

## Bei Versicherungen sparen lohnt sich für Selbständige nicht



Von Hansruedi Strotz\*

Für jeden, der ein Unternehmen selbständig leitet, sind die richtigen Versicherungen entscheidend. Denn sie halten dem Unternehmer den Rücken frei, schützen ihn und seine Familie sowie seine Investitionen und lassen ihn nachts ruhig schlafen, weil seine Altersvorsorge gesichert ist. Dennoch neigen viele Unternehmer dazu, bei den Versicherungsprämien zu sparen. Dabei lassen sich viele Probleme vermeiden, wenn ein Versicherungsberater einmal eine Gesamtanalyse durchführt.

Genau wie der Anwalt und der Treuhänder ist auch der Versicherungsbroker ein unerlässlicher Partner für Selbständige. Der Anwalt kümmert sich um die rechtlichen Aspekte des Unternehmens und unterstützt den Unternehmer bei der Wahl der geeigneten Rechtsform für seine Firma. Mit dem Treuhänder werden finanzielle und administrative Aspekte analysiert, damit der Unternehmer seine Tätigkeit optimal ausüben kann. Ebenso wichtig ist aber auch der unabhängige Versicherungsberater, der den Versicherungssektor gut kennt und mit einer umfassenden Bewertung der unternehmerischen Situation eine exakte und detaillierte Analyse des jeweiligen Unternehmens erstellen kann.

### Schritte der Analyse

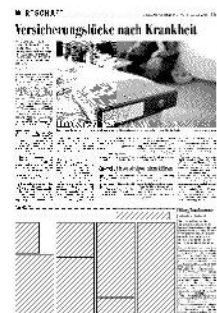
Die erste Aufgabe des Versicherungs-

beraters besteht in der Durchführung einer Risikoanalyse, bei welcher alle mit der selbständigen Tätigkeit verbundenen Aspekte berücksichtigt werden. Bei Neugründungen analysiert der Versicherungsberater gemeinsam mit dem Firmengründer das Produkt bzw. die Dienstleistung des Unternehmens, die erforderlichen Voraussetzungen, das Gebiet, in dem der Unternehmer tätig zu sein plant, seine wirtschaftlichen Aussichten, die einzustellenden Personalressourcen und vieles mehr.

Der zweite Schritt ist dann die Begrenzung der Risiken. Zusammen mit dem Unternehmer werden die im ersten Schritt bestimmten Risiken analysiert und Möglichkeiten zur Absicherung derer gesucht. Dank dieser Analyse wird dem Unternehmer klar, wie er sich absichern kann und welche Risiken er in Kauf nehmen muss, da sich bekanntlich nicht alle Risiken vollständig vermeiden lassen. Erst wenn alle Risiken analysiert wurden, kommen die Versicherungslösungen ins Spiel. Am Anfang, wenn die wirtschaftlichen Möglichkeiten des Unternehmens noch beschränkt sind, ist es besser, sich auf einen Basisschutz zu konzentrieren, um dann das Versicherungspaket zu erweitern, sobald mehr Liquidität vorhanden ist. Ich rate davon ab, bei den Prämien zu sparen, indem unzureichende Summen angegeben werden: Besser ist es den Selbstbehalt zu erhöhen.

### Der Versicherungsschutz

Der wichtigste Versicherungsschutz ist der für die im Unternehmen tätigen Personen, erst danach geht man die Vermögenswerte an. Das Hinzuziehen eines Beraters kann hier sehr hilfreich sein, da dieser die Prämienhöhen der verschiedenen Versicherungen kennt und weiss, wie man Kosten einsparen kann und gegebenenfalls günstige Bedingungen aushandeln kann. All dies kommt





schlussendlich dem Firmengründer zugute.

Nach der Absicherung der Personen geht es dann an den Vermögensschutz. Hier gibt es zahlreiche Optionen und die Auswahl ist immens. Der Berater kann den Unternehmer ausgehend von dessen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten anleiten. Dadurch kann der Unternehmer sich auf seine Betriebstätigkeit konzentrieren, statt mit der Analyse komplexer versicherungstechnischer Sachverhalte Zeit verlieren zu müssen.

Eine Analyse der Vorsorgesituation ist auch für bereits etablierte Unternehmen sehr sinnvoll. Der Markt entwickelt sich laufend, die Menschen und ihre Gewohnheiten verändern sich und Gleiches gilt auch für ein Unternehmen. Es empfiehlt sich daher, regelmässig zu überprüfen, was sich im Betrieb verändert hat und wann die letzte versicherungstechnische Analyse durchgeführt worden ist. Idealerweise sollte jährlich ein Treffen mit dem Versicherungsberater vereinbart werden, um sicherzugehen, dass der Versicherungsschutz stets auf dem aktuellen Stand ist und keine unliebsamen Überraschungen drohen.



\*Hansruedi Strotz ist Leiter der Division Insurance Brokerage und Mitglied der Geschäftsleitung der Würth Financial Services AG, E-Mail [info@wuerth-fs.com](mailto:info@wuerth-fs.com), Homepage [www.wuerth-fs.com](http://www.wuerth-fs.com).