

»Verunsicherungen und das ständige Schüren von Ängsten durch die Politik sind das falsche Signal«

Im Interview stellt
Susanne Eva Dörrwand,
IHK-Geschäftsführerin
Handel, Dienstleistungen und
Unternehmensförderung,
Knut Winkelmann,
Versicherungsmakler
und Mitglied im IHK-
Dienstleistungsausschuss, vor.

Herr Winkelmann, was motiviert Sie als Unternehmer, sich ehrenamtlich im IHK-Dienstleistungsausschuss zu engagieren?

Als Versicherungsmakler entwickle ich mit unserem Unternehmen Dr. Winkelmann & Partner Assekuranzmakler GbR Versicherungslösungen und -strategien für den gewerblichen als auch privaten Risikobereich. Konkret berate ich Kunden zu den Möglichkeiten der Absicherung über Versicherungslösungen.

Als Mitglied im Dienstleistungsausschuss kann ich der Versicherungsbranche im gesamtwirtschaftlichen Kontext eine Stimme geben, um Meinungen und Interessen der Wirtschaft in die Köpfe der Politik und Verwaltung zu transportieren und Prozesse zu beschleunigen.

Ich vertrete den Grundsatz des ehrbaren Kaufmanns. Auf meine tägliche Arbeit bezogen, liegen mir Wohl und Absicherung der Wirtschaft und ihrer Akteure am Herzen. Diesen Grundsatz und meine fachliche Kompetenz werde ich in die Ausschussarbeit einbringen und authentisch abbilden. Ich verspreche mir von der Ausschussarbeit, »über den Tellerrand der betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten hinausblicken zu können«, auf ein breit aufgestelltes Netzwerk unterschiedlicher Interessenlagen zu treffen und neue Anregungen zu erhalten.

Wie schätzen Sie den Einfluss der Pandemie auf die Versicherungsbranche ein? Welche Aufgaben leiten Sie daraus für Ihre Arbeit im Ausschuss ab?

Aktuell trifft es unsere Branche deutlich weniger hart als viele andere Unternehmen. Aber wir spüren die Probleme, die unsere Kunden durch die Corona-Einschränkungen haben und - verstärkt durch den zweiten Lockdown - wohl auch noch länger haben werden.

Auch wir haben durchaus mit sinkenden Umsätzen zu kämpfen; allerdings hält sich das aktuell im Rahmen. Ich denke aber, dass unsere Branche das zeitverzögert ab Januar 2021 stärker spüren wird. Denn dann kommen die Auswirkungen des Geschäftsjahres 2020 auch in den Versicherungsverträgen der Kunden zum Tragen. Und auch die drohenden Firmeninsolvenzen sind nicht zu vergessen. Ich persönlich halte den zweiten Lockdown für völlig überzogen. Wir müssen aufpassen, dass wir nicht die Wirtschaft dauerhaft schädigen und noch dazu das soziale Leben völlig lahmlegen. Die Menschen wollen leben, nicht nur überleben.

Ich finde es gut, dass die Politik eine finanzielle Unterstützung für die Unternehmen gewährt, die im November schließen müssen. Aber erstens stellt sich doch die klare Frage: Woher kommt das Geld? Die öffentlichen Kassen sind doch seit dem ersten Lockdown leer. Es sind also Steuermittel oder Kredite.

Und zweitens haben durch den Lockdown und die damit verbundene Unsicherheit auch die Unternehmen erhebliche Einbußen, die nicht schließen müssen. Auch dort sind Umsatzeinbußen zu verzeichnen, brechen Aufträge weg oder gleich ganze Kundenbeziehungen. Wer ersetzt diese Verluste? Diese Verunsicherung und das ständige Schüren von Ängsten durch die Politik sind das falsche Signal. Es fehlt oft an klarer Kommunikation. Auch hier sind wir im Dienstleistungsausschuss gefragt, unsere Stimme einzubringen und den Kontakt zur Politik zu suchen.

Viele Versicherungsvermittler beklagen sinkenden Umsatz. Benötigt die Branche spezielle Hilfen?

Natürlich wird auch in unserer Branche wie überall gern gejammert. Und wie man hört, haben auch einige Versicherungsvermittler unter den ersten Eindrücken der Krise einen Antrag auf Soforthilfe gestellt.

Ich bin aber der Meinung, dass unsere Branche hier zum überwiegenden Teil nicht »förderfähig« war bzw. ist. Die prognostizierten Umsatzrückgänge liegen deutlich unter denen anderer Branchen. Daher sehe ich derzeit keine Notwendigkeit für spezielle Hilfen für unsere Branche. Das schließt aber nicht aus, dass es einzelne Härtefälle geben kann. Allerdings sollten wir mit den staatlichen Hilfen eher diejenigen unterstützen, die es am nötigsten haben. Das ist eine Frage der Solidarität. Die gesetzlichen Maßnahmen sollen dort helfen, wo von heute auf morgen vollständig die Existenz wegzubrechen droht - Ladenbesitzer, Gastronomen, Kunst- und Kulturbranche, Unternehmen in der Tourismusbranche und andere. Und die Hilfen sollten auch bei den kleinen und mittleren Unternehmen ankommen. Momentan hat man eher das Gefühl, dass hier nur die Großkonzerne richtig profitieren.

Die Versicherungsbranche ist ein Serviceanbieter, und Service muss finanziert werden. Aus Kostengründen vermeiden viele Unternehmer einen erforderlichen Versicherungsschutz. Welche Risiken sollten Ihrer Meinung nach unbedingt abgesichert werden? Gibt es den optimalen Versicherungsschutz?

Wenn Sie unter »optimal« verstehen, ob es eine pauschale, einheitliche Lösung für alle Unternehmen gibt, dann lässt sich das ganz klar mit »Nein« beantworten. Jedes Unternehmen muss individuell betrachtet werden. Aus der speziellen Situation entstehen genau wie aus der Tätigkeitsart anders geartete Risiken, die es abzusichern gilt. Ein Bürobetrieb hat einen ganz anderen Absicherungsbedarf als ein produzierendes Unternehmen

Das große Versicherungs-Interview



Foto: IHK Magdeburg

Knut Winkelmann,
Versicherungsmakler und
Mitglied im
IHK-Dienstleistungsausschuss

mit einem teuren Maschinenpark oder ein Freiberufler. Und da kommen wir als Makler ins Spiel; denn wir haben durch unseren Marktüberblick die Erfahrung, um hier auch die jeweils passenden Anbieter unter den Versicherungsgesellschaften auszuwählen. Nicht jeder Versicherer passt zu jeder Branche. Wenn Sie als Unternehmerin oder Unternehmer hier den falschen Partner wählen, stehen Sie ganz schnell ohne den richtigen Versicherungsschutz da, weil eventuell elementare Leistungsbausteine fehlen. Das merken Sie dann leider oft erst im Schadensfall und damit viel zu spät. Und noch eins: Sie glauben gar nicht, wie groß die preislichen Unterschiede bei vergleichbaren Leistungen zwischen den einzelnen Versicherungsgesellschaften trotzdem noch sein können. Selbst wenn der Versicherungsschutz stimmt, kann es sein, dass sie deutlich zu viel dafür bezahlen.

Abhängig von der jeweiligen Unternehmenssituation empfehle ich immer eine sorgfältige Risikoanalyse. Dadurch können wir als Makler gemeinsam mit dem Kunden die Risiken definieren, die existenzbedrohend sind und daher als Erstes abgesichert werden sollten. So lassen sich die Risiken nach ihren drohenden finanziellen Folgen und ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit betrachten und klassifizieren.

Neben der Abdeckung der betrieblichen Risiken ist aber auch die passende persönliche Absicherung für die Unternehmerin bzw. den Unternehmer selbst; aber auch für die Beschäftigten wichtig. Punkte wie eine betriebliche Altersversorgung oder eine betriebliche Krankenversicherung werden heute als »soft skills« bei der Suche nach guten Mitarbeitern immer wichtiger. ■

Das Interview vermittelt einen kleinen Einblick in die Komplexität und Notwendigkeit des Themas Versicherungsschutz. Weitere Informationen finden Sie unter www.magdeburg.ihk.de, Dok.-Nr.: 4813788