

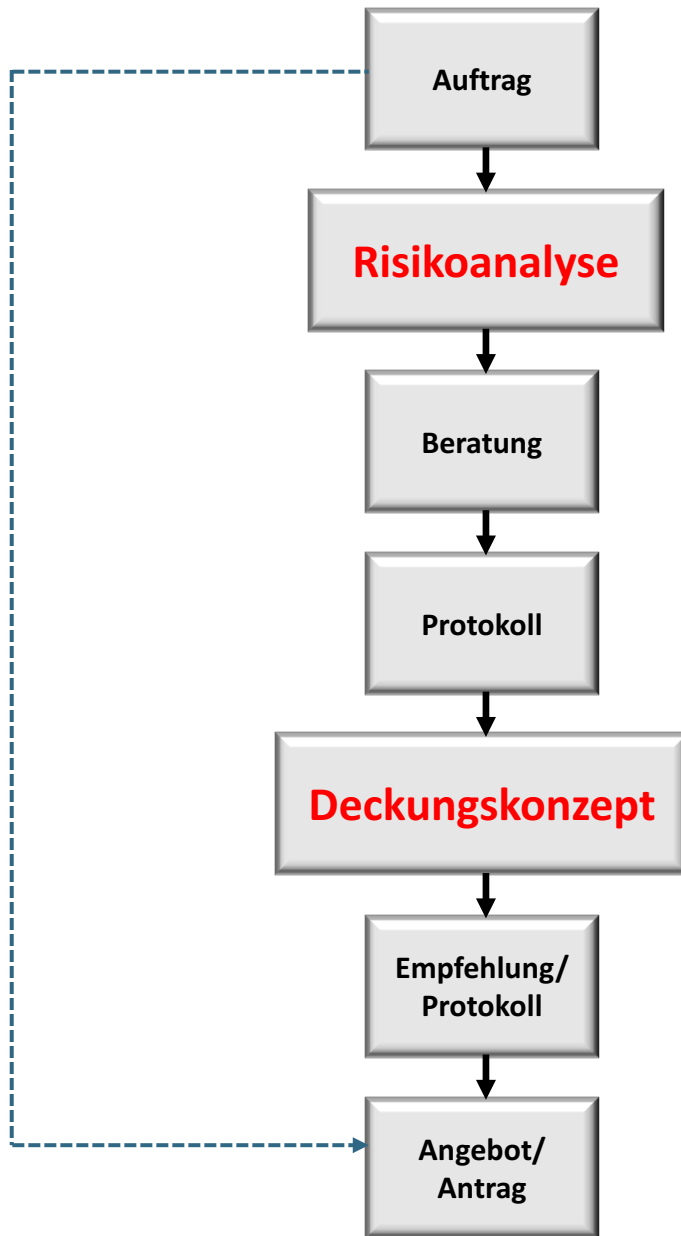
RISIKOANALYSE UND BERATUNG VON GEWERBEKUNDEN

Seminar Wirtschaftskammer Kärnten

28.3.2017

- **Gesetzlich**
 - ☞ **§ 28 Zi. 1 MaklerG**
 - ☞ **Haftung**
- **Grundlage für Deckungskonzept**
- **Gesamtheitliche Beratung i.S. BestAdvice**
- **EINE Basis für Honorarberatung**
- **Spezialistenstatus**

Wozu Risikoanalyse?



Der Prozess

Vom Auftrag bis zum Antrag

Risikoanalyse

= Teil eines gesamtheitlichen
Risikomanagements

RM = sämtliche Maßnahmen zur systematischen
Erkennung, Analyse, Bewertung, Überwachung
und Kontrolle von Risiken

Risikovermeidung

Risikoverminderung

Risikoakzeptanz

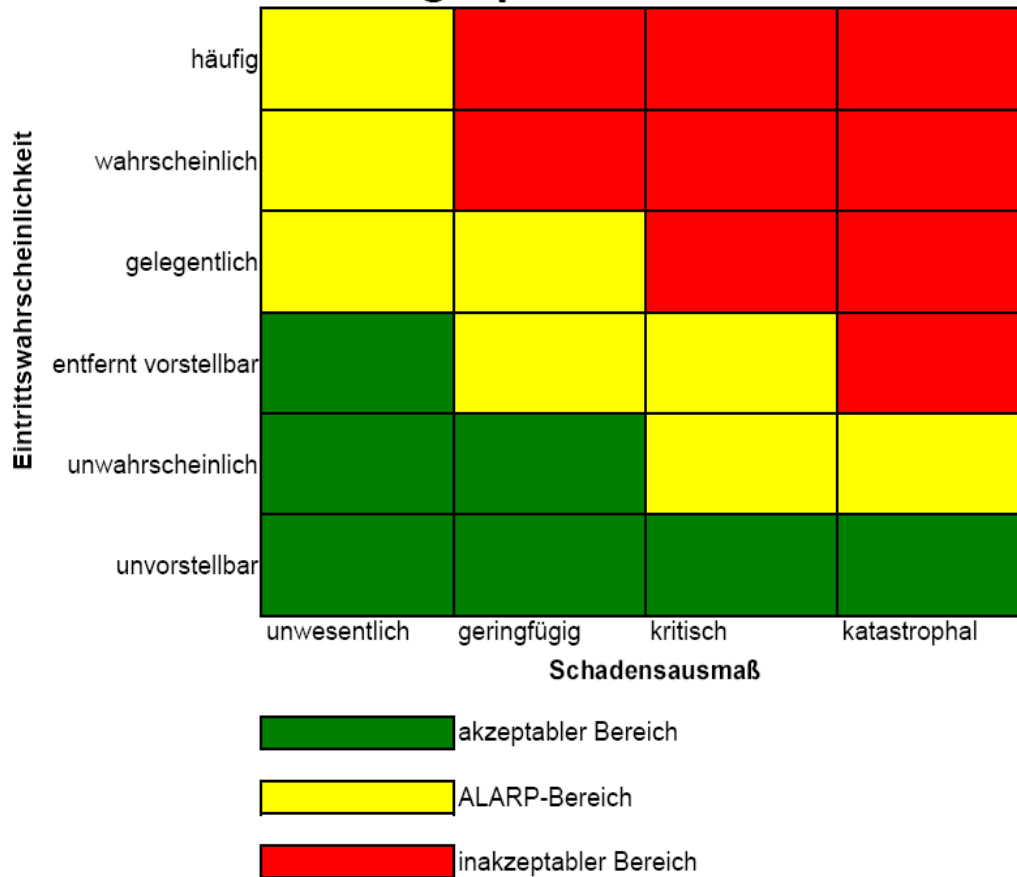
Risikoüberwälzung

z.B. Versicherung

Versicherungsmanagement ist daher nur als ein Teil
eines ganzheitlichen Risikomanagements anzusehen!

Risikoerkennung und
Risikoanalyse

Risikograph



Risikograph

Wege zum Ziel – Risikoanalyse

- Vorbereitung (Google, Homepage, KSV, Unterlagen...)
- Mindmap, Fließschema...
- Termin vereinbaren / „Klartext“ sprechen
(wen brauchen Sie wie lange und wofür)
- Evtl. Unterlagen zur Vorbereitung schicken lassen bzw.
Checklisten an Klienten schicken (spart Zeit und Geld)
- Gespräch mit einer klaren Zielvorgabe (Inhalt und Zeit)
beginnen
- Gezielt Fragen stellen, dann Klienten sprechen lassen
(jeder erzählt gerne über sein Unternehmen)
- **ZUHÖREN!**
- Notizen machen bzw. besser auf Diktiergerät sprechen
- Fotos machen (ein Bild sagt mehr als 1000 Worte)
- Zusammenfassung
- Nächste Schritte definieren
- Neuen Termin vereinbaren

Praxistipps

Risikoanalyse



Stellen Sie Ihre Kompetenz als **Riskmanager und Sachverständiger** in den Vordergrund!

§ 1299 ABGB hinsichtlich der Sachverständigen;

Wer sich zu einem Amte, zu einer Kunst, zu einem Gewerbe oder Handwerke öffentlich bekennet; oder wer ohne Noth freywillig ein Geschäft übernimmt, dessen Ausführung eigene Kunstkenntnisse, oder einen nicht gewöhnlichen Fleiß erfordert, gibt dadurch zu erkennen, daß er sich den nothwendigen Fleiß und die erforderlichen, nicht gewöhnlichen Kenntnisse zutraue; er muß daher den Mangel derselben vertreten. Hat aber derjenige, welcher ihm das Geschäft überließ, die Unerfahrenheit desselben gewußt; oder, bey gewöhnlicher Aufmerksamkeit wissen können; so fällt zugleich dem Letzteren ein Versehen zur Last.

!!!EINE BESTEHENDE POLIZZE IST **KEINE** GEEIGNETE GRUNDLAGE FÜR EINE RISIKOANALYSE!!!

Die Dokumentenanalyse sollte erst nach der erfolgten Risikoanalyse und der Erstellung des Deckungskonzeptes vorgenommen werden!

Praxistipps

Risikoanalyse



Wege zum Ziel – Deckungskonzept

- Vergessen Sie zum Zeitpunkt der Erstellung des Deckungskonzeptes die Produkte der Versicherer!!
- Basis für das Deckungskonzept bildet die von Ihnen vorgenommene Risikoanalyse!
- Das Deckungskonzept spiegelt das wieder, was der Klient aufgrund seiner Risikosituation objektiv benötigt und Sie ihm besorgen wollen (und gem. MaklerG schulden) - **!!Maklervertrag!!**
- Das Deckungskonzept stellt den Wunsch nach bestimmten Deckungen dar – je mehr Versicherer Sie zur Offertlegung einladen, desto eher wird zumindest einer dabei sein, der dem „Wunschzettel“ nahe kommt
- Verhandeln Sie nach und halten Sie die Zügel in der Hand, bestehen Sie jedenfalls auf zentralen Punkten (z.B. je 5 Punkte in Haftpflicht, Sach, BU...)
- Verlieren Sie sich nicht in „Luft- bzw. Wischi-Waschi-Deckungen“ oder in 1000en Klauseln

Praxistipps

Deckungskonzept



Hilfsmittel und sonstige Tipps

- Gruppierungserläuterungen
 - Risikograph
 - Checklisten, Vorlagen
 - Internet, z.B. HORA oder KSV
 - Software
 - Maßband (digital)
 - Digitalkamera
-
- Fragen Sie Kollegen um Rat (evtl. auch in einem Forum)
 - Nutzen Sie Kooperationen mit Spezialisten (nicht jeder kann in jeder Branche oder Sparte „allwissend“ sein)

Praxistipps Hilfsmittel



Risiko reduzieren

Eine angemessene bzw. umfassende Risikoanalyse ist Voraussetzung für ein entsprechendes Deckungskonzept und (in Verbindung mit einer durchgängigen Protokollierung) reduziert sowohl beim Klienten als auch beim Makler das Risiko (Schaden/Haftung)

Genauere Risikodaten bereitstellen

Das Gesamtbild des Kunden ist durch eine hochqualitative Risikoanalyse deutlich klarer gezeichnet und erlaubt punktgenaue Beratung und Offertlegung seitens der VUs

Risiken erkennen → Risiken versichern

- = Steigerung der Kundenzufriedenheit
- = Steigerung der Einnahmen
- = Reduktion des Haftungsrisikos

Der Nutzen



Roland Bedernik

Geschäftsführender Gesellschafter, Produktentwicklung, Vertrieb



Telefax: +43 1 290 93 53 40

Mobil: +43 664 88 51 61 82

E-Mail: roland.bedernik@liemmec.eu

Ihr Kontakt

www.liemmec.eu

facebook.com/liemmec