



## Versicherungspartner für Apotheker auf Lebenszeit

*5 gute Gründe für ein erfolgreiches Risk-Management bei Apotheken*

Karlsruhe - In einer Umfrage des IfH-Instituts (Köln) sind die ApothekerInnen nicht nur unzufrieden mit den Gesundheitspolitikern, sondern sie stellen ihren Ständesvertretern in Kammern und Verbänden ebenfalls schlechte Noten aus. Auch wenn sich die Konjunkturlage etwas aufhellt und die Geschäftslage von den Apothekern zunehmend zumindest als "neutral" eingeschätzt wird, zeigt das doch, dass die bisherigen ordnungspolitischen Umstrukturierungen wirtschaftlich eher noch zu schaffen machen. Und es wäre ohne Frage weiter kontraproduktiv, wenn die Risiken des Geschäftsbetriebes aus Unachtsamkeit nicht optimal abgesichert sind und aus irgendeinem Grunde ein Schadensfall eintreten würde. Die damit verbundenen, meist unvorhersehbaren Kosten würden die Wirtschaftlichkeit weiter belasten und könnten im Extremfall auch die Existenz des Unternehmens gefährden. In dieser Situation der Apotheken mit Herausforderungen an den verschiedensten Fronten braucht es Versicherungspartner wie die ApoRisk GmbH, die bestimmte, für den Erfolg entscheidende Grundmerkmale erfüllen. Denn was passiert, wenn eine unprofessionelle und meistens trotzdem teure Absicherung die Risiken nicht alle oder nicht ausreichend abdeckt? Oder anders gefragt: wer zahlt für Schäden, wenn die eigene Versicherung nicht zahlt?

Wie gut oder wie schlecht sind die Apotheker und ihre Apothekenbetriebe abgesichert? Damit der Apotheker diese Frage positiv beantworten kann, ist es von Vorteil, wenn bestimmte Kriterien erfüllt sind. An erster Stelle zu nennen wäre da die Kernkompetenz eines Versicherungsspezialisten für die pharmazeutische Branche. Sie ist unabdingbare Voraussetzung für die fachgerechte Betreuung mit einer professionellen Risikoanalyse und einem speziell auf den konkreten Fall ausgerichteten, ganzheitlichen Versicherungskonzept. Dazu hat der Spezialist als souveräner Makler die optimalen Produkte am Versicherungsmarkt ausgewählt und sie mit entsprechender Fachkompetenz den Risiken zugeordnet. Ein wichtiges Kennzeichen einer guten Kundenbetreuung ist auch ein modernes Direktkonzept mit zum Beispiel einer Online-Prämienermittlung oder ausführlicher Informationsbereitstellung zu allen apothekenspezifischen Versicherungsfragen. Wobei trotzdem auch persönliche Beratungsinstrumente und Serviceleistungen nicht zu kurz kommen und eine gleichwertige Stellung bei der Betreuung des Kunden haben.

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 außerdem, 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.

So hat die ApoRisk GmbH als Versicherungsmakler, der sich ausschließlich auf den Bereich Apotheker/Apotheken spezialisiert hat, die Versicherer in Bezug auf Produktgruppen/Tarife, Service-Angebote und -leistungen oder Benutzerfreundlichkeit unter die Lupe genommen. Geschäftsführer Arslan Günder: "Das Ergebnis sind spezialisierte Versicherungskonzepte, von der alle Risiken umfassenden AllRisk- bis zu individuell aufbaubaren Modular-Lösungen, von Gruppenversicherungen bis zu Rahmenverträgen. Mit unserer Dienstleistung vermeidet der Kunde eine Doppel- oder Überversicherung, genauso wie eine Unterversicherung." Darüber hinaus hat ApoRisk ein Direktversicherungskonzept ([www.aporisk.de](http://www.aporisk.de)) mit persönlichen Beratungstools und Serviceleistungen verbunden, die jederzeit bundesweit abrufbar sind. 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."

5 gute Gründe .....

In 5 guten Gründen? lassen sich die Hauptvorteile prägnant zusammenfassen, warum ein Apotheker oder eine Apothekerin auf die Unterstützung des unabhängigen Maklers ApoRisk zurückgreifen sollte:

- 1. Fachkompetenz für den pharmazeutischen Berufsstand**  
Hohe Fachkompetenz als unabhängiger Versicherungsmakler für den pharmazeutischen Berufsstand durch eine über zwanzigjährige Spezialisierung auf die Nische Apotheken / ApothekerInnen. Die Souveränität des Maklers gegenüber den Versicherungsunternehmen garantiert die Auswahl der für die Pharmaziebranche besten Tarife. ApoRisk steht für: Apotheker-Risiken richtig versichern.
- 2. Umfassende und spezielle Versicherungskonzepte**  
Umfassende und speziell auf die Erfordernisse der ApothekerInnen / Apotheken zugeschnittene Versicherungskonzepte als ganzheitliche Lösungen (Allrisk oder modular), die sowohl die geschäftlichen Risiken (Betriebs-/Produkthaftpflicht, Sachsubstanzschäden, Betriebsunterbrechungen, etc.), als auch die privaten Bedürfnisse nach Sicherheit und Rendite abdecken. Die Versicherungslösungen von ApoRisk sind von namhaften Ständesorganisationen empfohlen, u.a. auch aufgrund der preiswerten Beiträge in dieser separierten Gemeinschaft.
- 3. Modernes Direktkonzept**  
Mittels modernem Direktkonzept kann sich der Interessent nicht nur detailliert über ein aufwendig gestaltetes Internetportal zu allen Fragen der Risikoabsicherung in Apotheken informieren, sondern er hat auch Zugriff auf die wichtigsten Branchenmeldungen aus dem Gesundheitsbereich. Außerdem lassen sich mit dem Online-Tarifrechner die Prämienhöhen ermitteln und anschließend direkt die Angebote online anfordern. Mit der kostenfreien Infohotline kann zudem jederzeit persönliche Unterstützung und Beratung abgerufen werden.
- 4. Beratungsinstrumente und Serviceleistungen**  
Mit verschiedenen Beratungsinstrumenten und Serviceleistungen kann der Apotheker aber auch in Kooperation eine eingehende Analyse der persönlichen Situation erhalten, mit dem Resultat eines individuell abgestimmten Risikoschutzes. Solche Instrumente sind zum Beispiel ein Riskmanagement mit einer Checkliste aller möglichen Risiken und deren Prioritätenzuordnung oder ein kostenfreier Kostencheck zur Optimierung von Versicherungsausgaben und Versicherungsschutz bei bestehenden Altverträgen.
- 5. Lebenslange Partnerschaft**  
Die Zusammenarbeit von ApoRisk mit solide arbeitenden Versicherern stellt eine lebenslange erfolgreiche Partnerschaft in Aussicht. Dabei ist die kontinuierliche Betreuung während der gesamten Laufzeit eines Vertrages mit z.B. Hilfe im Schadensfall oder Verbesserung des persönlich spezifischen Versicherungskonzeptes bei neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen selbstverständlich.

## Pressekontakt

Freier Fachjournalist

Herr Paul Vermeehren  
Wasgastr. 19  
76227 Karlsruhe

pharmarisk.de  
redaktion\_ruesing@t-online.de

## **Firmenkontakt**

ApoRisk GmbH

Herr Arslan Günder  
Scheffelplatz | Schirmerstr. 4  
76133 Karlsruhe

aporisk.de  
info@aporisk.de

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 Privatr Risiken 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.

Anlage: Bild

