

Schweizer Gemeinde Nr. 10/2001

Gibt es eine Versicherung gegen falsche Versicherungen?

Reisserisch aufgemachte Artikel in der Presse verkünden regelmässig, die meisten Gemeinden seien zu teuer oder nicht risikogerecht versichert. Praktisch in jedem Fall könnten bis zu 35 Prozent Prämien gespart werden, wird behauptet. Entsprechend schrill läuten jeweils in den Verwaltungen, bei Gemeinderäten und Finanzverantwortlichen die Alarmglocken.

Renato von Aesch (trees AG)

Gibt es eine Versicherung gegen falsche Versicherungen?

Renato von Aesch, Eidg. dipl. Versicherungsfachmann, Trees AG, Risikoberatung und Versicherungs-Services, Bern

Reisserisch aufgemachte Artikel in der Presse verkünden regelmässig, die meisten Gemeinden seien zu teuer oder nicht risikogerecht versichert. Praktisch in jedem Fall könnten bis zu 35 Prozent Prämien gespart werden, wird behauptet. Entsprechend schrill läuten jeweils in den Verwaltungen, bei Gemeinderäten und Finanzverantwortlichen die Alarmglocken.

Die öffentliche Hand ist vielerorts bekanntlich nicht auf Rosen gebettet. Gemeinderäte, Verwaltungen und Finanzverantwortliche stehen landauf, landab im Spannungsfeld zwischen steigenden Aufgaben und kleineren Budgets. Gleichzeitig wächst in der Bevölkerung die Sensibilisierung für das Gemeinwesen, insbesondere für die Finanzierung des Haushaltes.

Schlagzeilen wie «Versicherungsluxus kostet die Steuerzahler Millionen» oder «Vier von fünf Gemeinden sind zu teuer versichert» wirken in dieser Situation wie wenn Öl ins Feuer geschüttet wird. Doch wie verhält es sich tatsächlich mit dem Sparpotenzial im Bereich Versicherungen? Stimmt es, dass viele Gemeinden ihre Risiken falsch einschätzen? Was lässt sich allenfalls dagegen tun?

Gemeinden zu teuer oder nicht risikogerecht versichert?

Ob eine Gemeinde zu viel Prämien bezahlt oder falsch versichert ist, kann im Einzelfall, nicht aber im Vergleich beurteilt werden. Bei der Risikoanalyse für eine Kommune im Obergoms müssen beispielsweise ganz andere Faktoren beachtet werden als bei einer Stadtgemeinde im Mittelland. Entsprechend unterschiedlich werden die benötigten Versicherungsleistungen ausfallen, was wiederum einen Einfluss auf die Prämien und deren Höhe hat.

Selbst wenn es einen einheitlichen Raster für einen schweizweiten Vergleich gäbe, müssten die Portefeuilles von allen öffentlich-rechtlichen Körperschaften untersucht werden. Nur so könnte daraus geschlossen werden, wie viele Gemeinden tatsächlich falsch versichert sind. Eine solche gross angelegte Erhebung existiert jedoch nicht.

Versicherungsluxus kann vorkommen

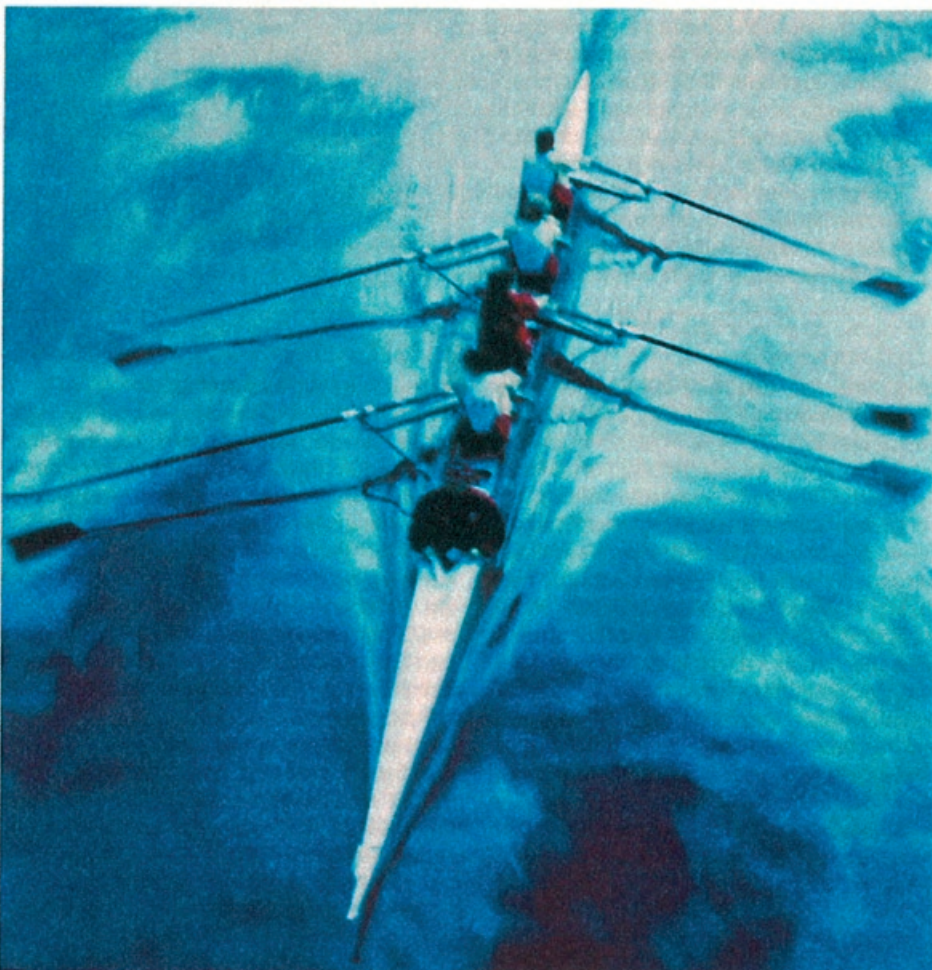
Versicherungen sind eine komplexe Materie und Teil eines vernetzten wirtschaftlichen und juristischen Umfeldes. Die wachsenden Begehrlichkeiten der Kunden und fast täglich neue Trends verlangen sowohl von den Versicherern wie von den Versicherungsnehmern selber ein hohes Mass an Beweglichkeit.

Hinzu kommt, dass Geschäfte mit der öffentlichen Hand für viele Versicherungsgesellschaften nicht selten Prestigeprojekte sind. Die Folge davon ist eine Preisgestaltung, die sich selten an bestehende Regeln oder Tarifstrukturen hält.

Unter diesen Aspekten kann es durchaus zu einer Art «Versicherungsluxus» kommen. Nämlich dort, wo die Bedürfnisse einer Gemeinde mangelhaft abgeklärt und Verträge abgeschlossen wurden, die weit über das Erforderliche hinausgehen. Ein Schaden, den am Schluss der Steuerzahler zu

kompetent und professionell erfolgt und die Submissionsvorschriften eingehalten werden, ist grundsätzlich nichts dagegen einzuwenden, wenn bei gleichwertigen Angeboten ortsansässigen Anbietern der Vorzug gegeben wird.

Problematisch wird die Sache erst dann,



Ein qualifizierter neutraler Berater kann das Versicherungsboot von Gemeinden und öffentlichen Institutionen auf den richtigen Kurs bringen. (Bild: zvg)

berappen hat und der sich landesweit tatsächlich auf mehrere Millionen Franken belaufen dürfte.

Lokale Versicherungsagenturen nicht immer negativ

In vielen Fällen bevorzugt eine Gemeinde für ihre Versicherungen lokale Agenturen. Dies muss nicht zwingend negative Auswirkungen haben. Sofern die Beratung

wenn der Wettbewerb nicht spielt oder verzerrt wird. Wenn also auf Rücksicht auf lokale Agenturen keine Angebotsrunden stattfinden oder der «Steuerzahlerbonus» stärker gewichtet wird als die eigentliche Offerte.

Ebenso wenig tauglich ist zudem das Modell, das Versicherungsportefeuille aufzuteilen und möglichst viele Agenturen oder Agenten daran teilhaben zu lassen. Dieser

Makler oder Honorarberater?

rv. Bei der Versicherungsberatung können zwei Formen unterschieden werden. Beim Makler oder dem Broker ist das Mandat kostenlos. Der Honorarberater dagegen arbeitet für eine definierte Entschädigung.

Das Makler- oder Broker-Mandat ist eine permanente Dauerbegleitung und für den Auftraggeber kostenlos. Das Honorar für die Beratung wird durch Courtagen gedeckt, die – abhängig vom Prämienvolumen – von den Versicherungsgesellschaften ausgerichtet werden. Bei dieser Beratungsform geht der ortsansässige Agent einer Gesellschaft grundsätzlich leer aus.

Anders ist es beim Honorarberater. Dieser arbeitet für ein definiertes Honorar (pauschal oder nach Aufwand) und wird in der Regel für eine punktuelle Unterstützung beigezogen. Es ist grundsätzlich egal, ob ein Makler oder Honorarberater engagiert wird. Beide Beratungsformen haben ihre Vor- und Nachteile. Die Gemeinden können aufgrund ihrer Bedürfnisse selber entscheiden, welchen Spezialisten sie beiziehen wollen.

Wichtig ist vielmehr, dass der gewählte Spezialist über die nötige Kompetenz und Erfahrung verfügt. Bei der Auswahl sollten daher folgende Fragen geklärt werden:

- Welche Grundausbildung und welche Spezialdiplome (insbesondere Haftpflicht- und Sachversicherung) bringt der Fachberater mit?
- Verfügt er über Spezialwissen, das ihn für die Beratung von Gemeinden qualifiziert?
- Hat er ein klares Beratungskonzept?
- Verfügt er über eine ausreichende Betriebsinfrastruktur?
- Kann er Referenzen vorlegen?
- Steht er in (finanzieller) Abhängigkeit zu einer Versicherungsgesellschaft?
- Wie werden seine Leistungen von den Versicherungsgesellschaften selber beurteilt?

Weg führt mit Garantie zu Doppel- oder Mehrfachdeckungen ohne jede Kostentransparenz.

Das Thema der Bevorzugung von lokalen Agenturen dürfte in einigen Jahren ohnehin fast keine Bedeutung mehr haben. Denn die Dienstleistungen der Versicherungsgesellschaften werden schon heute immer weniger lokal erbracht, sondern in Regionalzentren oder am Hauptsitz. Zudem wird die lokale Tätigkeit durch restriktive Ausschreibungsbestimmungen, Submissionsverordnungen und gesetzliche Auflagen stark eingeeengt. Ein Prozess, der einhergeht mit dem tief greifenden Strukturwandel innerhalb der schweizerischen Versicherungswirtschaft durch Fusionen, Zusammenschlüsse oder Auflösungen von Gesellschaften.

Immer kürzere Lebensdauer

Während die Angebotsvielfalt im deregulierten Markt wächst, wird die Lebensdauer der einzelnen Versicherungsprodukte immer kleiner. Es kann zum Beispiel sein, dass teure Zusatzversicherungen für spezielle Risiken abgeschlossen werden müssen, und schon ein Jahr später sind die gleichen Risiken in einem preiswerten Gesamtpaket abgedeckt. Das Nachsehen hat in diesem Fall der Kunde, wenn er einen Vertrag mit einer mehrjährigen Laufzeit abgeschlossen hat.

Für Laien ist es daher tatsächlich nahezu unmöglich, zu beurteilen, was heute Sinn macht und was morgen noch Gültigkeit hat. Das gilt für Private wie für Gemeinden. Hilfe bietet deshalb eine neutrale und gesellschaftsunabhängige Fachberatung.

Keine Rolle spielt, ob sich der Spezialist Makler, Broker, Versicherungstreuhänder oder anders nennt. Wichtig ist, dass er die Angebote von mehreren Versicherungsgesellschaften prüft und seriös Quervergleiche durchführt, mit dem Ziel, dass der Kunde den besten Versicherungseinkauf tätigen kann. Wobei nicht nur der Preis im Vordergrund stehen darf, sondern die Gesamtpalette der Leistungen sowie die Stärken und Schwächen der Versicherer in einer Gesamtschau betrachtet werden müssen.

Der Fachberater sollte aus diesem Grund über spezifisches Wissen verfügen und Erfahrung in der Risikoanalyse von Institutionen mit öffentlichen Aufgaben haben. Und es empfiehlt sich in jedem Fall, entsprechende Referenzen einzuholen. Zum Vorteil der Gemeinde und damit letztlich zum Vorteil des Steuerzahlers.

Tipps aus der Praxis

- Schliessen Sie keine Verträge mit langen Laufzeiten ab oder bedingen Sie sich ein jährliches Kündigungsrecht aus. Das erlaubt Ihnen einen raschen Wechsel der Versicherung, wenn sich Ihre Bedürfnisse ändern oder wenn Sie von preiswerteren Angeboten profitieren wollen.
 - Achten Sie darauf, dass alle Verträge ein einheitliches Fälligkeitsdatum (in der Regel 1. Januar) haben.
 - Wenn im Vertrag eine Überschussbeteiligung vorgesehen ist, sollte die Beobachtungsperiode mit der Vertragslaufzeit deckungsgleich sein. Andernfalls sind Sie vielleicht gezwungen, um in den Genuss der Beteiligung zu kommen, den Vertrag zu verlängern.
 - Unterschreiben Sie grundsätzlich keine Verträge, ohne vorher die Prämien und Leistungen verschiedener Anbieter miteinander verglichen zu haben.
-