

### Alles easy ???



- In der Schweiz ist es die Pflicht eines Unternehmens (u.a. AG / GmbH) für seine Mitarbeiter eine **Unfallversicherung** abzuschliessen (Gesetz UVG 832.20).
- Normalerweise ist bis zu **80% des Lohns** gedeckt (bis max. 148 kCHF, stand 2019)
- Die Herausforderung ist, dass viele Startups sich entweder keinen oder einen sehr geringen Lohn auszahlen (um den Start zu überbrücken). Und **80% von Null ist Null**.
- Als Gründer geht man bereits sehr viele Risiken ein. Die Frage ist also, wie löst man das „Unfallversicherungs-Problem“, ohne noch weitere und unnötige Risiken in Kauf zu nehmen.

### Weg zur Lösung



- Wir sind auf 15 Unfallversicherungsanbieter zugegangen und haben unsere Situation geschildert: **Startup, 2 Gründer, kein Lohn**. Wir haben gefragt, wie man das “80% von Null”-Problem lösen kann und um eine Offerte gebeten.
- Die meisten Offerten waren in der Höhe von 1200 CHF (jährlich pro Gründer), aber im Schadensfall hätte man 80% vom ausbezahlten Lohn erhalten (also Null). Wir haben mit mehreren Anbietern telefoniert, versucht den Sinn der Offerte zu verstehen. Die Antworten waren ernüchternd: *dies sei das normale Vorgehen und eine Unfallversicherung obligatorisch*.
- Eine Versicherung (Allianz) hat uns **eine sinnvolle Lösung** offeriert – wir als Gründer können ein **„Branchenübliches Gehalt“** versichern – zu einem ähnlichen Preis wie die anderen Anbieter.
- Wir sind mit dem Konstrukt erneut auf die anderen 14 Anbieter zugegangen. Die meisten haben abgelehnt zu offerieren. Eine Offerte war 3-mal so teuer und nur zwei weiterer Anbieter sahen sich in der Lage ein vergleichbares Angebot zu erstellen.
- Am Ende hatten wir 3 Offerten zur Auswahl. Das Angebot der Allianz war immer noch das Beste, aber der Hauptgrund weswegen wir uns für die Allianz entschieden haben ist das **Vertrauen**
  - Allianz hatte als erste und proaktiv eine Lösung für uns gefunden. Wir haben uns von Anfang an **gut beraten** gefühlt
  - Uns wurde das Gefühl vermittelt, dass es sie **wirklich kümmert** eine Lösung zu finden, die zu uns und unserer Startup-Situation passt

### Unsere Learnings



- Wenn man in einer speziellen Situation ist, muss man die Zeit investieren, um jemanden zu finden, der wirklich gewillt ist die Situation zu verstehen und zu helfen.
- Viele werben mit “speziellen Angeboten für Startups”. Von denen hätten wir für solch normale Startup-Situationen eine Lösung erwartet. Werbeslogan sind nicht alles!
- Wir haben andere Startups und Startup-Unterstützer gefragt, aber leider scheint das Konstrukt der Allianz noch nicht so bekannt zu sein, weswegen wir unsere Erfahrung teilen wollen
- Ob die Allianz für jeden die richtige Wahl ist, können wir nicht beurteilen. Wir können nur für uns sprechen und Herr Weidmann hat uns wirklich geholfen eine Lösung zu finden, die zu uns passt!



#### Allianz Suisse

René Weidmann [rene.weidmann@allianz.ch](mailto:rene.weidmann@allianz.ch) (+41 58 357 25 60)

KMU Kompetenzzentrum Franco Carbotti

Giesshübelstrasse 40

CH-8045 Zürich