

**Unternehmensgründung:
Absicherung, Haftung, Vorsorge**



Lutz Schewe & Dr. Marcel Malmendier

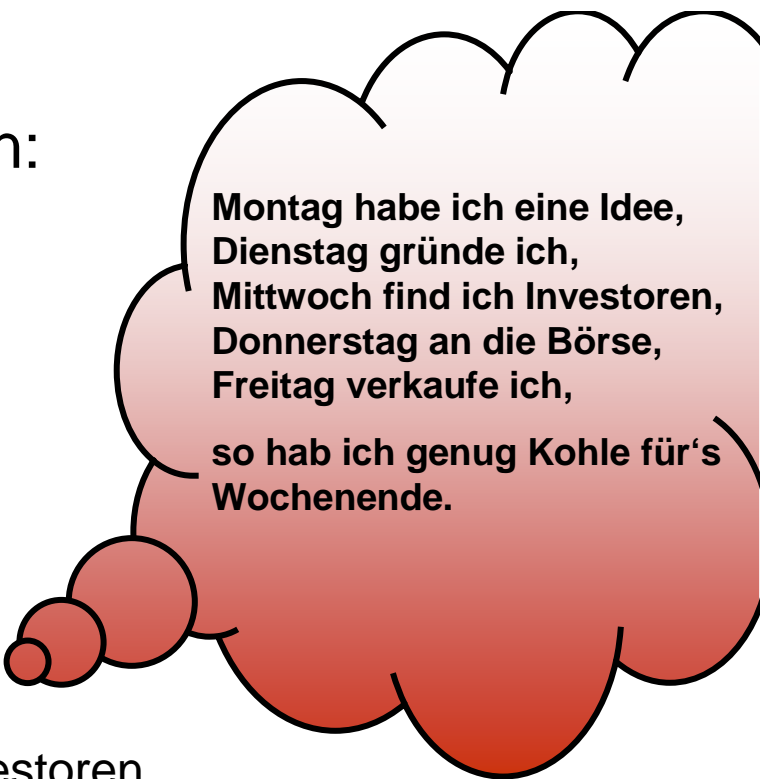
Versicherungskontor Schewe und Investmentkontor RheinRuhr stellen sich vor



Firmenverbund für unternehmerisches Risiko-Management und Vermögensdienstleistung - Schewe seit 1917 am Markt

- ⇒ qualitativ hochwertiges Risiko-Management in enger Abstimmung mit den betreuten Unternehmerinnen und Unternehmern
- ⇒ langfristige bedarfsgerechte Betreuung von der Gründung über alle Entwicklungsphase des Unternehmens
- ⇒ Versorgung von Unternehmerinnen und Unternehmern, Einrichten und laufende Betreuung von Versorgungswerken
- ⇒ Zugänge schaffen zu exklusiven Anlagemöglichkeiten jenseits des breiten Bankenvertriebs

Was Sie schon alles gemacht haben:
Sie haben sicherlich bereits ...



Montag habe ich eine Idee,
Dienstag gründe ich,
Mittwoch find ich Investoren,
Donnerstag an die Börse,
Freitag verkaufe ich,
so hab ich genug Kohle für's
Wochenende.

- ... eine gute Idee für Ihren selbständigen Beruf
und Ihr zukünftiges Unternehmen
- ... die Finanzierung geklärt mit Banken und Investoren
- ... die potentiellen Kunden im Visier und den Markt im Blick
- ... sich selbst motiviert und Ihr soziales Umfeld begeistert
- ... Chancen und Risiken so gut es ging abgewogen
- ... alles auf den Weg gebracht und nun endlich legen Sie los!

Reich versichert – arm bezahlt



- Versicherungen: so wenig wie möglich, nur so viel wie nötig, so preiswert wie es geht und das „Paket“ dann genau passend
- Was soll ich versichern, welche Risiken, was brauche ich?
 - für mich und meine Familie oder meine Hinterbliebenen?
 - was brauche ich zur Absicherung meines Betriebes?
 - wie sichere ich mich ab, wenn an mich Forderungen gestellt werden von Kunden oder Personen bzw. anderen Unternehmen, mit denen ich gar nichts zu tun habe?
- Wer berät mich in Versicherungsfragen? Wer erklärt mir das „Kleingedruckte“ und wo kaufe ich Versicherungsschutz ein?
- Ist Risiko - Management nur was für größere Unternehmen?

Aufgabe



- Beschreiben Sie den Gegenstand Ihres neuen Unternehmens
- Beschreiben Sie Ihre eigene Tätigkeit im Unternehmen
- Überlegen Sie, welche bereits jetzt für Sie bestehende Sicherungssysteme / Absicherungen heute greifen, wenn Ihnen gestern etwas passiert wäre (Unfall, Krankheit, Todesfall)
- Überlegen Sie, welche Risiken sich aus Ihrer neuen Unternehmung ergeben können mit Blick auf
 - Ihre eigene Person
 - Risiken innerhalb Ihres Betriebes
 - Risiken, bei denen fremde Dritte oder Kunden an Sie oder Ihr Unternehmen herantreten, um Schadensersatz zu fordern

Was folgt daraus für Sie und Ihr Unternehmen?

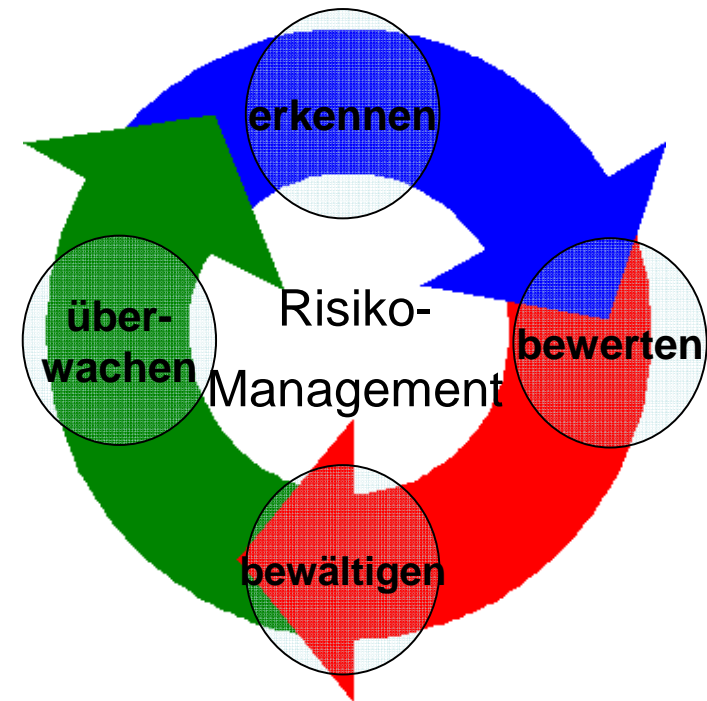


- ... versuchen Sie die betrieblich angegebenen Risiken zu gewichten in die Kategorie A, B, C oder D (A existenzielle Risiken, B bedrohliche Risiken, C weniger bedrohliche Risiken, D stellt kein Risiko für das Unternehmen dar)
- ... überlegen Sie, wie sich der Existenzgründer als Unternehmer selbst absichern kann bzw. absichern sollte bei Unfällen, Krankheit, Kräfteverfall oder Tod
- ... überlegen Sie, welche Ihnen bekannte Absicherungsmöglichkeiten zum Risikoschutz für das neue Unternehmen vereinbart werden sollten, um die genannten Risiken abzudecken

Und was soll nun versichert werden?

Pflicht und Kür im Betrieb – doch nicht alles ist versicherbar

- betriebliche Risiken
 - erkennen
 - beurteilen und bewerten
 - verringern, weil nicht vermeidbar
- Entscheidung, die Risiken
 - selbst zu tragen
 - teilweise selbst zu tragen oder zu transferieren, also zu versichern
- so wenig Versicherungen wie möglich
- und so viele Versicherungen wie nötig



Konkreter Ansatz



- Gefahr erkannt, Gefahr gebannt: Risiko-Management
- existentielle Risiken: „maßgeschneiderter“ Versicherungsschutz, umfassendes Wording, neueste Bedingungen => keine Kompromisse !
- Rangordnung: weniger existentielle Gefährdung, so dass abgewogen werden kann, ob zu decken
- auch ausschlaggebend: die Situation des Unternehmens selbst:
Existenzgründung => Konsolidierung => Expansion => ?
- Checklisten / Übersichten helfen bei der Gewichtung
- immer wichtig: Unterversicherung vermeiden, sonst nützt der beste Versicherungsschutz nichts im Schadenfall
- Selbstbehalte verringern die Versicherungsprämie

Versicherungsarten für das Unternehmen näher betrachtet



- Sachversicherungen für den Betrieb wie z. B. Feuer, Leitungswasser, Sturm, Einbruch/Diebstahl Vandalismus, Elektronik/Datenverlust, Maschinenpolicen
- Bündelprodukte bis hin zu All-Risk-Deckungen möglich
- Betriebsunterbrechung durch Sachschäden
- Schlimmster Fall: Die Inhaberin, der Inhaber selbst fällt aus
- Haftpflichtversicherung (auch: Produkt- und Umwelt-Haftpflicht)
- Rechtsschutzversicherung
- Transport- und Speditionsversicherung
- Forderungsausfall-, Kautions- und Bürgschaftsversicherung
- KFZ Versicherungen (Flottentarife)
- Private Unfallversicherungen für alle Betriebsangehörigen
- Reiseversicherungen für Betriebsangehörige mit Rücktransport vom Ausland
- Spezialdeckungen (wie D&O, Versicherungen bei Produktrückrufen)

Oft vergessen und meist zu spät erkannt:
Absicherung der Unternehmerin und des Unternehmers



Absicherung der Unternehmerin und des Unternehmers selbst



- Abschied von „Vater Staat“
 - freie Wahl der Krankenkasse GKV oder PKV
aber beachte: Konsequenzen für Partner/Familie, Leistungen wie Krankentagegeld sind gesondert zu versichern
 - grundsätzlich keine Versicherungspflicht bei gesetzlicher Rentenversicherung (einige Ausnahmen wie Hauslehrer),
freiwillige Mitgliedschaft möglich, unbedingt vorher prüfen!
 - lediglich freiwillige Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft
Fazit: damit wird private Versorgung noch wichtiger
- Private Versorgung
 - Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit existentiell
 - freiwillige Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft ratsam
 - private Unfallversicherung als preiswerte Ergänzung
 - Krankengeld, (Unfall-)Kranken(haus)tagegeld

Altersversorgung und Vermögensaufbau Häufig unterschätzt: Biometrische Risiken



- eigene Vorsorge für die Altersrente notwendig
- Schutz bei Arbeitsunfähigkeit in Verbindung mit Rente möglich
- Pflegeversicherung mit Lücke: Pflegerisiko nicht unterschätzen
- Todesfallrisiko ermitteln für Absicherung (Kredite, Familie) und eine preiswerte Risikolebensversicherung einrichten
In jedem Fall, sofern das eigene Vermögen Risiken nicht deckt!
- Wichtig: Absicherungen (wenn möglich) in jungen Jahren vereinbaren!

Vermögensaufbau: Bleiben Sie liquide und flexibel



- Versicherungen bieten Lösungen, bei denen man stets an das gesparte Kapital heran kann (zu beachten: Kostenrisiken)
- Am flexibelsten sind Investments ohne Versicherungsmantel
- 1. Regel: Bleiben Sie liquide!
- 2. Regel: Legen Sie ihr Geld intelligent an!
 - Anlage betrieblich oder privat?
 - Zeithorizonte berücksichtigen
 - Risikobereitschaft solide einschätzen
 - Es gibt kein Investment ohne Risiko: wer erklärt Ihnen die Haken?
 - Setzen Sie auf mehrere Karten => Streuung bedeutet Sicherheit
 - Lassen Sie sich die Produktauswahl an Ihrem Bedarf begründen: Warum Versicherungen? Warum Geldanlage? Warum welche Schicht? Warum diese besondere Geldanlage?

Vermögensaufbau: Wie hilft der Staat?



- Steuervorteile durch staatlich geförderte Absicherung möglich:
 - Basisversorgung für Unternehmer attraktiv („Rürup-Rente“), bis 20.000,- € (unverheiratet) und 40.000,- € möglich (verheiratet)
 - „Riester-Rente“ für Mitarbeiter und eigene Angehörige möglich, dadurch Nutzen der Zulagen oder ebenfalls Steuervorteil
 - Versorgungswerke für Mitarbeiter einrichten
 - GGF - Versorgung für Geschäftsführer / Inhaber einer Kapitalgesellschaft möglich
- zu beachten ist Neuregelung: nachgelagerte Besteuerung
- wichtig: Hohe Steuerförderung wird mit geringer Flexibilität bezahlt

Versorgungswerke für den eigenen Betrieb



- Betriebliche Altersversorgung (bAV) spart
 - Steuern und
 - bei Versorgung für die Mitarbeiter Sozialabgaben
- Wenn Unternehmen Kapitalgesellschaft ist, bAV auch für die geschäftsführenden Inhaber selbst möglich
- Durchführungswege:
 - Pensionszusage
 - Direktversicherung
 - Pensionskasse
 - Unterstützungskasse
 - Pensionsfonds
- Vorteil: für jeden Betrieb das passende Modell der bAV möglich
- auch möglich: Kapitalanlage in Fonds und alternative Investments bei bAV

Wie vereinbare ich meinen
Versicherungsschutz?
Wie finde ich den passenden Berater?



- Vertriebswege:
 - Generalagenten, gebundene Vermittler
 - angestellter Außendienst eines Versicherers
 - Bankenvertrieb, Sparkassen (gebunden)
 - Direktvertrieb / Internet / Annexvertrieb
 - unabhängige Versicherungsmakler
 - unabhängige Banker
- Qualität entscheidet:
 - Vermittlerrichtlinie seit 22.05.2007
 - umfassende Dokumentationspflichten
 - Zulassungsvoraussetzungen für Vermittler
 - Haftung der Vermittler für Beratungsfehler
 - Lizenzen nach KWG §32, Prüfung durch Bafin

Was gilt es nun zu beachten?



**Absicherung
existenzieller Risiken**

+

Vermögensaufbau

**durch
Risiko-
Management**

**durch
Vermögens-
Management**

**durch
Betriebliche Versorgungswerke**

Was gilt es nun zu beachten?



- Versicherungsschutz ist notwendig, aber Umfang und Art sind den eigenen, individuellen Bedürfnissen anzupassen
- Das „Kleingedruckte“ hat es in sich, hier zeigen sich die Details und die Unterschiede in den Produkten privater Versicherer
- Versicherungen sind ein Dauerschuldverhältnis, Service und persönliche Betreuung (auch im Schadensfalle!) haben herausragende Bedeutung für den Existenzgründer
- Vermögensaufbau: Eine solide Liquidität steht an erster Stelle
- Investitionsentscheidungen gerade in den ersten Jahren sind gut abzuwägen: Soll betrieblich oder privat investiert werden?
- Umfang und Art des Vermögensaufbaus planen und den individuellen Bedürfnissen zu jedem Zeitpunkt anpassen

Themen für Unternehmensgründer



Risiko-Management

- persönliches Abwägen, welche Risiken zu versichern sind
- regelmäßige / jährliche Überprüfung und Anpassung der Policen

Vermögens-Management

- Liquidität planen
- Mittel- und langfristiger Rücklagen
- Detailliertes Financial Planning

Versorgungswerke

- Versorgungswerke einrichten für Mitarbeiter / Geschäftsinhaber

sehr enge Zusammenarbeit mit Betreuer und Steuerberater

Ihnen nun viel Erfolg, stets Fortune, eine glückliche Hand und ...



... gutes Gelingen!

Lutz Schewe

Dr. Marcel Malmendier

Lutz.Schewe@Schewe-Kontor.de
Telefon: 0234 9 22 77 10

Marcel.Malmendier@IKRR.de
Telefon 0234 9 22 77 80



Lutz Schewe & Dr. Marcel Malmendier

Büro Bochum

Oberstr.1 / am Markt
44892 Bochum –Lgdr.

T 0234 9 22 77 22

F 0234 9 22 77 44

Büro Herne

Eupenerstr. 6
44627 Herne

0234 9 22 77 22

0234 9 22 77 44

Büro Porta Westfalica

Hauptstr. 2
32457 Porta Westfalica

0571 3 88 88 10

0571 3 88 88 22

www.Schewe-Kontor.de www.IKRR.de

www.Gladen-Schewe-Kontor.de www.MGA-Schewe.de

