



D&O-Versicherungsschutz ist systemrelevant – Warum vor allem die Bedingungen zählen und warum eine Police bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten helfen sollte



Franz M. Held

Senior Executive Advisor,
Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt),
Wirtschaftsmediator (MuCDR),
VOV D&O Consulting GmbH

Der Autor gibt ausschließlich seine
persönliche Meinung wieder

Deutschlands Wirtschaft sieht weiterhin schwierigen Zeiten entgegen. Deutlich gestiegene Energiepreise und die unsichere Energieversorgungslage belasten Unternehmen und gefährden auch unseren Wirtschaftsstandort. Diese Herausforderungen zu meistern, ist eine wesentliche Aufgabe der Geschäftsführungen. Ohne den sogar persönlich risikobehafteten Einsatz von Geschäftsführer:innen in Deutschland, würde die Wirtschaft zusammenbrechen. Dafür gebührt ihnen großer Dank. Die landläufige Meinung, Geschäftsführer:innen könnten sich fast alles erlauben und bekommen hinterher noch einen gut gefüllten Geldkoffer, stimmt eben nicht. Gerade im Mittelstand setzen Entscheider praktisch jeden Tag ihre eigene Existenz aufs Spiel. Denn Deutschland geht streng mit seinen Unternehmensleiter:innen um. Diese haften bei Pflichtverstößen gegenüber dem eigenen Unternehmen oder Dritten für einen daraus entstandenen Schaden unbegrenzt mit ihrem gesamten Privatvermögen. Kritisch wird es immer, wenn eine Unternehmensinsolvenz zu befürchten ist. Denn insbesondere in Krisenzeiten haben Unternehmenslenker:innen mögliche Risiken zu identifizieren und zu bewältigen. Gelingt dies nicht und begeht ein Geschäftsführer oder eine Geschäftsführerin einen Fehler, so haften diese mit dem jeweiligen Privatvermögen, wenn sie bei einer Entscheidung nicht die geforderte Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters angewendet haben. Immer noch gehen die meisten D&O-Schadenfälle auf Ansprüche von Insolvenzverwaltern zurück. Gem. § 15a InsO besteht für die Geschäftsführer:innen eine strafbewehrte Pflicht zur Insolvenzantragstellung, wenn der Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO) oder der Überschuldung (§ 19 InsO) eintritt. Dabei dient die im Gesetz genannte Drei-Wochenfrist des § 15a Abs. 1 Satz 1 InsO lediglich dazu, den Geschäftsführungen noch die Möglichkeit zu geben, Sanierungsversuche durchzuführen. Der Insolvenzantrag

ist jedoch bereits früher zu stellen, nämlich dann, wenn sich schon vor Ablauf der Drei-Wochenfrist ersehen lässt, dass mit einer Beseitigung der Insolvenzgründe nicht ernstlich zu rechnen ist. Eine zusätzliche Haftungsfalle! Gerade bei Insolvenzverschleppungen werden Jahr für Jahr mehrere tausend Geschäftsleiter:innen juristischer Personen straf- und haftungsrechtlich in existenzgefährdender Weise in Anspruch genommen.

Zwar ist in den letzten Jahren die Zahl der weltweiten Insolvenzen zurückgegangen, was insbesondere auf die zahlreichen staatlichen Unterstützungsmaßnahmen zurückzuführen ist. Allerdings könnte sich das bald ändern. Gemäß einer aktuellen Studie [Energiekrise, Zinsschock und ungebremste Rezession könnten eine Pleitewelle auslösen | Allianz Trade \(allianz-trade.de\)](#) wird nach zwei Jahren des Rückgangs eine breite Beschleunigung der Unternehmensinsolvenzen weltweit prognostiziert. Auf Deutschland bezogen wird eine Zu-



nahme von Unternehmensinsolvenzen in diesem Jahr (2023) in Höhe von 17 % erwartet. Sicherlich muss diese Zahl je nach unterstützenden Maßnahmen der Regierung möglicherweise noch etwas bereinigt werden – es wird im Ergebnis aber bei einer nicht unerheblichen Zunahme von Unternehmensinsolvenzen bleiben.

Und damit steigt erneut das Haftungsrisiko für Geschäftsführer:innen. § 15b InsO verpflichtet Geschäftsführer:innen zum Ersatz jeglicher Zahlungen, die nach dem objektiven Eintritt der materiellen Insolvenz geleistet worden sind. Angesichts durchschnittlicher Verschleppungszeiten von ungefähr einem Jahr ist der Jahresumsatz somit ein guter Anhaltspunkt für die Quantifizierung des Haftungsrisikos, welches auf die Geschäftsführungen bei einem Verstoß gegen die gesetzliche Antragsverpflichtung zukommen kann. Deshalb sind Ansprüche der Insolvenzverwalter mit Forderungen im Millionenbereich nicht selten anzutreffen. Die gute Nachricht lautet aber, dass es sich hierbei um einen grundsätzlich in der D&O-Versicherung mitversicherten Haftpflichtanspruch handelt. Wer als D&O-Anbieter das mit Zahlungen nach Insolvenzreife einhergehende Haftungsrisiko nicht versichern möchte, bringt deshalb einen Insolvenzausschluss auf. Dieses Vorgehen sollte allerdings nicht der Normalfall sein.

Auch ansonsten gibt es immer größere Haftungsrisiken für Geschäftsführer:innen in Deutschland. Steigende Inflation, ESG, gestörte Lieferketten, Fachkräftemangel, Cyber-Risiken bedeuten ebenfalls steigende Haftungsrisiken und erhöhen wiederum das Risiko, das eigene Unternehmen nicht vor einer wirtschaftlichen Schieflage bewahren zu können.

Umso wichtiger ist es, dass die persönlichen Haftungsrisiken von Geschäftsführungen weitestgehend durch eine D&O-Versicherung aufgefangen werden können. Allerdings gibt es keinen Bedingungsstandard, so dass sich der Umfang des Versicherungsschut-

zes je nach Anbieter mehr oder weniger unterschiedlich darstellt. In den letzten Jahren war eine Tendenz festzustellen, dass Quantität oftmals wichtiger zu sein schien als echte Bedingungs-Qualität. Man muss die Frage stellen dürfen, ob eine Unternehmens-D&O-Deckung vorrangig dem Schutz des Privatvermögens der versicherten Geschäftsführer:innen dienen soll oder aber, ob es wichtiger ist, dass das versicherungsnehmende Unternehmen selbst auf eine Vielzahl von Deckungselementen zugreifen kann. Letzteres gipfelt in Deckungselementen, wonach auf die Versicherungssumme zugegriffen werden kann, ohne dass – etwa wegen einer wirksam erteilten Entlastung – überhaupt eine Haftungssituation gegeben ist. Das ist nicht sach- und interessengerecht, da die vorhandene Versicherungssumme ausschließlich für „echte“ Haftungsfälle zur Verfügung stehen sollte. Und zu diesen echten Haftungsfällen gehören, wie bereits dargestellt, eben solche, die mit einer Unternehmensinsolvenz einhergehen können. Aber warum so lange warten, bis der Insolvenzfall eingetreten ist? Ganz besondere Aufmerksamkeit wird schon verlangt, wenn sich ein Unternehmen in wirtschaftlicher Schieflage befindet. Intelligente D&O-Bedingungen sollten deshalb bereits bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten eines Unternehmens Leistungsinhalte vorhalten, um im Idealfall so einen Beitrag zur Vermeidung der Unternehmensinsolvenz leisten zu können. Zu denken ist hier beispielweise daran, dass die Kosten für Restrukturierungs- und Sanierungsspezialisten zum Zweck der situationsbezogenen Beratung übernommen werden. Gerade in der Phase wirtschaftlicher Schwierigkeiten können D&O-Anbieter folglich mit bedarfsgerechten Leistungsinhalten einen wichtigen Beitrag dazu leisten, das Ruder herumzureißen. Denn jede vermiedene Insolvenz verhindert gleichzeitig auch die potenzielle Inanspruchnahme der Geschäftsführung wegen Zahlungen nach Insolvenzreife. Insofern können D&O-Anbieter mit intelligenten Bedingungsgehalten Haftungsrisiken auch für ihre Portfolios minimieren.

Wenn ein D&O-Anbieter, was je nach zu versicherndem Unternehmen auch legitim ist, für einen im Einzelfall nicht aufgebrachten Insolvenzausschluss eine spürbar höhere Versicherungsprämie aufrufen muss, ist dies vor dem Hintergrund des besseren Deckungsumfanges absolut akzeptabel. Denn davon ausgehend, dass Insolvenzscha-denfälle die Nummer 1 der D&O-Inanspruchnahmen darstellen, darf der Insolvenzausschluss aus Sicht der Anbieterseite nicht das Allheilmittel sein und nicht nach dem Gießkannenprinzip aufgebracht werden.

Ebenso könnte es interessengerecht sein, dass der versicherte Personenkreis eingeschränkt wird bzw. alternativ dazu für alle Versicherungsfälle, die nicht die unbegrenzte Organhaftung der Geschäftsführung betreffen, insgesamt nur ein Teilbetrag innerhalb der Versicherungssumme zur Verfügung gestellt wird. Oder aus Sicht der Organmitglieder der versicherungsnehmenden Gesellschaft noch besser: Die volle Versicherungssumme gibt es lediglich für diesen Personenkreis!

Wir müssen also viel mehr am konkreten Bedarf ausgerichteten D&O-Versicherungsschutz anbieten können. Das bedeutet eine sehr viel intensivere Auseinandersetzung mit dem zu versichernden Risiko und den Wünschen der Anfrageseite. Hierdurch kann dann gleichermaßen vermieden werden, dass mehr oder weniger pauschal ganze Branchen mit Insolvenzausschlüssen „beglückt“ werden.

Die D&O-Versicherung ist systemrelevant und muss daher überleben. Aber um zu überleben, müssen die Bedingungs-inhalte bedarfsgerecht und die Beiträge risikogerecht sein. Heutzutage wird niemand mehr eine Geschäftsführungsfunktion übernehmen, ohne ihre oder seine damit einhergehende unbegrenzte persönliche Haftung über eine D&O-Versicherung ausreichend abgedeckt zu wissen. Im Interesse der versicherten Geschäftsführer:innen sollten diese Ver-

sicherungslösungen in erster Linie an deren Schutz des Privatvermögens ausgerichtet sein. Und wenn die Bedingungen dann auch noch Kostenübernahmen in Phasen einer wirtschaftlichen Unternehmensschieflage vorsehen, dann ist dies ein großer Mehrwert, da hierdurch Haftungsszenarien bereits vor ihrer Entstehung wirksam entgegengewirkt werden kann.

Fazit: Die Bedingungen zählen – nicht der Preis!

„Das Geschäftsleben verlangt Entscheidungen: häufig, schnell und nicht selten ohne genaue Vorstellung davon, ob sie nun richtig oder falsch sind.“ ■

[Richard Koch, 1895 – 1972, dt. Schriftsteller und Publizist]

