

lerweile aus fast jeder TV-Show kennt. Ich habe mich stattdessen für eine chronologische Darstellung der gängigsten Irrtümer entschieden. Es sollen die zehn verbreitetsten Fehlvorstellungen, die bei Beratungsgesprächen, aber auch später im Schadenfall zu Tage treten, aufgezeigt werden. Natürlich werde ich auch alle „Irrtümer“ auflösen und dabei meine Praxiserfahrungen an die TeilnehmerInnen weitergeben.

Was braucht es aus Ihrer Sicht für eine optimale Absicherung der Risiken von Führungskräften? Worauf sollen Maklerkolleginnen und -kollegen besonders achten?

Die Anforderungen sind hier extrem hoch. Als Berater in diesem Bereich muss ich nicht nur die zivilrechtlichen Haftungsgefahren und strafrechtlichen Verantwortlichkeiten meiner Kunden im Detail ergründen, um darauf abgestimmte maßgeschneiderte Deckungskonzepte ausverhandeln zu können, es braucht auch detaillierte Marktkennnisse. Der Risikoappetit der Versicherer verändert sich von Jahr zu Jahr. Vereinzelt verschwinden Player vom Markt, manchmal rücken auch neue Assekuranzen nach. Selbstverständlich bleiben auch die Wordings nicht unverändert. Zu achten ist hier auf die jeweilige Produktgeneration. Vorteilhaft erscheinende „Umstellungsaktionen“ oder Konvertierungen können zu Fallen werden. Für Makler birgt eine Betätigung in diesem Feld große Haftungsgefahren. Ähnlich wie bei anderen Spezialsparten lagern daher viele Kollegen diesen Bereich auf Personen wie mich aus. Das macht insbesondere dann Sinn, wenn auch die D&O Beratung nicht eigenständig, sondern durch einen Kooperationspartner erfolgt.

Last but not least: Makler bzw. Agenten sollten sich immer genau überlegen, ob sie den Geschäftsführer persönlich beraten und/oder das Unternehmen, das dieser als gesetzlicher Vertreter repräsentiert. Vielfach erfolgt hier in der täglichen Praxis keine klare Trennung. Im Schadenfall kommt es dann zwangsläufig zu unangenehmen Interessenkollisionen. Bei Vermittlung einer unternehmensbezogenen Deckung muss der betroffene Manager vielfach im Regen stehen gelassen werden, sofern er überhaupt einen Deckungsanspruch gegen den Versicherer selbst geltend machen kann (Stichwort: Zustimmungserfordernis).

Was erwartet die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Ihres Vortrags?

Eine hoffentlich spannende Stunde, die Einblicke in die Erfahrungen eines Spezialmaklers mit dem Produkt der Strafrechtsschutzversicherung gibt. Ich werde aufzeigen, dass es sich bei der Strafrechtsschutz (ähnlich wie bei der D&O) um kein Massenprodukt von der Stange handelt. Sie werden erfahren, warum jeder Unternehmer eine Strafrechtsschutzversicherung braucht, in welchen Punkten sich die angebotenen Deckungen voneinander unterscheiden, wo gefährliche Fallstricke lauern und wie sich eine eigene Haftung als Vermittler vermeiden lässt. Die Teilnehmer werden lernen, wie eine Führungskraft durch gezielte Fragestellungen schlussendlich exzellent versichert werden kann. •



Dr. Georg Aichinger (Foto: www.chaluk.com)

AssCompact Gewerbeversicherungssymposium

Das AssCompact Gewerbeversicherungssymposium findet als Präsenzveranstaltung am 7. März 2023 in der Pyramide Wien/Vösendorf statt.

Alternativ bieten wir die Vorträge auch via AssCompact Live TV als Online-Variante. Die Termine sind der 21., 22. und 23. März. Infos zu Programm und Anmeldung unter www.asscompact.at im Reiter Events / „Gewerbeversicherungssymposium“ und auf unserer AssCompact Weiterbildungsplattform.

Anmeldung zum Top-Preis von 180 Euro (exkl. MwSt.) für Präsenz ODER Online (für unabhängige Vermittler) ist ebenfalls über unsere Website www.asscompact.at möglich.