



### 3. Beispiel: Der Freiberufler

Bei den günstigsten Anbietern würde die Anwaltskanzlei rund 5900 Euro zahlen, bei den teuersten gut 7300 Euro. Die Spanne liegt damit bei knapp 1500 Euro oder 20 Prozent. Mit einem Makler-sonderkonzept könnten die Kosten sogar auf 4800 Euro sinken.

Anbieter	Vermögensschadenhaftpflicht
HDI-Gerling	4230
R+V	4455
Gothaer	4530
Victoria	4575
Zurich	4614
Allianz	4770

Anbieter	Betriebshaftpflicht, Inhalt, Elektronik
HDI-Gerling	535
Gothaer	543
R+V	692
Zurich	766
Allianz	852
Victoria	892

Anbieter	Kfz
HDI-Gerling	1141
Gothaer	1222
Allianz	1475
Victoria	1518
R+V	1544
Zurich	1724

Mindestversicherungsumfang für die Anwaltskanzlei mit drei Rechtsanwälten und zwei Mitarbeitern: VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHT: 1 Mio. Euro; BETRIEBSHAFTPFLICHT: 3 Mio. Euro pauschal für Personen- und Sachschäden; INHALTSVERSICHERUNG: 50 000 Euro mit Kleinbetriebsunterbrechungsversicherung; ELEKTRONIKVERSICHERUNG: 50 000 Euro, Selbstbeteiligung 250 Euro; AUTOVERSICHERUNG: Kfz-Haftpflicht und Vollkasko; Kasko-Selbstbeteiligung: 300, für Teilkaskoschäden 150 Euro; Quelle: Hoesch & Partner Versicherungsmakler; www.hoesch-partner.de ©impulse

umgekehrt allerdings auch den Courtage-Beratern machen kann: Je mehr möglichst teure Policen sie vermitteln, desto größer ihr Gewinn.

Wie gut ein Makler oder Berater tatsächlich ist, zeigt sich erst im Schadenfall. Nicht selten weigern sich Versicherer zu zahlen. Ohne professionelle Hilfe tun sich Unternehmer dann oft schwer, ihre Ansprüche durchzusetzen. Das musste auch Ulrich Langhoff, Inhaber des Restaurants Lippeschlösschen in Wesel, erfahren. Eine ausgelaufene Waschmaschine, die einem Mieter im ersten Stock gehörte, hatte sein Lokal unter Wasser gesetzt. Der Schaden belief sich auf 45 000 Euro. Langhoff musste umgehend mit Trocknungsmaßnahmen und der Sanierung beginnen, um einen Schimmelbefall zu verhindern. Das Rettungsprogramm kostete rund 12 000 Euro, und das sofort.

Doch der Wohngebäudeversicherer, die Zurich, ließ den Fall erst einmal vier Wochen von einem Sachverständigen prüfen. Um dann die Zahlung zu verweigern. Die Begründung: Langhoff habe den Versicherer beim Abschluss der Police „arglistig“ getäuscht. Der Küchenchef soll zwar angegeben haben, dass er wegen Vorschäden von seinem alten Versicherer gekündigt worden war. Bei der Bezifferung der Schadenhöhe hätte er aber statt 18 000 Euro nur 15 000 Euro genannt.

Verzweifelt konsultierte der Wirt seinen Versicherungsberater Klaus Blumensaat. Der machte die Zurich darauf aufmerksam, dass die Arglist vom Versicherer bewiesen werden müsse. Nach Wochen des Hinhaltens gab das Assekuranzunternehmen auf und zahlte. Die Zurich bestreitet den Ablauf der Regulierung nicht, verweist aber auf eine früh-

zeitige Zahlungszusage der Haftpflichtversicherung des Unfallverursachers. „Tatsächlich war das unsere Notlösung, weil die Zurich die Regulierung total verschleppt hat“, so Blumensaat.

Die Suche nach Ausflüchten könnte schon bald übliche Praxis der Versicherer werden. Denn durch die Finanzkrise ist ihnen eine ihrer wichtigsten Einnahmequellen weggebrochen: die Erträge aus den am Kapitalmarkt investierten Prämienzahlungen der Versicherten. Die Nettoverzinsung liegt nur noch bei rund zwei Prozent, wie eine im Juni 2009 vorgelegte Studie der Ratingagentur Fitch zeigt. Folglich können die Assekuranzunternehmen nur noch im eigentlichen Versicherungsgeschäft Gewinne erzielen. Und wenn das nicht über steigende Prämien geht, bietet es sich an, bei der Regulierung von Schäden zu knausern.

#### Schwierige Zeiten für Kfz-Flotten

Bei Autos hat sich die Geschäftspolitik bereits deutlich verschärft. „Überhaupt eine Versicherung für eine große Kfz-Flotte zu finden ist zurzeit schwierig“, sagt Rechtsanwalt Axel Salzmann, Mitglied der Geschäftsleitung der Schunck Group aus München, die viele Speditionen als Mandanten hat. So waren im impulse-Markttest allein die R+V und HDI-Gerling bereit, eine Flotte von rund 140 Lkw unter Vertrag zu nehmen. Angebote hatte Salzmann von insgesamt zehn Versicherern angefordert.

Auch laufende Policen könnten in Zukunft keinen wirklichen Versicherungsschutz mehr bieten, befürchten Experten. „Die Abwicklung erfolgt bereits heute deutlich akribischer. Notfalls ziehen die Versicherer auch eine Ablehnung durch“, warnt Versicherungsmakler Mardfeldt.

Als besonders problematisch erweist sich in der Rezession die Warenkreditversicherung. Sie springt ein, wenn ein Unternehmen für eine Lieferung nicht bezahlt wird, weil der Kunde pleite ist. War früher eine Selbstbeteiligung von zehn oder 20 Prozent üblich, liegt sie heute bei 40 Prozent und mehr. „Die alte Regel, den Kunden kenn ich doch, der ist solide, gilt längst nicht mehr“, sagt Klaus Flück, Spezialmakler für Kreditversicherungen von der Gesellschaft für Kreditversicherungsservice aus Köln.