



Wie man Apotheken versichert

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.

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](#).

Bild: © Michael Jeinsen

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941680/wie-man-apotheken-versichert/>