

# Checkliste: Beratung von Gewerbebetrieben (KMU)

Version 1.0 - (24.4.2020)

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. vertritt die Interessen des Berufsstands der selbstständigen und hauptberuflichen Versicherungs- und Bausparkassenkaufleute. Auf Basis der vom Verein KuBI e.V. und der Fachhochschule Dortmund erstellten Studie „Risikomanagement und Risikoberatung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)“ ist deutlich geworden, dass das Risikomanagement bei KMU verbessert werden kann, und dass Versicherungsvermittler hierbei eine noch wichtigere Rolle spielen sollten.

Hinweis: Diese Checkliste ist lediglich als Hilfe für Versicherungsvertreter und -makler gedacht und ersetzt keine qualifizierte Beratung, insbesondere keine Rechtsberatung. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.

## Inhalt

Warum diese Checkliste? .....	2
Erstgespräch und Betriebsbesichtigung .....	5
Schadenverhütung .....	8
Risikoberatung.....	13
Ergebnisbericht .....	17
Betreuung.....	18

## Warum diese Checkliste?

Gewerbebetriebe stellen eine wichtige Kundengruppe für Versicherungsvermittler dar. Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind erheblichen Risiken ausgesetzt, die leicht die Existenz gefährden. KMU sind zudem in den meisten Fällen inhabergeführt. Das bedeutet, dass die Risiken des Betriebs je nach Rechtsform oft unmittelbar auch zu privaten Risiken werden – die persönliche, unbeschränkte Haftung von Freiberuflern, Einzelkaufleuten und Personengesellschaften gefährden das eigene Vermögen und den Lebensstandard als Privatperson.

Allerdings sind KMU meist zu klein, als dass sie sich eigene, professionelle Risikomanagement- und Versicherungsabteilungen leisten können. Deshalb sind sie auf die Unterstützung durch Versicherungsvermittler angewiesen. Für den Versicherungsvermittler besteht seinerseits die Möglichkeit hierüber eine nachhaltige Geschäftsbeziehung zu entwickeln.

Unternehmensgröße	Zahl der Beschäftigten	und	Umsatz / Jahr
<b>Kleinstunternehmen</b>	bis 9		bis 2 Millionen Euro
<b>Kleinunternehmen</b>	bis 49		bis 10 Millionen Euro
<b>Mittlere Unternehmen</b>	bis 499		bis 50 Millionen Euro
<b>KMU insgesamt</b>	unter 500		bis 50 Millionen Euro

Im Weiteren bedeuten:

Bezeichnung	Bedeutung
<b>Freiberufler</b>	Personen, die einen freien Beruf ausüben, der in der Regel durch Mitgliedschaft in einer Kammer reglementiert ist (z.B. Ärzte, Rechtsanwälte). Sie zahlen keine Gewerbesteuer.
<b>Gewerbetreibende</b>	Personen (Einzelkaufleute), Personengesellschaften (z.B. Offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft) und Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, UG, AG), die ein Handelsgewerbe, einen Handwerksbetrieb oder ein Dienstleistungsunternehmen betreiben. Sie zahlen (u.a.) Gewerbesteuer.
<b>Gewerbebetrieb</b>	Betrieb eines Gewerbetreibenden, hier aber auch der „Betrieb“ des Freiberuflers (z.B. Arztpraxis, Anwaltskanzlei).

Gewerbebetriebe brauchen aber eine Gewerbeberatung, die weitaus mehr umfasst als nur das Angebot und den Verkauf einzelner Versicherungsprodukte. Angemessener Versicherungsschutz muss sich auch für Gewerbetreibende in ein umfassendes Risikomanagement des Gewerbebetriebs einbetten. Daher ist es notwendig, die Inhaber bei ihrem Risikomanagement zu begleiten. Das bedeutet Folgendes:

- Gewerbebetriebe brauchen Transparenz bezüglich ihrer Risikoexposition gepaart mit ausreichendem **Risikobewusstsein**. Das liegt – wie bei Privatpersonen – nicht immer vor.

## Checkliste Beratung von Gewerbebetrieben (KMU)

- Der erste Schritt ist die **Risikoidentifikation und Inventarisierung**. Der Versicherungsvermittler kann den Gewerbebetrieb dabei unterstützen und helfen, systematisch die Risiken des Betriebs aufzudecken.
- Der zweite Schritt ist die **Risikoanalyse**. Es geht darum festzustellen, welcher Art die Risiken sind, was die Treiber dieser Risiken sind und welche Ursachen sie haben. Risiken sind keineswegs immer schlecht für einen Betrieb, denn sie bedeuten umgekehrt auch Chancen. Keine Risiken geht ein Unternehmer nur dann ein, wenn er auf jegliche Geschäftstätigkeit verzichtet und damit den Betrieb einstellt. Auch hier ist das Knowhow des Versicherungsvermittlers wertvoll.

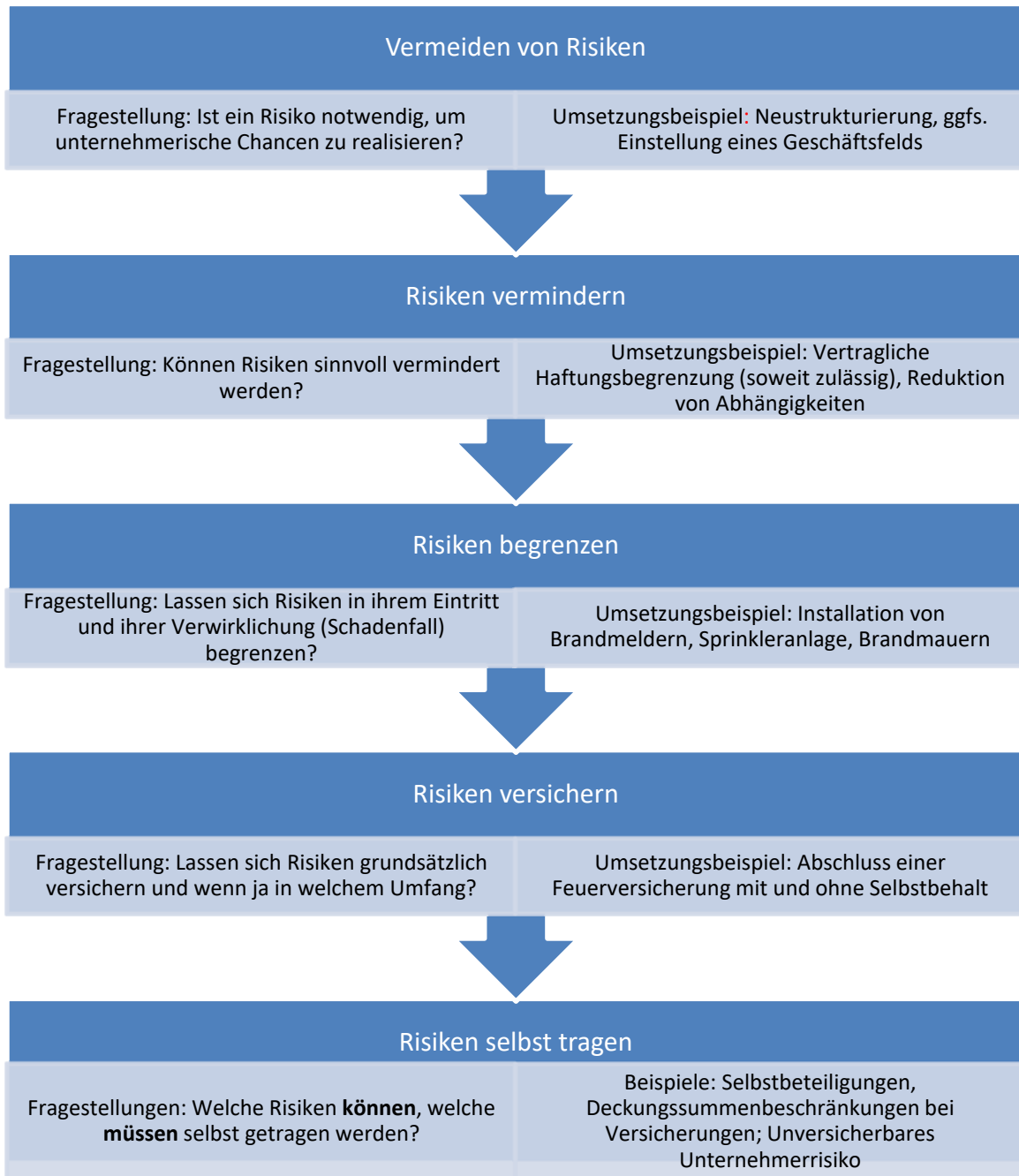
Der dritte Schritt ist die **Risikobewertung**. Es geht darum festzustellen, wie sich ein Risiko im schlimmsten Fall auswirken kann, welche Höhe und welche Häufigkeit bei Schäden entstehen können. Versicherungsvermittler können Beispiele beisteuern.

Risiken lassen sich in ihrer Auswirkung für den Betrieb wie folgt klassifizieren:

- **Existenzvernichtend**: Der Betrieb kann in Insolvenz gehen. Das ist naturgemäß immer der Fall, wenn sich ein Risiko der Natur der Sache nach nicht begrenzen lässt (z.B. Haftpflichtrisiken).
- **Existenzgefährdend**: Der Betrieb kann die Folgen des Risikos zwar tragen, erleidet aber spürbare Einbußen beim Eigenkapital (Rücklagen, Ersparnisse) und/oder spürbare Einbußen beim künftigen Gewinn, wenn der Schaden durch Kreditaufnahme ausgeglichen werden muss.
- **Selbst tragbar**: Das Risiko hat keine der oben beschriebenen Wirkungen.
- Der vierte Schritt ist die **Risikohandhabung**. Ziel ist es Lösungen aufzuzeigen.



Die Risikohandhabung oder **Risikomanagement** ist keineswegs gleichbedeutend mit „Abschluss von Versicherungen“, sondern geht darüber hinaus:



## Erstgespräch und Betriebsbesichtigung

Damit Sie eine gute Gewerbeberatung leisten können, ist es zunächst wichtig, das Unternehmen als solches näher kennenzulernen. Dafür sollten Sie nach Möglichkeit eine **Betriebsbesichtigung vor Ort oder auch virtuell/digital** durchführen.

Ziele des Erstgesprächs	Welche Informationen sollte ich beschaffen?	Mögliche Informations-Quellen
<b>Unternehmer und Unternehmen kennenlernen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Name Unternehmen (Firma)</li> <li>• Name und Funktion Ansprechpartner</li> <li>• Anschrift(en)</li> <li>• Erreichbarkeit des/der Ansprechpartner (z.B. mobil)</li> <li>• Geschäftsöffnungszeiten</li> <li>• Gründungsdatum</li> <li>• Historie des Unternehmens (Meilensteine der Entwicklung)</li> <li>• Geschäftsmodell und Strategie des Unternehmens, insb. Spezialitäten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Telefonbuch</li> <li>• Homepage des Unternehmens</li> <li>• Befragung des Kunden</li> </ul>
<b>Angebotsspektrum vollständig verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausgeübte Tätigkeiten</li> <li>• Angebotene Dienstleistungen</li> <li>• Hergestellte Produkte</li> <li>• Gehandelte Produkte</li> <li>• Stellung in der Wertschöpfungskette (Lieferant, Hersteller, Großhändler, Einzelhändler)</li> <li>• Art der Kunden (Privat, Gewerblich, Öffentlich)</li> <li>• Ggf. geplante Erweiterungen des Angebots (wann)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Homepage des Unternehmens</li> <li>• Befragung des Kunden, insbes. anlässlich der Betriebsbesichtigung</li> </ul>
<b>Struktur des Unternehmens verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anzahl und Lage der Betriebsstätten</li> <li>• Betriebsmittel und deren Einsatz</li> <li>• Räumliche Ausbreitung der Geschäftstätigkeit (lokal, regional, national, international, global)</li> <li>• Anzahl der Mitarbeiter (nach Kopfzahl und nach Beschäftigungsumfang)</li> <li>• Mögliche Expansionspläne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Homepage des Unternehmens</li> <li>• Befragung des Kunden, insbes. anlässlich der Betriebsbesichtigung</li> </ul>

Ziele des Erstgesprächs	Welche Informationen sollte ich beschaffen?	Mögliche Informations-Quellen
<b>Struktur der Eigentümerschaft und der handelnden Personen verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtsform</li> <li>• Eigentümer (wer, in welchen Rollen im Unternehmen involviert)</li> <li>• Sonstige Schlüsselpersonen mit existenzieller Bedeutung für das Unternehmen (z.B. Manager, Leitende Ingenieure)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Homepage des Unternehmens</li> <li>• Befragung des Kunden, insbes. anlässlich der Betriebsbesichtigung</li> </ul>
<b>Struktur der finanziellen Verhältnisse verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kapitalausstattung (Eigen-, Fremdkapital, Eigenkapitalquote, Art der Verbindlichkeiten – insbes. Rückstellungen z.B. für Pensionen)</li> <li>• Umsatz, Gewinn</li> <li>• Vorsteuer-Abzugsberechtigung</li> <li>• Geschäftsplanung, operativ und strategisch, Businessplan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jahresabschlüsse Unternehmensregister – <a href="http://www.unternehmensregister.de">www.unternehmensregister.de</a> (bei Kapitalgesellschaften, meist ist nur die Bilanz verfügbar, bei größeren Kapitalgesellschaften auch die Gewinn- und Verlustrechnung sowie ein Lagebericht)</li> <li>• Befragung des Kunden, insbes. anlässlich der Betriebsbesichtigung</li> </ul>

Das ist zu tun	Erledigt?
• <b>Terminvereinbarung zum Erstgespräch und einer Betriebsbesichtigung</b>	<input type="radio"/>
• <b>Informationen sammeln (s.o.), fehlende Informationen dokumentieren</b>	<input type="radio"/>
• <b>Statusbezogene Erstinformation bereithalten (Visitenkarte oder noch besser eine kleine Firmenbroschüre zum Vermittlerbetrieb)</b>	<input type="radio"/>
• <b>Erstgespräch:</b>	
• Stellen Sie sich und Ihren Betrieb persönlich vor	<input type="radio"/>
• Erläutern Sie Ihre Beratungsphilosophie, insbesondere dass Sie nicht Produktverkäufer, sondern Begleiter beim Risikomanagement Ihrer Kunden sind. Ziel ist nicht, möglichst viele und hohe Versicherungen zu verkaufen, sondern Risiken zu identifizieren, zu analysieren, zu bewerten und sinnvolle Vorschläge zum Risikomanagement einschließlich einem passenden Versicherungskonzept zu machen.	<input type="radio"/>
• Vereinbaren Sie einen Zeitrahmen für das Erstgespräch und erläutern, warum die Betriebsbesichtigung notwendig ist	<input type="radio"/>
• Vereinbaren Sie ein Zweitgespräch, in dem die Ergebnisse Ihrer Expertise vorgestellt und Angebote unterbreitet werden	<input type="radio"/>

Hilfreiche Unterlagen

- **Kundenbasisdaten Gewerbeversicherung** [www.beratungsprozesse.de](http://www.beratungsprozesse.de)

## Schadenverhütung

Schon während der Betriebsbesichtigung können Sie wertvolle Informationen zur Verminderung und zur Begrenzung von Risiken sammeln.

Ziele der Schadenverhütungsberatung	Worauf sollte ich achten?	Mögliche Informationsquellen
<b>Angebotsspektrum vollständig verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Tätigkeiten werden im Betrieb tatsächlich ausgeübt?</li> <li>• Welche Produkte werden hergestellt oder angeboten?</li> <li>• Welche Maschinen und Anlagen sind vorhanden?</li> <li>• Sind Erweiterungen, Umbauten etc. erkennbar?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsrundgang</li> <li>• Befragung des Kunden oder von Mitarbeitern</li> </ul>
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Brandschutz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es Rauchmelder an geeigneten Stellen?</li> <li>• Sind die Rauchmelder miteinander vernetzt?</li> <li>• Gibt es Feuerlöscher an geeigneten Stellen, und haben diese ein aktuelles Eich-Datum?</li> <li>• Sind Brandschutztüren vorhanden, und werden diese freigehalten?</li> <li>• Gibt es einen deutlich sichtbaren Aushang von Regeln für den Brandfall?</li> <li>• Sind die Fluchtwege und Fluchttüren deutlich gekennzeichnet?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsrundgang</li> <li>• Befragung des Kunden oder von Mitarbeitern</li> </ul>
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Einbruchschutz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind die Türen und Türschlösser ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> <li>• Sind die Fenster ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> <li>• Sind evtl. Rollläden gegen Hochheben gesichert?</li> <li>• Sind Dachfenster/-luken vorhanden und ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> <li>• Sind Kellerfenster, -luken, -türen, -schächte ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> <li>• Sind an Türen, Fenstern etc. ältere Einbruchspuren erkennbar? Wenn ja, was hat der Inhaber nach dem Einbruchversuch unternommen?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsrundgang</li> <li>• Befragung des Kunden oder von Mitarbeitern</li> </ul>
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Cyber-schutz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es Firmen-IT oder Anwendungen und Daten in einer Cloud?</li> <li>• Gibt es eine marktgängige und ständig aktualisierte Firewall?</li> <li>• Gibt es eine tägliche Datensicherung?</li> <li>• Werden Datensicherungen extern sicher aufbewahrt?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsrundgang</li> <li>• Befragung des Kunden oder von Mitarbeitern</li> </ul>



Ziele der Schadenverhütungsberatung	Worauf sollte ich achten?	Mögliche Informationsquellen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gibt es eine IT-Abteilung oder einen IT-Dienstleister mit ausreichend kurzfristiger Verfügbarkeit?</li> <li>Gab es in der Vergangenheit bereits Cyberangriffe, und wenn ja, welche Konsequenzen wurden ergriffen?</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Krisenpläne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gibt es einen Krisenplan für Krisen wie Epidemien/Pandemien, Naturkatastrophen, Umweltkatastrophen, Lieferkettenunterbrechungen?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Befragung des Kunden oder von Mitarbeitern</li> </ul>

Ergebnisse Schadenverhütungsberatung	Was wurde festgestellt?	Antworten
<b>Angebotsspektrum vollständig verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welche Tätigkeiten werden im Betrieb tatsächlich ausgeübt?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welche Produkte werden hergestellt oder angeboten?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welche Maschinen und Anlagen sind vorhanden?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sind Erweiterungen, Umbauten etc. erkennbar?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sonstiges</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Brandschutz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gibt es Rauchmelder an geeigneten Stellen?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sind die Rauchmelder miteinander vernetzt?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gibt es Feuerlöscher an geeigneten Stellen, und haben diese ein aktuelles Eich-Datum?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sind Brandschutztüren vorhanden, und werden diese freigehalten?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gibt es einen deutlich sichtbaren Aushang von Regeln für den Brandfall?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sind die Fluchtwege und Fluchttüren deutlich gekennzeichnet?</li> </ul>	

Ergebnisse Schadenverhütungsberatung	Was wurde festgestellt?	Antworten
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sonstiges</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Einbruchschutz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind die Türen und Türschlösser ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind die Fenster ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind evtl. Rollläden gegen Hochheben gesichert?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind Dachfenster/-luken vorhanden und ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind Kellerfenster, -luken, -türen, -schächte ausreichend gegen Einbrüche gesichert?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind an Türen, Fenstern etc. ältere Einbruchspuren erkennbar? Wenn ja, was hat der Inhaber nach dem Einbruchversuch unternommen?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sonstiges</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Cyber-schutz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es Firmen-IT oder Anwendungen und Daten in einer Cloud?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es eine marktgängige und ständig aktualisierte Firewall?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es eine tägliche Datensicherung?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Werden Datensicherungen extern sicher aufbewahrt?</li> <li>• Gibt es eine eindeutige Regelung bzgl. Zugangsberechtigungen und Passwörter?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es eine IT-Abteilung oder einen IT-Dienstleister mit ausreichend kurzfristiger Verfügbarkeit?</li> </ul>	

Ergebnisse Schadenverhütungsberatung	Was wurde festgestellt?	Antworten
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gab es in der Vergangenheit bereits Cyberangriffe, und wenn ja, welche Konsequenzen wurden ergriffen?</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sonstiges</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Krisenpläne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gibt es einen Krisenplan für Krisen wie Epidemien/Pandemien, Naturkatastrophen, Umweltkatastrophen, Lieferkettenunterbrechungen?</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Haftungsrisiken</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Allgemeine Rechts- und Compliance-Risiken:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Können vertragliche Verpflichtungen/Haftungen gegenüber Kunden und Lieferanten sowie Garantien begrenzt werden?</li> <li>○ Werden alle gesetzlichen/aufsichtsrechtlichen/standesrechtlichen Auflagen (ins. für freie Berufe) erfüllt?</li> <li>○ Werden die arbeitsrechtlichen Auflagen erfüllt?</li> <li>○ Werden die Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern erfüllt?</li> </ul> </li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Haftungsrisiken               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Welche Betriebshaftung besteht, und kann diese begrenzt werden?</li> <li>○ Welche Produkthaftung besteht, und kann diese begrenzt werden?</li> <li>○ Welche Vermögenshaftung besteht, und kann diese begrenzt werden?</li> <li>○ Welche Umwelthaftung besteht, und kann diese begrenzt werden?</li> </ul> </li> </ul>	

Ergebnisse Schadenverhütungsberatung	Was wurde festgestellt?	Antworten
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gibt es einen erfahrenen Rechtsvertreter, der bei rechtlichen Problemen kurzfristig um Rat gefragt werden kann?</li> </ul>	
<b>Erste Indizien für Schadenverhütung erkennen – Finanzielle Risiken</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verfügt der Betrieb über eine Rücklage in Höhe der Fixkosten und der unabdingbaren Privatentnahme für mehrere Monate?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wird die Bonität von Auftraggebern vor Annahme eines Auftrags ab einer bestimmten, für den Betrieb kritischen Auftragshöhe überprüft, z.B. durch Einholen einer Bonitätsauskunft?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wird die Rechnungsstellung mit Zahlungszielen und Anreizen für rasche Zahlung (Skonto) beschleunigt?</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wurde die Möglichkeit geprüft, die Fakturierung und das Mahnwesen an professionelle Inkassodienstleister auszulagern?</li> </ul>	

Das ist zu tun	Erledigt?
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Unterlagen zum Betriebsrundgang bereitlegen</b></li> </ul>	<input type="radio"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Mit Betriebsinhaber Betriebsrundgang und Prüfung von Brandschutz, Einbruchschutz, Cyberschutz vereinbaren</b></li> </ul>	<input type="radio"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Mit Betriebsinhaber Bereitschaft zu Investitionen in eine ausreichende Schadenverhütung klären</b></li> </ul>	<input type="radio"/>

Hilfreiche Unterlagen	
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Lageplan und Sicherungsbeschreibung zur Einbruchdiebstahlversicherung</b></li> </ul>	Diverse Versicherungsunternehmen, online und offline verfügbar
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>VdS Quick-Check Cyberrisiken</b></li> </ul>	<a href="http://www.vds.de">www.vds.de</a>

## Risikoberatung

Nachdem Sie sich umfassend über den Betrieb informiert haben, sollte eine systematische Risikoberatung erfolgen.

Ziele der Risikoberatung	Was sollte ich herausfinden?	Mögliche Informationsquellen
<b>Risikoneigung des Kunden verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wie ist die generelle Risikoneigung des Kunden? Z.B. auf einer Skala von 1=risikofreudig bis 5=risikoscheu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Befragung des Kunden</li> </ul>
<b>Selbst tragbares Risiko ermitteln</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welchen Anteil des vorhandenen Eigenkapitals ist der Kunde bereit zu riskieren?</li> <li>Welchen Anteil des künftigen Gewinns ist der Kunde bereit zu riskieren (durch z.B. Aufnahme eines Kredits)?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Befragung des Kunden</li> </ul>
<b>Risiken des Betriebs verstehen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welche Risiken betreffen diesen Betrieb?</li> <li>Wie wirkt sich ein Risiko auf den Betrieb aus?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Befragung des Kunden</li> <li>Sofern vorhanden: Risikobericht im Lagebericht des Jahresabschlusses auf <a href="http://www.unternehmensregister.de">www.unternehmensregister.de</a></li> </ul>
<b>Risikomanagement-Maßnahmen identifizieren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welche Risiken sind vermeidbar, und wie?</li> <li>Welche Risiken sind zu vermindern bzw. zu begrenzen, und wie?</li> <li>Welche Risiken sind zu versichern, und über welche Versicherungen?</li> <li>Welche Risiken müssen/sollen selbst getragen werden?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Befragung des Kunden</li> </ul>

Das ist zu tun	Erledigt?
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Risiken des Betriebs erörtern und ihre Auswirkung auf den Betrieb und die persönliche Situation einordnen</b></li> </ul>	<input type="radio"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Risikoneigung des Kunden erfragen</b></li> </ul>	<input type="radio"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Betrag ermitteln, den der Kunde bereit ist selbst zu tragen</b></li> </ul>	<input type="radio"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Risikomanagementmaßnahmen erörtern</b></li> </ul>	<input type="radio"/>

Checkliste Beratung von Gewerbebetrieben (KMU)

Fragestellung 1 für den Kunden	Antwort
<b>Wie ist Ihre generelle Haltung bezüglich Risiken?</b>	Risikofreudig <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Risikoscheu

Fragestellung 2 für den Kunden	Antwort
<b>Welchen Betrag können Sie selbst tragen?</b>	
Vom Eigenkapital (Rücklagen, Ersparnisse)	_____ Euro
Vom Fremdkapital (Kredit der Hausbank)	_____ Euro
Vom künftigen Gewinn durch Aufnahme eines Kredits:  ____ Euro jährliche Kreditrate x Faktor 6,8 = (Annahme: 10 Jahre Laufzeit, 10% Zins, vorschüssige Zahlweise, näherungsweise)	_____ Euro
<b>Gesamt:</b>	_____ Euro

Fragestellung 3 für den Kunden					
Welches Risiko trifft Ihren Betrieb?	Besteht das Risiko überhaupt?	Wenn ja, wie wirkt es sich auf Ihren Betrieb aus?	Ist das Risiko vermeidbar?	Ist das Risiko zu vermindern/begrenzen?	Ist das Risiko versicherbar?
<b>Personenrisiken des Inhabers/von Schlüsselpersonen</b>					
<b>Tod</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Berufsunfähigkeit</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Krankheit</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Unfall</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Pensionsansprüche</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Weitere: _____</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Vermögensrisiken</b>					
<b>Haftpflichtansprüche</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>D&amp;O-Risiken</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Rechtsschutz</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Zahlungsausfall</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Unterbrechung Produktion</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Rückrufkosten</b>	<input type="radio"/>	Unerh. <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Checkliste Beratung von Gewerbebetrieben (KMU)

Fragestellung 3 für den Kunden					
Welches Risiko trifft Ihren Betrieb?	Besteht das Risiko überhaupt?	Wenn ja, wie wirkt es sich auf Ihren Betrieb aus?	Ist das Risiko vermeidbar?	Ist das Risiko zu vermindern/begrenzen?	Ist das Risiko versicherbar?
<b>Vertrauensschaden durch eigene Mitarbeiter</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Weitere: _____</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Sachrisiken</b>					
<b>Feuer</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Leitungswasser</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Sturm/Hagel</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Einbruchdiebstahl</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Betriebsunterbrechung</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Behördliche Betriebsschließung</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Transportrisiken</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Cyber-/IT-Risiken</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>IT-Betriebsunterbrechung</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Maschinen</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Maschinen-Betriebsunterbrechung</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Kfz</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<b>Weitere: _____</b>	<input type="radio"/>	Unerh. ○○○○○ Existenzvern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fragestellung 4 für den Kunden	Antwort
<b>Ist die Verantwortlichkeit für das Risikomanagement festgelegt?</b>	Ja <input type="radio"/> <input type="radio"/> Nein
<b>Haben Sie eine explizite Funktion Risikomanagement?</b>	Ja <input type="radio"/> <input type="radio"/> Nein
<b>Verfügen Sie über ein Risikoinventar?</b>	Ja <input type="radio"/> <input type="radio"/> Nein
<b>Verfügen sie über ein Früherkennungssystem für Risiken?</b>	Ja <input type="radio"/> <input type="radio"/> Nein

Hilfreiche Unterlagen

- **Kurzanalyse gewerbliche Risiken** [www.beratungsprozesse.de](http://www.beratungsprozesse.de)



## Ergebnisbericht

Fassen Sie für den Kunden und Ihre eigene Dokumentation folgende Ergebnisse zusammen:

- Ort, Datum, Dauer, Anwesende beim Erstgespräch, bei der Betriebsbesichtigung
- Ergebnisse des Erstgesprächs
- Empfehlungen zur Schadenverhütung
- Ergebnisse der Risikoberatung

### Hilfreiche Unterlagen

- **Beratungsdokumentation** [www.beratungsprozesse.de](http://www.beratungsprozesse.de)

## Betreuung

Die Risikosituation eines Unternehmens oder Freiberuflers kann sich jederzeit ändern. Deswegen ist es notwendig, im Rahmen der Betreuung die Ergebnisse der ursprünglichen Erstberatung, Schadenverhütungsberatung und Risikoberatung zu überprüfen. Ziel ist, bei Änderungen den entsprechenden Anpassungsbedarf zu identifizieren und ggf. Veränderungen auch an bestehenden Versicherungen zu vereinbaren.

Wir empfehlen, **mindestens alle drei Jahre, besser jedes Jahr** eine Folgeberatung anzubieten.

Fragen in der Folgeberatung	Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gibt es Unternehmensveränderungen?</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmen Firmierung, Adresse, Ansprechpartner, Kontaktdaten</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angebotsspektrum (Tätigkeiten, Dienstleistungen, Produkte, Stellung in der Wertschöpfungskette, Kundengruppen, Pläne zur Angebotsveränderung)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur des Unternehmens (Betriebsstätten, räumliche Ausbreitung, Mitarbeiteranzahl, Pläne zur Veränderung)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur der Eigentümerschaft (Rechtsform, Eigentümer, Schlüsselpersonen)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur der finanziellen Verhältnisse (Kapitalausstattung, Umsatz, Gewinn, Vorsteuerabzugsberechtigung)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gibt es Veränderungen mit Relevanz für die Schadenverhütung?</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schäden (welche Art, Höhe, Ursachen, Erfahrungen mit der Wirksamkeit von Schadenverhütungsmaßnahmen)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungen im Angebotsspektrum, die Veränderungen in der Schadenverhütung erforderlich machen?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungsbedarf beim Brandschutz?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungsbedarf beim Einbruchschutz?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungsbedarf beim Schutz von IT-Anlagen und Software, insbesondere</li> </ul>	

## Checkliste Beratung von Gewerbebetrieben (KMU)

Fragen in der Folgeberatung	Ergebnisse
Schutz vor Cybergefahren?	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungsbedarf hinsichtlich Krisenplänen?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungsbedarf hinsichtlich Rechtsrisiken?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderungsbedarf hinsichtlich finanzieller Risiken?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Veränderungen bei der generellen Risikoeigung des Kunden?</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Veränderungen bei der Höhe selbst tragbarer Risiken?</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Veränderungen bei den Risiken des Betriebs?</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Veränderung bei Risikomanagement-Maßnahmen des Betriebs?</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Änderungsbedarf bei bestehenden Versicherungen?</b></li> </ul>	