



Arbeitskraft: der Kleinunternehmer als Kunde

2015 verzeichnet das Handwerk in Deutschland über eine Million Betriebe. 1,31 Millionen arbeiten als Selbstständige in freien Berufen. Diese Zahlen belegen die Bedeutung des Mittelstands für Wirtschaft, Wachstum und das soziale Gefüge. Umso wichtiger ist es, dass diese Stütze der heimischen Wirtschaft für sich selbst vorsorgt. Ob Friseur, Dachdecker, Arzt, Apotheker, Physiotherapeut oder Architekt, jede Branche hat ihre spezifischen Herausforderungen und unterscheidet sich in den Risiken.

Geschäftsführer, Inhaber oder freiberuflich arbeitende Personen neigen dazu, sich zu überfordern und so lange im eigenen Betrieb weiterzuarbeiten wie irgendwie möglich. Gesundheitliche oder körperliche Beeinträchtigungen werden dafür notgedrungen in Kauf genommen. Die Folgen/Risiken eines krankheits- oder unfallbedingten Ausfalls einer Schlüsselfigur zeigen sich in unterschiedlichen Ausprägungen. Kundenberatung, Akquisition und die Schieflage bei Aufträgen oder Projekten führen häufig zu wirtschaftlichen Einbußen in den Unternehmen.

Jan Roß, Leiter Vertriebsbereich Makler bei der INTER Versicherungsgruppe fasst zusammen:



Fixkosten im Unternehmen laufen weiter. Miete, Löhne, Gehälter, ein Investitionskredit, Materialbeschaffung, Strom, Telefon, sonstige Nebenkosten – eine monatliche Summe von 20.000 Euro kommt schnell zusammen. Die Gewerbe-Spezialisten der INTER Versicherungsgruppe empfehlen

deshalb, diese Fragen in die Kundenberatung einfließen zu lassen.

Deckungskonzept mit zwei Lösungen

- Einkommensschutz durch Krankentagegeld
- Krankheit des Betriebsinhabers
- Unfall des Betriebsinhabers

Sicherung laufender Kosten durch Betriebsausfallversicherung (BAV)

- Krankheit des Betriebsinhabers
- Unfall des Betriebsinhabers und
- bei Quarantäne

Kurzfristiger Ausfall bis zu sechs Wochen

Sowohl für Ärzte, Selbstständige als auch Freiberufler ist die Absicherung über ein Krankentagegeld für einen Ausfall von ca. sechs Wochen eine ideale, aber teure Vorgehensweise, um im ersten Schritt das eigene Einkommen abzusichern. Dies ist sowohl für freiwillig Versicherte als auch für

privat Versicherte möglich. Für den Fall, dass der Kunde freiwillig GKV-versichert ist, kann dies bei der gesetzlichen Krankenversicherung abgeschlossen oder alternativ privat vorgesorgt werden.

Mittelfristiger Ausfall bis zu drei Monate

Auch für einen Zeitraum von bis zu drei Monaten kann das Krankentagegeld für Ärzte, Freiberufler und Handwerker eine Lösung sein. Für Apotheker und Freiberufler wurde von der INTER eine Betriebsausfallversicherung, für Ärzte eine Praxisausfallversicherung konzipiert. Diese Berufsgruppen sind häufig alleine für Umsatz und Ertrag verantwortlich. Die Tarife der INTER Betriebsausfallversicherung bieten eine Leistungsdauer je nach Tarif von bis zu 12 beziehungsweise 18 Monaten.

Langfristiger Ausfall mit dauerhafter Einschränkung

Für diesen Fall sollten aus folgenden Überlegungen die notwendigen Schlüsse gezogen werden:

- Müsste das Unternehmen aufgegeben werden?
- Ist der Betrieb in anderer Konstellation zu führen?
- Wäre eine Beschäftigung stundenweise möglich?

An erster Stelle sollte für Kleinstunternehmer immer der BU-Schutz stehen. Fakt ist aber auch, dass dieser teuer sein kann und ihn Vorerkrankungen mitunter unmöglich machen. Jan Roß führt weiter aus:



Getreu dem Motto „Der Schuster hat die schlechtesten Schuhe“, sind Unternehmenslenker sowohl im Handwerk als auch in freiberuflichen Betätigungsfeldern nicht so gut aufgestellt, wie es sein sollte. Deren Beratung ist deshalb anspruchsvoll und bietet ein großes Potenzial für längerfristige Kundenbeziehungen, da die Übergänge von betrieblichen zu privaten Anforderungen an das Vorsorgekonzept fließend sind.

Bild: © sculpies / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942728/der-kleinunternehmer-als-kunde/>