




# Existenzgründung und Versicherungen

Jürgen Hähle




# Themenbereiche

- Was macht eine gute Beratung aus ?
- Auf was sollte ich achten ?
  
- Persönliche Absicherung ?
- Betriebliche Absicherung ?



Was ist eine gute Beratung, bzw. was macht sie aus und auf was sollte ich beim Berater achten ?

- Eintragung im IHK Vermittlerregister
- Gute Ausbildung des Beraters
- Vertrauensbasis und Sympathie checken
- Referenzen einholen: z.B. wie lange ist der Berater schon im Geschäft
- Empfehlungen von Geschäftspartnern, Bekannten und Verwandten einholen

- 
- Intensive und individuelle Gespräche mit Ihnen und Analyse Ihrer Risiken unter Einbeziehung bestehender Policen
  - Genaues Beratungsprotokoll, den der Berater haftet für Fehler und Falschberatung
  - Im Idealfall 3 Termine: Bestandsaufnahme, Angebote, Abschluss
  - Prioritätenliste wird erstellt
  - Formulare werden ordentlich und genau ausgefüllt, kein Schwindeln und Verschweigen, da sonst der Versicherungsschutz ungültig ist
  - Kein Zeit- und Abschlussdruck !!!!



# Berater ist nicht gleich Berater

- Versicherungsvertreter
- Banken
- Strukturvertriebe
- Mehrfachagenten
- Makler
- Direktversicherungen
- Versicherungsberater



# Versicherungsvertreter und Mehrfachagenten

- sind an eine oder mehrere Gesellschaften gebunden und können nur deren Produkte vertreiben
- Meistens gutes Fachwissen, da durch die Gesellschaften intensiv geschult
- Können Spezialisten hinzuziehen



# Banken

- Sind an eine Gesellschaft gebunden
- In der Regel nur geringes Fachwissen, versuchen aber Ihren Kunden auch Versicherungen zu verkaufen ( besonders denen die Kredite brauchen)



# Strukturvertriebe

- In der Regel meist nur als Verkäufer geschult, daher praktisch kein Fachwissen



# Versicherungs- Makler

- Keiner Versicherungsgesellschaft verpflichtet und somit neutral
- Bieten zum Teil auch branchenspezifische Versicherungspakete an
- Im Regelfall das beste Fachwissen
- Viele sind auf Gewerbekunden spezialisiert
- Haftet persönlich bei Falschberatung



# Direktversicherungen

- Meist nur im Internet aktiv
- Angebotsanfragen werden an Vermittler als „Leads“ verkauft
- Der Kunde muss selbst das Fachwissen haben, persönliche Beratung ist besser



# Versicherungsberater

- Beraten neutral gegen Honorar
- Kein Abschluss möglich
- Grundsätzlich die beste Möglichkeit, aber „teuer“ und zeitaufwändig, da Sie nach der Beratung selbst aktiv werden müssen



# Persönliche Absicherung

- **Krankenversicherung:** sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrer derzeitigen Versicherung (AOK etc.) über eine freiwillige Weiterversicherung. Das ist für den Anfang die beste Lösung
- **Arbeitslosenversicherung:** bei der Arbeitsagentur anmelden
- **Rentenversicherung:** freiwillige Weiterversicherung zum Mindestbeitrag sichert vorerst die Erwerbsminderungsrente (siehe Eintrag auf Ihrem Rentenbescheid)
- **Vorsicht: Fristen bei o.g. Sozialversicherungen**



# Persönliche Absicherung

- **Berufsunfähigkeitsversicherung** : unbedingt notwendig, da das Risiko für Sie existenzgefährdend ist
- **Unfallversicherung**: bei ausreichender Absicherung der Berufsunfähigkeit nicht unbedingt notwendig
- **Risikolebensversicherung** zur Absicherung der Kredite und der Familie wenn notwendig
- **Altersversorgung**: je eher und je höher desto besser



# Betriebliche Absicherung

- **Haftpflichtversicherung:** unbedingt notwendig
- Geschäft, Gebäude, Inhalt, Ertragsausfall, Betriebsunterbrechung, Elektronik, Software, Maschinen, Rechtsschutz etc.: hängt von der Art Ihres Unternehmens und des maximal zu erwartenden Schadens im Verhältnis zur Versicherungsprämie ab



# Nützliche Adressen bzw. Links

- IHK (sehr gute Checkliste)
  - Arbeitsagentur im Prospekt "durchstarten"
  - Existenzgründungsportal des BMWI
  - Gründernetzwerke
- 
- Jeweils nach Versicherung und Selbstständigkeit suchen



# Jürgen Hähnle

## Versicherungsberatung Versicherungsvermittlung

Grabenstetter Str. 11  
72574 Bad Urach  
versicherungen.haehnle@yahoo.de  
Tel.: 07125-144719  
Mob.: 0176-24712450