

---

## **5 gute Gründe für nachhaltige Beitragsstabilität bei dem Branchenmakler ApoRisk**

### **Muss der Apotheker jede Verschlechterung seiner Versicherungen akzeptieren?**

**Kein Apotheker und keine Apothekerin ist besonders erfreut, wenn am Ende des Jahres mal wieder ein Schreiben ins Haus kommt mit der Ankündigung eines Versicherers, die Prämie des bestehenden Vertrages zu erhöhen. Begründet wird dieser Schritt im Allgemeinen damit, dass sich die Schadensquote dieser Versicherung gegenüber dem Vorjahr erhöht habe und deshalb eine sogenannte Beitragsanpassung unausweichlich sei. Der Apotheker ist vielleicht erstmal ratlos und fragt sich, kann der Versicherer eine Erhöhung der Prämie fordern und wenn ja, muss sie akzeptiert werden? Um es vorwegzunehmen, laut Verbraucherzentrale NRW braucht gemäß dem VVG (Versichertenvertragsgesetz) der Versicherte eine Prämienenerhöhung im Allgemeinen nicht zu akzeptieren, er hat in der Regel ein außerordentliches Kündigungsrecht. Das nutzt dem Apotheker aber nur, wenn es auch Alternativen mit nachhaltiger Beitragsstabilität gibt – und die gibt es, wie der Maklerspezialist ApoRisk aufzeigt.**

Das ‚Bedürfnis‘ oder die Voraussetzungen für eine Vertragsanpassung seitens des Versicherers werden in den Versicherungsbedingungen geregelt. Die Assekuranz kann also nicht wahllos eine Anpassung fordern. Wenn sie dann auf diesen Voraussetzungen die Beitragsprämie erhöht, die Leistung aber nicht oder wenn die Prämie gleich bleibt, aber der Versicherungsschutz reduziert werden soll, dann hat der Versicherungsnehmer nach dem VVG ein außerordentliches Kündigungsrecht.

Etwas anders liegt der Fall bei einer vereinbarten Vertragsdynamik. Der Versicherungskunde kann der Dynamikerhöhung widersprechen oder er/sie kann die Dynamikklausel generell aufkündigen. Aber aufgrund einer Dynamikanpassung kann nicht der gesamte Vertrag gekündigt werden.

Was den Geschäftsbetrieb der Apotheke betrifft, so wird diese von einer ganzen Reihe gesetzlich vorgeschriebener und zusätzlichen je nach Ausprägung des Geschäfts und der eigenen Risikotoleranz zusätzlich frei am Markt wählbaren Absicherungskonzepten geprägt. Bei der Vielzahl der abzusichernden Risiken gibt es grundsätzlich zwei Ansätze: einen sogenannten AllRisk-Komplettschutz, der zu einem für den Leistungsumfang relativ niedrigen Preis alle Gefahren berücksichtigt, bis auf die explizit ausgeschlossenen. Und alternativ hat der Apotheker auch die Möglichkeit ein für jedes Einzelrisiko modular aufbaubaren Versicherungsschutz zu wählen.

Soll nun der Apotheker wieder einmal zu einer Prämienerrhöhung herangezogen werden, bietet bei beiden Absicherungsstrategien die ApoRisk GmbH ([www.aporisk.de](http://www.aporisk.de)) eine langfristig beitragsstabile Alternative. ApoRisk hat als Spezialmakler einen ausschließlich für die Apothekenbranche konzipierten und eingesetzten Tarifkanon im Angebot. Das heißt, es wurden besondere Gruppentarife für den Nischenbereich Apotheker/Apotheken entwickelt, die das im Vergleich zu branchen- und berufsgruppenübergreifenden Tarifen günstigere Risiko dieser separierten Gemeinschaft abbilden. Was dann aufgrund der relativ geringen Schadensquote einen wesentlich günstigeren und vor allem nachhaltig stabileren Prämien- und Leistungsrahmen ergibt, wie es eine vergleichbare Geschäftsabsicherung eines Versicherers bieten kann, die als Basis auf einer Bandbreite vieler heterogener Personengruppen beruht.

Um die gesamte Risikosituation der Apotheke fachgerecht prüfen zu können, bietet ApoRisk dazu die Beratungskompetenz des Spezialmaklers. Denn, welche(r) ApothekerIn möchte sich über Gebühr mit solchen für ihn oder sie eher fachfremden Themen befassen, kommt doch letztendlich der Erfolg der Apotheke primär aus der kundengerechten und zukunftsorientierten Gestaltung des Apothekenbetriebes. Erschwerend kommt außerdem hinzu, dass es momentan in Deutschland eine kaum zu überblickende Menge von über 800 Versicherern gibt. Was liegt da näher, als sich einen Fachmann auf diesem Gebiet der Risikoabsicherung und –vorsorge für

Apotheker und Apotheken zu suchen. Und das sowohl für geschäftliche, als auch private Belange, da die oft ineinandergreifen.

Der Fachmann kennt aufgrund seiner Spezialisierung auf die pharmazeutische Branche detailliert den Versicherungsmarkt für Apotheken und kann mit diesem Wissen auch besondere Nischenkonzepte entwickeln. Darüber hinaus hat ApoRisk ein Direktversicherungskonzept ([www.aporisk.de/beratung](http://www.aporisk.de/beratung)) mit persönlichen Beratungstools und Serviceleistungen verbunden, die jederzeit bundesweit abrufbar sind. Geschäftsführer Arslan Günder: „Dabei sehen wir uns nicht nur bei Risikoanalyse und kundenspezifischer Vertragsgestaltung in der Pflicht, sondern streben eine möglichst lebenslange und vertrauensvolle Partnerschaft mit dem Kunden an. Was nur funktioniert, wenn der Kunde auch zufrieden ist.“

Zusammengefasst lassen sich 5 gute Gründe formulieren, warum ein selbstständiger Apotheker oder eine Apothekerin auf die Unterstützung des unabhängigen Maklers ApoRisk zurückgreifen sollte, um sich eine nachhaltige und kostengünstige Beitragsstabilität zu sichern:

1. Die Fachkompetenz im pharmazeutischen Berufsstand ermöglicht eine nischengerechte Prämienkalkulation. Die Souveränität des Maklers im Riskmanagement garantiert in Kooperation mit dem Versicherungsunternehmen die gewünschte bessere Schadensentwicklung.
2. In einer separierten Gemeinschaft sind nachweisbar stabile Beiträge nur mit speziellen Versicherungskonzepten als ganzheitliche Lösung umsetzbar. Diese Besonderheit wird von verschiedenen Standesorganisationen als Empfehlung bestätigt.
3. Die Versicherungskonzepte sehen sowohl eine ganzheitliche, aber auch eine modulare Absicherungsstrategie vor. Mit diesen Produktlösungen ist es möglich, sich individuell oder auch all-inklusive weitestgehend abzusichern.
4. Zur Ermittlung der wirtschaftlich sinnvollsten Lösung im Sinne von Beitrag und Leistung ist die Prüfung der bestehenden Versicherungen sehr wichtig. Dieser Versicherungsscheck bleibt für den Apotheker kostenfrei.
5. Nachhaltig günstige Beiträge bei bestmöglichem Versicherungsschutz sind nur zu gewährleisten, wenn auch die kontinuierliche Betreuung während der gesamten Laufzeit eines Vertrages sichergestellt ist (z.B. Hilfe im Schadensfall

oder Optimierung der Versicherung bei neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen).

## **Über ApoRisk GmbH**

Die ApoRisk® GmbH ist ein Versicherungsmakler, der sich auf die Bedürfnisse der Apotheker und ihrer Mitarbeiter spezialisiert hat. Das Maklerunternehmen arbeitet nach modernem Direktkonzept über ein aufwendig gestaltetes Internetportal ([www.aporisk.de](http://www.aporisk.de) / [www.pharmarisk.de](http://www.pharmarisk.de)), verbunden mit einem Beratungsservice unter kostenloser Infohotline (Tel.: 0800. 919 0000) und kostenlosem Fax (0800. 919 6666). Das Internetportal bietet nicht nur detaillierte Informationen zu Wirtschafts- und Versicherungsfragen, sondern unter ‚Aktuell‘ auch eine Übersicht der wichtigsten Branchenmeldungen aus dem gesamten Gesundheitsbereich.

Der Wegfall aufwendiger Vertriebsstrukturen schont die Kosten und kommt den Policen zugute. Als Makler ist ApoRisk zudem unabhängig von bestimmten Versicherungsunternehmen und kann somit alle Versicherer auf den Prüfstand stellen. Mithilfe ausgefeilter Software wird dann aus allen am Markt verfügbaren Policen ein optimales, individuell auf die Bedürfnisse abgestimmtes Angebot erstellt. Das heißt, die Beratung beschränkt sich nicht nur auf Produkte, sondern hat die tatsächlichen Risiken im Blick.

Das individuelle Angebot kann bei Bedarf alle in der Apotheke auftretenden Geschäfts- und Privatarisiken sowohl für den Apotheker wie für seine Mitarbeiter einbeziehen. Die Allgefahren-Apothekenversicherung PharmaRisk ist zum Beispiel ein möglicher Ansatz zu einer umfassenden Geschäftsversicherung, die in einer Police die wichtigsten Risiken des Apothekenbetriebs abdeckt (Deckungsübersicht: <http://www.pharmarisk.de/apothekenversicherung-checkliste.html>), angefangen von der Betriebshaftpflicht und weiteren Haftungsansprüchen Dritter bis zu Sachsubstanzschäden und Ertragsausfälle infolge Betriebsunterbrechung. Diese Zusammenfassung der Apothekenrisiken in einem Vertrag spart ebenfalls Zeit und Kosten: eine Versicherung gegen viele Risiken, ein Ansprechpartner und eine einfache Berechnung des Beitrages. Genauso umfangreich ist eine Risikoabdeckung auf der privaten Seite möglich von Gesundheit über Vorsorge und Sicherheit bis zu den

Finanzen. Für die Mitglieder namhafter Standesorganisationen bietet ApoRisk außerdem besondere Leistungen und Tarife an, die nur im Rahmen einer derartigen Solidargemeinschaft der Apotheker möglich sind.

Weitere Informationen:

ApoRisk GmbH  
Herrn Arslan Günder,  
Geschäftsführer

Scheffelplatz | Schirmerstr. 4  
76133 Karlsruhe

Tel.: 0721. 16 10 66 - 0  
Fax: 0721. 16 10 66 - 20

Persönliche Beratung:

Tel.: 0800. 919 00 00  
Fax: 0800. 919 66 66

E-Mail: [info@aporisk.de](mailto:info@aporisk.de)

Web: [www.aporisk.de](http://www.aporisk.de)  
[www.pharmarisk.de](http://www.pharmarisk.de)

Pressekontakt:

Paul Vermehren  
Freier Fachjournalist

Redaktionsbüro  
Wasgaustr. 19  
76227 Karlsruhe

Tel.: 0721 40 3000  
Fax: 0322 237 575 78  
Mobil: 0178 90 411 49  
E-Mail: [redaktion\\_ruesing@t-online.de](mailto:redaktion_ruesing@t-online.de)