



Versicherungen für Selbstständige

Mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler

VERSICHERUNGEN
klipp+klar

Impressum

Herausgeber:
ZUKUNFT klipp + klar
Informationszentrum der
deutschen Versicherer
Postfach 08 04 31
10004 Berlin
www.klipp-und-klar.de

Bestell-Hotline

Telefon: 08 00/742 43 75

Beratungs-Hotline

Telefon: 08 00/33 99 399
oder 08 00/263 72 43
(freecall: 08 00/ANFRAGE)

Eine Einrichtung des GDV
www.gdv.de

Redaktion:
Stephan Gelhausen

Gestaltung und Beratung:
Pleon GmbH

Fotos:
Matthias Jung

Druck und Vertrieb:
Verlag Versicherungs-
wirtschaft GmbH
Klosestraße 22
76137 Karlsruhe
Telefax: 07 21/35 09-2 04

Stand: Juli 2008
9. Auflage

Inhalt

Das Risiko managen	4
Sicherheit für Firma und Chef	6
Welche Versicherung für wen?	10
Persönliche Versicherungen für junge Selbstständige	20
Schutz für Unternehmen in der Konsolidierungsphase	32
Privater Schutz für Selbstständige mittleren Alters	40
Versicherungen für expandierende Firmen	44
Die private Versorgung älterer Selbstständiger	50
Versicherungen – wo und wie?	52
Stichwortverzeichnis	56



Das Risiko managen

Auf dem Weg in die Selbstständigkeit werden Ihnen eine Reihe von Risiken und Unwägbarkeiten begegnen. Dann ist es gut, sich auf ein maßgeschneidertes Versicherungspaket verlassen zu können. So gelingt es Ihnen, sogar in kritischen Situationen den Kurs zu halten.

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 darüber, 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 nicht industrielle 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

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.

GEFAHR ERKANNT, GEFAHR GEBANNT

Versicherungen können nur deshalb im Schadensfall auch große Entschädigungssummen 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 sogenannte **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.

KANN: WAS AUS DER EIGENEN KASSE GEHT

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.

Nicht alles muss unbedingt versichert werden. Zu den **kleinen Risiken** gehört alles, was die Firma oder den Freiberufler im Schadensfall 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?

So unterschiedlich die Geschäftsmodelle, so verschieden ist auch der jeweils nötige Versicherungsschutz. Vieles kann, nicht alles muss versichert werden. Dieses Kapitel soll Ihnen helfen, sich eine erste Orientierung zu verschaffen.

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 wichtig ist, kann für die andere eventuell entbehrlich sein. Für den Betreiber einer Kiesgrube beispielsweise ist das **Raub- und Einbruchdiebstahlrisiko** vergleichsweise geringer als für einen Juwelier. Und eine **Transportversicherung** ist für einen Werkzeugmaschinenhersteller mit hohem Exportanteil unentbehrlich, für einen Steuerberater jedoch weitgehend 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 sogenannten 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 auch optimaler Versicherungsschutz erst nach sorgfältiger Planung errichten. Ob Sie nun Handwerker, Händler oder Jungindustrieller sind: Mithilfe 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 hinsichtlich der wichtigsten Gefahren

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"/>
Elementarschäden	<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 insbesondere eine Basisrentenversicherung, eine klassische Rentenversicherung oder eine Kapitallebensversicherung – auch als Ergänzung zur vorhandenen Versicherung – 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 Schadensfall plötzlich ohne Schutz dastehen.

Checkliste für Firmengründer und Freiberufler hinsichtlich der wichtigsten Risiken

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"/>
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. Der tatsächliche Wert sollte dabei dem aktuellen Wiederbeschaffungswert entsprechen. Ist sie niedriger als der reale Wert, sind Sie nicht ausreichend geschützt. Ist die Versicherungssumme dagegen zu hoch, erhalten Sie im Schadensfall 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** in der Sachversicherung 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. Die Wiederaufbaukosten würden sich auf 50 000 Euro belaufen. 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.

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 Schadensfall 450 Euro.

Bei mehreren Versicherungsarten sind Selbstbeteiligungen üblich, zum Beispiel bei Bearbeitungsschäden im Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung oder bei der Kaskoversicherung für das Auto. Grundsätzlich trägt eine Selbstbeteiligung auch dazu bei, hohe Bearbeitungskosten für Kleinschäden zu vermeiden. Die so gesparten Kosten werden in Form von Rabatten an die Versicherungsnehmer weitergegeben.

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 ein bitteres Erwachen nach sich zieht. Deshalb schadet es auch nicht, wenn selbst etablierte Unternehmer an dieser Stelle weiterlesen. Womöglich wird Ihnen dann bewusst, was Sie bisher unterlassen haben.

Ein Schaden kommt selten allein: Eine Feuerversicherung hat noch beinahe 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.

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 Schadensminderung dienen.

Bei Einbruchdiebstahl: Die Einbruchdiebstahlversicherung zahlt für das, was Einbrecher entwendet haben. 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 u. a. für Schäden an Einrichtungsgegenständen, technischen Anlagen und Vorräten auf, auch dann, wenn Frost die Ursache war. Neben den Schäden an Gebäude und Einrichtung deckt sie auch die Kosten für die Nebearbeiten, 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. Sie übernimmt auch die Kosten für Sofortmaßnahmen, also zum Beispiel eine provisorische Sicherung des beschädigten Daches.

Bei Betriebsausfall nicht schutzlos – wenn nichts mehr geht: Haben zum Beispiel 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:

Bei der sogenannten „**Klein-BU-Versicherung**“ bis zu 1 Million 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.

Über die Klein-BU-Versicherung hinaus wird die sogenannte **Groß-BU-Versicherung** von der Bedingungsseite her ohne Einschränkung der Versicherungssumme angeboten. Dies ist allerdings abhängig von den individuellen Zeichnungsrichtlinien der jeweiligen Versicherer. Die Feuer-BU-Versicherung kann unabhängig von einer Inhaltsversicherung abgeschlossen werden.

Damit Ihr Betrieb aber so schnell wie möglich wieder einsatzbereit ist, übernimmt die Versicherung im Rahmen der Versicherungssumme auch bestimmte **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.

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 oder Werbeanlagen. Aber auch für Zwischenwände in Büros oder Produktionsräumen wird aus Gründen der Wärme- und Schallsolierung 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 (zum Beispiel 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 das Nachbargrundstück verunreinigt und Öl sowie 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

Sie 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 wäre 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 zugesichert, ihr Produkt sei geschmacksneutral, so besteht Deckung für den eingetretenen Schaden nur über die gesondert zu vereinbarenden 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 mangelhafter 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 kann kein Fahrzeug zugelassen werden.

So wird in jedem Fall sichergestellt, dass alle Schäden, die ein Fahrer verursacht, unabhängig von den finanziellen Verhältnissen des Fahrzeughalters ersetzt werden.

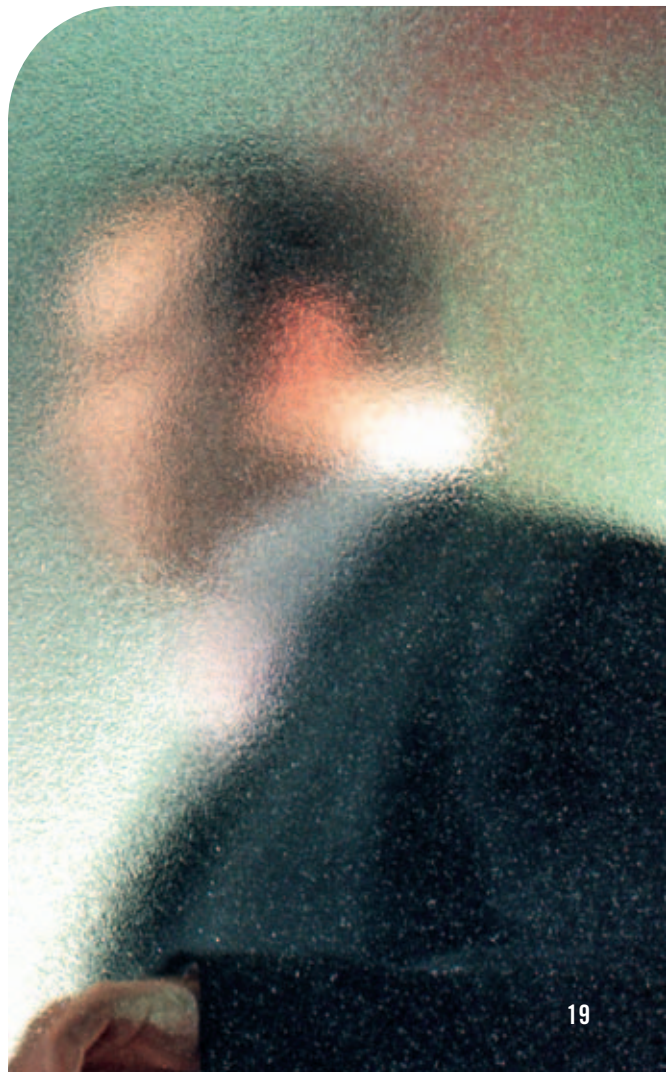
Von erheblicher Bedeutung ist die Reform des Zulassungsrechts. Das Zulassungsverfahren soll vereinfacht werden. Die bisherige papiergestützte Kommunikation wird abgelöst. Die neue Zulassungsverordnung (FZV) schreibt unter anderem vor, dass der Versicherungsnachweis künftig elektronisch zu erbringen ist. Die erste Stufe der Elektronisierung des Versicherungsnachweises trat am 1. März 2008 in Kraft.

Der Versicherer händigt seinem Kunden zum Nachweis der vorläufigen Deckung künftig keine Versicherungsbestätigungskarte aus. Stattdessen wird eine elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) in einer zentralen Datenbank bereitgestellt (eVB-Verfahren). Der Kunde erhält vom Versicherer einen siebenstelligen Code, die VB-Nummer. Mit dieser Nummer ruft die Zulassungsbehörde die Versicherungsbestätigung aus der Datenbank ab, übernimmt die Daten und kann das Fahrzeug zulassen.

Da bis zum 1. März 2008 noch nicht alle Zulassungsbehörden elektronisiert haben, händigen die Autoversicherer ihren Kunden in einer Übergangszeit (bis Dezember 2008) eine Versicherungsbestätigungskarte aus, in die die neue siebenstellige VB-Nummer eingedruckt ist. Hierdurch ist die Papier-VB für die Zulassungsbehörden, die noch nicht elektronisch arbeiten, alternativ anwendbar.

Die Kaskoversicherung ergänzt die Haftpflichtversicherung: Durch die Haftpflichtversicherung sind 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 Hagel-, Wildschaden-, Diebstahl-, Brand- und Glasbruchrisiko einschließt, bezahlt die Vollkasko darüber hinaus Schäden am eigenen Auto bei Vandalismus und Unfall 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 – besonders bei Personenwagen – auch nach dem Zulassungsbezirk des Wagens; aber auch nach der jährlichen Fahrleistung oder dem Abstellort.





Persönliche Versicherungen für junge Selbstständige

Sie sind gerade erst in die Selbstständigkeit gestartet. Auch wenn die Kapitaldecke jetzt noch dünn ist: Sichern Sie sich gegen existenzbedrohende Risiken ab! Denn mit dem Schritt in die Selbstständigkeit geht der Schutz durch die gesetzliche Sozialversicherung meist verloren und sollte durch private Vorsorge ersetzt werden.

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: Als Selbstständiger sind Sie gemäß Sozialgesetzbuch V nicht versicherungspflichtig. 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 Versicherten – bis zu einer jährlich neu festgelegten Bemessungsgrenze. Der Leistungsumfang ist praktisch für alle Versicherten gleich. Man spricht vom **Solidaritätsprinzip**.

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 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 1 918 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 S. 27).

Leistungen bei häuslicher Pflege*

Leistungsart	Pflegestufe		
	1	2	3
Pflegegeld monatlich	205	410	665
Pflegesachleistungen monatlich bis zu Härtefälle bis zu	384	921	1 432
	–	–	1 918
Urlaubs- und Verhinderungspflege für bis zu vier Wochen im Jahr			
Höchstbetrag	1 432	1 432	1 432
Tages- und Nachtpflege in einer teilstationären Vertragseinrichtung monatlich bis zu	384	921	1 432
Kurzzeitpflege für bis zu vier Wochen im Jahr in einer vollstationären Einrichtung			
Höchstbetrag	1 432	1 432	1 432

*Angaben in Euro nach dem Pflegepflichtversicherungsgesetz.

Der Versicherungsbeitrag zur **sozialen Pflegeversicherung** beträgt seit dem 1. Juli 2008 auch für Selbstständige 1,95 Prozent des monatlichen Bruttoeinkommens bei einer Bemessungsgrenze von 3 600 Euro. Für Selbstständige und Freiberufler nach den beitragspflichtigen Einnahmen jedoch höchstens 70,20 Euro im Jahr 2008. Kinderlose zahlen in der sozialen Pflegeversicherung zudem einen Beitragszuschlag in Höhe von 0,25 Beitragssatzpunkten.

ALTERSVORSORGE

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 Solidaritätsprinzip, das heißt, der Preis für den Versicherungsschutz richtet sich nach dem Umfang der Versicherungsleistung und der Art und Größe des Risikos.

Die anhaltende Diskussion um die Reform der gesetzlichen Rentenversicherung hat ein Problem der demografischen Entwicklung in Deutschland besonders verdeutlicht: Die Menschen leben, nicht zuletzt aufgrund des wünschenswerten medizinischen Fortschritts, immer länger. Entsprechend verlängert sich der Zeitraum des Rentenbezugs. Zugleich nimmt das Verhältnis von Rentnern zu Erwerbstätigen

deutlich zu. Beides hat die Bundesregierung bereits zu drastischen Reformen der gesetzlichen Rentenversicherung gezwungen. Deshalb ist die Kalkulierbarkeit der individuellen privaten Altersvorsorge besonders wichtig. Jeder sollte sich sicher sein können, dass lebenslang ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung stehen.

Neue „Spielregeln“ in der Altersvorsorge: Durch das am 1. Januar 2005 in Kraft getretene **Alterseinkünftegesetz** wurde die Besteuerung der Alterseinkommen in Deutschland grundlegend reformiert. Auch der Rahmen für die Eigenvorsorge wurde dabei neu geregelt. Die nachhaltige Veränderung des deutschen Alterssicherungssystems ergibt sich daraus, dass ein Übergang zur **nachgelagerten Besteuerung** der Alterseinkünfte eingeleitet wurde.

Während der Erwerbstätigkeit sollen die Beiträge zur Altersvorsorge steuerfrei bleiben. Alterseinkünfte werden im Gegenzug grundsätzlich voll steuerpflichtig. Damit wird mehr Spielraum für Ihre private und betriebliche Vorsorge geschaffen. Weil Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung oder in die speziell für Selbstständige interessante neue Basisrente (siehe S. 24) Zug um Zug steuerlich freigestellt werden, bleibt mehr Geld für die private Vorsorge übrig. Hinzu kommt, dass die private Vorsorge vom Staat mitunter durch **Steuervergünstigungen** zusätzlich gefördert wird. Gleichzeitig ergibt sich im Alter ein niedriger persönlicher Steuersatz, weil Alterseinkommen in der Regel geringer ausfallen als Erwerbseinkommen. Ob Sie letztlich aber überhaupt Steuern zu zahlen haben, hängt davon ab, ob steuerliche Freibeträge wie der Grundfreibetrag überschritten werden.

Das neue System wird aber nicht sofort und vollständig, sondern in Stufen eingeführt. Vorgesehen ist hinsichtlich der gesetzlichen Rentenversicherung und bezüglich der Basisrente ein Übergang in Schritten: Beiträge werden ab dem Jahr 2025 bis zu 20 000 Euro (40 000 Euro bei Verheirateten) voll abzugsfähig sein.

Wenn Sie beispielsweise ab dem Jahr 2040 erstmals Ihre Rente beziehen, müssen Sie diese voll versteuern. Für die Jahre 2005 bis 2025 gilt eine Übergangsregelung. Im Jahr 2008 können zunächst 66 Prozent der Aufwendungen als Sonderausgaben angesetzt werden (maximal 13 200 Euro bzw. 26 400 Euro bei Verheirateten). Dieser Prozentsatz steigt im Laufe der Jahre jeweils um zwei Prozent an. Im Jahr 2025 sind dann 100 Prozent erreicht (maximal 20 000 Euro bzw. 40 000 Euro).

Für Angestellte gilt allerdings, dass der als Sonderausgaben abziehbare Betrag um den steuerfreien Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung zu kürzen ist. Im Gegenzug sind die später ausbezahlten Rentenleistungen steuerpflichtig.

Seit dem Jahr 2005 beträgt der steuerpflichtige Anteil 50 Prozent des ausgezahlten Betrages. Auch für bereits laufende Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung gilt: Im Jahr 2005 werden sie zu 50 Prozent mit dem persönlichen Steuersatz belastet.

Erfolgt der Renteneintritt im Jahr 2008, wird der Jahresbetrag der Rente in 2007 zu 56 Prozent mit dem persönlichen Steuersatz belastet.

Der Betrag, der sich aus den übrigen 44 Prozent ergibt, bleibt dauerhaft steuerfrei.

Staatlich geförderte private Altersvorsorge auch für Selbstständige – die neue Basisrente:

Der Staat fördert die private Altersvorsorge über das Steuerrecht. Dabei folgt er dem Grundsatz: Besondere Förderung erhält nur solche Vorsorge, die nach Auffassung des Gesetzgebers eindeutig auf das Ziel der Sicherheit im Alter ausgerichtet ist – durch Leistung als lebenslange Rente. Insbesondere Selbstständige und jene, die keine staatliche Alterssicherung besitzen, können eine speziell geförderte private Rentenversicherung – die Basisrente – abschließen.

Die Basisrente ist deshalb besonders interessant, weil sie das einzige Altersvorsorgeprodukt ist, mit dem auch Selbstständige steuerlich gefördert Altersvorsorge betreiben können. Sofern keine Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung oder zu berufsständischen Versorgungswerken geleistet wurden, können Sie die zur Verfügung stehenden Höchstbeträge komplett durch Beiträge zu einer Basisrentenversicherung ausschöpfen.

Die private Basisrente ist eine Leibrentenversicherung, die bei einem Lebensversicherungsunternehmen abgeschlossen werden kann. Sie ist gekennzeichnet durch besondere Produktkriterien, die sich an jene der gesetzlichen Rentenversicherung anlehnen. Die Basisrente muss verschiedene, gesetzlich vorgeschriebene Voraussetzungen erfüllen:

- » Der Vertrag muss eine lebenslange monatliche Leibrente frühestens ab Vollendung des 60. Lebensjahres vorsehen.
- » Die Ansprüche aus einer Basisrente sind grundsätzlich nicht vererbbar. Allerdings kann eine Hinterbliebenenrente in Form einer Zusatzversicherung für den Ehepartner oder für Kinder vereinbart werden.
- » Die Ansprüche aus einer Basisrente dürfen ebenso wie gesetzliche Rentenansprüche nicht übertragen, beliehen, verkauft oder in Kapital umgewandelt werden.

Als Ergänzung zur Altersvorsorge bieten sich Zusatzbausteine zur Absicherung für den Fall der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit an. Möglich ist auch die Vereinbarung von variablen Beitragszahlungen, etwa monatlich, jährlich oder beitragsfreien Zeiträumen. Hinsichtlich der Abzugsfähigkeit der Beiträge gilt für die Jahre 2005 bis 2025 die bereits beschriebene Übergangsregelung (siehe S. 24).

Leistungen aus der Basisrente, die auch als fondsgebundene Versicherung abgeschlossen werden kann, sind – wie jene der gesetzlichen Rentenversicherung – künftig grundsätzlich voll steuerpflichtig. Sie werden nachgelagert besteuert. Dabei wird nicht untersucht, ob die Leistungen gegebenenfalls auf steuerfreien oder auf versteuerten Beiträgen beruhen. Die volle Besteuerung der Leistungen greift allerdings erst ab dem Jahr 2040. Zunächst beträgt bei Renteneintritt im Jahr 2008 der steuerpflichtige Anteil der Rente 56 Prozent des ausgezahlten Betrages.

Der steuerpflichtige Anteil der Rente wird jährlich für jeden neu hinzukommenden Rentenjahrgang bis zum Jahr 2020 um zwei Prozentpunkte erhöht, danach um einen Prozentpunkt. Die Differenz zwischen der Jahresrente und dem der Besteuerung unterliegenden Anteil dieser Rente ist der steuerfreie Betrag, der für jeden Rentnerjahrgang auf Dauer festgeschrieben wird.

Weiterhin attraktiv: die „Klassiker“ privater Altersvorsorge: Die private Rentenversicherung und die Kapitallebensversicherung reihen sich neben der neuen Basisrente und der Riester-Rente ein in die Angebote, die die Lebensversicherer zur Altersvorsorge bereithalten. Für diese Vorsorgeprodukte gilt die gesetzliche Verpflichtung, bei der Anlage der Beiträge Kriterien wie Sicherheit, Rentabilität, Liquidität und den Grundsatz einer angemessenen Mischung und Streuung der Kapitalanlagen zu erfüllen. Die Beachtung dieser Kriterien und der Ausgleich der Erträge über die Zeit führen dazu, dass sich bei Lebens- und

Rentenversicherungen – im Gegensatz zu Kapitalanlageprodukten – Kursschwankungen und Zinsveränderungen nicht abrupt auswirken.

Die private Rentenversicherung:

Die private Rentenversicherung ist eine Lebensversicherung, die eine lebenslange Rente garantiert. Die Gestaltung des Versicherungsschutzes im Einzelnen ist Ihnen selbst überlassen. Es existiert eine Vielzahl von Tarifen: die Sofortrente oder die aufgeschobene Rentenversicherung, die auch mit Kapitalwahlrecht vereinbar ist.

Die vor allem für die ältere Generation interessante Sofortrente erfordert eine einmalige größere Beitragszahlung. Diese Summe fließt unmittelbar nach der Einzahlung in regelmäßigen Renten, zuzüglich Überschussanteilen, an den Kunden zurück.

Bei der aufgeschobenen Rentenversicherung gibt es zwei Phasen:

- » die Aufschubzeit, während der die Beiträge eingezahlt werden;
- » die Leistungsphase, in der die vereinbarten Renten zuzüglich Überschussanteilen ausgezahlt werden.



Bei einer **aufgeschobenen Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht** haben Sie zu einem vertraglich vereinbarten Zeitpunkt (in der Regel zum Eintritt in den Ruhestand) die Wahl zwischen einer lebenslangen Rente und einem einmaligen hohen Geldbetrag, der Kapitalabfindung.

Beispiel:

Ein 65-Jähriger erhält eine Jahresrente aus seiner privaten Rentenversicherung in Höhe von 12 000 Euro. Aufgrund seines Renteneintrittsalters hat er 18 Prozent von 12 000 Euro, also 2 160 Euro pro Jahr, mit seinem persönlichen Steuersatz zu versteuern.

Bei einem Steuersatz von 20 Prozent würde die Steuerschuld beispielsweise 432 Euro betragen. Würde er seine Rente bereits ab dem 60. Geburtstag beziehen, hätte er 22 Prozent der Jahresrente zu versteuern. Wählt der Kunde die Kapitalauszahlung, muss er den Ertrag immer dann voll versteuern, wenn die Versicherung nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossen wurde. Der Ertrag ist der Unterschiedsbetrag zwischen der Versicherungsleistung und den auf sie entrichteten Beiträgen.

Wird das Kapital nach Vollendung des 60. Lebensjahres und nach Ablauf von zwölf Jahren ausgezahlt, ist nur die Hälfte des Ertrags steuerpflichtig.

Nähere Informationen entnehmen Sie bitte der Broschüre „Sicherheit für ein langes Leben – Die neue Rente“ aus unserer Broschürenreihe „Versicherungen klipp+klar“.

Die Merkmale einer privaten Rentenversicherung:

- » **Garantierte Leistungen** machen die Versorgung im Alter kalkulierbar.
- » Die spätere Gesamtrente (inkl. Überschüssen) kann von der Entwicklung der **Lebenserwartung** beeinflusst werden. Wenn immer mehr Versicherte älter werden, müssen die jeweiligen Renten immer länger ausgezahlt werden. Rentensteigerungen durch die Zuweisung von Überschüssen fallen dann entsprechend geringer aus. Die garantierte Rente ist aber auf jeden Fall lebenslang sicher.
- » Lebenslange Renten schützen vor dem Risiko des vorzeitigen Kapitalverzehr, also vor dem Risiko, länger zu leben, als das Kapital reicht. Die private Rentenversicherung kann von jedermann in nahezu jedem Alter ohne Einschränkungen abgeschlossen werden. **Gesundheitsprüfungen entfallen.**
- » Angehörige können mit einer privaten Rentenversicherung abgesichert werden, wenn der Vertrag in der Aufschubphase eine Beitragsrückgewähr und/oder in der Rentenphase eine **Rentengarantiezeit** vorsieht. In diesem Fall wird die Rente auch nach dem Tod des Versicherten für eine vorher vereinbarte Anzahl von Jahren für den Rest der Rentengarantiezeit weiter ausgezahlt. Alternativ hierzu bietet sich eine **Hinterbliebenenrente** an, die etwa den Ehepartner des Verstorbenen mit einer eigenen Rente lebenslang absichert.
- » Auf Wunsch können **verschiedene Zusatzbausteine** für die Absicherung weiterer Risiken wie Unfall oder Berufsunfähigkeit während der Aufschubzeit in den Vertrag eingeschlossen werden.

Die **steuerliche Behandlung privater Renten** unterscheidet sich erheblich von der steuerlichen Behandlung der Basisrente und der Riester-Rente. Bei privaten Rentenversicherungen, die nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossen wurden, können Sie die Beiträge nicht als Sonderausgaben steuerlich geltend machen. Von der späteren Rente unterliegt nicht die gesamte Rente, sondern nur ein pauschalierter Ertragsanteil der Besteuerung mit Ihrem persönlichen Steuersatz.

Wer sich bei der Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht für seine Kapitalauszahlung entscheidet, muss den Ertrag voll versteuern. Gleiches gilt für die Besteuerung der Leistungen aus Kapitallebensversicherungen (zu den Einzelheiten, siehe das Beispiel links). Nach wie vor steuerfrei ist in der Regel eine Kapitalzahlung aus Verträgen, die vor dem 1. Januar 2005 geschlossen wurden.

Risikolebensversicherung schützt Angehörige: Mit ihr lässt sich das Todesfallrisiko finanziell absichern. Stirbt der Versicherte, so wird die in der Police genannte Summe an die Hinterbliebenen steuerfrei 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. In diesem Fall wird die Risikolebensversicherung auch Restschulden- oder Restkreditversicherung genannt.

Versicherung auf verbundene Leben – die Doppelversicherung: Bei dieser Form der Risikolebensversicherung sind mehrere, meist zwei Personen, in einem einzigen Vertrag versichert. Der Beitrag ist bei dieser „Doppel-Versicherung“ naturgemäß höher als bei einer normalen Risikolebensversicherung, im Normalfall aber günstiger als der Beitrag für zwei Einzelverträge. Allerdings wird die Todesfallsumme nur einmal ausgezahlt, meistens an den überlebenden Partner. Beliebter 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. Sie kann als Zusatz zu einer Kapital-, Risikolebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen werden. 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 (sog. Beitragsbefreiung).

Besondere Bestimmungen gelten für Selbstständige bei der Berufsunfähigkeitsprüfung, denn bei ihnen zählt zum „Beruf“ nicht nur die Tätigkeit, die sie selbst ausüben. Geprüft wird auch, ob der Selbstständige nach einer Krankheit oder einem Unfall bestimmte Aufgaben delegieren kann. Eine solche Umorganisation des Betriebes oder eine Neustrukturierung der Aufgabenverteilung im Geschäft sind einem Selbstständigen generell zuzumuten; allerdings nur, wenn dies ohne erhebliche finanzielle Einbußen oder hohe Investitionen umsetzbar ist.

Berufsunfähigkeitsschutz mit 1 000 Euro Monatsrente im Invaliditätsfall und einer Versicherungssumme von 50 000 Euro, fällig bei Tod, kostet einen 30-jährigen kaufmännischen Angestellten – auf das Endalter 65 abgeschlossen – monatlich zirka 110 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 bei Unfällen gezahlt, nicht aber bei Berufsunfähigkeit infolge von Krankheit. Umgekehrt leistet die Unfallversicherung aber auch unabhängig davon, ob der Unfall zu einer Berufsunfähigkeit geführt hat oder nicht. Die sogenannte Invaliditätsleistung einer Kapitalleistung wird immer dann fällig, wenn als Folge eines Unfalls dauerhafte Schäden zurückbleiben. Die Höhe der Leistung bemisst sich nach der Versicherungssumme und dem Grad der Invalidität, der in der sogenannten Gliedertaxe festgelegt wird. Die Gliedertaxe ist Teil des Versicherungsvertrages. Auch eine Unfallrente kann vereinbart werden. Sie wird in der Regel ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent geleistet. Die Leistungen beschränken sich jedoch nicht nur auf den Invaliditätsfall. Vereinbart werden können auch eine Todesfallleistung, Übergangsgeld für lang anhaltende Unfallfolgen, Tagegelder für die Dauer der ärztlichen Behandlung oder des Krankenhausaufenthaltes. Die Tagegeldleistungen können existenzbedrohende Einkommensverluste nach einem Unfall ausgleichen oder wenigstens mildern.

Für den Invaliditätsfall lassen sich auch **Mehrleistungen** bzw. **Progressionsstaffeln** vereinbaren. Bei diesen Modellen steigt die Invaliditätsleistung mit zunehmendem Invaliditätsgrad überproportional. Beträgt zum Beispiel die Versicherungssumme 100 000 Euro, der Versicherte ist aber als Folge eines Unfalls zu 100 Prozent invalide, erhöht sich bei vereinbarter Mehrleistung oder Progression die Summe zum Beispiel auf 200 000 Euro.

Eine Unfallversicherung mit einer Invaliditätssumme von 100 000 Euro und vereinbarter Progression von 500 Prozent ist etwa für einen Rechtsanwalt bereits ab ca. 150 Euro zu bekommen. Ein Dachdecker muss wegen seines höheren Unfallrisikos mit knapp dem Doppelten rechnen.

Mehrleistungs- und Progressionsstaffeln greifen jedoch vertragsgemäß meist erst bei höheren Invaliditätsgraden. Bei einem Verlust des Zeigefingers beispielsweise stehen dem Unfallversicherten nur zehn Prozent der Invaliditätsleistung zu. Eine Mehrleistung oder Progression wird in diesem Fall in aller Regel noch nicht greifen. Eine hohe Grundversicherungssumme ist deshalb zum Beispiel für Handwerker oder Freiberufler, die vor allem auf die Gebrauchsfähigkeit ihrer Finger angewiesen sind, besonders wichtig.

Krankenversicherungsschutz nach Maß: 47 deutsche Versicherungsunternehmen bieten private Krankheitsvollversicherungen an. Der Versicherungsschutz wird durch den Versicherungsnehmer mitbestimmt. Gewählt werden kann von einem Grundschutz – 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) risikogerecht kalkuliert: Bei der Berechnung des Beitrages werden Eintrittsalter, Gesundheitszustand bei Vertragsabschluss, 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. Hinzu kommt: 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.

Krankenhaus-Zusatzversicherung: Auch als gesetzlich Versicherter können Sie sich privatärztlich behandeln lassen und im Ein- oder Zweibettzimmer unterkommen. Diese Leistungen bieten viele Versicherer im Rahmen einer Krankenhauszusatzversicherung an.

Geld für jeden Tag in der Klinik: Wenn Sie bei stationärer Behandlung gleich noch verschiedene Nebenkosten versichern wollen, so sollten Sie sich nach einer **Krankenhaus-tagegeldversicherung** erkundigen.

Mit ihr lassen sich beispielsweise die Unterbringung eines Elternteiles im Zimmer des erkrankten Kindes oder eine Ersatzkraft im Haushalt finanzieren. Die Versicherung zahlt für jeden Tag während des Aufenthalts im Krankenhaus. Der Versicherte kann frei bestimmen, für welchen Zweck er das Geld nutzen möchte.

Verdienstausschlagversicherung:

Die **Krankentagegeldversicherung** fängt Verdienstausschläge 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. Allerdings darf das Tagegeld Ihr Arbeitseinkommen 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, dem Gesundheitszustand bei Vertragsabschluss und dem Geschlecht.

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



Auch im Ausland krankenversichert:

Ein Europa ohne Grenzen ist für Privatversicherte längst Wirklichkeit, denn der private Vollschutz gilt in ganz Europa. Außerhalb Europas sind Privatversicherte mindestens einen Monat, je nach Versicherungsschutz, 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 **Auslandsreisekrankenversicherung**. Diese zudem sehr preisgünstige private Versicherung kann man als Tages- 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. Die Versicherung leistet jedoch nicht, wenn eine Behandlung bereits vor Reiseantritt feststand.

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

Aus der gesetzlichen Krankenversicherung kann nur austreten, wer als Arbeitnehmer 2008 mehr als 48 150 Euro verdient und mit seinem Einkommen in drei aufeinanderfolgenden Kalenderjahren die sogenannte Versicherungspflichtgrenze überstiegen hat.

Für Arbeitnehmer, die am 31. Dezember 2002 aufgrund ihres Einkommens privat versichert waren, gilt eine Versicherungspflichtgrenze von 43 200 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 2008 bis zu einem Monatsverdienst von 5 360 Euro im Westen und bis zu 4 500 Euro im Osten berechnet. Der Beitragssatz beträgt 19,9 Prozent, wovon die Hälfte der Arbeitgeber zahlt.

Privat pflegeversichert: Das am 1. Januar 1995 in Kraft getretene Pflegeversicherungsgesetz gilt auch für Selbstständige und Freiberufler. Sind sie gegen Krankheit privat vollversichert, richten sich die Beiträge in der Pflegeversicherung nach Lebensalter und Gesundheitszustand bei Vertragsabschluss. Wer allerdings seit mindestens fünf Jahren privat versichert ist, zahlt höchstens 1,95 Prozent von der Bemessungsgrenze, also bis zu 70,20 Euro. Alle, die zu Beginn ihrer privaten Kranken- und Pflegeversicherung jünger als 50 Jahre alt sind, liegen anhand der aktuellen Beitragskalkulation auf jeden Fall unter diesem Höchstbeitrag.

Nicht erwerbstätige Kinder sind 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 2006 selbstständig gemacht und privat krankenversichert hat, 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, sodass auch höhere Monatsbeiträge möglich sind. Nach spätestens fünf Jahren jedoch wird der Höchstbeitrag der sozialen Pflegeversicherung nicht mehr überschritten.

Pflege-Zusatzversicherung: Die Pflegepflichtversicherung – die soziale wie die private – bietet lediglich einen Grundschutz. 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 Pflegetagegeld (Pflegetagegeldversicherung) oder die Erstattung der nachgewiesenen Pflegekosten (Pflegekostenversicherung), begrenzt auf einen Höchstsatz. Auch eine Kombination dieser beiden Versicherungsarten ist möglich. Das vereinbarte Tagegeld wird unabhängig von den anfallenden Kosten gezahlt.

Neueren Datums ist die von mehreren Lebensversicherern angebotene **Pflegerenten-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.

Bis zum 31. Dezember 2004 konnten alle Steuerpflichtigen, die nach dem 31. Dezember 1957 geboren sind, in ihrer Steuererklärung die Beiträge für eine Pflegezusatzversicherung bis zu 184 Euro gesondert geltend machen. Das zu versteuernde Einkommen wurde dann entsprechend gemindert. Seit dem 1. Januar 2005 sind solche Beiträge für alle Versicherten wie bisher als Vorsorgeaufwendungen absetzbar im Rahmen der veränderten Höchstbeiträge nach § 10 Abs. 4 EStG. Bis 2019 wird außerdem vom Finanzamt automatisch die alte Regelung angewendet, wenn sie für den Steuerpflichtigen insgesamt günstiger ist.

Was die private Pflegepflichtversicherung kostet

Monatsbeiträge 2007 für Neuversicherte Alter	Euro
10	13,19
16	13,19
22	14,27
28	16,85
34	20,21
40	24,67
45	29,57
50	35,97



Schutz für Unternehmen in der Konsolidierungsphase

Geschäftlicher Erfolg und persönlicher Wohlstand haben sich eingestellt, Sie investieren in Ihre Mitarbeiter und schaffen die nötigen Arbeitsvoraussetzungen. Damit steigen auch die Anforderungen an den Versicherungsschutz.

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

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.

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 Versicherungspolice zu überprüfen.

Maschinenversicherung: Das Hightech-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.

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 aufgrund 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 Betriebsunterbrechungsversicherung für Maschinen gedeckt werden. Sie soll sicherstellen, dass der Unternehmer das gleiche Betriebsergebnis erzielt, das er ohne Betriebsunterbrechung gehabt hätte.

Elektronikversicherung: Die Zeit der elektronischen 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.



Versicherung von Forderungsausfällen –
 Kreditversicherung hilft bei Kundenpleiten:
 Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in jeder Unternehmensbilanz ein wichtiger Posten. Außenstände werden jedoch durch die anhaltend hohe Zahl von Insolvenzen gefährdet. 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!

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 Terminschwierigkeiten 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 Außenständen Prämienberechnung für große und mittlere Unternehmen	
Beispielrechnung	Euro
Erwarteter Umsatz des Folgejahres	15 Mio.
D/P-Geschäfte	0,25 Mio.
unwiderrufliche Akkreditive	0,25 Mio.
Barumsätze	1 Mio.
Umsätze mit Öffentlichen	3 Mio.
Umsätze mit Tochtergesellschaften	2,5 Mio.
versicherbarer Umsatz	8 Mio.
darauf z. B. 0,23 % Prämie =	18 400
Prämie abhängig von der Kundenstruktur und Risikosituation, zzgl. Versicherungssteuer	

Versicherer gibt Vorwarnung: Vor solchen Ausfällen schützt die Delkredereversicherung 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.

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

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

**Kautionsversicherung:
Alternative zur Bankgarantie**

Bei der Kautionsversicherung übernimmt der Versicherer im Auftrag des Versicherungsnehmers zugunsten seiner Gläubiger Bürgschaften, Garantien und ähnliche Sicherheitsleistungen zur Erfüllung gesetzlicher oder vertraglicher Verpflichtungen des Versicherungsnehmers.

Die Kautionsversicherung findet Anwendung insbesondere bei der Stellung von Vertragssicherheiten in der Bauwirtschaft, im Maschinen- und Anlagenbau sowie gegenüber staatlichen Institutionen wie Steuer- oder Zollbehörden. Sie entlastet das Kreditvolumen bei der Hausbank und schafft zusätzliche Liquidität.

Die Prämiensätze richten sich sowohl nach der Bonität des Kreditnehmers als auch nach dem Gesamtbetrag der übernommenen Bürgschaften, der Bürgschaftsart, der Größenordnung der einzelnen Urkunden und eventuell vereinbarten Sicherheiten.

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, Untreue und Unterschlagung liegen Schätzungen zufolge bei etwa 4,5 Milliarden Euro, davon entfallen ungefähr 40 Prozent (1,8 Milliarden Euro) auf von Mitarbeitern verursachte Schäden.

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. 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 ausgegangen ist. 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 in der Regel 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 bei der Ausübung ihrer Tätigkeit. Versichert sind Streitigkeiten, die Sie als Arbeitgeber führen, Streitigkeiten um privat und/oder gewerblich genutzte Grundstücke und Wohnungen, soweit sie im Versicherungsschein aufgeführt sind,

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 Anwaltsuche) und, wenn erforderlich, die Kosten für das Gerichtsverfahren und die der Gegenseite. Im Familien- und Erbrechtsschutz trägt der Versicherer jedoch lediglich die Kosten für eine anwaltliche Beratung, bei sozialrechtlichen und steuerrechtlichen Streitigkeiten besteht üblicherweise erst ab dem gerichtlichen Verfahren Versicherungsschutz.

Die Prämie für diese Versicherung bemisst sich meist nach der Zahl der Beschäftigten in Ihrem Unternehmen.

Firmen- und Privat-Rechtsschutz: Alternativ können Sie jedoch den beruflichen und den privaten Bereich auch gesondert voneinander versichern.

Eine Firmen-Rechtsschutzversicherung deckt zahlreiche Streitigkeiten rund um Ihr Unternehmen, mit Ausnahme von Streitigkeiten im Vertrags- und Sachenrecht. Eine Privat-Rechtsschutzversicherung für Selbstständige umfasst den privaten Bereich.

Im Gegensatz zum Kombipaket sind in diesen Paketen der Verkehrsrechtsschutz und der Grundstücks- und Wohnungsschutz nicht mit eingeschlossen und müssen daher gesondert abgeschlossen werden. Die Höhe der Prämie ist neben der Größe des Unternehmens davon abhängig, ob und in welcher Höhe ein Selbstbehalt vereinbart ist.

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 sogenannten D&O-Versicherung (Directors and Officers Liability) schützen sich Geschäftsführer, Vorstände 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 weiterzahlen. 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.

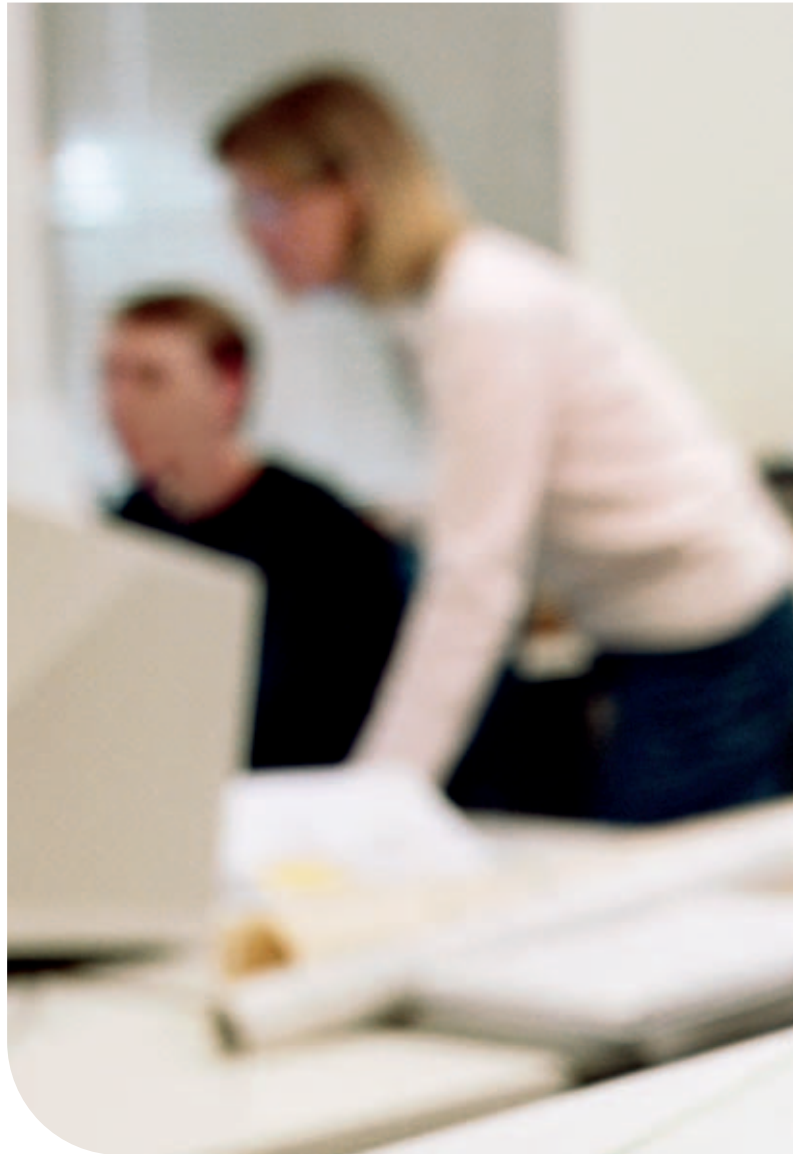
Nach den Versicherungsbedingungen (BKVB) wird für längstens zwölf Monate geleistet, wenn der Betrieb des Versicherungsnehmers aufgrund vorübergehender vollständiger Arbeitsunfähigkeit der versicherten Person ganz oder teilweise unterbrochen werden muss.

Der Versicherungsschutz ist anders konzipiert als bei der Verdienstaussfall- oder Krankentagegeldversicherung (Seite 29), 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

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.

DEN LEBENSSTANDARD SICHERN

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 Lebensversicherung, zum Beispiel in Form einer Basisrentenversicherung oder einer klassischen privaten Rentenversicherung, denken (siehe S. 25). Vielleicht sieht Ihre Risikolebensversicherung auch die Möglichkeit der Umwandlung in eine Kapitallebensversicherung vor.

Wenn Sie noch keinen Schutz bei **Berufs-unfähigkeit** haben, sollten Sie auch 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 Ausbildungsver-sicherung**. 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 Ausbildungsver-sicherung immer zum vertraglich vereinbarten Termin gezahlt.

Lebenserwartung

Männer bzw. Frauen haben im Jahr 2008 folgende Restlebenserwartung nach der Sterbetafel DAV 2004 R für Rentenversicherungen:

Alter	Frauen	Männer
0	102,7	98,9
10	91,3	87,2
20	79,7	75,5
30	67,9	63,8
40	56,1	52,0
50	44,8	40,6
60	33,6	29,6
70	22,8	19,4
80	13,4	11,0
90	6,8	5,6

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 zugunsten seiner fünfjährigen Tochter ab, so erhält er für monatlich etwa 30 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 Basisrente oder einer privaten Rentenversicherung bereits eine Grundversorgung für das Alter besitzen, könnte eine Versicherungsform für Sie interessant sein, die sich vor allem in den angelsächsischen Ländern großer Beliebtheit erfreut: die **fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung**.



Börsenfonds bedeuten Risiko und Chance:

Wollen Sie mehr Gewinn als bei einer „normalen“ Lebensversicherung erzielen, so müssen Sie allerdings auch bereit sein, etwas zu riskieren. Die Versicherung wird mit Ihrem Geld nämlich an der Börse in Aktien- oder Rentenfonds Ihrer Wahl investieren.

Das eröffnet Ihnen zusätzliche Gewinnchancen, enthält aber auch das Verlustrisiko. Denn je nach Konjunktur, weltpolitischer Lage und Anlageschwerpunkten des Fonds unterliegt der Wert der Anteile mehr oder minder großen Schwankungen. Wichtig für Sie: 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 sogenannte unechte **Erbschaftsteuer-versicherung** 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.

Wird die Versicherungsleistung nach Ablauf der Vertragslaufzeit im Erlebensfall ausgezahlt, unterliegen die Erträge der Einkommensteuer (siehe S. 26).

Welche spezielle Form der Lebensversicherung für Ihre Belange die richtige ist, können Sie nur im Gespräch mit einem Versicherungsexperten herausfinden. Allgemeingültige 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 Spezialpolice für Jäger, Wassersportler, Skifahrer und Golfer.



Versicherungen für expandierende Firmen

Mit zunehmender Unternehmensgröße wird das professionelle Management des Versicherungsschutzes immer wichtiger. Attraktive Angebote im Bereich der betrieblichen Altersversorgung zählen dazu. Sie helfen, gute Mitarbeiter an die Firma zu binden.

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. Die Mitarbeiter können so für den Fall eines Unfalls bei der Arbeit oder aber in allen Lebenslagen weltweit rund um die Uhr abgesichert werden.

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 preiswerte 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 aufgegebenes 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. Für einen sogenannten **Gruppenvertrag** muss eine Mindestanzahl von Mitarbeitern versichert werden. Die Beiträge sind deutlich niedriger als bei Einzelverträgen, Wartezeiten zu Vertragsbeginn entfallen, der Ehepartner und die Kinder können ebenfalls über diesen Vertrag mitversichert werden. Infrage kommen nicht nur Vollversicherungen und Verdienstausfallpolicen, sondern auch – als Ergänzung zum gesetzlichen Kassenschutz – Zusatzversicherungen für den Krankenhausaufenthalt.

Chancen nutzen – die betriebliche Altersversorgung: Der Gesetzgeber hat mit den Rentenreformen der vergangenen Jahre das System der Alterssicherung in Deutschland neu ausgerichtet. Insbesondere die betriebliche Altersversorgung erlebt dabei infolge des neuen Rechtsrahmens eine Renaissance.

Seit dem 1. Januar 2002 können Ihre Arbeitnehmer verlangen, Teile ihres Entgelts für eine betriebliche Altersversorgung zu nutzen. Unter betrieblicher Altersversorgung versteht man alle Leistungen, die der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern zur

- » Altersversorgung,
- » Hinterbliebenenversorgung oder
- » Invaliditätsversorgung

zusagt. Die betriebliche Altersversorgung trägt damit zur sozialen Sicherung Ihrer Arbeitnehmer und deren Familien bei. Diese profitieren dabei von den steuerlichen Förderungen der betrieblichen Altersversorgung, die durch das Alters-einkünftegesetz zu Beginn des Jahres 2005 nochmals verbessert wurden.

Vorteile für Ihr Unternehmen sichern:

Richtig umgesetzt hat die betriebliche Altersversorgung nicht nur viele Vorteile für Ihre Mitarbeiter, sondern auch für Sie als Unternehmer. Die betriebliche Altersversorgung bietet eine Möglichkeit, Mitarbeiter zu binden und zu motivieren. Sie erhalten damit personalpolitische und betriebswirtschaftliche Instrumente an die Hand, die die Marktposition Ihres Unternehmens verbessern können. Sie sollten daher das Thema aktiv angehen und Ihren Mitarbeitern frühzeitig ein Angebot zur Entgeltumwandlung im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung machen. So haben Sie die Möglichkeit, ein System der betrieblichen Altersversorgung einzuführen, das speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist.

Die fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung: Grundsätzlich stehen für die betriebliche Altersversorgung fünf Durchführungswege zur Verfügung. Im Einzelnen sind dies die Direktzusage, die Unterstützungskasse und die versicherungsförmigen Durchführungswege Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds.

Welcher der beschriebenen Durchführungswege für die betriebliche Altersversorgung im Wege der Entgeltumwandlung in einem Unternehmen genutzt wird, legen Arbeitgeber und Arbeitnehmer entweder einzelvertraglich oder durch eine Betriebsvereinbarung fest.

Wenn der Arbeitgeber eine Pensionskasse oder einen Pensionsfonds anbietet, ist der Arbeitnehmer daran allerdings gebunden. Bietet der Arbeitgeber keinen dieser Durchführungswege an, hat der Arbeitnehmer auf jeden Fall Anspruch auf Entgeltumwandlung über eine Direktversicherung. Bei welchem Versicherungsunternehmen diese Direktversicherung abgeschlossen wird, kann der Arbeitgeber bestimmen.

Gerade für kleinere und mittelgroße Betriebe ist die Direktversicherung mit ihrem relativ geringen Verwaltungsaufwand besonders gut geeignet. Entsprechend überrascht es nicht, dass die Direktversicherung eine weit verbreitete Form der betrieblichen Altersversorgung ist. Bei diesem Durchführungsweg schließt der Arbeitgeber per Einzel- oder Gruppenvertrag eine Lebensversicherung für seine Arbeitnehmer ab. Versicherungsnehmer und Beitragszahler ist somit der Arbeitgeber – Begünstigter aber ist der Arbeitnehmer. Finanziert der Arbeitgeber die Aufwendungen, sind diese voll abzugsfähige Betriebsausgaben.

Die steuerliche Förderung der versicherungsförmigen Durchführungswege: Im Zuge des Alterseinkünftegesetzes ist es zu einer weitgehenden Gleichstellung der steuerlichen Behandlung sowohl der Beiträge, die in einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung gezahlt werden, als auch der Leistungen dieser Versorgungsträger gekommen. Beiträge – gleichgültig, ob diese vom Arbeitnehmer durch Entgeltumwandlung oder vom Arbeitgeber geleistet werden – sind grundsätzlich steuerfrei. Die Steuerfreiheit besteht dabei in allen Bundesländern bis zu einer Höhe von vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (West) in der gesetzlichen Rentenversicherung für Arbeiter und Angestellte – im Jahr 2008 entspricht dies einem Betrag in Höhe von 2 544 Euro. Dieser Höchstbetrag erhöht sich noch um weitere 1 800 Euro, sofern der Arbeitgeber eine Versorgungszusage nach dem 31.12.2004 erteilt.

Die Steuerfreiheit kann aber nur dann in Anspruch genommen werden, wenn die Altersleistung grundsätzlich als lebenslange Rente ausgezahlt wird.

Zu beachten ist, dass die Beiträge grundsätzlich in Höhe der steuerfreien Beträge nicht der Sozialabgabepflicht unterliegen. Generell nicht sozialabgabefrei ist das bereits angesprochene Aufstockungsvolumen von 1 800 Euro.

Die aus den steuerfrei eingezahlten Beiträgen stammenden Leistungen (Auszahlungen) unterliegen später im Versorgungsfall der vollen Steuerpflicht und sind mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern. Auch hier kommt also die sogenannte nachgelagerte Besteuerung zum Tragen.

Ferner kann im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung für die versicherungsförmigen Durchführungswege die sogenannte Riester-Förderung in Form von Zulagen und Sonderausgabenabzug in Anspruch genommen werden. Vertiefende Ausführungen finden sich insbesondere in der Broschüre „Die betriebliche Altersversorgung“ aus unserer Broschürenreihe „Versicherungen klipp + klar“.

Betriebliche Altersversorgung auch für Geschäftsführer: Wer meint, die betriebliche Altersversorgung stünde beispielsweise einem Geschäftsführer einer GmbH nicht zur Verfügung, der irrt. Dieser Irrtum könnte gravierende Folgen haben. Beachten Sie bitte, dass beispielsweise für einen beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer die Sozialversicherungsfreiheit gilt: Er muss also keine Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung oder zu einem anderen Zweig der Sozialversicherung entrichten. Die Kehrseite: Wegen geringer oder gänzlich fehlender Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung und des in der Regel höheren Einkommens ist der Versorgungsbedarf besonders hoch. Die Lücken müssen geschlossen werden. Möglich ist dies mit den schon angesprochenen Durchführungswegen der betrieblichen Altersversorgung, bei denen grundsätzlich auch die gleichen steuerlichen Regelungen und Fördermöglichkeiten zur Anwendung kommen können, die für den normalen Arbeitnehmer gelten.

Gerade bei den Gesellschafter-Geschäftsführern sind aber auch besondere Begrenzungen zu beachten. So gelten beispielsweise der Grundsatz der Angemessenheit der Gesamtvergütung und das Gebot der Vermeidung der Überversorgung. Unterläuft hier ein Fehler, drohen steuerlich weitreichende negative Folgen. Beachten Sie deshalb: Eine kompetente Beratung ist hier sehr wichtig!

Rückgedeckte Pensions- und Unterstützungskassenzusage: Zur optimalen Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers bieten sich, gegebenenfalls in Kombination mit einem versicherungsförmigen Durchführungswege (Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds), auch rückgedeckte Gestaltungen an. So wird bei Pensions- oder Unterstützungskassenzusagen in der Regel als Finanzierungsinstrument die Rückdeckungsversicherung eingesetzt. Die Kapitalgesellschaft schließt dabei zur externen Vorausfinanzierung der Pensionsverpflichtung eine kongruente Rückdeckungsversicherung (Lebensversicherung auf das Leben des Gesellschafter-Geschäftsführers) für das Gesamtrisiko ab.

Da der Gesellschafter-Geschäftsführer keine gesetzliche Insolvenzversicherung besitzt, sollte die Rückdeckungsversicherung dabei von der Gesellschaft an den Gesellschafter-Geschäftsführer sicherungsverpfändet werden. Dadurch erhält dieser für den Fall der Fälle eine konkursfeste Rechtsposition.

Arbeitsrechtliche Besonderheiten: Beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer unterliegen nicht den Arbeitnehmerschutzvorschriften des Betriebsrentengesetzes. Wichtig ist daher, dass vertragliche Regelungen zur Aufrechterhaltung der Anwartschaft bei Ausscheiden vor Eintritt eines Versorgungsfalles, zur Anpassung laufender Renten und zum Insolvenzschutz getroffen werden.

Die Nichtgeltung des Betriebsrentengesetzes hat aber auch Vorteile. Die gesetzlichen arbeitsrechtlichen Abfindungs- und Übertragungsverbote, welche eine frühzeitige Verfügung des Versorgungsberechtigten über die Anwartschaft und seit 2005 auch über neu beginnende laufende Rentenleistungen ausschließen, gelten nicht. Eine Abfindung und Übertragung der Versorgungsansprüche ist damit ohne Schranken möglich.

Unbedingt beachten: In der Praxis ist es sehr empfehlenswert, den Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer, der die finanzielle Situation des Unternehmens am besten einzuschätzen weiß, bei der Entscheidung über die betriebliche Altersversorgung einzubinden.





Die private Versorgung älterer Selbstständiger

Sie wollen Ihr Arbeitspensum reduzieren oder sich ganz aus dem Unternehmen zurückziehen. Für die weiteren Jahre haben Sie finanziell ausreichend vorgesorgt. Dennoch sollten Sie sich darüber Gedanken machen, wie sich frei verfügbare Mittel gut anlegen lassen.

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 private Rentenversicherung ab, zahlen 50 000 Euro als Einmalbeitrag und erwerben damit das Recht, ab sofort bis an Ihr Lebensende eine monatliche Rente von ca. 230 Euro zu beziehen (Ausgangsbasis: 65 Jahre; wenn Sie noch eine Witwenrente mitversichern, wird es etwas teurer).

Hinzu kommen voraussichtlich knapp 20 Euro aus Gewinnanteilen, die die Versicherung bereits im ersten Rentenbezugsjahr an Sie weitergibt. Außerdem wächst diese Rente von Jahr zu Jahr leicht.

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.

Attraktiv ist aber auch die Investition eines Einmalbetrages in eine sofort beginnende Basisrentenversicherung, da bis zum Jahr 2039 der Prozentsatz der steuerlich abzugsfähigen Beiträge stets höher ist als der Besteuerungsanteil der Rente.

Das Geld arbeiten lassen: Es gibt noch eine Möglichkeit, das von der Lebensversicherung ausgezahlte Geld anzulegen: nämlich in den **Ablaufonds** 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 sogenannten Entnahmeplan kann der Anleger bestimmen, in welcher Höhe und über welchen Zeitraum er laufende Zahlungen aus seinem Fonds erhalten will.

Auf keinen Fall sollten Sie bei dieser Anlageform Ihr gesamtes Kapital riskieren. Fonds unterliegen mehr oder weniger starken Wertschwankungen. Zudem können Sie natürlich nicht vorhersehen, wie lange Sie leben werden. Schätzen Sie Ihre Lebenserwartung zu niedrig ein, überleben Sie das Ende Ihres Geldes und haben dann möglicherweise deutlich weniger Einnahmen als regelmäßig erforderlich zur Verfügung. In diesem wesentlichen Punkt wird der entscheidende Vorteil von privaten Rentenversicherungen besonders deutlich: Die garantierte Rente wird ein Leben lang gezahlt – egal wie alt Sie werden.



Versicherungen – wo und wie?

Für die meisten Risiken gibt es den geeigneten Schutz. Lassen Sie sich von fachkundigen Versicherungsexperten beraten. So können Sie passgenau vorsorgen – und sich ganz entspannt Ihren Geschäften widmen.

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 zustande 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 seitdem 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, 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 sogenannte 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.

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.



Wo gibt es Rat?

GDV GESAMTVERBAND DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGS- WIRTSCHAFT E. V.

Wilhelmstraße 43/43 G
10117 Berlin
Tel.: 0 30/20 20 50 00
Fax: 0 30/20 20 60 00
berlin@gdv.de
www.gdv.de

INFORMATIONSZENTRUM DER DEUTSCHEN VERSICHERER

Postfach 08 04 31
10004 Berlin
info@klipp-und-klar.de
www.klipp-und-klar.de

» **Bestell-Hotline für Broschüren**

Tel.: 08 00/742 43 75

» **Beratungs-Hotline**

Tel: 08 00/33 99 399
oder 08 00/263 72 43
(freecall 08 00/ANFRAGE)

VERSICHERUNGSOMBUDSMANN E. V.

Postfach 08 06 32
10006 Berlin
Tel.: 0 18 04/22 44 24
Fax: 0 18 04/22 44 25
info@versicherungsombudsmann.de
www.versicherungsombudsmann.de

BUNDESANSTALT FÜR FINANZ- DIENSTLEISTUNGSAUFSICHT (BAFIN)

Graurheindorfer Straße 108
53117 Bonn
Tel.: 02 28/41 08-0
Fax: 02 28/41 08-15 50
poststelle@bafin.de
www.bafin.de

VERBAND DER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG E. V.

Postfach 51 10 40
50946 Köln
Tel.: 02 21/3 76 62-0
Fax: 02 21/3 76 62-10
info@pkv.de
www.pkv.de

Stichwortverzeichnis

A Ablauffonds	51	Erbschaft	27, 43
Alterseinkünftegesetz	23, 46–48	Erbschaftsteuerversicherung	43
Altersversorgung	13, 21, 23–27, 44, 46–51	Europäischer Binnenmarkt	5, 54
Äquivalenzprinzip	23	Explosion	9, 12, 16, 39
Arbeitsausfallversicherung	38	F Feuerversicherung	12, 15–16
Ausbildungsversicherung	41	Finanzierungskosten	13
Ausfuhrkreditversicherung	36	Firmengründer	12–13
Auslandsreisekrankenversicherung	30	Firmen-Rechtsschutz	37
Außendienstmitarbeiter	53	fondsgebundene	
		Lebensversicherung	42
		Forderungsausfall	12, 35
B Basisrente	13, 23–26, 41–42, 51, 59	G Gehaltsumwandlung	46–47
Basisschutz Pflegeversicherung	22–23	Generationswechsel	43
Beitrag	7, 8, 11, 13–15, 22–27, 29–31, 36, 38–39, 42–43, 45–48, 51	gesetzliche	
Beitragsnachlass	8	Krankenversicherung	13, 21–22, 28, 30, 46, 53
Beitragsrückerstattung PKV	29–30	gesetzliche	
Beraubung	12	Rentenversicherung	13, 21, 23–25, 30, 42, 47–48
Berufsgenossenschaft	7, 21	gesetzliche	
Berufshaftpflicht	17	Unfallversicherung	21, 28
Berufsunfähigkeit	8, 13, 21, 25–28, 41, 59	Glasversicherung	9, 17
Besteuerung, nachgelagert	23, 25, 47	Golfer	43
Betriebliche		Großrisiken	8, 12
Altersversorgung	23, 44, 46–49, 59	Grundstücksrechtsschutz	37
Betriebshaftpflicht	12, 15, 17–18	Gruppenunfallversicherung	45
Betriebskostenversicherung	39	Gruppenvertrag, -tarif	45–47
Betriebsunterbrechung	12, 16, 33–34, 39		
C Checkliste für Betriebe	12	H Heiratsversicherung	42
Checkliste für Firmengründer und Freiberufler	13	I Inhaltsversicherung	16, 34
Computermissbrauch	34	Invalidität	8, 21, 27–28, 46
Computerversicherungen	34	J Jagdversicherung	43
D Datenträgerversicherung	34–35	K Kapital-	
Diebstahl, einfacher	19, 34–36	lebensversicherung	13, 25–27, 31, 41, 51
Direktversicherung	47–48	Klein-BU	16
Direktvertrieb	53	kleine Risiken	9, 12
E Ehegattenmitarbeit	30	Krafffahrzeugversicherung	12, 18
Ehegatten-Versicherung	27, 30	Krankenhaustagegeldversicherung	29
Einbruchdiebstahlversicherung	7, 11–13, 16, 34, 39	Krankenhaus-Zusatzversicherung	29
Einmalbeitrag	51	Krankentagegeldversicherung	29, 39, 41
Elektronikversicherung	12, 34	Krankenversicherung, gesetzliche	13, 21–22, 28, 30, 46, 53
Entnahmeplan	51		

- Krankenversicherung,
private 13, 21–22, 28–30, 38, 46, 53–55
Kreditversicherung 35–36
Kündigung 54
Kunstpolice 43
- L** Laufzeit 31, 36, 43, 51, 54
Lebenserwartung 26, 41, 51
Lebensversicherung 8, 24–25,
41–43, 47, 49–51, 54, 59
Leitungswasserversicherung 7, 12–13,
16, 34, 39
- M** Maschinenversicherung 33
Mehrkostenversicherung 35
Mehrleistungen,
Unfallversicherung 28
mittlere Risiken 8–9
- P** Pflegepflichtversicherung 22, 31
Pflegerisiko 13
Pflege-Zusatzversicherung 31
Police 15, 17, 26,
30, 33, 37, 41, 43, 45–46
Prämienvergleiche 53
Praxisausfallversicherung 39
Preise 9, 23, 30, 53
private Krankenversicherung 13, 21–22,
28–30, 38, 46, 53–55
private Rente 24–26, 51
Privat-Rechtsschutz 36–37
Produkthaftpflicht 12, 18
Produktionsausfall 9, 15, 35
Progressionsstaffeln 28
- R** Rangordnung 7
Raub 11–12, 39
Rechtsschutz 36–37
Reisegepäckversicherung 45
Reiseversicherungen 45
Rentenversicherung,
gesetzliche 13, 21, 23–25,
Rentenversicherung, 30, 47–48
private 24–27, 41–42, 51
Risikolebensversicherung 26–27, 31, 41
Rohrbruch 16
Rückdeckungsversicherung 48
- S** Sabotage 12, 35–36
Sachleistungsprinzip 22
Selbstbehalt 15, 29, 36, 37
Selbstbeteiligung 15, 33
Skifahrer 43
Sofortrente 25
Softwareversicherung 34
Solidaritätsprinzip 22–23
Steuern 23–27, 31, 35, 37, 43, 46–51
Sturmschäden 12–13, 16, 34, 39
- T** Teilkasko 19
Todesfallrisiko 26–27
Transportversicherung 11
- U** Übergangsregelung 24–25
Überversicherung 14, 53
Umwelthaftpflicht 12, 17
Unfallversicherung, gesetzliche 21, 28
Unfallversicherung, private 8, 28
Unterschlagung 12, 36
Unterversicherung 14–15, 53
- V** verbundene Lebensversicherung 27
Verdienstausfallversicherung 29, 39, 46
Verkehrsrechtsschutz 37
Vermögensschaden-
Haftpflichtversicherung 11, 18, 36, 38
Versicherungsantrag 14–15
Versicherungsbedingungen 14–15, 39, 53
Versicherungspakete 4, 11, 37
Versicherungsschein 15, 37
Versicherungssumme 14–16, 27–28,
34, 36, 39, 42, 43
Versicherungsverbände 55
Vertrauensschadenversicherung 36
Vollkasko 19, 46
Vollversicherung (private
Krankenversicherung) 28, 30, 46, 53
Vorsorgeversicherung 15
- W** Warenkreditversicherung 35
Wassersportler 43
Werteverzehr 51
Wertsachen 43
Wohnungsrechtsschutz 37

Folgende Broschüren der Reihe „ZUKUNFT klipp + klar“ können über die Hotline 08 00/742 43 75 oder über die Website www.klipp-und-klar.de bestellt werden:

| **Jetzt geht's los**

Tipps und Infos für Schulabgänger

| **Startklar**

Tipps und Infos für Uni-Absolventen

| **Lebenslauf**

Tipps und Infos für Berufstätige und Jobsuchende

| **Aufbruch**

Tipps und Infos für Existenzgründer

| **Einzelausgabe**

Tipps und Infos für Singles

| **Zeit zu zweit**

Tipps und Infos für Paare

| **Menschenskinder**

Tipps und Infos für Eltern

| **Fortschritt**

Tipps und Infos für Berufsaussteiger

Aus der Reihe „Versicherungen klipp + klar“ können folgende Broschüren unter der Hotline 08 00/742 43 75 oder über die Website www.klipp-und-klar.de bestellt werden:

- | Sozial- und Individualversicherung in Deutschland
Versicherungen – staatlich und privat
- | Sicherheit für ein langes Leben
Die neue Rente
- | Vorsorgen mit staatlichen Zulagen
Die Riester-Rente
- | Vorsorgen mit steuerlicher Förderung
Die Basisrente
- | Risikoschutz und Existenzsicherung
Die private Berufsunfähigkeitsversicherung
- | Attraktiv für Arbeitgeber und Arbeitnehmer
Die betriebliche Altersversorgung
- | Altersvorsorge und Risikoschutz
Lebensversicherung – Ihre private Vorsorge
- | Mit Sicherheit zum Eigenheim
Versicherungen für Bauherren
- | Einbruchschutz für Haus und Wohnung
Sicher ist sicher
- | Recht gehabt und auch bekommen
Im Streitfall hilft die Rechtsschutzversicherung
- | Richtig versichert in den Urlaub
Reisen ohne Risiko
- | Gut gesichert Gutes tun
Sicherheit im Ehrenamt
- | Vorsehen statt Nachsehen
Die Unfallversicherung – Ihr Schutz für alle Fälle
- | Leichtsinn und Missgeschick
Private Haftpflichtversicherung – für den Schaden geradestehen
- | Gut abgesichert unterwegs
Versicherungen rund ums Auto

VERSICHERUNGEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler

ZUKUNFT klipp + klar
Informationszentrum der
deutschen Versicherer