

# Alle Jahre wieder

**Policen-Check** | Das regelmäßige Prüfen und Anpassen der abgeschlossenen Versicherungen erspart Ärger und Geld. Das gilt für die wichtigen Betriebspolicen und für den privaten Basisschutz.

► „Man findet viel Unsinn in den Versicherungsakten. Glasversicherungen, obwohl die Leute zur Miete wohnen, oder Reisegepäckversicherungen, obwohl sie nicht verreisen“, berichtet Brigitte Mayer von der Verbraucherzentrale Hessen ([www.verbraucher.de](http://www.verbraucher.de)). Wer aber glaubt, dass sei in den Betrieben anders, täuscht sich. „Bei Firmen sieht es nicht besser aus, im Gegenteil“, so Hans-Hermann Lüschen, gerichtlich zugelassener Versicherungsberater in Berlin ([www.vers-berater](http://www.vers-berater)). Auch bei Unternehmenskunden treiben Vermittler die Prämie häufig durch unsinnige Versicherungssummen in die Höhe. Gleichzeitig sind ruinösen Bearbeitungsschäden in der betrieblichen Haftpflicht nur völlig unzureichend abgedeckt. So gibt es beispielsweise Glasversicherungen, die keine Schäden am Schaufenster abdecken. Oder es wird Geld in teure Forderungsausfall- und Rechtsschutzpolicen gesteckt.

„Mindestens einmal im Jahr sollte man sich den Ordner mit den Firmenpolicen für eine Tiefenprüfung vornehmen“, rät Lüschen daher. Zum Beispiel sollte jeder Unternehmer regelmäßig überlegen, ob die der Versicherung vorliegenden Angaben überhaupt noch stimmen, ob das Preis-/ Leistungsverhältnis der Betriebshaftpflichtversicherung noch in Ordnung ist oder ob es mittlerweile einen Anbieter gibt, der bessere Konditionen für weniger Geld bietet.

Im Folgenden stellt *handwerk magazin* eine Checkliste für die Überprüfung Ihrer Firmenversicherungen vor:

## Betriebshaftpflichtversicherung

Welche neuen Risiken sind in den letzten zwölf Monaten für den Betrieb dazugekommen: zum Beispiel neue Arbeitsmaschinen oder Zweigstellen? Oder die Arbeit mit Subunternehmern, in anderen Gewerken oder außerhalb des Betriebs-

grundstücks? Welche Risiken sind weggefallen? Diese Fakten fragt der Versicherer jährlich im so genannten Prämienregulierungsbogen ab.

**Tipp:** „Auf jeden Fall sollte der Unternehmer den Prämienregulierungsbogen ausgefüllt zurückschicken. Sei es auch nur mit dem Hinweis: Es hat sich nichts geändert“, so Lüschen. Doch gerade hier lassen Firmenchefs einiges schleifen. Das ist riskant für den Versicherungsschutz. Besonders krass ist folgender Fall: Eine Tischlerei auf dem Lande lief nur noch auf Sparflamme. Über die Sargherstellung hatten sich die Gewichte allmählich in Richtung Beerdigungsinstitut verschoben. Als irgendwann kurzzeitig der Verdacht entstand, dass Särge vertauscht worden sein könnten, wollte der geschockte Inhaber sich im Nachhinein beim unabhängigen Versicherungsberater noch mal vergewissern, ob auch alles in Ordnung ist: Die Haftpflicht hätte doch gezahlt? Normalerweise wohl. Doch hier konnte Versicherungsberater Lüschen keine Entwarnung geben. Denn die Firma war immer noch als reiner Tischlereibetrieb haftpflichtversichert, wie er später beim Versicherungsscheck feststellte. Der Inhaber hatte die jährliche Anfrage der Gesellschaft nach neuen Risiken in der Firma über Jahre schlicht ignoriert. „Der Betrieb hat ungefähr 25 Jahre lang für ein total falsches Risiko gezahlt – und das war nicht wenig Geld. Der Betrieb hätte im Schadenfall aber keinen Cent gesehen!“, sagt Lüschen. Inzwischen ist dort alles im Lot. Aber der Versicherungsberater vermutet, dass gerade in der betrieblichen Haftpflicht bei einer ganzen Reihe von Handwerksfirmen noch einiges im Argen liegt.

## Betriebsinventarversicherung

Sie ist auch als Inhaltsversicherung bekannt. Hat der Betrieb neue Geräte/Ma-

schinen/Büroinventar angeschafft, sind Lagerbestände aufgestockt worden? Stimmt die Versicherungssumme noch? Hier erleben Versicherungsberater gerade bei kleineren Firmen mit angeschlossenen Ladengeschäft manchmal ihr blaues Wunder „Oft sind Laden und Werkstatt nur mit 15 000 Euro versichert. Aber allein die zahlreichen Einzelteile im Lager sind schon so viel wert.“ Es liegt also eine extreme Unterversicherung vor. „Insbesondere gewachsene Betriebe können nicht einfach nur den bilanztechnischen Inventarwert zugrunde legen. Man muss sich schon die Mühe machen und sämtliche Räumlichkeiten in Augenschein nehmen. Nicht selten ist Kommissionsware am Lager oder Geräte zur Reparatur. Da kommt so einiges zu-



sammen“, meint Lüschen. Spätestens bei Fälligkeit der nächsten Jahresprämie sollte die Gesellschaft über die aktuelle Versicherungssumme Bescheid wissen. Hier fragt sie nicht nach.

**Tipp:** Im Vorfeld klären, ob die Firma zum Neu-, Zeit- oder Buchwert versichert ist. „Viele Firmeninhaber wissen das oft nicht oder nicht mehr“, so Lüschen. Er rät in der Regel zum Zeitwert. „Die Prämie muss bezahlbar bleiben. Und bei der schnelllebigen Elektronikbranche werden Produkte ja ohnehin immer billiger.“ In Ausnahmefällen – wenn die Ware regelmäßig teurer wird – kann auch eine Neuwertversicherung sinnvoll sein. „Aber nur mit hohem Selbstbehalt“, nennt Lüschen die gängige Faustregel.

Zum Buchwert sind die wenigsten Betriebe versichert. „Man kann damit großen Schiffbruch erleiden“, so der Versicherungsberater. Erst jüngst geschehen: Ein Tischlereibetrieb mit 30 Jahre alten Maschinen ging nach einem Brand faktisch leer aus. „Bei Maschinen, die nach zehn Jahren nur noch mit einem Euro Erinnerungswert in den Büchern stehen, kann man sich die Versicherung im Prinzip gleich schenken, sofern nichts Neues hinzukommt“, meint Lüschen. Und Vorsicht: In letzter Zeit taucht das Versicherungsangebot zum Buchwert in den Ver-



Betriebsunterbrechungspolices sollten in gefährdeten Gebieten auch Elementarschäden, etwa durch Hochwasser, abdecken.

trägen der Anbieter immer häufiger auf – und die angesetzte Prämie erscheint dem Kunden auf den ersten Blick natürlich sehr günstig.

### Betriebsunterbrechungsversicherung

Es gibt sie für alle Inhaltsrisiken, meistens für sechs Monate oder ein Jahr. „Bei einem Brand kommt das hin. Bei einem Leitungswasserschaden hat man den Betrieb aber oft schon nach einem Monat wieder flott“, sagt Versicherungsberater Lüschen. Vermittler schlagen jedoch fast immer alles über einen Leisten, beobachtet er. Und rät: „Mögliche Szenarien durchspielen. Für eine Papierfirma kann ein Brand tödlich sein. In anderen Fällen ist eine Betriebsunterbrechung praktisch gar nicht möglich, etwa wenn es Zweigstellen gibt oder die Firma nur beim Kunden arbeitet und Maschinen und Material größtenteils auf den Transportern mitgeführt werden.“

**Tipp:** Eine Versicherung mit kürzerer Dauer oder einem späteren Beginn der Police – zum Beispiel erst nach dem 7. oder 15. Tag – abschließen. Das spart Prämie. Unter Umständen kann man gänzlich darauf verzichten. Prüfen Sie, ob Betriebsunterbrechung für Elementarschäden erforderlich ist, wenn der Betrieb nah an einem Fluß liegt.

### Produkthaftpflichtversicherung

Die Police kommt häufiger in Betracht als angenommen: zum Beispiel für einen Fahrradladen mit angeschlossener Werkstatt, wenn der Inhaber dort nicht nur repariert, sondern neuerdings auch selber Drahtesel zusammenbaut und unter seinem Namen günstig anbietet. Dies gilt auch beim Einbau kleiner Elektromotoren in Fahrräder – derzeit ein Trend für Senioren. „Es gibt gefährliche Basisteileffekte. Wer etwas verändert oder veredelt, rutscht sehr schnell in die Produkthaftpflicht“, erklärt Lüschen. Der Unternehmer sollte öfter mal prüfen, ob man dafür inzwischen Risikoschutz braucht.

### Polices nachbessern

Den Betrieb mit Hilfe eines unabhängigen Experten nach Risiken durchleuchten. Auf dieser Basis kann dann mit dem Versicherer neu verhandelt werden. „Man muss die Änderungswünsche nur mundgerecht servieren. Die meisten Gesellschaften gehen darauf ein“, so Lüschen Erfahrung.

### Beratungskosten

Mit 100 Euro pro Beratungsstunde beim Versicherungsberater sollte man ungefähr rechnen. Je nach Berater kann es durchaus auch mehr sein.

### Berater suchen

Unter 030/41 77 73 25 nach Beratern mit entsprechender Spezialisierung fragen. ▷



## Was Selbständige privat absichern sollten

► **Die Grundregel** bei privater Absicherung lautet: Gehen Sie nach dem GAU-Prinzip vor und sichern Sie nur den größten anzunehmenden Unfall (finanzielle Katastrophe) ab. Unverzichtbar für den privaten Schutz sind im Single-Haushalt Privathaftpflicht-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherung. Bei Familien sollten die Policen um eine Risikolebensversicherung zur Absicherung der Hinterbliebenen ergänzt werden. Die gesetzlich vorgeschriebene Kfz-Haftpflicht für Autobesitzer versteht sich von selbst. „Das ist das lebensnotwendige Minimum. Dann kommt lange nichts“, sagt Verbraucherschützerin Edda Castelló aus Hamburg. „Empfehlenswert ist für

schutzversicherung muss auch nicht unbedingt sein. Auf welche Versicherungen man dagegen nicht verzichten sollte, und was Sie dazu wissen müssen:

### Private Haftpflichtversicherung

„Die Police sollte nicht mehr als 50 Euro kosten“, so Verbraucherschützerin Edda Castelló aus Hamburg. Oftmals ist sie auch kostenlos zur betrieblichen Betriebshaftpflichtpolice erhältlich. Mittlerweile muss man auch bei der privaten Absicherung genauer hinschauen. Denn inzwischen kann man Risiken versichern, die in den alten Standardverträgen undenkbar waren: wie Allmählichkeits-

schäden, bestimmte Hobbys oder das Hüten fremder Hunde.

**Tipp:** Kostenlosen Fragenbogen-Download für den persönlichen Risiko-Check gibt es bei der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz ([www.vz-rlp.de](http://www.vz-rlp.de)). Die Risikoanalyse dem Versicherer vorlegen. Muss er bei bestimmten Risiken passen, checken die Ver-

braucherschützer auf Wunsch per Computer, wer das versichert.

### Berufsunfähigkeitsversicherung

Grundsätzlich beraten lassen. „Die Bedingungen reichen von absolut untauglich bis sehr gut“, so Verbraucherschützerin Brigitte Mayer aus Hessen. „Die Police nicht an eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung koppeln. Sie ist dann zu teuer und zu unflexibel bei wirtschaftlichen Problemen.“

### Risikolebensversicherung

„Der Todesfall des Hauptverdieners sollte nicht bloß mit Alibi-Summen abgesichert werden“, warnt Griebble. Faustregel: Dreimal das Jahresbrutto für Paare und fünfmal so viel, wenn Kinder im Haus sind, so die Expertenempfehlung. Das lässt sich finanziell stemmen. „Die Prämien sind überraschend günstig“, sagt Verbraucherschützerin Mayer. Ein Handwerker – 35 Jahre, Nichtraucher – zahlt demnach bei 200000 Euro Versicherungssumme und 25 Jahren Laufzeit beim billigsten Anbieter per Vertrag (Ontos) derzeit 680 Euro im Jahr. Es kann vereinbart werden, dass die Preise um die Gewinne vermindert werden (Sofortrabatt) – hier hat in diesem Beispiel derzeit Karstadt-Quelle mit 280 Euro den günstigsten Preis. Am besten schließt man eine Police mit Nachversicherungsgarantie ab. Die Summe kann dann auch noch nachträglich ohne erneute Gesundheitsprüfung aufgestockt werden – zum Beispiel bei Geburt eines Kindes, Uni- oder Meisterabschluss. Vergleichbare Angebote gibt es auch für die Berufsunfähigkeitsversicherung.

### Kinderunfallversicherung

„Häufig zu teuer bezahlt. Mehr als 60 Cent pro 1000 Euro Versicherungssumme pro Jahr sollte sie nicht kosten“, so Verbraucherschützerin Castelló, „bei 100000 Euro Versicherungssumme wären das 60 Euro im Jahr.“

Carla Fritz

[cornelia.hefer@handwerk-magazin.de](mailto:cornelia.hefer@handwerk-magazin.de)

Foto: adp



Angebote für privaten Schutz durchrechnen: Es lohnt sich.

Kinder eine zusätzliche Unfallversicherung. Für Immobilienbesitzer ist die Wohngebäudeversicherung wichtig.“ Eine Hausratversicherung ist nicht verkehrt, aber auch nicht lebensnotwendig. „Luxusparten meiden“, sagt Peter Griebble von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg ([www.verbraucherzentrale-Ba-Wue.de](http://www.verbraucherzentrale-Ba-Wue.de)). Glas- und Reparaturkostenversicherung lohnen sich dagegen nicht und eine Rechts-

### FIRMEN- UND PRIVATPOLICEN

## Was Sie beachten müssen

**Kündigen:** Erst bei schriftlicher Zusage des neuen Anbieters die bisherige Policen kündigen. Bei Schnäppchenangeboten vorher checken, ob sie tatsächlich mit gleichwertigem Versicherungsschutz ausgestattet sind. Die meisten Verträge haben ein Vierteljahr Kündigungsfrist. Kündigungsschreiben – per Einschreiben-Rückschein – sicherheitshalber früher losschicken.

**Neuabschluss:** Am besten nur Jahresverträge bei Sachversicherungen – für schnellen Umstieg im Bedarfsfall, zum Beispiel, wenn ein günstigeres oder qualitativ besseres Angebot auftaucht. Gerade teure Anbieter verkaufen häufig Fünf-Jahresverträge, verschleierte durch Rabatte.