



# PANORAMA

Wissenswertes aus der Risikovorsorge für Gewerbekunden

## Nicht schätzen oder über den Daumen peilen - die Summe muss stimmen!

Im Kern ist die Sache eigentlich ganz einfach: Wer jeden versicherten Schaden in der Inhaltsversicherung komplett erstattet haben möchte, muss auch die Versicherungssumme so wählen, dass sie für die komplette Betriebseinrichtung ausreicht. Was so einfach klingt, sorgt in der Praxis allerdings immer wieder zu Leistungskürzungen. Der Grund: **Unterversicherung!** Meist beginnt es mit einer kleinen Ungenauigkeit. Ein Vertrag zur gewerblichen Inhaltsversicherung wird aufgenommen, man schätzt eine pauschale Summe – ohne zuvor in die entsprechenden Unterlagen geschaut zu haben. Man erweitert den Betrieb und vergisst z. B. eine neue Maschine oder die Ausstattung eines neuen Büroarbeitsplatzes nachzumelden. Und schon ist sie da, die Unterversicherung. Nun lassen Sie noch eine Produktionsspitze dazu kommen, bei der produzierte Ware im Lager zur Abholung bereit steht. Und schon brennt es!

Ab einer gewissen Schadenshöhe müssen Sie immer damit rechnen, dass der Versicherer den Schaden durch einen Gutachter aufnehmen lässt. Der wird mit Kennerblick schnell eine recht realistische Einschätzung des realen Neuwerts gewinnen können, der in einem Unternehmen im Einsatz ist. Diese Erkenntnisse wird er seinem Auftraggeber natürlich auch widerspiegeln – und so ist es ein Leichtes, zu überprüfen, ob er eingekaufte Schutz überhaupt ausreicht.

### (Sehr) Kleine „Wertewiki“

**Neuwert** – In der Regel der Kaufpreis eines Gegenstands ungebraucht vom Händler (ohne Rabatte, Nachlässe oder sonstige Sonderkonditionen). Basis der Summenfindung in der gewerblichen Inhaltsversicherung.

**Zeitwert** – Der aktuelle Preis, den man aufbringen müsste, um einen gebrauchten Gegenstand in gleicher Art, Güte und Alter wiederzubeschaffen – egal, ob ein solcher faktisch verfügbar wäre. Marktübliche Erstattungsbasis für Betriebseinrichtung mit < 40 % Buchwert. Bestimmte Tarife bieten Ausnahmen.

**Verkaufswert** – Der Preis, den Sie für produzierte Ware beim Kunden verlangen. Wird im Schadensfall bei vielen Anbietern nicht erstattet, sondern nur Herstellungspreis.

Die Probleme um Zeit- und Verkaufswert können wir ggf. unkompliziert für Sie lösen. Sprechen Sie uns einfach an.

Stellt man nun fest, dass in der Gesamtheit ein Viertel der Versicherungssumme fehlt, wird man den entstandenen Schaden auch nur zu 75 % übernehmen. Das ist zwar nicht schön, aber es ist fair. Mehr als diese 75 % der Betriebseinrichtung waren ja auch nicht versichert. Einzelne Versicherer verzichten (zumindest in bestimmten Grenzen) auf die Anrechnung einer Unterversicherung. Dann steht wenigstens die vereinbarte Summe im Schadensfall zur Verfügung. Wir prüfen gerne für Sie, welche Möglichkeiten es für Ihre Firma gibt, diesen Risikofaktor abzumildern.

**Wir als Ihr Makler müssen uns darauf verlassen können, dass Ihre Angaben zur Summe korrekt sind.** Nur so können wir unsere Aufgabe für Sie auch korrekt erfüllen und eine passende Absicherung zu finden. Bitte informieren Sie uns daher immer umgehend über jede Aufstockung bei Einrichtung und Vorräten, damit wir Ihren Schutz anpassen können. Einen Sicherheitszuschlag von 10 % sollten Sie in jedem Fall mit einkalkulieren. **Gehen Sie kein unnötiges Risiko ein!**



Fragen zu einem Thema? Kontaktieren Sie uns, wir helfen gerne!

## Scheer+

VERSICHERUNGSMAKLER

Beratung durch:

Scheer Versicherungsmakler GmbH

Poststr. 36 • 66386 St. Ingbert

Tel.: 06894 / 998 34-0 • Fax: 06894 / 998 34-10

info@scheer-versicherungsmakler.de

http://www.scheer-versicherungsmakler.de

## Wie halten Sie es mit dem Notfallplan?

Spielen Sie doch mal im Kopf durch, was in Ihrem Betrieb passieren würde, wenn Sie morgen vom Schlag getroffen werden. Firmenlenker sind schließlich auch nur Menschen. Daher können ihnen auch all diese Unglücke zustoßen, die auch andere längere Zeit oder gar für immer außer Gefecht setzen. In den meisten kleinen und mittleren Betrieben kann man eine ganz erschreckende Beobachtung machen: Es gibt keinerlei Regelungen für den Notfall. Können Aufträge ausgeführt werden? Können Löhne noch ausgezahlt werden? Ist jemand mit den nötigen Vollmachten ausgestattet, um den gewöhnlichen Geschäftsbetrieb am Laufen zu halten? Kann das in Ihrem Team überhaupt jemand? Und gibt es ggf. eine Nachfolgeregelung? Wenn Sie eine dieser wenigen Fragen bereits mit „nein“ beantworten müssen, ist es Zeit für ein wenig Risk-Management und die Einführung klarer Regelungen für den Fall der Fälle. Dazu gehört es auch, Ihre Notfallvertretung in Sinn und Zweck Ihres Versicherungsschutzes einzuweißen. Nur so können Sie sicherstellen, dass im Schadensfall die richtigen Entscheidungen getroffen werden, wenn Sie das Ruder aus der Hand geben müssen. **Gerne können Sie uns hier mit ins Boot holen.** Eines noch: Sollte durch Ihren Ausfall im Betrieb ein Einbruch im Umsatz zu erwarten sein, können Sie diesen in Form einer Summenabsicherung durch eine Keyman-Absicherung auffangen. Auch hier zeigen wir Ihnen gerne, welche Möglichkeiten es gibt und was in Ihrem konkreten Fall passend wäre.



© Manfredxy, Fotolia #47071491



© Jeannette Dieltl, Fotolia #61323830

## Vorurteile? Wer ohne Schuld ist, der werfe den ersten Stein...

Es ist in diesen modernen Zeiten natürlich schon ein wenig peinlich, aber fast jeder von uns hat Vorurteile. Manche sind einem bewusst, manche nicht. Das ist natürlich und soweit kein Problem, so lange man die Betroffenen damit nicht konfrontiert oder Ihnen gar zur Last wird. Im Geschäftsleben ist die Hürde, die hier zu nehmen ist, ein ordentliches Stück höher, denn hier greift das **AGG – das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz**. Dieses soll eine Diskriminierung aufgrund des **Geschlechts, der ethnischen Herkunft, der Religion, einer Behinderung, des Alters oder der sexu-**

**ellen Identität** vermeiden helfen. Was vom Grundsatz her nur begrüßt werden kann, sorgt in der Praxis schnell für Ärger. Ein Beispiel verdeutlicht das vielleicht am besten: Sie haben eine neu zu besetzende Stelle im Büro und laden mehrere potentielle Bewerber zum Gespräch. Darunter findet sich auch eine Bewerberin, die gebürtig aus Pakistan stammt, seit zwölf Jahren in Deutschland lebt und frisch verheiratet ist. Die Qualifikationen passen – dennoch entscheiden Sie sich für einen (deutschen) Mann mit etwas mehr Berufserfahrung in Ihrer Branche. Nach Ihrem Absageschreiben erreicht Sie Post des Anwalts der jungen Dame, in der man Ihnen vorwirft, sie nur wegen Ihrer Abstammung und ihres Geschlechts (verbunden mit der Gefahr einer baldigen Schwangerschaft) nicht genommen zu haben. Ein wenig Geld möchte man nun auch gerne von Ihnen. Jetzt beweisen Sie mal, dass solche Überlegungen nicht Eingang in Ihre Entscheidung nahmen. Diese Problematik haben die Versicherer natürlich erkannt und in den Bereichen Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung Lösungen gefunden. Ob Sie noch einen gesonderten Schutz benötigen, klären wir gerne im persönlichen Gespräch.

## In aller Kürze informiert:



Bei rechtlichen Streitigkeiten muss es nicht immer gleich zum Anwalt oder gar vor Gericht gehen. Oft führt eine Mediation am schnellsten zu einer Lösung, mit der beide Seiten leben können. Viele Rechtsschutzversicherer kommen für die anfallenden Kosten auf.



Kunstgegenstände können über eine spezielle Versicherung umfangreicher und problemgerechter abgesichert werden, als dies über die gewerbliche Inhaltsversicherung in der Regel möglich ist.

**Kontaktieren Sie uns bitte, wenn Sie weitere Informationen wünschen!**



© lu-photon, Fotolia #20674520