

Risiken analysieren und klug vorsorgen – Teil II

Im ersten Teil wurde Ihnen die Notwendigkeit eines Versicherungs-Checks und der damit vorhergehenden Risikoanalyse vorgestellt. Wie kann eine derartige Analyse beispielhaft aussehen und was beinhaltet diese? Welche Aufgaben können sich daran anschließen und welchen Mehrwert können Sie erwarten?

Risikoanalyse

Die Analyse beschäftigt sich mit Ihrer individuellen Situation. Das bedeutet, dass Ihre Tätigkeit, Ihre Branche, Ihre Verträge, aus denen Risiken entstehen können, mit einbezogen werden. Natürlich werden auch Ihre Vermögenswerte erfasst, die es abzusichern gilt.

Zu den Risiken aus dem Geschäftsbetrieb gehören auch Fragen zur Qualität und Quantität von Mitarbeitern, zur Datensicherheit, zur Realisierung von Forderungen und vieles mehr.

Fragen zur betrieblichen Altersversorgung von Mitarbeitern und Geschäftsinhabern und zur Mitarbeiterbindung runden die Analyse ab.

Für Privatpersonen sieht die Risikoanalyse natürlich etwas anders aus, ist aber genauso individuell zu betrachten. Jeder Mensch hat andere Schwerpunkte, Vorstellungen, Vermögen und Rahmenbedingungen, wie beispielsweise Hunde, Motorrad fahren oder andere Hobbys und Betätigungen. Auch müssen Familienverhältnisse und Einkommen berücksichtigt werden.

Bestandsaufnahme

Die vorhandenen Verträge werden anschließend erfasst, den Risiken zugeordnet und bewertet. Insbesondere das Bedingungs- und Leistungswerk wird auf Vollständigkeit und richtige Absicherung geprüft. Dabei gilt es auch, die Versicherungssummen und versicherten



Udo Giesen
Geschäftsführer der
Profinanz
Versicherungsmakler
GmbH

Leistungen der notwendigen Absicherung neu zu beurteilen.

Die Berücksichtigung der vorhandenen Versicherungsverträge oder anderer zur Risikoabsicherung notwendigen Vereinbarungen werden den ermittelten Risiken zugeordnet, um auch mögliche Lücken oder Doppelabsicherungen zu erkennen.

Optimierung

Nach der erfolgten Bestandsaufnahme werden alle Verträge überprüft und bewertet. Angebote weiterer Anbieter werden zum Vergleich herangezogen. Für neu erkannte Risiken werden ebenfalls entsprechende Vorschläge ausgearbeitet. Dabei werden zunächst die Leistungen bewertet und dann in zweiter Linie die Kosten verglichen. Es macht keinen Sinn, das preiswerteste Angebot zu verwenden, wenn damit zu hohe Risiken oder Selbstbehalte nicht abgesichert sind. Letztendlich entscheiden Sie über den Grad der Absicherung. Versicherungsmakler können Ihnen nur die Entscheidungsgrundlage bieten.

Betreuung

Das Dienstleistungsangebot eines Versicherungsmaklers umfasst neben den Vorschlägen zur Optimierung oder auch Beibehaltung des

vorhandenen Schutzes, auch die laufende Betreuung. Damit stellen Sie sicher, dass die Absicherungen regelmäßig auf Aktualität und richtigen Preis überprüft werden. Laufende Vertragsänderungen brauchen Sie nicht selbst vorzunehmen. Für Sie entstehen dabei keine Kosten für diese Betreuung. Die Betreuung umfasst neben der laufenden Vertragsbetreuung auch die Unterstützung in Schadensfällen. Darüber hinaus erhalten Sie wichtige und zielgerichtet aufbereitete Informationen, die Sie in der laufenden Risikobewertung verwenden können.

Aus der Sicht der Kosten eines Unternehmens können Sie es auch folgendermaßen sehen:

Es entstehen keine Kosten, wie etwa Gehalt, Arbeitsplatz, Technik, Reisekosten, Krankheit, Urlaubsgeld usw.

Es entsteht nicht nur ein qualitativer Mehrwert, sondern auch hinsichtlich der Kostenstruktur. Auch für Privatpersonen entsteht ein qualitativer Mehrwert, der in fast allen Fällen auch zu Kostensenkungen führt.

Fazit

Für Sie als Firmeninhaber, aber auch als Privatperson entsteht ein Mehrwert, wenn Sie Ihre Risikolage professionell analysieren, bewerten und betreuen lassen.

