

„Billig kann teuer kommen“

Ein *John Ruskin* (geb. 8. Februar 1819 in London; gest. 20. Januar 1900 in Brantwood/Lancashire; englischer Schriftsteller, Maler, Kunsthistoriker und Sozialphilosoph) zugeschriebenes Zitat hat es zu einer gewissen Bekanntheit gebracht und lautet:

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zuviel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld. Das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

Diese Zeilen sind bemerkenswert und haben eigentlich zeitlose Bedeutung! Insbesondere in wirtschaftlich angespannten Zeiten, wie diesen, ist es durchaus verständlich, dass Unternehmer den Rechenstift in die Hand nehmen und versuchen, Ausgaben und Kosten zu reduzieren, wo es nur geht. Zweifelsohne sind es dann auch *Versicherungen*, die man unter die Lupe nimmt!

Wie geht man als Unternehmer allerdings mit dem Thema „Versicherungen“ um? Was ist billig, was ist teuer, was ist gerade noch ausreichend, was dem jeweiligen individuellen Risiko tatsächlich angepasst und was braucht man wirklich an Versicherungsschutz, um nicht neben gesamtwirtschaftlichen Einflüssen allein aufgrund eines eingetretenen Schadenfalles in seiner wirtschaftlichen Existenz gefährdet zu sein?

Diese Fragen stellen sich einem heutzutage mehr denn je und sollten, sofern man sie nicht selbst aufgrund hinlänglicher eigener Erfahrungen und Kontakte beantworten kann, gegebenenfalls durch Spezialisten aus der Versicherungsbranche, also entweder bei den diversen Gesellschaften selbst oder aus dem Kreis der Versicherungsberater kompetent reflektiert werden.

Man kann sich also bei Inanspruchnahme „fremder Hilfe“ probate Auskünfte ebenso wie maßgeschneiderte Produkte zu einem adäquaten „Preis“ erwarten. Selbstverständlich sollte neben inhaltlichen Notwendigkeiten der Deckung auch auf Servicequalität, fachliche Kompetenz und finanzielle Ausstattung des Risikoträgers bei dieser Beratung geachtet und abgestellt werden.

In letzter Zeit wird aber immer auffälliger, dass Versicherungsverträge zu einem Gutteil nur mehr über reines Prämiedumping gehalten bzw. neu abgeschlossen werden (können).

Insbesondere Frächter und Spediteure, die als Erfüllungsgehilfen der verladenden Wirtschaft fungieren, sind willfährige Opfer solcher „Aktionen“, da in deren Geschäftsbereichen trotz zugegebenermaßen teilweise schon wieder leicht positiver Entwicklung weiterhin Kostenbewußtsein angesagt ist.

In reißerischen Verkaufsgesprächen bietet man ihnen gleich einmal beim Entree und unabhängig von Schadenhistorien und sonstigen Prämienfindungsparametern blanko „billigere“ Prämien an. Auf Deckungsinhalte und diesbezüglich mögliche Unterschiede od. sonstige Details der Verträge, die ein „Billigersein“ u.U. erklären könnten, wird nicht näher eingegangen und passiert es so nicht selten, dass insbesondere im Frächterbereich Jahresprämien für deren Haftung angeboten werden, die nicht einmal die Kosten eines einmaligen (!) und notwendigen Einschreitens eines Sachverständigen anlässlich eines Schadenfalles abdecken können. Im Bereich der Speditionen mit deren weiteren und teilweise recht exponierten „Risikofeldern“ verhält es sich auch nicht viel anders.

Und dies alles geschieht selbst auch noch zu einem Zeitpunkt, wo man seitens dieser Anbieter weiß, dass der potentielle „Neukunde“ eigentlich ein „Sanierungsfall“ ist!

Der „Kunde als Sanierungsfall, als Patient“ ist also ein Phänomen, das nicht (nur) auf einzelne zufällige Schäden - für solche Fälle ist ja eine Versicherung schließlich da -, sondern immer mehr auch auf den Umstand zurückzuführen ist, dass man seitens der Versicherungsanbieter Gefahren bei Festlegung einer Prämie entweder nicht erkennt, erkennen will, minder schätzt oder sich gegen besseres Wissen bewusst über bereits realisierte Gefahren (= Schäden!) od. sonstige risikobestimmende Umstände hinwegsetzt und diese einfach ignoriert.

Selbstverständlich steht es jedem Risikoträger frei, zu welchen Konditionen und Prämien auch immer Versicherungsverträge zu zeichnen, aber: „*Die Ungnade der Zahlen (Nettoprämie vs. Schadenssumme) trifft letztlich einen jeden irgendwann einmal!*“ Dies ist lediglich eine Frage der Zeit und stellt sich daher früher oder später, je nach einer mehr oder weniger großen Abweichung von bedarfsgerechten Prämienkalkulationen.

Ist es also der Risikoträger selbst oder im Zusammenwirken mit Beratern, der Prämien aus welchen taktischen oder sonstigen Überlegungen auch immer bewusst „verbilligt“, so wird dieser letztlich und zwangsläufig vor der Situation stehen, mit diesen Kunden unerfreuliche Prämienhöhungs- und/oder sonstige Sanierungsgespräche zu führen od. führen zu lassen, zumal Versicherungsgeschäfte auf Dauer gesehen „grundsätzlich“ im Sinne der Versicherungsgemeinschaft (!) auf Ertrag ausgerichtet sein müssen !

Folge kann dann u.a. ein „spürbares“ Anheben der Prämie, eine akute Beendigung des Vertragsverhältnisses durch den Versicherer oder eine vom Versicherungsnehmer selbst initiierte „Flucht“ zum nächsten Risikoträger sein, mit oder ohne „Fluchthelfer“. Das Spiel beginnt von Neuem, das Karussell beginnt sich zu drehen!

Je größer also der vordergründige „discount“ für den Kunden ist, desto früher dreht sich besagtes Karussell und desto eher mutiert der Kunde vom (akuten) Sanierungs- (= Kranken -) zum (dauernden) Pflegefall!

Nicht bedarfsgerechte Prämien gefährden daher auf Sicht die „wirtschaftliche Gesundheit der Kunden selbst“, indem solche am Ende neben einer Stigmatisierung der Kunden und deren Branche zu zwangsläufig radikalen und auch „teuren Gegenmaßnahmen“ in einer Art speziellen wie generellen Notwehraktion der Risikoträger führen, die sich dann „empfindlich“ auf die Börse der Unternehmer auswirken kann.

Der einschlägige Versicherungsmarkt, der solcherart systematisch ausgereizt wird, wird solche Risiken u.U. dann überhaupt nicht mehr zeichnen oder nur mehr zu „preislichen und sonstigen Konditionen“, die dann alles andere als billig sind!

Man sollte daher aufpassen, nicht im Rahmen irgendwelcher Akquisitionsoffensiven ins Beuteschema solcher zu geraten, denen es vordergründig einmal eher um Provisionen und vorübergehende Marktanteilsgewinne denn um nachhaltige und langfristige Kundenbegleitung geht.

Im Sinne einer nachhaltigen und beständigen Qualität kann daher *auf Dauer* „viel Wert nicht um (zu) wenig Geld zu bekommen sein!“