

05.17

KSI

Krisen-, Sanierungs- und Insolvenzberatung

Wirtschaft Recht Steuern

13. Jahrgang
September/Oktober 2017
Seiten 193–240

www.KSIdigital.de

Herausgeber:

Peter Depré, Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator (cvm), Fachanwalt für Insolvenzrecht

Dr. Lutz Mackebrandt, Unternehmensberater

Gerald Schwamberger, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Göttingen

Herausgeberbeirat:

Prof. Dr. Markus W. Exler, Fachhochschule Kufstein

Prof. Dr. Paul J. Groß, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Köln

WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth, Präsident des StBV Niedersachsen/Sachsen-Anhalt e.V.

Dr. Harald Krehl, Senior Advisor, Wendelstein

Prof. Dr. Jens Leker, Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Prof. Dr. Andreas Pinkwart, HHL Leipzig Graduate School of Management

Prof. Dr. Florian Stapper, Rechtsanwalt, Stapper Insolvenz- und Zwangsverwaltung, Leipzig

Prof. Dr. Wilhelm Uhlenbruck, Richter a.D., Honorarprofessor an der Universität zu Köln

Prof. Dr. Henning Werner, Dekan der Fakultät für Wirtschaft, SRH Hochschule Heidelberg

Strategien Analysen Empfehlungen

Neue Perspektiven für Frühwarnsysteme zur Krisenerkennung [Prof. Dr. Stefan Behringer, 197]

Risikoreporting in der Sanierung und Abwicklung [Prof. Dr. Wolfgang Portisch, 202]

Die Restrukturierungsbranche in der Krise? [Burkhard Jung, 206]

Wertmanagement: Optimaler „Partner“ des Sanierungskonzepts [Dr. Volkhard Emmrich, 209]

Praxisforum Fallstudien Arbeitshilfen

Neues zur Geschäftsführer-Haftung im Insolvenzfall [Dr. Hans-Jürgen Hillmer, 213]

Wie nutzen Unternehmen ihre Risikomanagementsysteme? [Markus Link / Thomas Kirstan, 214]

Versicherungen – wichtig, aber auch richtig? [Jörg Huhsman / Dr. Bernhard Becker, 219]

Nachhaltige Krisenprävention und Krisenbewältigung mittels Change Management: Wie gestalten? [Beantwortet von Hans Werner Bormann, 223]

Finanzierungsrestrukturierung als Grundpfeiler eines Zukunftskonzepts [Nils Averbeck, 228]

Versicherungen – wichtig, aber auch richtig?

Wie Versicherungsmängel Unternehmenskrisen verursachen können

Jörg Huhsmann und Dr. Bernhard Becker*

Unternehmen und Privatpersonen sind gehalten bis verpflichtet, Versicherungen zu bestimmten Haftungsrisiken abzuschließen. Haftpflichtversicherungen für jede Art eines möglichen Eintritts werden angeboten. Betriebsunterbrechungsversicherungen sind nahezu zwingend, um im Falle eines Brandes oder sonstigen Eintritts des zum Betriebsausfall führenden Sachverhalts das Unternehmen nicht gänzlich untergehen zu lassen. Versicherungen, Versicherungen, Versicherungen ... aber auch sinnvoll?

1. Einleitung

Neben aller Selbstverständlichkeit des Abschlusses von Versicherungen stellt sich auch die Frage nach deren Sinnhaftigkeit. So kann beispielsweise eine D&O-Versicherung, abgeschlossen für die Geschäftsführer, sich möglicherweise gegen die Interessen eines Gesellschafters richten. Was passiert im möglichen Schadensfall? Die Versicherer schicken, je nach Höhe des Schadens, umgehend Sachverständige, die den Vorgang als solchen prüfen und ihn dann mit den aktuellen Vertragslagen abgleichen. Häufig genug werden Lücken gesucht (und auch gefunden), die die ausgleichende Schadenshöhe möglichst reduzieren oder gar vollständig ausschließen. Der Sachverhalt ist dann oft jener, dass die ursprünglich abgeschlossenen Verträge der Vergangenheit nicht mehr passen oder ohnehin noch nie so richtig auf das Unternehmen gepasst haben. Ob die Versicherungsverträge der eigenen Risikoeinstellung oder dem Sachverhalt als solchen angemessen bleiben, wird oft außer Acht gelassen. Praktische Erfahrungen zeigen, dass bei

80% der mittelständischen Unternehmen an dieser Stelle Lücken auftreten.

Der Hintergrund ist recht einfach. Der Versicherungsmarkt wird seit eh und je von Verkäufern dominiert. Egal ob Ausschließlichkeitsvertreter, Mehrfachagent oder Makler, alle haben das gleiche Ziel: verkaufen. Hierbei wird am Versicherungsmarkt oft mit Unabhängigkeit geworben. Diese Unabhängigkeit gründet sich i.d.R. auf die Zusammenarbeit mit vielen Versicherungsgesellschaften anstatt einer. Im Versicherungsvertrieb wird man aber zumeist nicht nach Beratungsqualität bezahlt, sondern nach der Beitragshöhe für die vermittelten Verträge, aus denen dann die jeweiligen Courtagen oder Provisionen ermittelt werden.

Hinzu kommt im Portal-Zeitalter, dass wie in anderen Branchen auch Angebote jedweder Art immer vergleichbarer werden. So kommt es bei Versicherungen eben nicht selten vor, dass nach mühevoller Erstellung eines detaillierten Angebots ein Wettbewerber auf einen deutlich niedrigeren Preis einsteigt, ohne im Vorfeld wirklich eine detaillierte Auseinandersetzung mit den Bedarfen vollzogen zu haben.

Der folgende Beitrag soll zunächst einen kurzen Überblick über die wichtigsten Versicherungen geben, um danach ein paar Stolpersteine aufzuzeigen, die im Schadensfall zu nicht unerheblichen Auseinandersetzungen bis hin zu massiven Problemlagen bei Nichtzahlung führen können.

2. Notwendige und weniger notwendige Versicherungen

Die Abb. 1 zeigt auf, welche Versicherungen Selbstständige in einer Umfrage als wichtig für ihren Betrieb erachteten.

Die Kernfrage nach der Wichtigkeit der Versicherung lässt sich nicht ganz pauschal beantworten. Sie hängt von Art und Umfang der Tätigkeit bzw. des Produktportfolios ab. Grundsätzlich sollten folgende Versicherungen inkludiert sein:

- Betriebshaftpflichtversicherung (mit Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung)
- Inhaltsversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Betriebsgebäudeversicherung (sofern man Eigentümer ist)
- Firmen-Rechtsschutzversicherung
- Kfz-Versicherungen

Je nachdem, um was für einen Betrieb oder Freiberufler es sich handelt, sollten folgende Versicherungsprodukte mindestens noch dazukommen:

* Jörg Huhsmann, unabhängiger Versicherungsberater, Molbergen; Dr. Bernhard Becker, Unternehmer und Partner der comes Unternehmensberatung (Hamburg, Oldenburg, Bremen, Berlin, Hannover).

¹ Quelle: Generali, Welche Versicherung ist bei einem Schadensfall in einem Betrieb am wichtigsten?, 2013.

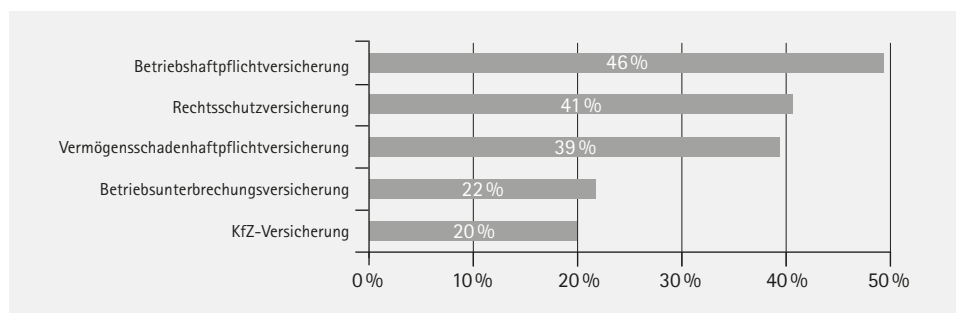


Abb. 1: Ranking der wichtigen Versicherungen¹

- Berufshaftpflichtversicherung (Vermögensschäden) nur bei speziellen Berufen
- Erweiterte Produkthaftpflichtversicherung (Ergänzung zur Betriebs-HV)
- Maschinenversicherung
- Elektronikversicherung
- Gruppenunfallversicherung
- Werkverkehrsversicherung
- Betriebliche Altersversorgung (BAV)

Diese Fülle an Versicherungen wird es einem Laien schwer machen, noch den Überblick zu bewahren. Einige wenige Kernfragen dazu können helfen, den Entscheidungsprozess zu strukturieren:

- Was kann und muss überhaupt alles für einen Betrieb versichert werden?
- Welche Bereiche müssen abgesichert werden (Pflichtversicherungen)?
- Welchen offensichtlichen Gefahren ist der Betrieb ausgesetzt?
- Wie steht es um die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Gefahren?
- Welche Bereiche davon können den Betrieb existenziell bedrohen?
- Welche Bereiche müssen gar nicht abgesichert werden?
- Welche Schäden (Höhe und Häufigkeit) sind in der Vergangenheit im Unternehmen aufgetreten?
- Wie hoch ist die Kapitalkraft des Unternehmens für möglicherweise hohe Selbstbehalte?
- Welche Versicherungssummen werden tatsächlich benötigt? (genaue Ermittlung der Werte, Kosten und Gewinne)

Erst die genaue Auseinandersetzung mit den Belangen des Betriebs schafft ein Gefühl für den Versicherungsbedarf des Unternehmens. Insofern ist hier guter Rat gefragt. In der Praxis gibt es leider keine Vorschriften und Qualitätsvorgaben für Makler, Agenturen etc., um Betriebe beraten zu dürfen. Gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen im ländlichen Bereich wird häufig die Situation vorgefunden, dass eine lokale Agentur oder ein lokaler Makler gewählt wird. Das muss keineswegs schlecht sein. Die Kernkompetenz liegt aber sehr häufig in der Beratung zu Themen wie z.B. Hausrat-, Privathaftpflicht-, Unfall-, Lebens- und Krankenversicherungen. Die Komplexität von Firmenversicherungen macht es i. d. R. aber nötig, einen Spezialisten als Ansprechpartner zu haben.

3. Auch die Versicherung des Betreuers gehört auf den Prüfstand

In diesem Zusammenhang stellt sich bereits die erste wichtige Frage: „Ist der Versicherungsbetreuer selbst richtig versichert?“ Es klingt zwar paradox, kommt aber dennoch vor. Zu klären ist, ob die Vermögensschadenhaftpflicht des Versicherungsvermittlers, insbesondere bei Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten, ausreichend hoch genug ist. Denn nur bei Vermittlern, die als gebundener Versicherungsvertreter nach § 34d Abs. 4 GewO im Vermittlerregister eingetragen sind, übernimmt die entsprechende Versicherungsgesellschaft eine uneingeschränkte Haftung.

Gem. § 9 Absatz 2 der VersicherungsvermittlungsVO und gem. § 9 Absatz 2 der FinanzanlagenvermittlungsVO beträgt die Mindestversicherungssumme für die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (Berufshaftpflicht) seit dem 15. 1. 2013 für jeden Versicherungsfall 1.230.000 € und 1.850.000 € für alle Versicherungsfälle eines Jahres. Ab dem 23. 2. 2018 müssen es 1.250.000 € sein, die 1.850.000 € bleiben. Reichen diese Beträge aus, wenn nach einem Worst-Case-Szenario auf Leistungen aus einem Versicherungsvertrag gesetzt wird, aber bei der Beratung (Verkauf) Fehler gemacht wurden?

Praxisbeispiel: Durch Unachtsamkeit eines Mitarbeiters brennt ein Betrieb bis auf die Grundmauern nieder. Das Gebäude und alle darin befindlichen Maschinen, Werkzeuge, Waren, Einrichtungen etc. wurden vernichtet. Der Schaden am Gebäude: 1.800.000 €, Schaden an Inhalt (Maschinen, Waren etc.): 820.000 €. Die Versicherungsgesellschaft kann belegen, dass sie aufgrund eines Beratungsfehlers des Vermittlers keine oder nur anteilige Leistungen erbringen müsste. Sollte in diesem Fall der Versicherer der Vermögensschadenhaftpflicht noch auf die Idee kommen, den Vorfall als einen anstatt zweier Schadenfälle anzusehen, wäre nur einmal die Versicherungssumme (1.230.000 €) bei einem Gesamtschaden von 2.620.000 € fällig. Selbst wenn der Vorfall als zwei Schäden angesehen würde (in der Annahme, dass zwei Beratungen je zur Gewerbegebäude- und Inhaltsversicherung stattgefunden haben), wäre die Jahreshöchstleistung im Rahmen der Mindestversiche-

rungssumme auch nur i. H. von 1.850.000 € maximiert.

Unabhängig davon wie der Fall ausgeht, verbleibt ein sehr großer Teil der Schadenssumme beim Unternehmen als Versicherungsnehmer. Im Zweifel führt dieses zu existenzbedrohenden Lagen, wenn das Delta nicht aus laufenden Mitteln oder bestehenden Linien bei Banken gedeckt werden kann. Gerade Unternehmen in der Krise dürften kaum damit rechnen, eine neue Linie zu bekommen, um einen Versicherungsfall zu sichern.

Um nach größeren Schäden finanziell in der Lage zu sein, die Leistungen notfalls aus einem Versicherungsvertrag selbst einklagen zu können (Thema Firmen-Versicherungsvertragsrechtsschutz), sollte darauf geachtet werden, dass ein solcher Vorgang in der Rechtsschutzpolice des Versicherungsnehmers eingeschlossen ist. Dieser wird oft mit einem reinen Vertragsrechtsschutz verwechselt und damit entweder als zu teuer oder nicht versicherbar abgetan.

Hinweis: Beim Firmen-Versicherungsvertragsrechtsschutz sollte, wie allein schon das aufgeführte Beispiel zeigt, Wert auf eine nicht zu kleine Versicherungssumme gelegt werden.

4. Beispiele für Versicherungsmängel als Krisenursache

Im Folgenden seien beispielhaft aus der Vielzahl an Versicherungen Praxisbeispiele genannt, die im Zweifel massive negative Folgen bis hin zur Insolvenz für ein Unternehmen oder der persönlichen Haftung für einen Geschäftsführer haben können.

4.1 Veränderungen im Leistungsprozess

Ein Tischlereibetrieb hat sich vor Jahren zum Thema Betriebshaftpflicht nach einem (oberflächlichen) Beratungsgespräch zu den typischen Tätigkeiten einer Möbeltischlerei, nämlich der Herstellung und Montage von Büromöbeln, Schränken, Regalen etc., eingedeckt. Im Rahmen einer unabhängigen Prüfung ergab sich, dass der Tischler schon seit längerem Regalsysteme in Lieferwagen einbaut und mittlerweile auch BF3- und BF4-Umbauten (Begleitfahrzeuge) durchgeführt werden. Hierbei werden regelmäßig fremde Fahrzeuge von Kunden in Obhut genommen.

Aus der Sicht der Versicherungsgesellschaft ist das sehr bedeutsam, denn auf Folgen des hätte geachtet werden müssen:

- Grundsätzlich ist die Inobhutnahme von Kfz **nicht** in der Betriebshaftpflichtversicherung eingeschlossen! Es bestand also in diesem Fall kein Versicherungsschutz!
- Soweit ein halbfertiges Fahrzeug über Nacht in der Halle stehenbleibt, muss beachtet werden, dass
 - sich keine leicht brennbaren Stoffe (z. B. Sägespäne) in der Nähe dieses Kfz befinden (Obliegenheiten aus der Inhalts- und Betriebsgebäudeversicherung) und
 - für die Halle eine Garagennutzung gemäß der gültigen Bauverordnung genehmigt wurde.

An diesem Beispiel ist sehr gut erkennbar, wie sich ein veränderter Leistungsprozess auf Versicherungsinhalte auswirken kann. Grundsätzlich ist das Geschäft zwar ähnlich geblieben, versichert ist es aber mitnichten. In diesem speziellen Fall hätte es in mehrfacher Hinsicht zu einem existenzbedrohenden Schaden kommen können.

4.2 Betriebsunterbrechungsversicherung (auch Ertragsausfallversicherung)

Der Sinn dieser Versicherung liegt in der Absicherung der laufenden Kosten und des Gewinns. Bei rund der Hälfte aller klein- und mittelständischen Betriebe wird diese Versicherung entweder komplett vergessen oder die Versicherungssumme falsch ermittelt. Ein Grund ist der Aufbau vieler Anträge für die Inhaltsversicherung, in denen die Möglichkeit besteht, anzukreuzen, dass auch ein Ertragsausfallschutz im Rahmen einer „kleinen Ertragsausfallversicherung“ eingeschlossen wird. Die Versicherungssumme ist dann für den Ertragsausfall genauso hoch wie für den Inhalt. Das passt nur in sehr seltenen Fällen zusammen.

Wie bereits eingangs erwähnt, kommt noch hinzu, dass nach einem großen Schaden gerne geprüft wird, ob die Versicherungssummen der Höhe nach stimmen. Bei der kleinen Ertragsausfallversicherung lehnen sich die Anforderungen vieler Versicherer an die Versicherungssumme an, die für den Inhalt angenommen wurde. Liegt in dieser

Konstellation bei der Inhaltsversicherung eine Unterversicherung vor, ist der Ertragsausfall auch gleichzeitig betroffen. Dies entbehrt zwar jeder Logik, ist aber gängige Praxis. Vereinfacht für die korrekte Höhe der Versicherungssumme kann nach der Dauermenregel

$$\text{Versicherungssumme} = \text{Rohertrag des Unternehmens}$$

vorgegangen werden.

Schadensbeispiel: Ein Betrieb hat mit 250.000 € den Wert der Betriebseinrichtungen, Vorräte etc. (Inhaltssumme) versichert. Der Umsatz liegt bei 1,8 Mio. €, der Rohertrag bei 1,2 Mio. €. Sollte dieses Unternehmen in der Inhaltsversicherung nur das Kreuz bei „Klein-Ertragsausfall mitversichert“ getätigt haben, stehen max. 250.000 € zur Verfügung, um die Löhne, die laufenden Kosten und den Gewinn für mindestens ein Jahr abzusichern. Im schlimmsten Fall fehlen also 950.000 € allein bezogen auf den Rohertrag eines Jahres. Dies ist insofern möglicherweise existenzgefährdend, als dass der Betrieb über einen längeren Zeitraum nicht fortgeführt werden kann. In der Praxis entfällt bei Großschadensereignissen meist ein größerer Anteil auf die Betriebsunterbrechungsversicherung als auf die Sachversicherungen.

4.3 Pensionszusagen

In vier von fünf Fällen kann in der Praxis bei Direktzusagen/Pensionszusagen festgestellt werden, dass bei der Gestaltung und Rückdeckung der Zusagen eklatante Fehler gemacht werden. Diese Fehler ziehen nicht selten schwerwiegende Konsequenzen für das Unternehmen und/oder den Geschäftsführer nach sich. Das Kernproblem dieser betrieblichen Altersversorgungen liegt häufig daran, dass sich keiner wirklich dafür verantwortlich fühlt. Dem Grunde nach sollten alle Direkt-/Pensionszusagen alle zwei Jahre neu überprüft werden.

Praxisbeispiel: Eine GmbH hat im Rahmen einer Zusage ihrem Geschäftsführer (hier auch Gesellschafter) eine Altersrente i. H. von 4.000 € mtl. zugesagt. Das Kapital aus der Rückdeckungsversicherung reicht derzeit und nach aktuellen (immer noch sinkenden) Ablaufleistungen nur für eine hochgerechnet monatliche Rente i. H. von 1.300 € aus.

Sollte hier nicht gegengewirkt werden, hätte dieser Sachverhalt zur Konsequenz, dass entweder der Geschäftsführer im Rentenalter nur die aktuell hochgerechnet 1.300 € Rente bekäme, aber monatlich 4.000 € versteuern müsste. Alternativ könnte das Unternehmen die fehlenden 2.700 € aus eigenen Mitteln auffüllen oder der Geschäftsführer (wenn möglich) sich mit einer einmaligen Kapitalzahlung (§ 6a EStG) abfinden lassen. Dem Geschäftsführer würde dieses Kapital in voller Höhe seinem steuerpflichtigen Einkommen hinzugerechnet werden. Beides sind Sachverhalte, die so mit Abschluss der Versicherung nicht gewollt waren.

In diesem konkreten Fall kamen noch zusätzliche Fehler in der Formulierung der Zusage hinzu, die bewirken, dass im Todesfall des Geschäftsführers zwar das Kapital an das Unternehmen gezahlt worden wäre, aber der hinterbliebenen Ehefrau keine Zugriffsrechte aus der Zusage eingeräumt wurden.

Im Fazit erfüllt der Vertrag weder im Erlebensfall noch bei Ableben des geschäftsführenden Gesellschafters den gewünschten Effekt. Auch bei einem Verkauf des Unternehmens dürfte eine solche Pensionszusage und deren vertragliche Grundlage ein Problem werden.

4.4 Gabelstaplerfahren ohne Versicherungsschutz

Firmen, die Gabelstapler und fahrbare Arbeitsmaschinen im Fuhrpark besitzen, sollten unbedingt darauf achten, dass die nicht zugelassenen Fahrzeuge laut Betriebserlaubnis nicht mehr als 20 km/h fahren und auch entsprechend gekennzeichnet sind. Der Teil dieser Fahrzeuge, der weder zulassungs- noch versicherungspflichtig ist, kann über die Betriebshaftpflichtversicherung (BHV) versichert werden. Sonstige Fahrzeuge müssen über eine separate Kfz-Haftpflichtversicherung nach AKB-Deckung (allgemeine Bedingungen für die Kfz-Versicherung) versichert werden.

Eine Problemlage ergibt sich beispielweise mit ausgewählten Arbeitsmaschinen, die aus den BENELUX-Ländern gekauft wurden. Eine Vielzahl dieser Maschinen oder Fahrzeuge können laut Betriebserlaubnis schneller als die geforderten 20 km/h fahren und sind damit *nicht* über die BHV versichert! Der Halter müsste demnach diese Maschinen mit

Prüf-Gutachten drosseln lassen oder mit Kennzeichen anmelden. Auch bei einer behördlicherseits erteilten Befreiung von der Zulassungspflicht – Ausnahmegenehmigung nach § 70 Abs. 1 Ziff. 2 StVZO – bleibt die Versicherungspflicht bestehen. Da nach herrschender Rechtsprechung der Gabelstapler auch nicht als selbstfahrende Arbeitsmaschine einzustufen, sondern als Kfz anzusehen ist, muss beim Einsatz von Gabelstaplern auf öffentlichen oder beschränkt öffentlichen Verkehrsflächen, um Lücken im Versicherungsschutz zu vermeiden, eine Kfz-Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden. Im Übrigen ist das Nichtbestehen einer Kfz-Haftpflichtversicherung ein Straftatbestand i. S. des § 6 PflichtVersG. Für Gabelstapler > 6 km/h kann in Verbindung mit der BHV eine sog. Anschlussdeckung nach AKB vereinbart und ein separater Kfz-Vertrag vermieden werden. Erfahrungen aus vielen durchgeführten Betriebsbesichtigungen zeigen auf, dass bei nahezu jeder zweiten Firma mindestens ein Gabelstapler oder eine fahrbare Arbeitsmaschine existiert, die aufgrund dieser Regelungen ohne Versicherungsschutz fährt. Es ist leicht auszumalen, welche Konsequenzen ein größerer Sach- oder Personenschaden für die Firma bzw. die Geschäftsführung haben kann, wenn ein nicht versichertes Fahrzeug diesen verursacht hat.

Selbst wenn der Versicherungsvermittler alle Risiken richtig erkannt und angemessen abgesichert hat, sind als nächster Stolperstein Auflagen und Obliegenheiten zu beachten, die bei Nicht-Einhalten wieder zu Kürzungen oder zum Versagen des Versicherungsschutzes führen können.

Sehr häufig ist bei kleinen bis mittelständischen Unternehmen zu beobachten, dass z. B. Elektrogeräte im Unternehmen genutzt werden, die für private Zwecke ausgelegt sind (Kaffeemaschine, Mikrowelle, Spülmaschine ...). I. d. R. dürfen nur Geräte genutzt werden, die für eine gewerbliche Nutzung ausgelegt sind. Dabei ist es unerheblich, ob z. B. bei einer Kaffeemaschine der Kaffee nur von den Mitarbeitern getrunken wird, oder es sich um ein Bistro handelt, das Kaffee verkauft.

Sehr viele Unternehmer (insbesondere Bauhaupt- und Baunebengewerbe) parken nach Feierabend ihre Fahrzeuge in der Firmenhalle. Das ist aber nur zulässig, wenn dieses laut der Bauverordnung des jeweiligen Bun-

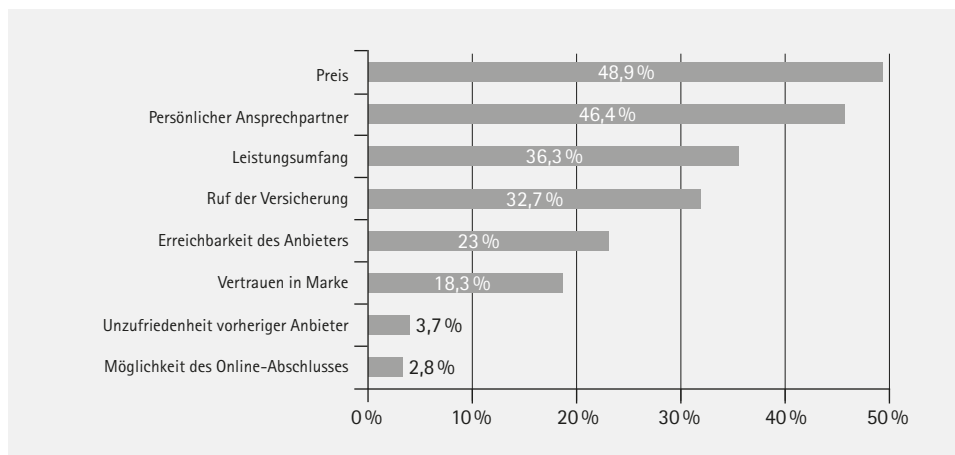


Abb. 2: Entscheidungskriterien in der Praxis²

deslands genehmigt wurde (siehe auch § 20 VO über den Bau und Betrieb von Garagen und Stellplätzen). Selbst wenn dieses beachtet wurde, wäre der nächste Punkt, dass die Fahrzeuge nicht in unmittelbarer Nähe von leicht brennbaren Stoffen stehen dürfen.

5. Abgestimmtes Leistungsportfolio und Deckung der Betriebsbelange als maßgebende Kriterien

Aus den o. g. Beispielen lässt sich als wichtige Schlussfolgerung ziehen, dass das Hauptkriterium für die Wahl der Versicherung unbedingt auf dem richtig abgestimmten Leistungsportfolio und der Deckung der Betriebsbelange liegen muss. Dass dieses leider i. d. R. nicht im Fokus steht, zeigt auch die Abb. 2 zu der Frage „Was waren die ausschlaggebenden Gründe für die Wahl Ihrer jetzigen Versicherung?“ Mit 48,9% rangiert der Preis an oberster Stelle. Für lediglich ein gutes Drittel ist der Leistungsumfang das Maßgebliche.

Dass sich bei einem richtig zugeschnittenen Leistungsumfang auch der Preis reduzieren lässt, bleibt für viele außer Acht – dieses ganz unabhängig davon, dass im Schadensfall möglicherweise ein komplett falscher Versicherungsschutz besteht und sich hieraus existenzbedrohliche Situationen im Unternehmen ergeben können.

6. Fazit

Zusammengefasst sollten folgende Empfehlungen beachtet werden, um in der Praxis

häufig vorkommende Fehleinschätzungen vermeiden zu können:

- Bei umfangreichen Produktpaletten werden häufig Besonderheiten übersehen. Hier gilt es, umfänglich dem Versicherer den Leistungsprozess darzulegen.
- Es müssen zwingend Beratungsprotokolle erstellt und dokumentiert werden.
- Die Versicherungsdeckung muss in ausreichender Höhe bestehen.
- Der Versicherungsschutz muss immer wieder neu an das sich stets verändernde Umfeld des Unternehmens angepasst werden.

Die Dokumentation ist das A und O im Versicherungsschutz. Eine regelmäßige Begutachtung und Besichtigung des Unternehmens durch den Versicherer kann helfen, die Versicherungslage richtig einzuschätzen. Die Dokumentation sollte dazu führen, dass das Unternehmen im Schadensfall richtig aufgestellt ist.

Diese Beispiele sollen exemplarisch aufzeigen, wie wichtig eine unabhängige und kompetente Durchleuchtung aller relevanten Versicherungsthemen eines Unternehmens ist. Betrieben, die keine eigene Abteilung hierfür haben, kann nur angeraten werden, diese Leistung durch kompetente Dritte einzuholen. Insgesamt ist der Sachverhalt i. d. R. derartig komplex, dass sich die ganzheitliche Thematik einem Laien kaum mehr erschließt.

² Quelle: Generali, Was waren die ausschlaggebenden Gründe für die Wahl Ihrer jetzigen Versicherung?, 2014.