

Eine Frage der Mentalität

Verstoß- versus Claims-made-Prinzip

Fusionswillige aufgepasst! Auch für die anwaltliche Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung gilt: andere Länder – andere Sitten.

Von Hans-Jürgen Rütter

Die Globalisierung macht auch vor den rechts- und wirtschaftsberatenden Berufen keinen Halt: Länderübergreifende Fusionen großer Wirtschaftskanzleien liegen im Trend. Da der Großteil der Zusammenschlüsse oder Kooperationen zwischen deutschen und englischen oder US-amerikanischen Sozietäten erfolgt, lohnt sich für „Heiratswillige“ ein gründlicher Blick auf die in diesen Ländern vorherrschenden Versicherungslösungen. Einige besonders gravierende versicherungstechnische, aber auch kulturell bedingte Besonderheiten prägen die internationale Szene.

Einen wichtigen Unterschied macht die Programmstruktur: Bei angloamerikanischen Deckungen handelt es sich in der Regel um Jahrespolicen, die im Gegensatz zu deutschen Policen zum Ablauf der Versicherungsperiode ohne automatische Verlängerung auslaufen. Somit ist der Versicherungsschutz für die nächste Periode im Hinblick auf Bedingungswerk, Prämienfindung und Konsortium der beteiligten Versicherer komplett neu zu verhandeln. Bei Lloyd's London ist es üblich, dass der platzierende Makler (Broker) einen führenden Risikoträger (Underwriter) sucht und danach mit weiteren beteiligten Versicherern das Programm komplettiert. Bei Haftpflichtprogrammen mit hohen Versicherungssummen im zwei- und dreistelligen Millionenbereich werden zahlreiche Exzedenten – so genannte Layer – aufgelegt.

Die Beteiligungsverhältnisse an diesen Layern sind sehr diffus. So ändert sich das Verhältnis von einem zum

nächsten Layer unter Umständen sehr stark. Zu beachten ist auch, dass die Beteiligungsquote der einzelnen Risikoträger an den einzelnen Layern sehr unterschiedlich und in der Regel sehr viel geringer ist als in Deutschland. So sind Quoten von mehr als zehn Prozent die Ausnahme. Dies entspricht der Tradition des englischen Marktes, übernommene Risiken zu atomisieren.

In der Praxis führt das dazu, dass sich das Konsortium nach der Erneuerung, dem Renewal, vollkommen umgestaltet. Es besteht teilweise aus mehr als 20 Versicherern. Kontinuität und partnerschaftliche Kooperation, wie sie vom deutschen Markt her traditionell gepflegt werden, sind am Londoner Markt weitestgehend unbekannt. In Deutschland gibt es demgegenüber nur eine Handvoll qualifizierter Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer, die an den Policen der Großsozietäten sehr häufig gegenseitig beteiligt sind.

Claims-made-Prinzip

In Deutschland gilt das so genannte Verstoßprinzip: Danach sind alle Pflichtverletzungen vom Versicherungsschutz umfasst, die unabhängig vom Zeitpunkt der Geltendmachung während der Laufzeit des Versicherungsvertrags begangen werden. Die angloamerikanischen Haftpflichtprogramme hingegen basieren auf dem Claims-made-Prinzip. Zunächst sind damit nur Ansprüche versichert, die innerhalb des versicherten Zeitraumes vom Anspruchsteller geltend gemacht werden. Teilweise gibt es die Einschränkung, dass auch die Ursache, also die

Pflichtverletzung, innerhalb des versicherten Zeitraumes liegen muss.

Diese reine Form wird in der Praxis durch das so genannte Retro-Active-Date (Rückwärtsdeckung) und die Reporting-Periode oder auch Run-off-Periode entschärft. Die beiden letztgenannten Begriffe stehen für die Nachhaftung, die erforderlich ist, wenn ein Anspruch erst nach Ablauf der Versicherungsperiode geltend gemacht wird. In Deutschland ist diese Nachhaftung Bestandteil der Versi-



cherungspolice. Sie dauert bis zum Ende der gesetzlichen Verjährungsfrist und, was die Abwehr von Ansprüchen angeht, sogar darüber hinaus. Legt man bei Notarrisiken die 30-jährige Verjährungsfrist zu Grunde, so kann die Nachhaftungsperiode sogar über mehrere Jahrzehnte gehen.

Risiko Nachhaftung

Während in Deutschland die Nachhaftung in der Kalkulation des Versicherungsbeitrags bereits enthalten ist, erfolgt bei angloamerikanischen Programmen der Einkauf einer Nachhaftung, die bis zu mehreren Jahren möglich ist, gesondert. Sie beträgt durchaus bis zu 100 Prozent der Original-Versicherungsprämie, was zu berücksichtigen ist, wenn man deutsche Haftpflichtdeckungen mit internationalen vergleicht. Zu beachten ist auch, dass häufig keine vertragliche Verpflichtung für das Versicherer-Konsortium besteht, die Nachhaftung auf jeden Fall anzubieten. Auf Grund von Schadenerfahrung oder auch Änderung der Geschäftspolitik, die mit dem konkreten Versicherungsprogramm nicht in Zusammenhang steht, kann ein Versicherer sich weigern, eine Nachhaftung anzubieten.

Bei einem Schaden oberhalb der Pflichtsumme – die ja auf jeden Fall weiterhin für deutsche Risiken lokal eingedeckt werden müsste – und einem gegebenenfalls vereinbarten Selbstbehalt greift das internationale Haftpflichtprogramm. Somit wird ein zweiter und zwar dann englischer, amerikanischer oder anderer ausländischer Versicherer mit der Schadenregulierung befasst. Das bedeutet, dass die Führung der Korrespondenz in englischer Sprache erfolgt sowie – und dies ist sicherlich schwerwiegender – eine andere Schadenregulierungsmentalität Platz greift.

Konfrontationskurs bevorzugt

Die englischen und US-amerikanischen Schadenregulierer fahren gern einen „Konfrontationskurs“: Sie versuchen, selbst bei eindeutigen Sachverhalten, Ansprüche abzuwehren oder zumindest die Regulierung zu verzögern. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Versicherungsnehmer – auch im Interesse der Wahrung seiner Reputation – findet dabei vom Grundsatz her nicht statt. Seine kaufmännischen Interessen werden allenfalls untergeordnet berücksichtigt. Deutsche oder in Deutschland ansässige

ausländische Versicherer hingegen regulieren den Schaden in enger Abstimmung mit dem Versicherungsnehmer, auch mit Rücksicht auf dessen Verbindung zum Anspruchsteller. Neben der rechtlichen findet häufig auch eine kaufmännische Betrachtung der Auseinandersetzung statt.

Dynamischer Markt

Der internationale Versicherungsmarkt ist im Vergleich zum deutschen sehr viel volatil. Dies bedeutet, dass auch auf Veränderungen, die durchaus außerhalb der vertraglichen Beziehungen zwischen Versicherer, Konsortium und Versicherungsnehmer liegen können, sehr viel schneller reagiert wird. Da die vertraglichen Beziehungen einer jährlichen Überprüfung unterliegen, kann sich keine aus deutschen Verhältnissen bekannte Kontinuität einstellen. Somit ist jeglicher Kulanz der beteiligten Versicherer im Verhältnis zum Versicherungsnehmer der Boden entzogen.

*Ass. jur. Hans-Jürgen Rütter, Frechen
Geschäftsführer von Lauff und Bolz,
Versicherungsmakler GmbH
www.vonlauffundbolz.de*

