



UNTERNEHMENSBERATER

Vertriebsunterstützung für Versicherungsvermittler
zur Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung

Sicherheit braucht ein System.



ALLCURA
Versicherungs- Aktiengesellschaft

Die Berufsbezeichnung Unternehmensberater ist nicht geschützt. Es gibt auch keine gesetzlichen Vorgaben. Jeder, der sich in einem Themengebiet als besonders qualifiziert einschätzt, kann sich als Unternehmensberater bezeichnen. Bisweilen werden auch EDV- / IT-Betriebe mit betriebswirtschaftlichen Beratungsschwerpunkten diesem Bereich zugeordnet. Das zeigt, dass ein einheitliches Berufsbild nicht existiert.

Im Wesentlichen unterscheidet sich der Berufsstand bei der Ausübung in drei Gruppen:

Berater der Gruppe I stellen auf Basis eines Dienstvertrages (§ 611 ff. BGB) ihre Tätigkeit zur Verfügung. Die Dienstleistung ist nach schriftlicher Abgabe der Beratungsleistung, in diesen Fällen i.d.R. der Bewertung einer Situation abgeschlossen. Der Auftraggeber kann die Ausarbeitung zur Entscheidungsfindung heranziehen.

Berater der Gruppe II werden vom Auftraggeber auf der Basis der Geschäftsführung im fremden Auftrag (§ 683 ff. BGB) in die Umsetzung der Beratungsergebnisse einbezogen. Diese Gruppe unterstützt die Geschäftsführung z.B. als Generalbevollmächtigter.

Berater der Gruppe III übernehmen selber die Umsetzung der Beratungsergebnisse in Organstellung oder als Leitender Angestellter. Sie setzen die Entscheidungen der Anteilseigner eigenverantwortlich um.

Welche Schadenbilder gibt es?

Die Schadenbilder der Berufsgruppe Unternehmensberater variieren ebenso wie die Vielfalt der Ausprägung des beruflichen Engagements.

- Die Umsetzung des Beratungsergebnisses erweist sich als nicht praktikabel (Beschreibung der einzelnen Umsetzungsschritte fehlt; kein betriebliches Umsetzungspotential)
- Die nicht gebotene Produktionsausweitung infolge unzureichender Marktanalyse
- Ein fehlender Hinweis auf staatliche Förderleistungen
- Unnötige Lohnkosten wegen des unwirtschaftlichen Konzepts zur Lagerorganisation
- Der Vorschlag von untauglichen Werbe- und Absatzmethoden
- Die Missachtung arbeitsrechtlicher Vorgaben bei der Arbeitszeitberechnung mit der Folge betrieblicher Fehlorganisation
- Der Rat zu unangemessen hohen Kapazitäten im Bereich IT

Deutlich wird, dass das Risikopotential von Gruppe I zu Gruppe III enorm wächst. Je tiefer der Berater in der Wertschöpfungskette arbeitet, desto größer ist der ihm direkt zuzuordnende Schaden: Bei der unmittelbaren Umsetzung können die Schadenersatzansprüche sehr direkt zugeordnet werden, weil es quasi keine Mitwirkung des Auftraggebers gibt, außer der Beauftragung.

Was sollte versichert sein?

Das Berufsbild ist so stark differierend, dass der Markt zu einer „Named Perils“ (benannte Gefahren) - Deckung greift: Es werden Tätigkeitsbereiche definiert, welche Gegenstand der Berufshaftpflichtversicherung sind.

Damit ist es wesentlich, den Risikoträger möglichst umfassend über Risiko und Aufgabenfeld zu informieren. Informationen, wie Musterverträge, Referenzen, Qualifikationen des Antragstellers, Auskünfte zum wirtschaftlichen Status etc. ermöglichen es dem Risikoträger, eine genauere Einschätzung des Risikos vorzunehmen. Die Tatsache, dass es sich bei den gängigen Deckungskonzepten um eine „Ausschnittsdeckung“ handelt, verlagert das Risiko von Deckungslücken auf den VN bzw. seinen Berater.

Nachfolgend sind die gängigen Tätigkeitsfelder aufgezählt:

Versichert ist die betriebswirtschaftliche Beratung auf folgenden Gebieten:

- ✓ Marktanalyse, Marktbeobachtung und Marketing
- ✓ Gründung, Umwandlung, Sanierung, Auflösung, Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie bei der Gründung und Unterhaltung von betrieblichen Versorgungseinrichtungen
- ✓ Abschluss von Verträgen
- ✓ Unternehmensorganisation und Unternehmensrationalisierung, und zwar in den Bereichen, Aufbau und Rationalisierung der Betriebsfunktionen; Beschaffung (Betriebsmittel, Werkstoffe), Produktion, Logistik (Lagerhaltung und Transport), und Absatz (Vertrieb und Werbung)
- ✓ Gestaltung von Arbeitsabläufen (Ablauforganisation), Personalwesen, Personalbedarfsplanung, Personalbeschaffung, Personalberatung (Beratung bei Ausarbeitung von Stellenprofilen und Ausschreibungen), Entlohnungssysteme, Personalschulung (Einarbeitung; Aus- und Weiterbildung)
- ✓ Finanzierung von Projekten (die Vermittlung von Krediten ist nicht Gegenstand der Versicherung)

- ✓ Risk Management, betriebliches Rechnungswesen, einschließlich Controlling
- ✓ Aufstellung von Budgets und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- ✓ IT-Schulung, IT-Bedarfsanalyse und IT-Organisationsberatung
- ✓ Erstellung von Gutachten
- ✓ Umsetzung der Beratungsergebnisse (ohne IT-Bereiche, hierfür sind regelmäßig gesonderte Lösungen erforderlich, meist im Rahmen einer erweiterten Betriebshaftpflichtversicherung)
- ✓ Übernahme von Managementaufgaben in bestimmten Bereichen (nicht versichert ist die Tätigkeit als Organmitglied, z.B. als Geschäftsführer)
- ✓ Mitversicherung von M&A Risiken: Versicherungsschutz besteht für die Beratung, Vermittlung, Strukturierung und Steuerung von Prozessen in Zusammenhang mit der Vorbereitung und Abwicklung bei Käufen und Verkäufen von Unternehmen und Unternehmensteilen; der Verschmelzung von Unternehmen; der Unternehmensnachfolge; sonstigen Beteiligungen und Bilanzaktiva; der Ermittlung des Kapitalbedarfs, der Entwicklung von Finanzierungskonzepten und der Kapitalbeschaffung
- ✓ Mitversichert ist die Bewertung und Analyse von Unternehmen und industriellen sowie gewerblichen Liegenschaften

Im Ergebnis gilt es zu prüfen, ob die Tätigkeiten in der Tätigkeitsbeschreibung des Risikoträgers abgebildet sind. Kann dies zweifelsfrei nicht bestätigt werden, so muss im Interesse einer passenden Deckung die Modifikation des Bedingungswerkes verhandelt werden. Alternativ kann sich der Versicherungsschutz auf die Muster-AGB des Versicherungsnehmers beziehen. Ausschlüsse werden dann entsprechend den tatsächlichen Gegebenheiten modifiziert. Dieses Vorgehen wird jedoch nur bei individuellen Deckungen mit entsprechenden Beitragsvolumina in Betracht kommen.

Der Vorteil dieser Named Perils - Methode liegt in der Klarheit, welche der Versicherungsnehmer erhält. Vielleicht kann nicht jedes Risiko gedeckt werden, aber es besteht Klarheit über versicherte und nicht versicherte Tätigkeitsbereiche.

Was ist die richtige Versicherungssumme?

Letztlich kann nur der Versicherungsnehmer subjektiv für sich entscheiden, worin er sein wirtschaftliches Risiko sieht. Die Absicherung der eigenen Vermögenswerte sollte bei der Beantwortung im Vordergrund stehen. Welche Schadenforderung würde die Existenz des eigenen Unternehmens oder gar das Privatvermögen bedrohen?

Zu berücksichtigen ist dabei immer, dass der Verstoß, welcher zum Schadenersatzanspruch führt, Jahre vor dem geltend gemachten Anspruch liegen kann. Für die Frage, welchen Inhalt und welche Höhe der Versicherungsschutz hat, kommt es grundsätzlich auf den Versicherungsvertrag an, welcher zum Zeitpunkt des Verstoßes bestanden hat. Damit ist bei der Wahl der Versicherungssumme z.B. auch eine Inflation zu berücksichtigen.

Wie errechnet der Risikoträger die Prämie?

Typischerweise fließen folgende Aspekte in die Prämien ein:

- In welchem Bereich soll die Beratung (auch hinsichtlich Gruppe I bis III) durchgeführt werden?
- Wie hoch ist der Umsatz (getrennt nach Beratungs- und sonstigem Umsatz)?
- Wie ist das Umsatzverhältnis zwischen Beratern und Mitarbeitern?
- Wie viel Umsatz generiert ein Berater p.a.?
- Wie viele Berater sind beschäftigt?
- Ist das Auftragsvolumen stabil?
- Gibt es wirtschaftliche Hauptauftraggeber?
- Welche Qualifikation haben die Berater?
- Warum will sich der Antragsteller versichern?
- Warum mit dieser Versicherungssumme (vertragliche Auflage)?

Ist eine Rückwärtsversicherung sinnvoll?

Die Rückwärtsversicherung deckt alle Verstöße, die der Antragsteller vor Abschluss der Versicherung möglicherweise begangen hat. Dies gilt aber nur für solche Verstöße, welche dem Antragsteller nicht bekannt sind (§ 2 Abs. 2 der AVB).

Für Unternehmensberater kann diese Rückwärtsversicherung besondere Bedeutung haben. Wenn der Antragsteller bis dato keine Versicherung unterhalten hat, aber bereits einige Jahre als Unternehmensberater tätig ist, so empfiehlt sich der Abschluss einer Rückwärtsversicherung. Gleiches gilt bei einer Erhöhung der Versicherungssumme. Wenn das subjektive Gefühl nach Sicherheit steigt, dann muss auch das Risiko der letzten Jahre in die Überlegung zur Absicherung mit einbezogen werden.

Welche Nachhaftung ist vereinbart?

Die Nachhaftungsvereinbarung des Vertrages beendet das Risiko des Versicherers nach Beendigung des Vertrages. Regelmäßig endet die Nachhaftung von Berufshaftpflichtversicherungen für Unternehmensberater nach zwei Jahren nach Beendigung des Vertrages. Was bedeutet dies?

Beispiel: Der Versicherungsnehmer unterhält seit 1998 eine Berufshaftpflichtversicherung bei Versicherer X. Die Nachhaftung ist auf zwei Jahre vereinbart. Der Versicherungsnehmer kündigt fristgemäß zum 1.1.2007 seinen Vertrag (z.B. wegen Geschäftsaufgabe). Im Jahr 2010 wird ein Anspruch aus einem Auftrag des Jahres 2003 geltend gemacht. Der Versicherer wird sich auf Leistungsfreiheit berufen, da die Nachhaftungsfrist zum 1.1.2009 abgelaufen ist.

Dem kann man auf zwei Arten entgegenwirken:

- Vereinbarung einer Verlängerung der Nachhaftungsfrist z.B. bei Geschäftsaufgabe gegen einen Einmalbeitrag oder
- Verhandlung bereits bei Vertragsschluss über eine längere Nachhaftungsfrist

Hinweis

Diese Information dient werblichen Zwecken und gibt nur einen kurzen Überblick über die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Den vollständigen Leistungsumfang können Sie den Versicherungsbedingungen entnehmen, die wir Ihnen zusammen mit einem Angebot zusenden.

Marketing-Information der

ALLCURA Versicherungs-Aktiengesellschaft

Postfach 11 23 69

20423 Hamburg

Tel. (040) 226 337 - 80

Fax (040) 226 337 - 888

kontakt@allcura-versicherung.de