

ARTUS NEWS

EINE KUNDENINFORMATION DER ARTUS GRUPPE

/ THEMEN /

**D&O-VERSICHERUNG –
WELCHE MARKTVERÄNDERUNGEN
DEN MITTELSTAND TREFFEN**

/ SEITE 2 /

**DIGITALISIERUNG –
KNOW YOUR BUSINESS
PARTNER**

/ SEITE 3 /

**BERUFSHAFTPFLICHT FÜR
ÄRZTE – GVG NORMIERT
DECKUNGSSUMMEN**

/ SEITE 4 /



MIT
LEIDENSCHAFT
ZUKUNFT
SICHERN

/
ARTUS

LEITARTIKEL

/ FRÖHLICHE WEIHNACHT – ÜBERALL? /

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

an dieser Stelle richte ich oft sehr persönliche Worte an Sie. Wir führen ARTUS konsequent an unseren unternehmerischen Werten entlang und sind als Familie niemals nur in offizieller Funktion, sondern immer auch persönlich involviert. Da geht es vielen unserer Kunden nicht anders, denn der deutsche Mittelstand wird häufig als Familienbetrieb gegründet und erfreulicherweise in vielen Fällen von kommenden Generationen fortgeführt. Doch wie sieht es in Regionen der Welt aus, in denen weder heute noch in Zukunft Aussichten

auf ein erfolgreiches und gelungenes Leben bestehen? Wo nicht einmal ein gesundes und gesichertes Überleben vorausgesetzt werden kann? Die Welt war noch nie ein durchweg gerechter Ort – und derzeit ist sie gehörig aus den Fugen geraten. In weiten Teilen der Erde ist die Bevölkerung ohnehin von Infektionskrankheiten und Hunger gezeichnet. Dort hat man nun einen Virus mehr zu bekämpfen, mit einem Bruchteil unserer Mittel. Das sollten wir nie vergessen, wenn wir über Einschränkungen unseres Lebensstils und unserer Freiheit diskutieren.

Lassen Sie uns eine besinnliche Adventszeit verbringen, stets in dem Bewusstsein, wie gut es uns geht, auch wenn die letzten Jahre uns alle gefordert haben. **Ihnen und Ihren Familien wünsche ich ein bezauberndes Weihnachtsfest und einen gelungenen Start ins neue Jahr.**

Alles Gute wünscht

A. Ganz-Cosby

Ihre Alexandra Ganz-Cosby



/ D&O-VERSICHERUNG /

WELCHE MARKTVERÄNDERUNGEN DEN MITTELSTAND TREFFEN

NEBEN STEIGENDEN PRÄMIEN IST DIE D&O-VERSICHERUNG EINIGEN UMWÄLZUNGEN UNTERWORFEN, DIE AUCH UND GERADE DIE BEDINGUNGSWERKE BETREFFEN.

Ganz unterschiedliche Kriterien spielen dabei eine Rolle, sodass Kunden, Makler und Versicherer sich in einem zähen Ringen um Lösungen mit einem komplexen Geflecht an Interessen wiederfinden.

KAPAZITÄTEN

Großkonzerne stehen in erster Linie vor der Herausforderung, ausreichend Kapazitäten im Markt zu finden. Konnte bisher eine Deckungsstrecke von beispielsweise EUR 50 Mio. mit lediglich zwei Versicherern dargestellt werden, so benötigt man heutzutage hierfür nicht selten vier bis fünf Risikoträger. Und dies, obwohl die Preisentwicklung in den letzten Jahren nur eine Richtung kennt. Hinzu kommen die unterschiedlichen Präferenzen der Versicherer bezüglich ihrer Position in einem umfangreichen Layerprogramm, wodurch Lücken auftreten können, die schwer zu platzieren sind. Die Betreuung durch ein erfahrenes Maklerhaus mit eigenem, gut verhandeltem Wording ist wichtiger denn je. Gleichzeitig geraten Makler in die Position, Entwicklungen zu erläutern, die auf den ersten Blick jeder Grundlage entbehren und von Versichererseite teils erst unmittelbar vor den Renewals kommuniziert werden. Werfen wir einen Blick darauf, welche Faktoren hier eine Rolle spielen.

VERSICHERUNGSUMFANG

Während Haftung, benötigte Deckungssummen und auch Prämien steigen, spielen die Inhalte eine wesentliche Rolle. Führungskräfte, Geschäftsleitung und Vorstände benötigen eine Sicherheit bei der Leistungserbringung im Schadenfall, auch wenn die Anspruchserhebung erst einige Jahre später eintritt, wie am Beispiel VW sehr deutlich wurde. Aufgrund des in der D&O-Versicherung vorherrschenden Anspruchserhebungsprinzips (claims made), kommt es grundsätzlich auf den vereinbarten Versicherungsschutz zum Zeitpunkt des Versicherungsfalls (Anspruchserhebung) und nicht primär auf den Zeitpunkt der Pflichtverletzung an. Risikoträger haben teilweise erfolgreich versucht, die Bedingungen zurückzunehmen. Bedeutsam für die Versicherten sind hierbei der Wegfall der Option zur Wiederauffüllung der Versicherungssumme bei Verbrauch im Schadenfall, die Option der Vereinbarung einer Zweifachmaximierung der Deckungssumme und die Streichung von Kontinuitätsklauseln. Die Kappung von Schadennachmeldefristen oder veränderte Definitionen von Tochterunternehmen beschneiden ebenfalls die Deckung. Diese Schieflage zu vermeiden ist Aufgabe eines Maklerhauses und in einem harten Markt zunehmend schwierig.

SCHADENREGULIERUNG

Darüber hinaus zieht sich aktuell die Schadenregulierung deutlich länger hin als gewohnt. Der Informationsbedarf der Versicherer ist gestiegen und selbst, wenn haftungsrechtlich geklärt ist, dass die versicherte Person in Anspruch genommen werden darf, vergehen teils Jahre, bis der Schaden reguliert wird. Da sind viel Erfahrung und eine sehr vertrauensvolle Beziehung zwischen Makler und Versicherer sowie Makler und Kunde gefragt, damit nicht nur die rechtliche, sondern auch die gefühlte Sicherheit erhalten bleibt.

D&O-VERSICHERUNGSMARKT

Durch die dargestellten Veränderungen sind mittelständische Kunden mit einer Entwicklung konfrontiert, die ihre Wurzeln im Großkundengeschäft hat. Während die Inanspruchnahme des D&O-Versicherers durch mittelständische Kunden in der Schadenhöhe und -häufigkeit relativ konstant geblieben ist, entstehen in Großkonzernen zunehmend exponierte Schäden, die zu einer weiteren Verhärtung des Marktes zu Lasten der Mittelständler führen. Versicherer schützen ihre Kapitalbasis, Kunden sehen sich steigenden Risiken und einer nie da gewesenen Schadenexponierung gegenüber, die zusätzlich verschärft durch die Pandemie existenzbedrohende Ausmaße annehmen kann. Die originäre Aufgabe eines Maklerhauses ist es nun, in Verhandlungen mit Versicherern transparent die unternehmerisch wichtigen Fragen der Kunden zu erörtern und mit Weitsicht eine Balance herzustellen.

Hierfür ist ein intensiveres Risk Assessment wesentlich und auch ein Bewusstsein dafür, wie vergleichsweise hoch die Kapazitäten in Deutschland gegenüber dem internationalen Markt noch sind. Dabei kommt ausgerechnet dem Mittelstand eine tragende Rolle zu, der nicht nur das Rückgrat der Wirtschaft, sondern auch der Kapazitäten der D&O-Versicherer bildet. ■



/ ALEXANDRA GANZ-COSBY /

Vorstandsvorsitzende
ARTUS AG

/ DIGITALISIERUNG /

KNOW YOUR BUSINESS PARTNER

DIGITALISIERTE FERTIGUNG BRAUCHT DIGITALISIERTE KUNDEN- UND LIEFERANTENBEZIEHUNGEN

Während Unternehmen ihre internen Prozesse digitalisieren und unter dem Aufwand umfangreicher Regularien ächzen, bietet die Digitalisierung gleichzeitig ungeahnte Möglichkeiten, Geschäftserfolg solide und nachhaltig zu unterstützen. Ausgangspunkt sind diverse Verpflichtungen, denen über einen gut gesteuerten Prozess in einer Form begegnet werden kann, die schlussendlich dem eigenen Unternehmen Vorteile verschafft.

Internationale Anti-Korruptionsgesetze beinhalten aufgrund ihrer extraterritorialen Wirkung auch für deutsche Unternehmen Haftungsrisiken, denn bei Verstößen drohen empfindliche Geldstrafen, Haftstrafen für leitende Mitarbeiter oder sogar die Entziehung der Geschäftserlaubnis. Wesentlich zur Einhaltung der internationalen Richtlinien ist das Know Your Customer Prinzip. In Europa bilden insbesondere die 3. und 4. EU-Geldwäsche-

Richtlinie sowie das Geldwäschegesetz (GwG) die zentrale Rechtsgrundlage für das Know Your Customer Prinzip.

Doch eine gute Datenbasis und brauchbare Informationen sind auch für Lieferantenbeziehungen relevant. In Branchen mit geringer Fertigungstiefe können sie als Eintrittshürde gelten. Know Your Supplier gewährleistet lückenlose Lieferketten und sichert unternehmerische Zukunft, indem Sanktionen vermieden und Verträge eingehalten werden. Fehlende Informationen über Lieferanten verursachen im besten Fall nur Interessen-

konflikte, können jedoch im Worst Case bis hin zu Bestechung, Veruntreuung und anderen rechtlichen Verstößen reichen. Die Konsequenz sind direkte finanzielle Schäden, Reputationsschäden oder Folgen strafrechtlicher Art. Diese zu vermeiden ist nicht alleine Aufgabe des Supply Chain Managements, sondern betrifft viele weitere Geschäftsbereiche genauso wie die Führungsebene eines Unternehmens.

Eine 360° Sicht auf Geschäftspartner – Debitoren und Kreditoren – ist wesentlich für den Automatisierungs- und Standardisierungsgrad dieses Informationsflusses und trägt zur Skalierung des Geschäfts bei. KYCnow ist solch eine digitale All-in-One-Lösung. Das Joint Venture von SCHUFA und Clarilab bündelt die Expertise zur sicheren Identifizierung und GwG-konformen Prüfung der notwendigen Informationen mit der entsprechenden Vernetzung in die globale Finanzwelt.

Wenn Sie zur Digitalisierung Ihres Finanzbereiches Fragen haben oder eine Beratung wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

Mit der Einführung eines komplett automatisierten KYC Prozesses geht eine deutliche Kostenreduktion einher. ▣



/ REINHARD STREIBEL /

ARTUS CREDIT Risk Consulting GmbH
Tel. +49 7221 9526 380
rs.credit@artus-gruppe.com





/ BERUFSHAFTPFLICHT FÜR ÄRZTE /

GVWG NORMIERT DECKUNGSSUMMEN

Wer gelegentlich Scrabble spielt, dürfte seine helle Freude mit dem neuen „Gesundheitsversorgungsentwicklungsgesetz“ (kurz: GVWG) haben, denn es sichert höchstwahrscheinlich den Sieg und bringt die bewundernden Blicke aller Mitspieler ein. Das funktioniert nur, weil es dieses Gesetz wirklich gibt – und tatsächlich bewirkt es eine bedeutsame Änderung für die Berufshaftpflichtversicherung von Ärzten.

- ▶ Seit dem 21.07.2021 müssen kassenärztliche Vertragsärzte sowie Psychologen eine Berufspflichtversicherung mit einer Deckungssumme von € 3 Mio. bei zweifacher Maximierung p.a. unterhalten.
- ▶ Sofern ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) Ärzte beschäftigt, muss die Deckungssumme € 5 Mio. bei dreifacher Maximierung p.a. betragen.
- ▶ Dies ist in § 95 e SGB V normiert worden.

**Bei Fragen
sprechen Sie
jederzeit Ihren
Kundenbetreuer
an.**

Bei anderen Berufsständen mit gesetzlichen Pflichtversicherungsvorgaben wird das Einhalten dieser Pflicht von den jeweiligen Verbänden/Kammern kontrolliert. Ohne Deckungsnachweis erfolgt keine Zulassung. Dies ist bei den Ärzten nicht der Fall, wodurch die entsprechende gesetzliche Neuregelung vielen der betroffenen Berufsvertreter nicht unmittelbar bewusst wurde.

Unterversicherte Ärzte und MVZ laufen allerdings Gefahr, erst im Schadenfall ein

bitteres Erwachen zu erleben. Weist nämlich die von dem Arzt/MVZ unterhaltene Berufshaftpflichtversicherung nicht die gesetzlich vorgeschriebene Kapazität auf, droht der Entzug der Approbation, sind Ordnungsstrafen durch die Behörden vorstellbar und dürfte dies sogar Auswirkung auf den von einem Gericht zuerkannten Haftungsumfang haben.

Unsere Häuser sind angehalten zu prüfen, ob die jeweils verwalteten Betriebs- oder Berufshaftpflichtversicherungen eine ausreichende Deckungssumme und eine ausreichende Maximierung aufweisen. ▣

/ GEORG H. MOHR /

Syndikus der ARTUS GRUPPE

DIE ARTUS GRUPPE

VERSICHERUNGSMAKLER FÜR DEN MITTELSTAND
IN DEUTSCHLAND UND DER SCHWEIZ

DEUTSCHLAND

ARTUS AG

Karlsruher Str. 57-61
76532 Baden-Baden
+49 (0)7221 9526-620
+49 (0)7221 9526-7620
artus@artus-gruppe.com

AKO Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Willy-Brandt-Allee 2
81829 München
Fon +49 (0)89 64 1899-0
Fax +49 (0)89 64 1899-50
ako@artus-gruppe.com

ARTUS CREDIT Risk Consulting GmbH

Karlsruher Str. 57-59
76532 Baden-Baden
Fon +49 (0)7221 9526-380
Fax +49 (0)7221 9526-7380
credit@artus-gruppe.com

ARTUS RISK

Management Consulting GmbH

Karlsruher Str. 57-59
76532 Baden-Baden
Fon +49 (0) 7221 9526-620
Fax +49 (0) 7221 9526-7620
risk@artus-gruppe.com

ASSEKURANZ HERRMANN

Industriemakler GmbH

Am Hardtwald 11
76275 Ettlingen
Fon +49 (0)7243 500-0
Fax +49 (0)7243 500-555
ah@artus-gruppe.com

COMPAC VOSS & SCHILD

Assekuranzmakler GmbH

Seydelstr. 18
10117 Berlin
Fon +49 (0)30 7790772-0
Fax +49 (0)30 7790772-61
cvs@artus-gruppe.com

FRIEDRICH GANZ

Versicherungsmakler GmbH

Karlsruher Str. 57-61
76532 Baden-Baden
Fon +49 (0)7221 9526-0
Fax +49 (0)7221 9526-22
ganz@artus-gruppe.com

HVM – Hamburger

Versicherungsmakler GmbH

ABC-Straße 45
20354 Hamburg
Fon +49 (0)40 411 115-0
Fax +49 (0)40 411 115-55
hvm@artus-gruppe.com

MEISSENER Assekuranz

Zweigstelle der FRIEDRICH GANZ Versicherungsmakler GmbH

Neugasse 26
01662 Meißen
Fon +49 (0)3521 4795-0
Fax +49 (0)3521 4795-11
meissener@artus-gruppe.com

NABER GmbH Versicherungsmakler

Wittekindstraße 9-10
49074 Osnabrück
Fon +49 (0)541 94000-0
Fax +49 (0)541 94000-94
naber@artus-gruppe.com

NÜRAS Versicherungsmakler GmbH

Lina-Ammon-Straße 9
90471 Nürnberg
Fon +49 (0)911 20642-0
Fax +49 (0)911 20642-88
nueras@artus-gruppe.com

TREU ASS Assekuranzmakler GmbH

Waltherstr. 49 – 51
51069 Köln
Fon +49 (0)221 7907829-0
Fax +49 (0)221 7907829-30
treuass@artus-gruppe.com

WOLFGANG OTT

Freies Versicherungsbüro GmbH

Stuttgarter Straße 36
70469 Stuttgart
Fon +49 (0)711 896657-0
Fax +49 (0)711 896657-10
ott@artus-gruppe.com

SCHWEIZ

IC UNICON AG

Versicherungsbroker

Kägenstrasse 17
4153 Reinach (BL)
Fon +41 (0)61 716 90 90
Fax +41 (0)61 716 90 891
unicon@artus-gruppe.com

DR. GYSIN & JEKER AG

Vorsorge- und Versicherungsberatung

Postgasse 9
4450 Sissach BL
Fon +41 (0)61 973 00 90
gyje@artus-gruppe.com

IMPRESSUM

Herausgeber: ARTUS AG • Karlsruher Straße 57 – 61 • 76532 Baden-Baden • Telefon: +49 (0)7221 9526-620 • E-Mail: artus@artus-gruppe.com • Web: www.artus-gruppe.com;

Redaktion: Manuela Wein • ARTUS AG • Marketing & Kommunikation; Layout & Design: 7Stars NewMedia – Werbeagentur • Inhaberin: Nicole Zeyda • 70794 Filderstadt

Telefon: +49 (0)7158 17248-03 • E-Mail: info@7stars.de • Web: www.7stars.de; Druck & Produktion: B&K Offsetdruck GmbH • Gutenbergstr. 4–10

77833 Ottersweier • Web: www.bk-offset.de