

Haftpflicht-Police für einen Bodenleger

Das Beratungsprogramm von Finanzchef Pro analysiert Gewerbepolicen für 877 Betriebsarten

Kleine und mittlere Unternehmen zu versichern ist ein aufwändiges Unterfangen. Der Online-Vergleichsrechner von Finanzchef Pro hilft bei der Suche nach einer passenden Gewerbeversicherungs-police. Wie das im Detail funktioniert, veranschaulicht folgendes Beratungsszenario für einen Bodenleger.

Der Handwerker hat bereits vor Jahren eine Betriebshaftpflichtversicherung abgeschlossen und lässt seinen Versicherungsschutz überprüfen. Dabei bedingen die Betriebsart und die einzelnen Tätigkeiten des Bodenlegers, welche Leistungen die Gewerbehaftpflichtversicherung enthalten muss (siehe dazu das Urteil auf S. 60). Ein Makler muss also die Policen nach dem Leistungsumfang bewerten. Will er die Tarife der Versicherer berechnen und gegenüberstellen, dann wird es

Tätigkeit so präzise wie möglich definieren: Ein Bodenleger bei der Arbeit.

Foto: fotolia/jörn buchheim



noch aufwändiger. Hier bestimmen unterschiedliche Parameter des jeweiligen Versicherers, wie hoch die Beiträge ausfallen. Im Online-Vergleichsrechner Finanzchef Pro sind die Informationen für die Betriebshaftpflicht und andere Gewerbeversicherungen von 23 Versicherern verfügbar.

Betriebsart und Stammdaten

Der Einstieg in den Vergleich erfolgt mit der Eingabe grundlegender Informationen: Der Kunde ist gewerblich als Bodenleger tätig und benötigt eine Betriebshaftpflicht. Schon nach den ersten eingegebenen Buchstaben werden bereits passende Vorschläge aus den insgesamt über 877 Betriebsarten angezeigt. An dieser Stelle kann man zusätzlich bestimmte Spezialgebiete auswählen.

Unser Handwerker betreibt als alleiniger Inhaber eine Bodenlegerei und beschäftigt zwei Mitarbeiter in Vollzeit. Das Unternehmen wurde 2010 gegründet und hat keine Niederlassungen. Die Eingabe dieser Stammdaten führt dazu, dass der Rechner Angebote zur Betriebshaftpflichtversicherung sucht, die auch die beiden Beschäftigten mitversichern.

Zudem ist das genaue Datum der Betriebsgründung relevant. Denn einige Versicherer gewähren für Existenzgründer und Jungunternehmer einen Rabatt von bis zu 40 Prozent. Bei Finanzchef Pro

fließt dieser in die Vergleichsrechnung ein. Unser Bodenleger ist bereits fünf Jahre im Geschäft und erhält folglich keinen Gründerrabatt mehr. Für den etablierten Bodenlegerbetrieb ist das Tätigkeitsprofil für die Risikoanalyse ausschlaggebend:

Unser Bodenleger ist auf Parkett, Fliesen, Mosaiksteine, Platten, Linoleum und Teppiche spezialisiert. Diese Tätigkeiten sind nicht mit einem erhöhten Risiko verbunden.

Dennoch werden sämtliche potenzielle Gefahren, die mit der Arbeit, der Betriebsstätte oder den verwendeten Baustoffen und Maschinen zusammenhängen, von dem Programm abgefragt. Darunter fallen auch Estrichlegearbeiten, denn in den meisten Betriebshaftpflichtversicherungen für Bodenleger sind Schadenfälle ausgeschlossen, die durch Estrichlegearbeiten entstehen.

Tätigkeitsprofil für Risikoanalyse

Bietet der Betrieb auch diese Bodenarbeiten an, passt der Online-Rechner die Deckung der Betriebshaftpflicht an. Da es an dieser Stelle um fachliche Fragen geht, sind die Erläuterungen hilfreich, die zu jedem Eingabefeld zur Verfügung stehen. So lässt sich das Tätigkeitsprofil präzisieren und optimieren.

Unser Bodenleger benötigt ausschließlich eine Betriebshaftpflichtversicherung. An dieser Stelle würden sich bei Bedarf

Angebotsbeispiel der Betriebshaftpflicht für Bodenleger*

	Beitrag/Jahr	Anbieter	Leistungsmerkmale	Bewertung**
Günstigster Tarif	447 €	Inter	Selbstbeteiligung: 300 €, Personenschäden: 2 Mio. €, Sachschäden: 2 Mio. €	81 von 125 Punkten
Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis	672 €	Waldenburger	Selbstbeteiligung: 250 €, Personenschäden: 5 Mio. €, Sachschäden: 5 Mio. €	119 von 125 Punkten
Höchste Versicherungssumme	1.035 €	Rhion	Selbstbeteiligung: 0 €, Personenschäden: 10 Mio. €, Sachschäden: 10 Mio. €	119 von 125 Punkten

*Risikoinformationen: Bodenleger-Betrieb mit zwei Vollzeitmitarbeitern neben dem Inhaber. Der Jahresbruttoumsatz liegt bei 200.000 Euro, die geschätzten Lohnkosten inklusive Unternehmerlohn bei 150.000 Euro.

** Bewertungsgrundlage: von Finanzchef PRO entwickeltes, unabhängiges Punktesystem zur Leistungsbewertung von Versicherungsangeboten. Diese sind in den Tarif-Details des Online-Vergleichs zur Betriebshaftpflicht für Bodenleger abrufbar.

Finanzchef 24

Einfache Lösungen für komplexe Aufgaben

Auch kompliziert geht online: Seit 2013 bietet das FinTech-Startup Finanzchef24 Gewerbeversicherungen über eine Online-Vergleichsplattform an. Zielgruppe: Kleinunternehmer. 37 Produktpartner haben Unternehmensgründer Hendrik Rennert (l.) und Felix Schollmeier für ihren Online-Gewerbe-Makler inzwischen gefunden. Seit 2014 bietet das Münchener Startup seine Vergleichstechnologie auch Maklern an. Für ihre Idee, ein Online-Tool für Gewerbeversicherungen zu schaffen, war es den beiden im Jahr 2012 gelungen, vier Millionen Euro Start-up-Kapital bei Target Partner und Mercura Capital einzuwerben. „Auf die Idee gekommen sind wir, als wir selbst als Nutzer im Internet nach

einem Geschäftskontenvergleich gesucht haben,“ berichtet Rennert. Finanzchef Pro ermöglicht Maklern die Direktanbindung an die Versicherer. Darum handelt es sich nicht um einen klassischen Pool, sondern um einen Maklerservice.

ba ◀



Hendrik Rennert (l.) und Felix Schollmeier.

Foto: Finanzchef 24

auch die Konditionen vergleichen lassen, wenn die Betriebshaftpflicht mit einer Privathaftpflicht kombiniert oder um einen Schutz für Mietsachschäden erweitert wird.

Rabattmöglichkeiten ausschöpfen

In unserem Fall sucht der Bodenleger aus einer laufenden Betriebshaftpflichtversicherung heraus einen neuen Versicherungsschutz, Vorschäden hat er keine. Somit kann er von einem Rabatt aufgrund der Vorversicherung profitieren, den einige Versicherer anbieten.

Diese und andere Vergünstigungen, die für das Produkt oder die zu versichernde Betriebsart möglich sind, bezieht Finanzchef Pro in die Angebotsberechnung ein. Mit den eingegebenen Antworten auf Detailfragen dazu passen sich die Tarife – um entsprechende Rabatte reduziert – an.

Für den Bodenleger ergeben sich über 50 Tarifoptionen für die Betriebshaftpflichtversicherung. Die Jahresbeiträge bewegen sich in einer Preisspanne von etwa 447 Euro bis 2.426 Euro. Auch der Leistungsumfang variiert.

Ein Makler kann die Resultate zur schnellen Indikation vor dem Kunden-

gespräch nutzen. Zu einem späteren Zeitpunkt kann er sie erneut aufrufen und an die gewünschten Konditionen anpassen: Favorisiert der Kunde den günstigsten Tarif oder die umfassendste Leistung? Automatisch wird auch jene Police angezeigt, die das beste Preis-Leistungs-Verhältnis erbringt. Außerdem lassen sich alle Tarifoptionen nach der Zahlungsweise des Beitrags, der Vertragsdauer, den Versicherungssummen und der Selbstbeteiligung filtern.

Von dem übergreifenden Vergleichsergebnis lassen sich die Versicherungskonditionen bis ins Detail vergleichen. Einzelne Leistungskriterien werden nach ihrer Wichtigkeit für den Kunden gestaffelt und mit einem Punktesystem bewertet. So sind nicht nur die Deckungssummen für Personen- und Sachschäden relevant, sondern auch der Schadenersatz bei Leitungsschäden. Abschließend kann der Makler über den Online-Service von Finanzchef Pro seine Auswahlsschritte im Vergleich und seine Beratung lückenlos dokumentieren lassen. Die ausgewählte Police lässt sich direkt online abschließen. Sein Antrag wird im klassischen Pool-Modell abgewickelt.

Cynthia Henrich ◀



Sach- und Vermögensversicherungen leicht gemacht

Ein Handbuch für Verkäufer im Innen- und Außendienst

Thomas Perk
3. Auflage, 2015, 256 Seiten,
kartoniert, 42,- €*
ISBN 978-3-89952-806-0

Das Handbuch zu Sach- und Vermögensversicherungen in der neuesten, komplett überarbeiteten Auflage mit bewährtem Konzept: die Verbindung von kompaktem Fachwissen zu den Sparten Haftpflicht, Rechtsschutz, Hausrat und Wohngebäude mit konkreten Tipps für den Verkauf. Das Bedingungsmerk 3 der „Proximus Versicherung“ als Grundlage der beschriebenen Versicherungssparten für den Privatkunden wurde eingearbeitet. Neu ist die Aufnahme der gewerblichen Versicherungen, die dem Verkäufer den Einstieg in dieses so wichtige Geschäftsgebiet erleichtern soll. Das konsequent praxisorientierte Buch ist eine wertvolle Hilfe bei der täglichen Arbeit für alle Verkäuferinnen und Verkäufer, die im Privat- bzw. Gewerbe-kundengeschäft tätig sind und ihre Versicherungsprodukte in einer Agentur, Bankfiliale oder im Beratungsgespräch vor Ort beim Kunden anbieten.

SHOP. Ganz einfach und bequem bestellen unter www.de

eBOOK. Dieser Titel ist auch als eBook erhältlich

HOME. Das gesamte Buch- und Zeitschriftenprogramm auf www.de

806_31_150602 | Preis zzgl. Versandkosten

