

[www.dualdirekt.de](http://www.dualdirekt.de) / [www.dualdeutschland.com](http://www.dualdeutschland.com)

# Manager-Haftpflicht leicht gemacht

Bankenkrise und Firmenpleiten, Manager-Schelte und Heuschreckenplagen – die Zeiten werden rauer für Manager und diese in Haftungsfragen zunehmend nervös. Eine neue Versicherung will da für mehr Sicherheit sorgen.

2005 wurde Dual Deutschland als spezialisierter Assekurateur (Underwriting Agency) insbesondere für den Mittelstand gegründet. Das Unternehmen ist eine Tochter der Londoner Dual-Gruppe und hat eine umfassende und exklusive Zeichnungsvollmacht bis zehn Millionen Euro Deckungssumme für Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen der Arch Insurance Company (Europe) Limited und von einem zweiten Versicherer bis 25 Millionen Euro.

## D&O-Policen für den Mittelstand

Dual bietet vor allem D&O-Policen, also „Directors and Officers-Policen“ für mittelständische Firmen und Manager an, die sich damit gegen Schadenersatzforderungen bei Fehlverhalten absichern können. Denn: „In Zeiten ständig wechselnder Rechtsprechung und Zunahme von Klagen ist eine sich stetig verschärfende Haftung festzustellen.“ Rund die Hälfte seines Prämienvolumens reali-



Dual Deutschland bietet D&O-Versicherungen schnell, günstig und mit umfangreichem Versicherungsschutz.

siert Dual dabei mit Banken, Sparkassen oder Anbietern geschlossener Fonds. Im Programm hat das Unternehmen Manager-Haftpflichtversicherung sowie Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Finanzdienstleistungsinstitute, für Wertpapieremissionen (IPO) und für Beschäftigtenansprüche nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG).

Das Besondere: Die Versicherungsmakler als Kunden von Dual können online bequem und schnell Prämien-

angebote besorgen und Deckungszusagen erhalten, um möglichst schnell einen Versicherungsvertrag abzuschließen – sofern die Kunden nicht Finanzdienstleister, IT-, Biotech, Chemie- und Pharmafirmen sind oder im Profisport mitmischen. Dann muss man doch telefonieren. Weiterer Clou: Durch die frei wählbare Höhe ihrer Courtage bestimmen die Makler die Höhe ihres Verdienstes und die Höhe der Endprämie ihrer Kunden mit.

Es geht ganz leicht: Nach der Anmeldung mit E-Mail-

Adresse und Passwort kann der Makler sich ein D&O-Angebot berechnen lassen. Gefragt wird nach der gewünschten Versicherungssumme, nach Bilanzsumme und Umsatz des Unternehmens. Wenn das Unternehmen älter als zwei Jahre ist, nicht an der Börse gehandelt wird, ein positives Eigenkapital hat, einen Gewinn erwirtschaftet und keine Forderungen gegen das Management anhängig sind, bekommt der Makler nach Sekunden eine Nettoprämie ausgerechnet, kann seine Courtage bestimmen und die Versicherungssteuer draufrechnen und bekommt so die Jahresbruttoprämie für den Kunden. Per E-Mail kann sich der Makler das schriftliche Angebot zuschicken lassen.

Angesichts der Zunahme von Klagen gegen Manager sieht Dual zuversichtlich in die Zukunft: Das Prämienvolumen betrug 2008 neun Millionen Euro und soll in diesem Jahr auf elf Millionen Euro steigen. Und das ist erst der Anfang: „Die Marktsättigung in diesem Bereich schätzen wir auf maximal 20 Prozent“, erläuterte Geschäftsführer Udo Pützer: „Wir sind sicher, dass der deutsche Markt noch auf viele Jahre ausreichend Potenzial für Neugeschäft bietet.“

Dirk Reder,  
[www.geschichtsbuero.de](http://www.geschichtsbuero.de)