

Keine Alternative für das Verstoßprinzip

In der Berufshaftpflicht überleben deutsche Besonderheiten auch schwere Zeiten

In schwerer See navigieren derzeit die Versicherungsabteilungen der deutschen Wirtschaft. Durch die nicht nachlassenden Klagen über Fehler und Versäumnisse des Managements stiegen die Prämien für die Management Haftpflichtversicherung teilweise kompetenhaft in die Höhe. Auch Anwälte, Notare und Wirtschaftsprüfer hatten darunter zu leiden. Zur Entwicklung des Markts sprachen wir mit Hans-Jürgen Rütter und Dr. Joseph Schilling. Beide sind Geschäftsführer der Asspro managerline AG, die für Hiscox D&O Risiken zeichnet (siehe Kasten).



„Die Londoner Konkurrenz meidet das Verstoßprinzip.“
Hans-Jürgen Rütter von der Asspro managerline.

VW: In den vergangenen Monaten sind die Haftpflichtprämien für Wirtschaftsprüfer drastisch erhöht worden. Wie hoch sind die Prämiensteigerungen ausgefallen und wie groß sind die Spannbreiten der Prämien?

Rütter: Mit Inkrafttreten des KonTraG 1999 ist der Tarif bis zum heutigen Tag um über 200 Prozent gestiegen. Dass dies nicht durchgängig bei allen Verträgen geschehen ist, liegt an den zum Teil längeren Laufzeiten der Policen. Aber hier gilt: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Die Ergebnisse der Risikoträger sind nach deren Aussagen immer noch unbefriedigend, trotz der zwischenzeitlich vorgenommenen Prämienhöhung. Ferner wird die Haftungssituation der Berufsträger als sehr ausgeprägt angesehen mit steigender Tendenz. Angekündigte verschärfte gesetzliche Bestimmungen sowie die allgemein verstärkte Anspruchsmentalität lassen das Berufsrisiko als deutlich höher erscheinen. Daher ist mit einem weiteren Anstieg der Prämien über das Jahr 2004 hinaus zu rechnen.

Gerling bleibt eine der ersten Adressen

VW: Was muss ein Wirtschaftsprüfer tun, um weiterhin bezahlbare Haftpflichtdeckung zu bekommen?

Rütter: Man kann nur allgemein empfehlen, den Markt zu sondieren und am besten einen unabhängigen Spezialisten hinzuziehen. Ein qualifizierter Makler hat den besten Marktüberblick und haftet selbst für seine Tätigkeit. Ansonsten können die Wirtschaftsprüfer selbst wenig tun, außer natürlich, keine Schäden zu verursachen. Schaden-



„Im Gewerbegeschäft sehen wir ein erhebliches Wachstumspotenzial.“
Dr. Joseph Schilling von der Asspro managerline.

belastete Verträge sind sehr schwer zu platzieren.

VW: Ein Großteil der Wirtschaftsprüfer gibt ihre Haftpflichtdeckung an die Versicherungsstelle Wiesbaden (die Versicherungsstelle ist ein Konsortium aus Allianz, Axa, R+V und Victoria; Anmerkung der Redaktion). Ein weiterer bedeutender Anbieter ist Gerling. In der letzten Zeit ist aber eine Reihe anderer Versicherer auf diesem Markt tätig geworden. Dazu zählen die Gothaer, die Versicherungskammer Bayern, die niederländische Nassau und die britische Hiscox. Bleiben diese Gesellschaften trotz des anscheinend schwierig zu beherrschenden Markts aktiv oder gibt es Tendenzen, sich zurückzuziehen?

Rütter: Die Zahl der Anbieter hat sich in der jüngsten Vergangenheit nicht bemerkenswert verändert. Aber insbesondere für den Bereich der größeren Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die höhere Versicherungssummen benötigen, gibt es praktisch nur noch die beiden größeren Anbieter, Versicherungsstelle Wiesbaden und Gerling. Im Exzedentenbereich, d.h. bei Deckungssummen aufsetzend auf die Pflichtversicherungssummen gibt es jedoch noch Wettbewerb. Insoweit ist der Markt stabil.

Claims Made setzt sich nicht durch

VW: Rückversicherer haben vorgeschlagen, auch in Deutschland auf das Anspruchs-

Eine neue Kraft im D&O Underwriting

Seit dem 1. 4. 2004 sind die Asspro Consulting AG und die Managerline AG zur Asspro Managerline AG verschmolzen. Die Asspro Managerline AG ist der einzige Assekurateur in Deutschland und Österreich mit Vollmachten zur Zeichnung von D&O-Versicherungen und Exzedentenversicherung für die Vermögensschaden-Haftpflicht der rechts- und wirtschaftsberatenden Berufe (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater). Hauptrisikoträger ist die Hiscox AG München. In der D&O Versicherung hat die Gesellschaft Deckungsvollmacht bis 30 Mio Euro. Des Weiteren bestehen Vollmachten für Lloyd's of London. Dort können Kapazitäten über die 30 Mio Euro hinaus besorgt werden.

erhebliches Wachstumspotenzial.“
Dr. Joseph Schilling von der Asspro managerline.

ungsprinzip (claims made) in der Haftpflichtversicherung umzustellen. Begründet wird der Vorschlag damit, dass das Bedingungs-Wirr-Warr bei der oft sehr spät erfolgenden Regulierung wegfallen und wirklich der Versicherer regulieren würde, bei dem man derzeit versichert ist. Auch würden die Prämien Schwankungen zumindest gedämpft. Teilen Sie diese Meinung?

Rütter: Nein, da wir im Bereich der Pflichtversicherung, in dem sich Rechtsanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bewegen, kein „Bedingungs-Wirr-Warr“ haben. Die Pflichtversicherungsbedingungen sind durchweg einheitlich ausgestaltet, bis auf einige zusätzliche Sonderbedingungen. Für die Versicherten kann eine Umstellung auf „claims made“ gravierende Auswirkungen haben. Nehmen Sie den Bereich der Notare, wo ein Haftungszeitraum von dreißig Jahren zu berücksichtigen ist. Nach dem in Deutschland geltenden Verstoßprinzip sind auch Pflichtverletzungen über einen so langen Zeitraum hinweg durch den Versicherer abgedeckt, der zum Zeitpunkt des Verstoßes die Police gezeichnet hat.

Für die Versicherer ist natürlich der lange Nachhaltungszeitraum ein versicherungstechnisch schwierig zu kalkulierendes Problem. Andererseits wird der Standort Deutschland für die deutsche Versicherungswirtschaft gestärkt. Insbesondere die Konkurrenz aus London meidet die Zeichnung auf Basis des Verstoßprinzips. Daher wird der Vermögensschaden-Haftpflichtmarkt in Deutschland von deutschen Versicherern dominiert.

VW: Glauben Sie, dass sich das Anspruchs-erhebungsprinzip jemals durchsetzen wird?

Rütter: Wer vermag schon etwas auszuschießen? Da aber die führenden Rückversicherer in Deutschland ansässig und mit dem Verstoßprinzip vertraut sind, gehen wir nicht von einem Systemwechsel aus.

D&O: Im Gewerbe bleiben die Prämien stabil

VW: Wie schätzen Sie den D&O Markt gegenwärtig ein?

Dr. Schilling: Der Markt ist zweigeteilt. Die Großrisiken, das heißt Dax-Unternehmen oder die in den USA an der Börse gelisteten Unternehmen verlaufen nach eigenen Gesetzen. Die Prämien betragen in diesem Segment z.T. 20 bis 30 Prozent der Deckungssumme, d.h. die so genannte Payback-Periode für einen Totalschaden beträgt in diesen Fällen 3 bis 4 Jahre. Im mittelständischen und kleingewerblichen Geschäft haben wir einen relativ konstanten Markt mit stabilem Wachstum. Geht man von einer augenblicklichen Marktdurchdringung zwischen 15 und 20 Prozent aus, so haben wir noch erhebliches Wachstumspotenzial. Aber wir sehen auch die Schadenquoten in diesem Segment durchaus kritisch. Aufgrund der schwie-

rigen wirtschaftlichen Lage in Deutschland steigt die Anspruchsmoralität. Warum nicht einmal versuchen, über die Inanspruchnahme eines Managers eine Fehlinvestition wieder auszugleichen? Die Mentalität, die D&O-Police als Eigenschaden-Deckung auszunutzen, sehen wir durchaus mit Sorge.

In der Masse keine Klasse

Tarifvielfalt in der PKV birgt Probleme in sich – Mit Basistarif aktiv gegenüber der Politik

Auch PKV-Unternehmen sind von Veränderungen in der Altersstruktur ihrer Versicherten empfindlich betroffen. Anders als die gesetzlichen Kassen haben sie das Werkzeug der Kapitalanlagen. Doch adverse Entwicklungen innerhalb eines Kollektivs können selbst hohe Kapitalerträge nicht kompensieren. Viele PKV-Unternehmen arbeiten deshalb mit immer neuen Tarifwerken. Weil in die neuen Tarife meist nur das junge Neugeschäft fließt, können dort günstige Beiträge angeboten werden. Dies bringt jedoch auch Probleme mit sich. Darüber sprachen wir mit Volker Altenähr, dem Vorstandsvorsitzenden der Süddeutschen Krankenversicherung (SDK) in Stuttgart Fellbach.

VW: Viele PKV-Unternehmen führen teilweise eine große Zahl von Tarifwerken innerhalb des eigenen Hauses. Warum verzichtet die SDK darauf?

Altenähr: Unser Tarifwerk wurde in seinen wesentlichen Zügen Anfang der 70er Jahre eingeführt und seitdem ständig modernisiert und um Einzelbausteine ergänzt. Eine große Anzahl von Tarifwerken führt zu einer Zersplitterung der Bestände und damit auch zu einer Destabilisierung. Versicherungen funktionieren nur vernünftig, wenn die Kollektive ausreichend groß sind. Hinzu kommt, dass jedes neue Tarifwerk neue Kosten verursacht: zusätzliche DV-Kapazitäten, Schulungskosten für Innen- und Außendienst, neues Prospektmaterial und vieles mehr.

VW: Ergibt sich nicht daraus für die SDK ein Wettbewerbsnachteil?

Altenähr: In der kurzfristigen Betrachtung vielleicht schon. Neue Tarifwerke können einfacher auf aktuelle Marktgegebenheiten ausgerichtet werden. Daraus entstehen Wettbewerbsvorteile im Neugeschäft durch ein temporär attraktives Beitrags-Leistungsverhältnis. Denn der Bestandsaufbau in einem neuen Tarifwerk erfolgt in der Regel durch zunächst gute Risiken, die sich erst im Laufe von Jahren dem Durchschnittsrisiko gewachsener Bestände annähern. Der daraus zu ziehende Beitragsvorteil hält deshalb nicht dauerhaft an. Außerdem entzieht man dem Bestand der langjährig Versicherten im alten Tarifwerk die gesünderen

VW: Wie entwickeln sich die Prämien?

Dr. Schilling: Ebenfalls zweigeteilt. Im Groß- und Industriegebiet steigen die Prämien weiter stark an, im Mittelstand und im gewerblichen Bereich bleiben die Prämien stabil bis leicht steigend. Eine Aufweichung des Markts schließen wir jedenfalls aus.



„Man entzieht dem alten Tarifwerk die gesünderen Neueinsteiger“: Volker Altenähr, Vorsitzender des Vorstands der Süddeutschen Krankenversicherung über die Tarifvielfalt in der PKV.

Neueinsteiger. In der Gesamtbetrachtung meinen wir, dass unsere Einlarifwerk-Philosophie eine faire und ausgewogene Lösung für unsere älteren Versicherten ist und für Neueinsteiger ein hohes Maß an Beitragsstabilität bietet. Das ist zwar schwerer zu vermitteln, schafft aber gerade für einen lebenslangen privaten Krankenversicherungsschutz ein hohes Maß an Vertrauen. Nicht zuletzt unser exzellentes Assekurata-Rating, das wir bereits zum fünften Mal in Folge erhalten haben, bestätigt unsere Ausrichtung der langfristigen Sichtweise.

VW: Wie vermitteln Sie ihren potenziellen Neukunden ihr Geschäftsmodell?

Altenähr: Für unser Geschäftsmodell bedarf es qualifizierter Verkäufer im Außendienst. Sie müssen die Unternehmens- und Produktphilosophie verinnerlichen und potenziellen Kunden bedarfsgerecht aufzeigen können. Rund 80 Prozent unseres Neugeschäfts vermittelt unsere Ausschließlichkeitsorganisation in Süddeutschland.

Sie ist spezialisiert auf das Thema Krankenversicherung. Daneben haben wir im bestehenden Tarifwerk ein Höchstmaß an Flexibilität für unsere Versicherten geschaffen. So kann der bestehende Versicherungsschutz an veränderte Lebens- und Bedarfssituationen weitestgehend ohne Restriktionen angepasst werden.

VW: Der PKV-Verband hat ein neues Tarifmodell für die PKV entwickelt. Wie stehen Sie zu dem Verbandsmodell?

Altenähr: Die SDK begrüßt, dass jetzt auch die PKV in die Diskussion über die Weiterentwicklung des Gesundheitswesens einsteigt. Der Vorschlag eines Basistarifs, der für alle freiwillig Versicherten offen ist – unabhängig vom Gesundheitszustand – verdeutlicht, dass die PKV sich auch ihrer sozialen Verantwortung bewusst ist.

Aus der Rating-Szene

Mummert Consulting gibt Mehrheit an Rating-Agentur Assekurata ab

Die Mummert Consulting AG gibt die Mehrheit der Anteile an der Assekurata Rating-Agentur GmbH an Wilhelm Alms ab. Alms war bis Ende 2003 Vorstand der Unternehmensberatung. Mummert Consulting hatte Assekurata 1996 gegründet. Als neuer Mehrheitsgesellschafter werde Alms die strategische Ausweitung der Geschäftsaktivitäten begleiten und forcieren, heißt es in einer Pressemitteilung von Mummert Consulting. Aus Sicht von Mummert Consulting sei die Aufbauarbeit bei Assekurata abgeschlossen. „Die Gesellschaft beginnt nun, neue Geschäftsfelder zu erobern“, sagt Jürgen Spönnagel, Vorstandsvorsitzender der Beratungsgesellschaft. Dies sei der richtige Moment, das Engagement aus einer Minderheitsbeteiligung heraus fortzusetzen. Die Geschäftsführer Dr. Christoph Sönnichsen und Dr. Reiner Will halten zusammen mit Prof. Dr. Dieter Farny 12,5 Prozent der Gesellschaftsanteile.

Assekurata war 1996 gegründet worden und sollte sich als die erste unabhängige deutsche Rating-Agentur auf die Qualitätsbeurteilung von deutschen Erstversicherungsunternehmen spezialisieren (VW 24/1996 S. 1707). Seit 1997 wurden mehr als 145 interaktive Unternehmensanalysen bei mehr als 60 einzelnen Versicherungsgesellschaften durchgeführt. Für 2004 plant Assekurata laut Mummert Consulting einen weiteren Ausbau der Geschäftsaktivität. Man setzt darauf, dass Verbraucher und Vermittler in einem durch die Börsenkrise verunsicherten Marktumfeld nach qualifizierten Unternehmensbeurteilungen suchen. Seit Jahresbeginn 2004 habe man sieben neue Erst-Ratings vereinbaren können. Dementsprechend werde das Rating-Team kontinuierlich verstärkt.