



Versicherungen für Selbstständige 2003

Mehr Sicherheit für
Betriebe
und Freiberufler

Das Risiko managen

Sicherheit für Firma und Chef

Welche Versicherung für wen?

Persönliche Versicherungen für junge Selbstständige

Schutz für Unternehmen in der Konsolidierungsphase

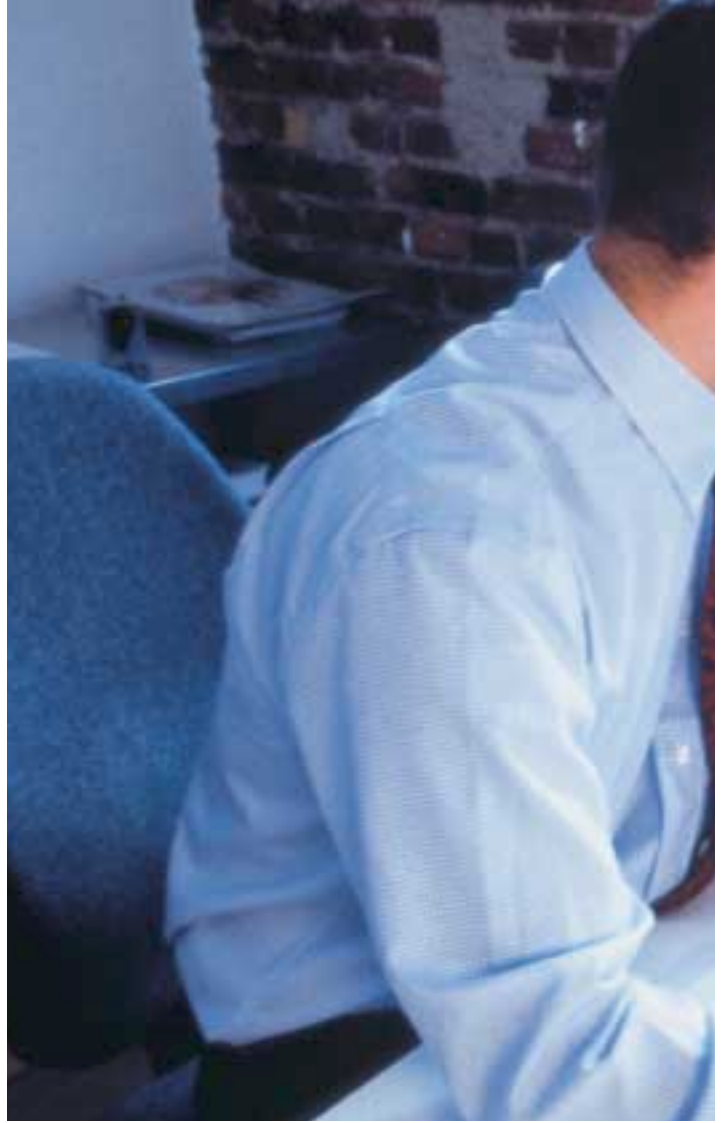
Privater Schutz für Selbstständige mittleren Alters

Versicherungen für expandierende Firmen

Die private Versorgung älterer Selbstständiger

Versicherungen – wo und wie?

Inhalt



Das Risiko managen

Tüchtigkeit allein reicht nicht aus:

Am Anfang stand eine Idee. Dann haben Sie gerechnet und gezweifelt, doch schließlich sich selbst und dann die anderen überzeugt. Jetzt sind Sie selbstständig, als Handwerker, Händler, Gewerbetreibender, Arzt, Anwalt oder geschäftsführender Gesellschafter eines Unternehmens. Ob Ihre Rechnung am Ende aufgeht, hängt von vielen Faktoren ab, nicht nur von Ihrer Tüchtigkeit.

Aber selbst wenn Ihr Konzept als Unternehmer oder Freiberufler stimmt, können Sie noch Pech haben. Eine fehlerhaft arbeitende Maschine, die Unachtsamkeit eines Mitarbeiters, ein Irrtum, den Sie selbst begehen – und schon kann alles auf dem Spiel stehen: die Firma, die Praxis und Ihre private Lebensplanung.



Deshalb müssen Sie Ihr Risiko begrenzen, sich gegen Gefahren versichern. Diese Broschüre informiert Sie über die verschiedenen Versicherungen, die Selbstständigen zur Verfügung stehen. Damit Sie am Ende jedoch vor lauter Bäumen den Wald nicht aus dem Auge verlieren, versuchen wir, Ihnen Anregungen zu geben, welcher Versicherungsschutz für Ihren Betrieb wichtig ist – und auf welchen Sie vielleicht verzichten können.

Wir geben Ihnen auch Anhaltspunkte, was der Versicherungsschutz im Einzelnen kosten kann. Abweichungen kommen nicht nur vor, sondern sind auf unserem freien Markt sogar

typisch – erst recht nach der Verwirklichung des europäischen Versicherungsbinnenmarktes für private und nichtindustrielle Risiken seit Juli 1994.

Selbstständigkeit erfordert maßgeschneiderten Versicherungsschutz

Eines kann aber auch dieser Leitfaden nicht: den individuellen Rat eines Fachmanns ersetzen. Für jede Firma und jeden Freiberufler gibt es nämlich eine andere, eine maßgeschneiderte, sehr individuelle Lösung. Wohl aber können wir versuchen, Ihnen einen Überblick zu verschaffen.



Sicherheit für Firma und Chef

Gefahr erkannt, Gefahr gebannt

Ihr unternehmerisches Risiko nimmt Ihnen keine Versicherungsgesellschaft ab. Den Markt für Ihre Produkte oder Dienstleistungen müssen Sie schon selbst finden.

Eine Versicherung kann nur für den finanziellen Ausgleich zwischen Glück und Unglück sorgen. Sie kann nur deshalb im Schadenfall auch Riesensummen an die Betroffenen zahlen, weil viele Versicherungsnehmer regelmäßig ihren Beitrag (Prämie) entrichten, ohne einen Schaden zu erleiden. Das funktioniert nach dem mathematischen Gesetz der großen Zahl.

Nicht alles ist versicherbar: Versicherbar sind nur zufällige, im Einzelfall ungewisse Ereignisse. Also nicht der durch natürlichen Verschleiß entstehende Ausfall einer Maschine ist versicherbar, sondern zum Beispiel der Verlust, der durch Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl, Vandalismus oder die Fahrlässigkeit eines Mitarbeiters entsteht. Versicherbar sind aber auch Irrtümer und Fehler, die Ärzte, Anwälte und Architekten begehen. Und sogar der Konkurs eines Kunden kann versichert werden.

Erstes Gebot:

Selbst für Sicherheit sorgen

Ehe Sie sich zum Abschluss einer Versicherung entscheiden, sollten Sie prüfen, was Sie selbst tun können, um einen Schaden zu vermeiden. In jedem Fall müssen Sie für die Einhaltung der Unfallverhütungsvorschriften der für Sie zuständigen gesetzlichen Berufsgenossenschaft sorgen. Für Versäumnisse, die Sie auf diesem Gebiet begehen, kommt keine private Versicherung auf. Das wäre auch gegenüber den anderen Versicherungsnehmern unfair, die Ihr Risiko mittragen.

Für Existenzgründer heißt das natürlich: Der Betrieb (auch der eines Freiberuflers, der Angestellte beschäftigt) muss zuerst mal bei der Berufsgenossenschaft angemeldet werden.

Zweites Gebot:

Rangordnung aufstellen

Für die Risiken, die dann noch übrig bleiben, sollten Sie eine Rangordnung aufstellen:

- Was muss versichert werden?
- Was soll versichert werden?
- Was kann versichert werden?

Schadenverhütung wird oft honoriert
In Ihrem Betrieb oder Büro können Sie eine Menge tun, um Schäden zu vermeiden. Zum Beispiel durch Einbruch- oder Datensicherung, durch sinnvolle Änderungen des Produktionsablaufs, Einbau einer Sprinkleranlage oder Verwendung von feuerbeständigen Materialien. Versicherungsgesellschaften honorieren solche Anstrengungen oft durch Beitragsnachlässe.

Muss:

Wenn es um die Existenz geht

Es gibt Ereignisse, gegen die Sie sich unbedingt versichern müssen. Beispiele für so genannte **große Risiken**:

Einem Architekten unterläuft ein schwerwiegender Planungsfehler. Durch den deswegen erforderlichen Umbau des Gebäudes entstehen Kosten von mehreren hunderttausend Euro. Der Bauherr macht den Architekten dafür haftbar.

Vorsorge gegen den finanziellen

Ruin: Bei einem Brand wird das Produktions- und Lagergebäude einer neu gegründeten Druckerei vernichtet. Maschinen und Papiervorräte sind zerstört. Der Betrieb kann nicht fortgeführt werden, weil das Kapital für den Wiederaufbau fehlt.

Durch eine Verkettung unglücklicher Umstände injiziert ein gerade niedergelassener Arzt ein Kurznarkotikum versehentlich in die Arterie. Der Arm des Patienten muss amputiert werden. Auf den zu Schadenersatz und Schmerzensgeld verpflichteten Mediziner kommen Forderungen in sechsstelliger Höhe zu.

Wegen einer falschen Eintragung im Terminkalender versäumt ein Rechtsanwalt die Einspruchsfrist gegen ein erstinstanzliches Urteil. Seinem Mandanten entsteht dadurch ein Schaden in Millionenhöhe. Der Anwalt haftet dafür.

Eine Lymphknotenerkrankung beendet die Berufstätigkeit eines 39-jährigen Optikermeisters. Bei einem Verkehrsunfall wird ein Facharzt so schwer verletzt, dass er seinen Beruf aufgeben muss.

In beiden Fällen wird aus der Lebensversicherung eine Berufsunfähigkeitsrente fällig, wenn der Vertrag einen entsprechenden Zusatzschutz enthält.

Zusätzlichen Schutz kann eine private Unfallversicherung bieten. Kernleistung der privaten Unfallversicherung ist die Invaliditätsleistung. Sie wird fällig, wenn als Folge eines Unfalls körperliche oder geistige Schäden dauerhaft zurückbleiben. Diese Kapitalleistung richtet sich nach dem Grad der Invalidität.

Auch Übergangsgeld für lang anhaltende Unfallfolgen oder Tagegelder für die Dauer der ärztlichen Behandlung können vereinbart werden. Diese Leistungen der privaten Unfallversicherung können vom Unfalltag an Einkommensverluste ersetzen oder mindern.

Ein Gastwirt erliegt einem Herzinfarkt, ein Steuerberater einer Salmonelleninfektion. Die Familie hat kein Auskommen, auf dem Haus lasten Schulden. Eine Lebensversicherung bietet beim Ableben des Versorgers finanzielle Sicherheit – und das sofort: Bereits nach Zahlung des ersten Beitrags besteht vollständiger Versicherungsschutz.

Soll:

Wenn finanzielle Engpässe drohen

Das gilt für Schäden, die deutlich negative Auswirkungen auf Ihren Betrieb haben. Beispiele für **mittlere Risiken**:

Der Mitarbeiter eines Händlers holt vom Auslieferungslager des Herstellers zehn neue Farbfernsehgeräte ab. Auf der Rückfahrt verursacht er mit dem Lieferwagen einen Unfall. Die neuen Geräte im Wert von mehr als 10 000 Euro gehen dabei zu Bruch.

Mittlere Risiken gefährden vor allem junge Unternehmen: In einem Metall verarbeitenden Betrieb hat eine noch ziemlich neue, elektronisch gesteuerte Drehbank einen Defekt. Bis das benötigte Ersatzteil geliefert und eingebaut ist, vergehen drei Wochen. Einnahmeausfall: 5 000 Euro. Der Hersteller liefert zwar das Ersatzteil im Rahmen der Garantiebedingungen kostenlos, doch für den Produktionsausfall haftet er nicht.

Eine Putzfrau stößt in der Praxis eines Steuerberaters aus Versehen eine Flasche mit Limonade um. Der Inhalt ergießt sich in den Rechner der neuen Datenverarbeitungsanlage. Alles in allem ein Schaden von mehr als 10 000 Euro.

Während große und gewinnträchtige Firmen solche Ereignisse eventuell noch aus eigenen Mitteln verkraften, können junge Unternehmen dadurch ernstlich gefährdet werden. Sie benötigen also einen umfassenderen Versicherungsschutz als die etablierten.

Kann:

Was aus der eigenen Kasse geht

Nicht alles muss unbedingt versichert werden. Zu den **kleinen Risiken** gehört alles, was die Firma oder den Freiberufler im Schadenfall nur im geringen Maß belasten würde. So verzichten zum Beispiel manche Unternehmen auf eine **Glasversicherung**. Was verständlich ist, wenn ihre Hallen nur wenige Fenster mit einfacher Verglasung haben. Erstens ist die Wahrscheinlichkeit – außer bei Explosion – gering, dass alle Fenster gleichzeitig zu Bruch gehen, zweitens lässt sich der Preis für eine neue Scheibe schon heute – also vor Eintritt des Schadens – ziemlich genau abschätzen. Das wird die Firma nicht an den Rand des Ruins bringen.





Welche Versicherung
für wen?



Pflicht und Kür

In manchen Berufen ist es gar nicht möglich, sich ohne Versicherung selbstständig zu machen. Ein Steuerberater darf nur dann seine Praxis eröffnen, wenn er eine **Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung** abgeschlossen hat. Und kein Handwerker darf sich auf den Weg zum Kunden machen, ohne dass sein Auto versichert wäre.

Angebote einholen und an Gefahrenschwerpunkte denken: Ist der Versicherungsschutz gesetzlich oder von der Standesorganisation vorgeschrieben, bleibt dem Jungunternehmer nur noch die Qual der Wahl zwischen etwa 500 Versicherungsanbietern, darunter rund 100, die über eine breite Versicherungspalette verfügen. Selbst wenn es um die **Pflicht** geht, kommen jedoch marktwirtschaftliche Prinzipien zum Zuge. Denn für die gleiche Leistung können durchaus unterschiedliche Beiträge verlangt werden.

So gibt es beispielsweise Versicherungen, die sich auf bestimmte Risiken spezialisiert haben. Andere wieder bieten **Versicherungspakete** an, in denen ergänzende Leistungen mit nur geringen Zusatzkosten enthalten sind. Mehrere Angebote einzuholen lohnt also immer.

Bei der **Kür**, also den Versicherungen, die Sie freiwillig abschließen können, sollten Sie sich zunächst einmal Gedanken darüber machen, was sinnvoll ist. Was für die eine Firma vorteilhaft ist, kann für die andere entbehrlich sein. Der Betreiber einer Kiesgrube benötigt kaum eine **Einbruchdiebstahl- und Raubversicherung**, ein Juwelier hingegen dringend. Und eine **Transportversicherung** ist für einen Werkzeugmaschinenhersteller mit hohem Exportanteil unentbehrlich, für einen Steuerberater jedoch vollkommen überflüssig. Jedes Risiko, das die Existenz bedrohen könnte, sollte versichert werden.

Es kommt immer auf die Gefahrenschwerpunkte des einzelnen Betriebes an. Jedes Risiko, das die Existenz bedrohen könnte, sollte versichert werden.

Schutz für die Firma

Das Unternehmen muss vor Verlusten geschützt werden, die durch Schäden an Maschinen oder Gebäuden, aber auch durch Fahrlässigkeit oder mangelnde Qualifikation der Mitarbeiter entstehen können. Vor Substanzverlusten schützen Sie sich in erster Linie durch den Abschluss von Versicherungen im so genannten Sachbereich. Dazu gehören beispielsweise Feuer-, Leitungswasser-, Sturmschaden-, Glas-, Maschinen-, Elektronik-, Transport-, Auto- und Einbruchdiebstahlversicherungen.

Hohes Haftpflichtrisiko: Aber auch eine Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung ist fast immer erforderlich. Denn sie schützt bei Schadenersatzansprüchen von Kunden und Besuchern. Unterschätzt wird oft die Notwendigkeit einer Betriebsunterbrechungsversicherung. Sie kommt zum Beispiel für den entgangenen Gewinn infolge von Feuer- und Maschinenschäden auf. Wie ein solides Haus, so lässt sich optimaler Versicherungsschutz aber erst nach sorgfältiger Planung errichten. Ob Sie nun Handwerker, Händler oder Jungindustrieller sind: Mit Hilfe der nebenstehenden **Checkliste für Betriebe** können Sie sich auf das Gespräch mit Ihrem Versicherungsfachmann vorbereiten.

Die Kompetenz des Versicherungsexperten nutzen: Dabei gehen Sie am besten so vor: Jedes der erwähnten Risiken stufen Sie durch Ankreuzen danach ein, ob es für Ihren Betrieb als „groß“, „mittel“ oder „klein“ anzusehen ist. Besteht für eine oder mehrere große Gefahren kein Versicherungsschutz, sollten Sie sich unbedingt mit einem Versicherungsvertreter in Verbindung setzen. Aber auch wegen der mittleren und kleineren Risiken sollten Sie ihn bei Gelegenheit ansprechen. Denn oft lassen sich diese prämiengünstig in bestehende Verträge einbeziehen.

Während sich die Checkliste für Betriebe in erster Linie auf Produktions- und Handelsunternehmen bezieht, ist die Übersicht auf Seite 13 vor allem für **Freiberufler und Firmengründer** gedacht. Denn privater und beruflicher Bereich lassen sich bei dieser Personengruppe nur selten streng voneinander trennen. Zumindest im Anfangsstadium wird der Beruf doch häufig im eigenen Haus oder in der Privatwohnung ausgeübt.

Checkliste für Betriebe			
Art der Gefahr	Risiko für das Unternehmen		
	groß	mittel	klein
Feuer, Explosion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Auf benachbarte Grundstücke übergreifendes Feuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sturm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leitungswasser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einbruchdiebstahl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maschinenbruch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Warentransporte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebsunterbrechung durch Feuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maschinenschaden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Energieausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verseuchung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Computerausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebshaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umwelthaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produkthaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kraftfahrzeughaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigene Kraftfahrzeugschäden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unfallschäden (Kasko)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beraubung, Sabotage, Unterschlagung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Forderungsausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Auslandsrisiken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sicherheit für den Chef

Was für die Firma gilt, muss auch für den Chef gelten. Ohne seine Arbeitskraft, ohne seine Ideen läuft meist nichts. Deshalb muss er Vorsorge treffen, dass seine Familie und sein Lebenswerk nicht durch plötzlich eintretende Berufsunfähigkeit oder gar seinen Tod gefährdet sind.

Selbstständigkeit heißt auch: Selbst für die Absicherung sorgen. Wenn Sie bisher als Arbeitnehmer beschäftigt waren, hat Ihr Arbeitgeber die Beiträge zur gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung für Sie abgeführt. Nicht nur diese Annehmlichkeit entfällt für den Freiberufler oder für den geschäftsführenden Gesellschafter einer GmbH. Sie müssen jetzt auch den 50-prozentigen Anteil, den bisher Ihr Arbeitgeber geleistet hat, aus eigener Tasche bezahlen. Für Selbstständige gibt es außerdem weder Lohnfortzahlung im Krankheitsfall noch Arbeitslosengeld.

Unter diesen Umständen lohnt es sich schon, mit einem spitzen Bleistift nachzurechnen, ob eine weitere Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenkasse sinnvoll ist. Für die Altersversorgung gilt das Gleiche. Hier bietet sich die Lebensversicherung als Alternative oder Ergänzung an.

Ganz wichtig auch ist die Antwort auf die Frage, wie Sie als Selbstständiger Ihr Einkommen sichern, wenn Sie längere Zeit krank sind. Andere Aspekte sind **Finanzierungskosten** und steuerliche Überlegungen.

Wenn Sie eine der Fragen mit „nein“ beantworten, sollten Sie sich mit Ihren Versicherungsexperten in Verbindung setzen. Sonst kann es Ihnen passieren, dass Sie im Schadenfall plötzlich ohne Schutz dastehen.

Checkliste für Firmengründer und Freiberufler		
Frage:	Antwort: ja	nein
Ist für den Ersatz von Schäden gesorgt, die Sie ... beruflich verursachen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... privat verursachen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie versichert, wenn Sie einen Kunden falsch beraten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist Ihre Firmen- und Wohnungseinrichtung bei Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl und Vandalismus versichert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn Sie mit Öl heizen: Sind Sie bei Schäden durch Lecks in Tank oder Anlage versichert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie schon geprüft, ob sich Ihre Finanzierungskosten durch Umschuldung senken lassen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommt eine Versicherung für den Schaden auf, wenn sich jemand auf Ihrem Grundstück verletzt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Übernimmt die Versicherung die Kosten, wenn Sie um Ihr Recht streiten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn Ihre Firma nach einem Schaden nicht mehr arbeiten kann: Zahlt dann die Versicherung die Löhne weiter und kommt für den entgangenen Gewinn auf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Übernimmt eine Versicherung die Reparaturkosten, wenn Ihr Computer beschädigt wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zahlt Ihre Versicherung die Kosten für die Neueingabe, wenn die Daten Ihrer EDV-Anlage unabsichtlich gelöscht wurden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tritt eine Versicherung ein, wenn Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Risiken		
Sind Sie abgesichert für den Fall, dass Sie wegen einer Erkrankung längere Zeit kein Geld verdienen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bei Berufsunfähigkeit finanziell geschützt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie schon einmal geprüft, ob Ihnen eine private Krankenversicherung Vorteile bringt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie es um Ihre persönliche Alterssicherung bestellt ist?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Ihre Hinterbliebenen abgesichert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie für den Fall vorgesorgt, dass Sie durch Unfall, Krankheit oder im Alter Pflege benötigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Begriffe, die Sie kennen sollten

Sie müssen nicht gleich Fachchinesisch lernen, wenn Sie sich mit dem Thema „Versicherungen“ befassen wollen. Kennen Sie jedoch ein paar Begriffe, so gelangen Sie schneller zum Ziel.

Keine Versicherung ohne **Versicherungsantrag**. So nennen die Assekuranzunternehmen das Formular, das Sie beim Abschluss einer Versicherung unterschreiben. Dabei können Sie auch Vereinbarungen treffen, die von den üblichen Versicherungsbedingungen (dazu gehört auch das „Kleingedruckte“ auf der Rückseite) abweichen. Allerdings werden solche Vereinbarungen meist erst dann gültig, wenn sie von der Hauptverwaltung des Versicherungsunternehmens ausdrücklich bestätigt werden.

Die **Versicherungssumme** wird schon im Antrag festgelegt. Das ist der Höchstbetrag, für den die Versicherung bei einem Schaden aufkommt.

Versicherungssumme dem tatsächlichen Wert anpassen: Diese Summe sollte mit dem tatsächlichen Wert des versicherten Gutes identisch sein. Ist sie niedriger als der reale Wert, sind Sie nicht ausreichend geschützt. Ist die Versicherungssumme dagegen zu hoch, erhalten Sie im Schadenfall keinesfalls diesen Betrag, sondern zahlen einfach nur zu viel Beitrag für den Schutz. Da Sie jedoch laufend Anschaffungen tätigen bzw. der Wert Ihres Unternehmens sich verändert, sollten Sie in regelmäßigen Zeitabständen im Gespräch mit dem Versicherungsvertreter über eine Anpassung der Versicherungssumme sprechen.

Bei **Unterversicherung** gibt es immer Ärger. Dann ist nämlich der versicherte Wert geringer als der tatsächliche. Bei einem Schaden bedeutet das, dass die Versicherung nur anteilig zahlt. Ein Beispiel: Eine Lagerhalle ist mit 40 000 Euro gegen Feuer versichert. Der tatsächliche Wert (beim Wiederaufbau) beträgt jedoch 50 000 Euro. Beim Brand wird die Hälfte des Gebäudes zerstört, der entstandene Schaden beträgt 25 000 Euro. Die Versicherung ersetzt aber nur 20 000 Euro, weil das 80 Prozent des Schadens entspricht. Die gesamte Halle war ja auch nur zu 80 Prozent ihres Wertes versichert. Die Unterversicherung betrug 20 Prozent.

Die **Vorsorgeversicherung** ist keine eigene Versicherungssparte, sondern findet sich auf Versicherungsanträgen häufig in einer Spalte, die mit „Vorsorge-Versicherungssumme“ überschrieben ist. In der Praxis wird meist ein bestimmter Prozentsatz der Versicherungssumme als Vorsorgeversicherung ausgewiesen.



Unterversicherung lässt sich vermeiden: Da im Laufe eines Jahres zum Beispiel neue Einrichtungsgegenstände angeschafft werden könnten, hilft die Vorsorgeversicherung, die dann bei einem Schaden mögliche Unterversicherung zu vermeiden. Andernfalls müsste jede Neuanschaffung sofort dem Versicherer gemeldet und die Versicherungssumme verändert werden, wenn ausreichender Schutz gewährleistet sein soll.

Der **Versicherungsschein** muss die mit dem Antrag festgelegten Daten enthalten. Sie sollten ihn genau prüfen, wenn Sie ihn etwa drei oder vier Wochen nach Unterschreiben des Antrages erhalten. Dieser Schein wird auch **Police** oder **Dokument** genannt. Die Versicherungsbedingungen stehen auch hier wieder auf der Rückseite – oder sind gesondert beigelegt.

Der **Mindestbeitrag** ist die Beitragssumme, die Sie für einen bestimmten Versicherungsschutz auf jeden Fall zahlen müssen. Der Beitrag für eine Sachversicherung wird in der Regel nach Promille berechnet, also pro 1 000 Euro Versicherungssumme. Die Gesellschaften verlangen allerdings einen Mindestbeitrag, um ihren Bearbeitungsaufwand zu decken. Beispiel: Eine Feuerversicherung soll 1 Promille kosten. Die gewünschte Versicherungssumme beträgt 10 000 Euro. Doch der Mindestbeitrag ist 25 Euro. Der Kunde muss also nicht 10, sondern 25 Euro überweisen.

Selbstbeteiligung oder **Selbstbehalt** wird der Betrag genannt, mit dem der Versicherte sich selbst an einem versicherten Schaden beteiligen muss. Beispiel: Der versicherte Schaden beträgt 500 Euro, die vereinbarte Selbstbeteiligung 10 Prozent. Also zahlt die Versicherung im Schadenfall 450 Euro.

Bei mehreren Versicherungsarten sind Selbstbeteiligungen üblich, zum Beispiel bei Bearbeitungsschäden im Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung oder bei der Kaskoversicherung für das Auto.

Ein Kapitel nicht nur für Jungunternehmer

Wenn Sie gerade dabei sind, eine Existenz zu gründen, werden Sie vielleicht sagen: „Ich habe jetzt Wichtigeres zu tun, als an Versicherungen zu denken. Erst mal muss ich mein Geschäft in Schwung bringen.“ Eine riskante Entscheidung, die möglicherweise bitteres Erwachen nach sich zieht. Deshalb schadet es nicht, wenn auch etablierte Unternehmer an dieser Stelle weiterlesen. Womöglich fällt Ihnen dann ein, was Sie bisher unterlassen haben.

Ein Schaden kommt selten allein:

Eine Feuerversicherung hat noch bei nahezu jeder. Aber ein Brand verursacht in der Regel Schäden, die weit über die Wiederherstellung des vernichteten Gebäudes hinausgehen. Der Einnahmeausfall durch den Produktionsausfall kann den eigentlichen Sachschaden um ein Vielfaches übersteigen. Und die Kosten (Löhne beispielsweise) laufen in der Zwischenzeit unvermindert weiter.

Gebündelte Versicherungen sind preisgünstiger:

Die Beiträge sind dabei viel günstiger als bei entsprechenden Einzelpolicen. Vorsorgeversicherungen sind in der Regel eingeschlossen. Viele Versicherungen machen Existenzgründern sogar für die ersten zwei oder drei Jahre besonders günstige Angebote.

Die Assekuranzunternehmen bieten auf Grund ihrer langjährigen Erfahrungen Sicherheitspakete an, die Mehrfachrisiken zu günstigen Pauschalтарifen abdecken.

Die wichtigsten Sachversicherungen

Wenn es brennt: Bei Brand und Blitzschlag, aber auch bei einer Explosion oder wenn ein Flugzeug auf Ihren Betrieb stürzt, bietet die **Feuerversicherung** finanziellen Schutz. Sie zahlt nicht nur für den Schaden, sondern auch für die Lösch- und Aufräumarbeiten. Außerdem für alle Maßnahmen, die der Schadenminderung dienen.

Bei Einbruchdiebstahl: Die Einbruchdiebstahlversicherung zahlt für das, was Einbrecher haben mitgehen lassen. Demolieren die ungebetenen Gäste Ihre Geschäftseinrichtung, werden auch die Kosten für die Instandsetzung übernommen.

Nach einem Rohrbruch: Die wenigsten vermögen sich das Ausmaß von Wasserschäden vorzustellen. Ein Rohrbruch kann nicht nur das Warenlager eines Gewerbebetriebes vernichten, sondern auch die EDV-Anlage eines Steuerberaters zerstören. Die **Leitungswasserversicherung** kommt für alle diese Schäden auf, auch dann, wenn Frost die Ursache war. Neben den Schäden an Gebäude und Einrichtung deckt sie auch die Kosten für die Nebenarbeiten, die notwendig sind, um den Schaden an der Rohrleitung zu beheben.

... und bei Sturm: Ein Herbststurm deckt nicht nur das Dach Ihres Hauses ab. Ein daneben stehender Baum stürzt auch noch um und beschädigt die Fassade. Für beide Schäden kommt die **Sturmversicherung** auf. Die übernimmt auch die Kosten für Sofortmaßnahmen, also zum Beispiel eine provisorische Sicherung des beschädigten Daches.

Bei Betriebsausfall nicht schutzlos – wenn nichts mehr geht: Haben z. B. Feuer oder Sturm Ihren Betrieb lahmgelegt, so laufen Löhne und Gehälter, Pacht und Zinsen weiter. Hilfe kommt von der **Betriebsunterbrechungsversicherung (BU)**. Die Versicherer zeichnen in der Regel folgende Versicherungssummen:

- die so genannte „**Klein-BU-Versicherung**“ bis zu 500.000 Euro Versicherungssumme. Sie kann immer nur zusammen mit einer Sachversicherung (Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-, Sturmversicherung) abgeschlossen werden. Die Versicherungssumme der Klein-BU-Versicherung ist identisch mit der des Sachversicherungsvertrages, der oft auch als Inhaltsversicherung bezeichnet wird.
- Die „**Mittlere-BU-Versicherung**“ wird in der Regel für Versicherungssummen bis 2,5 Millionen Euro angeboten. Sie kann unabhängig von einer Inhaltsversicherung abgeschlossen werden.

Damit Ihr Betrieb aber so schnell wie möglich wieder einsatzbereit ist, übernimmt die Versicherung im Rahmen der Deckungssumme auch **Mehrkosten** zum Beispiel für Schichtarbeit und Überstundenzuschläge. Und für die Zeit bis zur Wiederherstellung übernimmt sie gegebenenfalls sogar den Aufwand für die Anmietung von Produktions-, Lager- und Geschäftsräumen. Für kleine und mittlere Unternehmen sind gebündelte Policen oft vorteilhaft.

Glück und Glas ... wie leicht bricht das! Während eine Versicherung für Einfachverglasung nicht unbedingt nötig ist, sieht die Sache ganz anders aus, wenn es sich um teures Spezialglas handelt, zum Beispiel bei großflächigen Schaufenstern. Aber auch für Zwischenwände in Büros oder Produktionsräumen wird aus Gründen der Wärme- und Schallisolierung immer häufiger Spezialglas verwendet. Nicht vergessen werden darf die Versicherung für Türverglasungen, Vitrinen, Schaukästen, Stand- oder Wandspiegel, Außen- und Dachverglasungen – und die gläserne Werbeschrift über dem Eingang.

Was auch immer davon zu Bruch geht: Die **Glasversicherung** zahlt es. Dabei beschränkt sich die Kostenübernahme nicht allein auf die neue Verglasung. Wenn zum Beispiel eine großflächige Schaufensterscheibe nicht sofort geliefert werden kann, finanziert die Versicherung auch eine Notverglasung, außerdem die Sonderkosten für Gerüste, Kräne und die Ausbesserungskosten an Mauerwerk und Anstrich.

Haftpflicht – ein Damoklesschwert Berufs- und Betriebshaftpflicht:

Gesetzlich vorgeschrieben ist eine Haftpflichtversicherung nur für einige Berufsgruppen, zum Beispiel für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Notare und Rechtsanwälte. Ärzte, Zahnärzte und andere verstoßen gegen ihre Berufspflichten, wenn sie sich nicht ausreichend gegen Haftpflichtansprüche absichern. Auf jeden Fall gehört die Haftpflichtversicherung zu den Versicherungen, auf die kein Freiberufler, Händler oder Gewerbetreibender verzichten kann. Für den Architekten, der sich vielleicht einmal vertut, ist die Berufshaftpflichtversicherung genauso wichtig wie die Betriebshaftpflicht für einen Handwerker.

Die Kosten für solche Policen sind von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich. Sie sollten unbedingt auf eine ausreichende Deckungssumme (2 Millionen Euro für Personen- und 1 Million Euro für Sachschäden) achten.

Unverzichtbarer Bestandteil einer Betriebshaftpflichtversicherung ist die **Umwelthaftpflichtversicherung**. Sie schützt vor Haftpflichtansprüchen wegen Schäden durch Umwelteinwirkungen. Zu denken ist hier zum Beispiel an Fälle, in denen das Betriebsgebäude mit Öl beheizt wird und ausgelaufenes Öl und Erdreich entsorgt werden müssen. Oder an austretende Gase, die bei Bewohnern der Nachbarschaft Verätzungen hervorrufen.

Einige Beispiele zur Haftpflichtversicherung

Beim Eindecken eines Daches fällt dem Gesellen ein Dachziegel aus der Hand und verletzt einen am Haus vorbeigehenden Passanten schwer. Die Betriebshaftpflicht zahlt.

Ein Elektriker verlegt im Büro eines Kunden eine Leitung. Durch einen Montagefehler kommt es zu einem Brand, der das Büro in Schutt und Asche legt. Die Versicherung übernimmt die Regulierung des Schadens.

Bei einer Operation unterläuft einem Arzt ein Kunstfehler. Der Schaden ist fünfstellig. Er wird von der Versicherung geregelt.

Bei der Auslieferung eines Fernsehgerätes stößt der Lieferant des Händlers eine wertvolle Vase des Kunden um. Auch hier zahlt die Betriebshaftpflichtversicherung des Händlers den Schaden.

Die Produkthaftpflichtversicherung bietet die Möglichkeit, den Versicherungsschutz an die individuellen Bedürfnisse des Betriebes anzupassen. Der Unternehmer sollte sich beraten lassen, ob und inwieweit der Abschluss einer speziellen Produkthaftpflichtversicherung für ihn notwendig oder zweckmäßig ist.

Haftung für Produktmängel auch ohne Verschulden: Immer größere Bedeutung gewinnt die **Produkthaftpflichtversicherung**, die ebenfalls mit der Betriebshaftpflicht kombiniert werden kann. Nach dem Gesetz, das erst seit 1990 in Kraft ist, haftet ein Warenhersteller (und vielfach sogar der Importeur) für Schäden aus Produktmängeln auch dann, wenn ihn kein Verschulden trifft. Im August 2002 trat die jüngste Schadenersatzrechtsänderung in Kraft. Seither kann – auch ohne Verschulden – darüber hinaus Schmerzensgeld geltend gemacht werden.

Produkthaftpflichtversicherung inklusive: Stürzt zum Beispiel ein Jugendlicher mit einem technisch nicht einwandfreien Skateboard auf dem Bürgersteig und verletzt sich, kann die Haftung greifen. Über die Betriebshaftpflichtversicherung ist lediglich das Betriebsstättenrisiko versichert (zum Beispiel, wenn die auf dem Betriebsgelände liegende Ware sich entzündet und zu einem Feuerschaden in der Nachbarschaft führt).

Bestimmte Risiken müssen zudem über eine Produkthaftpflichtversicherung abgedeckt werden. Hierzu zwei Beispiele:

Eine Firma stellt Behälter zur Lagerung von Flüssigkeiten her. Sie liefert eine Anzahl von Behältern an einen Getränkehersteller. Da die Behälter nicht geschmacksneutral sind, wird der Inhalt unbrauchbar. Hatte die Firma gemäß § 463 BGB zugesichert, ihr Produkt sei geschmacksneutral, so besteht Deckung für den eingetretenen Schaden nur über die gesondert zu vereinbarende Produkthaftpflichtversicherung.

Die von einer Firma hergestellte Gewürzessenz enthält einen Bitterstoff. Die unter Verwendung dieser Essenz hergestellten Waren sind ungenießbar. Für den hier eintretenden Vermögensschaden besteht Deckung nur über die Produkthaftpflichtversicherung.

Die Kosten für einen erforderlichen Rückruf mangelhaft hergestellter Produkte sind grundsätzlich nicht mehr über die Produkthaftpflichtversicherung gedeckt. Hier bietet der Abschluss einer Rückrufkostenversicherung Schutz.

Oft haftet der Händler für Produkte: Wenn das Produkt in einem Land außerhalb der Europäischen Gemeinschaft (EG) hergestellt wurde, ein Händler den Hersteller nicht kennt oder nennen will oder wenn er fremde Produkte unter einem eigenen Waren- oder Erkennungszeichen vertreibt, haftet er selbst. Das klingt kompliziert, kommt jedoch in der Praxis häufig vor.

Beispiel: Ein Gastwirt verkauft Sekt mit eigenem Etikett als seine „Hausmarke“. Der Schaumwein wurde vom Hersteller oder im Abfüllbetrieb gepanscht, die Gäste klagen über Kopfschmerzen und Übelkeit. Der Gastwirt haftet dafür.

Kraftfahrzeugversicherungen

In einem Fall ist eine Haftpflichtversicherung, gleichgültig ob für eine Privatperson oder einen Unternehmer, obligatorisch: nämlich dann, wenn Sie Auto fahren möchten. Ein Kraftfahrzeug darf in Deutschland nur dann benutzt werden, wenn für den Wagen eine Haftpflichtversicherung besteht. Ohne bestätigten Versicherungsschutz (Vorlage des **Versicherungsnachweises** beim Straßenverkehrsamt) gibt es kein Nummernschild – und damit keine Zulassung. So wird in jedem Fall sichergestellt, dass alle Schäden, die ein Fahrer verursacht, unabhängig von den finanziellen Verhältnissen des Fahrzeughalters ersetzt werden.

Die Kaskoversicherung ergänzt die Autohaftpflichtversicherung: Durch die Haftpflichtversicherung sind jedoch immer nur die Schäden gedeckt, die man Dritten zufügt, nicht jedoch die am eigenen Fahrzeug. Dafür werden **Teil- und Vollkaskoversicherungen** angeboten. Während die Teilkasko in erster Linie das Diebstahl-, Brand- und Glasbruchrisiko einschließt, bezahlt die Vollkasko darüber hinaus Schäden am eigenen Auto bei Unfall und Vandalismus auch dann, wenn der Versicherte den Unfall selbst verursacht hat.

Die Versicherungsprämie richtet sich nach der Art der Nutzung, dem Fahrzeugtyp, den schadenfreien Jahren und – bei Personenwagen – auch nach dem Zulassungsort des Wagens; aber auch nach der jährlichen Fahrleistung oder der Nutzung einer Garage.



Persönliche Versicherungen für junge Selbstständige

Abschied von Vater Staat

Mit der Erlangung der wirtschaftlichen **Selbstständigkeit** stehen Sie auch vor der Frage, wie Sie es in Zukunft mit Ihrer Kranken-, Alters-, Hinterbliebenen-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung halten sollen. Wenn Sie bisher als Angestellter oder Arbeiter tätig waren, haben Sie sich um die soziale Sicherung weniger Gedanken machen müssen. Eine Grundversorgung war Ihnen sicher.

Gesetzliche Rentenversicherung: Sie waren in der gesetzlichen Rentenversicherung und damit – wenn auch nicht gerade üppig – im Alter und bei Invalidität versorgt. Im Todesfall hätte die gesetzliche Rentenversicherung in relativ bescheidenem Umfang für den Unterhalt Ihrer Familie gesorgt. Sie steht Ihnen auch weiterhin offen, gleichgültig, ob Sie Freiberufler, Handwerker, Händler oder Gewerbetreibender sind.

Zu beachten ist, dass bestimmte Selbstständige rentenversicherungspflichtig sind. Hierzu gehören unter anderem selbstständige Lehrer und Erzieher, die in ihrem Betrieb keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, freiberufliche Hebammen oder Selbstständige mit einem Auftraggeber, die im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Tätigkeit ebenfalls keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen.

Gesetzliche Unfallversicherung:

Gegen Berufsunfälle, Unfälle auf dem Weg von und zur Arbeitsstätte und gegen Berufskrankheiten waren Sie bisher in der Berufsgenossenschaft versichert. Die Kosten dafür trug der Arbeitgeber. Für einige Berufsgruppen gilt auch in der Selbstständigkeit die Verpflichtung zur Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Unfallversicherung. Jedenfalls bis zu einer gewissen Einkommensgrenze.

Private Absicherung füllt Lücken aus:

Andererseits haben Freiberufler und Unternehmer zum Teil die Möglichkeit, sich freiwillig in der Berufsgenossenschaft gegen die Folgen von Arbeitsunfällen zu versichern. Das reicht bis zur Invaliditäts- und Hinterbliebenenrente. Eine lückenlose Absicherung gegen Unfallrisiken erhalten Sie dabei aber nicht. Auch hier sollten Sie private Alternativen ins Auge fassen.

Krankenversicherung: Selbstständige sind gemäß Sozialgesetzbuch V versicherungsfrei. Damit haben sie grundsätzlich die Wahl zwischen einem privaten und einem freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherungsschutz. Freiwillig gesetzlich krankenversichern können Sie sich allerdings nur dann, wenn Sie vor dem Wechsel in die Selbstständigkeit bereits gesetzlich krankenversichert waren – beispielsweise als Arbeitnehmer.

Private Altersvorsorge wird immer wichtiger

Das, was Sie bei Erreichen der Altersgrenze oder im Falle der Invalidität erhalten, wird kaum ausreichen, um den Lebensstandard zu sichern, den Sie sich als Selbstständiger erarbeitet haben. Es ist daher für Sie ratsam, die Möglichkeiten einer privaten Berufsunfähigkeits-, Alters- und Hinterbliebenenversorgung zu prüfen.

Schließt ein Selbstständiger eine private Krankenversicherung ab, so ist dies eine Entscheidung fürs Leben. Eine Rückkehr in die gesetzliche Krankenversicherung ist nur bei Aufnahme eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses vor Vollendung des 55. Lebensjahres möglich.

Als Träger der **gesetzlichen Krankenversicherung (GKV)** fungieren Orts-, Betriebs- und Innungskrankenkassen sowie die Ersatzkassen. Für die gesetzlichen Kassen gilt grundsätzlich das **Sachleistungsprinzip**.

Die Versichertenkarte berechtigt den Versicherten zur Behandlung bei Krankheit und Unfall. Die Abrechnung erfolgt zwischen Krankenkasse, Leistungserbringern (Ärzte, Krankenhäuser, Apotheken) und Kassenärztlicher Vereinigung.

Der Versicherungsbeitrag richtet sich nach dem Einkommen des Arbeitnehmers – bis zu einer jährlich neu festgelegten Bemessungsgrenze. Der Leistungsumfang ist praktisch für alle Versicherten gleich. Man spricht vom **Solidaritätsprinzip**.

Leistungen bei häuslicher Pflege*			
Leistungsart	Pflegestufe		
	1	2	3
Pflegegeld monatlich	205	410	665
Pflegesachleistungen monatlich bis zu Härtefälle bis zu	384	921	1432
	–	–	1918
Urlaubs- und Verhinderungspflege für bis zu vier Wochen im Jahr			
Höchstbetrag	1432	1432	1432
Tages- und Nachtpflege in einer teilstationären Vertragseinrichtung monatlich bis zu			
	384	921	1432
Kurzzeitpflege für bis zu vier Wochen im Jahr in einer vollstationären Einrichtung			
Höchstbetrag	1432	1432	1432

*) Angaben in Euro nach dem Pflegepflichtversicherungsgesetz.

Pflegepflichtversicherung: Seit dem 1. Januar 1995 ist praktisch jeder Bürger verpflichtet, sich staatlich oder privat gegen den Pflegefall zu versichern. So sieht es das Pflegepflichtversicherungsgesetz vor. Pflichtversicherte und freiwillige Mitglieder gesetzlicher Krankenkassen fallen automatisch unter den Schutz der sozialen Pflegeversicherung, während privat Krankenversicherte sich privat pflegeversichern müssen. Freiwillig gesetzlich Krankenversicherte können zu Beginn ihrer freiwilligen Versicherung wählen, ob sie gesetzlich oder privat pflegeversichert sein wollen.

Die Pflegepflichtversicherung bietet eine Grundversorgung; sie kommt für die materiellen Folgen der Pflegebedürftigkeit auf – im Alter, nach schwerer Krankheit oder nach einem Unfall.

Seit April 1995 übernimmt sie die Kosten der **häuslichen Pflege**. Je nach Grad der ärztlich festgestellten Pflegebedürftigkeit trägt sie die Kosten für die Betreuung durch eine Pflegekraft oder zahlt Verwandten und Bekannten ein Pflegegeld, wenn sie für den Pflegebedürftigen sorgen (siehe Tabelle). Wie sehr man pflegebedürftig ist, darüber entscheidet immer der Medizinische Dienst der Krankenversicherung.

Seit 1. Juli 1996 wird auch für die **Pflege in Heimen** geleistet. Der Höchstbetrag für pflegebedingte Aufwendungen liegt bei 1 432 Euro im Monat, in Härtefällen ausnahmsweise bei 1 688 Euro. Die Kosten für die Unterbringung und Verpflegung muss der Pflegebedürftige jedoch selbst tragen. Dies lässt sich nur über eine private Zusatzversicherung vermeiden, will man dafür nicht seine Rente und das Ersparte verwenden (siehe Seite 27).

Der Versicherungsbeitrag zur **gesetzlichen Pflegeversicherung** beträgt auch für Selbstständige 1,7 Prozent des monatlichen Bruttoeinkommens, bei einer Bemessungsgrenze von 3 450 Euro für Selbstständige und Freiberufler nach den beitragspflichtigen Einnahmen jedoch höchstens 58,66 Euro im Jahr 2003.

Private Versicherungen

Gerade im Augenblick der Existenzgründung denken die wenigsten Jungunternehmer an Krankheit und Alter. Das sollten Sie aber, nicht nur, weil Ihnen schon morgen etwas zustoßen könnte, sondern auch, weil es sich rechnet. Je jünger Sie beim Eintritt sind, desto wirtschaftlicher ist eine private Versicherung für Sie. Es gilt nicht das Solidaritäts-, sondern das Äquivalenzprinzip, das heißt, der Preis für den Versicherungsschutz richtet sich nach Art und Größe des Risikos oder der entsprechenden Risikogruppe.

Die anhaltende Diskussion um die Reform der gesetzlichen Rentenversicherung hat eine Problematik der demographischen Entwicklung in Deutschland besonders verdeutlicht: Die Menschen leben, nicht zuletzt auf Grund des wünschenswerten medizinischen Fortschritts, immer länger. Entsprechend verlängert sich der Zeitraum des Rentenbezugs. Deshalb ist die Kalkulierbarkeit der individuellen privaten Altersvorsorge besonders wichtig. Jeder sollte sich sicher sein können, dass lebenslang ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung stehen.

Private Rentenversicherung: Die private Rentenversicherung bietet die notwendige, kontinuierliche Absicherung im Alter. Bei dieser Versicherung wird Kapital, das für die Rentenzahlung im Alter benötigt wird, über einen meist sehr langen Zeitraum durch laufende Beitragszahlung angespart. Die Auszahlung der vereinbarten Rente beginnt in den meisten Fällen zwischen dem 60. und dem 65. Geburtstag. Die Versicherer garantieren ihren Kunden eine lebenslange Rentenzahlung in einer bestimmten Höhe. Diese ergibt sich aus der garantierten Mindestverzinsung des aufgebauten Kapitals von derzeit 3,25 Prozent.

Über diese garantierte Rente hinaus wird der Versicherte an den erwirtschafteten Überschüssen zu mindestens 90 Prozent beteiligt. Wie hoch die Überschussbeteiligung bei Vertragsende sein wird, kann zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden. Sie hängt überwiegend von der Entwicklung am Kapitalmarkt ab. Ihr Verlauf wird anhand verschiedener Zinsszenarien beispielhaft dargestellt. Im Vertrag kann eine Garantiezeit festgelegt werden, in der die Rente auch nach dem Tod des Versicherten weitergezahlt wird.

Kapitallebensversicherung: Sie ist eine sehr gefragte Form der Lebensversicherung in Deutschland, denn sie bietet finanziellen Schutz im Alter und für die Familie. Die Kapitallebensversicherung sichert nicht nur die Hinterbliebenen im Falle des Todes des Unternehmers ab, sondern bringt ihm im Erlebensfall zum vereinbarten Zeitpunkt auch ein hübsches Sümmchen Geld.

Die in der Police vereinbarte Versicherungssumme beziffert dabei nur die garantierte Mindestleistung der Assekuranz. Weil die Versicherung die garantierte Leistung unter vorsichtigen Annahmen zur Verzinsung, zur Entwicklung der Sterblichkeit und der Kosten errechnen muss, erwirtschaftet sie tatsächlich regelmäßig höhere Erträge. Diese Überschüsse kommen während der Laufzeit des Vertrages zur garantierten Mindestleistung hinzu. Rund 97 Prozent dessen, was die Versicherung an Überschüssen erwirtschaftet, gibt sie an die Versicherten weiter. Auf diese weitergegebenen Überschüsse wirkt wiederum die Garantieverpflichtung mit der Folge, dass erneut Überschüsse entstehen. Das bedeutet: Von Jahr zu Jahr erhöht sich die garantierte Leistung. Je länger ein Vertrag läuft, desto größer wird die am Ende auszuzahlende Summe.

Beispiel: die private Rente

300 Euro monatliche Rente ab dem 65. Lebensjahr kosten einen 30-jährigen Mann bei einer Garantiezeit von 10 Jahren etwa 95 Euro Beitrag im Monat. Eine gleichaltrige Frau müsste im Monat etwa 16 Euro mehr bezahlen (sie bekommt, dank höherer Lebenserwartung, in der Regel auch länger Rente). Die garantierte Rente erhöht sich noch um Leistungen aus der Überschussbeteiligung.

Beispiel: Kapitallebensversicherung

Ein 30-jähriger Mann zum Beispiel, der heute eine Kapitallebensversicherung über 50 000 Euro abschließt, dürfte bei Beibehaltung der heutigen Überschussbeteiligung an seinem 65. Geburtstag mit über 135 000 Euro rechnen. Für Frauen, die statistisch eine höhere Lebenserwartung als Männer haben, sind die Leistungen noch günstiger, weil das Todesfallrisiko kleiner ist.

Beispiel Risiko- lebensversicherung

Für einen 30-jährigen Mann kostet sie bei einer Versicherungssumme von 50 000 Euro und einer zehnjährigen Laufzeit gut 140 Euro im Jahr. Für eine gleichaltrige Frau sind es sogar nur 100 Euro im Jahr.

Falls Ihnen gerade in der Phase der Existenzgründung die Kosten für eine Kapitallebensversicherung zu hoch sind, können Sie zunächst auch eine Risikolebensversicherung mit Umtauschrecht abschließen. Ohne erneute Gesundheitsprüfung dürfen Sie dann innerhalb der vereinbarten Frist (meist 10 Jahre) aus der Risiko- in die Kapitallebensversicherung wechseln. Sie können aber auch eine Kapitallebensversicherung später in Rentenleistungen umwandeln.

Risikolebensversicherung schützt Angehörige: Mit ihr lässt sich nur das Todesfallrisiko finanziell absichern. Stirbt der Versicherte, so wird die in der Police genannte Summe an die Hinterbliebenen ausgezahlt. Diese Versicherung eignet sich also nicht zur eigenen Altersversorgung. Aber Bankkredite lassen sich beispielsweise damit absichern. Wenn Sie sich nicht nur selbstständig machen, sondern gleichzeitig noch ein Haus oder eine Produktionshalle bauen wollen, wird Ihnen die Bank möglicherweise nur dann ein Darlehen geben, wenn Sie eine Risikolebensversicherung nachweisen.

Versicherung auf verbundene Leben – die Doppelversicherung: Bei dieser Form der Kapitallebensversicherung sind mehrere, meist zwei Personen, in einem einzigen Vertrag versichert. Der Beitrag ist bei dieser „Doppel-Versicherung“ naturgemäß höher als bei einer normalen Kapitallebensversicherung, allerdings im Normalfall auch günstiger als der Beitrag für zwei Einzelverträge. Meistens wird die Versicherungssumme an den überlebenden Partner ausgezahlt. Beliebte ist diese Versicherungsform als Ehegatten-Versicherung. Seit Mitte 1990 gilt, dass nur noch die Hälfte des bei Tod des Gatten ausgezahlten Geldes der Erbschaftsteuer unterliegt. Zuvor musste der/die Hinterbliebene noch den gesamten Betrag versteuern.

Aber auch Geschäftspartner können auf diesem Weg Vorsorge für den Fall treffen, dass einer der Partner stirbt.

Häufig kommen zu dem persönlichen Verlust und dem Verlust von Know-how noch finanzielle Verpflichtungen, denen mit der Leistung aus dieser Versicherung vollständig, oder zumindest teilweise, nachgekommen werden kann.

Bei einigen Lebensversicherern können Sie auch eine Rentenversicherung oder eine Risikoversicherung auf verbundene Leben abschließen. Bei letzterer ist – wie bei der Risikoversicherung auf ein Leben – nur das Todesfallrisiko der beiden versicherten Personen abgedeckt. Eine Erlebensfallleistung wird also nicht gezahlt.

Berufsunfähigkeitsversicherung als Zusatzschutz oder separat: Gerade für Existenzgründer gilt: Ohne den Chef läuft im Betrieb nichts. Wenn er in der Firma durch Berufsunfähigkeit ausfällt, ist ihr Bestehen gefährdet. Und seine Familie steht vor dem Nichts. Deshalb ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung sehr wichtig. Weil es preisgünstiger ist, wird sie meist als Zusatz zu einer Kapital-, Risikolebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen. Zahlreiche Unternehmen bieten diesen Schutz auch in einem separaten Vertrag an.

Normalerweise wird die Berufsunfähigkeitsrente gezahlt, wenn der Versicherte länger als sechs Monate durch Krankheit oder Unfall an der Berufsausübung gehindert ist. Und zwar für die Dauer der Berufsunfähigkeit oder bis zum vereinbarten Ablauf der Versicherung. Außerdem entfällt jede weitere Beitragszahlung im Versicherungsfall.

Berufsunfähigkeitsschutz mit 1 000 Euro Monatsrente im Invaliditätsfall und einer Versicherungssumme von 50 000 Euro, fällig bei Tod, kostet einem 30-jährigen Mann – auf das Endalter 60 abgeschlossen – monatlich zirka 60 Euro Beitrag, Frauen zahlen etwas mehr.

Private Unfallversicherung – rund um die Uhr geschützt: Im Falle eines Falles trägt der junge Selbstständige die finanziellen Folgen eines Unfalls zu 100 Prozent selbst. Deshalb sollte er auf die private Unfallversicherung auf keinen Fall verzichten. Sie bietet viel und kostet wenig. Sie gilt – anders als die gesetzliche Unfallversicherung – rund um die Uhr, also im Beruf und in der Freizeit und weltweit.

Wie der Name schon sagt, wird nach Unfällen gezahlt, nicht aber bei Berufsunfähigkeit infolge von Krankheit. Die Leistungen beschränken sich nicht auf den Invaliditätsfall. Vereinbart werden können auch Übergangsgeld für lang anhaltende Unfallfolgen, Tagesgelder für die Dauer der ärztlichen Behandlung oder des Krankenhausaufenthaltes. Die Tagesgeldleistungen können existenzbedrohende Einkommensverluste nach einem Unfall ausgleichen oder wenigstens mildern. Auch vereinbar: eine Todesfallleistung.

Für den Invaliditätsfall lassen sich auch **Mehrleistungen** bzw. **Progressionsstaffeln** vereinbaren. Beträgt zum Beispiel die Versicherungssumme 100 000 Euro und ist die körperliche oder geistige Leistungsfähigkeit nach dem Unfall zu 100 Prozent aufgehoben, erhöht sich bei vereinbarter Mehrleistung die Summe zum Beispiel auf volle 200 000 Euro.

Eine Unfallversicherung mit einer Invaliditätssumme von 100 000 Euro und vereinbarter Mehrleistung kostet einen Rechtsanwalt jährlich etwa 160 bis 180 Euro. Ein Dachdecker muss wegen seines höheren Unfallrisikos mit knapp dem Doppelten rechnen.

Progressionsstaffeln greifen jedoch vertragsgemäß meist erst ab einem Invaliditätsgrad von 25 oder 50 Prozent. Bei einem Dauerschaden oder Verlust des Zeigefingers beispielsweise stehen dem Unfallversicherten 10 Prozent der Invaliditätsleistung zu. Eine hohe Grundversicherungssumme ist deshalb zum Beispiel für Handwerker oder Freiberufler, die besonders auf die Gebrauchsfähigkeit ihrer Finger angewiesen sind, besonders wichtig.

Krankenversicherungsschutz nach

Maß: Etwa 40 deutsche Versicherungsunternehmen bieten private Krankheitsvollversicherungen an. Der Versicherungsschutz wird durch den Versicherungsnehmer mitbestimmt. Gewählt werden kann von einem Basischutz – ähnlich dem der gesetzlichen Krankenversicherung – bis hin zu einem Spitzenschutz, der beispielsweise Unterkunft im Einbettzimmer und Chefarztbehandlung im Krankenhaus mit abdeckt.

Die Beiträge werden in der privaten Krankenversicherung (PKV) risikorecht kalkuliert: Bei der Berechnung des Beitrages werden Eintrittsalter, Gesundheitszustand bei Antragstellung, Geschlecht und der gewünschte Leistungsumfang berücksichtigt. Durch Selbstbehalte können darüber hinaus die Versicherten die Höhe ihres Beitrages beeinflussen. Wer die Kosten für medizinische Leistungen bis zu einer Summe von beispielsweise 300 Euro oder 600 Euro jährlich selbst übernimmt, reduziert seinen an die PKV zu zahlenden Monatsbeitrag deutlich. Dies rechnet sich selbstverständlich insbesondere dann, wenn es in der Regel nicht zu einer vollen Auslastung des Selbstbehaltes kommen dürfte.

Doch nicht nur über einen Selbstbehalt lassen sich Beiträge sparen. Wer mindestens ein Jahr lang seine Versicherung nicht in Anspruch nimmt, kann bei den meisten Unternehmen mit einer **Beitragsrückerstattung** von bis zu mehreren Monatsbeiträgen rechnen.

Geld für jeden Tag in der Klinik:

Wenn Sie bei stationärer Behandlung gleich noch verschiedene Nebenkosten versichern wollen, so sollten Sie sich nach einer **Krankenhaustagegeldversicherung** erkundigen.



Mit ihr lassen sich beispielsweise die Unterbringung eines Elternteiles im Zimmer des erkrankten Kindes oder eine Ersatzkraft im Haushalt finanzieren. Die Versicherung zahlt, zeitlich unbegrenzt und steuerfrei, für jeden Tag während des Aufenthalts im Krankenhaus.

Krankenhaus-Zusatzversicherung: Falls Sie oder Ihr Ehepartner gesetzlich krankenversichert sind, können Sie statt einer privaten Vollversicherung eine Zusatzversicherung für den Krankenhausaufenthalt abschließen. Auch sie gestattet es Ihnen, ein Ein- oder Zweibettzimmer zu wählen und sich privatärztlich behandeln zu lassen.

Verdienstauffangversicherung: Die **Krankentagegeldversicherung** fängt Verdienstauffälle auf. Wenn Sie als Selbstständiger erkranken, haben Sie in der Regel auch kein Einkommen mehr. Schwierig wird es vor allem dann, wenn Sie für längere Zeit außer Gefecht gesetzt sind. Deshalb ist eine Krankentagegeldversicherung sehr wichtig für Sie. Das Tagegeld erhalten Sie bei Arbeitsunfähigkeit in vereinbarter Höhe, ganz gleich, ob Sie zu Hause oder im Krankenhaus behandelt werden.

Für Existenzgründer ist diese Versicherung meist unverzichtbar. Als Zahlungsbeginn können Sie mit dem Versicherer den vierten oder einen späteren Tag der Arbeitsunfähigkeit vereinbaren.

Die meisten privaten Krankenversicherer zahlen das Tagegeld zeitlich unbegrenzt. Allerdings darf es Ihr Arbeits-einkommen nicht übersteigen: Der Gesetzgeber möchte nicht, dass Sie an Ihrer Krankheit verdienen. Der Versicherungsbeitrag richtet sich nach der Höhe des Tagegeldes, dem Zahlungsbeginn, dem Eintrittsalter und dem Geschlecht.

Auch im Ausland krankenversichert:

Ein Europa ohne Grenzen ist für Privatversicherte längst Wirklichkeit, denn der private Vollschutz gilt in ganz Europa. Auch außerhalb Europas sind Privatversicherte – meist bis zur Dauer eines Monats – abgesichert.

Wenn Sie bei einer Erkrankung im Ausland nicht Ihre Vollversicherung in Anspruch nehmen möchten, um die Beitragsrückerstattung nicht zu gefährden, und wenn Sie sicher sein möchten, dass auch die Kosten des medizinisch notwendigen Rücktransports in die Heimat abgesichert sind, so empfiehlt sich eine **Auslandsreise-krankenversicherung**. Diese zudem sehr preisgünstige private Versicherung kann man als Wochen- oder Jahrespolice erwerben.

Versichert sind die Kosten der ärztlichen Behandlung, Arzneimittel und Krankenhausaufenthalt – entweder ohne Begrenzung oder bis zur vereinbarten Höchstsumme. Bezahlt wird darüber hinaus ein medizinisch notwendiger Rücktransport aus dem Ausland.

Wenn der Ehegatte mitarbeitet: Für Ehegatten von Selbstständigen, die im Betrieb mitarbeiten, gilt nichts anderes als für alle Arbeitnehmer: Aushilfslöhne bis zu 325 Euro im Monat (ab April 400 Euro) sind sozialversicherungsfrei, vorausgesetzt, die wöchentliche Arbeitszeit beträgt weniger als 15 Arbeitsstunden.

Aus der gesetzlichen Krankenversicherung kann nur austreten, wer als Arbeitnehmer 2003 monatlich mehr als 3 825 Euro verdient.

Für Arbeitnehmer, die am 31. Dezember 2002 auf Grund ihres Einkommens privat versichert waren, gilt eine Versicherungspflichtgrenze von 3 450 Euro. Nur wenn ihr Einkommen unter diese Grenze sinkt, werden sie wieder versicherungspflichtig in der Gesetzlichen Krankenversicherung.

Der gesetzlichen Rentenversicherung muss man hingegen auch bei einem höheren Gehalt angehören. Die Beiträge werden 2003 bis zu einem Monatsverdienst von 5 100 Euro im Westen und bis zu 4 250 Euro im Osten berechnet. Der Beitragssatz beträgt 19,5 Prozent, wovon die Hälfte der Arbeitgeber zahlt.

Privat pflegeversichert: Das am 1. Januar 1995 in Kraft getretene Pflegeversicherungsgesetz gilt auch für Selbstständige und Freiberufler. Waren sie am Jahresanfang 1995 gegen Krankheit privat vollversichert, so zahlen sie höchstens 1,7 Prozent von der Bemessungsgrenze, also bis zu 58,66 Euro.

Hierbei sind nicht erwerbstätige Kinder bis zum 23. Lebensjahr mitversichert, ebenso Kinder in Schul- oder Berufsausbildung bis zum 25. Lebensjahr. Beitragsfrei mitversichert sind auch – ohne Altersgrenze – behinderte Kinder, die nicht in der Lage sind, für sich selbst aufzukommen.

Kranken- und Pflegeversicherung gehören zusammen: Wer sich 2003 selbstständig macht und privat krankenversichert, unterliegt auch der privaten Pflegepflichtversicherung. Für ihn gilt, dass seine Beiträge risikogerecht und altersabhängig kalkuliert sind. Wie die Tabelle zeigt, kann sein Beitrag unter dem Höchstbeitrag liegen. Andererseits können – je nach Vorerkrankungen – Risikoaufschläge den Versicherungsschutz verteuern, so dass auch höhere Monatsbeiträge möglich sind. Nach spätestens fünf Jahren jedoch wird der Höchstbeitrag der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung nicht mehr überschritten.

Pflege-Zusatzversicherung: Die Pflegepflichtversicherung – die gesetzliche wie die private – bietet lediglich einen Grundschatz. Wer im Pflegefall höhere Leistungen beanspruchen möchte, als sie im Pflegepflichtversicherungsgesetz vorgesehen sind, kann sich zusätzlich privat absichern.

Mit einer **Pflege-Zusatzversicherung** lassen sich je nach Tarif vereinbaren: ein Pfl egetagegeld (Pfl egetagegeldversicherung) oder der Einsatz der nachgewiesenen Pflegekosten (Pflegekostenversicherung), begrenzt auf einen Höchstsatz. Auch eine Kombination dieser beiden Versicherungsarten ist möglich. Das vereinbarte Tagesgeld wird unabhängig von den anfallenden Kosten gezahlt.

Neueren Datums ist die von mehreren Lebensversicherern angebotene **Pflege-gerenten-Zusatzversicherung**. Man kann sie bei Abschluss einer Kapital-, Leibrenten- oder Risikolebensversicherung erwerben. Gezahlt wird eine vom Grad der Pflegebedürftigkeit abhängige Rente, je nach Vertrag auf Lebenszeit oder bis zum Laufzeitende der Hauptversicherung, beispielsweise bis zum 60. oder 65. Lebensjahr.

Der Abschluss einer Pflege- oder Pflegegerenten-Zusatzversicherung wird durch den eingeführten Sonderausgabenhöchstbetrag von 184 Euro im Jahr steuerlich begünstigt. Ausgenommen sind die vor 1958 Geborenen.

Was die private Pflegepflichtversicherung kostet	
Monatsbeiträge 2003 für Neuversicherte	
Alter	Euro
10	14,59
16	14,59
22	15,27
28	17,59
34	21,10
40	25,73
45	30,79
50	37,37

Schutz für Unternehmen in der Konsolidierungsphase

Bei einem Schaden müssen nicht selten ganze Aggregatgruppen ausgetauscht werden. Das kann ganz schön ins Geld gehen.

Jetzt ganz professionell

Die ersten Hürden sind überwunden. Ihre Firma ist aus den roten Zahlen heraus. Sie können jetzt daran denken, Provisorien durch Dauerlösungen zu ersetzen, gebrauchte Maschinen durch neue, den PC der vorletzten Generation durch die neueste EDV-Anlage. Zur Sicherung von Marktanteilen bauen Sie Ihre Produktions- und Absatzkapazitäten aus, stellen zusätzliche Mitarbeiter ein. Das birgt neue Risiken. Und es ist der richtige Zeitpunkt, Ihre Versicherungspolizen zu überprüfen.

Maschinenversicherung: Das High-Tech-Zeitalter beginnt nun auch in Ihrem Betrieb. Anstelle der früher manuell bedienten Maschinen schaffen Sie jetzt CNC-gesteuerte Automaten an. Deren Wert ist nicht nur um ein Vielfaches höher, sie sind auch empfindlicher gegen Bedienungs- und Wartungsfehler.

Doch keine Angst: Das finanzielle Risiko für solche Schäden können Sie durch eine Maschinenversicherung auf ein Assekuranzunternehmen verlagern. Das bezahlt dann die teure Reparatur, sogar dann, wenn ein Totalschaden mutwillig von einem frustrierten Mitarbeiter verursacht wurde, oder nach einem Kurzschluss oder dem Versagen von Sicherungseinrichtungen.

Die Versicherung ersetzt in der Regel die Wiederherstellungskosten der Maschine zum Zeitpunkt des Schadens. Allerdings ist bei dieser Versicherungsart eine Selbstbeteiligung der Firma üblich, die jeweils von der zu ersetzenden Summe abgezogen wird.

Ertragsausfälle durch Maschinenschaden werden oft unterschätzt

Eine wichtige Ergänzung der Maschinenversicherung ist die Maschinenbetriebsunterbrechungsversicherung (MBU). Nach einem Maschinenschaden kann es auf Grund lang andauernder Reparaturarbeiten (Lieferfristen etc.) zu hohen Ertragsausfällen kommen. Dieses Risiko besteht insbesondere dann, wenn Maschinen im Engpassbereich betroffen sind.

Inzwischen fallen die fixen Kosten für Gehälter, Miete, Bankzinsen usw. in voller Höhe weiter an. Dieser Aufwand an fortlaufenden Kosten und der entgangene Betriebsgewinn können durch eine MBU-Versicherung gedeckt werden. Sie soll sicherstellen, dass der Unternehmer das gleiche Betriebsergebnis erzielt, das er ohne Betriebsunterbrechung gehabt hätte.

Elektronikversicherung: Die Zeit der elektrischen Schreibmaschine in Ihrem Büro ist endgültig vorbei. Sie sind jetzt mit allen modernen Kommunikationsmitteln wie Telefax und Computern ausgerüstet.

Allgefahren-Deckung für Büroelektronik: Mit einer separaten Elektronikversicherung können Sie sich weit besser vor finanziellen Verlusten schützen, als das im Rahmen einer Inhaltsversicherung, der „Hausratversicherung“, für Ihre Betriebs- oder Büroausstattung möglich ist. Laut Statistik werden nämlich nur fünf Prozent aller EDV-Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Sturm oder Einbruchdiebstahl verursacht.

Viel häufiger streikt der Computer als Folge von Überspannung oder Blitzeinwirkung, vor allem jedoch wegen falscher Handhabung, Fahrlässigkeit oder gar mutwilliger Beschädigung.

Für wenige Promille der Versicherungssumme erhalten Sie eine **Allgefahren-Deckung**. Wie umfassend sie ist, zeigen diese Beispiele:

Ein Mitarbeiter stolpert über ein Kabel, reißt die Telefonzentrale vom Tisch. Die Versicherung trägt den Schaden.

Während der Frühstückspause wird ein teurer Laptop aus dem Büro gestohlen. Die Sekretärin hatte die Tür während einer kurzen Abwesenheit nicht verschlossen. Es handelt sich also um keinen Einbruchdiebstahl (gegen den Sie wahrscheinlich schon versichert sind). In der Elektronikversicherung kann jedoch auch einfacher Diebstahl mitversichert werden.

Eine Auszubildende verschüttet eine Tasse mit Kaffee ausgerechnet über dem neuen Fotokopierer. Der gibt seinen Geist auf. Die Reparatur ist aufwendig, doch die Kosten werden vom Versicherer übernommen.

Spezielle Computerversicherungen: Nicht durch die Elektronikversicherung abgesichert sind der Verlust oder die Beschädigung von Datenträgern (Software), der Computermissbrauch durch Mitarbeiter, Software-Schäden durch Viren, Würmer oder so genannte „Trojanische Pferde“. Dafür gibt es spezielle Versicherungen.



Datenträgerversicherung: Ohne die zur EDV-Anlage gehörenden Programme sowie die gespeicherten Informationen ist der Rechner wertlos für Ihr Unternehmen. Gehen die Firmendaten verloren – gleichgültig, ob durch einen Bedienungsfehler, Diebstahl oder Sabotage – bedeutet das meist Stillstand für den ganzen Betrieb. Die Versicherung zahlt nicht nur für den Ersatz der Programme, sondern auch für die Wiedereingabe der Daten.

Mehrkostenversicherung: Produktionsausfälle und Termenschwierigkeiten sind nicht selten die Folge eines längeren Ausfalls der Datenverarbeitungsanlage. Vorausschauende Unternehmer versuchen, solche Störungen des Betriebsablaufs zu vermeiden. Sie erarbeiten schon vor Eintritt des Störfalls ein Konzept zur Schadenbegrenzung.

So kann beispielsweise mit einem befreundeten Unternehmen (auf Gegenseitigkeit) vereinbart werden, dass es bei einem Crash die anfallende Datenverarbeitung übernimmt. Ein vorsorgliches Abkommen mit einem Rechenzentrum ist ebenfalls möglich.

Auch wenn das alles im Ernstfall funktioniert, entstehen dadurch Mehrkosten. Das Rechenzentrum stellt seine Leistungen in Rechnung, die befreundete Firma zumindest die durch Mehrarbeit ihrer Mitarbeiter angefallenen Kosten der Überstunden. Das alles lässt sich durch eine Mehrkostenversicherung abdecken. Voraussetzung für den Eintritt der Versicherung ist der Ausfall Ihrer EDV-Anlage infolge eines Sachschadens.

Versicherung von Forderungsausfällen – Kreditversicherung hilft bei Kundenpleiten: Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in jeder Unternehmensbilanz ein wichtiger Posten. Außenstände werden jedoch durch eine steigende Zahl von Insolvenzen gefährdet. Ein Ende der Insolvenzwelle ist vorerst nicht abzusehen. Wie sich eine Kundenpleite in der Praxis auswirkt, zeigt ein Beispiel: Angenommen, eine Firma rechnet mit einer Umsatzrendite vor Steuern von 4 Prozent, und es fällt eine Forderung von 5 000 Euro aus. Zum Ausgleich muss ein Mehrumsatz von 125 000 Euro erzielt werden!

Versicherung von Außenständen Prämienberechnung für große und mittlere Unternehmen		
Beispielrechnung		
Erwarteter Umsatz des Folgejahres	Euro	15 Mio.
D/P-Geschäfte	Euro	0,25 Mio.
unwiderrufliche Akkreditive	Euro	0,25 Mio.
Barumsätze	Euro	1 Mio.
Umsätze mit Öffentlichen	Euro	3 Mio.
Umsätze mit Tochtergesellschaften	Euro	2,5 Mio.
versicherbarer Umsatz	Euro	8 Mio.
darauf z. B. 0,23 % Prämie =	Euro	18.400
Prämie abhängig von der Kundenstruktur und Risikosituation. zzgl. Versicherungssteuer		

Versicherer gibt Vorwarnung: Vor solchen Ausfällen schützt die Delkrederversicherung im In- und Ausland. Das Versicherungsunternehmen überwacht dabei die Kreditwürdigkeit der Abnehmer und warnt Sie, wenn sich die wirtschaftliche Lage des Kunden verschlechtert. Tritt dennoch ein Ausfall ein – Insolvenz oder längerer Zahlungsverzug, sog. Protracted Default – zahlt die Versicherung abzüglich eines Selbstbehalts des Versicherten. Er beträgt in der Regel 25 Prozent.

Der Versicherungsbeitrag wird individuell und risikogerecht kalkuliert. Der Beitragssatz beträgt wenige Promille des versicherten Jahresumsatzes (gemäß Beispielrechnung ca. 2 Promille).

Neben der privaten Kreditversicherung, die nur das wirtschaftliche Risiko abdeckt, gibt es die Ausfuhrleistungsgewährleistungen des Bundes. Im Auftrag und für Rechnung der Bundesrepublik Deutschland bearbeitet die Hermes Kreditversicherungs-AG federführend die staatlichen Ausfuhrgarantien und -bürgschaften in konsortialer Zusammenarbeit mit der PwC Deutsche Revision.

Veruntreuungen durch Mitarbeiter: Vertrauensschadenversicherung hilft. Viele Unternehmer verkennen häufig die Gefahr von Veruntreuungen durch eigene Mitarbeiter. Zu Unrecht. Die Vermögensverluste in der deutschen Wirtschaft durch Betrug,

Veruntreuung und Unterschlagung liegen laut polizeilicher Kriminalstatistik bei etwa 6 Milliarden Euro, laut Schätzung entfallen davon allein rund 2,4 Milliarden Euro auf von Arbeitnehmern verursachte Schäden. Und die Zahl der Schadenfälle nimmt Jahr für Jahr zu.

Die Möglichkeit zu veruntreuen gibt es in jedem Unternehmen. Die Motive sind vielschichtig und werden häufig erst zu spät erkannt. Sicherheitslücken lassen sich nicht vollständig schließen.

Mit einer Vertrauensschadenversicherung kann man sich gegen diese Risiken schützen. Sie hilft Unternehmen bei Vermögensschäden, die Arbeitnehmer, Angestellte, Aushilfen, Praktikanten und Zeitarbeitskräfte ebenso wie Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder (mit maximal 15 Prozent Anteilsbesitz) vorsätzlich verursachen durch Diebstahl, Unterschlagung, Veruntreuung, Betrug, Sachbeschädigung oder Sabotage.

Ebenfalls versicherbar sind Schäden durch Eingriffe von Hackern in die EDV. Der Versicherungsschutz gilt weltweit. Die Prämie richtet sich nach Versicherungssumme, Anzahl der versicherten Personen und Laufzeit des Vertrages.

Rechtsschutzversicherung: Vor Gericht und auf hoher See sind wir alle in Gottes Hand. An diesem Spruch ist schon was dran. Denn Recht haben und Recht bekommen, das ist zweierlei.

Ein Rechtsstreit kann teuer werden. Sicher ist aber, dass Ihr gutes Recht Sie immer Geld kosten wird. Ihr Rechtsanwalt kommt immer zu seinen Gebühren, ganz gleich, ob er den Prozess gewinnt oder verliert. Ihr Gegner zahlt nur dann, wenn Sie den Rechtsstreit gewinnen – vorausgesetzt, er ist dazu in der Lage. Verlieren Sie, tragen Sie nicht nur Ihre eigenen Anwaltskosten, sondern auch noch die der Gegenseite.

Bei Verfahren vor dem Arbeitsgericht tragen Sie in erster Instanz Ihre eigenen Kosten immer selbst, egal, wie der Prozess ausgeht. Hinzu kommen noch die Kosten für das Gerichtsverfahren, beispielsweise Gerichtsgebühren, und Sachverständigengutachten.

Gerade im Rahmen einer selbstständigen Tätigkeit ist man besonders häufig der Gefahr von Rechtsstreitigkeiten und damit einem hohen finanziellen Risiko ausgesetzt. Deshalb bieten Versicherungen Rechtsschutzpolicen für Selbstständige an. Sie sollten sich unbedingt mit diesem Thema befassen.

Kombipakete – Rundum-Rechtsschutzpakete für Selbstständige:

Die meisten Versicherer bieten Rechtsschutzpakete für Gewerbetreibende und freiberuflich Tätige an. Sie sind speziell auf den Versicherungsbedarf dieser Zielgruppe zugeschnitten und decken Rechtsgebiete sowohl aus dem beruflichen als auch aus dem privaten Bereich ab.

Mitversichert sind der Ehe- oder nicht-eheliche Lebenspartner, die Kinder, sofern sie in Ihrem Haushalt leben und minderjährig oder unter 25 und nicht berufstätig sind, aber auch die Mitarbeiter Ihres Betriebes. Versichert sind Streitigkeiten, die Sie als Arbeitgeber führen, Streitigkeiten um privat und/oder gewerblich genutzte Grundstücke und Wohnungen, die Verteidigung in Straf-, Ordnungswidrigkeits- und Disziplinarverfahren.

Im Paket sind außerdem Verkehrsrechtsschutz sowie eine anwaltliche Beratung im Familien- und Erbrecht enthalten.

Der Versicherungsschutz umfasst jeweils die Gebühren für einen von Ihnen bestimmten Anwalt (auf Wunsch hilft Ihnen der Versicherer bei der Anwaltssuche) und, wenn erforderlich, die Kosten für das Gerichtsverfahren und die der Gegenseite. Nur im Familien- und Erbrechtsschutz trägt der Versicherer lediglich die Kosten für eine anwaltliche Beratung.

Die Prämie für diese Versicherung bemisst sich meist nach der Zahl der Beschäftigten in Ihrem Unternehmen. Betriebe, die bis zu drei Arbeitnehmer beschäftigen, zahlen für ein solches Paket etwa 350 Euro.

Firmen- und Privat-Rechtsschutz:

Alternativ können Sie jedoch den beruflichen und den privaten Bereich auch gesondert voneinander versichern.

Eine Firmen-Rechtsschutzversicherung deckt Streitigkeiten rund um Ihr Unternehmen (Preis der Police: circa 100 bis 200 Euro im Jahr bei kleiner bis mittlerer Betriebsgröße), eine Privat-Rechtsschutzversicherung für Selbstständige umfasst den privaten Bereich (zirka 100 bis 150 Euro).

Im Gegensatz zum Kombipaket sind in diesen Paketen der Verkehrsrechtsschutz und der Grundstücks- und Wohnungsrechtsschutz nicht mit eingeschlossen und müssen daher gesondert abgeschlossen werden.

Eine Verkehrsrechtsschutzversicherung für Ihren Betrieb bekommen Sie für etwa 70 Euro im Jahr.

Für den Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz muss bei einer kleineren, vom Eigentümer selbst gewerblich genutzten Immobilie mit 60 Euro, bei größeren Immobilien mit 120 Euro pro Jahr gerechnet werden.

Der Versicherungsschutz für privat genutzte Immobilien ist häufig etwas günstiger.

Spezieller Versicherungsschutz für

Unternehmensleiter: Die Spezial-Rechtsschutzversicherung für Unternehmensleiter ist für Vorstände, Geschäftsführer und andere leitende Personen von Unternehmen gedacht. Unterläuft Ihnen im Rahmen einer solchen Tätigkeit ein Fehler, können schnell Vermögensschäden sowohl für Ihr Unternehmen als auch für andere entstehen. Wenn Sie dann auf Schadenersatz in Anspruch genommen werden, übernimmt die Versicherung die Kosten für den Anwalt und – wenn es zum Rechtsstreit kommt – auch die des Gerichtsverfahrens.

Da solche Verfahren häufig noch weitere Konsequenzen für die Unternehmensleiter haben können, bieten einige Versicherer zusätzlich einen Versicherungsschutz für Streitigkeiten um Ihren Anstellungsvertrag und für die Kosten der Verteidigung in einem Strafverfahren an.

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Manager und Aufsichtsräte:

Vor dem Hintergrund sich radikal ändernder Finanzmärkte und einer hohen Zahl von Unternehmenszusammenbrüchen stellt sich zunehmend die Frage der Haftungsverantwortung von Führungskräften. Nach Fehlentscheidungen oder Missmanagement sehen sich Aufsichtsräte, Vorstände und Geschäftsführer zunehmend mit Forderungen konfrontiert. Mit der so genannten D&O-Versicherung (Directors and Officers Liability) schützen sich Topmanager und Aufsichtsräte gegen Ansprüche des eigenen Unternehmens oder Forderungen von außen, zum Beispiel Aktionären, die Schadenersatz verlangen.

Versicherungsschutz wird regelmäßig für sämtliche Organmitglieder ohne namentliche Nennung geboten, was vor allem bei einem häufigen Wechsel in der Aufsichtsratszusammensetzung wichtig ist. Ausgeschlossen sind Personen- und Sachschäden sowie vorsätzliches Handeln und Verstöße gegen sogenannte Insider-Regeln. Immer aber gilt: Eine D&O-Versicherung entbindet nicht von unternehmerischer Verantwortung. Wer also wissentlich oder sogar vorsätzlich seine Pflichten als Vorstand, Geschäftsführer oder Aufsichtsrat verletzt, kann keinen Versicherungsschutz erwarten.

Arbeitsausfallversicherung – Lohn- und Gehaltsfortzahlungen bei Erkrankung von Mitarbeitern: Sie ist speziell für Arbeitgeber gedacht und kommt für die Lohn- und Gehaltskosten erkrankter Arbeitnehmer auf. Wird ein Angestellter krank, so ist das Unternehmen in der Regel verpflichtet, sechs Wochen lang das Gehalt weiterzuzahlen. Viele Firmen haben außerdem mit ihren in Führungspositionen tätigen Mitarbeitern freiwillig eine längere Gehaltsfortzahlung vereinbart.

Die finanziellen Belastungen aus diesen gesetzlichen und freiwilligen Sozialleistungen können mit der Arbeitsausfallversicherung abgefangen werden. Die Beiträge zu dieser Form der privaten Krankenversicherung sind von Alter und Geschlecht der Mitarbeiter sowie von Höhe und Dauer der Lohnfortzahlung abhängig.

Betriebskostenversicherung: Auch bei Krankheit oder Unfall des Firmen- oder Praxisinhabers laufen die Betriebskosten weiter. Mit einer Betriebskostenversicherung lassen sich die Ausgaben für Mieten, Zinsen, Löhne u. a. auffangen.

Nach den Versicherungsbedingungen (BKVB) wird für längstens zwölf Monate geleistet, wenn der Betrieb des Versicherungsnehmers auf Grund vorübergehender vollständiger Arbeitsunfähigkeit der versicherten Person ganz oder teilweise unterbrochen werden muss.

Der Versicherungsschutz ist anders konzipiert als bei der Verdienstaufschlag- oder Krankentagegeldversicherung (Seite 26), die maximal bis zur Höhe des entgangenen Nettoeinkommens leistet.

Noch gravierender ist der Unterschied zur „Betriebsunterbrechungsversicherung (BU)“, die als reine Sachversicherung für Ausfälle infolge von Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser und Sturm einsteht.

Freiberufler können zusätzlich den entgangenen Betriebsgewinn versichern. Je länger die Karenzzeit, desto niedriger der Beitrag.

Praxisausfallversicherung: Handelt es sich bei der Betriebskostenversicherung um eine Betriebsunterbrechungsversicherung infolge Arbeitsunfähigkeit, so leistet die spezielle Praxisausfallversicherung zusätzlich infolge von Sachschäden.

Nach den 1994 amtlich genehmigten Versicherungsbedingungen für Praxen von niedergelassenen Ärzten, Psychologen, Anwälten, Wirtschaftsprüfern, Ingenieuren und Gutachtern sind dies Feuer (Brand, Blitzschlag, Explosion), Elementarereignisse (Sturm, Hagel), Leitungswasserschäden, Einbruchdiebstahl/Raub und eine behördlich verfügte Quarantäne.

Bei Vertragsabschluss wird eine Versicherungssumme festgelegt, die sich an den laufenden Betriebskosten des Vorjahres orientiert.





Privater Schutz

für Selbstständige
mittleren Alters



Den Lebensstandard sichern

Ihr Betrieb hat mittlerweile seinen festen Platz im Markt. Er ist auch rundum versichert. Jetzt ist es höchste Zeit für Sie als Chef, dass Sie sich wieder mal um Ihre persönliche Absicherung kümmern.

Anpassung des Versicherungsschutzes geboten: Vor einigen Jahren haben Sie sich vielleicht aus Kostengründen für eine **Risikolebensversicherung** entschieden. Nun sollten Sie auch an Ihr Alter und daher an den Abschluss einer Kapitallebensversicherung denken.

Vielleicht sieht Ihre Risikolebensversicherung sogar ein entsprechendes Umwandlungsrecht vor. Und wenn Sie noch keinen Schutz bei **Berufsunfähigkeit** haben, sollten Sie den spätestens jetzt veranlassen.

Außerdem: Stimmt der Tagessatz Ihrer **Krankentagegeldversicherung** noch? Reicht er bei längerer Krankheit aus, den gewohnten Lebensstandard zu halten?

An die Kinder denken: Auch für Ihre Kinder können Sie frühzeitig vorsorgen. Zum Beispiel mit einer **Heirats- und einer Ausbildungsversicherung**. Bei diesen beiden speziellen Formen der Lebensversicherung wird die im Vertrag festgelegte Summe plus Überschussbeteiligung entweder bei Heirat des Kindes oder spätestens bei Ablauf der Police (meist bei der Vollendung des 25. Lebensjahres), bei der Ausbildungsversicherung immer zum vertraglich vereinbarten Termin gezahlt.

Bei Tod des Beitragszahlers besteht weiter Versicherungsschutz: Versicherte Person und Beitragszahler ist dabei meist ein Elternteil, bei der Heiratsversicherung ist zusätzlich das Kind versichert. Stirbt der versicherte Elternteil vor Ablauf des Vertrages, bleibt der Vertrag bestehen, ohne dass Beiträge gezahlt werden müssen.

Schließt ein 30-jähriger Mann zum Beispiel eine Heiratskapitalversicherung zu Gunsten seiner fünfjährigen Tochter ab, so erhält er für monatlich etwa 25 Euro eine garantierte Versicherungssumme von 6 500 Euro. Die junge Dame kann an ihrem 25. Geburtstag aber dank der Überschussbeteiligung mit knapp 10 000 Euro rechnen.

Ein bisschen Spekulation: Wenn Sie als Selbstständiger mit einer privaten Rentenversicherung bereits eine Grundversorgung für das Alter besitzen und die Chance wahrnehmen möchten, ein Zusatzgeschäft zu machen, können Sie sich für eine Versicherungsform entscheiden, die sich vor allem in den angelsächsischen Ländern großer Beliebtheit erfreut: die **fondsgebundene Lebensversicherung**.

Börsenfonds bedeuten Risiko und Chance: Wollen Sie mehr Gewinn als bei einer „normalen“ Kapitallebensversicherung erzielen, so müssen Sie allerdings auch bereit sein, etwas zu riskieren. Der „Sparanteil“ dieser Versicherung wird nämlich, ganz nach Ihrer Wahl, an der Börse in Aktien- oder Rentenfonds angelegt.



Das eröffnet Ihnen zusätzliche Gewinnchancen, enthält aber auch das Verlustrisiko. Denn je nach Konjunktur und weltpolitischer Lage unterliegt der Wert der Anteile starken Schwankungen. Immerhin: Die Versicherungsgesellschaft garantiert für den Todesfall eine bestimmte Summe.

Vorsorge für den Generationswechsel: Wenn ein Unternehmer stirbt, kann der Fortbestand der Firma durch die Auszahlung von Pflichtteilen, die sofort fällige Rückzahlung von Krediten oder allein schon durch die Erbschaftsteuer gefährdet werden.

Bei richtiger Gestaltung von Lebensversicherungen lassen sich solche Schwierigkeiten vermeiden. Der zukünftige Erbe kann auf das Leben des Erblassers eine so genannte unechte **Erbschaftsteuerversicherung** abschließen. Dazu muss naturgemäß das Einverständnis des Erblassers schriftlich vorliegen.

Die Versicherungssumme wird gezahlt, wenn der Erblasser stirbt. Da der Erbe hierfür Versicherungsbeiträge gezahlt hat, unterliegt sie dann nicht der Erbschaft- und Einkommensteuer. Das geerbte Vermögen wird nicht angegriffen.

Einkommensteuer wird nicht fällig, wenn der Vertrag mindestens auf 12 Jahre abgeschlossen wurde, und – bei nach dem 31. Mai 1996 abgeschlossenen Lebensversicherungen – während der gesamten Vertragsdauer ein Todesfallschutz von mindestens 60 Prozent der Beitragssumme gegeben ist. Keine Rolle spielt die Vertragsdauer bei Risikoversicherungen.

Welche spezielle Form der Lebensversicherung für Ihre Belange die richtige ist, können Sie nur im Gespräch mit einem Versicherungsexperten herausfinden. Allgemein gültige Lösungen gibt es nicht.

An die Extras denken – auch Hobbys bergen Risiken: Angenommen, Ihre wirtschaftliche Situation ist als gut zu bezeichnen. Sie können es sich leisten, Ihrem Ehepartner wertvollen Schmuck zu schenken und besitzen bereits wertvolle Kunstgegenstände und Antiquitäten. Da sollten Sie Ihren Versicherungsvertreter einmal fragen, ob das alles noch durch die vor Jahren abgeschlossene Hausratversicherung gedeckt ist.

Erst Wertsachen- und Kunstpolicen bieten perfekten Schutz. Das gilt auch für Ihr Hobby. So gibt es zum Beispiel Spezialpolicen für Jäger, Wassersportler, Skifahrer und Golfer.

Versicherungen für expandierende Firmen

Gute Mitarbeiter halten

Ihr Unternehmen ist schon einige Jahre alt. Eigentlich sind Sie mit der Entwicklung ganz zufrieden. Doch Stillstand würde Rückschritt bedeuten. Deshalb denken Sie jetzt an Expansion. Mit der Ausweitung des Geschäftes stellt sich natürlich die Frage, ob die Deckungssummen Ihrer Versicherungen noch ausreichend sind, ob die veränderten Bedingungen nicht eine Umstrukturierung des Versicherungsschutzes erforderlich machen.

Genauso wichtig ist für Sie jedoch die Überlegung, wie Sie gute Mitarbeiter langfristig an Ihren Betrieb binden können. Und wie Sie für den Fall vorsorgen können, dass wichtige Mitarbeiter plötzlich ausfallen.

Gruppenunfallversicherung: Die privaten Unfallversicherer bieten Arbeitgebern die Möglichkeit, für ihre Mitarbeiter eine Gruppenunfallversicherung als zusätzliche Sozialleistung für die Beschäftigten zu günstigen Beiträgen abzuschließen. Auch hier sind die Versicherten nicht nur im Falle eines Unfalles bei der Arbeit, sondern weltweit rund um die Uhr geschützt.

Reiseversicherungen für Sie und Ihre Mitarbeiter – vorteilhafte Gruppentarife bei Dienstreisen:

Ihre Angestellten werden es zu schätzen wissen, wenn Sie als Chef für ergänzenden Versicherungsschutz auf Dienstreisen sorgen. Die deutschen Versicherungen bieten da günstige Gruppentarife an: Der Beitrag pro Mitarbeiter ist dabei günstiger als beim Abschluss eines Einzelvertrages. Typische Policen: **Unfall- und Reisegepäckversicherungen.**

Dem Arbeitgeber steht es frei, eine Unfallversicherung nur für die Folgen von beruflich bedingten Unfällen abzuschließen. Die Prämie ist da natürlich geringer als bei Einschluss von Unfällen, die Ihren Mitarbeitern in der Freizeit zustoßen können (siehe auch S. 25).

Die Reisegepäckversicherung bewahrt vor finanziellem Schaden durch Verlust, Zerstörung und Beschädigung des Gepäcks während der Reise. Auch zahlt sie, wenn das aufgegebene Gepäck nicht am selben Tag am Bestimmungsort ankommt. Dann wird für die nachgewiesenen Aufwendungen für Ersatzkäufe ein individuell vereinbarter Betrag, zum Beispiel 500 Euro, ausgezahlt.



Für Mitarbeiter, die häufig den eigenen Wagen für Dienstreisen benutzen, sollten Sie eine Vollkaskoversicherung abschließen. Kommt es zu einem selbst verschuldeten Unfall, wird der Mitarbeiter für sein Entgegenkommen nicht noch mit den Reparaturkosten für das Auto bestraft.

Privatschutz für erkrankte Mitarbeiter: Firmen können für ihre Mitarbeiter privaten Krankenversicherungsschutz erwerben. Ein **Gruppenvertrag** muss grundsätzlich mindestens 20 Mitarbeiter versichern. Die Beiträge sind deutlich niedriger als bei Einzelverträgen, Wartezeiten zu Vertragsbeginn entfallen, der Ehepartner und die Kinder lassen sich mitversichern. In Frage kommen nicht nur Vollversicherungen und Verdienstausfallpolicen, sondern auch – als Ergänzung zum gesetzlichen Kassenschutz – Zusatzversicherungen für den Krankenhausaufenthalt.

Nicht nur für Große – die betriebliche Altersversorgung: Es ist ein Irrtum anzunehmen, das sei nur ein Kapitel für Großfirmen. Denn auch für kleine Unternehmen bietet die deutsche Versicherungswirtschaft günstige, ganz auf den Bedarf der einzelnen Firma eingehende Lösungen an.

Auch der Inhaber selbst kann sich über seinen Betrieb eine zusätzliche Altersversorgung aufbauen. Das gilt gleichermaßen für mitarbeitende Ehegatten.

Direktversicherung: Gerade für kleinere und mittelgroße Betriebe ist die Direktversicherung gedacht. Als eine besondere Form der Lebensversicherung zur Alters-, Hinterbliebenen- und Berufsunfähigkeitsvorsorge im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung erweist sie sich als besonders problemlos. So beschränkt sich der Verwaltungsaufwand für die Firma letztlich auf die Zahlung der Beiträge für die Lebensversicherungen, die auf das Leben der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen abgeschlossen worden sind. Diese sind direkt bezugsberechtigt.

Versicherungsnehmer und Beitragszahler ist aber stets das Unternehmen. Dabei ist es ganz gleich, ob das Unternehmen die Beiträge selbst aufbringt oder vom Arbeitnehmergehalt – zum Beispiel vom Weihnachtsgeld – einbehält.

Die Direktversicherung hat viele Vorteile: Die letztgenannte Variante ist vor allem für gut verdienende Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen unter steuerlichen Aspekten interessant. Durch diese Art der Gehaltsumwandlung in Versorgungslohn – zum Beispiel auch anstelle einer Gehaltserhöhung – unterliegt der betreffende Teil des Einkommens nur einer 20-prozentigen Pauschalsteuer zuzüglich der eventuell anfallenden Kirchensteuer sowie des Solidaritätszuschlags und nicht dem höheren persönlichen Steuersatz.

Auch geschäftsführende Gesellschafter können eine solche Police für sich und die mitarbeitende Ehefrau abschließen, wobei die zugesagte Versorgung natürlich dem Grund und der Höhe nach angemessen sein muss.

Alternativ bietet sich im Zuge der Rentenreform seit Anfang 2002 die Möglichkeit, Beiträge an eine Direktversicherung unter Inanspruchnahme einer staatlichen Förderung (der so genannten „Riester-Förderung“) zu zahlen. Damit kann der jeweilige Mitarbeiter eine staatliche Zulage nebst einem zusätzlichen steuerlichen Sonderausgabenabzug in Anspruch nehmen, wenn die Beiträge nicht pauschal, sondern normal lohnversteuert werden. Die einzelnen Komponenten der Förderung werden in der Broschüre „Die neue Rente und ihre Förderung“ näher erläutert, die in der Reihe „Versicherungen klipp + klar“ erschienen ist.

Rückdeckungsversicherung: In größeren Unternehmen wird meist die **Pensionszusage** als betriebliche Versorgungsmaßnahme gewählt. Stirbt ein Arbeitnehmer vorzeitig oder wird er zum Invaliden, entsteht jedoch für die Firma eine unerwartet hohe Belastung. Mit Hilfe einer Rückdeckungsversicherung lässt sich dieses Risiko in Grenzen halten.

Diese Versicherung ist besonders dann unentbehrlich, wenn für einzelne Arbeitnehmer (oder auch die geschäftsführenden Gesellschafter) hohe Pensionszusagen bestehen.

Pensionszusage plus Direktversicherung – für leitende Angestellte bietet sich eine Kombination an: Es ist auch möglich, Pensionszusage und Direktversicherung miteinander zu kombinieren. Diese Möglichkeit bietet sich zum Beispiel an, wenn eine Pensionszusage besteht, leitende Mitarbeiter mit Hilfe der Direktversicherung aber noch besser gestellt werden sollen.

Welche Versicherungsform Sie in Ihrem Unternehmen auch wählen: Sie brauchen keine Angst vor dem zusätzlichen Verwaltungsaufwand zu haben. Den übernimmt für Sie das Versicherungsunternehmen.

Direktversicherung und Pensionszusagen sind nur 2 von 5 Möglichkeiten der betrieblichen Altersversorgung. Betriebliche Altersversorgung kann auch im Rahmen einer Unterstützungskasse, einer Pensionskasse oder seit neuestem über einen **Pensionsfonds** angeboten werden. Der Arbeitgeber sollte dabei bedenken, dass er seit dem 1. Januar 2002 verpflichtet ist, seinen Beschäftigten die Möglichkeit zu bieten, Teile ihres Entgelts für die betriebliche Altersversorgung zu verwenden.

Dem Arbeitnehmer steht es dabei grundsätzlich frei, sich für den Durchführungsweg der Direktversicherung zu entscheiden. Der Arbeitgeber kann dies verhindern, indem er stattdessen den Durchführungsweg der Pensionskasse oder des Pensionsfonds vorgibt. Die Folge: Die zu leistenden Beiträge an die Pensionskasse oder den Pensionsfonds sind steuer- und sozialversicherungsbeitragsfrei, sofern sie nicht 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten übersteigen.

Wenn der Arbeitnehmer die bereits angesprochene „Riester-Förderung“ nutzen will, müssen die Beiträge als Arbeitslohn normal lohnversteuert werden.

Weiterführende Informationen über die betriebliche Altersversorgung und ihre verschiedenen Durchführungswege enthält die in der Reihe „Versicherungen klipp + klar“ erschienene Broschüre „Die betriebliche Altersversorgung“. Bestelladresse: Seite 48.

Als Voraussetzung für die steuerliche Sonderbehandlung (§40 EStG) einer Direktversicherung gilt generell, dass höchstens 1752 Euro pro Arbeitnehmer und Jahr an Beiträgen aufgewendet werden und dass

- die Erlebensfallleistung nicht vor Beginn des 60. Lebensjahres des versicherten Arbeitnehmers fällig wird,
- die Lebensversicherung eine Mindestlaufzeit von zwölf Jahren hat,
- wenigstens 60 Prozent der Beitragssumme als Todesfallleistung zur Verfügung stehen,
- die zu versteuernden Beiträge aus einem ersten Dienstverhältnis bezogen werden und eine vorzeitige Kündigung des Versicherungsvertrages durch den Arbeitnehmer ausgeschlossen ist,
- die Abtretung oder Beleihung des Bezugsrechts zugunsten des Arbeitnehmers nicht zulässig ist und
- der Arbeitgeber die pauschale Lohnsteuer abführt.

Die private Versorgung älterer Selbstständiger

Ihre persönliche Bilanz

Wenn Sie kurz vor dem Ruhestand stehen, ist es Zeit, eine Bilanz Ihrer privaten Versorgung für den Lebensabend aufzustellen. Auch wenn Sie dabei zu dem Ergebnis kommen, dass Ihnen ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, lohnt es, noch einmal über deren Anlage nachzudenken. Zum Beispiel dann, wenn Sie aus der ablaufenden Lebensversicherung eine größere Summe erwarten.

Einmal zahlen, lebenslang kassieren:

Unternehmer sind den Umgang mit Geld gewohnt. Und sie sind vielleicht gerade deshalb vorsichtiger als andere Leute. Was machen Sie also mit den 150 000 Euro, die Sie auf einen Schlag aus der Kapitallebensversicherung erhalten?

Sie nehmen einen Teil davon und gehen auf Nummer Sicher. Sie schließen eine Rentenversicherung ab, zahlen 50 000 Euro als **Einmalbeitrag** und erwerben damit das Recht, ab sofort bis an Ihr Lebensende eine monatliche Rente von zirka 270 Euro zu beziehen (Ausgangsbasis: 65 Jahre; wenn Sie noch eine Witwenrente mitversichern, wird es etwas teurer).

Hinzu kommen voraussichtlich knapp 65 Euro aus Gewinnanteilen, die die Versicherung bereits im ersten Rentenbezugsjahr an Sie weitergibt. Außerdem wächst diese Rente von Jahr zu Jahr.

Sie verfügen also noch über bare 100 000 Euro aus der Lebensversicherung – und erhalten zusätzlich eine Rente. Dabei handeln Sie sich noch einen Vorteil ein: Rentenzahlungen unterliegen nur mit dem Ertragsanteil der Steuer. Und dieser Ertragsanteil hängt vom Rentenbeginnalter ab.

Das heißt: Je älter Sie beim Bezug der ersten Rente sind, desto weniger nimmt Ihnen Vater Staat ab.

Das Geld arbeiten lassen. Es gibt noch eine Möglichkeit, das von der Lebensversicherung ausgezahlte Geld anzulegen: nämlich in den **Ablauf-fonds** der Versicherungen. Das professionelle Finanzmanagement der mit den Versicherungen zusammenarbeitenden Fondsgesellschaften erzielt in der Regel höhere Gewinne als ein börsenunerfahrener Normalbürger (wozu ja auch Unternehmer zählen können).



Über einen Entnahmeplan kann der Anleger bestimmen, in welcher Höhe und über welchen Zeitraum er Zahlungen aus seinem Fonds erhalten will. Dabei wird zwischen Entnahmeplänen mit und ohne Werteverzehr entschieden.

Werteverzehr hat höhere monatliche Leistungen zur Folge: Soll die eingezahlte Summe später ungeschmälert an den Erben übergehen, kann die Leistung nur aus den Erträgen gezahlt werden. Ist jedoch Werteverzehr vereinbart, wird zusätzlich aus der Substanz des Vermögens gezahlt, bis die eingezahlte Summe verbraucht ist. Diese Leistung fällt natürlich deutlich höher aus als diejenige ohne Werteverzehr. Auf keinen Fall sollten Sie bei dieser Anlageform Ihr gesamtes Kapital riskieren. Denn auch Fonds können mal an Wert verlieren.

Zudem kann der Fall eintreten, dass Sie das Ende Ihres Geldes überleben. Darin unterscheiden sich Auszahlungspläne mit Werteverzehr von Rentenversicherungen. Andererseits: Ohne Risiko gibt es keinen Gewinn.

Lebenserwartung		
Von 100 000 Lebendgeborenen erreichen der Sterbetafel von 1997/99 zufolge ein Alter von:		
Jahren	Frauen	Männer
10	99 439	99 293
20	99 238	98 870
30	98 919	97 989
40	98 301	96 723
50	96 609	93 557
60	92 927	86 372
70	84 322	70 000
80	62 440	41 043
90	22 359	9 903

Versicherungen – wo und wie?

Fazit: Alles geht

Wenn Sie die Broschüre von Anfang an gelesen haben, werden Sie zu dem Schluss gekommen sein, dass es kaum ein Risiko gibt, gegen das Sie sich als Selbstständiger nicht versichern können.

Doch allein nach der Papierform sollten Sie nicht entscheiden, welche Versicherung für Ihre speziellen Bedürfnisse die richtige ist. Auch Veröffentlichungen in den Medien (die beliebten Prämienvergleiche etwa) zeigen selten das ganze Bild, sondern vermitteln meist nur Bruchstücke.

Service kostet: Versicherungen, die Sie per Post und ohne Beratung abschließen (Direktvertrieb) können, sind in der Regel billiger als solche, die über einen Außendienstmitarbeiter zu Stande kommen. Dienstleistung hat nun mal ihren Preis.

Auf fachkundigen Rat sollte man nicht verzichten: Als Unternehmer mit oft komplizierten betrieblichen Gegebenheiten können und sollten Sie sich jedoch bei den meisten Versicherungsarten (denken Sie auch an mögliche Kombinationen!) eine ausführliche Beratung durch den Fachmann leisten. So laufen Sie nicht Gefahr, sich über-, unter- oder falsch zu versichern.

Angebotspalette wird bunter:

Größere Produktvielfalt – da lohnen sich Vergleiche. Niemand zwingt Sie, nur mit einer Versicherung zu sprechen. Da in der Bundesrepublik rund 500 Assekuranzunternehmen miteinander konkurrieren, lohnt es sich zu vergleichen. Dies gilt umso mehr, als mit der europaweiten Liberalisierung für die Versicherung privater und gewerblicher Risiken seit Juli 1994 die vorherige Produktkontrolle durch die staatliche Aufsicht entfallen ist.

Die Versicherer können seit dem die Versicherungsbedingungen nach eigenem Ermessen festlegen. Dies führt zu einer größeren Produktvielfalt und belebt den Wettbewerb, erschwert aber auch die Vergleichbarkeit der Angebote.

Die „Bedingungsfreiheit“ gilt auch für Pflichtversicherungen (Kfz-Haftpflicht) und die private Krankenversicherung (Vollversicherung als Pendant zum gesetzlichen Krankenkassenschutz), doch müssen die deutschen Unternehmen die Vertragstexte der Aufsichtsbehörde zur Prüfung vorlegen.

Wenn ein Außendienstmitarbeiter eines Versicherungsunternehmens oder Maklers nicht alle Ihre Fragen schlüssig beantworten kann, sollten Sie nicht zögern, einen Fachmann aus der nächsten Niederlassung oder der Hauptverwaltung der Versicherungsgesellschaft anzufordern.

Versicherungsunternehmen beraten Selbstständige umfassend: Aus ihrer langjährigen Erfahrung heraus sind die Unternehmen der Individualversicherung sowie ihre Vertriebspartner in der Lage, Existenzgründer umfassend zu informieren. Für viele Berufsgruppen, zum Beispiel für Ärzte, Ingenieure, Architekten, Handwerker, aber auch für produzierende Unternehmen und den Handel halten sie Broschüren bereit, die mit wertvollen Tipps den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern.

Kurz und gut: Mit der richtigen Versicherung sind Sie immer auf der sicheren Seite.

Versicherungsunternehmen, die bereits in einem Land der Europäischen Union (EU) zugelassen sind, dürfen sich seit Jahresmitte 1994 in Deutschland ebenfalls betätigen. Die einmal erteilte Geschäftslizenz gilt in den Mitgliedstaaten der EU – als „Euro-Pass“.

Für die Lebensversicherung ist zwar – ebenso wie für die private Krankenversicherung – die Genehmigungspflicht der Tarife entfallen, doch müssen die Wettbewerber ihre Rechnungsgrundlagen – auf ihnen beruht die Tarifikalkulation – der Behörde wie bisher vorlegen. Schließlich sollen sich die Kunden auch nach 20, 30 und mehr Jahren darauf verlassen können, dass die Lebensversicherung zahlungsfähig und leistungsstark bleibt.

Laufzeit und Kündigung: Anders als im Privatbereich beträgt die Laufzeit von Firmenversicherungen meist nur ein Jahr. Das gibt Ihnen die Möglichkeit zur Aktualisierung und Umorientierung. Im Normalfall wird Ihr Versicherer die so genannte Hauptfälligkeit auf den 1. Januar legen. Sie können Verträge also jährlich bis zum 30. September kündigen. Das sollten Sie aber nur tun, wenn Sie eine andere Versicherungszusage haben. Sonst stehen Sie am Ende ohne Schutz da.

Infomaterial und Tipps: Die Beratung durch deutsche Versicherungsunternehmen und ihre Vermittler, ausgebildete Mehrfachagenten sowie Versicherungsmakler bezieht sich nicht nur auf Versicherungsfragen.

