

Manager haben Verletzungsrisiko.
Versicherungen können helfen



Erhöhter Schutzbedarf

Krisen erhöhen das Haftungspotenzial und damit bei Manager:innen die Nachfrage nach Versicherungen. Für Firmen mit schlechter Bonität und mäßigen Marktaussichten sieht es im Moment nicht rosig aus.

Autor: Franz Artner

Geschäftsführer:innen treffen täglich Entscheidungen, manchmal auch schwierige. Und oft müssen auch schnelle Entscheidungen getroffen werden. Dabei kann es zu einem Schaden kommen oder zum Vorwurf, dass ein Schaden eingetreten ist. Hier setzt die D&O-Versicherung an. Sie schützen nicht nur die handelnden Personen, sondern auch die Unternehmen selbst. Angesichts komplexer Haftungsnormen, strenger Aufsichtspflichten und wachsender wirtschaftlicher Unsicherheit ist die Nachfrage entsprechend hoch – und wird es wohl auch bleiben.

D&O steht für Directors & Officers und stammt ursprünglich aus den USA. Im deutschen Sprachraum spricht man oft von Manager-Haftpflichtversicherung. Sie deckt Schäden ab, die durch schuldhaftes Pflichtverletzungen entstehen – allerdings nur bei Fahrlässigkeit, nicht bei Vorsatz. Den Vorsatz muss der Versicherer nachwei-

sen, was in der Praxis selten gelingt. Bis zu einer möglichen Feststellung zahlt er in der Regel Abwehrkosten.

Die D&O ist eine Haftpflichtversicherung, keine Eigenschadenversicherung. Sie zahlt nur, wenn tatsächlich eine rechtliche Haftung besteht. Solange diese nicht feststeht, bleibt die Zahlung an den vermeintlich Geschädigten offen. Versicherungssummen reichen von einer bis fünf Millionen Euro bei kleineren Unternehmen, bis zu mehreren hundert Millionen bei Konzernen. Doch bei großen Fällen wie etwa VW, Signa oder Wirecard reicht selbst das oft nicht aus.

Ein ausgewiesener Experte für dieses Versicherungsfach ist Georg Aichinger, Geschäftsführer der Koban solDora GmbH. Er ist neben seiner hauptberuflichen Tätigkeit auch noch Universitätslektor, Vortragender und Gutachter.

Im Building Times-Interview erklärt Aichinger, warum Manager:innen und Firmen gut beraten sind, sich zu versichern und wo die Grenzen der Versicherung liegen.

INTERVIEW: Georg Aichinger

Building Times: Herr Aichinger, wie verbreitet ist die D&O-Versicherung in Österreich?

Aichinger: In den letzten Jahren hat die Marktdurchdringung stark zugenommen. Früher waren sich viele Geschäftsführer:innen ihres Haftungsrisikos gar nicht bewusst oder hielten Versicherungsschutz für zu teuer. Heute verfügen die meisten über eine D&O-Versicherung. Ausnahmen sind oft eigentümergeführte Familienunternehmen, wo Geschäftsführer:in und Gesellschafter:in identisch sind. Doch auch dort kann im Fall einer Insolvenz der Masseverwalter Ansprüche erheben.

BT: Warum gibt es immer mehr Polizzen?

Aichinger: Zum einen, weil sich das Haftungsumfeld deutlich verschärft hat. Geschäftsführer:innen müssen heute unzählige Bestimmungen kennen, deren Verletzung rasch zu Haftungsfällen führt. Zum anderen sind entsprechende Versicherungen mittlerweile leistbar geworden – sie kosten meist ab etwa 1.000 Euro jährlich. Außerdem können sie im Namen des Unternehmens abgeschlossen werden, das auch die Prämie bezahlt, während die Geschäftsführerin bzw. der Geschäftsführer selbst versichert ist. Das macht diese Absicherung besonders attraktiv.

BT: Warum zahlt das Unternehmen die Versicherung?

Aichinger: Auch für das Unternehmen ist das vorteilhaft: Die D&O-Versicherung deckt vor allem sogenannte Innenansprüche, also Fälle, in denen das Unternehmen selbst Forderungen gegen den Geschäftsführer erhebt. Statt auf das Privatvermögen zuzugreifen, kann das Unternehmen die Versicherungssumme nutzen – oft die einzige Möglichkeit, hohe Ansprüche überhaupt durchzusetzen.

BT: Gilt die Versicherung auch für Aufsichtsräte?

Aichinger: Ja. Besonders in risikoreichen Funktionen wird eine solche Absicherung oft sogar verlangt, da viele Mandate sonst kaum besetzt werden könnten.

BT: Was sind die typischen Risiken?

Aichinger: Die meisten Haftungsfälle entstehen in Krisenzeiten. Wenn ein Geschäftsführer versucht, ein insolvenzgefährdetes Unternehmen zu retten, Rechnungen weiterzahlt und die Insolvenz zu spät anmeldet, droht der Vorwurf der Insolvenzverschleppung. Dann fordern Insolvenzverwalter:innen, Finanzamt oder Sozialversicherung Schadenersatz. Besonders heikel ist die Haftung für Abgabenschulden – hier greift der Staat regelmäßig auf den Geschäftsführer persönlich zu.

BT: Wie sieht es bei strafrechtlichen Delikten aus?

Aichinger: Nur weil ein strafrechtliches Vergehen vermutet wird oder weil der Versicherer davon ausgeht, dass irgendeine kriminelle Absicht hinter einer bestimmten Causa steckt, das alleine berechtigt ihn noch nicht, sich für leistungsfrei zu erklären. Es müsste vom Versicherer der Vorsatz festgestellt werden. Das ist wahnsinnig schwierig und gelingt selten.

BT: Das heißt, strafrechtliche Risiken sind mit abgedeckt?

Aichinger: Es wird häufig angenommen, dass auch strafrechtliche Verfahren durch die D&O gedeckt sind – das ist falsch. Für die Kosten einer Strafverteidigung braucht es eine eigene Strafrechtsschutzversicherung. Diese springt auch ein, wenn etwa nach einem Arbeitsunfall mit Todesfolge ein Verfahren wegen fahrlässiger Tötung eingeleitet wird.

BT: Ist der Strafrechtsschutz so üblich wie die D&O?

Aichinger: Nein, hier ist die Absicherung noch deutlich geringer. Viele Geschäftsführer glauben, sie würden bei korrektem Verhalten kein Risiko haben – ein gefährlicher Irrtum, denn schon alleine der Vorwurf oder ein unglücklicher Vorfall, wie etwa ein tödlicher Arbeitsunfall, kann strafrechtliche Ermittlungen auslösen. Auch diese Versicherung wird in der Regel über das Unternehmen abgeschlossen.

BT: Wie schützen sich Versicherungen gegen Missbrauch?

Aichinger: Zum einen muss ein Fragebogen ausgefüllt werden. Vor Abschluss prüfen Versicherer zudem die Unternehmensbilanzen. Ist das Eigenkapital aufgezehrt oder bestehen jahrelange Verluste, wird der Versicherungsschutz oft verweigert. In Branchen mit hoher Insolvenzquote –



etwa Bau, Immobilien oder Energie – ist die Deckung derzeit schwer zu bekommen. Versicherer reagieren auf veränderte Geschäftszahlen: Läuft es schlecht, können sie die Polizze kündigen, die Versicherungssumme senken oder die Prämie erhöhen.

BT: Wie sieht es derzeit am Markt aus?

Aichinger: Der Markt ist dynamisch. In der Corona-Zeit herrschte ein sogenannter „Hard Market“ mit hohen Prämien und reduzierten Deckungen. Mittlerweile geht es wieder in Richtung „Weichmarkt“ – die Prämien sinken, die Bedingungen verbessern sich. Rund 20–30 Versicherer sind im deutschsprachigen Raum aktiv, und der Risikoappetit schwankt stark.

BT: Wie kommen die meisten Abschlüsse zustande?

Aichinger: Oft wenden sich Geschäftsführer:innen von selbst an spezialisierte Makler:innen. Viele Kund:innen kommen über Empfehlungen oder Vorträge, zunehmend auch durch Weiterbildungen an Universitäten. ■