



Bildmontage: ©Jan Pieloth/VersicherungsJournal Verlag GmbH, Fotos: ©kh\_art/fotolia.com, ©thought catalog/unsplash.com

## Überlegungen für den Fall einer Berufsunfähigkeit

# Ausgaben absichern!

Bei Existenzgründern und Freiberuflern gibt es ein paar Besonderheiten in der Einkommensabsicherung. Wer diesen Beachtung schenkt, verhilft dem Kunden zum individuellen Schutz – und begeistert ihn ganz nebenbei von sich selbst.

**M**anche Besonderheiten in der Absicherung von Existenzgründern ergeben sich aus ihrem besonderen Bedarf einer frisch gegründeten Firma, aber es gibt auch solche, die eher mit dem Bedürfnis eines Existenzgründers zusammenhängen. Grundsätzlich

verpflichtet uns Vermittler das Versicherungsvertragsgesetz dazu, nicht nur den Bedarf zu ermitteln, sondern auch nach den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu fragen.

Die Bedarfsermittlung ist unser Kerngeschäft. Wenn der Kunde uns beispielsweise

sagt, dass er ein Haus baut, dann müssen wir wissen, was alles passieren könnte, und wie man sich dagegen absichern kann. Es geht also um das objektive Risiko. Ich kann anhand von Statistiken oder anderen empirischen Werten relativ genau ermitteln, was auf dem Spiel steht. Da geht es dann um Absicherungen etwa für den Rohbau- oder die Bauherren-Haftpflicht. Aber ich muss nachfragen, um den genauen Bedarf ermitteln zu können. Beispielsweise sollte ich für mithelfende Freunde und Familie für Unfallschutz sorgen, während sie auf der Baustelle tätig sind. Manchmal muss der Vermittler da nichts privat versichern, sondern die Baustelle und die Helfer bei der Berufsgenossenschaft melden.

Bei der Einkommensabsicherung für die Fälle einer Berufsunfähigkeit (BU) ist es genauso. Ich als Vermittler kann ziemlich genau die Einnahmen absichern, aber das Nachfragen lohnt sich, um den genauen Bedarf zu ermitteln. Denn obwohl wir immer von Einkommensabsicherung reden, ist es sinnvoller, die Ausgaben abzusichern. Dazu ist es notwendig, als Vermittler umzudenken. Aber auch Versicherer sollten ihre Annahmepolitik dahingehend überdenken. Gerade, wenn es um Existenzgründer geht, die nicht selten im ersten Jahr höhere Ausgaben als Einnahmen haben.

## Laufzeiten beachten

Aber der Reihe nach: Ein beliebter „Fehler“ ist die folgerichtige Einschätzung der Laufzeit. Da Einkommen bis zur Rente bezogen wird, wird dieses bis zum 67. Geburtstag abgesichert. Doch tatsächlich läuft der Bedarf verschieden lang.

Nehmen wir einen 35-jährigen Zahnarzt, der sich selbstständig macht. Er hat zwei Kinder (drei und fünf Jahre), ein Haus, dessen Finanzierung noch 15 Jahre läuft, und eine Praxis, deren Finanzierung über zehn Jahre läuft. Darüber hinaus gibt es „nur noch“ laufende Personalkosten. Der Bedarf für „schlaue“ Kinder endet erst nach dem Studium – also bis zum 25. Lebensjahr.

An dieser Stelle spielt das Bedürfnis des Kunden eine Rolle. Anders als der Bedarf ist das Bedürfnis nicht zu ermitteln, da es subjektiv und emotional ist. Der Kunde hat entweder ein Bedürfnis nach Sicherheit oder eben nicht. Bei Letzterem helfen statistisch belegte Wahrscheinlichkeiten meist wenig. Oft fühlt sich der Kunde beim Thema BU auch zu sicher, weil er nicht genau weiß, was dies bedeutet: Kaum einer kennt einen Kollegen, der berufsunfähig

ist, aber fast jeder einige, die krank sind und nicht mehr arbeiten können. Als Vermittler muss ich hier die Verbindung herstellen. Denn die wenigsten schließen für sich ernsthaft eine Krankheitsphase von gut sechs Monaten im Leben aus. Das Bedürfnis nach Sicherheit hängt also stark davon ab, wie gut ich einschätzen kann, ob sich ein Risiko verwirklicht und welche Folgen das für mich hätte. Risiken werden meist dann als wichtig eingestuft, wenn sie regelmäßig eintreten – und leider nicht danach, ob die Folgen eine Existenz vernichten könnten. Da das Arbeitseinkommen bei den meisten Menschen die Existenzgrundlage bildet, lassen sich die Folgen einer langen Krankheit aus eigener Kraft nicht stemmen. Dieses Risiko sollte also an einen Versicherer abgegeben werden.

## Bedarf und Bedürfnis

Kommen wir wieder zurück zum Bedarf, der abgesichert werden muss. Das jüngere Kind aus dem Beispiel hat einen Bedarf nach Unterhalt von voraussichtlich 22 Jahre, sofern es nach erfolgreichem Studium gleich selbst verdient. Je nach Bedürfnis des Vaters kann ich dieses Kind bzw. dessen Bedarf auch bis zum 30. Geburtstag absichern, um auf „Nummer sicher“ zu gehen oder eben nur bis zum 25., weil ich dadurch garantiert Beiträge spare.

Sein Bedürfnis nach Sicherheit findet auch darin Ausdruck, in welchem Leistungs-Umfang die Ausgaben, die seine Kinder verursachen, abgesichert werden sollen. Für Vermittler, die aus der Produktwelt kommen: Damit ist gemeint, ob wir eine Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- (EUV), Grundfähigkeits- oder sonst eine Versicherung verkaufen.

„Obwohl wir immer von Einkommensabsicherung reden, ist es sinnvoller, die Ausgaben abzusichern.“

Alle, die eher konzeptionell beraten, können eine sehr gute, eine gute und eine andere Lösung anbieten. Die sehr gute Variante leistet bereits, wenn ich meinen Job nur noch zur Hälfte ausüben kann, egal, wegen welcher Krankheit. Die gute Variante prüft, ob ich nicht auch einen anderen Job am allgemeinen Arbeitsmarkt ausüben kann. Das Gute an dieser



Quelle: Privat

### DER EXPERTE Philip Wenzel

Als gelernter Historiker ist Philip Wenzel immun gegen Langweile und kann auch längere Bedingungswerke ohne Schaden lesen und analysieren. Er betreut bei der Freche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG in Kemnath die biometrischen Risiken.

Lösung ist aber, dass ich zwar eventuell umschulen muss, aber nicht nur Unfälle oder körperliche Gebrechen versichert sind, sondern auch psychische Erkrankungen.

Und die andere Lösung ist eben nicht mehr gut, sondern deckt nur einen Teil des eigentlichen Risikos ab. Und psychische Erkrankungen sind nur sehr rudimentär versichert.

sicherung können keine Rentenhöhen vereinbart werden, die höher sind als die laufenden Einnahmen bei Vertragsschluss.

Aber wer eine Firma gründet, will keine monatliche Rente. Er will, dass seine Firma weiterläuft. Hier gibt es derzeit etwas am Markt, das die Versicherer unbedingt weiterdenken müssen. Drei Anbieter (die Bayerische, Ostangler



Alle, die eher konzeptionell beraten, können eine sehr gute, eine gute und eine andere Lösung anbieten. Die sehr gute Variante leistet bereits, wenn ich meinen Job nur noch zur Hälfte ausüben kann, egal, wegen welcher Krankheit.“

Der Bedarf gibt also vor, was in welcher Höhe und Laufzeit abgesichert werden muss, und das Bedürfnis entscheidet dann die Details und die Qualität der Absicherung. In unserem Beispiel führt die individuelle Ermittlung des Bedarfs, den die Kinder verursachen, zu einer Beitragsersparnis von über 50 Prozent. Denn ganz grob: Versicherungsschutz für die Einkommensabsicherung bis zum 67. Lebensjahr kostet das Doppelte der Absicherung bis 60 Jahre.

### Problem der Anfangsjahre

Bei einer Finanzierung ist sicherlich auch die Absicherung der monatlichen Tilgung über eine BU-Versicherung sinnvoll. Möglich ist hier aber auch die Deckung über eine Schwere-Krankheiten-Versicherung. Da wird der Bedarf oft besser verstanden, weil ja klar ist, dass bei einer Finanzierung eine Risikolebensversicherung abgeschlossen werden muss. Die Schwere-Krankheiten-Absicherung, auch Dread Disease genannt, funktioniert ähnlich. Die Einmalleistung wird allerdings nicht bei Tod, sondern einer (bestimmten) schweren Krankheit fällig. Über den Daumen gepeilt: Die Dread Disease kostet aber etwa zehn Mal so viel wie eine Risikolebens-Versicherung.

Bei Existenzgründern können meist nicht alle Risiken über eine Berufsunfähigkeits-Versicherung abgedeckt werden, weil die Ausgaben anfangs die Einnahmen übersteigen. In der BUV, der EUV und auch in der Grundfähigkeits-Ver-

und Volkswohl Bund) haben jeweils eine Unfall-Versicherung im Programm, die im Leistungsfall alle entstandenen Kosten nach dem Haftpflicht-Prinzip bis zu zehn Millionen Euro ersetzt.

Der Existenzgründer könnte damit einen Geschäftsführer für unbestimmte Zeit einstellen oder den Betrieb so umbauen, dass er wieder arbeiten kann. Es wäre wünschenswert, wenn es so etwas auch für den Leistungsauslöser „Berufsunfähigkeit“ gäbe. Damit entfielen das Problem der Bereicherung, wenn anfangs höhere Ausgaben abgesichert werden müssten, als Einkommen erzielt wird.

Derzeit habe ich als Vermittler in der Beratung von Existenzgründern nur die Möglichkeit, zu prüfen, in welchem Antrag nur nach weiteren BU-Versicherungen, in welchen nur nach weiteren Dread-Disease- und in welchen nur nach weiteren Grundfähigkeits-Versicherungen gefragt wird, um anfangs einen erhöhten Bedarf abzufangen. Das kann ja auch nicht im Sinne des Erfinders sein!

Es gibt ja auch die Möglichkeit, einen steigenden Bedarf über Nachversicherungs-Garantien abzudecken. Warum gibt es dann derzeit noch keine Produktlösung, um einen erhöhten Anfangsbedarf zu decken?

Hier müssen die Versicherer umdenken und für Existenzgründer entweder eine Ausgabenabsicherung auf Haftpflicht-Basis anbieten oder temporäre Lösungen, die in den ersten Jahren der Vertragsdauer höher leisten würden. ■

### FAZIT

Besser als der Blick auf die Einnahmen ist der auf die Ausgaben. Welche Verpflichtungen hat der Versicherungsnehmer mit welcher Laufzeit? In der Gründungsphase sind die Einnahmen meist geringer als im weiteren Unternehmensverlauf – hier eine passende Absicherung zu finden, erfordert Geschick und noch einige neue Lösungen durch Versicherer.