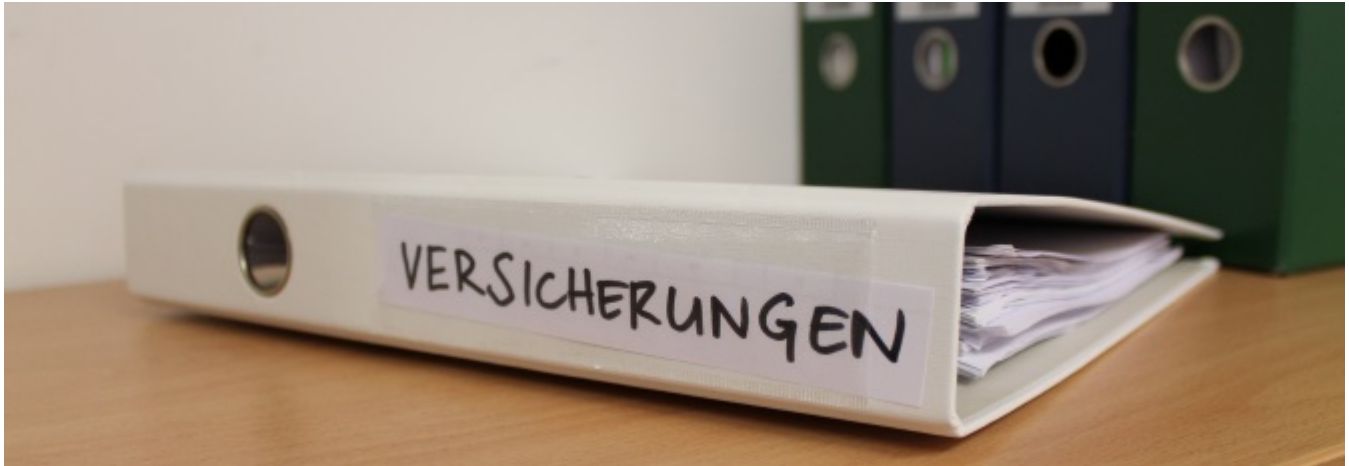


UNTERNEHMEN UND VEREIN RICHTIG VERSICHERT? – TEIL 8: RISIKOMANAGER

05. April 2016 Erstellt von Nico Leander Grawert



In der Reihe „Unternehmen und Verein richtig versichert?“ stellt Ihnen der unabhängige Versicherungsexperte Nico Leander Grawert aus Dresden die zehn häufigsten Fehler im Umgang mit Versicherungen vor. Im heutigen letzten Teil geht es heute um den/ die Risikomanager(in).

Der häufigste Fehler im Umgang mit den Risiken liegt im Risikomanager(in) selbst begründet. Versicherungsschutz ist ein komplexes Fachgebiet. Dies führt für den Unternehmer oder Vereinsvorstand in aller Regel zu der Erkenntnis, dass man Hilfe braucht und diese letztlich auch in Anspruch nimmt.

Die Frage dabei ist nur, von wem man sich helfen lässt. Gibt man die Zügel einem Versicherungsvertreter in die Hand, der einem nur das anbietet, was seine Gesellschaft im Portfolio hält? Oder beauftragt man einen unabhängigen Versicherungsmakler, der auf eine Vielzahl von Gesellschaften Zugriff hat und das Beste für einen aussucht? Auf den ersten Blick erscheint der Versicherungsmakler als die bessere Wahl. Doch wird bei dieser Entscheidung nicht berücksichtigt, dass der an sich unabhängige Makler dennoch als Vermittler tätig ist und in aller Regel durch die Provisionen der Versicherungswirtschaft vergütet wird. Es darf daher die Frage erlaubt sein, welches Interesse der Makler hätte, einen bestehenden Vertrag zu einem anderen Versicherer umzudecken, wenn dieser dieselben oder gar bessere Leistungen zu einer günstigeren Prämie anbietet. Jedes Mal, wenn der Beitrag sinkt, verringert sich auch seine Vergütung. Diese liegt im Schnitt bei 20 bis 25% der gezahlten Prämie, bei Kfz-Versicherungen um die 10%. Der Versicherungsmakler, welcher durch Provisionen vergütet wird, unterliegt hier einem Gewissenskonflikt, den der Geschäftsherr oder Vorstand in Kauf nimmt, wenn er sich für ihn entscheidet.

Die Alternative wäre jemand, der nicht auf Provisionsbasis vermittelt, sondern einzig berät, von dem Beratenen vergütet wird, ohne von der Versicherungswirtschaft abhängig zu sein und einzig seinem Mandanten verpflichtet ist. Dem aufmerksamen Leser fallen nun bestimmt Rechtsanwälte und Steuerberater ein. Nur wenige werden wissen, dass es für das Fachgebiet der Versicherungen einen eigenen Berufsstand gibt – den des Versicherungsberaters. Dies mag vor allem daran liegen, dass sich eine Vielzahl von Versicherungsvermittlern leichtfertig als Versicherungsberater bezeichnet. Dabei ist diese Berufsbezeichnung geschützt und darf nur von Personen geführt werden, welche eine entsprechende Erlaubnis besitzen. Dies betrifft bundesweit nur etwas mehr als 300 Berufsträger, von denen einige im Bundesverband der Versicherungsberater (www.bvvb.de) organisiert sind. Dem gegenüber stehen etwa 235.000 Versicherungsvermittler, welche nicht diese Erlaubnis besitzen und sich demzufolge auch nicht Versicherungsberater nennen dürfen.

Wer also erkennt, dass er bei der Risikobeurteilung an seine Grenzen stößt und Hilfe braucht, der wäre gut daran, sich anstatt an einen Versicherungsvermittler (sei er nun Vertreter oder Makler) lieber an einen (echten) Versicherungsberater zu wenden. Dieser wird zwar vom Auftraggeber durch ein Honorar vergütet, bietet dafür aber eben jene Unabhängigkeit, die notwendig ist, um einen optimalen Weg durch den Versicherungsdschungel zu finden. In aller Regel führt diese Zusammenarbeit auf Dauer zu erheblichen Einsparungen im Versicherungsbereich, welche die Kosten allemal aufwiegen. Und wenn dem einmal nicht so ist, dann dürfen die Beratenen darauf vertrauen, dass nun Risikopotentiale beseitigt sind, welche im Ernstfall einen vielfach höheren Schaden verursacht hätten. So oder so kann also von einem Vorteil und Gewinn ausgegangen werden.

Autor:

Nico Leander Grawert ist Sachverständiger für Versicherungen und Unternehmensberater. Seit mehr als 15 Jahren berät er kleine und mittelständische Unternehmen unabhängig zu Versicherungsfragen.