

Individuelle ABSICHERUNG

Ohne Valoren-Versicherung geht beim Juwelier nichts. Wie so oft im Bereich der Versicherungen stellt sich bei der Beschäftigung damit schnell der Eindruck eines undurchschaubaren Dschungels ein. Julian Friedrich (Leitung Firmenkunden) vom auf die Uhren- und Schmuckbranche spezialisierten Versicherungsmakler **Dr. E. Wirth & Co.** bringt Licht in diesen unverzichtbaren Aspekt der Absicherung eines Juweliergeschäfts.

U.J.S.: Wie werden der individuell erforderliche Versicherungsschutz beziehungsweise die Anforderungen an mechanische und elektronische Sicherungen eines Betriebes ermittelt?

Julian Friedrich: Die Versicherer arbeiten mit sogenannten Sicherungsbeschreibungen, also Fragebögen je Risiko, und gleichen den individuellen Stand in der Regel mit den Sicherungsrichtlinien/-anforderungen ab. Letztere sind maßgeblich abhängig von dem zu versichernden sogenannten Possible Maximum Loss PML, also dem größtmöglichen Schaden. Hier wird primär zwischen offener und verschlossener Aufbewahrung tags und nachts unterschieden. Das jeweilige PML bestimmt üblicherweise die Sicherungsklasse und damit die Anforderungen an mechanische und gegebenenfalls elektronische Sicherungen des Betriebes wie Türen, Fenster, Rahmungen, Schlösser, Safe, Schleuse, Alarmanlage und so weiter, um es versicherbar zu machen. Die marktführenden Versicherer stufen nahezu alle Valoren-Risiken in die höchste Klasse, SG6 mit VdS-C-EMA ein, was Abweichungen davon »nicht erleichtert«.

Achtung

Bei **kleineren bis mittleren Risiken** werden aus Gründen vermeintlicher Vereinfachung sogenannte Mindestsicherungen, Auflagen und damit Obliegenheiten in der Police automatisch vorausgesetzt, die dem Kunden mitunter unbekannt sind – eine nicht unerhebliche Gefahr im Schadenfall. Daher die Police immer vollständig durchlesen, auch das Kleingedruckte!

Wie wird überprüft, ob die Sicherung eines Versicherungskunden ausreichend ist?

Der spezialisierte Versicherungsmakler hat auf Grund seiner Expertise bestenfalls Zeichnungsvollmachten des Versicherers. Somit obliegt es ihm zu entscheiden, welche Sicherungen akzeptiert und an welchen Stellen unter Umständen nachzubessern ist. **Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass es den standardisierten Juwelier/Goldschmiede-Betrieb nicht gibt.** Ein »Sicherungskatalog« darf also nur als Orientierung dienen. Vornehmlich ist darauf zu achten, dass im Falle eines versuchten Einbruchs die guten mechanischen Sicherungen diesen entweder verhindern, zumindest aber erschweren beziehungsweise verzögern und zeitgleich die Alarmanlage auslöst – der Faktor Zeit ist entscheidend, sowohl für die Abschreckungswirkung als auch das Zeitfenster der Täter, denn der Einbruch selbst dauert meist nur wenige Minuten.

Wie sollte die Beratung hinsichtlich der Sicherungskonzepte beim Juwelier aussehen?

In der Sicherungsberatung ist ein objektiver, unabhängiger Berater unerlässlich, da andernfalls die Gefahr der Vermengung mit wirtschaftlichen Interessen – zum Beispiel von Gewerk, Dienstleister oder Versicherer – besteht. Denn auch zu hohe Sicherheitsanforderungen belasten den Kunden wirtschaftlich oder gar in seinen betrieblichen Abläufen. **Ein Sicherungskonzept muss grundsätzlich im Gesamtkontext des individuellen Risikos gesehen werden.** Nur ein solcher Spezialist, der die Bedeutsamkeit von Besicherungen ausreichend versteht, wird auf Dauer ein treuer und im Schadenfall verlässlicher – weil fachkundiger – Partner sein. Eine kompetente Beratung im Interesse des Kunden zeichnet sich nicht durch pauschale Einstufung und Anwendung nach Sicherungsklassen, Vorschriften und VDS-Klassen aus, sondern durch das Erkennen neuralgischer Punkte, die auch jenseits einer Norm liegen können. Dies ist einer der Gründe, warum wir jedes Geschäft persönlich besichtigen, mit dem Kunden gemeinsam die Sicherungen aufnehmen und abstimmen.

Warum raten Sie zum Versicherungsabschluss über einen Versicherungsmakler?

Es ist von großer Bedeutung, dass der Kunde möglichst für alle Risiken ein spezielles, auf die Betriebsart abgestimmtes Deckungskonzept bekommt, das vom Versicherungsmakler konzipiert sein sollte, nicht

allein vom Versicherer. Die Gründe liegen auf der Hand. **Der Makler ist auch rechtlich Interessenvertreter und damit Sachwalter des Kunden, steht also auf seiner Seite** – der Versicherer indes verfolgt mitunter andere Interessen, nämlich seine. Und das zeigt sich meist auch in den Deckungserweiterungen und Versicherungsbedingungen – die Unterschiede sind erheblich. Jeder Kunde sollte einen Vergleich der Mitbewerber abfordern. Wer den nicht bietet, der hat triftige Gründe.

Was empfiehlt und bietet Dr. E. Wirth & Co. Kunden?

Die Warenversicherung – am besten eine echte All-Gefahren-Police – ist eine absolut notwendige Absicherung. Der Schutz eigener und fremder Ware im Rahmen einer All-Risk-Deckung ist heute wichtiger denn je. **Juwelier und Goldschmiede stellen nach wie vor das – aus Sicht der Versicherungswirtschaft – größte Handelsrisiko dar.** Die Begehrlichkeit und Konzentration an hohen Werten auf kleiner Fläche ist nirgendwo sonst so hoch und passt »in jede Reisetasche«. Neben Einbrüchen und Raubüberfällen sind zunehmend auch einfache Diebstähle, Trickbetrug und Erpressung große Gefahrenquellen, welche oft lückenhaft oder nicht versichert sind. Der Juwelier sollte darauf achten, ein modernes Deckungskonzept zu erhalten, das die Risiken vollumfänglich, leicht verständlich und ohne unsinnige Auflagen zur fairen, nachvollziehbaren Prämien abdeckt. Der Inhalt ist entscheidend, nicht das Verkaufsgespräch. Am besten sieht die Police keine fixen Summen vor, die zu einer möglichen Unterversicherung führen können, sondern großzügig gewählte Höchstentschädigungs-

positionen. Im Falle unserer »Valoren Multirisik« VMR liegt diese je Risikoort zum Beispiel bei 5.000.000 Euro. Mein Rat: Nehmen Sie sich die Zeit für einen Vergleich, damit die Überraschung nicht im Schadenfall schon heute in ihrer alten Police auf Sie wartet.



DR. E. WIRTH & CO.
Assekuranzkontor GmbH - Versicherungsmakler

»Juwelier Block Kompakt« für Valoren-Betriebe bis 500.000 € EK-Warenwert ist die einzige All-Risk-Police mit festen Prozentsätzen statt fixen €-Entschädigungsgrenzen. Das Risiko einer Unterversicherung reduziert sich bei gleichbleibend hoher Flexibilität. Die Prämie ist ebenso transparent wie der Deckungsschutz: 8‰ x Versicherungssumme. www.drwirth.de



WIR DRUCKEN MIT SORGFALT.