**Einwandbehandlung**

**Vorwand 1/5: Ich habe sowieso schon zu viele Versicherungen. Und jetzt noch eine weitere für Sicherheitsleistungen?**

Betrachten Sie das Thema einmal ganz nüchtern.

Sicherheitsleistungen müssen Sie auf jeden Fall stellen, wenn Sie mit Geschäftspartnern neue Verträge abschließen wollen. Die Frage ist nicht, „ob“, sondern „wie“ Sie diese Sicherheiten stellen.

Die gängigen Formen – bar, Bankbürgschaft und Kautionsversicherungen – haben alle ihre individuellen Vor- und Nachteile. Für die Versicherungslösung sprechen viele Vorteile, u. a.:

* weithin akzeptiert
* schont die Liquidität
* Kreditlinien bleiben in vollem Umfang erhalten
* günstige Beiträge, die als Betriebsausgaben buchbar und somit steuermindernd sind

**Vorwand 2/5: Ich bin doch viel zu klein. Für mich lohnt sich das nicht.**

Versuchen Sie einmal, die Perspektive zu wechseln.

Gerade für kleinere und noch junge Unternehmen ist Liquidität ein besonders kostbares Gut. Genau diese Liquidität können Sie mit einer Kautionsversicherung schonen und den eingesparten Betrag für notwendige Wachstums-Investitionen nutzen.

Unter diesem Gesichtspunkt ist die Kautionsversicherung für kleinere Unternehmen sogar noch sinnvoller als für größere.

**Vorwand 3/5: Es ist viel zu teuer.**

Rechnen Sie einmal ganz nüchtern nach.

Sicherheiten, die Sie bar hinterlegen, binden Liquidität. Über diese Beträge können Sie nicht verfügen. Sie erwirtschaften damit keine Eigenkapitalrendite und erhalten in der Regel keine oder nur geringfügige Zinsen.

Für eine Bankbürgschaft bezahlen Sie Avalprovision.

Im Vergleich ist die Kautionsversicherung oft die wirtschaftlich sinnvollere Lösung. Hochwertiger Schutz ist schon für kleines Geld zu haben. Bei der Mietkautionsversicherung können Sie zum Beispiel mit einem Jahresbeitrag in Höhe von ca. 5% der vereinbarten Kautionssumme rechnen. Hinzu kommt: Der Beiträge ist als Betriebsausgabe buchbar. Er mindert den Gewinn und damit die Steuerbelastung.

**Vorwand 4/5: Zu spät! Ich habe die Sicherheitsleistung schon in bar hinterlegt.**

Es ist nie zu spät für eine Kautionsversicherung. Sie kann auch für bereits laufende Verträge abgeschlossen werden. Das heißt, sie können von der Barkaution oder Bankbürgschaft auf eine Kautionsversicherung umsteigen, wenn ihr Geschäftspartner damit einverstanden ist.

Das kann handfeste Vorteile für Sie haben. Beispiel Mietkautionsversicherung. Akzeptiert Ihr Vermieter die Bürgschaftsurkunde, zahlt er ihnen die bereits hinterlegte Barkaution zurück. Auf diese Weise können Sie die Liquidität Ihres Unternehmens schnell und unkompliziert verbessern. Mit dem Betrag könnten Sie zum Beispiel eine Investition tätigen, die Sie schon lange planen.

Hinzu kommt: Endet das Mietverhältnis ordnungsgemäß, müssen Sie der Kautionsrückzahlung nicht „hinterherlaufen“. Bedenken Sie, dass ihrem Vermieter eine sogenannte Überlegungsfrist zusteht. Er kann monatelang, im Einzelfall sogar jahrelang prüfen, ob noch Ansprüche aus dem Mietverhältnis bestehen, bevor er ihnen die Barkaution zurück überweist. Dieses Szenario ist bei der Mietkautionsversicherung ausgeschlossen.

**Vowand 5/5: Nur Bares ist Wahres. Meine Geschäftspartner wollen „Cash“ sehen.**

Natürlich kann es vorkommen, dass einzelne Geschäftspartner der Kautionsversicherung skeptisch gegenüberstehen. Zum Beispiel, weil sie dieses Absicherungsinstrument noch nicht kennen. Das ist in Ordnung, denn jedes Unternehmen kann frei entscheiden, welche Sicherheiten es akzeptiert.

Insgesamt erfreut sich die Kautionsversicherung im Geschäftsleben einer hohen Akzeptanz.

Auch für den Begünstigten – also Ihren Geschäftspartner – hat die Kautionsversicherung im Vergleich zu Barkaution und Bankbürgschaft handfeste Vorteile. Zum Beispiel: Er kann sicher sein, dass Ihre Bonität im Antragsprozess auf Herz und Nieren geprüft worden ist. Im Fall der Fälle erhält er sein Geld vom Versicherer schnell und unkompliziert („auf erstes Anfordern“). Nicht zuletzt spart er administrativen Aufwand für das Verwalten und die Zinsabrechnung einer Barkaution.

Übrigens: Wenn Sie eine Kautionsversicherung abgeschlossen haben, die Ihr Geschäftspartner wider Erwarten nicht akzeptiert, können Sie die Bürgschaftsurkunde innerhalb einer bestimmten Frist an den Versicherer zurückschicken. In der Regel entstehen Ihnen dann keine Kosten.