



ALTA SIGNA

Ein Blick auf den deutschen Markt:

Die Exzedentenversicherung

Bulletin von Alta Signa und DWF



dwwf

 www.dwfgroup.com

 www.altasigna.com



Ein Blick auf den deutschen Markt: Die Exzedentenversicherung

In der Wirtschaft längst verbreitet, in der juristischen Fallbearbeitung noch eher ein Exot: Die Exzedentenversicherung wirft in Deutschland eine Vielzahl von rechtlichen Fragen auf. Durch geschickte Vertragsgestaltung und Koordination können alle Beteiligten Konflikte vermeiden und Risiken in der Schadensfallabwicklung minimieren. Gelingt dies nicht, ist im Streitfall juristische Auslegung gefragt. Denn das deutsche Versicherungsrecht regelt die Exzedentenversicherung nicht ausdrücklich. **Maximilian Moll** von **Alta Signa** und **DWF** Dispute-Experten **Jan-Ulf Suchomel**, **Michael Zierhut** und **Lea Christ** zu Potential und Möglichkeiten der Exzedentenversicherung im deutschen Rechtsverkehr

Mitgehungen, mitgefangen:

Rechtliche Herausforderungen und Empfehlungen bei der Exzedentenversicherung in Deutschland

Im aktuellen Marktgeschehen sehen sich große Unternehmen in Haftungsfällen häufig mit Ansprüchen in Milliardenhöhe konfrontiert. Das bekannteste Beispiel in jüngster Vergangenheit ist sicherlich der VW-Dieselskandal. Ein einzelner Versicherer trägt solche Großrisiken in der Praxis nicht allein. Viele Schultern sind notwendig, um eine dreistellige Millionensumme als Versicherungsdeckung zur Verfügung zu stellen. In Anbetracht ihrer enormen wirtschaftlichen Bedeutung ist die Absicherung von Großrisiken – insbesondere bei D&O-Versicherungen – ohne das Konzept der Exzedentenversicherung praktisch nicht möglich.

Was ist die Exzedentenversicherung?

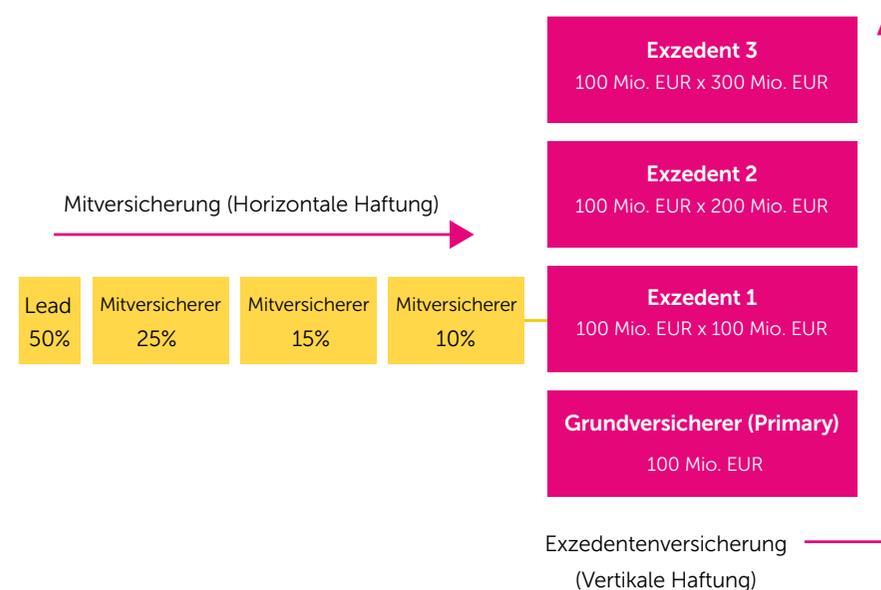
Die Exzedentenversicherung ist eine gestaffelte Zusatzversicherung, die in Schadensfällen solche Differenzsummen abdeckt, welche über eine bestimmte Grundversicherungssumme hinausgehen. Leistungen aus der Exzedentenversicherung / den Exzedentenversicherungen werden erst erbracht, wenn ein Schaden die Grundversicherungssumme übersteigt. Wegen der unterschiedlichen Risikoverteilung für die beteiligten Exzedenten sind die Prämien in der Regel umso niedriger, je weiter der Exzedent in der Kette hinter der Grundversicherung steht. Besonders exponierte Risiken werden also durch aufeinander aufbauende Versicherungen abgedeckt. Rechtlich gesehen führt dies zu einer Doppelmatrix aus horizontaler und vertikaler Mitversicherung:

- Auf der ersten Stufe steht der Grundversicherer (Primary), der im Versicherungsfall bis zur Höhe seiner individuellen Haftungssumme (Primary- / Grundversicherungssumme) haftet. Für Schäden, welche die Grundversicherungssumme übersteigen, stehen nach dem Primary eine Reihe von Exzedenten (Excess Layers) als Auffangversicherer. Der erste Exzedent hinter dem Grundversicherer haftet somit im Schadensfall mit seiner individuellen Haftungssumme für Ansprüche, die die Grundversicherungssumme übersteigen. Reichen sowohl

die Grundversicherung als auch der erste Excess Layer nicht aus, fängt der zweite Exzedent wiederum den Differenzschaden auf. Je nachdem wie viele Exzedenten an dem Verhältnis beteiligt sind, wiederholt sich dieses Schema bis zum letzten Exzedenten in der Kette. In der Praxis können beliebig viele Exzedenten an einem Versicherungsverhältnis beteiligt sein. Hieraus ergibt sich eine vertikale Mitversicherung.

- Es kommt zudem vor, dass sich an den jeweiligen Excess Layern beteiligen, woraus eine horizontale Mitversicherung resultiert.
- So teilen sich eine beliebige Anzahl von Versicherern sukzessiv ein Risiko.

Der sogenannte Exzedenten- oder Versicherungsturm stellt sich wie folgt dar:



Rechtliche Einordnung

Die Exzedentenversicherung ist im deutschen Recht noch nicht, die Mitversicherung nur cursorisch geregelt. Für beide Versicherungsarten werden daher individuelle Versicherungsverträge zwischen dem Versicherungsnehmer einerseits und jedem Exzedenten- und Mitversicherer andererseits geschlossen. Rechte, Pflichten und Obliegenheiten zwischen dem Versicherungsnehmer und dem jeweiligen Versicherer müssen folglich für jeden einzelnen Vertrag gesondert beurteilt werden, denn es handelt sich nach einhelliger Meinung dabei um rechtlich eigenständige Rechtsverhältnisse.

In der Praxis sind solche Versicherungstürme (Tower) daher vor allem für den Versicherungsnehmer schwer zu handhaben und bergen das Risiko der Unübersichtlichkeit und Impraktikabilität. Im Falle eines versicherungspflichtigen Ereignisses müsste der Versicherungsnehmer beispielsweise im Rahmen seiner gesetzlichen und vertraglichen Anzeigepflichten jeden einzelnen an dem Versicherungsverhältnis beteiligten Versicherer über das Schadensereignis informieren, um nachteilige Rechtsfolgen wie z.B. eine Anspruchskürzung zu vermeiden.

Wie funktioniert die Exzedentenversicherung in der Praxis?

Ein Tower im vorgestellten Sinne kann leicht eine zweistellige Anzahl beteiligter Versicherer umfassen. Für den Versicherungsnehmer oder die versicherten Personen wäre es eine große Herausforderung, wenn man mit jedem einzelnen im Schadensfall korrespondieren müsste. Innerhalb der rechtlichen Möglichkeiten gibt es verschiedene Instrumente, um Exzedentenmodelle für die Beteiligten sinnvoll auszugestalten. Tatsache ist, dass je mehr Vorzüge einem Versicherer in Bezug auf die Gestaltung des Towers zugestanden werden, die anderen Versicherer an Entscheidungsfreiheit diesbezüglich einbüßen müssen.

Abwicklung auf horizontaler Ebene: Leadklauseln

In fast allen Mitversicherungsverträgen auf dem deutschen Markt sind so genannte Führungs- oder Lead- Klauseln enthalten. Diesen nach wird ein Versicherer, der

führende Versicherer oder auch Lead genannt, mit der gesamten Vertragsabwicklung betraut. Der Lead erhält im Außenverhältnis gegenüber dem Versicherungsnehmer Rechte, aber steht auch für die Pflichten der Mitversicherer gegenüber dem Versicherungsnehmer ein. Der Lead fungiert in der Regel auch als alleiniger Ansprechpartner des Versicherungsnehmers und ist bevollmächtigt, Anzeigen und Willenserklärungen des Versicherungsnehmers für alle Mitversicherer entgegenzunehmen.

Das Innenverhältnis zwischen dem Lead und den beteiligten Mitversicherern ist hingegen nicht immer gleich ausgestaltet und hängt von den individuellen Vereinbarungen im Einzelfall ab. Die Frage, wem gegenüber risikorelevante Umstände anzuzeigen oder ein Versicherungsfall zu melden ist, kann daher nicht pauschal beantwortet werden. So kann eine Führungsklausel den Lead ermächtigen, alle Mitversicherer bei allen Entscheidungen zu binden (Strong-Lead-Klausel). In anderen Fällen obliegt dem Lead eine reine Informationspflicht und die Mitversicherer treffen die abschließende Entscheidung des Versicherungsfalles selbst (Soft-Lead-Klausel). Rechtlich wird durch eine Lead-Klausel ein Geschäftsbesorgungsvertrag oder Auftrag begründet, der den Lead verpflichtet, im Interesse der von ihm vertretenen Mitversicherer zu handeln. Hieraus resultierende Pflichtverletzungen können zu Schadensersatzpflichten des Leads gegenüber den Mitversicherern führen.

Abwicklung auf vertikaler Ebene: Eine Herausforderung für den Versicherungsnehmer

Innerhalb der vertikalen Matrix, d.h. zwischen Primary und Exzedenten, sind Lead-Klauseln allerdings kaum verbreitet. Jeder Exzedent behält zunächst seine Regulierungshoheit und ist weder an die Beurteilung des Schadens, Deckungszusagen oder ähnliche Entscheidungen des Primaries oder der vor ihm stehenden Exzedenten gebunden. Dies kann zu einer Zersplitterung der Schadensabwicklung führen: Im Versicherungsfall prüfen nämlich Primary und die Exzedenten unabhängig voneinander das "Ob" und das "Wie" der Abwehr oder Regulierung des potentiellen Anspruchs im Rahmen der von ihnen übernommenen Versicherungssumme.

Hieraus ergeben sich einige Fragen sowohl in materiell-rechtlicher wie auch

prozessualer Hinsicht, wenn individualvertragliche Regelungen zwischen der Primary und den Excess Layers fehlen, unvollständig sind oder inhaltlich voneinander divergieren. Der Versicherungsnehmer muss im schlechtesten Fall damit rechnen, dass sein Schaden nicht vollständig reguliert wird. Die öffentlich einsehbare Rechtsprechung zu diesem Thema ist rar. Streitigkeiten werden meist in nicht-öffentlichen Schiedsgerichtsverhandlungen geklärt.

Unterstützung durch den Versicherungsmakler

Soweit eine Exzedentenversicherung durch den Versicherungsnehmer bei einem Versicherungsmakler eingekauft wird, sollte darauf geachtet werden, dass entsprechende sogenannte Anzeigeklauseln vereinbart werden. Das bedeutet, dass der Versicherungsmakler gegenüber dem Versicherungsnehmer als Hauptansprechpartner agiert. So kann der Versicherungsnehmer – idealerweise – Anzeigen und Erklärungen nur gegenüber dem Versicherungsmakler aber mit Wirkung gegenüber allen beteiligten Versicherern abgeben.

Regelungen zur alternativen Streitbeilegung

Ebenfalls zu bedenken ist die Problematik der alternativen Streitbeilegung im Fall von Exzedentenversicherungen. Nicht nur bei teuren Versicherungsfällen wird sich in der Praxis gut und gerne verglichen, aber eben gerade da. Fehlen entsprechende vertragliche Regelungen hierzu auf Ebene der Excess-Layer, ist jedoch Streit darüber zu erwarten, ob Vergleiche auf den unteren Ebenen auch für die beteiligten Exzedenten verbindlich gelten können. Dies kann für die in Anspruch genommenen Versicherer besonders ärgerlich werden, wenn einzelne Exzedenten Vergleichsmöglichkeiten aus Eigeninteresse blockieren. Mitunter besteht weniger aus rechtlichen Gründen, sondern aus Gründen gefühlter Gerechtigkeit das Bedürfnis, Vergleiche auf alle Exzedenten zu verteilen, selbst wenn die Schadensvergleichssumme nicht an den Exzedenten herankommt, aber bei einer Verurteilung das Risiko hierfür besteht. Daher sollte auch diesbezüglich versucht werden, geeignete Regelungen Layer-übergreifend zu erwirken, die im Fall der Fälle zu Klarheit führen.

Zusammengefasst heißt dies: In Anbetracht der (noch) unsicheren Rechtslage bei der Abwicklung von Schadensfällen durch Versicherungstürme sollte dringend Wert auf die klare und strukturierte vertragliche Ausgestaltung der einzelnen beteiligten

Versicherungsverhältnisse gelegt werden. Nur so kann im Versicherungs- und Streitfall gewährleistet werden, dass die Beteiligten gegenüber einander klar definierte Rechte und Pflichten haben und sowohl Zeit, Geld und Ressourcen in der Schadensfallabwicklung minimiert werden können.

Vertragliche Regelungen versäumt: Und jetzt?

Falls im Vorfeld keine geeigneten Regelungen zur Verbindung und Koordinierung des Grundversicherungs- und der jeweiligen Exzedentenversicherungsverhältnisse vereinbart wurden, ist Streit meist vorprogrammiert. Es existieren in der Rechtswissenschaft verschiedene dogmatische Erklärungsversuche, um die gewünschte Koordinierung der Layers zu erreichen. So wird einerseits angenommen, es handle sich bei den einzelnen Rechtsverhältnissen um Schuldverhältnisse mit Schutzwirkung zu Gunsten Dritter (der beteiligten Versicherer), woraus sich Kooperations- und Rücksichtnahmepflichten ergeben. Zum selben Ergebnis kommt die Ansicht, die den Versicherungsverhältnissen den Hut eines Schuldverhältnisses mit Drittwirkung aufsetzt oder aus dem Exzedententurm gleich eine Zweckgesellschaft macht. Letztlich – so eine Ansicht – sollen sich entsprechende Pflichten der beteiligten Versicherer untereinander aus den vertraglichen Nebenpflichten ihres individuellen Versicherungsvertrags ergeben und zu interessengerechtem Verhalten im Versicherungsfall verpflichten. So oder so wird man auf die Argumentation angewiesen sein, dass zwischen den beteiligten Versicherern ein Treuepflichtverhältnis besteht, das die gegenseitige Rücksichtnahme erfordert und diese auch gerichtlich durchsetzbar macht. Schließlich kann man nicht leugnen, dass die Versicherungsverhältnisse ein und dasselbe Risiko des Versicherungsnehmers versichern und damit in einem sachlichen Zusammenhang stehen. Sinn und Zweck der Exzedentenversicherung erfordern es daher, auch einen rechtlichen Zusammenhang zu bejahen und den Beteiligten gegenseitige Verantwortung aufzuerlegen.

Zum aktuellen Zeitpunkt ist abzuwarten, ob das Thema der Abwicklung von Exzedententürmen und insbesondere auch die in der Praxis höchst relevanten Fragen rund um den Vergleichsschluss Eingang in die Rechtsprechung finden und klare Vorgaben und Leitlinien für den Rechtsverkehr hierzu entwickelt werden. Besser ist es jedenfalls, mit Hilfe des Versicherungsmaklers oder Anwalts im Voraus klare Regeln zu formulieren. Andernfalls muss man im Streitfall gut argumentieren, um dem eigene Klauselverständnis Geltung zu verschaffen.



Maximilian Moll

Branch Manager DACH, Alta Signa



Michael Zierhut

Rechtsanwalt, DWF Germany



Dr. Jan-Ulf Suchomel

Partner, Rechtsanwalt,
DWF Germany



Lea Christ

Rechtsanwältin, DWF Germany