

# Guter Rat ist sicher

Versicherungsberater bieten neutrale und unabhängige Beratung zum Thema Versicherungen und unterstützen auch im Schadenfall.

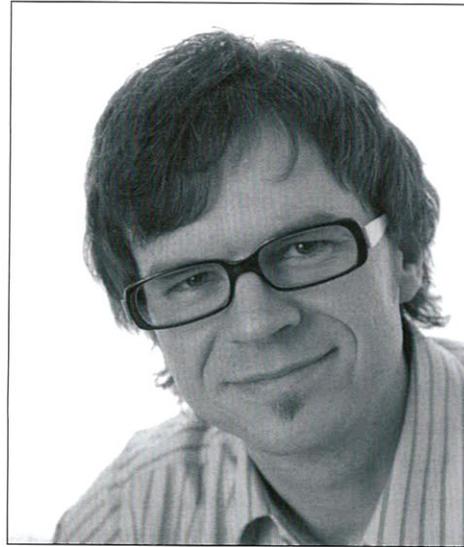
Nur sehr große Unternehmen sind in der Lage, sich Versicherungssachverstand ins Haus zu holen – kleine Unternehmer oder Selbstständige hingegen sind auf externe Beratung angewiesen, weil ihnen in der Regel sowohl das Fachwissen als auch die Zeit fehlt, sich intensiv mit dem Thema Versicherung auseinanderzusetzen. Wem aber kann man trauen? Schließlich soll am Ende der Versicherungsschutz dem tatsächlichen Bedarf entsprechen und nicht Felder abdecken, die das Unternehmen gar nicht braucht. Die Gefahr, die Katze im Sack zu kaufen, schreckt allerdings auch die Verantwortlichen vieler KMUs davon ab, sich Unterstützung zu holen. Im Schadenfall stehen sie dann oft vor der Frage, wie sie ihre Ansprüche richtig durchsetzen, und ob der Versicherer am Ende richtig abgerechnet hat.

Die Antwort auf diese Fragen haben Versicherungsberater. Ein Versicherungsberater arbeitet nicht für ein Versicherungsunternehmen und kann daher unabhängige Beratungsarbeit leisten (siehe Kasten). Als solcher darf sich nur nennen, der eine Erlaubnis nach § 34e Abs. 1 der Gewerbeordnung nachweisen kann. Seit 2005 darf das beispielsweise Jürgen Deppner. Der Versicherungskaufmann ist einer der Geschäftsführer von Falken Sammer Deppner, laut eigener Aussage eine der größten Versicherungsberater-Kanzleien Deutschlands. Jeder der Inhaber hat einen bestimmten Schwerpunkt: Während Rüdiger Falken am Standort Hamburg öffentliche Auftraggeber betreut, berät Peter Sammer in Frankfurt Privatpersonen, vor allem zu Renten- und Krankenversicherungen. Jörg Deppner ist spezialisiert auf gewerbliche und industrielle Versicherungen, unter anderem auch für Werbetechnik-Unternehmen.

**Herr Deppner, viele Kleinunternehmer sind mit Betriebsversicherungen überfordert. Die Folge sind Versicherungslücken oder Doppelversicherungen. Warum scheinen besonders KMUs anfällig dafür zu sein?**

Das hat sehr viele Gründe. Hier eine Auswahl: Das Kerngeschäft des Handwerkers beziehungsweise Unternehmers ist seine Tätigkeit. Demzufolge fehlt es natürlich bereits am notwendigen „Fachwissen“. Darüber hinaus sind die Unternehmer mit vielen anderen Dingen beschäftigt, Akquise, Mitarbeiter, Baustellen et cetera – überall „zwickt“ es und ein Versicherungsvertrag steht still und leise im Regal. Der wird erst im Schadenfall gebraucht und dann ist die Überraschung oft groß, dass der Vertrag gar nicht mehr zur aktuellen Unternehmens- und Risikosituation passt. Gerade auch KMUs wachsen häufig sehr schnell und dann fehlt es an den notwendigen Strukturen.

Ein anderer Grund ist gerade bei den kleinen Unternehmen, dass



*Jörg Deppner ist einer der Geschäftsführer der Versicherungsberatung Falken Sammer Deppner. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann hat er sich zum Versicherungsfachwirt, zum Versicherungsbetriebswirt weitergebildet und war stellvertretender Leiter der Versicherungsabteilung eines großen Deutschen Bauunternehmens. Schwerpunktmäßig berät und betreut er inhabergeführte mittelständische Unternehmen, öffentliche Auftraggeber sowie Freiberufler. Darüber hinaus ist er als Dozent und Autor für die IHK Nürnberg tätig.*

hier viel auf der „persönlichen“ Ebene gearbeitet wird: Der Bekannte, der Versicherungen verkauft. Ein guter Kunde, der ein Ausgleichsgeschäft will und so weiter.

Letztendlich ist es dann auch noch so, dass sich niemand gerne mit dem Thema beschäftigt und die Materie, sprich das Kleingedruckte, für den Laien oftmals nicht verständlich ist. KMUs können sich keinen eigenen Versicherungsmitarbeiter leisten, wie es bei großen Unternehmen mittlerweile oft schon Standard ist.

**Viele verzichten auf eine Beratung durch den Fachmann – aus Angst, die Katze im Sack zu kaufen. Bitte beschreiben Sie den Unterschied zwischen Versicherungsberater und Versicherungsvermittler!**

Versicherungsvermittler verdienen nur Geld, wenn ein Vertrag verkauft beziehungsweise vermittelt wird. Dann fließt die Provision oder Courtage. Demzufolge muss deren „Beratung“ zwangsläufig zu einem Verkauf einer Versicherung führen. Versicherungsberater dürfen Kraft Gesetz keine Provisionen oder Courtagen annehmen. Daher haben wir keinerlei Verkaufsinteressen und können immer bedarfsgerecht beraten – oder eben auch einmal von einer Versicherung abraten.

**Wie gehen Sie bei der Beratung vor?**

Grundsätzlich orientiere ich mich immer am Bedarf des Kunden, sprich meinem eigentlichen Auftrag, welcher individuell festgelegt wird. Das kann zum Beispiel die Optimierung der Versicherungen sein, eine Unterstützung im Schadenfall, ein Vergleich zweier Angebote, die rechtliche Klärung einer Fragestellung, die Unterstützung bei Verhandlungen mit dem Vermittler oder dem Versicherer und so weiter. Kernelement ist immer eine ausführliche Risikoermittlung zu Beginn, das heißt, hier bin ich in der Regel beim Kunden und analysiere strukturiert dessen Betrieb und die hieraus resultierenden Risiken. Auf dieser Grundlage kann ich dann beurteilen, welche Versicherungen für den Mandanten wichtig sind, in welcher Ausgestaltung diese vorhanden sein sollten und welcher Preis hierfür gerechtfertigt ist.

### Aus Ihrer Erfahrung: Wie viel Überwindung kostet es Unternehmer beziehungsweise Selbstständige, den Schritt zum Versicherungsberater zu gehen?

Meiner Erfahrung nach gibt es zwei „Mandanten-Typen“: Der erste kommt erst nach jahrelangen schlechten – und finanziell für ihn sehr teuren – Erfahrungen auf die Idee, dass es doch auch noch andere Berater zum Thema Versicherungen geben muss. Da bekomme ich dann regelmäßig einige Ordner auf den Tisch geworfen mit der Bitte „Bring das in Ordnung!“.

Die anderen wissen, dass unabhängige Beratung zunächst Geld – Honorar – kostet, gleichzeitig aber auch langfristig günstiger ist.

### Welche Versicherungen gibt es für kleine Handwerksbetriebe, insbesondere im Schilder- und Lichtreklamehandwerk?

1. Betriebs- und Produkthaftpflicht: Sind grundsätzlich wichtig für jedes Unternehmen.
2. Umwelthaftpflicht: Eine Basis-Deckung ist immer wichtig. Anpassungen werden notwendig, wenn größere Umweltrisiken vorhanden sind, etwa Heizöl- und/oder Dieseltank, Schmierstoffe, Lacke et cetera.

## Im Profil: Versicherungsberater

Im Gegensatz zu Versicherungsvermittlern können Versicherungsberater unabhängig und neutral agieren, da sie keine Provision oder Courtage von einem Versicherungsunternehmen annehmen dürfen. Die Beratung ist daher neutral, weil kein finanzielles Interesse daran besteht, eine Versicherung zu verkaufen oder zu vermitteln. Er erhält für seine Leistungen ähnlich einem Rechtsanwalt oder Steuerberater ein Honorar – unabhängig davon, ob sich der Mandant für oder gegen einen Versicherungsvertrag entscheidet. Da der Versicherungsberater keine vertraglichen Bindungen an Versicherungsunternehmen oder -vermittler eingehen darf, kann er den Versicherungsschutz neutral und unabhängig an den tatsächlichen Bedarf anpassen sowie günstige Anbieter beziehungsweise Leistungen ermitteln. Dazu führt er eine Risikoanalyse des Betriebs durch, prüft vorhandene Versicherungen und optimiert das Konzept im Anschluss durch das Schließen von Versicherungslücken und das Vermeiden von Doppelversicherungen. Außerdem kann er die Verhandlungen mit Versicherungsunternehmen über Bedingungen und Beiträge übernehmen oder die Korrespondenz mit diesem unterstützen, etwa bei Kündigungen oder Vertragsumstellungen. Auch im Schadenfall steht er unterstützend an der Seite oder übernimmt die Abwicklung

gleich komplett. Der Versicherungsberater darf seinen Mandanten außergerichtlich vertreten; für die gerichtliche Auseinandersetzung kennt er in aller Regel Rechtsanwälte, die auf das Versicherungsrecht spezialisiert sind. Die Versicherungsberatung ist deshalb als eine Art ausgelagerte Versicherungsabteilung während einer einmaligen Beratung oder auch auf Dauer zu verstehen.

Versicherungsberater darf sich nur nennen, wer eine Erlaubnis nach § 34e Abs. 1 der Gewerbeordnung nachweisen kann. Dadurch ergeben sich Berufspflichten, die denen von Rechtsanwälten ähneln. Angehörige des Bundesverbandes der Versicherungsberater BVVB, der berufsständischen Vereinigung der Versicherungsberater, müssen frei von Abhängigkeiten jeglicher Art sein, die die Berufsausübung beeinflussen. Dazu zählen beispielsweise die finanzielle oder wirtschaftliche Abhängigkeit von Unternehmen oder Personen, bei denen im Rahmen der Versicherungsvermittlung Honorare oder Provisionen gezahlt werden. Er ist zu Verschwiegenheit und regelmäßiger Fortbildung verpflichtet.

Einen nahe gelegenen Versicherungsberater finden Unternehmer zum Beispiel auf der Homepage des BVVB – entweder nach Postleitzahlen oder nach Tätigkeitsfeldern sortiert.

[www.bvvb.de](http://www.bvvb.de)

3. Sach-Versicherungen: Sie sichern die kaufmännische und technische Betriebseinrichtung, Waren und Vorräte, eventuell auch die eigenen Gebäude ab. Darüber hinaus bieten sie Versicherungsschutz für eine eventuell durch einen Sachschaden, etwa einen Brand, entstandene Betriebsunterbrechung.

4. Transport- und Montage-Versicherungen: Sie sind wichtig, wenn zum Beispiel sehr teure, fertig gestellte Leuchtschilder auf die Baustelle transportiert werden. Dabei kann es zu Beschädigungen am Leuchtschild kommen. Etwa durch einen Unfall, Verrutschen während des Transports



KUNSTDÜNGER  
innovation in visual communication

## INFOSYSTEME MIT LED TASCHEN



brillante präsentation dank  
hochwertiger led-technik!



### FLY SHINE REVOLUTION IHRE PRÄSENTATION!

die mit led beleuchteten einseitigen taschen werden einfach wand oder deckenabgehängt. dank der hochwertigen led und modernster laserstrahlungsquelle erstrahlt ihre info im perfekten licht. austausch der information ist noch einfacher und schneller. fly shine: der trendiger look - bei tag und nacht!

[www.kdmarkete.com](http://www.kdmarkete.com)

KUNSTDÜNGER® srl  
zona produttiva vezzano 7 | 39028 silandroio (tn)  
tel. +39 0473 741500 | info@kdmarkete.com

## Einige wichtige Versicherungen

### Betriebs- und Produkthaftpflicht

Im Geschäftsleben haften Unternehmer und Selbstständige in den gesetzlich geregelten Fällen persönlich auf Schadensersatz für Schäden Dritter. Weil die finanziellen Folgen für Betrieb oder Gewerbe existenzielle Auswirkungen haben können, ist eine Betriebshaftpflichtversicherung ein Muss. Zudem machen Banken oft eine solche Police zur Bedingung für eine Kreditvergabe. Versichert sind Personen-, Sachschäden und auch Vermögensschäden Dritter, die bei der betrieblichen Tätigkeit durch den Versicherten oder seine Mitarbeiter verursacht werden. Bei Personenschäden werden Behandlungskosten, Schmerzensgeld und sogar eventuelle Rentenansprüche erstattet. Als Sachschäden werden beispielsweise Schäden reguliert, die beim Be- und Entladen eintreten oder die ein Mitarbeiter bei einem Kunden verursacht. Mietsachen und Umweltschäden sollten ebenfalls in der Versicherung enthalten sein. Vermögensschäden sind nur versichert, wenn sie auf einem Personen- oder Sachschaden beruhen. Hierzu zählt zum Beispiel der Verdienstaufschlag eines verunfallten Kunden. Die Ersatzpflicht beginnt bei grob fahrlässig verursachten Schäden. Versicherer bieten branchenspezifische Modelle an, etwa für Handwerksbetriebe, den Einzelhandel, Gaststätten oder die Gesundheitsbranche.

In Deutschland ist die Produkthaftpflichtversicherung Teil der Betriebshaftpflichtversicherung und regelt das Produktrisiko, also das Haftungsrisiko aus der Herstellung und dem Vertrieb von Produkten und Leistungen. Deswegen sollte eine Zusatzdeckung nur gewählt werden, wenn tatsächlich Bedarf besteht.

### Umwelthaftpflicht

Die UHV tritt mit eigenen Versicherungssummen neben die BHV, die als Grundversicherung das Betriebsstättenrisiko und das Risiko aus der betrieblichen Tätigkeit abdeckt, und eventuell der erweiterten Produkthaftpflichtversicherung (ProdHV), die spezielle Haftungsrisiken aus dem Inverkehrbringen von Produkten abdeckt. Sie deckt die Risiken der Unternehmen ab, die von Umwelteinwirkungen der im Betrieb vorhandenen umweltrelevanten Anlagen, zum Beispiel Heizöltanks, oder aus den sonstigen betrieblichen Tätigkeiten hervorgehen. Wegen der engen Verzahnung der Risiken kann die UHV immer nur in Verbindung mit einer BHV abgeschlossen werden.

### Sach-Versicherungen

Wenn ein Sachschaden den Betriebsablauf unterbricht, müssen nicht nur die Kosten für die Instandsetzung getragen werden, sondern ebenso die fortlaufenden Kosten für Löhne, Zinsen, Gebühren et cetera. Die Summe kann rasch zu empfindlichen finanziellen Einbußen führen und schlimmstenfalls die Existenz gefährden. Versichert werden können beispielsweise Gebäude und Inhalt gegen Feuer, Elementarschäden und Einbruchdiebstahl; Handelswaren und Arbeitsgeräte

gegen Transportschäden; der Betrieb gegen Unterbrechung; die Elektronik gegen Beschädigung und Zerstörung sowie Schäden durch Bedienungs- und Materialfehler. Manche Versicherer bieten KMUs Schutz für Sachwerte, laufenden Betrieb, Transport und Elektronik bis zu einer Inhaltssumme von maximal 5 Millionen Euro in einer Police.

### Transport- und Montageversicherungen

Transporte von eigenen Gütern aller Art, die mit eigenen Kfz im Werkverkehr transportiert werden, können über eine Auto-Inhaltsversicherung versichert werden. Sie deckt den Verlust oder die Beschädigung der versicherten Güter ab, die durch Unfall, höhere Gewalt, Elementarereignisse, Brand, Blitzschlag, Explosion, Einbruchdiebstahl und Diebstahl des Fahrzeuges sowie Raub und räuberische Erpressung entstanden.

Auch außerhalb des Betriebs ist Schutz notwendig: Die Montageversicherung versichert nicht nur Maschinen und dazu gehörende Reserve Teile, sondern zusammen mit dem Montageobjekt auch die Montageausrüstung, Geräte, Werkzeuge, Hilfsmaschinen, Gerüste, Masten, Baubuden und Wohnbaracken der Montagearbeiter. Sie ist eine Allgefahrenversicherung, das heißt, sie deckt Schäden oder Zerstörung durch unvorhergesehene Ereignisse wie Diebstahl, Brand, Blitzschlag, Explosion, Ungeschicklichkeit, Fahrlässigkeit, Vorsatz Dritter, Sabotage, höhere Gewalt, Konstruktions-, Material- und Montagefehler, Überschwemmung, Erdbeben und Sturm ab; wenn es besonders vereinbart ist, können sogar innere Unruhen, Streik, Aussperrung und Schäden durch radioaktive Isotope mitversichert werden.

### Kfz-Versicherungen

Die Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung ist gesetzlich zwingend vorgeschrieben und deckt das Risiko von Personen-, Sach- und Vermögensschäden ab, die durch den Gebrauch des jeweiligen Fahrzeuges entstehen. Der Pflichtversicherung liegt zugrunde, dass ein geschädigtes Verkehrsoffer seine berechtigten Ansprüche durchsetzen kann und der Schädiger finanziell in der Lage sein muss, selbst größere Schäden zu bezahlen. Gerade diese übersteigen häufig die finanziellen Möglichkeiten des Schädigers.

Den wirtschaftlichen Schutz eines Fahrzeugs übernimmt eine freiwillige Kaskoversicherung; im Gegensatz zur Kfz-Pflichtversicherung, die Schäden des Unfallgegners abdeckt, versichert sie Schäden am eigenen Fahrzeug. In Teilkasko sind das Beschädigung oder Zerstörung, Kurzschluss der Verkabelung sowie der Verlust des Kfz und unter Verschluss verwahrter oder an ihm befestigter Teile. Ursache muss dabei Brand, Diebstahl, Elementarschäden, Wildschäden oder Glasbruch sein. Die Vollkaskoversicherung deckt darüber hinaus Unfallschäden am Fahrzeug und Schäden durch mut- oder böswillige Handlungen betriebsfremder Personen.

[www.deutsche-versicherungsboerse.de](http://www.deutsche-versicherungsboerse.de)

oder auch bei der Montage selbst, beispielsweise durch Herabfallen, Verkratzen et cetera.

5. Kfz-Versicherungen: Die Kfz-Haftpflicht ist eine Pflichtversicherung in Deutschland. Je nach Alter und Wert der Fahrzeuge sollte darüber hinaus auch eine Voll- oder Teilkasko-Versicherung für die Eigenschäden am Fahrzeug abgeschlossen werden.

### Welche sind zum Beispiel für Existenzgründer ein Muss? Welche sind nützliche Ergänzungen?

Absolutes Muss von Beginn an sind die Betriebs- und Produkthaftpflicht. Der Rest kann dann mitwachsen.

### Was heißt das genau?

Sachversicherungen machen erst Sinn, wenn ein entsprechendes Anlagevermögen vorhanden ist. Transport- und Montageversicherungen sind nur sinnvoll, wenn die gelieferten Erzeugnisse einen entsprechenden Wert haben – bei kleinen Schildern für 500 Euro sind sie sicherlich kein Muss.

### Wie ermitteln Unternehmer, welche Versicherungen sie brauchen?

Wenn ich das wüsste... Sie verlassen sich leider in der Regel auf die Empfehlungen der Vermittler. Der tatsächliche Bedarf kann jeweils nur mittels einer individuellen Risikoanalyse ermittelt werden.

### Wie viel Zeit sollten Unternehmer in ihr Versicherungsmanagement investieren?

Das kann nicht pauschal beantwortet werden. Logisch ist, dass mit zunehmender Unternehmensgröße auch das Thema Versicherungen öfter Tätigkeiten erfordert. Im Idealfall – wenn keine Schäden auftreten und die Verträge einmal ordentlich auf den Bedarf angepasst wurden – genügt es, wenn man sich ein- bis zweimal im Jahr entweder selbst oder mit dem Berater eine Stunde Zeit nimmt und überprüft, ob die Unternehmenssituation noch zu den Verträgen passt. Wir führen dieses Gespräch mit unseren Mandanten mindestens einmal per annum.

### Hat ein Unternehmen einmal einen Versicherer gefunden, heißt das noch lange nicht, dass er dauerhaft die besten Konditionen bietet. Wie häufig sollten Unternehmen die bestehenden Verträge überprüfen?

Alle drei bis fünf Jahre – sofern zwischenzeitlich keine Veränderungen im Unternehmen eintreten.

### Bei Telefon- und Stromanbietern beispielsweise lässt sich durch Wechsel oft viel Geld sparen. Ist es ratsam, auch den Versicherungsanbieter häufig zu wechseln?

Tendenziell nein. Solange die Geschäftsbeziehung mit dem Versicherer gut verläuft, gibt es dafür keinen Grund. Vorteil einer langjährigen Geschäftsbeziehung ist, dass man sich bei einem guten Schadenverlauf ein finanzielles Polster erwirtschaftet und es somit nach einem Jahr mit einem schlechten Schadenverlauf nicht zwingend zu Prämien erhöhungen kommt. Die Versicherer betrachten eine Geschäftsverbindung mit dem Kunden immer dann wirtschaftlich positiv, wenn die Schadenquote – das Verhältnis von Nettoprämien zu Schadenzahlungen – der letzten fünf Jahre kleiner gleich 70 Prozent beträgt.

Vielen Dank.

Die Fragen stellte Eileen Denkwitz.

denkwitz@wnp.de

[www.kanzlei-fsd.de](http://www.kanzlei-fsd.de)

# SignBOND®

## Composite Panel

### SignBOND auf einen Blick:

- Wetterfest und UV-beständig
- Gleichmäßig glatte Oberfläche
- Spezielles Lacksystem für beste Farb- und Tintenhaftung
- Ermöglicht hohe Druckgeschwindigkeiten mit exzellenten Druckergebnissen
- Hervorragende Be- und Verarbeitungseigenschaften (Sägen, Fräsen, Kanten)

SignBOND Verbundplatten eignen sich für alle Anforderungen zeitgemäßer Verbetechniken, ob im Innen- oder Außenbereich. Die Einsatzbereiche sowie Le- und Verarbeitungsmöglichkeiten sind vielfältig. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unschlagbar.

Jede SignBOND Verbundplatte ist beidseitig durch ein Polyester-Lacksystem einbrennlackiert und zur Lagerung, Handling und Transport mit einer Schutzfolie überzogen.

SMC Procurement GmbH - Gutenbergstr. 1 - D-85737 Ismaning

Telefon: +49 (0) 89 / 9606 1205 - Telefax: +49 (0) 89 / 9606 1207 - [smc@smc-procurement.de](mailto:smc@smc-procurement.de) - [www.smc-procurement.de](http://www.smc-procurement.de)

**AKTIONSPREIS ab Lager bis 30. November 2014!**

Plattenformat 1.000 x 2.050mm  
Plattenstärke 3mm  
Bei Mindestabnahme von 30 Platten

**8,90 €/m<sup>2</sup>**

zzgl. MwSt. und 125 € Versandkostenanteil

### Plattenformate:

1000 x 2050mm  
1250 x 2500mm  
1500 x 3050mm

### Materialstärke/Alu-Deckschicht

3/02 bis 3/04 weiß  
4/02 bis 4/04 weiß

