

## WIRTSCHAFTLICHKEIT

# Versicherungen - nur ein durchlaufender Posten?



**Thorsten Ritter (links) & Jörg Wolter**

Geschäftsführende Gesellschafter,  
linkka Consulting GmbH  
[www.linkka.de](http://www.linkka.de)

**W**as haben die Beine von Cristiano Ronaldo und Ihr Pflegedienst gemeinsam? Zöge sich Ronaldo eine schwere Verletzung zu, würde der Verein eine Summe von 212 Millionen Euro kassieren. Wie viel bekämen Sie erstattet, wenn Ihr Pflegedienst einer Lösegeldforderung ausgesetzt wäre?

Sie denken das Risiko ist gering? Laut dem Digitalverband Bitkom entstehen der deutschen Wirtschaft jährlich Schäden von rund 230 Milliarden Euro durch Cyberangriffe. Für einen Pflegedienst kann so ein Angriff einen kompletten Datenverlust bedeuten. Sensible Kund:innendaten gelangen dann in fremde Hände und der Pflegedienst ist u.U. tages- oder wochenweise nicht mehr handlungsfähig, je nach vorhandener Datensicherung. Neben verlustigem Umsatz drohen dann ggf. noch Schadensersatzklagen von Kund:innen.

Dies ist nur ein Beispiel, wie Versicherungen helfen können, den Schaden Einzelner durch eine Gemeinschaft abzusichern.

## Übersicht behalten

Mit den genauen Spezifikationen der einzelnen Versicherungen beschäftigen sich die wenigsten Pflegedienste. Aufgrund der Unübersichtlichkeit übergeben sie diese Obliegenheit vertrauensvoll in die Hände einer Fachperson. Je nach Sparte sollen

Versicherungen Sicherheit durch Vorsorge bieten und/oder Rücklagen bilden, um Liquidität zu sichern. Alle Unternehmen haben sicherlich die zur Erfüllung der Versorgungsverträge erforderlichen Haftpflichtverträge abgeschlossen, ihren Fuhrpark versichert und ggf. noch weitere Vorsorgen für Mitarbeiter:innen, Unternehmer:in und Geschäftsführung getroffen. Alles in der Hoffnung, für den Fall der Fälle abgesichert zu sein und den Mitarbeiter:innen, durch z.B. eine betriebliche Altersvorsorge, etwas Gutes zu tun.

Die wenigsten Unternehmen unterziehen Ihr Versicherungsportfolio einer regelmäßigen internen und externen Prüfung auf Beiträge, Absicherungsleistungen, Notwendigkeiten und Lücken. Viele im guten Glauben,

**Viele Verträge müssten aufgrund neuer gesetzlicher Regelungen und sich verändernder Unternehmensstrukturen angepasst werden.**

abgeschlossene Verträge müssten aufgrund neuer gesetzlicher Regelungen und sich verändernder Unternehmensstrukturen angepasst werden. Hierdurch fallen unnötige Kostenbeiträge an, welche den vermeintlichen Schadensfall nicht absichern.

Nach unserer Erfahrung sind viele Unternehmen unter- oder übertversorgt. Sich diesem Thema regelmäßig zu widmen, kann in jedem Pflegebetrieb erhebliche Einsparungen bedeuten und wird vor allem eine bessere und passgenaue Absicherung nach sich ziehen.

Wir möchten Ihnen im Downloadbereich eine Übersicht über die gängigen Versicherungen, deren Besonderheiten und Mitarbeiter:innenbindungsrelevanz bieten. Mit einer transparenten Darstellung gegenüber den Mitarbeiter:innen können Sie interessante Zusatzleistungen generieren und als fürsorglicher und umsichtige/r Arbeitgeber:in eine höhere Mitarbeiter:innenloyalität und -bindung erzeugen.

Aus dieser Perspektive betrachtet, sind Versicherungen ein Instrument sowohl für die Mitarbeiter:innenbindung als auch zur professionellen Steuerung und Absicherung des Unternehmens. Wir empfehlen Ihnen, Ihre Versicherungen initial und dann weiterhin mindestens einmal jährlich zu prüfen, am besten mit und durch eine Fachperson Ihres Vertrauens.

### Kriterien der Kooperation

Was zeichnet eine gelungene Kooperation mit einem/r Versicherungsspezialisten:in, -makler:in aus? Erstellen Sie hierfür Ihr eigenes Profil.

Mögliche Beurteilungskriterien:

- Vertrauen muss vorhanden sein
- Verwaltungserleichterung in Ihrem Unternehmen
- Jährliche Überprüfung ggf. Anpassung aller Verträge
- Strukturierte Vorgehensweisen bei
  - o KFZ-Versicherung (gibt es z.B. durch Verkauf oder Leasingrücklauf freie Verträge, welche niedriger sind als einige der laufenden)
  - o BAV (strukturierte und wiederkehrende Gespräche mit allen Mitarbeiter:innen)
- Einheitliche und transparente Zuschüsse, am besten in einer Versorgungsordnung geregelt
- Von unnötigen Vertragsabschlüssen wird durch den/die Kooperationspartner:in abgeraten
- Informationen durch Fakten und Beispiele anstatt Angsterzeugung durch Horrorszenarien
- „Kurze Wege“ bei der Schadensabwicklung
- Regulierungsvollmachten

- Jährliche wechselseitige Reflexion der Zusammenarbeit.

### Regeln

An welche Regeln muss sich ein/e Vermittler:in für Versicherungen halten?

#### Erstinformation

Ein/e Kund:in muss beim ersten Geschäftskontakt Informationen erhalten, ob der/die Vermittler:in ein/e Vertreter:in, Makler:in oder Versicherungsberater:in ist. Diese Information muss in Textform erfolgen.


#### Beratungsprotokoll

Kommt es zum Abschluss eines Versicherungsvertrags, muss der/die Vermittler:in sowohl den Kund:innenwunsch als auch seine eigene Empfehlung schriftlich dokumentieren. Das soll Kund:innen helfen, Schadensersatzansprüche durchzusetzen, wenn sie falsch beraten wurden. In der Praxis kommt es vor, dass Kund:innen schriftlich erklären, auf die Dokumentation zu verzichten. Dann ist der/die Vermittler:in von der Pflicht entbunden. Die Stiftung Warentest rät Kund:innen davon ab, sich darauf einzulassen.

### Praxistipp

- Prüfen Sie Ihre Kooperation auf Ihre eigenen Kriterien oder auf die unseres aufgeführten Beispiels.
- Wählen Sie Partner:innen, die...
  - a) sich mit den Spezifikationen eines Pflegedienstes auskennen
  - b) sich mit Ihren angebotenen Produkten auskennen
  - c) Sie langfristig begleiten möchten und sich dementsprechend verhalten.

### Vertragsinfos

Für jeden beantragten Versicherungsvertrag müssen die Kund:innen die Vertragsbedingungen und ein Produktinformationsblatt erhalten. Dies muss maßgebliche Daten enthalten, beispielsweise die Höhe des Versicherungsbeitrags und die Vertragslaufzeit. 

Im Downloadbereich unter [haeusliche-pflege.net](https://haeusliche-pflege.net) finden Sie sowohl eine Versicherungsübersicht als auch eine Gegenüberstellung: Versicherungsmakler:in versus Versicherungsvertreter:in.

## ETL ADVISION – Steuer- und Strategieberatung für Pflegedienste

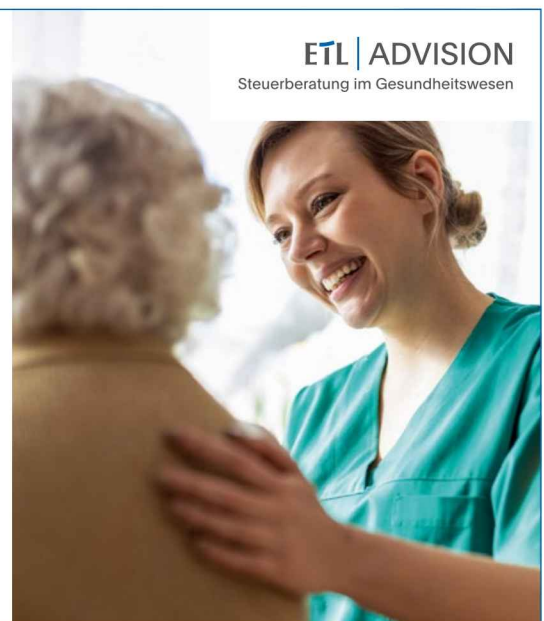
Regionale Ansprechpartner und direkte Mandatsbetreuung in einer unserer 120 spezialisierten Partnerkanzleien, kombiniert mit der Expertise der gesamten ETL-Gruppe ermöglichen eine persönliche und zugleich interdisziplinäre Beratung. Profitieren Sie von der Gründung über die erfolgreiche Expansion bis zur Veräußerung von unserem auf die Pflegebranche abgestimmten Beratungskonzept.



#### Ihre zentrale Ansprechpartnerin

Janine Peine | Steuerberaterin | (030) 22 64 34 24

ETL ADVISION | Mauerstraße 86–88 | 10117 Berlin  
(030) 22 64 12 48 | [etl-advision@advision.de](mailto:etl-advision@advision.de) | [etl-advision.de](https://etl-advision.de)



ETL | ADVISION  
Steuerberatung im Gesundheitswesen