Distributie informatie:

Naam van het product	Versienummer	Datum
Beroepsaansprakelijkheid voor consultants	1	01-Jul-2022

Productuitleg - Beroepsaansprakelijkheid voor consultants

Deze verzekering is bedoeld voor de voor zuivere vermogensschade geleden door derden als gevolg van een (beroeps)fout begaan door of onder verantwoordelijkheid van een verzekerde in de hoedanigheid van een consultant.
De groep consultants bevat de meest uiteenlopende risico's. Uitgangspunt is dat het gaat om adviseurs of interim-managers.

Als een consultant een beroepsfout maakt en wordt aangesproken zal hij - indien aansprakelijk - de schade niet altijd kunnen dragen. Dan kan de onderneming failliet gaan.
De beroepsaansprakelijkheidsverzekering vangt deze aantasting in het vermogen van onze verzekerde als gevolgen van het moeten betalen van schade op. Wij vergoeden de schade van de derde.

Dekking:

De verzekering biedt dekking voor consultants en verzekert de aansprakelijkheid voortvloeiend uit een verkeerd gegeven advies dan wel het voeren van verkeerd interim-management. Waar bij andere risico’s vaak de uitvoering dan wel implementatie van de adviezen niet wordt meeverzekerd, wordt dat bij deze groep als vanzelfsprekend beschouwd.

Een beroepsaansprakelijkheidsverzekering is niet verplicht maar is vaak een eis van de opdrachtgever.

Een standaard aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven (AVB), die dekking biedt voor zaak- en letselschade, is niet standaard in begrepen. Deze dekking kan op verzoek worden bijgesloten.

Voor een volledige beschrijving van het product wordt verwezen naar de polisvoorwaarden die leidend zijn bij het vaststellen van de inhoud van de verzekeringsovereenkomst.

Doelgroep:

De doelgroep voor deze verzekering is in Nederland gevestigde (rechts)personen die hun beroepsaansprakelijkheidsrisico als consultant/ organisatieadviesbureau willen verzekeren.
De verzekering is niet bedoeld voor particulieren, maar uitsluitend voor (rechts)personen die hun beroep als consultant willen uitoefenen.

Voor wie?

Er zijn vele soorten consultants. Zoals bijvoorbeeld advies, interim- en projectmanagement, coaching, opleiding en training op (een van) de volgende gebieden:

- Organisatie, strategie en/ of verandermanagement. (Het adviseren en begeleiden van organisaties bij veranderingen op organisatorisch of beleidsmatig gebied. Hieronder wordt niet verstaan het geven van bouwkundige adviezen, adviezen op het gebied van fusie en overnames en/of WFT);
- Automatiseringsgerichte organisatie;
- Verandermanagement;
- Analyse en statistiek;
- Onderwijs;

Premie en Verzekerd bedrag:

Het minimale vereiste verzekerd bedrag is EUR 250.000,00 per aanspraak en per jaar.

Het standaard en meest gekozen eigen risico is EUR 500,00 per aanspraak.
De eigen risico's beginnen in beginsel bij EUR 500,00 per aanspraak.

De premie is onder meer afhankelijk van de omvang van de onderneming (omzet), het gewenste verzekerd bedrag en eigen risico. Onze premies zijn inclusief commissie en exclusief assurantiebelasting.

Voor het afgeven van de polis en het doorvoeren van premiebepalende factoren zijn poliskosten verschuldigd, deze bedragen respectievelijk 12,50 en EUR 5,00.

Hieronder volgt een niet limitatieve lijst van punten waarop gelet moet worden bij de beoordeling of dit product aansluit bij de behoeftes van de klant:

* Is de hoedanigheid toereikend voor verzekerde?
* Is het (minimaal vereiste) verzekerd bedrag toereikend voor verzekerde gezien zijn klanten/omzet/sector?
* Is het rechtsgebied toereikend?
* Is er rekening gehouden met het eventuele inloop- en uitlooprisico?

Distributiestrategie:

Gezien de risico's voor de klant kiest HDI voor distributie door verzekeringsbemiddelaars die het product met advies verkopen, zodat de verkoop gebaseerd is op een risicoanalyse door de verzekeringsadviseur.

De methode van execution only verkoop door deze verzekeringsbemiddelaars is alleen geschikt voor risico's die zeer overzichtelijk zijn en waarbij de verzekeringsbemiddelaar genoeg voorlichting geeft om de risico's te mitigeren, of voor risico's waarbij bij de klant zelf veel verzekeringskennis aanwezig is.

Dit product is geschikt om binnen het volmachtkanaal verkocht te worden.