

Unabhängige Versicherungsberatung für KMU und Freiberufler:

5 VERSTECKTE RISIKEN

WENN SIE SICH VON ABHÄNGIGEN
VERSICHERUNGSVERTRETERN
UND BANKEN BERATEN LASSEN



**UND WIE UNABHÄNGIGE EXPERTEN
IHNEN WIRKLICH HELFEN!**





KOMMT IHNEN DAS BEKANNT VOR?

Keine Übersicht über
Ihre Versicherungen,
Finanzen oder
Verträge.

Sie wissen nicht, ob
Ihre Absicherung
wirklich zu Ihnen
passt?

Papierchaos,
verpasste Fristen,
unnötige Kosten.

Und bei Fragen?
Hotline.
Warteschleife.
Kein Plan.

ALLES IN EINER APP.

FINANZEN IM GRIFF. BERATUNG AUF AUGENHÖHE.

Die perfekte Kombination für **Selbstständige und Unternehmer:**
Digitale Finanzübersicht trifft auf persönliche Expertenberatung.

IHR FINANZDUO



EXPERTE



FINANZ App



Mit der **Finanzmanager App** haben Sie
Ihre gesamte Finanzwelt jederzeit im Blick
– sicher, strukturiert und digital.

Und das Beste: Sie bekommen Ihren persönlichen
Experten an die Seite, der Sie berät, Sie kennt und
Sie unabhängig unterstützt.



QR-CODE SCANNEN
KOSTENFREI TESTEN

01	EINLEITUNG	03
	WARUM DIE WAHL DES RICHTIGEN BERATERS ENTSCHEIDEND IST	
02	INTERESSENVERTRETER	03
	WAS SIND ABHÄNGIGE VERSICHERUNGSVERTRETER?	
03	DIE 5 VERSTECKTEN RISIKEN	04
	RISIKO 1 BEGRENZTE PRODUKTAUSWAHL	05
	RISIKO 2 INTERESSENKONFLIKTE ZU IHREM NACHTEIL	06
	RISIKO 3 FEHLENDE BRANCHENKENNTNISSE	07
	RISIKO 4 UNZUREICHENDE UNTERSTÜTZUNG IM SCHADENSFALL	08
	RISIKO 5 ÜBERTEUERTE ODER UNPASSENDE PRODUKTE	09
04	WAHL DES INTERESSENVERTRETERS	10
	WARUM UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGSMAKLER DIE BESSERE WAHL SIND	
05	UNABHÄNGIGEN EXPERTEN FINDEN	11
	SO FINDEN SIE DEN RICHTIGEN UNABHÄNGIGEN EXPERTEN	
06	FAZIT	12
	IHRE SICHERHEIT, IHR VORTEIL	

01 **WARUM DIE WAHL DES RICHTIGEN BERATERS ENTSCHEIDEND IST**

Als Unternehmer tragen Sie eine enorme Verantwortung – nicht nur für den Erfolg Ihres Unternehmens, sondern auch für die Absicherung gegen Risiken, die Ihre Existenz bedrohen könnten. Dabei ist die Wahl des richtigen Versicherungspartners entscheidend. Viele Unternehmer vertrauen auf abhängige Versicherungsvertreter, ohne zu wissen, dass dies oft zu eingeschränkten Lösungen und versteckten Nachteilen führen kann.

Ein unabhängiger Versicherungsmakler hingegen arbeitet ausschließlich in Ihrem Interesse. Mit neutralen Vergleichen, einer breiten Marktübersicht und fundierten Branchenkenntnissen stellt er sicher, dass Sie den optimalen Schutz erhalten – maßgeschneidert für Ihre individuellen Bedürfnisse. Dieser Leitfaden zeigt Ihnen, welche Risiken Sie vermeiden können und wie Sie durch eine unabhängige Beratung langfristige Sicherheit und finanzielle Vorteile gewinnen.

02 **WAS SIND ABHÄNGIGE VERSICHERUNGSVERTETER?**

Der Unterschied zwischen abhängigen Versicherungsvertretern und unabhängigen Versicherungsmaklern liegt in ihrer Arbeitsweise und Verpflichtung.

Abhängige Versicherungsvertreter sind an eine oder wenige Versicherungsgesellschaften gebunden und verkaufen ausschließlich deren Produkte – unabhängig davon, ob es auf dem Markt bessere Alternativen gibt. Ihr Ziel ist es, die Interessen ihres Unternehmens zu vertreten.

Unabhängige Versicherungsmakler hingegen arbeiten ausschließlich im Auftrag ihrer Kunden. Sie haben Zugriff auf eine breite Palette von Anbietern, vergleichen neutral alle Optionen und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen, die wirklich zu den Bedürfnissen ihrer Kunden passen.

Während Vertreter die Interessen des Versicherers vertreten, sind Makler rechtlich verpflichtet, die Interessen des Kunden an erste Stelle zu setzen.





03 DIE 5 VERSTECKTEN RISIKEN

EINES ABHÄNGIGEN VERSICHERUNGSVERTRETERS

RISIKO 1 BEGRENZTE PRODUKTAUSWAHL

Eine begrenzte Produktauswahl bei abhängigen Versicherungsvertretern kann für KMUs problematisch sein, da diese Vertreter ausschließlich Produkte ihres eigenen Versicherungsunternehmens anbieten dürfen – unabhängig davon, ob diese den individuellen Bedürfnissen des Unternehmens optimal entsprechen. Dies führt häufig zu einem unzureichenden oder überbeurteilten Versicherungsschutz

BEISPIEL 1

Ein **Handwerksbetrieb** benötigt eine **spezielle Maschinenbruchversicherung**, um sich gegen Ausfälle seiner teuren Geräte abzusichern. Der abhängige Vertreter hat jedoch keine passende Versicherungslösung in seinem Portfolio und bietet stattdessen eine allgemeine Inhaltsversicherung an, die zwar teurer ist, aber nicht alle Risiken des Betriebs abdeckt. Im Schadensfall steht der Betrieb plötzlich vor hohen Kosten, die durch eine maßgeschneiderte Lösung eines unabhängigen Versicherungsmaklers hätten vermieden werden können.

Diese Einschränkungen verhindern, dass KMUs wirklich die besten Versicherungen für ihre spezifischen Risiken erhalten, was langfristig ihre finanzielle Stabilität gefährden kann.

BEISPIEL 2

Ein **Zahnarzt** benötigt eine **spezielle Berufshaftpflichtversicherung**, die nicht nur allgemeine Haftpflichtrisiken abdeckt, sondern auch Schäden durch Behandlungsfehler oder Patientenklagen absichert. Ein abhängiger Versicherungsvertreter hat nur Zugang zu den Standardangeboten seines Versicherungsunternehmens, die keine branchenspezifischen Anforderungen wie den Schutz vor teuren Regressforderungen oder Cyberrisiken (z.B. Datenverlust in der Praxissoftware) berücksichtigen.

Der Zahnarzt entscheidet sich für diese unzureichende Lösung, weil sie ihm als „optimal“ präsentiert wird. Im Schadensfall, bei dem ein Patient nach einem Behandlungsfehler eine hohe Schadenersatzforderung geltend macht, deckt die Versicherung nicht alle Ansprüche ab, da bestimmte Risiken nicht im Vertrag enthalten sind.

Ein unabhängiger Versicherungsmakler hätte durch seine Marktübersicht eine umfassendere und auf die Anforderungen einer Zahnarztpraxis zugeschnittene Lösung finden können, die den Zahnarzt vollständig abgesichert hätte.

RISIKO 2 INTERESSENKONFLIKT ZU IHREM NACHTEIL

Interessenkonflikte bei abhängigen Versicherungsvertretern entstehen, weil sie an ein oder wenige Versicherungsunternehmen gebunden sind und in deren Interesse handeln müssen. Ihr Ziel ist es, die Produkte ihres Unternehmens zu verkaufen, was oft durch interne Verkaufsziele, Provisionen und Bonussysteme gesteuert wird. Dieser Fokus auf den Umsatz des Versicherers führt dazu, dass die individuellen Bedürfnisse des Kunden in den Hintergrund rücken.

WARUM DAS FÜR DEN KUNDEN NACHTEILIG IST:

EINGESCHRÄNKTE PRODUKTAUSWAHL

Abhängige Vertreter können nur Tarife ihres Unternehmens anbieten – auch wenn es auf dem Markt günstigere und bessere Alternativen gibt.

VERKAUF VON BERATUNG

Vertreter können dazu verleitet werden, Produkte mit höheren Provisionen zu priorisieren, unabhängig davon, ob sie für den Kunden sinnvoll sind.

MANGELNDE TRANSPARENZ

Kunden erhalten keine neutrale Marktübersicht und wissen oft nicht, dass andere Anbieter bessere Leistungen bieten.

BEISPIEL

Ein **Freiberufler** wird von einem abhängigen Vertreter zu einer teuren **Berufsunfähigkeitsversicherung** mit eingeschränkten Leistungen beraten, weil diese für den Vertreter eine hohe Provision bringt. Eine günstigere und leistungsstärkere Alternative bleibt ungenannt, da sie nicht zum Portfolio des Versicherers gehört.

Der Kunde zahlt langfristig mehr für einen weniger optimalen Schutz.

Durch diese Interessenkonflikte wird das Kundeninteresse nicht immer optimal gewahrt, was langfristig zu unnötigen Kosten oder unzureichendem Versicherungsschutz führen kann.

Ein unabhängiger Versicherungsmakler vermeidet solche Konflikte, da er rechtlich verpflichtet ist, ausschließlich im Interesse des Kunden zu handeln.

RISIKO 3 FEHLENDE BRANCHENKENNTNISSE

BEISPIEL

Ein **IT-Dienstleister** bietet Softwarelösungen und Hosting-Dienste für seine Kunden an. Durch die hohe Abhängigkeit seiner Kunden von funktionierenden IT-Systemen, trägt der Dienstleister ein erhebliches Risiko bei Datenverlusten, Cyberangriffen oder Systemausfällen.

Ein abhängiger Versicherungsvertreter, der keine branchenspezifischen Kenntnisse besitzt, bietet dem IT-Unternehmen lediglich eine allgemeine **Betriebshaftpflichtversicherung** an. Diese deckt zwar Sach- und Personenschäden ab, berücksichtigt aber nicht die branchentypischen Risiken eines IT-Dienstleisters, wie z.B.:

- **Schäden durch Cyberangriffe** (z.B. Kundendaten werden durch einen Hackerangriff kompromittiert)
- **Vertragsstrafen bei Nichterfüllung von Service-Level-Agreements nach einem Systemausfall**
- **Vermögensschäden, wenn ein Kunde durch einen Softwarefehler finanzielle Verluste erleidet**

Ein Schadensfall tritt ein: Durch eine Sicherheitslücke in der gehosteten Software verliert ein Kunde des IT-Dienstleisters wichtige Kundendaten, was zu einer Klage wegen finanziellen Verlusten führt. Die angebotene Betriebshaftpflichtversicherung greift nicht, da sie Vermögensschäden und Cyberrisiken ausschließt. **Der IT-Dienstleister bleibt auf den Kosten sitzen.**

WARUM IST DAS PASSIERT?

Der Versicherungsvertreter hatte keine ausreichenden Kenntnisse über die spezifischen Risiken der IT-Branche und bot daher eine Standardlösung an, die für diesen speziellen Fall unzureichend war.

LÖSUNG DURCH EINEN UNABHÄNGIGEN VERSICHERUNGSMAKLER:

Ein unabhängiger Makler mit Branchenkenntnissen hätte eine Cyberversicherung und eine IT-Haftpflichtversicherung empfohlen, die genau auf die Risiken eines IT-Dienstleisters abgestimmt sind. Damit wäre der Schaden vollständig abgesichert gewesen.

RISIKO 4 UNZUREICHENDE UNTERSÜTZUNG IM SCHADENSFALL

Wenn **Versicherungsvertreter** keine aktive Schadensfallunterstützung bieten, stehen Unternehmen im Ernstfall oft alleine da und müssen sich selbst durch den bürokratischen Dschungel kämpfen.

Das bedeutet, Sie müssen den Schadensfall eigenständig dokumentieren, mit dem Versicherer verhandeln und eventuelle Rückfragen klären. Ohne professionelle Unterstützung kann dies zu Missverständnissen oder gar zur Ablehnung von berechtigten Ansprüchen führen.

Besonders kritisch wird es, wenn komplexe Schäden auftreten, etwa bei Betriebsunterbrechnungen oder Haftpflichtfällen mit hohen Forderungssummen. Abhängige Vertreter handeln zudem meist im Interesse ihres Versicherers und können dadurch weniger engagiert für den Kunden eintreten.

Ein **unabhängiger Versicherungsmakler** hingegen übernimmt die Kommunikation mit dem Versicherer, verhandelt für den Kunden die besten Ergebnisse und sorgt dafür, dass Ansprüche schnell und unkompliziert reguliert werden. **Dies spart dem Unternehmer Zeit, Nerven und oft erhebliche finanzielle Einbußen.**



RISIKO 5**ÜBERTEUERTE ODER
UNPASSENDE VERSICHERUNGEN**

Standardlösungen von **abhängigen Versicherungsvertretern** führen häufig zu überteuerten Versicherungen, weil sie nicht individuell auf die Bedürfnisse eines Unternehmens abgestimmt sind. Vertreter sind an die Produkte ihres Versicherungsunternehmens gebunden und können keine Tarife vergleichen, die möglicherweise günstiger und passender wären. Statt branchenspezifische Risiken zu berücksichtigen oder unnötige Leistungen auszuschließen, bieten sie oft pauschale Versicherungspakete an, die allgemeine, aber nicht immer relevante Leistungen enthalten.

BEISPIEL

Ein **Architekturbüro** erhält von einem Vertreter ein umfassendes Gewerbeversicherungspaket, das unter anderem eine hohe Sachversicherungssumme für Büromöbel enthält. Tatsächlich benötigt das Büro jedoch primär eine Berufshaftpflichtversicherung mit speziellen Deckungen für Planungsfehler.

Die Standardlösung ist nicht nur teurer, sondern bietet auch keinen optimalen Schutz vor den tatsächlichen Risiken.

Da diese Lösungen nicht auf die individuellen Anforderungen des Unternehmens zugeschnitten sind, zahlen Unternehmer häufig für Leistungen, die sie nicht brauchen, oder erhalten einen unzureichenden Schutz.

Ein **unabhängiger Versicherungsmakler** hingegen analysiert die tatsächlichen Bedürfnisse und kann aus einer Vielzahl von Anbietern eine passgenaue, kosteneffiziente Lösung auswählen.

04 WARUM UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGSMAKLER DIE BESSERE WAHL SIND

Ein unabhängiger Versicherungsmakler bietet KMUs und Freiberuflern maßgeschneiderte Lösungen, die perfekt auf ihre individuellen Bedürfnisse und branchenspezifischen Risiken abgestimmt sind. Anders als abhängige Vertreter arbeitet ein Makler ausschließlich im Auftrag des Kunden und hat Zugriff auf eine breite Palette von Anbietern, wodurch er die besten Tarife und Leistungen neutral vergleichen kann.

Das Ergebnis sind kosteneffiziente und bedarfsgerechte Versicherungen, die nicht nur unnötige Ausgaben vermeiden, sondern auch alle relevanten Risiken optimal absichern. Darüber hinaus steht ein Makler bei Schadensfällen an der Seite des Kunden, übernimmt die Kommunikation mit den Versicherern und sorgt dafür, dass Ansprüche schnell und unkompliziert reguliert werden.

„Diese persönliche Betreuung und umfassende Expertise machen einen unabhängigen Versicherungsmakler zu einem unverzichtbaren Partner für Unternehmer, die Wert auf langfristige Sicherheit und finanzielle Planbarkeit legen.“

*– Clarissa Jung, Versicherungsexpertin
der UnternehmerPlus GmbH*



SO FINDEN SIE DEN RICHTIGEN UNABHÄNGIGEN EXPERTEN

Diese Checkliste hilft Ihnen, die richtige Wahl zu treffen, und sicherzustellen, dass Ihr Versicherungspartner wirklich in Ihrem Interesse handelt.

■ UNABHÄNGIGKEIT UND BREITER MARKTZUGANG

Der Makler ist nicht an bestimmte Versicherungsunternehmen gebunden und hat Zugriff auf eine breite Auswahl an Anbietern, um die besten Lösungen für Ihr Unternehmen zu finden.

FRAGE:

„Mit wie vielen Versicherern arbeiten Sie zusammen und wie wählen Sie die passenden Produkte aus?“

1

■ FACHLICHE QUALIFIKATION UND BRANCHEN- SPEZIFISCHE EXPERTISE

Der Makler verfügt über nachweisebare Qualifikationen (z.B. IHK-Zertifikate) und fundiertes Wissen über die spezifischen Risiken Ihrer Branche, sei es IT, Handwerk oder Gesundheitswesen.

FRAGE:

„Haben Sie bereits ähnliche Unternehmen wie meines beraten und kennen Sie deren spezielle Anforderungen?“

2

■ TRANSPARENTE BERATUNG UND INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Ein guter Makler nimmt sich die Zeit, Ihre Situation genau zu analysieren, Risiken aufzudecken und Ihnen maßgeschneiderte Empfehlungen zu geben – ohne Verkaufsdruck!

FRAGE:

„Wie gehen Sie bei der Risikoanalyse vor und wie stellen Sie sicher, dass die Lösung genau zu meinem Unternehmen passt?“

3

■ LANGFRISTIGE BETREUUNG UND REGELMÄSSIGE ÜBERPRÜFUNG

Ein kompetenter Makler bleibt auch nach Vertragsabschluss an Ihrer Seite, überprüft regelmäßig Ihren Versicherungsschutz und passt ihn an Veränderungen in Ihrem Unternehmen an.

FRAGE:

„Wie stellen Sie sicher, dass mein Versicherungsschutz auch in Zukunft aktuell bleibt?“

5

■ UNTERSTÜTZUNG IM SCHADENFALL

Der Makler übernimmt die vollständige Abwicklung im Schadensfall und vertritt Ihre Interessen gegenüber den Versicherern, um eine schnelle und faire Regulierung zu gewährleisten.

FRAGE:

„Wie unterstützen Sie mich, wenn ich einen Schadensfall habe?“

4

06 FAZIT: IHRE SICHERHEIT, IHR VORTEIL

Die Wahl des richtigen Versicherungspartners ist eine der wichtigsten Entscheidungen, die Sie als Unternehmer treffen können, um Ihr Unternehmen vor existenzbedrohenden Risiken zu schützen. Ein unabhängiger Versicherungsmakler bietet Ihnen dabei entscheidende Vorteile. Er handelt ausschließlich in Ihrem Interesse, vergleicht neutral eine Vielzahl von Anbietern und entwickelt maßgeschneiderte Lösungen, die perfekt auf Ihre individuellen Anforderungen abgestimmt sind. Mit branchenspezifischer Expertise, persönlicher Betreuung und umfassender Unterstützung im Schadensfall sorgt er dafür, dass Sie nicht nur optimal abgesichert sind, sondern auch langfristig Kosten sparen. Vertrauen Sie auf die Unabhängigkeit und Erfahrung eines Experten, der an Ihrer Seite steht – **denn Ihr Unternehmen verdient den besten Schutz, den der Markt zu bieten hat.**

Kostenfreie Beratung bei UNTERNEHMERPLUS® Risiken vermeiden und Ihre Absicherung optimieren

Sind Sie Unternehmer oder Freiberufler und möchten sicherstellen, dass Ihre Versicherungen optimal zu Ihren geschäftlichen und privaten Bedürfnissen passen?

Bei UnternehmerPlus® verstehen wir, wie wichtig eine unabhängige und individuelle Beratung ist, um Lücken zu schließen, Kosten zu sparen und langfristige Sicherheit zu schaffen.

Unsere Expertise in der unabhängigen Versicherungsberatung bringt Ihnen Transparenz und Vertrauen.



KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH

In einem unverbindlichen Beratungsgespräch analysieren wir Ihre aktuelle Versicherungssituation und identifizieren Ihre spezifischen Anforderungen.



UNABHÄNGIGE MARKTANALYSE

Wir prüfen bestehende Verträge, decken Optimierungspotenziale auf und vergleichen Angebote neutral, um die besten Lösungen zu finden.



INDIVIDUELLE EMPFEHLUNGEN

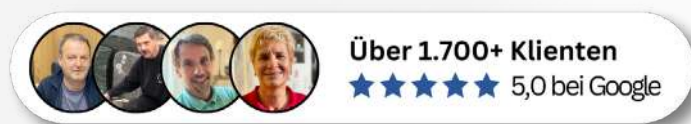
Sie erhalten transparente und klare Vorschläge, die genau auf Ihre Risiken und Bedürfnisse abgestimmt sind – ohne Standardlösungen.

Warum UNTERNEHMERPLUS®?

Wir sind Ihr verlässlicher Partner für unabhängige, maßgeschneiderte Versicherungslösungen. Unser erfahrenes Team kennt die Herausforderungen von Unternehmern und Freiberuflern und entwickelt Strategien, die genau zu Ihrer Situation passen. **Bei uns stehen Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt – mit Beratung, die neutral, individuell und praxisorientiert ist.**

SICHERN SIE IHRE ZUKUNFT – MIT UNABHÄNGIGER BERATUNG

Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, Ihre Versicherungen zu optimieren und für geschäftliche und private Sicherheit zu sorgen. Unternehmer-Plus® begleitet Sie als Erfolgspartner von der Analyse bis zur Umsetzung Ihrer individuellen Absicherungsstrategie.



Scannen Sie den QR-Code oder besuchen Sie <https://liebersafealssorry.de> und sichern Sie sich Ihre unabhängige Versicherungsberatung.

**Der erste Schritt zu einer sicheren Zukunft beginnt hier.
Ihre Absicherung wartet – handeln Sie noch heute!**



Lieber SAFE als SORRY – eine Marke der
UNTERNEHMERPLUS®



