



Vicuritas



VICURITAS **LEITFADEN**

DIE ERTRAGS- /
PRAXISAUSFALLVERSICHERUNG

ERLÄUTERT WARUM EINE ERTRAGS- /
PRAXISAUSFALLVERSICHERUNG EIN
MUSS FÜR JEDEN SELBSTSTÄNDIGEN
UND FREIBERUFLER IST

WARUM ÄRZTE, FREIBERUFLER, SELBSTÄNDIGE UND HANDWERKER IHRE EXISTENZ GEFÄHRDEN (UND ES NICHT WISSEN) WENN VERANTWORTLICHE DURCH KRANKHEIT ODER UNFALL AUSFALLEN

Selbstständige und Freiberufler wissen: Der Erfolg ihres Unternehmens hängt maßgeblich von ihrer Kompetenz und ihrem Einsatz ab. Sie sind für ihren Betrieb daher das größte Risiko.

Sie engagieren sich in Ihrem Beruf und geben alles. Ihr Unternehmen ist der Mittelpunkt Ihres Schaffens und Strebens. Sie arbeiten überdurchschnittlich lang – auch an Wochenenden. Eine Grippe oder Rückenschmerzen halten Sie nicht davon ab. Somit können Sie sich einen anspruchsvollen Lebensstandard leisten und viele Verpflichtungen für sich und ihre Familie eingehen. Selbstständige denken nicht gerne darüber nach, krank zu werden. Wenn man nicht an eigene mögliche Krankheiten oder Ausfälle denkt, dann bleiben Sicherheitsgedanken außen vor. Selbstständige wiegen sich in Sicherheit.

Doch was passiert, wenn sie unverhofft durch eine Krankheit oder einen Unfall aus der Bahn geworfen werden und sie in ihrem Betrieb / Praxis infolge einer länger andauernden Arbeitsunfähigkeit nicht mehr arbeiten können.

Wer kommt jetzt Monat für Monat für die hohen laufenden Kosten wie Gehälter, Miete, Zinsaufwendungen, Leasingraten und Versicherungsbeiträge auf? Wie soll das Darlehen für die neuen Gerätschaften zurückgezahlt werden?

Vielen Selbstständigen und Freiberuflern wird erst im Falle eines Ausfalls bewusst, dass sie mit ihrem höchstpersönlichen Arbeitseinsatz den gesamten Umsatz erwirtschaften. In dieser Situation wird oft erst deutlich, dass es nahezu unmöglich ist, die hohen laufenden Kosten aus dem Privatvermögen zu begleichen.



Wenn der Betrieb stillsteht

Das Schild „Betrieb wegen Krankheit geschlossen“ möchte natürlich niemand an seine Türe hängen. Aber auch Selbstständige können krank werden. Zudem besteht die Gefahr eines Unfalls. Zwar versuchen viele durch Verdrängung das eigene Leiden herunterzuspielen oder zu negieren, was aus medizinischer Sicht wohl nur heißen kann, dass es irgendwann einmal schlimmer

wird. Für einen Selbstständigen bedeutet das, dass sein Betrieb oft für längere Zeit geschlossen bleibt. Was es für die Brieftasche bedeutet, kann man sich ausmalen. Selbstständige denken nämlich nicht so gerne daran, dass ihre Arbeitskraft plötzlich nicht mehr zur Verfügung stehen könnte.

Umsätze bleiben aus

In manchen Fällen finden Selbstständige Vertretungen, die in der Zeit ihrer Abwesenheit den Betrieb weiterführen. Zum einen ist das nicht die Regel und zum anderen

ist es oft schwer, geeigneten Ersatz zu finden. Der Umsatz bleibt aus, die Kosten laufen weiter.



Die junge Apothekerin Julia Meier hat ihren Traum erfüllt und ihre eigene Apotheke vor zwei Jahren eröffnet. Durch ihre herzliche und zuvorkommende Art hat sie sich einen größeren Kundenstamm aufgebaut. Doch dann erhielt sie die Diagnose Brustkrebs. Die Heilungschancen standen gut aber die Behandlung war aufwendig. Da sie kurzfristig keinen Vertreter fand musste sie Ihre Apotheke zusperren. Als sie wieder ihre Arbeit aufnehmen konnte, musste sie neben dem Umsatzausfall auch noch eine Kundenrückgewinnungsaktion starten – was mühsam war und viel Geld ging dadurch verloren.

Verträge laufen weiter

Muss der Betrieb für einige Wochen oder Monate geschlossen werden, dann laufen die Kosten für Miete, Personal, IT-Beratung, Leasingraten für Gerätschaft und Auto, Versicherungen, Steuerberater, Abos und für vieles andere normal weiter. Je nach Betrieb belaufen sich die Fixkosten auf 60 Prozent des Umsatzes – in einigen Fällen

noch mehr. Vielleicht lassen sich einige Details regeln und eine Lebensversicherung kann stillgelegt werden, ein Abo vielleicht – aber hier gibt es Kündigungsfristen – storniert werden und die Reinigungsfirma spart man sich auch. Der Großteil der betrieblichen Kosten bleibt jedoch aufrecht.

Das erlebte auch der Architekt Hans Schuster, der nach einem Skiunfall viele Wochen ausfiel. Er dachte natürlich, dass er in wenigen Tagen wieder in seinem Betrieb sein würde und sah keinen Bedarf an irgendwelchen einsparenden Maßnahmen. Nach zehn Wochen Abwesenheit fand er ein Riesenloch in seinem Finanzhaushalt. Einen Teil konnte er mit seiner Krankentagegeldversicherung decken, aber der Rest machte noch rund 30.000,- € aus, den er mit seinem Ersparnen begleichen muss.



Private Fixkosten und das vorprogrammierte Dilemma



Der Kieferorthopäde Michael Kontac hatte seine eigene Praxis erst seit 5 Jahren. Alles lief gut und dementsprechend stellte er sein Leben darauf ein. Ein neues Auto für die Frau, ein Studium in München für seinen Sohn, ein schönes Haus wurde gebaut – natürlich auf Kredit und an die schönen Reisen hatte sich die Familie ebenfalls schon längst gewöhnt. Die hohen Fixkosten waren kein Problem – bis er wegen einer Hirnhautentzündung nach einem Zeckenbiss stationär aufgenommen werden musste. Seine Krankentagegeldversicherung reichte gerade für die Praxiskosten, nicht aber für seine privaten Verpflichtungen. Eigentlich müsste es umgekehrt sein – die Krankenversicherung sollte die privaten Auslagen abdecken und für die betrieblichen hätte er eine Praxisausfallversicherung gebraucht.

Kunden orientieren sich neu

Frau Meier legt viel Wert auf Ihr Äußeres und geht dadurch regelmäßig zu dem Friseur ihres Vertrauens. Leider musste sie feststellen, dass der Salon auf Grund Krankheit längere Zeit geschlossen bleibt. Frau Meier blieb also nichts anderes übrig als nach einem neuen Friseur zu suchen, den sie auch kurz darauf fand. Kunden wollen schnelle Hilfe und holen sich diese auch. Es gibt immer einen Ersatz. Dauert die Krankheit länger – dann fehlen plötzlich die Kunden. Der Umsatzausfall während der Krankheit kann in der Regel nicht gleich gutgemacht werden und der finanzielle Druck wird verlängert. Viele Selbstständige wie auch die Saloninhaberin sind dann mit Kundenrückholaktionen zusätzlich belastet.



Hohe Fixkosten führen im Falle einer Krankheit oder eines Unfalls oft zu einem finanziellen Desaster

Die zu tragenden Fixkosten sind im Falle einer Krankheit oder eines Unfalls oft zu hoch, um aus dem Privatvermögen beglichen zu werden. Insbesondere bei Existenzgründern, wenn zum Beispiel noch Eigenheimfinanzierungen bedient werden müssen oder bei geschiedenen Ehegatten, wenn gegenüber den geschiedenen Ehegatten und den Kindern Unterhaltsverpflichtungen bestehen. Dies führt schnell zu einem finanziellen Desaster und hat

enorme Auswirkungen auf den Lebensstandard des erkrankten Unternehmers und seiner Familie.

Bei einer länger andauernden Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall steht die gesamte wirtschaftliche Existenz der Firma und die des Unternehmers samt seiner Familie auf dem Spiel.

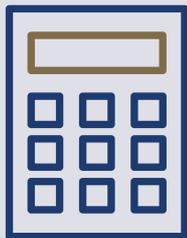


Zahnarzt Dr. Bernd Spahn ist begeisterter Skifahrer. In seinem letzten Urlaub musste er einem unachtsamen Snowboardfahrer plötzlich ausweichen und kam dadurch zu Sturz. Bei dem Sturz erlitt er eine Oberschenkelfraktur und war infolgedessen 5 Monate arbeitsunfähig.

Die BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung) von Dr. Spahn weist einen Jahresumsatz von 525.000 €, einen jährlichen Gewinn von 204.725,- € und jährliche Praxiskosten von insgesamt 320.275,- € aus.

Laborbedarf von 81.375,- € enthalten sowie Aufwendungen für Fremdleistungen von 8.000,- €. Diese beiden Kostenpositionen fallen im Falle einer Praxisunterbrechung nicht mehr an und sind deshalb in Abzug zu bringen. Es verbleiben somit jährliche Fixkosten von 231.350,- €. Pro Monat sind dies ca. 19.279,- €.

In den Praxiskosten sind Aufwendungen für Praxis- und



Umsatz:	525.000,- €
Gewinn:	204.725,- €
Kosten:	320.275,- €
- Praxis-/Laborkosten	81.375,- €
- Fremdleistungen	8.000,- €
= Fixkosten	230.900,- €
Gewinn pro Monat:	17.060,- €
Fixkosten pro Monat:	19.241,- €
max. Schaden pro Jahr: (Gewinn + Fixkosten)	435.625,- €

Im Laufe der fünfmonatigen Praxisunterbrechung müssen die laufenden Praxiskosten wie Gehälter, Miete, Zinsaufwendungen, Leasingraten und Versicherungsbeiträge weiterhin bezahlt werden.

Lediglich die Aufwendungen für Praxisbedarf, Laborbedarf und für Fremdleistungen entfallen, da diese Aufwendungen nur bei Erbringung von zahnärztlichen Leistungen anfallen.

Laufende Fixkosten:	5 Monate x 19.241,- €	=	96.205,- €
Entgangener Gewinn:	5 Monate x 17.060,- €	=	85.300,- €
Gesamter Praxisausfallsschaden:			181.505,- €

Den Gewinn hatte Herr Spahn über eine Krankentagegeldversicherung abgesichert. Leider hatte Herr Spahn aber keine Praxisausfallversicherung abgeschlossen, so-

dass er die 96.205,- € Fixkosten für seine Zahnarztpraxis aus seinem Privatvermögen aufbringen musste, obwohl er keinen Umsatz erwirtschaftet hatte.

Bei dem Beispiel handelt es sich um eine vereinfachte Darstellung. Karenzzeiten, die evtl. Einstellung eines Praxisvertreters und seine Erwirtschaftung von Umsatz sowie steuerliche Aspekte wurden aus Gründen der Verständlichkeit nicht berücksichtigt.

WIE SIND SELBSTÄNDIGE UND FREIBERUFLER BEI EINEM AUSFALL OPTIMAL VERSICHERT

Auf den ersten Blick werden bei vielen Selbstständigen eine Haftpflicht und Inventarversicherung stehen. Fast niemand denkt an den Ausfall der eigenen Person und an die vorübergehende Schließung des Betriebs oder der Praxis. Es gibt Ereignisse die man planen kann – wie

Urlaub oder Fortbildung. Doch es gibt auch Ereignisse, welche plötzlich eintreten können, mit denen niemand rechnet. Wie man sich hierfür optimal absichert erfahren Sie in den nächsten Abschnitten.



DIE KRANKENTAGEGELDVERSICHERUNG WIE SICHERT MAN DEN UNTERNEHMENSGEWINN AB

Die Absicherung des Unternehmensgewinns (durchschnittliches Nettoeinkommen) wegen einer Arbeitsunfähigkeit sollte generell über eine Krankentagegeldversicherung erfolgen. Im Regelfall wird ein Krankentagegeld in Kombination mit einer Krankheitskostenvollversicherung abgeschlossen. In diesem Fall verzichtet der Versicherer auf sein ordentliches Kündigungsrecht.

Falls beabsichtigt wird eine KT-Versicherung ohne eine Krankheitskostenvollversicherung abzuschließen sollte

Hinweis:

Bei einigen Praxisausfallversicherungen ist es möglich, neben den laufenden Praxiskosten auch die Praxisgewinne abzusichern. Da eine Ertragsausfall-/Praxisausfallversicherung oft deutlich günstiger ist als eine Krankentagegeldversicherung wird oft in Betracht gezogen den Gewinn ebenfalls über eine Ertragsausfall-/Praxisausfallversicherung abzusichern. Problematisch ist aber, dass die Versicherer in der Regel (Ausnahme Generali Versicherung - Tarif Einkommenssicherung) den Versicherungsvertrag zum Ablauf eines jedes Versicherungsjahres

darauf geachtet werden, dass der Versicherer ebenfalls auf sein ordentliches Kündigungsrecht verzichtet. Ohne diesen vertraglichen Kündigungsverzicht kann der KT Versicherer in den ersten drei Vertragsjahren den Versicherungsvertrag mit einer Frist von 3 Monaten zum Ende eines jeden Versicherungsjahres kündigen. Dies wird er zweifelsohne tun, falls die versicherte Person in den ersten drei Vertragsjahren schwer erkrankt oder verunfallt und/oder weitere Arbeitsunfähigkeiten zu erwarten sind.

bzw. zum Ablauf der Vertragslaufzeit (max. 3 Jahre) oder im Leistungs- oder Schadenfall außerordentlich kündigen können und somit die Gefahr besteht, dass der Versicherer beispielsweise im Falle einer chronischen Erkrankung den Versicherungsvertrag kündigt.

Mit der Kündigung verliert der Selbstständige / Freiberufler dringend benötigten Versicherungsschutz und wird wohl aufgrund seines Gesundheitszustandes auch bei keinem anderen Versicherer einen Versicherungsschutz mehr bekommen.



Unsere Empfehlung

Wir empfehlen den Gewinn immer über eine Krankentagegeldversicherung abzusichern. Falls auf Grund der Höhe des Gewinns keine vollständige Absicherung

über ein Krankentagegeld möglich ist sollte die Differenz über eine Ertrags-/Praxisausfallversicherung abgesichert werden.

DIE ERTRAGS-/PRAXISAUSFALLVERSICHERUNG

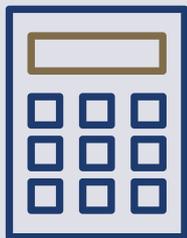
DIE IDEALE ERGÄNZUNG

Die ideale Ergänzung zu einer Krankentagegeldversicherung ist die Ertrags-/Praxisausfallversicherung. Im Gegensatz zur Krankentagegeldversicherung können bei diesem Produkt auch die fortlaufenden Betriebsausgaben versichert werden. Somit kann in Verbindung mit einer Krankentagegeldversicherung der volle Umsatz versichert werden. Leider werden in der Praxis die fortlaufenden Betriebsausgaben bei der Beratung oftmals ausser Acht gelassen, da ein weit verbreiteter Irrtum besteht, dass Selbstständige und Freiberufler mit einer Krankentagegeldversicherung ausreichend abgesichert sind. Im Regelfall betragen die fortlaufenden

Betriebsausgaben zwischen 40 und 60 % des Umsatzes. Diese Kosten sind über ein Krankentagegeld, welches nur den Gewinn versichert aber nicht die Aufwendungen für Personal, Miete, Leasing, Betriebskosten, Versicherungen etc. nicht versichert. Ohne eine Ertrags-/Praxisausfallversicherung kann eine länger dauernde Arbeitsunfähigkeit daher schnell zu einer finanziellen Katastrophe führen. Selbstständige und Freiberufler können ohne diese Versicherung oft nicht nur den betrieblichen sondern auch den privaten Verpflichtungen nicht mehr nachkommen.



Peter Blume betreibt mit seinen 4 Angestellten seit Jahren erfolgreich einen Garten- und Landschaftsbaubetrieb. Als Experte hat Herr Blume für seine Gartenplanungen schon mehrfach Auszeichnungen erhalten. Leider war es so, dass Herr Blume bei einer Gartengestaltung schwere Steine tragen musste und dadurch einen Bandscheibenvorfall erlitt. Er musste sich einer Operation unterziehen und anschliessend folgten Reha-Aufenthalte. Insgesamt konnte er 4 Monate lang nicht arbeiten.



Umsatz	453.000,- €
Personalkosten	192.000,- €
Leasingkosten	60.000,- €
Sonstige Kosten	2.000,- €
Gewinn	199.000,- €

Ertragsausfallschaden bei einer 4-monatigen Arbeitsunfähigkeit

Laufende Fixkosten: 4 Monate x 21.166,- €	= 84.664,- €
Entgangener Gewinn: 4 Monate x 16.583,- €	= 66.332,- €

Gesamter Praxisausfallschaden: 150.996,- €

Den Gewinn hat Herr Blume über eine Krankentagegeldversicherung abgesichert. Leider hat das Krankentagegeld nicht einmal ausgereicht, um die fortlaufenden Betriebsausgaben zu tilgen. Glücklicherweise hat

Herr Blume im Laufe der Jahre Rücklagen schaffen können. Ohne diese Rücklagen wäre Herr Blume in finanzielle Schwierigkeiten geraten.

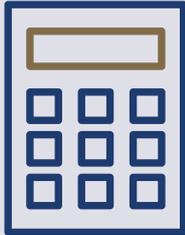
VERTRAGSGESTALTUNG

DIE RICHTIGE VERSICHERUNGSSUMME

Die Versicherungssumme bzw. der Versicherungswert entspricht dem Deckungsbeitrag für die fixen Kosten und für den Gewinn, der ohne Betriebsunterbrechung innerhalb eines Jahres ab dem Schadenzeitpunkt erwirtschaftet worden wäre. Der Deckungsbeitrag für

variable Kosten des Unternehmens gehört nicht zum Versicherungswert, weil diese Kosten während einer Betriebsunterbrechung nicht anfallen und daher auch nicht zu ersetzen sind.

Beispiel: Zahnarztpraxis Dr. Muster



Umsatz	325.000,- €
Gewinn	126.750,- €
Kosten	198.250,- €
- Praxis-/Laborkosten	49.562,- €
- Fremdleistungen	6.000,- €
Fixkosten	142.688,- €

Um die fortlaufenden Betriebskosten zu versichern sollte Dr. Muster eine Versicherungssumme in Höhe von 143.000,- € wählen. Die Praxis-/Laborkosten und die Fremdleistungen sind die variablen Kosten, die während einer Betriebsunterbrechung nicht anfallen

und daher im Leistungsfall auch nicht ersetzt werden. Zudem könnte Dr. Muster noch seinen Gewinn in Höhe von 126.750,- € versichern, was wir aber nicht empfehlen. Der Gewinn sollte immer über eine Krankentagegeldversicherung versichert werden.

Unsere Empfehlung

Bei der Wahl der richtigen Versicherungssumme sollten immer alle fortlaufenden Fixkosten zu Grunde gelegt werden. Von diesen Kosten müssen die variablen Kosten in Abzug gebracht werden, da diese in einem Leistungsfall nicht anfallen. Falls Ihr Kunde nicht die kompletten Fixkosten oder z.B. nur die Kosten für einen Vertreter absichern möchte, müssen sie darauf achten,

dass in den Bedingungen ein Unterversicherungsverzicht vereinbart ist. Der Gewinn sollte generell über eine Krankentagegeldversicherung versichert werden.

Tipp: Zur Ermittlung der richtigen Versicherungssumme können Sie auch unseren Summenermittlungsbogen verwenden.



HAFTUNGSZEIT VON EXISTENZIELLER BEDEUTUNG

Unter der Haftungszeit versteht man die maximale Dauer für den die Ertrags-/Praxisausfallversicherung für den eingetretenen Betriebsunterbrechungsschaden infolge eines versicherten Ereignisses leistet.

In der Regel beträgt die Haftungszeit 12 Monate. Bei einigen Gesellschaften kann die Haftungszeit gegen Zuschlag auf 18 bzw. 24 Monate verlängert werden. Bei einer Gesellschaft beträgt die Haftungszeit bedingungsgemäß generell 24 Monate.

Zudem sehen die Vertragsbestimmungen etlicher Ertrags- / Praxisausfallversicherungen vor, dass die Haftungszeit **für ein und denselben Versicherungsfall** (dieselbe Krankheit oder derselbe Unfall) **nur einmal ab Beginn** zur Verfügung steht. Diese Regelung führt zu einer starken **Entwertung des Versicherungsschutzes**, da nach Ablauf der Haftungszeit für dieselbe Krankheit oder denselben Unfall kein Versicherungsschutz mehr besteht. Ertrags- / Praxisausfallversicherungen mit solch einer einschränkenden Klausel sollten Sie meiden.

Unsere Empfehlung

Regelungen zur Haftungszeit bestimmen maßgeblich den Umfang des Versicherungsschutzes und sind von existenzieller Bedeutung

Grundsätzlich sollte man eine Haftungszeit von 24 Monaten vereinbaren, da schwerwiegende Erkrankungen, vor allem chronische Erkrankungen, oftmals in mehreren Schüben mit zeitlicher Unterbrechung auftreten und deshalb eine Haftungszeit von 12 Monaten von vornherein zu kurz sein könnte.

Dies gilt vor allem dann, wenn nach den Versicherungsbedingungen die Haftungszeit für ein- und denselben Versicherungsfall (dieselbe Krankheit oder derselbe Unfall) nur einmal ab Beginn zur Verfügung steht und nach Ablauf der Haftungszeit hierfür gänzlich entfällt.

Nach Möglichkeit empfiehlt sich eine Ertrags- / Praxisausfallversicherung, die keine einschränkenden Regelungen zur Haftungszeit für denselben Versicherungsfall enthält.



KARENZZEIT

DIE GENAUE DEFINITION IST WICHTIG

Mit der Karenzzeit oder Karenzfrist ist die leistungsfreie Zeit vom Eintritt des Versicherungsfalles bis zum Eintritt der Entschädigungspflicht des Ertrags- / Praxisausfallversicherers gemeint.

Je länger die vereinbarte Karenzzeit (leistungsfreie Zeit) ist, desto niedriger fällt die zu zahlende Versicherungsprämie aus. Die bei den Versicherungsgesellschaften wählbaren Karenzzeiten liegen häufig zwischen 7 und

180 Tagen. In der Praxis werden je nach vorhandener Liquidität oft Karenzzeiten von 21 oder 28 Kalendertagen gewählt. Diese leistungsfreie Zeit dürfte für viele Unternehmer überbrückbar sein. Zudem haben einige Versicherer in ihren Bedingungen verankert, dass sich die Karenzzeit bei einem stationären Aufenthalt oder bei einem Unfall gänzlich entfällt oder z.B. um 7 Tage verkürzt wird.

Bei einem Vergleich von Ertrags- / Praxisausfallversicherungen muss darauf geachtet werden, dass die Versicherer Karenztage in ihren Vertragsbedingungen unterschiedlich definieren. Bei einigen Versicherern

sind dies bedingungsgemäß Kalendertage, während es bei anderen „Werktage ohne Samstage“ sind. Der Unterschied ist gravierend:

Vergleich Kalendertage (365 Tage) mit „Werktage ohne Samstag“

„Werktage ohne Samstag“ bedeutet, dass Samstage, Sonntage und sämtliche Feiertage nicht entschädigt werden!

365 Kalendertage – 104 (Samstage und Sonntage) – 12 gesetzl. Feiertage = 250 Arbeitstage
Bei dieser Regelung entsprechen 365 Kalendertage 250 Arbeitstage ohne Samstage

20 Karenztage ohne Samstage = 29,2 Kalendertage
(20 Kalendertage ohne Samstage x 365 / 250 = 29,2 Kalendertage)

Gegenüber Kalendertagen erscheint die bei „Werktagen ohne Samstage“ ausgewiesene Karenzzeit um ca. 46 % besser.

20 „Werktage ohne Samstage“ entsprechen ca. 29 Kalendertagen.



Unsere Empfehlung

Die Angabe der Karenzzeit als „Werktage ohne Samstage“ erscheint günstiger als die Angabe in Kalendertagen, ist sie aber nicht. Achten Sie bei einer Ertrags- / Praxisunterbrechungsversicherung darauf, wie der Versicherer Karenztage in seinen Versicherungsbedingun-

gen definiert. So unterliegen Sie nicht der Fehleinschätzung, dass ein Versicherer, der in seinen Angeboten kurze Karenzfristen ausweist, nur deshalb als günstiger erscheint, weil er bei der Leistungsberechnung als Karenztage „Werktage ohne Samstage“ zugrunde legt.

