

Erfahrungsbericht: Aus der Praxis – für die Praxis

Versicherungslücken selbstständiger Bilanzbuchhalter

Matthias Lesch



Matthias Lesch, Geschäftsführer des Versicherungsmaklerbüros modus. Matthias Lesch GmbH, Institutsleiter von modus.ivers, dem Institut für die Versicherungspraxis, Meckenheim

Tritt ein Versicherungsagent auf, entsteht bei potenziellen Versicherungsnehmern häufig die Befürchtung, vom ihm über den Tisch gezogen zu werden. Erhellend ist es daher – gerade auch für Selbstständige –, sich die Argumente eines erfahrenen und unabhängigen Versicherungsvermittlers aus der Distanz des Gedruckten anzuhören, diese zu lesen. Das fördert die ruhige Erwägung.

Was der Verfasser über die vorhandenen Absicherungslücken von Selbstständigen berichtet und wie mit diesen umgegangen wird, macht jedenfalls nachdenklich, ja wirkt mitunter sogar aufrüttelnd. Dies umso mehr als der Autor dabei aus seinen langjährigen Erfahrungen aus Beratungsgesprächen mit selbstständigen Bilanzbuchhaltern schöpft.



Die Kernfragen

- Welche typischen Versicherungslücken sind bei selbstständigen Bilanzbuchhaltern auszumachen?
- Wie verhalten sich Bilanzbuchhalter erfahrungsgemäß bei Versicherungsfragen?
- Unter welchen Voraussetzungen liegt eine Berufsunfähigkeit vor und wann nicht?
- Welche Berufsunfähigkeitsfälle sind bei der Berufsgruppe der Bilanzbuchhalter typisch?
- Welche Kriterien sind bei der Altersvorsorge eines Selbstständigen zu beachten?
- Welche langfristige Anlagestrategie empfiehlt sich für Selbstständige?

1. Was ist eine Absicherungslücke?

Klassisches Beispiel:

Ein Unternehmer schildert einem Bilanzbuchhalter, sein Firmengebäude sei abgebrannt; er habe vor dem Schaden keine ordentliche Ermittlung der Versicherungswerte vorgenommen. Er sei jetzt unterversichert, was ihn in existenzielle Nöte bringen wird.

Der Bilanzbuchhalter stellt sodann fest, die Zusammenstellung der Versicherungswerte wäre eigentlich völlig unproblematisch gewesen. Er, der Unternehmer, hätte doch die Vorgaben an einen geeigneten Mitarbeiter delegieren können.

2. Wie schauen die Risiken bei einem selbstständigen Bilanzbuchhalter aus?

Ein selbstständiger Bilanzbuchhalter benötigt keine nennenswerten Sachwerte, wie eine Produktionsstätte oder einen Maschinenpark. Sein Wert ist sein „Kopf“ – und das im wahrsten Sinne des Wortes. Was stellt folglich das größte Problem für ihn dar? Wenn der Kopf nicht mehr richtig funktioniert. Da sind Termine einzuhalten, komplexe Sachverhalte müssen beherrscht, Gesetzesänderungen richtig umgesetzt, Weiterbildungen neben dem üblichen Tagesablauf besucht und umgesetzt werden. Es soll auch vorkommen, dass ein Bilanzbuchhalter seine Kunden betriebswirtschaftlich berät und eben nicht nur Belege in die Maschine einhackt (also laufende Geschäftsvorfälle bucht).

Darüber hinaus unterliegt der Bilanzbuchhalter den üblichen **Lebenskrisen** und **Problemen** wie Krankheiten, den bekannten familiären Auseinandersetzungen, aber auch Scheidung oder Trennung; die Eltern werden Pflegefälle, die Kinder sind in der Schule oder im Beruf erfolglos – sozusagen der ganz normale „Wahnsinn“.

3. Welche typischen Erfahrungen zeigen sich bei der Erstberatung zum Versicherungsschutz?

Wenn ich nun in der Erstberatung den Kunden befrage, inwieweit er im Falle einer temporären Krankheit auf einen **Krankentagegeldschutz** zu-

rückgreifen kann, spiegeln sich in dem einen oder anderen Fall erste Magenschmerzen im Gesicht wider.

Wird nunmehr ein selbstständiger Bilanzbuchhalter mit der Frage konfrontiert, inwieweit er eine **Absicherung** gegen die Folgen einer möglichen **Berufsunfähigkeit** getroffen hat, da das Krankentagegeld der gesetzlichen Krankenkasse nach maximal 78 Wochen die Leistungen stoppt oder die private Krankentagegeldversicherung wegen des Eintritts dieser Berufsunfähigkeit die Leistungen einstellt, kommt häufig als Antwort: „Wann und vor allem wie soll denn das passieren? Wenn ich nicht mehr arbeiten kann, kann ich doch nichts mehr machen. Außerdem möchte ich nur eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abschließen und sonst nichts!“ Ganz schön selbstbewusst, mag man meinen. Da ich den Menschentyp des/r Bilanzbuchhalters/in über zwei Jahrzehnte kennenlernen durfte, handelt es sich nach meinen Erfahrungen hierbei jedoch um eine typische Abwehrreaktion; diese soll einem signalisieren: „Informiere mich nicht, dann habe ich auch kein schlechtes Gefühl.“ Dazu gesellt sich dann des Öfteren ein stark ausgeprägtes Misstrauen seitens des angesprochenen selbstständigen Bilanzbuchhalters: „Der [Versicherungsvermittler] will mir doch nur was verkaufen“.

Hinweis:

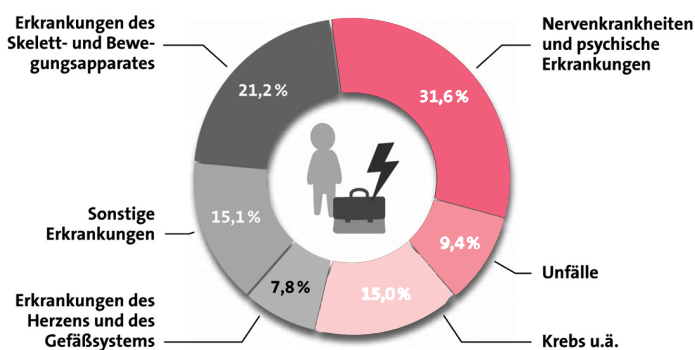
Versicherungsmakler sind nicht vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft gebunden; sie sind verpflichtet, unabhängiger Sachwalter ihrer Kunden, der Versicherungsnehmer, zu sein. Der Versicherungsmakler ist also anders als der Versicherungsvertreter oder der Versicherungsagent nicht Abschlussshelfer des Versicherers. Die Rechtsbeziehungen zwischen Makler und Versicherungsnehmer sind deutlich stärker und enger als die des Maklers zum Versicherer.

4. In welchen Fällen liegt eine Berufsunfähigkeit vor?

Der/die interessierte Leser/in möge hier zur Kenntnis nehmen: Bei einer umfangreichen Versicherungsberatung würde ich (seitens unseres **Versicherungsmaklerbüros**) einen **Haftungsfall** auslösen, sofern ich die Empfehlung, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, nicht ausspreche. Die Berufsunfähigkeit muss vom Versicherer operabel beschrieben werden; zu einer sehr verbraucherfreundlichen Formulierung der Bedingungen eines erfahrenen Versicherers siehe Kasten.

Ursachen für Berufsunfähigkeit

Anteil der Diagnosen an allen Leistungsfällen der privaten Berufsunfähigkeitsversicherer 2012



Quelle: MORGEN & MORGEN, 2014 © www.gdv.de



Abb.: Ursachen der Berufsunfähigkeit (siehe auch Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV): <http://www.gdv.de/2014/09/berufsunfaehigkeit-im-wandel/>)

Bedingungen einer Berufsunfähigkeit

„Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn der Versicherte infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich sechs Monate ununterbrochen außerstande ist, seinen zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigungen ausgestaltet war, auszuüben. Liegt ein Kräfteverfall im vorstehenden Sinne vor, leisten wir sowohl bei altersentsprechendem als auch bei mehr als altersentsprechendem Kräfteverfall. Wir verzichten auf eine abstrakte Verweisung.“

5. Unter welchen Voraussetzungen liegt keine Berufsunfähigkeit vor?

Selbstständige müssen beachten, dass keine Berufsunfähigkeit vorliegt, wenn sie durch eine **relativ einfache Umorganisation des Arbeitsplatzes** nach wie vor tätig sein können (siehe hierzu eine wiederum klar formulierte Musterbedingung im Kasten).

Bedingungen, die keine Berufsunfähigkeit auslösen

„Berufsunfähigkeit liegt ferner nicht vor, wenn der Versicherte in zumutbarer Weise als Selbstständiger nach betrieblich sinnvoller Umorganisation ohne erheblichen Kapitaleinsatz innerhalb seines Betriebs noch eine Tätigkeit ausüben könnte, die seiner Stellung als Betriebsinhaber angemessen ist (Umorganisation). Auf

die abstrakte Prüfung einer Umorganisationsmöglichkeit verzichten wir bei Selbstständigen, die – eine akademische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben und – im Rahmen ihrer Berufsausübung mindestens zu 90 % der täglichen Arbeitszeit kaufmännische oder organisatorische Tätigkeiten ausüben.

Bei der konkreten Verweisung und bei der Umorganisation ist es nicht zumutbar, dass die Tätigkeit zu Lasten der Gesundheit geht oder dass das jährliche Bruttoeinkommen (bei Selbstständigen der Gewinn vor Steuern) 20 % oder mehr unter dem Bruttoeinkommen im zuletzt ausgeübten Beruf vor Eintritt der gesundheitlichen Beeinträchtigung liegt. Sollte der Bundesgerichtshof einen geringeren Prozentsatz als nicht zumutbare Einkommensminderung festlegen, ist dieser auch für uns maßgeblich. Im begründeten Einzelfall kann aber auch bereits heute eine unter 20 % liegende Einkommensminderung unzumutbar in diesem Sinn sein“.

Und weiter:

„Wenn eine Leistungspflicht nicht besteht, weil der selbstständige Versicherte seinen Betrieb gemäß der Regelungen dieser Bedingungen umorganisieren kann, zahlen wir als besondere Umorganisationshilfe einen Betrag in Höhe von sechs Monatsrenten. Die Zahlung erfolgt als einmalige Kapitalleistung. Voraussetzung für die Zahlung der Umorganisationshilfe ist, dass eine Rente mitversichert ist und dass bei Entstehen des Anspruchs auf Umorganisationshilfe die verbleibende Leistungsdauer für die Rente noch mindestens zwölf Monate beträgt. Sollte später aus gleichem medizinischen Grund innerhalb von sechs Monaten Berufsunfähigkeit eintreten, wird die Umorganisationshilfe auf neu entstehende Rentenansprüche angerechnet.“

higkeitsversicherung abschließen? Die sitzen doch nur am Schreibtisch und tippen ein paar Zahlen in den PC. Und sonst kennen sie auch keinen Stress oder vergleichbare Situationen.“ Es ertönt dann allgemeines Gelächter, da diese Ausführungen recht komödiantisch vorgebracht werden. Damit wird deutlich: Eine humorvoll pointierte Übertreibung kann den Adressaten zur Nachdenklichkeit bewegen und zugleich seine bisherige Sichtweise infrage stellen. Allerdings: Ein/e Bilanzbuchhalter/in, der/die sich bei unserem Maklerbüro wegen einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung meldet, reagiert erfahrungsgemäß zunächst sehr häufig negativ auf weitere Informationen, die gegebenenfalls einen zusätzlichen Versicherungsabschluss nach sich ziehen könnten. Und das auch dann, wenn ein Tipp im Falle des Falles Gold wert sein könnte.

Während meiner mittlerweile 33-jährigen Tätigkeit als Versicherungskaufmann habe ich zahlreiche **Berufsunfähigkeitsleistungsfälle** begleitet und die finanziellen Dimensionen kennengelernt. Klar sein dürfte: Ein Fliesenleger wird im Unterschied zu einem Bilanzbuchhalter auf alle Fälle berufsunfähig, wenn er eine starke Arthrose im Knie bekommt. Dafür zahlt ein solcher Handwerker ungefähr auch die dreifache Versicherungsprämie, die ein/e Bilanzbuchhalter/in zu entrichten hat. Das Unfallrisiko eines Dachdeckers stuft jeder, der nicht auf dem Dach arbeitet, als besonders hoch ein. Nur leider können sich die aufgeführten Handwerker finanziell den Abschluss einer solchen Police oftmals nicht leisten. Dabei ist das Unfallrisiko in der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht besorgniserregend gestiegen. Das Risiko bewegt sich seit Jahrzehnten bei knapp 9 %, infolge eines Unfalls berufsunfähig zu werden.

Deutlich und besorgniserregend gestiegen sind hingegen **psychische und nervlich bedingte Erkrankungen**. Der „Otto Normalverbraucher“ spricht dann von „Burnout“, was ihm ja niemals widerfahren wird. Die Grundlage der Erkrankung liegt in einer Depression. Davor kann man sich nur bedingt schützen. Wir leben in einer Zeit der Reizüberflutung der Menschen, der man sich oftmals nicht entziehen kann. Im Beruf darf man sich Innovationen nicht verschließen, beherrschen wir sie deshalb automatisch? Sind wir dann nicht regelmäßig überfordert?

Wichtiger Hinweis für Angestellte:

Die Deutsche Rentenversicherung hat bereits vor vielen Jahren den Berufsunfähigkeitsschutz durch eine **Erwerbsminderungsrente** ersetzt. Die ursprüngliche gesetzliche Berufsunfähigkeitsabsicherung, die im Vergleich zum regulären Verdienst in gesunden Zeiten bereits gering ausfiel, wurde nunmehr nochmals verklei-

6. Kann ein Bilanzbuchhalter überhaupt unter den Bereich der beruflichen Umorganisation fallen?

Der **Einzelkämpfer** – gemeint ist der/die allein im Betrieb tätige Bilanzbuchhalter/in, der/die nun ausfällt und nun ersatzweise eine/n Mitarbeiter/in einstellt – wird mit sehr großer Wahrscheinlichkeit nie Gefahr laufen, eine Umorganisation durchführen zu müssen. Dies gilt auch für den Selbstständigen, der ein paar Aushilfen in Anspruch nimmt, die ihm zuarbeiten. Zudem sind die meisten Bilanzbuchhalter zu 90 % im kaufmännischen Bereich tätig.

Und dennoch besteht erfahrungsgemäß immer wieder bei Bilanzbuchhaltern/innen ein Argwohn gegen den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Bei vielen Vorträgen weise ich bewusst provokativ darauf hin: „Warum soll ein/e Bilanzbuchhalter/in überhaupt eine Berufsunfä-



„Ich bin vollkommen ausgebrannt“ – Die „Volkskrankheit“ Burnout aus arbeitsrechtlicher Sicht:

Mörcke:
BC 3/2012, S. 122 ff.

www.bcbeckdirekt.de

bc 2012, 122

ner, indem auf die mögliche Ausübung eines Berufs und nicht mehr auf den ausgeübten bzw. erlernten Beruf abgestellt wird. Spätestens jetzt wird deutlich, dass auch Angestellte den Berufsunfähigkeitsschutz benötigen.

7. Welche Bedeutung messen selbstständige Bilanzbuchhalter regelmäßig der Altersvorsorge zu?

Auch im Altersversorgungsbereich tauchen immer wieder enorme Lücken auf. Selbstständige Bilanzbuchhalter/innen führen bei der Risikoaufnahme häufig an, sie hätten bereits für das Alter vorgesorgt: „Da ist eigentlich kein großer Handlungsbedarf, ich spare bereits umfassend“. Was dann auf Nachfrage meinerseits an Unterlagen nachgereicht wird, ist oftmals bezeichnend. Da besteht dann eine alte **Direktversicherung** nach § 40b EStG – ältere „Lohnabrechnungshasen“ wissen, dass der Höchstbeitrag bei knapp 142 € monatlich lag – oder eben eine neuere Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG. Der Monatsbeitrag liegt im letzteren Fall in der Regel bei 220 €. Das sind alte Überbleibsel aus der Angestelltenzeit, die weiter bedient werden. Man bedenke jedoch: Diese Formen der Absicherung wurden als Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung geschaffen. Dass die Versorgung als Selbstständiger nicht ausreicht, liegt auf der Hand. Aber warum hat der/die selbstständige Bilanzbuchhalter/in hier nicht längst weitere Vorsorgemaßnahmen getroffen? Ein paar **Gründe aus Beratungserfahrungen**:

- **Bilanzbuchhalterinnen** beispielsweise, die nach der Kindererziehungszeit über die nebenberuflich selbstständige Schiene ins Berufsleben zurückkehren, verlassen sich für gewöhnlich auf den Rentenanspruch ihres Ehemanns. Ob das der richtige Weg ist, wenn man weiß, dass die Wahrscheinlichkeit einer Scheidung nur knapp unter 50 % liegt?
- Die **nebenberuflich selbstständige Tätigkeit** ist – wie auch Umfragen belegen (vgl. *Rieg/Wimmer*, BC 2009, 572 f., Heft 12) – preiskalkulatorisch nicht am wirtschaftlichen Bedarf eines Selbstständigen ausgerichtet. Letzterer möchte, muss, will ... ja eine Vollexistenz aufbauen. Die Stundensätze bei nebenberuflich Selbstständigen sind häufig so niedrig angesetzt, dass man sich aus diesem Grund eigentlich von seiner ehemaligen Stammklientel trennen muss; die Preise hat man sich sozusagen selber verdorben.
- Ganz typisch ist der **Wechsel aus dem Arbeitslosendasein in die Selbstständigkeit**: Auch hier fängt man verständlicherweise bei einem niedrigen Preisniveau an, um in den Markt reinzukommen. Bei den Beratungsge-

sprächen ist dann oft zu hören: „Ach, Herr *Lesch*, sie wissen gar nicht, welche Preise wir hier erzielen können. Mehr als 25 bis 30 € sind da nicht drin.“

Auf meine Nachfrage bei Beratungsgesprächen mit selbstständigen Bilanzbuchhaltern, wie weit ihre **Liquiditätsplanung** fertiggestellt sei, erhalte ich des Öfteren die Antwort: Dafür gebe es jetzt gar keine Zeit, weil so viel zu tun sei. Hieraus ergibt sich die Frage: Wurde überhaupt eine Preiskalkulation durchgeführt, oder werden die bislang erbrachten Dienstleistungen tatsächlich auch abgerechnet? Die Übereinstimmung zwischen Aussage und Ergebnis fällt dann regelmäßig schlecht aus ...


Andere setzen da ausschließlich auf **Immobilien**. Die seien wertstabil und nicht anfällig gegen eine mögliche Inflation. Stimmt! Aber sie verkommen, wenn man nicht regelmäßig in diese investiert; andernfalls entsteht ein Renovierungstau. Laufende Ausgaben erfordern laufende Einnahmen – eine alte, aber richtige Binsenweisheit. Einen Mietausfall oder – noch schlimmer – die Hinterlassenschaften eines Mietnomaden sollten nicht ausgeblendet werden. Letztlich ist zu beachten, dass vor Eintritt ins Rentenalter die Immobilie(n) in einen Top-Zustand versetzt sein muss/müssen; denn Banken vergeben nicht allzu gerne Kredite an Rentner.

Der Weg, den ich für mich persönlich gewählt habe, beinhaltet eine **Anlagestrategie aus drei Bausteinen** bei der langfristigen Anlage:

- Immobilien,
- klassische Rentenversicherungen und
- Fondspolizen.

Renten- und Fondspolizen beinhalten im Vergleich zu Immobilien den Vorteil, dass man einen Schutz bei einer möglicherweise eintretenden Berufsunfähigkeit einschließen kann. Zudem hat man Anspruch auf eine lebenslange Rente und gegebenenfalls einen weiteren Einschluss eines Pflegeschutzes. Selbstverständlich kommt es bei der Auswahl der Produkte auf die möglichen und realistischen Wertentwicklungen an. Dieses Thema müsste jedoch gesondert betrachtet werden; an dieser Stelle würde es aufgrund der Komplexität einen zu großen Raum einnehmen.

Last, not least statuieren Versicherungskunden, die einfach nicht an morgen und das Alter denken wollen, zuweilen: „Mein Vater wurde auch nicht alt, da will ich das Geld nicht weglegen“. Das wäre dann auch eine einfache Lösungsvariante für die Vorsorgeproblematik. An den Wesentypen der Menschen kommt man nicht vorbei: Es gibt Verdränger, Optimisten, Pessimisten, kritische Kunden oder Kunden, die alles besser wissen. **Das Ergebnis zählt** jedoch, mit welchem Geld jene später leben müssen. Ob dann noch ein selbstbestimmtes Leben geführt werden kann, entscheidet jeder selbst. □

 **Praxis-Leitfaden zur Vermögensbewertung für Versicherungszwecke – Ableitung aus den HGB-Jahresabschluss-Unterlagen:**

Rommelfanger/Alber:
BC 12/2005, S. 272 ff.

www.bcbeckdirekt.de

 bc 2005, 272 