

Fallstricke eines globalen Haftpflichtversicherungsprogramms: Internationale Programme versus Verbotsländer

Obwohl das Jahr 2023 für die deutsche Außenwirtschaft von hohen Inflationsraten, einem hohen Zinsniveau und geopolitischen Risiken geprägt war, exportierten deutsche Unternehmen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Waren im Wert von knapp 1.560 Milliarden Euro. Bei der Gründung von Tochtergesellschaften im Ausland, sollte jedoch der Versicherungsschutz kritisch geprüft werden, um individuell passgenaue Lösungen zu finden.

Lösungsansatz 1: Installation eines internationalen Programms

Hierfür ist ein Hauptvertrag in Deutschland (Mastercover) erforderlich, der neben ausreichenden Deckungssummen und einem umfassenden, weltweiten Versicherungsschutz auch die für ein internationales Programm notwendigen Klauseln enthält (DIC/DIL, FINC, drop down et cetera). Ergänzend zum Hauptvertrag (Mastercover) werden in den Ländern, in denen die Unternehmen Tochtergesellschaften gründen, lokale Policen abgeschlossen, um den unterschiedlichen rechtlichen Gegebenheiten Rechnung zu tragen. Diese sind in der Regel hinsichtlich der Deckungssummen und Bedingungen schmaler ausgestattet als der Hauptvertrag.

Durch die DIC/DIL-Deckung im Mastercover (Difference in Conditions/Difference in Limits) werden eventuelle Schäden der Auslandsgesellschaft, die bedingungsseitig nicht durch die lokale Police gedeckt sind oder für die die Deckungssumme der lokalen Police nicht ausreicht, im Rahmen des Mastercovers

aufgefangen und entsprechend entschädigt.



Schematische Darstellung eines internationalen Programms mit DIC/DIL-Deckung

Lösungsansatz 2: Versicherung auf „non-admitted“-Basis

Ein weiterer Lösungsansatz besteht darin, die Auslandstochter auf „non-admitted“-Basis über die deutsche Police zu versichern. Damit würde der Versicherungsschutz für das jeweilige Tochterunternehmen im Ausland vollständig über den deutschen Vertrag laufen. Dieses Modell ist jedoch nur begrenzt umsetzbar. Häufig bestehen nationale Vorschriften, die den Abschluss einer lokalen Police zwingend vorschreiben. Zudem ist es schwierig, die rechtlichen Gegebenheiten vor Ort zu berücksichtigen.

Innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) können aufgrund der geltenden Dienstleistungsfreiheit alle Policen bei einem in Deutschland ansässigen Versicherungsunternehmen abgeschlossen werden. Außerhalb des EWR gelten andere Regelungen. So können beispielsweise in der Schweiz, in China und in Brasilien Deckungen für im Land belegene Risiken nur bei einem dort ansässigen oder zugelassenen Versicherer

abgeschlossen werden. Verstößt ein Unternehmen gegen diese Versicherungspflicht im jeweiligen Land, drohen empfindliche Strafen mit hohen Bußgeldern oder sogar Freiheitsstrafen.

Internationale Programme versus Verbotsländer

Die Grundidee eines internationalen Programms ist es, einen möglichst umfassenden Versicherungsschutz für das deutsche Unternehmen einschließlich aller Auslandstöchter zu generieren. Gleichzeitig sollen durch den Verzicht auf Doppelversicherungen in den jeweiligen Ländern Beitragseinsparungen erzielt werden. Dieser Ansatz wird seit vielen Jahren von Versicherungsmaklern in Zusammenarbeit mit international tätigen Versicherern umgesetzt.

Durch die Vielzahl der sogenannten „Verbotsländer“ weltweit, in denen der Versicherungsschutz vor Ort eingekauft werden muss, wird die Grundidee des internationalen Programms jedoch ausgehebelt. Damit das deutsche Unternehmen trotzdem sicherstellen kann, dass – auch in Verbotsländern – ein einheitlicher Versicherungsschutz besteht, werden üblicherweise „FINC-Deckungen“ in den Hauptvertrag aufgenommen. Mit dieser Klausel wird nicht das Tochterunternehmen vor Ort selbst – was verboten ist – versichert, sondern lediglich das „finanzielle Interesse“ der deutschen Muttergesellschaft im jeweiligen Land.

Die Vorteile eines weltweiten Haftpflichtversicherungsprogramms:

1. Risikoadäquater Versicherungsschutz für die gesamte Unternehmensgruppe
2. Ein Ansprechpartner für das weltweite Programm
3. Optimale Betreuung vor Ort
4. Weitgehende Autonomie des lokalen Managements möglich
5. Stabilität und Flexibilität bei nationalen Marktschwankungen und Besonderheiten
6. Einheitliche Schadenregulierungsgrundlagen
7. Devisen- und steuerrechtlich abgestimmte

Vertragsgestaltung

8. Berücksichtigung lokaler und unternehmensspezifischer Besonderheiten
9. Optimierung der finanziellen Interessen
10. Zentrale Übersicht und Steuerung durch die Muttergesellschaft

Fazit

Um auch im Ausland versicherungstechnisch gut aufgestellt zu sein, bedarf es zum einen der Unterstützung durch einen international tätigen Versicherungsmakler mit entsprechendem Auslandsnetzwerk. Dieser kann sowohl den optimalen Versicherungsschutz für das deutsche Unternehmen erarbeiten, als auch auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden eingehen. Zum anderen muss die deutsche Muttergesellschaft willens und in der Lage sein, im Sinne einer Umsetzung des Programms auf das Tochterunternehmen einzuwirken.

Beitragsbild: peampath2812 / Shutterstock



Kontakt:

Frau Claudia Sedlacek-Dechert
VSMA GmbH – ein Unternehmen des VDMA
Telefon +49 69 6603-1758
csedlacek@vsma.org