

D&O-Versicherung: Ein Thema nur für Top-Manager?

Seit mehr als zehn Jahren beschäftigt sich Mag. (FH) Joe Kaltschmid mit der Weiterentwicklung der Haftpflichtversicherung für Manager (D&O-Versicherung) und der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung beratender Berufe. Er rät, dem weit verbreiteten Mythos abzuschwören, D&O-Deckungsschutz geistig lediglich im Bereich großer Unternehmen oder im Bereich von Industrieunternehmen anzusiedeln – dort also, wo Unternehmen von so genannten „Managern“ gelenkt werden!



Von Mag. (FH) Joe Kaltschmid, Geschäftsführer von INFINCO Versicherungsmakler

Dieser Mythos hängt wohl auch damit zusammen, dass der Begriff „Manager“ oft in den Mund genommen wird, ohne sich Gedanken zu machen, was, sich dahinter verbirgt! Denn auf die Frage an viele Versicherungsmakler, warum Sie das Thema D&O oder persönliche Haftung nicht innerhalb ihres Bestandes thematisieren, kommt häufig die Antwort, dass sich unter ihren Klienten ja keine Manager befänden, und insofern kein Grund bestehe, sich dem Thema zu nähern!

„Übersetzt man den Begriff „Manager“ aus dem Englischen, so tritt eine gewisse Ernüchterung oder ein „Aha-Effekt“ ein“

Doch übersetzt man den Begriff „Manager“ aus dem Englischen, so tritt eine gewisse Ernüchterung oder ein „Aha-Effekt“ ein, wenn aus einem Manager unter anderen Möglichkeiten der Übersetzung plötzlich ein Geschäftsführer, Unternehmensleiter oder ein leitender Angestellter wird! Alleine durch diese, gewohnte Terminologie des Geschäftsführers oder des leitenden Angestellten etc. findet so mancher Kollege nun erstaunlich schnell einen persönlichen Zugang zum Thema und stellt fest, dass er über ein nicht unbedeutendes Potenzial an Klienten verfügt, die zum eben erwähnten Personenkreis in Unternehmen gehören und welche es zu beraten gilt. Zudem handelt es sich bei diesem Personenkreis häufig um jene Klienten, welche aufgrund ihrer besonderen Verantwortung im Unternehmen mit hohen Entgelten ausgestattet werden und damit meist zu einem überdurchschnittlich hohen Deckungsbeitrag des Maklerunter-

nehmens beitragen werden. Weiters handelt es sich bei den Genannten oft um Entscheidungsträger, welche direkten oder zumindest mittelbaren Einfluss darauf haben, welches Versicherungsmakler-Unternehmen mit der Wahrnehmung der Versicherungsinteressen betraut wird. Nicht zuletzt auch deshalb sollte diesen Persönlichkeiten besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Allen voran aber bedienen sich gerade diese Personen eines Versicherungsmaklers, weil sie von einer professionellen Beratung profitieren wollen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, ist vom Berater zumindest zu verlangen, darüber zu informieren, dass es geeigneten Versicherungsschutz für Unternehmensleiter bzw. Führungskräfte gibt, welcher ihnen hilft ihre Haftungsrisiken zu tragen.

Daneben ist die Führungskraft über für sie relevante Risiken und daraus abzuleitenden Haftungsszenarien zu informieren. Nur so wird sie letztlich selbst in die Lage versetzt, die Entscheidung zu treffen, ob sie sich gegen die umfangreichen Risiken absichern möchte oder nicht. Andernfalls könnte etwa ein vom Unternehmen in Anspruch genommener Geschäftsführer oder dessen findiger Rechtsvertreter auch geneigt sein, den Versicherungsmakler für die Unterlassung der Aufklärungspflicht oder für unterbliebenes Risk Management verantwortlich zu machen. Aufgrund der Stellung des Versicherungsmaklers als Sachverständiger nach ABGB und des damit verbundenen strengen Sorgfaltsmaßstabs verfügt in diesem Fall gerade der Versicherungsmakler mit Generalvollmacht über ein beträchtliches Risiko. Deshalb reduziert die seriöse Aufklärung tatsächlich die Beraterhaftung des Versicherungsmaklers. ■

