

# GRÜNDER

Das Sonderheft für den  
erfolgreichen Unternehmensstart



DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND

**handwerk**  
magazin

handwerk-maga

Beachten Sie bitte  
besonders die Seite(n)

72-73

7,50 Euro B 9636

## Aus Ideen Geschäfte machen

Die richtige  
Rechtsform S. 22

Marketing leicht  
gemacht S. 30

Businessplan in  
zehn Schritten S. 40

Traumstart dank perfekter  
Kundenorientierung:  
Malermeister Thomas Rodens

FARBE | FORM | GESTALTUNG



**handwerk**  
mit stil

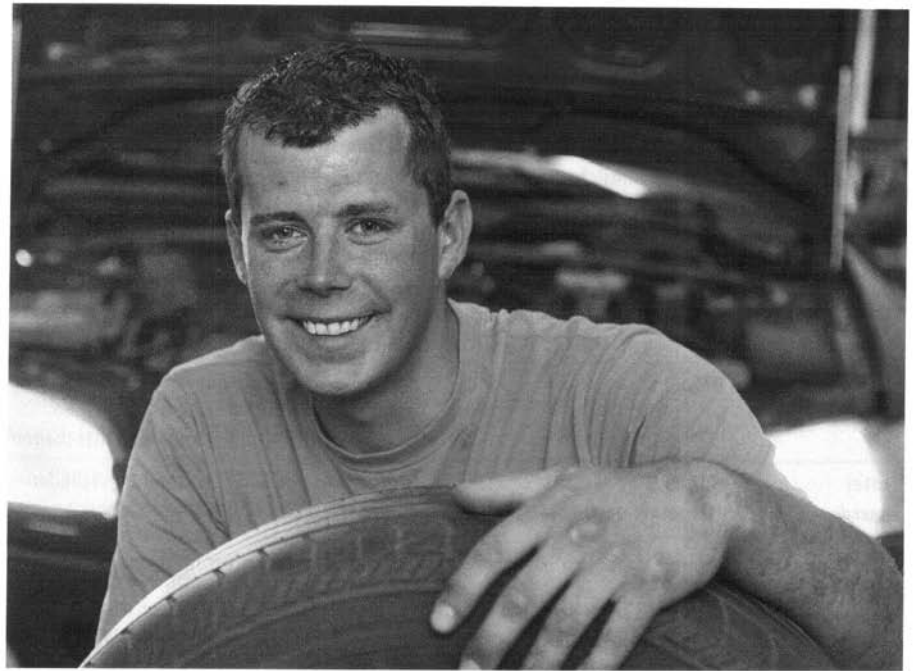
Thomas Rodens

handwerk  
mit stil

# Schutz für den Chef

**Berufsunfähigkeit** | Die eigene Arbeitskraft abzusichern ist für jeden Unternehmensgründer unverzichtbar. Das Kleingedruckte in den Policen muss aber genau geprüft werden.

► **Krank werden kann jeder.** Nur keiner möchte über die Konsequenzen nachdenken, wenn die eigene Arbeitskraft auf dem Spiel steht. Der 26-jährige Kfz-Meister Oliver Ludwig aus Potsdam ist da keine Ausnahme. Seit knapp einem Jahr ist der Existenzgründer selbständig. Seine Kfz-Werkstatt in Potsdam-Golm läuft gut – auch dank professioneller Unterstützung beim Start: Ludwig nutzt die Erfahrungen eines aus KfW-Fördermitteln finanzierten Gründercoaches. Neben der Marktanalyse stehen auch Versicherungen auf dem Programm. Mit einer Betriebshaftpflichtpolice und einer Inhaltsversicherung für die Werkstatt hat Ludwig seine gewerblichen Risiken abgesichert. Die private Krankenversicherung und das Krankentagegeld sind die Grundabsicherung für den persönlichen Schutz. Eine Berufsunfähig-



**Hat den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Blick: Unternehmensgründer Oliver Ludwig, Kfz-Meister mit eigener Werkstatt in Potsdam-Golm.**

keitsversicherung ist noch nicht dabei. „Man muss ja auch erst mal sehen, dass man seine Kosten niedrig hält und was für einen Existenzgründer erschwinglich ist“, sagt der Kfz-Meister. Er verweist hier auf die Berufsgenossenschaft. „Dort bin ich zunächst mal unfallversichert, wenn bei der Arbeit irgendetwas passieren sollte.“ Trotzdem hat Ludwig den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Blick. „Man wird ja nicht jünger“, ist sich Ludwig bewusst. Trotz ausgeprägtem Kostenbewusstsein bei den ersten Schritten in die Selbstän-

digkeit ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung unverzichtbar. Denn sie sichert im Ernstfall, wenn man seinen Beruf wegen Krankheit oder Unfall nicht mehr ausüben kann, die finanzielle Basis ab. Die Versicherung zahlt dann eine Rente – in den meisten Fällen bis zum Alter von 65 Jahren. Die Beiträge richten sich nach Rentenhöhe und Vertragslaufzeit sowie nach Alter, Geschlecht, Gesundheitszustand und Gefahrengruppen (siehe Tabelle). Fliesenleger oder Dachdecker müssen nach Aussage von Verbraucherschützern für dieselbe Versicherungs-

Foto: Andreas Simon

## POLICEN-VERGLEICH

### BU-Angebote für zwei Modellkunden aus dem Handwerk

Im Angebotsvergleich von insgesamt elf Tarifen von neun Versicherungsgesellschaften nach hm-Vorgaben haben diese sechs Anbieter beim Preis-Leistungs-Verhältnis am besten abgeschnitten.

Unsere Modellkunden sind zwei Existenzgründer, 25 Jahre, gesund, Nichtraucher. Sie schließen eine BU-Rente von 1000 Euro im Monat ab. Die volle Leistung soll ab mindestens 50 Prozent Berufsunfähigkeit bezahlt werden. In den Verträgen enthalten: Verzicht auf abstrakte Verweisung, Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung, BU-Rente auch rückwirkend, Verzicht auf Beitragserhöhung, kein Ausschluss von „fahrlässigen Verstößen“.

#### Kfz-Meister

Versicherer	Tarif	max. Endalter	Bruttobeitrag monatl. in €	Nettobeitrag monatl. in €	Bemerkungen
Ontos	Premium-BUZ	60 Jahre	75,67	44,32	nur BUZ, VSU 25 000 €
Deutsche Lebensversicherung	E 5	65 Jahre	62,47	48,69	nur BUZ, VSU 35 000 €
Generali	BUZ	65 Jahre	133,50	80,43	BUV
Condor	Comfort-BUZ	65 Jahre	153,79	98,89	nur BUZ, VSU 7500 €
Univerra	BUZ	67 Jahre	163,82	100,13	nur BUZ, VSU 10000 €
Alte Leipziger	BV10	65 Jahre	135,78	111,33	BUV

WICHTIGE FRAGEN

## Policen prüfen

**Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist für Gründer ein Muss.**

**Wann soll eine BU abgeschlossen werden?** Möglichst frühzeitig. Junge und Gesunde zahlen weniger Prämie, ebenso Nichtraucher. Es gibt für junge Interessenten ohne Vorerkrankungen kaum oder keine Risikozuschläge. Die Aufnahmehürden sind weniger hoch. Eine Anbieter-Datenbank gibt es unter [www.gdv.de](http://www.gdv.de).

**Wie findet man das richtige Angebot?** Holen Sie mehrere Angebote bei verschiedenen Versicherungen gleichzeitig ein.

**Was ist bei Erkrankungen?** Sollten Sie eine Vorerkrankung haben, können Sie über eine kostenlose Risikoabfrage im Internet herausfinden, wie Versicherungsgesellschaften Ihre Krankheit bewerten. Ein Angebot finden Sie zum Beispiel unter [www.buforum24.de](http://www.buforum24.de). Auch andere Makler können in Ihrem Auftrag anonyme Anfragen bei den Versicherern starten.

**Wie hoch soll die BU-Rente sein?** So hoch, dass man seine laufenden Ausgaben weiter bestreiten kann. Dazu gehören auch Altersvorsorgebeiträge, weil eine BU-Rentenzahlung spätestens zum 67. Lebensjahr endet.

**Wenn die BU-Police zu teuer ist?** Sie können zweigleisig fahren und den Invaliditätsschutz splitten: je 500 Euro BU-Rente plus 500 Euro Unfallrente abschließen. Die Unfallrente ist günstiger als eine BU-Police. Aber: Die Unfallpolice sichert nur Invalidität nach einem Unfall ab, nicht die Berufsunfähigkeit infolge einer Krankheit. Die Unfallpolice ist eine Notlösung für alle, die einer beruflichen Risikogruppe angehören und keinen BU-Schutz bekommen.

summe aufgrund des höheren Risikos bis zum Dreifachen mehr bezahlen als ein gleichaltriger Büroangestellter. Auch wer gesundheitlich vorbelastet ist zum Beispiel mit Allergien zahlt Risikozuschläge und hat es oft schwer, überhaupt einen Vertrag zu bekommen.

## Prämien steigen

Wie bei den Konditionen ziehen die Versicherer auch bei den Preisen an. „In den letzten sechs Jahren sind die Prämien für die Berufsunfähigkeitsversicherung teilweise deutlich gestiegen – zwischen 30 und 40 Prozent“, so Erik Schaarschmidt von der Verbraucherzentrale Brandenburg. Fliesenleger, die wegen häufiger Knieprobleme in die höchste Gefahrenklasse der Versicherer eingestuft sind, zahlen nach seiner Aussage für die Absicherung einer monatlichen Berufsunfähigkeits-Rente von 1000 Euro inzwischen eine Jahresprämie von 1600 Euro. Trotzdem kommt an dieser Police niemand vorbei. „Für jüngere Jahrgänge, die einzige Möglichkeit, das Risiko der Berufsunfähigkeit überhaupt abzuschern“, sagt Schaarschmidt. Natürlich erwartet man, dass die Versicherung auch zahlt, wenn es drauf ankommt. Schaarschmidt rät deshalb zu Anbietern mit langjähriger Erfahrung in der Schadenabwicklung. Wichtig sind hier die Vertragsbedingungen. „Die Gesellschaften unterscheiden sich hier erheblich. Das macht den Umgang mit dieser Police nicht leichter“, sagt Versiche-

rungsberater Lüschen. Ein wichtiger Punkt, der späteren Streit um eine Berufsunfähigkeitsrente ersparen kann, ist, wenn der Versicherer schon ein halbes Jahr Krankheit als Berufsunfähigkeit anerkennt. „Über einen solchen Passus erhält der betreffende Kunde – auch dann, wenn er noch nicht eindeutig für berufsunfähig erklärt wurde – schon eine Berufsunfähigkeitsrente“, erläutert Lüschen. Nicht wenige Gesellschaften dürften zwar Policen mit dieser Klausel in der Schublade haben, wollen sie aber nicht gern herausgeben, vermutet Lüschen. „Der Kunde oder der beauftragte Versicherungsmakler sollte versuchen, diesen Punkt in den Vertrag aufnehmen zu lassen.“ Lüschen rät seinen Klienten aus dem Handwerk außerdem meist zu einer sogenannten „Fifty-fifty-Regelung“, bei der die volle Berufsunfähigkeitsrente bereits ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit fließt.

Um sich keine Nachteile einzuhandeln, sollte man sich vor Vertragsabschluss zwei Monate Zeit für das Einholen und die Bewertung der Angebote lassen, empfiehlt Verbraucherschützer Schaarschmidt. Wer unsicher ist, kann sich beraten lassen: von den Verbraucherzentralen vor Ort oder von gerichtlich zugelassenen Versicherungsberatern. ■

Carla Fritz

[cornelia.hefer@handwerk-magazin.de](mailto:cornelia.hefer@handwerk-magazin.de)



Eine ausführliche Checkliste zur Berufsunfähigkeitsversicherung finden Sie unter: [www.handwerk-magazin.de/bu](http://www.handwerk-magazin.de/bu)

### Heizung-Sanitär-Meister

Versicherer	Tarif	Max. Endalter	Bruttobeitrag monatl. in €	Nettobeitrag monatl. €	Bemerkungen
Ontos	Premium-BUZ	60 Jahre	75,67	44,32	nur BUZ, VSU 25 000 €
Deutsche Lebensversicherung	E 5	65 Jahre	62,47	48,69	nur BUZ, VSU 35 000 €
Generali	BUZ	60 Jahre	91,70	55,25	BUV, nur bis EA 60
Condor	Comfort-BUZ	65 Jahre	153,79	98,89	nur BUZ, VSU 7500 €
Universa	BUZ	67 Jahre	163,82	100,13	nur BUZ, VSU 10 000 €
Alte Leipziger	BV10	65 Jahre	135,78 €	111,33	BUV

**Legende:** BUV=Berufsunfähigkeitsversicherung (Solovertrag), BUZ=Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (in Kombination mit einer Risikolebensversicherung), EA=Endalter, VSU=Versicherungssumme

**Anmerkung:** Die Mehrzahl der Gesellschaften bietet den Berufsunfähigkeitsschutz nur in Verbindung mit einer Risikolebensversicherung an. Die Todesfallsummen sind Mindestsummen. Die Beitragsunterschiede zum Solovertrag lassen sich vernachlässigen. Auch das maximal versicherbare Endalter variiert bei Handwerkern und speziell diesen beiden Modellkunden.

**Quelle:** VERS Versicherungsberater-Gesellschaft mbH, Berlin, sortiert nach Nettobeitrag, Stand: Juni 2009