

CONFIDES MAIL

Nichts verschafft mehr Ruhe, als ein gefasster Entschluss.

Charles Maurice de Tayllerand

Die Krux mit den Versicherungen

Alle Menschen und Unternehmen schliessen Versicherungen ab, um für den Fall der Fälle gerüstet zu sein. Man investiert viel Geld in etwas, von dem man hofft, es nie in Anspruch nehmen zu müssen. Der Grund dafür ist einfach: Man erwirbt sich das Gefühl der Sicherheit. Gleichzeitig sorgt der Angebotsdschungel für gehörige Unsicherheit bei der Frage, was man wie, wann oder wie lange versichern soll. Der folgende Beitrag dient als Hilfe beim Weg durch das Versicherungsdickicht.

Ist die Existenz bedroht? Welche Versicherungen sind entscheidend?

Im Nachhinein ist man immer cleverer und weiss sehr gut, was man besser hätte machen können. Risiken, welche das Unternehmen nachhaltig beschädigen oder gar dessen Existenz bedrohen und die mit eigenen Massnahmen (Prozessverbesserungen/ Vertragsverhandlungen usw.) nicht eliminiert werden können oder gesetzlich vorgeschrieben sind,

müssen versichert werden. Um solche Risiken zu identifizieren, sollten Risikoanalysen erstellt und Wahrscheinlichkeitsüberlegungen gemacht werden. Sie liefern die Antwort auf die Frage, welche spezifischen Versicherungen abgeschlossen werden müssen und ob auch noch andere Vorsorgemöglichkeiten bestehen, zum Beispiel die Ausarbeitung eines Notfallplans (contingency plan). (► Siehe Tab. 1)

Unter- und Überdeckung

Vorsicht ist geboten, damit weder eine Über- noch eine Unterdeckung entsteht. Eine Unterdeckung liegt dann vor, wenn die Aktiven eines Unternehmens unter dem effektiven Wert versichert werden. In diesem Fall wird sich der Versicherer vorbehalten, im Schadenfall nur einen Teil der Wiederbeschaffungskosten zu übernehmen, wie in ► Tabelle 2 dargestellt. Dem Unternehmen würden lediglich 69% der Wiederbeschaffungskosten vergütet.

Tabelle 1

Diese Risiken können existenzbedrohend sein und lassen sich einfach versichern	
Sachen	Personen
■ Betriebsunterbruch	■ Unfall
■ Haftpflicht	■ Krankheit
■ Feuer, Wasser, Erdbeben	■ Erwerbsunfähigkeit
■ Fahrzeuge	■ Gästeversicherung
■ Mobiliar und Aktiven	■ BVG-Versicherungen
■ Sonder- und Spezialrisiken	■ Lebensversicherungen
■ Bauherrenversicherung	
■ Transporte und Lagerung	

Tabelle 2

Anlagewerte	Wiederbeschaffungswert	Versicherungswert	%
Vorräte	100 000	100 000	100
Maschinen	1 500 000	1 000 000	67
Total	1 600 000	1 100 000	69

Bei einer Überdeckung wiederum wird im Schadenfall lediglich der effektive Wert ersetzt, obwohl eine höhere Versicherungsprämie bezahlt wurde. Es lohnt sich also, die Beträge der Policen laufend zu evaluieren und entsprechend anzupassen.

Wie kann ich Risiken bewerten?

Die Bewertung von Risiken ist ein entscheidender Faktor und zugleich ein schwieriges Unterfangen. Wir empfehlen, die Einschätzung einer Versicherungsgesellschaft als Massstab zu verwenden. Die Höhe der Prämien gibt einen Hinweis darauf, wie ein Risiko in der Mehrzahl der Fälle eingeschätzt wird. Der Entscheid, ob ein Risiko die entsprechende Prämienhöhe rechtfertigt, muss allerdings vom Unternehmer selbst gefällt werden.

Kurz- und mittelfristige Policen

Der Zeitraum, über welchen eine Police abgeschlossen werden sollte, wird von mehreren Faktoren bestimmt, insbesondere von der aktuellen Markt- und Unternehmenssituation. Einerseits evaluieren Versicherungsgesellschaften die Marktlage laufend und berechnen darauf basierend die Prämien. Indikatoren für die Einschätzung können neuere Gerichtsurteile, Zinskosten sowie die Konjunkturlage sein.

Andererseits durchleben auch Unternehmen längere Phasen mit vielen bzw. grösseren oder aber wenigen bzw. kleineren Schadenfällen. Im zweiten Fall können günstigere Prämien ausgehandelt und durch mittelfristige Policen abgesichert werden. Diese Einschätzung setzt aber gute Versicherungskenntnisse und betriebliches Know-how voraus.

Auf erstes Risiko?

Normalerweise werden Prämiensummen auf ein geschätztes höchstmögliches Risiko festgelegt. Sollten nun kurz hintereinander zwei Schadenfälle mit unterschiedlicher Ursache eintreten, wird sich die Versi-

cherungsgesellschaft meist darauf beschränken, nur den der Prämie zugrundeliegenden Betrag zu begleichen. In solchen Fällen wird gewöhnlich vereinbart, die Versicherungssumme wieder aufzustocken, damit der volle Deckungsgrad wieder hergestellt wird.

Kündigungsrecht im Schadenfall

Wenngleich Policen eine bestimmte Laufzeit haben, kann sich der Versicherer aus der für ihn «ungünstigen» Police nach einem Schadenfall freikaufen, falls er für diesen aufkommt. Der Versicherungsnehmer ist somit gezwungen, mit einer anderen Versicherungsgesellschaft zusammenzuarbeiten – und hat dieser die bisherige Schadenhistorie zu dokumentieren.

Eigene Prozesse versichern

Unternehmen haben manchmal den Bedarf, eigene Prozesse, Produkte und somit die Wertschöpfung versichern zu lassen (► siehe Kasten unten). Leider ist dies im Regelfall nicht möglich. Wohl können Teilprozesse wie Maschinenbruch, Datenverlust oder Betriebsunterbruch versichert werden – nicht delegierbar ist jedoch die Fähigkeit, einen Vertrag zu erfüllen. Daher sollten mögliche Einschränkungen (z.B. Streik der eigenen Belegschaft oder Haftungsforderungen) rechtzeitig bereits im Verkaufsvertrag eingeschlossen werden, um spätere Konsequenzen auszuschliessen oder abzufedern.

Ein Generalunternehmer verpflichtet sich, einen Auftrag bis zum 31. Dezember abgeschlossen zu haben. Da dieses Ziel für den Lieferanten sehr kurzfristig ist und er auf Lieferungen Dritter angewiesen ist, möchte er sich für das Risiko versichern, den Termin nicht einhalten zu können. Dies ist allerdings nicht möglich.



Internationale Sachverhalte

Bei einem international tätigen Unternehmen stellt sich früher oder später die Frage nach der Deckung bzw. Versicherung der vor Ort bestehenden Risiken. Die Versicherungssituation muss spätestens dann neu geregelt werden, wenn in einem anderen Land eine Betriebsstätte oder Niederlassung eröffnet wird. Zu beachten ist, dass schweizerische Versicherungen in der Regel nicht auf andere Länder erweitert werden können, da in diesen im Normalfall lokale bzw. nationale Policen erforderlich sind. Deshalb werden in solchen Fällen «normale» Risiken (z.B. die Versicherung der Aktiven) meist durch eine vor Ort ansässige Versicherungsgesellschaft abgedeckt, spezielle Risiken hingegen durch eine Gruppenversicherung (umbrella insurance) vom Hauptsitz aus. Es lohnt sich in jedem Fall, die Bedürfnisse eines Betriebes mit einer international versierten Fachperson zu analysieren.

Sinnvoller Einsatz eines Brokers

Ein Versicherungsbroker agiert im Gegensatz zum Agenten unabhängig von der einzelnen Gesellschaft. Erschafft Transparenz, indem er die Leistungen verschiedener Versicherer miteinander vergleicht. Er kann für den Endkunden eine individuelle Police mit günstigen Prämien aushandeln, indem er Druck

auf die Versicherungsgesellschaft ausübt. Orientiert sich der Broker auch an internationalen Entwicklungen, kann er diese zusätzlich einbringen und für die Schweiz neue Produkte anbieten.

Normalerweise werden Broker von den Versicherungsgesellschaften entschädigt, die auf diese Weise auf die Dienste einer eigenen Agentur verzichten und nicht Provisionen zahlen müssen. Der Broker stimmt zudem die verschiedenen Policen aufeinander ab und vermeidet sowohl Doppeldeckungen als auch Versicherungslücken. Im Schadenfall übernimmt er die Position des Kunden und stellt sicher, dass die versprochenen Leistungen vollumfänglich erbracht werden. Der Versicherungsnehmer wird im Krisenfall entlastet, indem er sich nicht um Versicherungsbelange kümmern muss – stattdessen kann er sich auf sein Geschäft und die Krisenbewältigung konzentrieren.

Aktionärbindungsvertrag

Für Gesellschaften, die mit einem Aktionärbindungsvertrag (ABV) die Gesellschafterfragen lösen, macht in manchen Fällen auch eine mitgehende Versicherungslösung Sinn. Im Falle eines erzwungenen Ausstiegs eines Gesellschafters (z.B. durch Tod) stehen Ansprüche aus dem ABV und dem Erbrecht einander gegenüber. Damit die bisherigen

Unternehmenspartner, aber auch die Erben zu ihrem Recht kommen, kann dies u.U. auch mit einer Versicherungslösung erreicht werden und es lohnt sich in jedem Fall, diese Möglichkeit beim Erstellen eines ABVs zu prüfen.

Personenversicherungen

Im Gegensatz zu den «normalen» Versicherungen werden die Personenversicherungen über noch längere Zeit abgeschlossen. Sie werden von den Mitarbeitern positiv oder negativ wahrgenommen und darum bedarf es je nach Änderung einer Zustimmung des betroffenen Personenkreises (Mitarbeiter) – sie bezahlen über Lohnabzüge einen Teil der Prämien mit. Jeder Wechsel einer Versicherung oder der angebotenen Leistungen werden hinterfragt und brauchen Erklärungen. Daher liegt es auf der Hand, Lösungen für Personenversicherungen sorgfältig und für längere Zeit stimmig zu hinterfragen und auszuwählen. Typische Beispiele hier sind Krankentaggeldversicherungen und BVG-Lösungen.

Spezialversicherungen

Der Bereich der Versicherungen ist ein immens grosses Feld. Neben den geschilderten «normalen»



versicherungen bestehen Spezialversicherungen, die zahlreiche Bedürfnisse abdecken. Zu erwähnen sind die vom Staat getragenen Exportversicherungen (SERV), die auf die Belange der Exportwirtschaft massgeschneidert sind.

Alternativen

Keine Regel ohne Ausnahme! Dies gilt auch für das Versicherungssegment. Zu vielen Fragestellungen bestehen auch alternative Lösungsansätze (Bsp: Sparen versus Lebensversicherung usw.). Entscheidend ist die jeweilige Sicht- und Betrachtungsweise, weshalb man vor jedem Abschluss die eigenen Bedürfnisse einschätzen sollte, wozu auch die Prüfung von Alternativen gehört.

«Vor allem Personenversicherungen werden von den Mitarbeitern als Bonus/Malus wahrgenommen.»

Schlussfolgerung

Versicherungsbelange gehören in der Regel nicht zum Kerngeschäft eines Unternehmens, sie werden eher als «notwendiges Übel» wahrgenommen. Nichtsdestotrotz ist es ein sehr wichtiges und komplexes Gebiet. Wer nicht über vertiefte Kenntnisse verfügt, riskiert unliebsame Überraschungen in Form von Versicherungslücken, Doppel- und Überdeckungen, unnötig teuren Policen, Rechtsfällen und Ähnlichem. Darüber hinaus wird der Versicherungsmarkt von vielen schwer überblickbaren Faktoren und Entwicklungen wie Gerichtsurteilen, neuen Gesetzen oder Branchenrichtlinien beeinflusst. Die Rahmenbedingungen können sich schnell und entscheidend ändern und zudem bieten im stark fragmentierten Markt zahlreiche Gesellschaften unzählige Produkte an.

Aus diesem Grund lohnt sich die Zusammenarbeit mit einem Broker für alle Betriebe, die sich nicht laufend mit dem Versicherungsthema beschäftigen können.