

Vorreiter Financial Lines

Rechtsanwalt Thomas Lindner
Kanzlei am Englischen Garten

Die Vorreiter, früher Panzerreiter genannt, waren eine Gruppe von drei Reitern, die an der Spitze des Regiments auf ihren Kaltblütern vorweg ritten. Als sogenannte Kürassiere, bildeten sie neben den Lanzierern seit dem 16. Jahrhundert die älteste Gattung der frühneuzeitlichen Kavallerie.

Die Vorreiter waren Bindeglied zwischen den gepanzerten Lanzenreitern des Mittelalters und der neuzeitlichen Kavallerie. Vor allem Männer gehobenen Standes mühten sich um die Aufnahme in eine Kürassier-Einheit, um an ritterliche Ideale anknüpfen zu können.

Die Historie der Financial Lines ist zugegebenermaßen deutlich kürzer als die der Vorreiter. Trotzdem gibt es Parallelen. Zum Glück liegen diese Gemeinsamkeiten nicht in der martialischen Bekämpfung eines Gegners. Wie die Kürassiere sind die Financial Lines immer vorausgegangen in der Assekuranz, sei es durch die Implementierung von Ausschreibungs-Plattformen, durch stetige Entwicklung neuer Produkte oder durch ein anpassungsfähiges Underwriting.

Gerade in der D&O-Versicherung haben sich eine Vielzahl kluger Expertinnen und Experten in den vergangenen Jahren die Köpfe zerbrochen, wie man das komplizierte Interessensgeflecht der Managerhaftung allseits befriedigend unter einen Hut bringen kann. In Cyber und der Vertrauensschaden-Versicherung (VSV) besteht das Problem dagegen mehr in der schwierigen und sich stets verändernden Fassbarkeit der Risiken und ihrer Verursacher. Daneben haben sich interessante Spezial-Versicherungen wie POSI und W&I etabliert, mit der Prospekthaftungs-Gefahren beziehungsweise Garantie-Risiken im Rahmen von Unternehmensverkäufen abgedeckt werden können. Auch dort ist die Entwicklung im Fluss.

Der Markt stottert

Mit der Marktverhärtung Ende 2019 ist die Entwicklung in den Financial Lines jedoch ins Stocken geraten. Das hat bei der versicherungsnehmenden Wirtschaft für jede Menge Unmut gesorgt, die sich seitdem mit Kapazitätsreduzierungen, Preissteigerungen, engeren Bedingungen und einem deutlich verschärften Underwriting konfrontiert sieht. Aber auch für die Versicherer und deren Underwriter ist eine solche Phase wenig erheiternd, obschon die Zahlen jetzt wieder ins Schwarze zu drehen scheinen. Denn niemand möchte seine Vertragspartner verärgern oder Fehler beim Renewal der Policen riskieren.

Auf den letzten Branchenforen in Köln (GVNW), Zürich (Haefeli & Schroeder) und Hamburg (Universität Hamburg/Professor Robert Koch) hat sich gezeigt, dass die Sparte mittlerweile ein erhebliches Nachwuchsproblem hat. Und dies auf allen Seiten. Offenbar haben die Financial Lines etwas von ihrem Glanz und ihrer Innovationskraft verloren, den sie vor ein paar Jahren noch verbreitet hatten. Aber woran liegt das?

Wenig neue Produkt-Ideen

Nachdem sich die D&O vor über 20 Jahren etabliert hatte, kamen viele neue Produkte auf den Markt, um Vermögensschäden der Unternehmen abzusichern. Deckungen wie POSI, W&I oder Antidiskriminierungspolicen (EPLI) sind aus der heutigen Versicherungs-Landschaft kaum mehr wegzudenken. PTLI, die für die separate Absicherung von Vorsorgeeinrichtungen steht, ist im deutschen Markt zwar etwas im Schatten geblieben, ist ebenfalls aber ein gelungenes Produkt.

Daneben gab und gibt es zahlreiche Rechtsschutz-Deckungen, die das Versicherungs-Portfolio der Unternehmen sinnvoll abrunden können.

Unterdessen waren ganze Heerscharen an Anwältinnen und Versicherungsjuristen damit beschäftigt, immer genauer an den Bedingungswerken zu feilen. Vor allem die D&O hat hier eine wunderbare Spielwiese für Problem-Tüftler und Formulierungs-Künstlerinnen eröffnet. Eindrucksvolle Beispiele liefern etwa die Klauseln zur Anspruchsabwehr, zum Zusammenspiel mit anderen Deckungen (Subsidiarität und Kumul) oder zur Summenausschöpfung in Versicherungsprogrammen.

Dieser Trend hält weiter an. Allerdings gibt es kaum noch substanzielle Produkt-Neuheiten. Das liegt sicher am derzeit harten Markt, der die Versicherer mit ihren Standards genug Geld verdienen lässt. Wer bereit ist, in D&O oder Cyber Kapazitäten zur Verfügung zu stellen, muss wenig vertriebliche Anstrengungen unternehmen und braucht auch nicht mühsam zu überlegen, wie man sich mit Besonderheiten von der Konkurrenz absetzen kann. Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt in so einer Phase ganz klar bei der Analyse und Eingrenzung der Risiken.

Das ist bedauerlich, zumal es nach wie vor etliche weiße Felder in der Risikolandschaft gibt, aber auch kontraproduktive Entwicklungen. Ein Beispiel liefert die D&O. Sie ist als Haftpflichtversicherung ausgestaltet, um den gesellschaftsrechtlichen Anforderungen bei der Risikoverteilung zu genügen. Ihre Schwäche ist allerdings, dass sie die Unternehmen auch in den Fällen dazu zwingt, ihre Organe in Anspruch zu nehmen, in denen noch unklar ist, ob überhaupt eine Pflichtverletzung oder ein Verschulden der Betroffenen vorliegt. Vor allem die ‚Business Judgment Rule‘ nach Paragraph 93 Absatz 1 Satz 2 des Aktiengesetzes erzeugt ein weites Schadenfeld, das mit der D&O nicht bestellt werden kann. Sie führt in solchen Konstellationen nur dazu, dass die Beteiligten beschädigt werden, aber keine Entschädigung der Unternehmen herauskommt. Um diesem Unheil zu entgehen, braucht es neben der D&O eine ‚Reverse D&O‘, die darauf zielt, unternehmerische Fehlentscheidungen abzusichern.

Ein anderes Beispiel – oder besser gesagt: Trauerspiel – bildet der Umgang mit Pandemie-Risiken in den Betriebsunterbrechungsversicherungen. Dass die Versicherer die Policen unter dem Schock von Covid-19 erst einmal alle gekündigt haben, mag verständlich sein. Inzwischen hat sich die Lage aber beruhigt, und wir haben alle gelernt, mit solchen Naturereignissen umzugehen. Es ist kaum zu erwarten, dass Staat und Gesellschaft noch einmal in derart panikhafte Reaktionen verfallen. Zum anderen gibt es verschiedene Möglichkeiten, Risiken in den Griff zu kriegen. Neben der Analyse und gezielter Auswahl der Pandemie-Gefahren könnten diese beispielsweise in Gruppenversicherungen mit einer Obergrenze für die gesamte Entschädigung aller Versicherten ausgestaltet werden. Auf diese Weise blieben die Kumule beherrschbar und die Prämien kalkulierbar.

Flexibles Underwriting

Underwriter und Underwriterinnen haben verschiedene Instrumente zur Verfügung, um Gefahren versicherbar zu machen. Analyse und Auswahl der Risiken sind nur ein Teil davon. Die Gestaltung der Bedingungen, die Bildung einer adäquaten Prämie sowie die Wahl der dazu passenden Versicherungssumme beziehungsweise Kapazität bieten zusätzliche Möglichkeiten, den Risikotransfer zu steuern und beherrschbar zu machen.

In einer harten Marktphase werden diese Werkzeuge gerne alle gleichzeitig zum Einsatz gebracht. Zum einen mag auch insoweit die Angst eine große Rolle spielen, die dazu führt, dass man lieber auf Nummer sicher geht. Zum anderen bietet der sogenannte ‚Rasenmäher‘ verfahrens- und somit kostentechnische Vorteile. Individuelles Underwriting ist aufwendig, kostspieliger und erfordert eine höhere Expertise.

Auf den oben erwähnten Foren ist immer wieder beklagt worden, dass die Erneuerung der Policen äußerst mühsam geworden sei. Trotz aufwendiger Risiko-Gespräche würden die Versicherer die Kunden mit ellenlangen Fragebögen drangsalieren, in einem Versicherungsprogramm sogar jeder einzelne Versicherer separat. Das ist für alle Beteiligten wenig erbaulich und man fragt sich, wie nutzbringend solche Prozesse am Ende sind. Anwälte und Makler weisen zudem auf die steigenden Unsicherheiten in der Vertragsfestigkeit der Policen hin. Denn je mehr Fragen beantwortet werden müssen, desto mehr Obliegenheitsverletzungen können verwirklicht werden. Das gilt umso mehr, wenn auch noch unterschiedliche Personen auf Seiten der Versicherten beteiligt sind.

Vor diesem Hintergrund liegt es nahe, den Kunden verschiedene Optionen für die Verlängerung der Versicherungsverträge anzubieten. Wer Prämie sparen will, muss bereit sein, sich einem verschärften Underwriting mit detaillierten Fragen zu unterziehen, und/oder eine erhöhte Risikoprävention nachweisen. Wer die damit verbundenen Aufwendungen nicht erbringen will, muss dagegen höhere Prämien zahlen. Es muss für die Versicherer möglich sein, unterschiedliche Grade des Underwritings zu definieren und mit Beiträgen zu belegen.

Wo bleibt der Nachwuchs?

Die Veränderungen in der Demographie gehen leider auch an den Financial Lines nicht spurlos vorbei. Umso wichtiger ist es aber, diese Marktplätze attraktiv zu halten. Gute Vergütungen, Aus- und Weiterbildungen, flexible Arbeitsplatz-Modelle und Perspektiven in der Karriere sind wesentliche Bausteine hierfür.

Zum anderen liegt das Geheimnis sicherlich auch in einer abwechslungsreichen Beschäftigung. Den ganzen Tag Geschäftsberichte zu analysieren, Fragebögen zu studieren und Bewertungs-Tools zu befüllen, mag für hartgesottene Risikoanalysten spannend sein. Für etwas kreativere Geister erscheint das jedoch wenig sexy. Richtig interessant wird es für Underwriter und Underwriterinnen doch erst, wenn sie ein atypisches beziehungsweise schwierigeres Risiko auf dem Tisch haben, über das man sich intensiv Gedanken machen muss, um es dann einer individuellen Versicherungs-Lösung zuzuführen.

In diesem Zusammenhang wird es auch darauf ankommen, ob und wie die Technisierung der Sparte über digitale Plattformen voranschreitet und sich die Kunden mit solchermaßen erzeugten Standardprodukten zufriedengeben. Diese können sehr nützlich, effizient und günstig sein, passen aber nicht zu jedem Risiko. Individuelles Underwriting und spezielle Deckungskonstrukte bedingen dagegen einen deutlich höheren Aufwand und sind entsprechend teurer. Letztlich wird es also entscheidend sein, inwieweit die Kunden bereit sind, für maßgeschneiderte Konzepte mehr Geld auszugeben.

Den Ritterstand erhalten

Financial Lines ist nach wie vor Vorreiter in der Assekuranz. Das bislang erreichte kann sich sehen lassen und hätte bei den Kürassieren einen Ritterplatz gesichert. Allerdings darf man sich nicht ausruhen auf den Lorbeeren, die über die letzten 20 Jahre eingeheimst worden sind.

Innovationskraft, hochwertiges Underwriting und umsichtige Schadenabwicklung sind die wichtigsten Voraussetzungen, um den vielfältigen und sich stets verändernden Risiken in der Branche mit tragfähigen und zugleich profitablen Versicherungen begegnen zu können.

Um diese Ziele zu erreichen, müssen alle Marktteilnehmer daran arbeiten, die Attraktivität der Sparte aufrechtzuerhalten, Weiterentwicklungen zu fördern und nachhaltig in die Ausbildung des Nachwuchses zu investieren.