

Wir wissen Ihr Risiko zu schätzen

Aktuelles Interview

Gunhild Peiniger, Geschäftsführerin der PP Business Protection GmbH



Das Video lässt sich nicht abspielen?

Bitte versuchen Sie es mit einem der folgenden Video-Links:

Format [MP4](#) oder Format [OGG](#).

1. Was bietet PP Business an?

PP Business Protection bietet exklusive Produkte für das Management und den Freiberufler an. Das bedeutet, dass wir sowohl Vorstände als auch Geschäftsführer und Aufsichtsräte in allen Haftungsfragen beraten und deren besondere Risiken etwa durch eine D&O-Versicherung abdecken.

Gleiches gilt für Anwaltssozietäten oder auch sonstige Dienstleister in Bezug auf die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Daneben haben wir uns als Spezialmakler auf die sogenannten juristischen Versicherungssparten konzentriert. Hierzu zählt die D&O-Versicherung genauso wie die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die Vertrauensschaden-Versicherung, die Straf-Rechtsschutz-Versicherung sowie die Anstellungsvertrags-Rechtsschutz-Versicherung.

2. Was unterscheidet PP Business von anderen Wettbewerbern?

PP Business Protection berät ausschließlich Führungskräfte sowie Dienstleister und Freiberufler im Bereich der juristischen Versicherungssparten. Ich selbst kann in diesem Bereich auf eine mehr als 20-jährige Erfahrung zurückgreifen, die dazu geführt hat, dass PP ein exzellentes Netzwerk an Versichererkontakten im In- und Ausland unterhält. Wir stellen immer wieder fest, dass auch der Londoner Markt zunehmend durch uns bedient werden will. Dieses betrifft z.B. große Fondsgesellschaften, Asset Management Unternehmen oder auch Venture Capital Firmen.

Gerade bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen, auf die sich derzeit die Versicherungswirtschaft fokussiert, haben wir langjährige Erfahrung. Zu nennen sind hier unsere Kooperationen mit dem Bundesverband Deutscher Stiftungen oder dem Dachverband der Verbände.

3. Welchen Vorteil haben Ihre Kunden?

Unsere Mandanten profitieren davon, dass wir ein kompetenter Gesprächspartner mit Spezialwissen sind, der durch das Netzwerk unseres Mutterkonzerns international operiert. Meines Wissens gibt es in Deutschland nur sehr wenige Spezialmakler, die international ausgerichtet sind.

Ein großer Vorteil, auf den wir stolz sind, liegt darin, dass unsere Kunden keine Konfektionsware erhalten, sondern einen Maßanzug. Vor Verhandlungen für unsere Kunden eruieren wir zunächst umfänglich das vorhandene Risiko. Bei der besonders wichtigen Beratung im Bereich der D&O-Versicherung unterscheiden wir uns deutlich von den großen Industriemaklerhäusern, weil wir das Management z.B. im Schadenfall auch nach Ausscheiden aus dem Unternehmen weiter betreuen.

Im Übrigen gilt: Wenn ein Spezialmakler eingeschaltet wird, lässt sich die in der D&O-Versicherung zweifelsohne vorhandene Interessenkollision zwischen dem Unternehmen selbst und dem Manager ausschließen. Geschäftsberichte, die wir für die Angebotserstellung benötigen, werden mit höchster Vertraulichkeit behandelt und nicht dem in anderen Sparten tätigen Industriemakler zur Kenntnis gegeben.