

## D&O-Versicherung:

### Gestern und heute

Die Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung für Manager („D&O“) hat sich in Deutschland aus kleinen Anfängen zu einer bekannten und anerkannten Versicherungsform entwickelt. Sie hat etwas mehr als 10 Jahre dazu gebraucht. Die anfänglichen Zweifel an der Notwendigkeit einer solchen Versicherung haben sich wegen des mit der wirtschaftlichen Entwicklung verbundenen Anwachsens des Haftungsrisikos aus Managementtätigkeiten nicht bestätigt. Im Gegenteil: der Versicherungsbedarf wuchs, die Sparte wurde zum Liebling der Versicherer, der Wettbewerb war groß.

Nunmehr zeigt sich aber auch, dass die D&O-Versicherung tatsächlich ein schadenträchtiges Risiko deckt. Die den Versicherern gemeldeten und von diesen reservierten und gezahlten Schäden sprechen eine eindeutige Sprache.

Die Risikoträger reagieren darauf mehr oder weniger nach dem bekannten Standard-Modell: Kapazität runter, Prämien rauf, Bedingungen einschränken. Die Intensität der Maßnahmen richtet sich offensichtlich auch nach der Intensität mit der der jeweilige Versicherungskonzern von der desaströsen Entwicklung der D&O-Sparte in den USA direkt betroffen ist.

Hinsichtlich der einzuschränkenden Deckung haben die meisten Versicherer bei uns in Deutschland den für unser Gesellschaftsrecht typischen „Innenanspruch“ im Visier, also den Anspruch des Unternehmens gegen den eigenen Manager. Hier wird der einschränkende Hebel angesetzt.

Das ist risikoreich, denn eine deutsche D&O-Deckung ist ohne Mitversicherung des Innenanspruches für die versicherten Manager ebenso wertlos, wie auch indirekt für das versichernde Unternehmen. Die Schadenerfahrung der letzten Jahre hat nämlich ge-

zeigt, dass gerade der Innenanspruch der Hauptteil des Haftungsrisikos für Manager ist. Um so wichtiger ist es gerade jetzt, die verbliebenen Möglichkeiten zur Beibehaltung des nötigen Deckungsschutzes auszuloten und zu vereinbaren.

Einschränkungen in der D&O-Versicherung kommen allerdings auch von einer anderen Seite. Der „Corporate Governance Codex“ wird nicht nur von den verpflichteten Unternehmen vermehrt beachtet und umgesetzt sondern ganz allgemein von Unternehmensleitungen anderer Unternehmen.

Der „Corporate Governance Codex“ ist eine Selbstverpflichtung des Managements, in der u.a. auch vorgesehen ist, dass in einer für das Management bestehenden D&O-Versicherung Selbstbehalte einzuführen sind, um einen Teil des Haftungsrisikos beim Manager zu belas-



sen. Die Höhe des Selbstbehaltes legen die Unternehmen selbst fest. Uns sind Beträge zwischen Euro 50.000 und 200.000 bekannt. Rabattiert wird das nicht.

Blitzschnell sind von einigen Rechtsschutzversicherern Policen entwickelt und angeboten worden, die für den Selbstbehaltsbereich zumindest das Rechtsschutz-Kosten-Risiko versichern. Diese Verträge sind von dem einzelnen Manager separat und privat abzuschließen. Bei der Beurteilung, ob dies anzuraten ist, sollte unseres Erachtens die Frage berücksichtigt werden, ob der privat rechtsschutz-versicherte Manager im Falle eines Schadensersatzfalles auch noch diskutieren möchte, ob er sich durch die zumindest teilweise Versicherung des Selbstbehaltes kodexkonform verhalten hat.

In eine ähnlich Richtung geht auch die Produktentwicklung eines amerikanischen Versicherers, der in Kürze Policen anbieten wird, durch die sich Manager privat „D&O“ versichern können. Sie wird allerdings nur für Kleinfirmen angeboten werden und auch nicht den weitreichenden Deckungsumfang der vollen Deckung haben. Zur Absicherung des Kodex-Selbstbehaltes dient diese Versicherung nicht. Vom Grundsatz ist das zwar eine logische Lösung, ob sie sich Durchsetzen wird, bleibt abzuwarten.

## Versicherer-Bewertung

### (Market security)

Die Aufsicht über deutsche Versicherungsgesellschaften nahm in der Vergangenheit das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen in Berlin zum Schutz der Versicherungsnehmer wahr. Diese Funktion hat das Amt im Zuge der europäischen Deregulierung der Versicherungsmärkte teilweise eingebüßt. Deshalb gewinnt die privatwirtschaftliche Versicherer-Bewertung heute

auch in diesem Land vermehrt an Bedeutung. Für Willis ist es selbstverständlich stets zu versuchen, Risiken nur bei solventen Risikoträgern zu versichern. Gesellschaften also, die jederzeit in der Lage sind, ihre Verpflichtungen aus dem Versicherungsvertrag zu erfüllen. Wir beobachten und bewerten deshalb mit großer Sorgfalt die Finanzkraft auch deutscher Erst- und Rückversicherungsgesellschaften. Hierbei kommen unserem Unternehmen die langjährigen Erfahrungen auf diesem Gebiet insbesondere aus England und den USA zu Gute.

Selbstverständlich können wir nicht für die finanzielle Stärke und die Solvabilität der von uns bewerteten und genutzten Versicherer garantieren. Der Sicherheitsaspekt hat jedoch für unser Haus höchste Priorität.

Deshalb befasst sich bei Willis ein Team von 20 Experten unterschiedlicher Fachrichtungen, wie z. B. Financial, Management, Accountancy, Versicherung, Banking, Insolvenzrecht und General Research mit dem Thema der Versicherer-Bewertung. Darüber hinaus beschäftigen wir Analysten, die auf Grund ihrer Erfahrung und besonderen Kenntnisse für die Beobachtung des Marktes von Lloyd's of London verantwortlich sind.

Dieses „Market Security Department“ durchleuchtet einmal jährlich alle Versicherer, bei denen wir Geschäft platzieren. Dies erfordert ein grundsätzliches Verständnis aller Faktoren, die im Detail die einzelnen Versicherungsgesellschaften beeinflussen können. Die Prüfung schließt auch die Bewertung der



Ratings von Agenturen und die Meinungen von kundigen Marktbeobachtern ein. Spezielle Analysen einzelner Versicherer werden erstellt und können unseren Kunden auf Wunsch zur Verfügung gestellt werden.

Die Bewertungen des „Market Security Departments“ werden von dem „Market Security Committee“ verantwortet, das aus Mitgliedern des „Group Executive Committee“ besteht. Dies unterstreicht, welchen hohen Stellenwert wir der „Versicherer Bewertung“ geben.

Zusätzlich trifft sich einmal wöchentlich das „Analytical Review Committee“, um festzulegen, welche Versicherer unserem Qualitätsanspruch entsprechen und wie Marktentwicklungen zu bewerten sind.

Die Willis-Qualitätsmaßstäbe basieren sowohl auf Rating-Gesichtspunkten als auch auf der finanziellen Ausstattung der geprüften Versicherer. Für die Mitarbeiter von Willis ist grundsätzlich verbindlich, Geschäft nur bei solchen Versicherern zu platzieren, die „approved“ sind und damit das Gütesiegel des „Market Security Departments“ tragen.

Leider können wir dennoch die finanzielle Zukunft eines jeden Versicherers nicht garantieren. Es kann auch im Versicherungsbereich zu unerwarteten Firmenzusammenbrüchen kommen.

Deshalb haben wir in unserem „Market Security Departement“ auch zwei Spezialisten, von denen jeder eine mehr als zehnjährige Erfahrung hat, die Kunden im Falle einer Insolvenz von Versicherern bei der Abwicklung von laufenden Vorgängen zu unterstützen.

Gerade in schwierigen Zeiten ist es nicht nur für unsere internationalen Kunden von wachsender Bedeutung, die finanzielle Verlässlichkeit ihrer Risikoträger beurteilen zu können. Wir sehen die professionelle Dienstleistung unseres „Market Security Departments“ hierzu als ein wichtiges Hilfsmittel für unsere Kunden an.

## **Willis Finanzkozepte GmbH informiert:**

### **Leasing – viele Gründe sprechen dafür**

In den zurückliegenden 30 Jahren hat sich Leasing in Deutschland fest etabliert. Dies ist natürlich kein Zufall. Leasing ist so erfolgreich, weil es viele Gründe gibt, diese Finanzierungsform einzusetzen.

Ob Sie in Fahrzeuge, Informations- und Kommunikationstechnik, Maschinen, betriebliche Einrichtungen oder in andere mobile Güter investieren – Leasing ist eine echte Variante zu Kauf oder Bankfinanzierung.

Bei Leasing über herstellerunabhängige



Leasinggesellschaften haben Sie völlig freie Hand bei der Wahl des Investitionsobjektes und des von Ihnen bevorzugten Lieferanten. Sie verhandeln mit Ihren Lieferanten, als wäre es ein Kaufgeschäft, Lieferungs- und Gewährleistungsansprüche gehen auf Sie über.

Durch Leasing gewinnen Sie finanziellen Spielraum, denn Sie investieren ohne Kapitaleinsatz. Kreditlinien und Eigenkapital werden geschont und Ihre Liquidität bleibt erhalten. Wer Leasing frühzeitig und gezielt einsetzt, behält seinen Kreditspielraum bei seiner Hausbank. Sie sollten allerdings bei der Aus-

wahl der Leasinggesellschaft darauf achten, dass es sich nicht um eine Tochter oder ein Verbundunternehmen der Hausbank handelt. Die Leasingraten sind fest vereinbart, unkalkulierbare Erhöhungen während der Laufzeit sind ausgeschlossen. Das ermöglicht eine genaue, innerbetriebliche Kalkulation. Durch Leasing lassen Sie Ihre Investition für sich arbeiten, denn die Leasingraten bezahlen Sie aus den Erträgen, die mit dem Investitionsgut erwirtschaftet werden.

Hinsichtlich Amortisationsverlauf, Zahlungsverlauf, Zahlungsweise und Laufzeit kann der Leasingvertrag im Rahmen des Leasingerlasses nach Ihren Bedürfnissen flexibel und individuell gestaltet werden. Sie investieren bilanzneutral, da das Leasinggut bei der Leasinggesellschaft bilanziert wird. Betriebswirtschaftlich gesehen gelten Leasingobjekte als Aufwand und sind als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar.

Leasing bietet Steuervorteile. Im Rahmen des Leasingerlasses besteht die Möglichkeit, die „steuerliche Laufzeit“ der AfA die sich aus einer direkten Investition ergeben würde, über den Leasingvertrag auf bis zu 40 % zu verkürzen, auch eine degressive Vertragsgestaltung ist möglich. Bei Finanzierung durch Bankkredite entstehen Dauerschulden. Die Zinsen auf diese Dauerschulden werden zu 50 % zum Gewinn hinzuaddiert, um die Bemessungsgrundlage der Gewerbeertragssteuer zu bestimmen. Die Gewerbesteuer entfällt bei Leasing.

Sie sparen Zeit denn vom Verwaltungsaufwand bei der Beschaffung, der laufenden Buchhaltung und bei der Verwertung des Investitionsobjektes wird vieles von der Leasinggesellschaft übernommen.

Nutzen Sie Vertriebsleasing als Absatzinstrument. Sie bieten neben Ihrem Produkt, dem Service und der Verwertung zurücklaufender Objekte eine auf den Kunden maßgeschneiderte Finanzierung an. Ihren Kunden wird dadurch die Entscheidung für Sie und Ihr Produkt leichter gemacht.

Haben wir mit diesem Thema Ihr Interesse für Leasing geweckt?

Die Willis Finanzkonzepte GmbH bietet hier mit marktführenden Leasinggesellschaften Spezialkonzepte und Top-Konditionen für alle Branchen.

## **Schiffsbeteiligungen:**

### **Marktentwicklung Schifffahrt**

Der Containerverkehr ist einer der Grundpfeiler des internationalen Warenaustausches. Seit Einführung des Transportsystems Container hat sich der Anteil am Frachtvolumen, der in Containern transportiert wird, kontinuierlich erhöht; der Containerisierungsgrad der trockenen Ladung ohne Massengut liegt zur Zeit bei über 55% (Drewery Shipping Consultants, Annual Container Market Review & Forecast 2000). Die Substitution konventioneller Stückgutverkehre sowie zweistellige Wachstumsraten der Transportvolumina haben insbesondere in der letzten Dekade zu einer dynamischen Entwicklung der Containerschiffsflotte geführt.

Die von uns empfohlenen Schiffe werden 2004 ausgeliefert und sind bis Ende 2010 an die Blue Star Chartering GmbH verchartert (vermietet). Darüber hinaus hat der Charterer zwei Verlängerungsoptionen von jeweils einem Jahr. Die Durchschnittscharter der Festcharterperiode von rund 6,7 Jahren liegt auf dem aktuellen Charratenniveau. Für Zeichner ergeben sich somit außerordentlich attraktive Ausschüttungen. Nach den Planungen erhält der Anleger Ausschüttungen nach Steuern von durchschnittlich 11,14 % p.a. auf den Nettokapitaleinsatz während der Betriebsphase.

Weitere Informationen zu alternativen Investments erhalten Sie von:

Herrn Ralf Daniels,  
Tel.: 0221-94702158,  
email: ralf.daniels@willis.com