



Themen des Tages

Wie man Apotheken versichert

Bei den zu erwartenden Nebenwirkungen hilft nur dieses Buch

(29.06.2015) • Akademische Heilberufe unterliegen ganz eigenen berufsspezifischen Bedingungen und Risiken. Daher ist eine Absicherung mittels Versicherungen von der Stange nicht möglich. Leider wird aber genau das in sehr vielen Fällen versucht. Das experten-netzwerk im Gespräch mit Michael Jeinsen, dem Autor des Buches „Zielgruppenanalyse Apotheker“, das in diesem Jahr erschienen ist.

Das Buch „Zielgruppenanalyse Apotheker“ von Michael Jeinsen wendet sich an Versicherungsvermittler, die Apotheken beraten oder dies in Zukunft tun wollen. Apotheker und Apothekerinnen gehören einer für Versicherungsvermittler ausgesprochen interessanten Kundengruppe an. Doch die Absicherung von Apotheken ist eine komplexe Angelegenheit, da berufsspezifische Umstände und gesetzliche Regelungen viele unterschiedliche Risiken nach sich ziehen. Nicht wenige Vermittler scheuen diese schwer überschaubare Aufgabe, auch aus Haftungsgründen. Das führt letztlich dazu, dass Apotheken häufig unzureichend oder falsch versichert sind.

- Herr Jeinsen, wie sieht die Situation rund um Versicherungen für Apotheken denn aus?
- Die meisten Apotheker, aber auch Ärzte in der Primärversorgung, Zahnärzte und Sanitätshaus-Inhaber versuchen, ihren Versicherungsschutz über einen Mix verschiedener Policen aufzubauen. Das Ergebnis ist leider oft ein gewaltiges Durcheinander, in dem zentrale Risiken nur sehr mangelhaft abgesichert werden oder gar nicht. Zudem finden sich häufig überflüssige und kostspielige Doppeltabsicherungen, weil die Einzelpolicen nicht zueinander passen. Ebenso variiert der Versicherungsschutz bei Mehrbesitz unterschiedlicher Standorte in aller Regel erheblich.
- Welche Probleme entstehen daraus?
- Spätestens wenn ein Schaden eintritt, müssen die Versicherten bemerken, dass ihre Policen am Bedarf und am Standesrecht vorbeigehen. Die Folge: Der scheinbare Versicherungsschutz löst sich in Luft auf. Die Inhaber bleiben auf mitunter existenzgefährdenden Kosten sitzen. Das muss nicht sein, denn es gibt Lösungen, die das Versicherungs- und das Kammerrecht verbinden. Sie sind jedoch in der Vermittlerschaft nicht breit bekannt. Das wollte ich mit diesem Buch ändern, denn die Kollegen können ja dann auch „enthaftender „vermitteln....
- Welche Vorteile entstehen da - für beide Seiten?
- Ist der Schaden eingetreten haben Ärzte oder Inhaber von Apotheken und Sanitätshäuser alle Hände voll zu tun, die eigene Praxis oder das eigene Geschäft wieder zum Laufen zu bringen. Schnell wird da eine Frist des Versicherers übersehen oder es fehlt schlicht die Zeit, die aufwendige Schadensmeldung korrekt machen zu können. Deshalb ist es auch erforderlich, diesen Zielgruppen die Arbeit abzunehmen. Ich zeige am Beispiel der Apotheker auf, wie man Heilberufler erfolgreich akquiriert und dann dauerhaft als Kunden bindet.
- Herr Jeinsen, wir danken für dieses Gespräch!

Mehr Informationen zu Buch und Autor finden Sie [hier](#) .

Aktuelle Schulungen rund um die Versicherung von Apotheken finden Sie bei der [PharmAssec-Akademie](#).

Aktuelle Lesermeinungen

Karl Müller Lanzl, medi - finanz Consulting GmbH, Zorneding: "Sehr geehrter Herr Jeinsen, lieber ebenso PharmAssec-Begeisterter wie wir selbst. Gratulation, Anerkennung und Respekt zu Ihrem aus meiner Sicht gelungenen "Apothekerbuch". Gratulation, den als Apothekersohn aus einer bekannten Münchner Apothekerfamilie gehe ich heute der Berufung als "ehrbarer Makler" nach und kann zu Ihrem Buch nur sagen "Ja, so ist es!" Sie haben es auf den Punkt gebracht, sowohl aus Apothekersicht wie auch aus Vermittlersicht ein hilfreicher und unterhaltsamer Begleiter für den Alltag. Anerkennung, denn einerseits haben Sie viel Know-How einfließen lassen, andererseits dieses wiederum leicht verständlich und amüsan dargestellt. Viel Arbeit, wie man unschwer erkennen kann, dafür mein ausdrücklicher Respekt.

Christian Mayer, TACHELES Versicherungsmakler & Finanzen: "Hallo Herr Jeinsen, gestern habe ich ihr Buch trotz Poststreik erhalten. Ich bin begeistert! Da sich aufgrund persönlicher Umstände eine zeitnahe Akquise nicht machen ließ, kann ich doch jetzt mit dem Buch an ihr Seminar anknüpfen und den Einstieg wagen. Vielen Dank für die Bereicherung in schriftlicher Form! "

Quelle: // PharmAssec GmbH, Michael Jeinsen (2015)

©Bild: (1) © www.versicherungsjournal.de