

Ansprachekonzept Directors & Officers (D&O) – Profis schützen Profis

In Deutschland ist ein deutlicher Wandel in der Managerhaftung festzustellen. In der Vergangenheit wurde ein Schaden häufig vom Unternehmen übernommen, der Betroffene verlor schlimmstenfalls seine Position. Heute kommt es immer häufiger zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen des Unternehmens gegen Mitglieder der eigenen Organe.



Warum eine D&O-Versicherung?



Persönliche Haftung

Organmitglieder haften gesamtschuldnerisch mit dem eigenen Privatvermögen – oft reicht leichte Fahrlässigkeit und Millionenstreitwerte sind möglich.



Innen-/Außenansprüche

Ansprüche durch eigene Gesellschaft und Dritte; Beweislast im Innenverhältnis liegt beim Organ.



Insolvenzrisiko

Insolvenzverwalter verfolgt Ansprüche zur Masse – zusätzlicher Druck auf Organe.

Eine D&O-Versicherung ist daher unverzichtbar, um die finanziellen Risiken und die persönliche Haftung der Organmitglieder zu minimieren und ihnen die Sicherheit zu geben, sich voll und ganz auf ihre strategischen Aufgaben konzentrieren zu können.

Welchen Schutz bietet eine D&O-Versicherung?



Passiver Rechtsschutz

Prüfung und Abwehr unberechtigter Ansprüche durch Allianz Volljurist:innen; Übernahme notwendiger Abwehrkosten.

Freistellung

Zahlung berechtigter Schadenersatzforderungen bis zur Versicherungssumme.

Selbstbehalt

Grundsätzlich keiner (außer Produktlinie Basis); gesetzlicher Selbstbehalt für AG-Vorstände über separate Selbstbehalt-Police versicherbar.

Claims-made

Schutz für in der Laufzeit und Nachmeldefrist erhobene Ansprüche (Vertragsbeginn, Rückwärtsdeckung, Nachmeldefrist beachten).

Was ist versichert?



Organisation Auswahl Überwachung

Welche Unternehmen können versichert werden?

Unternehmen mit folgenden Gesellschaftsformen: AG, KGaA, GmbH, OHG, KG, GmbH & Co. KG, eGbR, eG, gGmbH, Stiftungen und Vereine mit Hauptsitz in Deutschland sowie deren Tochter- und Enkelgesellschaften mit Sitz innerhalb der EU, die ihre Organe und Führungskräfte absichern wollen.

Konzeptvorschlag

1. Zielgruppenanalyse

Führungskräfte und Manager

Identifizieren Sie die spezifischen Bedürfnisse und Risiken, denen Führungskräfte in verschiedenen Branchen ausgesetzt sind, wie z. B. Haftungsrisiken durch Fehlentscheidungen oder Compliance-Verstöße.

Unternehmen jeder Größe

Berücksichtigen Sie die Anforderungen von kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen, die ihre Führungskräfte vor persönlichen Haftungsansprüchen schützen möchten.

Start Ups und Wachstumsunternehmen

Diese Unternehmen benötigen oft besonderen Schutz, da sie sich in einem dynamischen und risikoreichen Umfeld bewegen.

2. Nutzenargumentation

Umfassender Schutz

Erläutern Sie, wie die D&O-Versicherung Führungskräfte vor finanziellen Verlusten durch Haftungsansprüche schützt.

Risikominimierung

Betonen Sie die Bedeutung der Versicherung zur Sicherung der persönlichen Vermögenswerte.

Rechtliche Absicherung

Heben Sie hervor, dass die Versicherung auch die Kosten für die Abwehr unberechtigter Ansprüche übernimmt.

3. Vertrauensaufbau

Expertise

Präsentieren Sie sich als Experten im Bereich der D&O-Versicherung, die die spezifischen Bedürfnisse von Führungskräften und Unternehmen verstehen.

Referenzen

Nutzen Sie positive Erfahrungsberichte und Referenzen von bestehenden Kunden, um Vertrauen zu schaffen.

Transparenz

Kommunizieren Sie die Versicherungsbedingungen klar und verständlich, um Missverständnisse zu vermeiden.

4. Kommunikationskanäle

Direktansprache

Nutzen Sie persönliche Gespräche und individuelle Beratungsgespräche, um die Vorteile der Versicherung zu erläutern.

Online-Präsenz

Setzen Sie auf informative Webinare, Blogbeiträge und Social-Media-Kampagnen, um Ihre Zielgruppe zu erreichen.

Netzwerke

Nutzen Sie Branchenveranstaltungen und Fachmessen, um direkt mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten.

5. Call-to-Action

Beratungsgespräch

Bieten Sie ein kostenloses Beratungsgespräch an, um individuelle Bedürfnisse zu analysieren und maßgeschneiderte Lösungen zu präsentieren.

Angebot

Stellen Sie ein unverbindliches Angebot zur Verfügung, das die spezifischen Risiken und Anforderungen des Kunden berücksichtigt.

Für Fragen steht Ihnen das Underwriting jederzeit zur Verfügung.

6. Nachverfolgung

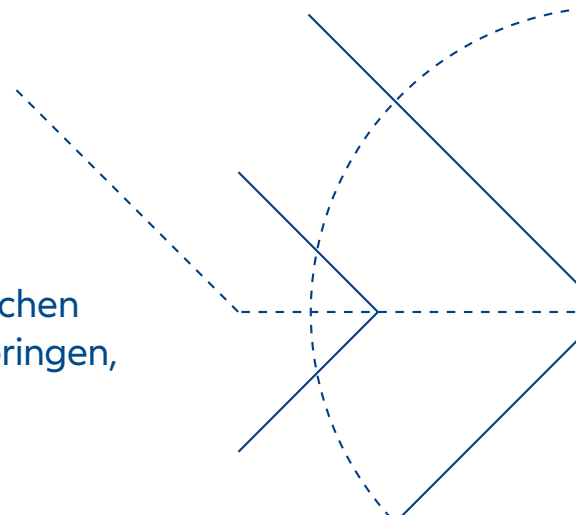
Follow-up

Implementieren Sie ein systematisches Follow-up, um offene Fragen zu klären und den Entscheidungsprozess zu unterstützen.

Kundenbindung

Entwickeln Sie Strategien zur langfristigen Kundenbindung, wie regelmäßige Updates zu neuen Versicherungsoptionen und Anpassungen an sich ändernde rechtliche Rahmenbedingungen.

Dieses Ansprachekonzept zielt darauf ab, dass Sie die Unternehmen und deren Führungskräfte effektiv erreichen und ihnen die Vorteile der D&O-Versicherung nahezubringen, um ihre berufliche Sicherheit zu gewährleisten.



Gründe

Hier sind einige Beispiele, warum es sinnvoll ist, dem Kunden die D&O-Versicherung näherzubringen:

1. Warum soll ich die Kunden ansprechen (Gründe)?

Erhöhte Haftungsrisiken

Führungskräfte und Manager sind zunehmend persönlichen Haftungsrisiken ausgesetzt, die aus ihren Entscheidungen und Handlungen resultieren können. Dies macht eine Absicherung durch eine D&O-Versicherung unerlässlich.

Rechtliche Anforderungen

Gesetzliche Vorschriften und regulatorische Anforderungen werden komplexer, was das Risiko von Fehlentscheidungen erhöht und die Notwendigkeit einer D&O-Versicherung verstärkt.

Schutz der persönlichen Vermögenswerte

Eine D&O-Versicherung schützt die persönlichen Vermögenswerte von Führungskräften vor Ansprüchen, die aus ihrer beruflichen Tätigkeit entstehen.

Reputation und Vertrauen

Unternehmen können durch den Abschluss einer D&O-Versicherung ihre Verpflichtung zur Absicherung ihrer Führungskräfte demonstrieren, was Vertrauen bei Investoren und Stakeholdern schafft.

2. Welche Vorteile hat der Kunde?

Finanzieller Schutz

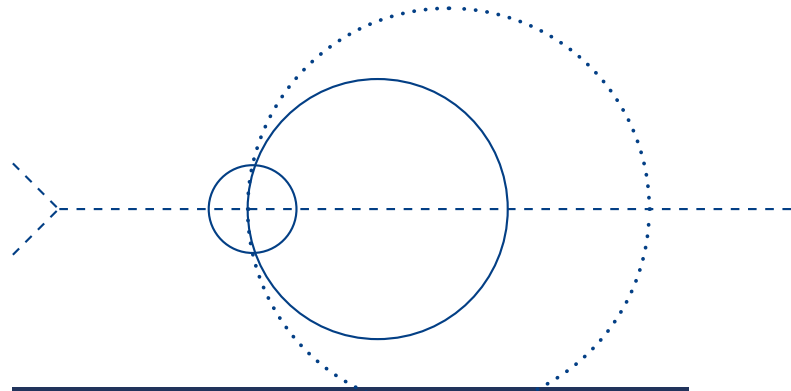
Die Versicherung bietet Schutz vor finanziellen Verlusten durch Haftungsansprüche gegen Führungskräfte.

Rechtliche Sicherheit

Sie übernimmt die Kosten für die Abwehr unberechtigter Ansprüche und die Freistellung bei berechtigten Ansprüchen.

Berufliche Stabilität

Sie sichert die berufliche Existenz und ermöglicht es Führungskräften, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.



Verkaufsansätze



- Versicherungslösung auch für Startups
- Versicherungssummenerhöhungen
- Exzedentenlösungen/Following Form

Schadensrisiken

- Erwerb einer ungeeigneten EDV-Anlage macht kostspielige Nachbesserungen notwendig;
- Produktionsausfall und überproportional hoher Ausschuss durch Wahl ungeeigneter Anlagen;
- Aufbau von Überkapazitäten;
- fehlerhafte Markteinschätzung bei Geschäftserweiterung
- fehlende bzw. nicht ausreichende Qualitätskontrolle;
- fehlerhafte Einschätzung von Synergieeffekten;
- fehlerhafte Personalplanung

Scribble/Podcasts



- Warum brauchen Entscheider eine D&O-Versicherung?
- Was bedeutet das Claim-made-Prinzip in der D&O-Versicherung?



- Vermögensschadenhaftpflicht – ein Buch mit sieben Siegeln?
- D&O Teil 1 – Haftungsrisiken steigen, die D&O ist wichtiger als jemals zuvor
- D&O Teil 2 – Haftungsrisiken steigen, die D&O ist wichtiger als jemals zuvor

Weitere Erklärfilme und Podcasts finden Sie im AMIS Online unter:

→ Sach > Druckstücke&Medien > Firmen