

# Rasante Nachfrage nach D&O und Vermögensschadenversicherungen

Interview mit Assessor jur. Dr. Joseph Schilling,  
Vorstand der AssPro managerline AG

**W**ie wirkt sich die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise bei Ihnen auf die Nachfrage für D&O und Vermögensschadenversicherungen aus?

Die Nachfrage steigt rasant. Auch hat sich der Zeitraum zwischen Angebotsabfrage und Abschluss deutlich reduziert. Vielfach können Geschäftsleiterpositionen gar nicht mehr besetzt werden, wenn das Unternehmen keine D&O-Versicherung für ihre Manager abschliesst.

Wie reagieren die Versicherer auf die aktuelle Marktsituation? Kommt es bereits zu Rückziehern oder Eingrenzungen in den Bedingungenwerken?

Ja, für Finanzdienstleistungsunternehmen ist es deutlich schwerer geworden sich zu versichern, wenn nicht sogar unmöglich. In jedem Fall haben sich die Prämien verdoppelt und die Versicherungsbedingungen werden eingeschränkt.

Rechnen Sie mit erhöhten Schadensquoten bei E&O Versicherungen oder waren bisher noch zu wenig Bankmanager versichert?

Es sind schon erhebliche Ansprüche anhängig gemacht worden. In den USA wird mit Klagen in einer Größenordnung von weit über 100 Mrd. \$ gerechnet, also deutlich über den Schadenzahlungen im Zusammenhang mit dem 11. September in Höhe von 68 Mrd. \$. Bankmanager können

froh sein, wenn eine D&O und E&O Versicherung besteht, nur reichen in der Regel die Versicherungssummen nicht aus. Das Problem ist, Aufsichtsräte sind verpflichtet Schadenersatzansprüche geltend zu machen, ansonsten sie Gefahr laufen, selbst wegen Verletzung von Aufsichtspflichten haftbar gemacht zu werden.

Derzeit sehen wir den Trend, dass alle Beteiligten in Haftung genommen werden, Geschäftsführer, Vorstand, Aufsichtsrat, beteiligte Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Wie sehen sie die Marktdurchsetzung von D&O und Vermögensschadenversicherungen bei Kammerberufen?

Für die D&O Versicherung gibt es keine sicheren Statistiken sondern nur Schätzungen. Die Versicherungswirtschaft rechnet mit einer Marktdurchdringung von maximal 25%, d.h. es gibt noch ein großes Potential. Insoweit ist die D&O/E&O Versicherung die große Wachstumssparte in einem ansonsten schrumpfenden Markt.

Bei den verkammerten Berufen (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Notare) ist die Situation insoweit anders, als zur Berufsausübung eine Berufshaftpflichtversicherung verpflichtend ist. Daher ist die Marktdurchdringung 100%. Wir sehen aber den Trend, dass höhere Versicherungssummen als gesetzlich notwendig abgeschlossen werden. Es gibt Policen im dreistelligen Millionenbereich.



Wo sehen Sie derzeit die attraktivste Zielgruppe für den Vertrieb?

Unsere Zielgruppe sind mittelständische Unternehmen, Banken und Sparkassen. Wir haben spezielle Produkte, welche der jeweiligen Haftungssituation der Manager entspricht. Der Geschäftsführer eines Handwerksbetriebes ist anders zu versichern als ein Vorstand der Deutschen Bank.

Wir arbeiten gerne mit Versicherungsmaklern zusammen, die den Kontakt zum Kunden haben und denen wir mit unseren Produkten weiterhelfen können.

Was sind die Highlights Ihres derzeitigen Produktangebotes?

Unsere D&O Versicherungsbedingungen sind auf Grund langjähriger Markt- und Schadenerfahrung konzipiert. Sie liegen über dem Marktdurchschnitt und zeichnen sich durch große Transparenz und klare Sprache aus. Versichert sind sämtliche Manager, es gibt eine unbegrenzte Rückwärtsversicherung, der Ausschlusskatalog ist auf ein Minimum reduziert.