

BUCHVORSTELLUNG

Versicherungsratgeber für Apotheken

Julia Pradel, 01.05.2015 14:42 Uhr

aktualisiert am 02.05.2015 08:28 Uhr



Foto: APOTHEKE ADHOC

Berlin - Gestohlene Rezepte, ein ausgefallener Kühlschrank oder eine kaputte Elektroniktür - in Apotheken lauern viele Risiken. Der Versicherungsmakler Michael Jeinsen, der in Berlin inzwischen 160 Apotheken betreut, hat viele davon schon selbst erlebt. In einem Buch erklärt er nun angehenden Maklern, die sich spezialisieren möchten, und Apothekern gleichermaßen, worauf bei Versicherungen für Apotheken zu achten ist.

Der VersicherungsJournal-Verlag hat eine neue Publikationsreihe zur Zielgruppenanalyse gestartet, die sich der Orientierung auf bestimmte Kundengruppen widmen soll. Den Anfang macht Jeinsen mit seiner Analyse zu Apothekern. Der Versicherungsmakler hat sich vor einigen Jahren auf den Berufsstand spezialisiert und gibt sein Wissen nun weiter. Aus Sicht der Apothekerin Karin Wahl, die das Vorwort zu dem Buch geschrieben hat, ist es auch für Apotheker „eine leicht lesbare Lektüre und ein Update über das ungeliebte Thema Versicherungen“.

Jeinsen beschreibt in seinem Buch Mentalität und Prägung des Berufsstands und zeigt Ansätze für eine erfolgreiche Akquise auf. Außerdem erklärt er seinen Kollegen die rechtlichen Rahmenbedingungen, die den Absicherungsbedarf einer Apotheke regeln. Im zweiten Teil des Buchs geht Jeinsen auf apothekerspezifische Risiken, Absicherungslücken, Haftungsfallen und Lösungsmöglichkeiten bei der Sach- und Lebensversicherung ein und schildert, wie Vermittler mit zusätzlichen Services bei Apothekern punkten können.

Die Idee für das Buch entstand im Oktober entstand bei einem Gespräch zwischen Jeinsen und Claus-Peter Meyer, dem Herausgeber des VersicherungsJournals. Im Dezember wurden die Pläne konkret. Als Jeinsen nach einer Operation im Januar und Februar ans Bett gefesselt war, schrieb er das Manuskript herunter. Er gewann Wahl, selbst Autorin des Buchs „Rezeptfrei – Apothekengeschichten mit Risiken und Nebenwirkungen“, als Korrekturleserin.

Jeinsen erklärt seinen Kollegen, dass Apothekenrente, Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung und Überseeinvestments in Apotheken deplatziert sind. Wichtiger seien Ertragsausfallschutz oder Haftpflichten – nur komme damit so gut wie niemand daher. „Kein Wunder also, dass sich die meisten Versicherungstarife, die man bei Apothekern vorfindet, inklusive der damit zusammenhängenden Risiken und Nebenwirkungen, oft den Jahrgang mit dem Apothekeninventar teilen“, schreibt Jeinsen.

Unter vertrieblichen Aspekten betrachtet sind Apotheken aus Jeinsens Sicht „ein perfektes 'Pflaster'“: „Etwas eigen, aber deswegen auch klar in der Ansprache ; nicht selten mit einigen Versicherungsleichen im Keller und – den Willen dazu vorausgesetzt – durchaus mit hinreichend Liquidität ausgestattet, um erkannte Mängel umgehend zu ändern oder zu heilen.“

Das Klischee, dass alle Apotheker reich sind, sollten sich die angehenden Apothekenspezialisten aber schnell aus dem Kopf schlagen: „Das ist – mit Verlaub – altes Denken, sehr altes Denken“, schreibt Jeinsen. Heute seien Apothekeninhaber, zumindest in einer Immobilienlage zweiter Wahl, meist froh, wenn sie bei der Abgabe an einen Nachfolger neben Warenlager- und Einrichtungswert auch eine Abstandszahlung für den ideellen Wert der Apotheke erhielten.

Lücken im Versicherungsschutz seien ein weiterer möglicher „Rücklagen-Killer“, warnt Jeinsen. Einige der apothekenspezifischen Risiken könnten das dem Apotheker im Alter zustehende Kapital auf einen Schlag schmälern. Diese Risiken stellt er seinen Kollegen – genauso wie interessierten Apothekern – umfassend vor.

Ein großes Risiko ist laut Jeinsen die „falsche“ Festsetzung des Werts des Apothekeninhalts: Aus seiner Sicht sollte die Einrichtung nämlich immer zum Neuwert, und nicht zum Zeitwert versichert werden. „Gemeinsam mit Antiquariaten, Kaffeehäusern oder so manchem Juwelier gehören auch Apotheken zu den Geschäftsmodellen, deren historische Einrichtung einen Wert sui generis darstellt“, schreibt er. Bei einem Schaden würden Apotheken, die nur zum Zeitwert versichert sind, aber schätzungsweise nur 10.000 oder 20.000 Euro erhalten – aus Kulanz.

Allerdings könnten sich Apotheken nicht mit einer Übergangslösung oder Provisorien behelfen, denn die Wiedereröffnungsrevision könne erst dann stattfinden, wenn „Lager, Labor und Offizin in einem revisionsfähigen Zustand“ seien – der Inhaber also für mehrere Zehntausend Euro eine komplett neue Apothekeneinrichtung angeschafft hat. „Bieten Sie unabhängig vom Inventaralter niemals einer Apotheke eine Versicherungssumme von unter 300.000 Euro zuzüglich Warenwert an“, empfiehlt Jeinsen seinen Kollegen. Dies sei die unterste Grenze und nur für ganz kleine Apotheken akzeptabel.

Ein weiteres großes Risiko sieht Jeinsen bei der Haftpflichtversicherung. Viele Apotheken seien nur bis 1,5 oder 3 Millionen Euro versichert. Er rät, Apotheken nie weniger als fünf Millionen Euro zuzüglich Haftpflichtsumme anzubieten, und empfiehlt für die Überzeugungsarbeit einen einfachen Vergleich: Für jeden Sonntagsfahrer sei eine Mindest-Haftpflichtsumme für Personenschäden in Höhe von 7,5 Millionen Euro vorgeschrieben – während eine Apotheke werktäglich zwischen neun und zwölf Stunden „höchst aktiv am Geschäftsverkehr teilnimmt“.

Probleme gibt es aus Sicht von Jeinsen oft auch bei der Unterversicherung, da der Bestand des Warenlagers erheblichen Schwankungen unterliegt. Üblicherweise betrage der Lagerwert einer kleineren Apotheke mindestens 40.000 bis 60.000 Euro – bei einer Grippewelle könne er jedoch schnell auf das Doppelte anwachsen. „Bei einem Schadenfall zum falschen Zeitpunkt besteht also fast immer Unterversicherung“, warnt er. Daher sollte mit dem Policengeber ein Unterversicherungsverzicht vereinbart werden.

Darüber hinaus schildert Jeinsen die besondere Belastung von Apotheken durch Betriebsunterbrechungen, strenge Pharmazieräte, kaputte Elektrotechnik oder Kühlschränke, gestohlene oder zerstörte Rezepte, Brandschäden, Probleme bei Defekturen und bei Rechtstreitigkeiten – und bietet passende Versicherungskonzepte. Diese und weitere Absicherungen sind aus seiner Sicht „Must-haves“ für Apotheken, darüber hinaus geht er aber auch auf „Should-haves“ ein.

Für seinen Kollegen hat Jeinsen zudem zehn Gebote für die Akquise in Apotheken aufgestellt, darunter etwa: „Sei nicht nervig“, „Betrete keine volle Offizin“ und „Schön rar machen“. „Ein Apotheker findet es großartig, wenn es Ihnen gelingt, immer dann da zu sein, wenn er Sie braucht oder etwas Aktuelles ansteht. Ansonsten sollten Sie abtauchen und keine weiteren Fragen aufwerfen“, erklärt der Makler.

Quellen-URL (abgerufen am 01.06.2016 - 12:40):

<http://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/apothekenpraxis/nachricht-detail-apothekenpraxis/buch->

michael-jeinsen-versicherungsratgeber-fuer-apotheken/

Copyright © 2007 - 2016, APOTHEKE ADHOC ist ein Dienst von EL PATO Ltd. - Agentur für Kommunikation. Skalitzer Straße 68 / 10997 Berlin Geschäftsführer: Patrick Hollstein, Thomas Bellartz / Amtsgericht Berlin Charlottenburg / HRB 100 205 B / USt-IdNr.: DE246500697.

Drucken