

# D&O-Schadenregulierung und Prozessfinanzierung

Von Michael Hendricks am 23. November 2015

**Legal Eye – Die Rechtskolumne** D&O-Versicherer konzentrieren sich immer mehr auf die Abwehr von Ansprüchen als auf den Schadenausgleich. Da vielen Unternehmen der lange Atem fehlt, um ihre Ansprüche vor Gericht durchzusetzen, geht diese Strategie oft auf. Aufsichtsrat und Gesellschafter eines geschädigten Unternehmens sollten daher die Möglichkeit prüfen, einen Prozessfinanzierer einzuschalten. Die Finanzierer übernehmen gegen eine Erfolgsbeteiligung die Prozesskosten. Da sie sich nur für Rechtsstreitigkeiten mit hohen Erfolgsaussichten interessieren, können Unternehmen durch ihre Einschaltung ein klares Signal an den D&O-Versicherer senden.



Michael Hendricks ist Rechtsanwalt und Chef des auf D&O-Policen spezialisierten Versicherungsmaklers Hendricks & Co in Düsseldorf

© Hendricks & Co

Prozessfinanzierer wie Legial oder Roland Prozessfinanz haben sich als Ableger von Versicherungsgesellschaften im deutschen Markt fest etabliert. Das Geschäftsmodell ist

denkbar simpel: Die klagende Partei kann das gesamte Kostenrisiko des Rechtsstreits auf den Prozessfinanzierer verlagern. Im Gegenzug für die Übernahme dieses Risikos steht dem Prozessfinanzierer eine Erlösbeteiligung zu, wenn die Klage Erfolg hat. Sie beträgt in der Regel 20 Prozent. Neuerdings sind die D&O-Versicherer ins Visier der Prozessfinanzierer geraten. Bei Klagesummen in Millionenhöhe versprechen Managerhaftungsprozesse ein lukratives Geschäft. Die Schadenregulierungspraxis der D&O-Versicherer bietet einen guten Nährboden für die Nachfrage nach Prozessfinanzierung.

Scheinbar ohne „Unrechtsbewusstsein“ missachten D&O-Versicherer das Verständnis der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, wonach die Schadenausgleichsfunktion gleichberechtigt neben der Abwehrfunktion der Police steht. In der Praxis gewinnt man mitunter sogar den Eindruck, dass auch berechtigte Ansprüche abgewehrt werden. So werden die Unternehmen regelrecht in Prozesse gegen ihre Manager getrieben. Diese Strategie der Versicherer geht in der Regel auch auf. Den Unternehmen fehlt meist der lange Atem, um durch die Instanzen zu prozessieren. Streitmüde und genervt geben die Geschädigten dann in den unteren Instanzen verzweifelt auf.

Damit hat sich die D&O-Versicherung faktisch zu einer Rechtsschutzversicherung mit einem „kleinen Topf“ für nicht akzeptable Vergleiche entwickelt. Die meisten Auszahlungen der Versicherer fließen an Anwälte, Gutachter und Gerichte. Man könnte meinen, die Underwriter kalkulieren die Prämien schon so, als handle es sich um eine reine Rechtsschutzversicherung. Als Faustformel gilt: 1 Mio. Euro Deckungssumme kosten weniger als 1.000 Euro Versicherungsprämie. Reicht diese Prämie aus für einen soliden Schadenausgleich?

### **Die Spreu vom Weizen trennen**

Ohne die Einschaltung eines Prozessfinanzierers muss ein geschädigtes Unternehmen die gerichtliche Durchsetzung der eigenen Ansprüche auf eigene Kosten finanzieren. Im wahrsten Sinne des Wortes muss also gutes Geld dem schlechten hinterhergeworfen werden. Da es sich bei der D&O-Versicherung um eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung handelt, ist die Beurteilung der Erfolgsaussichten einer Managerhaftungsklage die Grundlage für die Entscheidung, ob ein Prozessfinanzierer die Klage übernimmt. Die Finanzierungszusage erfolgt erst nach einer intensiven und unabhängigen „Due Diligence“. Die Erfolgsaussichten müssen mindestens bei 70 Prozent liegen.

Ansonsten könnte der Prozessfinanzierer auch gleich das Casino betreten. Bei der Prüfung stehen haftungsrechtliche Fragen (Business Judgment Rule, Beweislast) im Vordergrund. Sollten Prozessfinanzierer nach Prüfung des Falls das Risiko nicht übernehmen, so wäre dies ein Warnsignal für die geschädigten Unternehmen. Damit kommt der Prozessfinanzierung auch eine Steuerungsfunktion zu: Die Spreu wird vom Weizen getrennt. Die Kassen der Versicherer stünden für eine zügige und geräuschlose Regulierung solcher Schäden zur Verfügung, denen genügende Erfolgsaussichten nachgesagt werden.

Fazit: Im Kontext der Geschäftsleiterhaftung sollten Aufsichtsrat und Gesellschafter eines geschädigten Unternehmens die Möglichkeit einer Prozessfinanzierung prüfen. Prozessfinanzierer können als polare Kraft gegenüber den D&O-Versicherern wirken. Geschädigte Unternehmen sollten sich im D&O-Schadenfall von den Versicherern nicht am Nasenring durch die Manege führen lassen. Vielmehr müssen die Versicherer durch eine konsequente Durchsetzung der Ansprüche an ihrem abgegebenen Leistungsversprechen festhalten.

Ohne effektiven Schadenausgleich ist die gesellschaftsfinanzierte D&O-Versicherung vom Aussterben bedroht. Artenschutz muss letztlich auch im Interesse der Industrieversicherer liegen. Sie sollten geschädigte Unternehmen in erster Linie als Kunden und Prämienzahler behandeln.

*Michael Hendricks ist Rechtsanwalt und Chef des auf D&O-Policen spezialisierten Versicherungsmaklers Hendricks & Co in Düsseldorf.*

Dieser Text erschien zuerst in Herbert Frommes Versicherungsmonitor Premium und ist dort nur für die Abonnenten persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte – auch an Kollegen – ist nicht gestattet.“