

Vermögensschaden-Haftpflicht international

Anglo-amerikanische Programme versus deutsche Deckungen

Hans-Jürgen Rütter

Die Internationalisierung macht auch vor den rechts- und wirtschaftsberatenden Berufen nicht Halt: Länderübergreifende Fusionen großer Wirtschaftskanzleien liegen voll im Trend. Da der Großteil der Zusammenschlüsse oder Kooperationen zwischen deutschen und englischen beziehungsweise US-amerikanischen Sozietäten erfolgt, lohnt sich für „Heiratswillige“ der Blick auf die in anderen Ländern vorherrschenden Versicherungslösungen. (Red.)

Einige besonders gravierende versicherungstechnische, aber auch kulturell bedingte Besonderheiten prägen die internationale Versicherungsszene für Steuer- und Wirtschaftsberater.

Vertragsstrukturen

Bei angloamerikanischen Deckungen handelt es sich in der Regel um Jahrespolicen, die zum Ablauf der Versicherungsperiode – im Gegensatz zu deutschen Policen – ohne automatische Verlängerung auslaufen. Somit ist der Versicherungsschutz für die nächste Periode komplett neu zu verhandeln, und zwar sowohl bezüglich des Bedingungswerks und der Prämienfindung als auch des Konsortiums der beteiligten Versicherer.

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 Millionen-Bereich werden zahlreiche Exzedenten (so genannte Layer) aufgelegt. Die Beteiligungsverhältnisse an diesen Layern sind sehr diffus. So ändert sich das Beteiligungsverhältnis von einem Layer zum nächsten 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 so genannten Renewal) völlig neu gestaltet. Es besteht zum Teil 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 allenfalls eine Hand voll qualifizierter Vermögensschaden Haftpflichtversicherer, die sehr häufig an den Policen der Großsozietäten gegenseitig beteiligt sind.

Versicherungsfall-Definition

In Deutschland gilt das so genannte Verstoßprinzip, nach dem alle Pflichtverletzungen vom Versicherungsschutz umfasst sind, die während der Laufzeit des Versicherungsvertrages begangen werden, unabhängig vom Zeitpunkt der Geltendmachung. Den angloamerikanischen Haftpflichtprogrammen liegt hingegen das so genannte *claims-made*-Prinzip zu Grunde. Zunächst sind damit nur Ansprüche versichert, die innerhalb des versicherten Zeitraumes vom Anspruchsteller geltend gemacht werden. Zum Teil gibt es die Einschränkung, dass auch die Ursache (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 so genannte *Reporting-Periode* (oder auch *run-off-periode*) entschärft. Die 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 Versicherungspolice und 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 sieht man, dass die Nachhaftungsperiode über mehrere Jahrzehnte gehen kann.

Kosten für die Nachhaftung

Während in Deutschland die Nachhaftung in der Kalkulation des Versicherungsbeitrages 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. Diese Tatsache ist bedeutsam beim Kostenvergleich von deutschen Haftpflichtdeckungen zu internationalen.

Auch besteht häufig keine vertragliche Verpflichtung für das Versicherer-Konsortium, 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 überhaupt anzubieten.

Schadenregulierung

Ein weiterer Unterschied ist bei der Schadenregulierung zu beachten. Bei einem Schaden oberhalb der Pflichtsumme, die ja auf jeden Fall weiterhin für deutsche Risiken lokal eingedeckt werden müsste, und eines gegebenenfalls vereinbarten Selbstbehaltes greift das internationale Haftpflichtprogramm. Somit wird ein zweiter und dann englischer, amerikanischer oder anderer ausländischer Versicherer mit der Schadenregulierung befasst. Zunächst bedeutet dies die Führung der Korrespondenz in englischer Sprache.

Sicherlich schwerwiegender ist, dass bei der Schadenregulierung eine andere Mentalität vorherrscht. Deutsche oder in Deutschland ansässige ausländische Versicherer lassen sich bei der Schadenregulierungspraxis in der Regel von den Interessen des Versicherungs-

nehmers leiten. Der Schadenfall wird in enger Abstimmung mit dem Versicherungsnehmer, auch mit Rücksicht auf dessen Verbindung zum Anspruchsteller, reguliert. Neben der rechtlichen findet häufig auch eine kaufmännische Betrachtung der Auseinandersetzung statt.

Erfahrungen mit englischen und US-amerikanischen Schadenregulierern zeigen hingegen, dass diese selbst bei eindeutigen Sachverhalten versuchen – von ihrer Gesellschaft auch dazu angehalten – selbst berechnete 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 in untergeordneter Weise berücksichtigt.

Volatilität

Die langjährige Beobachtung des internationalen Marktes zeigt, dass dieser sehr viel volatil ist als der deutsche Versicherungsmarkt. Dies bedeutet, dass auch auf Veränderungen, die auch durchaus außerhalb der vertraglichen Beziehungen zwischen Versicherer, Konsortium und Versicherungsnehmer liegen können, sehr viel schneller reagiert wird. Die vertraglichen Beziehungen unterliegen einer jährlichen Überprüfung von Grund auf.

Auf Grund der bereits oben angesprochenen Veränderungen der Vertragspartner stellt sich keine Kontinuität und Dauerhaftigkeit ein, die es zulässt, aus



Ass. jur. Hans-Jürgen Rütter
Geschäftsführer, von Lauff und Bolz
Versicherungsmakler GmbH

Telefon 02234/953540

Sicht der beteiligten Versicherer kaufmännische Überlegungen (Kulanz) im Verhältnis zum Versicherungsnehmer anzustellen. Gerade die Entwicklung nach dem 11. September 2001 hat gezeigt, dass der Londoner Markt mit drastischen Beitragserhöhungen bis hin zu einer Verdoppelung, ja Verdreifachung der aktuellen Prämien reagiert.

Fazit

Es bleibt festzuhalten, dass die deutschen Partner im Falle einer Kooperation oder Fusion mit ausländischen Sozietäten die Auswirkungen auf ihren Versicherungsschutz sehr gewissenhaft überprüfen sollten. Eine nur oberflächliche Prüfung der ausländischen Deckungskonzepte könnte im Schadenfall zu einer bösen Überraschung führen. Fachliche Beratung ist daher angesagt. **V&S**

Experten-Test EDV

Versicherungs-Software – Hilfreich aber verbesserungsfähig

Die von mir getestete Software „Haufe Versicherungs & Finanz Office“ (HVFO) bietet für einen ansehnlichen Preis eine gut gegliederte Leistung. Der Aufbau entspricht indes eher dem eines Lehrbuches als dem eines Lexikons.

Deshalb ist ein Vergleich zu anderen Produkten (etwa Lexsoft) nur bedingt möglich. Inhaltlich stimmen die Aussagen nahezu überein. Was allerdings stört und weshalb ich die-

ses Produkt auch nicht uneingeschränkt empfehlen möchte, ist das Fehlen einer breiten Palette an Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB). Insgesamt handelt es sich um ein gutes Konzept, was allerdings mit der Zeit noch an der einen oder anderen Stelle mit Leben gefüllt werden müsste.

Andreas Kutschera, Versicherungsberater,
Telefon 0 24 36/3 89 01 14

Vermögen & Steuern

Fachzeitschrift für die
Steuer-, Rechts- und
Vermögensberatung

Verlag und Redaktion:

Verlag Helmut Richardi GmbH
in der Verlagsgruppe Knapp/Richardi
Aschaffener Straße 19, 60599 Frankfurt am Main,
Postfach 11 11 51, 60046 Frankfurt am Main,
Telefon 0 69/97 08 33-0, Telefax 0 69/7 07 84 00.
www.kreditwesens.de
E-Mail: red.vus@kreditwesens.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Chefredaktion: Dipl.-Vw. Karl-Heinz Badura
Am Flutgraben 10, 52388 Nörvenich,
Telefon 0 24 26/51 03, Telefax 0 24 26/57 27
E-Mail: info@badura.com

Berater der Redaktion: Dr. Klaus Hattermer

Redaktionsbeirat: Dr. Gerold F. Engenhardt, Dr. Klaus Hattermer, RA Ludwig Kerscher, Guido J. Küsters, StB Dipl.-Kfm. Michael Leistenschneider, Dr. Jörg Richter, Dipl.-Kfm. Rüdiger Ruhe, WP StB Dipl.-Kfm. Dr. Hans Günter Senger

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesens.de.

Verlagsleitung: Uwe Cappel, Werner Scholz

Für Anzeigen verantwortlich: Werner Scholz,
Telefon 0 69/97 08 33-22,

Anzeigendisposition: Anne Guckes,
Telefon 0 69/97 08 33-26,

sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Straße 19.
Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 6 vom 1.1.2003 gültig.

Erscheinungsweise: jeweils am 1. eines Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich 129,36 €, Ausland: jährlich 134,52 €. Preis des Einzelheftes 12,70 € (zzgl. Versandkosten). Studentenabonnements: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche. Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf eine schriftliche Abbestellung vorliegt.

Bestellungen aus dem In- und Ausland direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Bankverbindungen: Bayerische Hypo- und Vereinsbank, Frankfurt am Main, Kto.-Nr. 45 41 650 (BLZ 503 201 91). Postbank: Frankfurt am Main, Kto.-Nr. 81 083 604 (BLZ 500 100 60).

Mitteilung gemäß § 5 Abs. 2 des Hessischen Pressegesetzes: Gesellschafter der Verlag Helmut Richardi GmbH: Fritz Knapp Vermögensverwaltungs GmbH in Frankfurt am Main.

Druck: Hassmüller KG Graphische Betriebe,
Berner Straße 12, 60437 Frankfurt am Main.
ISSN 1437-0441

