# Regelmäßig prüfen

**Versicherungen.** Mittelständler zahlen oft zu viel für ihre Gewerbeversicherungen.

Experten raten, regelmäßig die Sachversicherungen für das Unternehmen von einem unabhängigen Versicherungsberater checken zu lassen. Der Markt für Gewerbeversicherungen ist sehr unübersichtlich. Feste Preise gibt es nicht, und es herrscht ein Dschungel an Angeboten von Betriebshaftpflicht-, Firmenrechtsschutz-, Geschäftsinhalts-, Geschäftsgebäude- und Elektronikversicherungen. Wie sollen Mittelständler da die für sie richtigen Policen herausfischen? Vieles kann man dabei falsch machen.

Detlef Ehrlich, der seit 20 Jahren als Versicherungsmakler Mittelständlern bei der Auswahl von Firmenversicherungen hilft, staunt immer wieder, „dass viele Mittelständler falsch versichert sind“. Er rät jedem Unternehmer, alle zwei bis drei Jahre seine Policen von einem Experten überprüfen zu lassen. Ein Grund: Geschäftsaktivitäten ändern sich. Wenn ein Baugewerbe neben dem klassischen Hoch- und Tiefbau auch andere Gewerke wie Dachdeckerarbeiten oder Elektroinstallationen ausführt, sind zusätzliche Absicherungen nötig. Auch wenn sich die Mitarbeiterzahl wesentlich ändert oder Umsätze deutlich gesteigert oder vermindert werden, sollten Policen angepasst werden. Ein Beispiel: statt 26 900 Euro zahlt das mittelständische IT-Unternehmen MMP Solution aus Hamburg inzwischen nur noch 15 400 Euro jährlich bei sogar besseren Leistungen. Das ist eine Ersparnis von 43 Prozent im Jahr. Geschäftsführer Björn Stiegler: „Gekostet hat uns das nichts, denn von der Ersparnis profitieren wir im kommenden Jahr zu 100 Prozent. Dadurch haben wir in 2014 einen großen Betrag zu Verfügung, den wir investieren können.“ Geschafft hat MMP Solution das, weil der Unternehmer die Versicherungsgesellschaft gewechselt hat. Geholfen hat ihm dabei ein unabhängiges Beratungsunternehmen: Garato.de aus Bensheim. Dessen Mitarbeiter arbeiten auf Erfolgsbasis. Das heißt, sie bekommen nur Geld, wenn sie für ihre Kunden mindestens eine Ersparnis von 15 Prozent durch einen Versicherungswechsel erzielen. Karsten Franz, Versicherungsberater und Geschäftsführer von Garato: „Je mehr unsere Auftraggeber sparen, umso höher ist unser Honorar.“

Provisionsvergütungen für Vermittler hält Franz für ungerecht: „Je höher der Versicherungsbeitrag, den ein Unternehmer zahlt, desto mehr verdient der Makler. Die Folge: Firmenchefs erhalten dadurch nicht immer die günstigsten Angebote.“ Besonders große Sparmöglichkeiten sieht Franz im Baugewerbe. Im Durchschnitt erwirken die 30 Mitarbeiter von Garato eine Ersparnis von 50 Prozent pro Jahr. Wer wechselwillig ist, kann sämtliche Unterlagen und Policen von seiner Versicherung anfordern. Das dauert bis zu vier Wochen. Das Vergleichen von Tarifen und das Recherchieren nach den günstigsten mit Hilfe von professionellen Beratern nimmt maximal fünf Tage in Anspruch.

Wechseln kann jeder Firmenchef seine Policen übrigens nicht nur zum Ablauf des Vertrages. Bei Tarifumstellungen und Beitragserhöhungen hat der Versicherte sogar vier Wochen lang ein Sonderkündigungsrecht. *Anja Steinbuch*

» impressum

Redaktion: STZW Sonderthemen
Ingo Dalcolmo
Verkaufsleitung: Werner Swoboda
☎ 07 11 / 72 05 - 16 20