einzelfall muss gesondert betrachtet und bewertet werden, um eine nachvollziehbare und vertretbare Entscheidung treffen zu können.

Mehr zum Thema:

- [D&O: Bange machen gilt nicht](#) ^[1]
- [Insolvenzen: D&O-Deckung könnte restriktiver werden](#) ^[2]
- [GDV: Ansprüche von Insolvenzverwaltern oft zu hoch](#) ^[3]

Ehemalige Manager nicht vergessen

Eine Personengruppe darf hierbei nicht vergessen werden. Das sind die ehemaligen Manager, die zum Teil schon seit mehreren Jahren aus den Unternehmen ausgeschieden sind, bevor der Haftungsfall hochkocht. Die Verjährungsfristen bei der Haftung für berufliche Risiken sind besonders lang, bei börsennotierten Gesellschaften bis zu zehn Jahren. Gerade deshalb ist in D&O-Policen standardmäßig festgelegt, dass auch ehemalige versicherte Personen mitgedeckt bleiben. Manager können und wollen sich darauf verlassen, dass sie mindestens bis zum Ende ihrer Haftungszeit Versicherungsschutz haben.

Aber wie weit geht dieses Vertrauen und ist es begründet? Genießen jene Personen eine Art Garantie, dass der Versicherungsumfang zum Zeitpunkt ihres Dienstzeitendes uneingeschränkt erhalten bleibt? Woraus leitet sich das gegebenenfalls ab? Hier muss unbedingt ein tieferer Blick in die Vereinbarungen geworfen werden, die mit den (ehemaligen) Managern getroffen worden sind.

Oftmals wird sich dort ein Passus finden, in dem die Deckung von Haftpflichtansprüchen geregelt ist. Solche Vereinbarungen müssen mit dem Versicherungsschutz abgeglichen werden. Denn je nachdem, wie detailliert diese Regelungen gefasst sind, erwächst den Unternehmen eine sogenannte Versicherungsverhaftungspflicht. Wird dieses Versprechen gebrochen beziehungsweise kann nicht mehr eingehalten werden, macht sich das Unternehmen schadenersatzpflichtig gegenüber dem Organ. Am Ende ginge ein Schadenfall sonst aus wie das ‚Hornberger Schießen‘ – allerdings nicht für die externen Berater beziehungsweise Sachwalter des Versicherungsschutzes. Machen sie einen Fehler, hätten sie nichts in der Hand, was sie dem Schadenersatzanspruch des anderen entgegenhalten könnten.

Hohe Expertise, Kreativität und rechtzeitige Gespräche sind gefragt

Kurzum: Neben hoher Expertise ist zur Bewältigung all dieser Probleme Kreativität und das rechtzeitige Gespräch mit den Versicherern gefragt. Eine Lösung könnte etwa sein, die alten Themen in eine Run-off-Deckung mit separater Versicherungssumme zu packen, damit das neue Management mit einer unbelasteten Police durchstarten kann. Ob so ein Weg gangbar (und finanzierbar!) ist, muss ebenfalls in jedem einzelnen Fall durchdacht und ausgehandelt werden.

Die Insolvenzwellen rollt jedenfalls weiter und wird gewaltig brechen auf dem Strand der D&O-Versicherer. Dort werden die Körbe schon weggeräumt und die Sonnenschirme eingesammelt. Was dann übrigbleibt von Strandpromenaden und Dünen, wird man sehen. Es gibt bisher aber keinen Grund, in Panik zu verfallen. Noch gibt es genügend Spieler auf dem Strand. Allerdings kommt es jetzt immer mehr auf die Surfer und ihre Helfer an. Der Umgang mit der D&O-Versicherung ist ein anspruchsvoller Ritt. Mit Umsicht wird sich aber auch diese Welle meistern lassen.

Thomas Lindner ist Rechtsanwalt in München. Er ist auf Vermögensschadenversicherungen spezialisiert.

In der Kolumne „The Long View“ laden wir Branchenexperten ein, über Hintergründe zur Lage der Branche zu schreiben.

Dieser Text ist nur für Abonnenten von Herbert Frommes Versicherungsmonitor Premium persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte – auch an Kollegen – ist nicht gestattet. Bitte bedenken Sie: Mit einer von uns nicht autorisierten Weitergabe brechen Sie nicht nur das Gesetz, sondern sehr wahrscheinlich auch Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.

Beitrag gedruckt von Herbert Frommes Versicherungsmonitor: <https://versicherungsmonitor.de>

URL zum Beitrag: <https://versicherungsmonitor.de/2020/10/13/do-ritt-auf-der-insolvenzwellen/>

URLs in diesem Beitrag:

[1] D&O: Bange machen gilt nicht: <https://versicherungsmonitor.de/2020/10/12/do-bange-machen-gilt-nicht/>

[2] Insolvenzen: D&O-Deckung könnte restriktiver werden: <https://versicherungsmonitor.de/2020/09/30/insolvenzen-do-deckung-koennte-restriktiver-werden/>

[3] GDV: Ansprüche von Insolvenzverwaltern oft zu hoch: <https://versicherungsmonitor.de/2020/09/29/gdv-ansprueche-von-insolvenzverwaltern-oft-zu-hoch/>