

wäre es sinnvoll, eine entsprechende Maklerplattform möglichst als offenes System zu konzipieren, das nicht nur geringe Switching Costs auf Makler-Seite erfordert, sondern auch ihrem Wunsch nach individuel-

ler Freiheit entspricht. Sind diese Punkte erfüllt, arbeiten Makler mit einem Versicherer nicht trotz, sondern wegen seiner Maklerplattform zusammen – und beide Seiten profitieren davon.

Prof. Dr. Matthias Beenken

Unterentwickeltes Risikomanagement bei KMU

Eine aktuelle Studie zeigt, dass kleine und mittelständische Unternehmen zwar eine gesunde Risikoneigung, aber kein adäquates Risikobewusstsein aufweisen. Die Folge: falsche Prioritäten beim Versicherungsschutz.

Im Auftrag des Vereins KuBI e.V., der der Förderung der selbstständigen Versicherungsvermittler dient, hat die Fachhochschule Dortmund den Umgang kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) mit Risiken untersucht. Dazu wurden 521 KMU aus einem Panel des Marktforschungsunternehmens Yougov online befragt.

Fast neun von zehn KMU mit angemessener Risikoneigung

Unter den Befragten befanden sich 74% Kleinunternehmen, 15% Kleinunternehmen und 11% mittlere Unternehmen.² Diese gehörten den Bereichen Dienstleistungen (48%), Freie Berufe (23%), Handel (14%), Handwerk (8%) und produzierendes Gewerbe (7%) an. Die Stichprobe ist nicht repräsentativ für die Gesamtverteilung der KMU, aber reicht für eine qualitative und explorative Studie aus. Die Befragung erfolgte im November 2019 und damit noch vor der Corona-Pandemie.

Die Befragten gaben überwiegend eine gesunde Risikoneigung an, die zwischen übergroßer Risikoscheu (10%) und unvernünftiger Risikofreude (3%) anzusiedeln ist. Das passt auch deshalb gut zum Unternehmertum, weil Risiken stets nur die Kehrseite von Chancen darstellen. Risiken lassen sich also nur dann vollständig vermeiden, wenn ein Unternehmen nicht am Markt aktiv ist.

Fahrlässige Unterschätzung der Existenzwirkung

Allerdings wird die Auswirkung der Risiken auf die Betriebe bzw. auf den Beruf teilweise drastisch unterschätzt. Besonders augenfällig ist dies bei Haftungsrisiken, die

von fast vier von zehn Betrieben als mehr oder weniger unerheblich und damit selbst tragbar angesehen werden. Auf einer Skala von 1 (unerheblich) bis 5 (existenzzerstörend) landet dieses Risiko bei einer durchschnittlichen Bewertung von 2,80.

Relativ am bedeutsamsten wird das Todesfallrisiko von Inhabern oder Schlüsselpersonen im Betrieb gesehen (3,44), gefolgt von Krankheit (3,19), Zahlungsausfall (2,89) und Feuer (2,82). Relativ am leichtesten zu tragen sehen die KMU Risiken aus der Erteilung von Pensionszusagen und betrieblicher Altersvorsorge (1,89), Sturm und Hagel (1,94) und Transport (1,95). Auch die in der gegenwärtigen Corona-Pandemie ins Zentrum gerückten Risiken der behördlichen Betriebsschließung (2,69), Betriebsunterbrechung infolge Problemen in der Lieferkette (2,30) oder Cyberangriffen und sonstigen IT-Risiken (2,75) wurden Ende 2019 noch als eher mäßig existenziell eingeschätzt.

Nur jeder Zweite setzt auf Vermittler

Drei Viertel der KMU haben nach eigenen Angaben kein explizites Risikomanagement, was zumindest von den Klein- und mittleren Unternehmen durchaus überdacht werden sollte. Eine Alternative wäre die Beratung durch Versicherungsvermittler, deren Expertise gerade kleinen Unternehmen helfen kann, wichtige Risiken zu identifizieren, sinnvolle Schadenverhütungsmaßnahmen zu empfehlen sowie passende Versicherungen zu vermitteln.

Tatsächlich verlassen sich aber nur 49% der Befragten auf einen oder auf mehrere Vermittler. 35% gaben an, ihre Versicherungen direkt beim Versicherer einzukaufen. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass viele Kunden den Ausschließlichkeitsvertreter

Prof. Dr. Matthias Beenken
Fachhochschule Dortmund

Abbildung 1: Risikoneigung der KMU

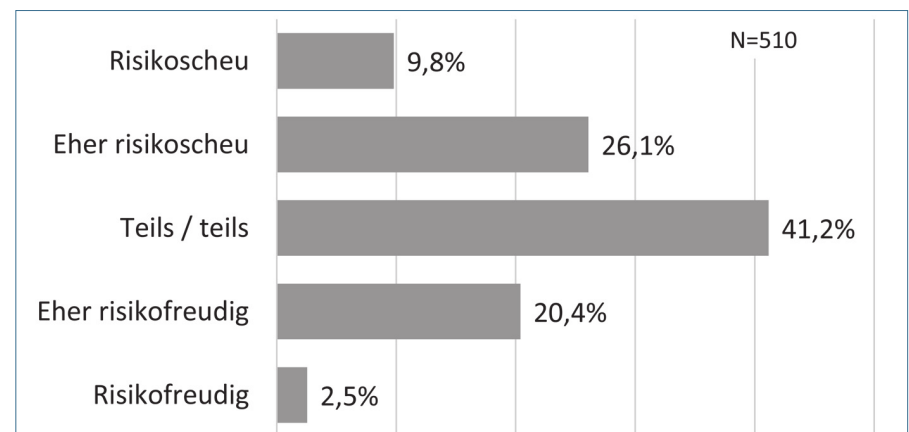
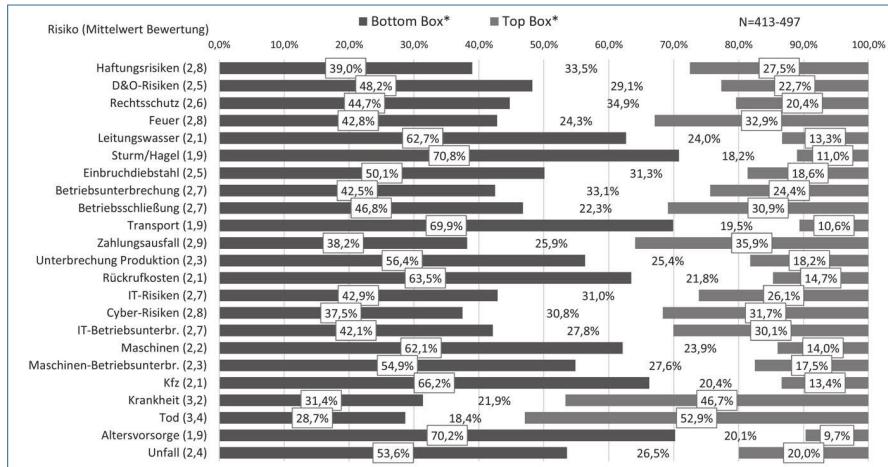


Abbildung 2: Risikobewusstsein der KMU



*Bottom Box: Antworten 1 (unerheblich) und 2; Top Box: Antworten 4 und 5 (existenzvernichtend); nicht einbezogene Antworten: "weiß nicht/keine Angabe"

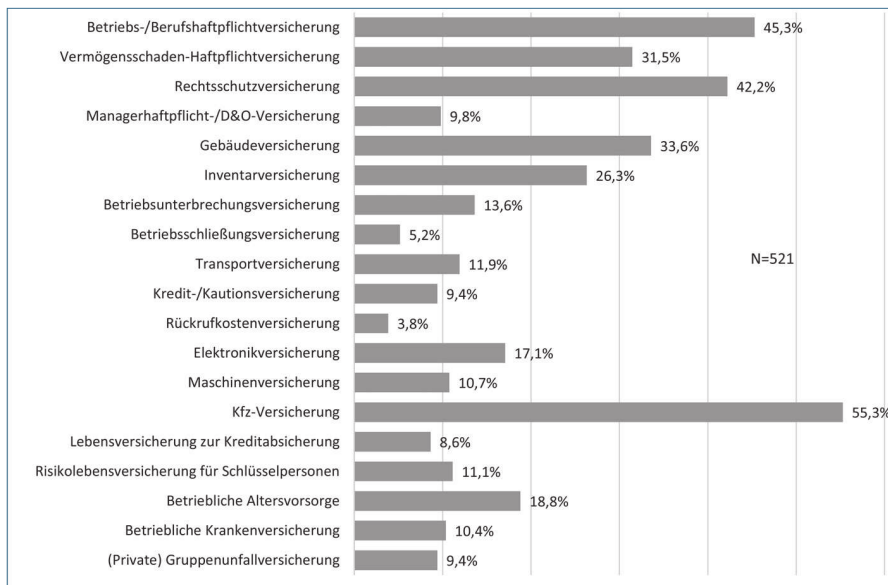
mit dem vertretenen Versicherer gleichsetzen und dessen Arbeit als Direktkauf beim Versicherer missverstehen. Die verbleibenden 16% behaupteten dagegen, generell keine Versicherungen abzuschließen, was allerdings nicht immer zu den Angaben zum tatsächlichen Versicherungsbesitz konsistent war.

Diejenigen Kunden, die nach eigener Wahrnehmung durch einen oder mehrere Vermittler gleich welchen Vertriebswegs betreut werden, nehmen diese Betreuung zumeist als durchaus intensiv wahr. 38% gaben an, mehrmals im Jahr von ihrem Vermittler kontaktiert zu werden, weitere 45% einmal im Jahr.

Seltene Betriebsbesichtigungen

Allerdings wurde nur bei 29% der KMU eine Betriebsbesichtigung durchgeführt. Auch wenn unter den befragten Freiberuflern und Soloselbstständigen einige gewesen sind, die keinen Betrieb im eigentlichen Sinn vorzuweisen hatten, so ist der Anteil doch erstaunlich gering. Hier wird möglicherweise viel Potenzial verschenkt, vor Ort Risiken zu erkennen und die Unternehmer dafür zu sensibilisieren. Vergleichsweise häufig wurde mit 53% angegeben, dass die Vermittler eine Risikoberatung zu Haftungsrisiken angeboten haben. Gleichwohl ist der angegebene Versicherungsbesitz von Betriebs-/Berufshaftpflichtversi-

Abbildung 3: Versicherungsbesitz der KMU



cherungen mit nur 45% aller Antwortenden erschreckend gering. Dies kann nur als fahrlässig bezeichnet werden.

Die Versicherungsbranche könnte möglicherweise selbst noch mehr tun, damit ihr Vertrieb nicht nur als Verkäufer von Versicherungsprodukten wahrgenommen wird. Bei den Kompetenzzuschreibungen durch die KMU liegt die Entwicklung und Vermittlung eines adäquaten Versicherungsschutzes zwar nicht erheblich, aber doch erkennbar vor derjenigen der Risikoberatung und Bedarfsermittlung oder auch der Beratung und Unterstützung bei über Versicherungen hinausgehenden Aspekten des Managements von Unternehmensrisiken.

Die Leistungen der Branche werden gut bewertet. Auf einer Fünferskala von 1 (unzureichend) bis 5 (sehr gut) schneidet das Versicherungsportfolio hinsichtlich der Aspekte Deckungsumfang, Verwaltungsaufwand und Schadenabwicklung mit durchschnittlich rund 3,7 ab. Es werden auch nur wenige Beispiele für Lücken im Versicherungsschutz genannt, und wenn, dann handelt es am häufigsten um reine Unternehmerrisiken.

Fazit

Das Risikobewusstsein von KMU ist von deutlichen Fehleinschätzungen der existenziellen Wirkung vieler Risiken geprägt, obwohl die KMU keine übertriebene Risikofreude zeigen. Da eine eigenständige Risikomanagementfunktion selten ist, sollten sich Versicherungsvermittler stärker als Risikoberater und Risikomanagementexperten positionieren. Durch Betriebsbesichtigungen und gezielte Beratung auch zu wichtigen Themen wie Haftung, Betriebsausfällen oder Cyber Risiken können sie auf eine realistische Risikowahrnehmung und entsprechende Entscheidungen wie Schadenverhütungsmaßnahmen und passende Versicherungen hinwirken.

¹ Die Studie „Risikomanagement und Risikoberatung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)“ der Autoren Matthias Beenken, Jessica Michalczyk und Michael Radtke wurde von der Fachhochschule Dortmund und KuBl e.V. herausgegeben. Sie umfasst 99 Seiten und kann kostenpflichtig bei der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH in Bonn bezogen werden.

² Kleinunternehmen: bis 9 Beschäftigte und bis 2 Mio. Euro Jahresumsatz; Kleinunternehmen: bis 49 Beschäftigte und bis 10 Mio. Euro Jahresumsatz; Mittlere Unternehmen: bis 499 Beschäftigte und bis 50 Mio. Euro Jahresumsatz