

Thema: Koban Soldora

Autor: DANIEL SCHROFNER

Schutzschild für Führungskräfte



Die D&O-Versicherung ist keine Vollkasko-Versicherung, wie viele fälschlicherweise glauben.

Wenn Führungskräfte sie brauchen, geht es meist um viel Geld und die gesamte Versicherungssumme steht auf dem Spiel.

DANIEL SCHROFNER

Konzerne und große Unternehmen haben die D&O-Versicherung (Directors-and-Officers-Versicherung, Manager-Haftpflicht) fast alle – sie hat sich in den vergangenen Jahren als fester Bestandteil des Risikomanagements etabliert. Georg Aichinger, Geschäftsführer von Koban Soldora, ein unabhängiger Spezialversicherungsmakler für Unternehmen, Geschäftsführer und freie Berufe, spricht von rund 95 Prozent. Diese Zahl wird aber kleiner, je kleiner auch die Unternehmen werden. Bei Klein- und Mittelbetrieben geht der gelernte Jurist von rund 70 bis 80 Prozent aus, mit Versicherungssummen von rund zwei bis fünf Millionen Euro und einer jährlichen Prämie in der Höhe von drei- bis fünftausend Euro: „Wo noch Nachholbedarf besteht, ist bei familiengeführten Unternehmen.“

Für Josef Pöchtrager, Landesdirektor Salzburg der Uniqua Österreich und stellvertretender Spartenobmann Bank und Versicherung, liegt der deutlich geringere Durchdringungsgrad bei den kleineren Unternehmen weniger an fehlenden Angeboten, sondern „vielmehr an einem bislang unterschätzten Risikobewusstsein“.

Die D&O-Versicherung braucht man nicht jedes Jahr, aber wenn sie benötigt wird, dann geht es um viel Geld und meist steht auch die gesamte Versicherungssumme auf dem Spiel. Laut Aichinger, der sich seit 15 Jahren auf die Managerhaft-

tung spezialisiert hat, sind Insolvenzen der Hauptanwendungsfall: „In der Regel freut sich bei so einem Fall der Insolvenz- oder Masseverwalter über die Polizza, die vielleicht 20 Millionen Versicherungssumme aufweist. Dann ist natürlich die Hoffnung groß, darauf zugreifen zu können. Vielleicht ist das auch der einzige Fonds, wo noch etwas drinnen ist.“ Da die D&O-Versicherung aber eine Haftpflichtversicherung ist, muss dem Vorstand oder Geschäftsführer eine Pflichtverletzung unterstellt werden sowie daraus resultierend eine Haftung konstruiert und in der Folge ein Schaden behauptet werden, der dann idealerweise vom Versicherer gezahlt wird. Und dieses Geld kommt in einem Insolvenzfall den Gläubigern zu. Der Klassiker sei dabei das Vorwerfen einer Insolvenz-Verschleppung, erläutert der 44-Jährige, oder es wird gesagt, das Unternehmen ist nur deshalb pleite gegangen, weil ein Managementfehler begangen wurde: „Zum Beispiel wegen einer Expansion und zu hoher Kosten dabei.“

Die Versicherung wird nicht von den einzelnen Personen abgeschlossen, sondern vom Unternehmen, das auch die Prämien zahlt. Sie schützt Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte vor existenzbedrohenden persönlichen Haftungsansprüchen bei Fehlentscheidungen. „Wir reden hier aber nicht von einer Vollkasko-Versicherung, wie viele glauben, und auch nicht von einer Luxusversicherung. Sie ist auch nicht verpflichtend“, betont der gebürtige Kärntner, der seit 15 Jahren in Wien lebt.

Aus fachlicher Sicht ist sie laut Pöchtrager

Thema: Koban Soldora**Autor:** DANIEL SCHROFNER

aber dringend zu empfehlen: „Angesichts der hohen persönlichen Haftungsrisiken, denen Führungskräfte heute ausgesetzt sind – oftmals auch für Entscheidungen, die im Unternehmensinteresse getroffen wurden –, stellt sie einen wesentlichen Bestandteil moderner Corporate Governance dar. Für viele qualifizierte Manager ist ein entsprechender Versicherungsschutz mittlerweile ein entscheidendes Kriterium bei der Übernahme von Führungsfunktionen.“

Die Führungskräfte haben aber die Möglichkeit, und viele machen das auch zusätzlich, die Versicherung persönlich abzuschließen. „Die Topmanager haben beides. Ein Vorteil davon ist, man ist die einzig versicherte Person. Der Nachteil aber, man muss die Prämien selbst zahlen“, erklärt Aichinger.

Die ersten Polizzen gab es in den USA. Vor 40 Jahren fand die Managerhaftung ihren Weg über den großen Teich nach Europa, Deutschland und Österreich. Aichinger erzählt, dass es zu Beginn nur zwei Versicherer gab, die sie für den österreichischen Markt angeboten haben. Heutzutage sind es um die 25 bis 30 Versicherer, deshalb sind die Prämien auch günstiger: „Es sind aber nicht die klassischen österreichischen Versicherer, die die D&O anbieten, sondern primär Versicherer aus dem angloamerikanischen Rechtsraum, die eine Niederlassung bei uns haben.“



Wir reden hier
nicht von einer
Luxusversicherung.

Georg Aichinger,
Geschäftsführer Koban Soldora