



<http://blog.wiwo.de/management>

Das neue Zauberwort für Top-Manager: Verschaffungsklausel für eine Managerhaftpflicht-Versicherung (D&O)

18. Dezember 2013, Autor: [Claudia Tödtmann](#)

„Achten Sie darauf, dass Ihr neuer Arbeitgeber für Sie eine D&O-Versicherung abschließt“, lautet der neunmalkluger Rat der Headhunter landauf landab, wenn sie einen Vorstand oder Geschäftsführer in eine neue Position vermitteln. Doch leider ist der Rat nicht nur unvollständig, sondern wiegt die Kandidaten auch noch in trügerischer Sicherheit.

Denn: Nicht nur dass jede Police einzeln ausgehandelt und extrem unterschiedlich ausgestaltet ist – jede hat andere Ausschlüsse und Bedingungen. Sondern der Vertragspartner des D&O-Versicherers ist das Unternehmen und nicht der Manager selbst.

So ist es schon vorgekommen, dass ein Unternehmen nach einem Schadensfall den Versicherungsvertrag gemeinsam mit dem Versicherer wieder aufgehoben hat – und der Manager quasi nackt im Wind stand. Im Nachhinein.

Und: Die D&O-Police gilt nicht nur für einen einzelnen Vorstand, sondern für alle Vorstände zusammen: Wer als letzter in der Kette mit Schadenersatzforderungen überzogen wird, für den kann womöglich nichts mehr da sein.

Um sich abzusichern, sollten Vorstände und Geschäftsführer daher eine sogenannte Verschaffungsklausel in ihren Arbeitsvertrag mit dem Unternehmen aufnehmen lassen – eine juristisches Instrument, das erst in diesem Jahr ausgetüftelt wurde. Ein Bankenvorstand verlangte bereits geschlossen von seinem Aufsichtsrat, diese Klausel nachträglich in seine Arbeitsverträge aufzunehmen – und setzte sich mit seinem Ansinnen durch.



Burkhard Fassbach, Rechtsanwalt bei Hendricks & Co.

Exklusiv für die Leser des Management-Blogs auf Wiwo.de haben der D&O-Experte Burkhard Fassbach vom Düsseldorfer D&O-Spezial-Beratungshaus Hendricks & Co. und der [Düsseldorfer Anwalt Thilo Fleck](http://www.bernerfleckwettich.de/anwaelte/dr-thilo-fleck/) von Berner Fleck Wettich eine Musterklausel für die Verankerung des D&O-Versicherungsschutzes in den Dienstverträgen der Manager entworfen. <http://www.bernerfleckwettich.de/anwaelte/dr-thilo-fleck/>

Dabei kommt es neben der bloßen Verpflichtung des Unternehmens, eine D&O-Police für den Manager abzuschließen, auch auf die Qualität der D&O Versicherungsbedingungen sowie das Renommee und Rating des D&O-Versicherers an.

Weitere Aspekte sind das Regulierungsverhalten des D&O-Versicherers im Schadenfall und eine ausreichend hohe Deckungssumme für den Notfall.

Die D&O-Versicherung als Fallschirm

Die Manager müssen auf der Hut sein. Selbst die renommiertesten Wirtschaftskapitäne sind nicht davor gefeit, wegen Managementfehlern in die Schlagzeilen zu kommen. Eine traumhafte Karriere kann am Ende in staatsanwaltschaftliche Ermittlungen und gewaltige Schadenersatzklagen münden. Ohne die Privilegien wie Dienstwagen mit Fahrer, Spitzengehalt und gewaltige Bonuszahlungen, ein gut funktionierendes Netzwerk in Politik und Wirtschaft, ständige Zugriffsmöglichkeit auf exzellente Berater und Befehlsgewalt über tausende von Mitarbeitern, kämpft der ehemalige Manager dann als Privatier aus dem privaten Arbeitszimmer heraus vor den Gerichten um seine saubere Weste.

Eine negative Presseberichterstattung macht es nahezu unmöglich, wieder als Top-Manager Fuß zu fassen. Betroffen sind nicht nur Vorstände und Geschäftsführer. Auch Aufsichtsräte können zunehmend von ihrer Vergangenheit eingeholt werden und müssen um ihren guten Ruf kämpfen.

Wer dann helfen soll, ist die D&O-Versicherung. Doch wissen die meisten Manager noch nicht mal so genau, was eigentlich eine D&O-Versicherung ist und wie diese im Schadenfall konkret funktioniert.

Noch schlimmer: Viele Manager haben noch nicht mal Zugriff auf die D&O-Police und die Versicherungsbedingungen, weil die Unternehmen diese oft als sogenannte Tresorpolice unter Verschluss halten. Nicht einmal eine Kopie der letztgültigen Police haben die allermeisten.

Die meisten Manager denken bei Sonnenschein nicht an den Regen und fragen ihren Arbeitgeber oft überhaupt nicht nach einer D&O Versicherung.

Dabei haben auch die Unternehmen ein Interesse an einer D&O-Versicherung – um sich gegen Managerfehler abzusichern. Entsteht durch Pflichtverletzungen der Manager ein gewaltiger Schaden und sind die Manager zum Ersatz verpflichtet, so können sie die Schadenssumme in Millionenhöhe in der Regel nicht aus ihrem Privatvermögen leisten. Springt die D&O-Versicherung für den Manager ein, schützt das schließlich auch die Bilanz des Unternehmens. Wird das Unternehmen durch Managementfehler gar in die Insolvenz getrieben, kann die D&O-Versicherung sogar den letzten Vermögenswert des Unternehmens darstellen.

Zauberformel Verschaffungsklausel: Vertraglicher Anspruch des Managers auf D&O-Versicherungsschutz

Sind sich Unternehmen und Manager einig, dass eine D&O-Versicherung abgeschlossen werden muss, sollte der Manager sich das Bestehen von D&O-Versicherungsschutz im Geschäftsführer- beziehungsweise Vorstandsvertrag durch eine sogenannte Verschaffungsklausel zusichern lassen. So wie man auch einen Dienstwagen im Vertrag regelt und die Company verpflichtet ist, dem Manager das Auto zu verschaffen.

Anders herum ausgedrückt: Ohne eine vertragliche Verschaffungspflicht des Unternehmens im Dienstvertrag hat der Manager also überhaupt keinen Anspruch auf D&O-Versicherungsschutz.

Deshalb ist die D&O-Verschaffungsklausel im Dienstvertrag für den Manager auch noch wichtiger als die D&O-Versicherung selbst. Die Verankerung des D&O-Versicherungsschutzes im Dienstvertrag ist auch deshalb von Bedeutung, weil die D&O-Versicherung auf den ersten Blick ganz eigenartig gestrickt ist: Versicherungsnehmer der D&O-Police ist nämlich nicht der Manager, sondern das Unternehmen, welches auch die Versicherungsprämie zahlt. Die Rechte aus der D&O-Police stehen aber im Schadenfall allein dem Manager zu. Überträgt man das Konstrukt der D&O-Versicherung auf den Straßenverkehr, dann wäre es in etwa so, als wenn das Unfallopfer für den Unfallverursacher und Unfallgegner im eigenen Namen eine Haftpflichtversicherung abschließt und auch noch die dazugehörige Versicherungsprämie zahlt.

In den meisten Dienstverträgen der Geschäftsführer und Vorstände wird der D&O-Versicherungsschutz mit nur einem Satz abgehandelt: „Die Gesellschaft verpflichtet sich, für Herrn Top-Manager Mustermann eine D&O-Versicherung abzuschließen respektive bereits bestehenden D&O-Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten.“

Solch eine schlichte Regelung bietet für den Manager nur trügerische Sicherheit. Was sagt der Einzeiler über die Qualität des Versicherungsschutzes aus? Besteht eine solche Klausel tatsächlich die Feuerprobe eines D&O-Schadenfalls, wenn das Unternehmen den Manager – im Wege einer sogenannten feindlichen Inanspruchnahme – in existenzvernichtender Höhe, manchmal dreistellige Millionenbeträge – auf Schadenersatz verklagt?

Hat der Manager einen vertraglichen Anspruch auf einen Mercedes als Dienstwagen, so sollte er auch einen vertraglichen Anspruch auf einen qualitativ hochwertigen D&O-Versicherungsschutz haben. D&O-Versicherungen sind eine Wissenschaft für sich. Nur absolute Experten können die komplizierten Versicherungsbedingungen druckschauen.

Die Auswahl des D&O-Versicherers

Die Beratung fängt bei der Auswahl des Versicherers an. Ein marktanerkannter D&O-Experte, der das Regulierungsverhalten der D&O-Versicherer laufend im Blick hat, kann beurteilen, wie verlässlich die Versicherer im Schadensfall ist. Die besten Versicherungsbedingungen nützen schließlich nichts, wenn die D&O-Police nicht funktioniert, weil der Versicherer widerspenstig ist und die Zahlungen verschleppt.

Ist die Deckungssumme hoch genug? Auch für mehrere Top-Manager?

Ein weiterer Eckpfeiler des Versicherungsschutzes ist die Höhe der Deckungssumme. Bei gewaltigen Klagesummen, kann der betroffene Manager nur hoffen, dass die Deckungssumme der D&O-Versicherung ausreicht, weil er sonst für den Rest mit seinem Privatvermögen haftet.

Doch auch eine hohe Deckungssumme ist nicht unbedingt der Garant für einen absoluten Schutz. Zu bedenken ist, dass die Deckungssumme – insbesondere in Konzernstrukturen – mit vielen anderen versicherten Personen geteilt werden muss.

Das liest sich in D&O-Policen so: „Die Leistungspflicht des Versicherers innerhalb einer Versicherungsperiode ist je Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle zusammen auf die dokumentierte Deckungssumme begrenzt.“ So kann beispielsweise der Vorstand einer Holding die Deckungssumme mit einem einzigen Schadenfall aufzehren. Begeht ein Geschäftsführer in einer Tochtergesellschaft dann innerhalb derselben Versicherungsperiode eine Pflichtverletzung, kann er völlig schutzlos dastehen. GmbH-Geschäftsführer sollten

deshalb nicht auf den Schutz einer Konzern-Police vertrauen und gegebenenfalls für die Konzerntochter auf den Abschluss einer eigenständigen D&O-Versicherung drängen.

Die D&O-Versicherung ist keine Tresorpolice

Eine D&O-Verschaffungsklausel im Dienstvertrag muss die Gesellschaft unbedingt verpflichten, dem Manager die jeweils aktuelle D&O-Police nebst Bedingungswerk in Kopie auszuhändigen. Leider sehen viele Unternehmen die D&O-Police immer noch als sogenannte Tresor-Police an, die vor der versicherten Person – also den Top-Managern – geheim gehalten wird. Dabei verkennen diese Geheimnistuer, dass das Recht zur Inanspruchnahme von Leistungen aus dem Versicherungsvertrag allein der versicherten Person – also dem Manager – zusteht.

Der Manager sollte sich nicht damit vertrösten lassen, dass der Versicherer verpflichtet ist, erst im Versicherungsfall – also wenn ein Schaden eingetreten ist – dem Manager den Versicherungsschein zur Verfügung zu stellen.

Top-Manager sollten auch unbedingt darauf achten, dass das Unternehmen als Versicherungsnehmerin nicht befugt ist, die Rechte von ihm als versicherter Person aufzuheben oder zu ändern.

Zugriff auf hochkarätige Anwälte

Im Fall der Fälle haben Top-Manager ein elementares Interesse daran, ihre saubere Weste zu behalten und den Makel eines pflichtwidrigen Verhaltens völlig aus der Welt zu schaffen – durch Abwehr der Ansprüche. Optimale juristische Verteidigung ist also geboten, die besten Anwälte für Organhaftung dürfen es dann sein.

Dazu muss man aber erst mal wissen, welche Anwälte sich dafür einen Namen gemacht haben. Solche Veröffentlichungen sind zum Beispiel in der „Wirtschaftswoche“ in einer Liste der renommierten Anwälte für Managerhaftung. <http://www.wiwo.de/finanzen/steuern-recht/top-kanzleien-top-kanzleien-fuer-compliance/6503992-3.html>

Die Qualität einer D&O-Versicherung zeigt sich insbesondere daran, ob der Versicherer auch tatsächlich die Honorare der hochkarätigen Anwälte übernimmt. Auf Managerhaftung spezialisierte Anwälte rechnen üblicherweise auf Stundenbasis und nicht nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz ab.

Grundsätzlich gibt es in der Haftpflichtversicherung keine freie Anwaltswahl. Um sich dennoch renommierte Anwälte zu sichern, sollte in der D&O-Versicherungspolice stehen, dass es keiner Abstimmung mit dem Versicherer hinsichtlich der Anwaltswahl und der

Honorarvereinbarung bedarf, wenn der Rechtsanwalt über ein hochspezialisiertes Anwaltsnetzwerk vermittelt wird. Es gibt im Markt D&O-Spezialmakler, die solch ein Experten-Anwaltsnetzwerk und eine entsprechende Klausel mit den Versicherern vereinbart haben.

Qualität der D&O-Versicherungsbedingungen

Die Bedingungswerke der D&O-Versicherer weichen stark voneinander ab was die Qualität der Versicherungsbedingungen angeht. Nur D&O-Profis erkennen die Qualität der Police und die Fallstricke. Da sich der D&O-Markt laufend ändert, sollten die jährlich neuen Vertragsverlängerungen auch immer gleich überprüft werden. Hierbei ist insbesondere auf Folgendes zu achten:

Schiedsgericht als Alternative zur Gerichtsöffentlichkeit

Weil weder Top-Manager noch Unternehmen scharf sind auf öffentliche Gerichtstermine und negative Presse, können sie die Klärung der Haftungsfrage durch ein Schiedsgericht vereinbaren.

Denn: Die Haftungsfeststellungen von den Gerichten können im Instanzenzug können viele Jahre dauern und stellen eine massive Belastung für die Betroffenen dar. Gute D&O-Policen sehen deshalb vor, dass der versicherte Top-Manager im Falle der Geltendmachung von Schadenersatzforderungen durch das Unternehmen auch ein Schiedsgericht verlangen kann. Das Schiedsgericht sollte – mit Zugriff auf ein Anwaltsnetzwerk – professionell mit Wirtschaftsjuristen besetzt sein. Das Verfahren dürfte selbst in komplexen Fällen deutlich kürzer sein, als bei staatlichen Gerichten.

Top-Manager sollen sich aus dem Tagesgeschäft raushalten

D&O-Versicherungspolicen können unsichtbare Deckungsausschlüsse beinhalten. Dies gilt zum Beispiel für operative Organtätigkeiten. Greift also beispielsweise ein Vorstand oder Geschäftsführer selbst zum Taschenrechner und verursacht einen folgeschweren Kalkulationsirrtum, verweigert der D&O-Versicherer die Leistung. Mit dem Argument, dass die D&O-Versicherung ausschließlich auf Management-Entscheidungen Anwendung findet und nicht auf Versagen im Tagesgeschäft.

Sichtbar und offen ist dieser Ausschluss zumeist bei Dienstleistungsunternehmen und insbesondere im Finanzdienstleistungssektor angelegt. Entscheiden beispielsweise Vorstände selbst über die Vergabe eines Kredits, deckt die D&O-Versicherung das nicht ab.

Gehaltsfortzahlungen und Abfindungen vom Versicherer – trotz Aufrechnung

Unternehmen versuchen immer häufiger, ihre behaupteten Schadenersatzansprüche aufzurechnen gegen Gehaltszahlungen oder auch Abfindungsvereinbarungen mit ihren Ex-Managern. Die Folge: Liquiditätsprobleme. Der Manager sitzt dann ohne Geld da. Deshalb sehen qualitativ hochwertige D&O-Policen Klauseln vor, Gehaltsfortzahlungen zu ermöglichen und auch Abfindungsleistungen zu übernehmen.

Kontinuitätsgarantie – Altlasten müssen versichert bleiben

Verlangt der Versicherer im Rahmen der jährlichen D&O-Vertragsverlängerung Deckungsausschlüsse beispielsweise für Korruption oder Kartellverstöße und reduziert vielleicht gleichzeitig die Deckungssumme, so gilt dieser eingeschränkte Versicherungsschutz rückwirkend für jedwede Pflichtverletzung und spätere Schadenersatzansprüche sind vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Richtig gute D&O-Versicherungspolicen schließen diese – deckungsvernichtende – Rückwirkung aus, so dass Deckungssummenreduzierungen und Versicherungsausschlüsse nur für die Zukunft wirken und mögliche Altlasten versichert bleiben.

Lange Verjährungsfristen müssen vom Versicherungsschutz abgedeckt sein

Der Manager sollte auch sein Ausscheiden – aus welchen Gründen auch immer – im Auge behalten. Noch am letzten Arbeitstag als Geschäftsführer / Vorstand kann eine Pflichtverletzung geschehen. Organhaftungsansprüche verjähren für GmbH-Geschäftsführer und Vorstände einer Aktiengesellschaft in fünf Jahren.

Bei Gesellschaften, die zum Zeitpunkt der Pflichtverletzung börsennotiert sind, verjähren die Ansprüche in zehn Jahren.

Ansprüche von Kreditinstituten gegen Geschäftsleiter aus dem Organ- und Anstellungsverhältnis wegen der Verletzung von Sorgfaltspflichten verjähren ebenfalls in zehn Jahren.

Aber: Zu beachten ist, dass die Verjährungsfrist zu laufen beginnt, wenn der Schaden – kausal durch die Pflichtverletzung – entstanden ist. In der D&O-Police müssen Nachmeldefristen stehen.

Betreuung durch einen D&O-Spezialisten, wenn´s ernst wird

Das Unternehmen und die versicherten Top-Manager sollten im Schadenfall sofort von D&O-Spezialisten betreut werden: Der übernimmt Koordinations- und Moderationsaufgaben in der Gesprächs- und Verhandlungsführung zwischen Top-Managern, deren Anwälten und dem Unternehmen als Kläger sowie die dazugehörige Korrespondenz mit den D&O-Versicherern. Damit soll sichergestellt werden, dass die Deckung einwandfrei funktioniert.

D&O-Vertragsrechtsschutz

Naturgemäß versuchen die D&O-Versicherer, Zahlungen zu verweigern indem sie Ausschlussstatbestände darlegen oder vorvertraglicher Pflichtverletzungen unterstellen. Zahlreiche Passagen im Wortlaut der D&O-Versicherungspolice – auch in gut formulierten Verträgen – können im Streitfall zu Auslegungen führen und die spontane Deckung verhindern.

D&O-Versicherer neigen auch dazu, immer wieder Ausschlussstatbestände nachzuschieben, so dass die Verzögerungen für die Beteiligten unzumutbar werden.

Wer zusätzlich D&O-Vertragsrechtsschutz abgeschlossen hat, ist dann auf der sichereren Seite. Schon bei der ersten Verzögerung der Versicherung – etwa durch das Behaupten eines Ausschlussstatbestandes oder Undeutlichkeit der Deckung – , kann er einen D&O-Versicherungsrechtler mit dem Entwurf einer sogenannten Deckungsklage beauftragen. In diesem Klageentwurf werden sämtliche Facetten des Falles behandelt, damit die zeitliche Verzögerung im Austausch der Argumente auf ein Minimum reduziert wird. Die Kosten von Deckungsklagen sind in der Regel so hoch wie die Abwehrkosten im zivilrechtlichen Schadenersatzverfahren, so dass auf die verklagten Manager ein Zwei-Fronten-Krieg mit doppeltem Prozesskostenrisiko zukommt.

Vermögensschaden-Rechtsschutzversicherung

Bei sogenannten Totalschäden entspricht die Höhe des geltend gemachten Schadenersatzanspruchs gegen die Ex-Manager exakt der D&O-Deckungssumme. Auch wenn der tatsächlich entstandene oder behauptete Schaden die D&O-Deckungssumme übersteigt, klagen Unternehmen regelmäßig genau den versicherten Betrag ein. Dies gilt nicht nur für die großen D&O-Fälle der Landesbanken, Siemens oder Lufthansa, sondern auch für Haftungsszenarien im Mittelstand.

Bei D&O-Versicherungen werden Abwehrkosten für Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Gutachter auf die dokumentierte Deckungssumme angerechnet. Schließen Versicherer und Unternehmen einen Vergleich in Höhe der D&O-Deckungssumme oder spricht das Gericht

den Betrag durch ein Urteil zu, wird der D&O-Versicherer Schadenersatz abzüglich der bereits verauslagten Kosten leisten.

Das können enorme Beträge sein, die die wirtschaftliche Existenz der Top-Manager gefährden können. Diese D&O-Deckungslücke schließt die Vermögensschaden-Rechtsschutzversicherung. Der Rechtsschutzversicherer übernimmt dann den Kostenanteil, der nach Erschöpfung der D&O-Deckungssumme übrig bleibt, so dass ein voller Schadenausgleich über die D&O-Versicherung möglich wird.

Fazit: Die D&O-Verschaffungsklausel in den Dienstverträgen der Vorstände und Geschäftsführer ist noch wichtiger als die D&O-Versicherung selbst.

Der Abschluss oder das Aufrechterhalten des Versicherungsschutzes steht dann nicht im – alleinigen – Ermessen des Unternehmens.

Exklusiv für die Leser der Wirtschaftswoche haben der D&O-Experte Burkhard Fassbach vom Düsseldorfer D&O-Spezial-Beratungshaus Hendricks & CO. GmbH und der Düsseldorfer Anwalt Thilo Fleck eine Musterklausel für die Dienstverträge der Manager entworfen:

Muster einer D&O-Verschaffungsklausel

1. Die Gesellschaft verpflichtet sich, für Herrn Mustermann eine D&O-Versicherung abzuschließen respektive bereits bestehenden D&O-Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten. Hierzu beauftragt die Gesellschaft im Vorfeld der Vertragsplatzierung sowie jeweils im Rahmen des jährlichen Vertrags-Renewals einen marktanerkannten D&O-Experten mit der Begutachtung der Ausschreibungen, der Renewal-Angebote, der Versicherungsbedingungen, des Ratings und des Regulierungsverhaltens der Versicherer sowie der Angemessenheit der Höhe der Deckungssumme. Die Gesellschaft überlässt Herrn Mustermann jeweils eine Kopie des Expertengutachtens. [Alternativ: Die Gesellschaft hat Herrn Mustermann unverzüglich zu informieren, wenn die Gesellschaft den Empfehlungen des Gutachters nicht folgt.]

2. Zum Zeitpunkt des Beginns des Dienstvertrages gilt der Versicherungsschutz im Umfang der D&O Police und der Versicherungsbedingungen, die als Anlage zu diesem Dienstvertrag genommen sind. Die Gesellschaft verpflichtet sich gegenüber Herrn Mustermann, den in der Anlage definierten Versicherungsschutz als Mindeststandard (Deckungssumme, allgemeine und besondere Versicherungsbedingungen) für die Laufzeit des

Dienstvertrages und nach Beendigung des Dienstvertrages für die Laufzeit der Verjährungsfrist von Organhaftungsansprüchen nicht zu unterschreiten. Die Gesellschaft wird den Versicherungsschutz unter Beachtung der alljährlichen Empfehlungen des Expertengutachtens gemäß vorstehender Ziffer 1. ausbauen und optimieren. [Alternativ: Die Gesellschaft beabsichtigt, den Versicherungsschutz unter Beachtung der alljährlichen Empfehlungen des Expertengutachtens gemäß vorstehender Ziffer 1. auszubauen und zu optimieren.] Sollte der definierte Mindeststandard aufgrund eines härter werdenden D&O Marktes zukünftig nicht aufrechterhalten oder ausgebaut werden können, so hat die Gesellschaft – unter Berücksichtigung des Expertengutachtens – den in einem härteren D&O Markt möglichen optimalen Versicherungsschutz zu verschaffen.

3. Um den D&O-Versicherungsschutz zu flankieren, schließt die Gesellschaft Vermögensschaden-Rechtsschutz und D&O-Vertragsrechtsschutz Policen als ergänzende Rechtsschutzverträge ab.

4. Die Gesellschaft überlässt Herrn Mustermann die jeweils aktuelle D&O-Police nebst Bedingungswerk sowie die Vermögensschaden-Rechtsschutz und D&O-Vertragsrechtsschutz Policen nebst Bedingungswerken in Kopie.

5. Scheidet Herr Mustermann – aus welchen Gründen auch immer – aus der Gesellschaft aus, verpflichtet sich die Gesellschaft, eine der Verjährungsfrist entsprechende ausreichende Nachmeldefrist zu erwerben und Herrn Mustermann einen entsprechenden Nachweis zu geben oder den Versicherungsschutz für den entsprechenden Zeitraum aufrechtzuerhalten.

6. Im Schadensfall mandatiert die Gesellschaft einen marktanerkannten D&O-Schadensfall-Experten, der – auch für die versicherte Person – für eine einwandfreie Funktionsweise der Deckung Sorge trägt, deckungsrechtliche Fragen prüft und das Leistungsversprechen der Police durch ein Monitoring umsetzt, insbesondere durch die Übernahme von Koordinations- und Moderationsaufgaben in der Verhandlungsführung zwischen der versicherten Person, deren anwaltlichem Vertreter und der Klägerseite sowie die dazugehörige Korrespondenz mit den Versicherern.