



D&O-Markt 2020: Weniger Kapazitäten trotz steigender Risiken

Die nächsten Monate werden von einem verhärteten D&O-Markt geprägt sein: Versicherungssummen sinken, Prämien steigen massiv an und für kritische oder schadenbelastete Risiken gibt es bereits heute nur noch schwer bis gar keinen Deckungsschutz mehr. Die anstehenden Vertragsverlängerungen dürften deswegen für Unternehmen besonders anspruchsvoll werden.

Marktentwicklung D&O

Zwei Entwicklungen treffen aktuell aufeinander: einerseits ein in Kombination mit gesetzlichen Neuerungen abermals steigendes Haftungsrisiko aufseiten von Unternehmensleitern. Andererseits wirkte COVID-19 auf die D&O-Versicherung wie ein Brandbeschleuniger.

Verschärzte Haftungsrisiken für Manager

Gleich an mehreren Fronten wird offensichtlich, dass die Haftungsrisiken von Unternehmensleitern deutlich steigen. Medienwirksam müssen sich Manager gegen eine Vielzahl von Vorwürfen behaupten. Dabei geht es um Bilanzfälschungen, Verstöße gegen Publizitätspflichten, Arbeitssicherheit, behördliche Auflagen oder schlicht um „schlechte“ unternehmerische Entscheidungen. Die betroffenen Manager müssen infolgedessen mit internen Regressforderungen und zivilrechtlichen Ansprüchen Dritter oder von Insolvenzverwaltern ebenso rechnen wie mit strafrechtlichen Ermittlungsverfahren und arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen.

Gesetzliche Verschärfungen in Deutschland erhöhen die Managerrisiken. Hervorzuheben sind das Unternehmensstrafrecht im Hinblick auf den Gesetzesentwurf des Bundesjustizministeriums zum

Verbandssanktionengesetz (VerSanG) vom 24. April 2020. Hiernach drohen Unternehmen, aus deren Reihen Straftaten begangen wurden, Strafen bis zu zehn Prozent des Jahresumsatzes. Aufgrund von Verstößen gegen die seit Mai 2018 geltende Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wurden bereits Bußgelder von bis zu dreistelliger Millionenhöhe verhängt. Zudem trat im vergangenen Jahr das Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) in Kraft. Es macht Vorgaben zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen und betrieblichem Know-how, für den letztlich ebenfalls die Unternehmensleitung verantwortlich ist.

Vielfach geht es aus Sicht der D&O-Versicherer freilich nicht nur um eine rein deutsche, sondern globale Marktbetrachtung. Globale Markttrends mit Auswirkung auf die D&O-Versicherung umfassen z. B. die gestiegene Anzahl von Anlegerklagen („class actions“) in den USA, D&O-Klagen aufgrund in der Öffentlichkeit nachteilig wahrgenommener Vorfälle (so genannte „event driven litigation“), Cyberrisiken, ESG (Environmental, Social Responsibility und Governance), Klimaänderungen und Prozessfinanzierung („litigation funding“).

Auch das Risiko deutscher Unternehmen, in ausländische Gerichtsverfahren einzbezogen zu werden, ist gestiegen. Dies resultiert z. B. aus

schärferer Rechtsprechung in den USA zu sogenannten ADR I Listings, die auch deutsche Unternehmen vorhalten. Jüngst ist eine gestiegene Anzahl abgeleiteter Aktionärsklagen (Derivative Lawsuits) in den USA auch gegen europäische Unternehmen zu verzeichnen.

COVID-19-Pandemie

Eine Reihe von Branchen befindet sich im Krisenmodus. Unter hohem zeitlichem und wirtschaftlichem Druck müssen Geschäftsführer und Vorstände teils gravierende Entscheidungen treffen. Häufig drohen (unerkannte) Fehlentscheidungen und Insolvenzverstöße. Beides mündet in der Praxis besonders häufig in D&O-Schäden. Hierzu ist auch der Mittelstand betroffen. Die Versicherer befürchten zudem steigende Insolvenzen, Geschäftsbeeinträchtigungen durch Lieferkettenstörungen, Wegfall von Kundennachfrage, Fehler bei Veröffentlichungspflichten, Datenschutzverstöße, gestiegene Cyberrisiken wegen Homeoffice-Tätigkeit und generell strategische Fehlentscheidungen des Managements im Pandemie-Kontext.

Reaktionen der Versicherer

Die D&O-Versicherer müssen auf diese Gemengelage reagieren, denn die Sparte läuft schon längere Zeit nicht rentabel. Zwar weisen die jüngst veröffentlichten Zahlen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für 2019 mit einer Schadenkostenquote von 85,3% einen Besserungstrend auf. Dennoch liegt die kombinierte Schaden-Kosten-Quote mit ca. 115 % noch immer im roten Bereich. Die GDV-Zahlen in D&O sind im Einzelnen umstritten und bilden nicht den gesamten deutschen D&O-Versicherungsmarkt ab. Jedoch belegen sie einen Trend.

Inländisches D&O-Direktgeschäft mit GDV-Mitgliedsunternehmen

Jahr	Beiträge		Leistungen		
	in Mio. EUR	Veränderungen ggü. Vorjahr	in Mio. EUR	Veränderung ggü. Vorjahr	Schadenquote nach Abwicklung
2016	259	3,3 %	281	3,4 %	99,1 %
2017	233	-10,2 %	203	-27,7 %	85,3 %
2018	247	5,6 %	252	25,0 %	112,9 %
2019	262	10,1 %	233	-2,2 %	85,3 %

D&O Pricing Index²



Indikatoren des harten D&O-Marktes

1. Kapazitätsreduzierung

Versicherer reagieren mit Rückzug von D&O-Kapazitäten aus dem Markt. Dies kann geschehen durch:

- Reduzierung der Maximalkapazitäten
- Rückzug von Versicherern aus dem D&O-Geschäftsbetrieb
- Einstellung des D&O-Neugeschäfts
- Rückzeichnung aus „Problembranchen“¹
- Verlust von D&O-Kapazitäten als Folge von Versichererfusionen

Insgesamt dürften auf diesem Wege im Jahr 2020 lediglich noch etwa 50% der D&O-Kapazitäten im Vergleich zum Zeitraum noch vor wenigen Jahren zur Verfügung stehen.

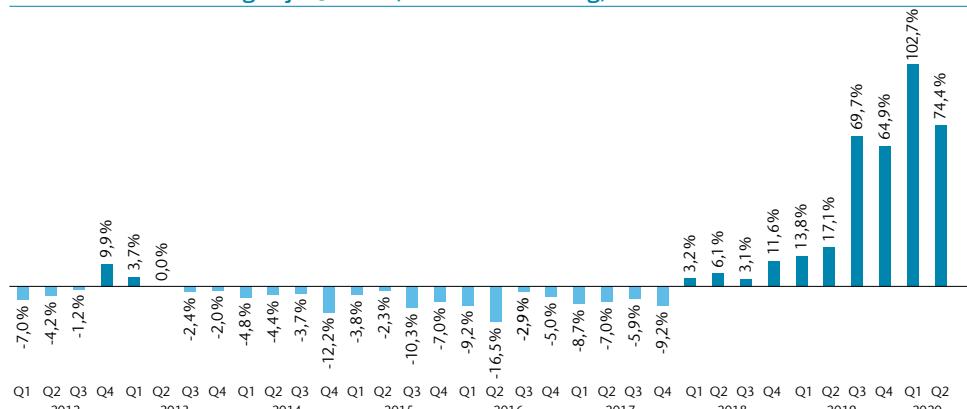
Auch technische Gründe können zur Reduzierung von Kapazitäten führen. Entscheidet sich ein Kunde aufgrund nachteiliger Verlängerungsangebote zum Neuaufbau eines D&O-Programms, stehen die Versicherer der bisherigen Versicherungsperiode meist für die Zukunft nicht mehr zur Verfügung. Dies ist in Kumulaspunkten begründet, welche aus dem Claims-made-Versicherungsfall der D&O-Versicherungsbedingungen entstehen („Nachhaftungsfrist“).

Zugleich müssen Kunden wegen der reduzierten Beteiligungsquoten meist eine mindestens doppelte Anzahl von Versicherern finden, die bereit sind, in den zukünftigen Versicherungsschutz neu einzusteigen.

2. Prämien

Reduzierte Kapazitäten führen zu weniger Wettbewerb und damit meist höheren Prämien.

D&O Prämienänderungen je Quartal (Jahresbetrachtung)²



Im jüngst veröffentlichten Aon D&O Pricing Index ergibt sich ein durchschnittlicher D&O Prämiensteigerungssatz von 102,7% in Q1 und 74,4% in Q2 jeweils im Vorjahresvergleich. Im selben Zeitraum wurde die Prämie von 96 % aller Grundversicherungsverträge („primaries“) erhöht, in keinem Fall gab es eine Reduzierung.

Im aktuellen Verlängerungsprozess folgen D&O-Versicherer meist automatisch den erhöhten Prämienforderungen im Versicherungsprogramm. Eine detaillierte Auseinandersetzung mit dem konkreten Kundenrisiko findet nicht immer statt. Viele Versicherer zentralisieren im Lichte der Marktverhärtung ihre Underwriting-Zuständigkeiten. Dies schafft eine zusätzliche Schnittstelle und verringert die Chance, mit differenzierten Risikoinformationen im Genehmigungsprozess durchzudringen.

3. Deckungsinhalte

D&O-Versicherer monieren die breit angelegte D&O-Deckung insbesondere deutscher Policen. Einige Versi-

cherer wollen daher in ihren neuen Bedingungswerken die Deckung auf den Kern der Managerhaftung zurückführen. Dies kann weniger relevante Inhalte betreffen, allerdings auch „harte Deckungsbestandteile“ wie Nachmeldefristen in Bezug auf Dauer oder Unverfallbarkeit.

Hinzu kommen Deckungsausschlüsse, insbesondere Insolvenz- oder Cyberausschlüsse. Diskussionen leben auch in Bezug auf COVID-19-Ausschlüsse auf.

D&O-Fragebögen mit übergreifenden Inhalten wie Finanzkennzahlen, Cyber- und COVID-19 bezogenen Aussagen sind sorgfältig zu befüllen. Die Antworten des Versicherungsnehmers bergen Potenzial, im Schadenfall Diskussionen oder gar Ausschlusswirkung herbeizuführen zu können. Besondere Vorsicht gilt es insbesondere bei unbestimmten Zustandsfragen sowie Prognoseentscheidungen für die Zukunft zu wahren.

1 Zu Problembranchen zählen aus Versicherersicht z.B. Reise & Tourismus, Fluggesellschaften, Handel, Hotel & Gastronomie, Sportvereine und Eventveranstalter.

2 Quelle: D&O Pricing Index (USA), Aon Financial Services Group (FSG)

Lösungen

Die Frage, wie Kunden und Makler auf die Marktentwicklung reagieren sollten, muss zunächst die Gemengelage als Ausgangspunkt berücksichtigen: Es handelt sich bei der Marktverhärtung

- um einen globalen Trend,
- der unterschiedliche Branchen, Segmente und
- Erst- und Rückversicherer umfasst.

- Risikosteigernde Faktoren betreffen einen Großteil der Risiken zugleich.

Ausschreibungen nehmen aktuell längere Zeit als zuvor in Anspruch. Dies kann einerseits an der Vielzahl neuer Anfragen und am erhöhten Aufklärungsbedarf der Versicherer liegen. Auch führen Underwriter den erhöhten Informationsbedarf zu COVID-19

an, der zum Verlängerungszeitpunkt möglichst aktuell sein muss. Andererseits kann ein zu enges Zeitfenster am Ende des Renewals die Verhandlungsposition des Versicherungsnehmers schwächen. Daher ist große Sorgfalt auf eine möglichst umfassende Informationsbereitstellung und schnelle Reaktion im Verlängerungsprozess zu legen.

Über Aon

Aon ist ein führendes globales Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, das eine breite Palette von Lösungen zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Vergütung und Gesundheit anbietet. Umfangreiches Wissen über Risiken, Chancen und Potenziale ist die Grundlage unserer Arbeit. Unser Anspruch ist es, dass Sie die Ziele erreichen, die Sie sich setzen. Dafür engagieren sich in 120 Ländern 50.000 qualifizierte Mitarbeiter – davon rund 1.650 an zwölf Standorten in Deutschland.

Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH & Co. KG

Caffamacherreihe 16, 20355 Hamburg

+49 40 3605-0

aon-deutschland@aon.de

www.aon.de

Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH & Co. KG

Sitz der Gesellschaft: Hamburg, Amtsgericht Hamburg | HRA 107538

Caffamacherreihe 16 | 20355 Hamburg

Persönlich haftende Gesellschafterin: Aon Deutschland Beteiligungs GmbH (Komplementärin)

Eingetragener Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO: D-7FZG-S385V-25

www.vermittlungsregister.info