

HOME NEWS CLOSE UP TALKS LIFESTYLE

WELCHE VERSICHERUNGEN BRAUCHEN GRÜNDER?

📅 3. MÄRZ 2016 👤 HOENIGSCHMID 🗨️ TALKS 🗳️ 0

Im Founderella-Interview sprechen wir mit dem Dresdner Versicherungsmakler Stephan Busch darüber, wie sich junge Unternehmer am besten gegen die Risiken des Lebens absichern können.



Tom Wonneberger (li.) und Stephan Busch sind die Gründer von Progress Finanzplaner. Foto: Claudia Jacquemin à www.jacquemin.in

Founderella: Herr Busch, gerade zu Beginn haben Gründer jede Menge um die Ohren, um ihr Geschäft zum Laufen zu bringen. Warum sollten sie in dieser Zeit über Versicherungen nachdenken?

Stephan Busch: Die allermeisten gründen, weil sie eine gute Idee oder eine clevere Lösung für ein Problem haben. Die Gründer brennen für ihre Sache und wollen die Welt verändern. Es ist schade, wenn wegen mangelndem Versicherungsschutz dieses Feuer erstickt wird. Fehlt der elementare Schutz, geht das im Zweifel recht schnell.

Der Gesetzgeber stellt vollkommen zurecht viel höhere Anforderungen an Selbstständige, als an Verbraucher. Der Verbraucher muss geschützt werden, daher so viele Gesetze für ihn. Der Selbstständige hat dem gegenüber viel mehr Freiheiten, aber eben auch mehr Verantwortung. Hierzu gehört das Risikomanagement.

Aber sind Gründer und Versicherungsmakler von der Mentalität her nicht vollkommen verschieden, schließlich leben letztere von der Angst der Menschen vor der Zukunft, während Firmengründer zumeist ausgesprochen optimistisch nach vorn blicken?

Es ist gut und wichtig, dass sie verschieden sind. Wenn beide freudetaumelnd und voller Selbstbewusstsein nach vorne stürmen würden, entgehen beiden die Risiken, die es nun einmal gibt. Ein guter Berater weist genau darauf hin. Das verlangt im Übrigen auch der Gesetzgeber von ihm.

Was der optimistische Gründer damit macht, liegt in seiner Freiheit und

NEUESTE BEITRÄGE

Netzwerk-Treff für Startups und Mittelständler
Per China-Praktikum zum eigenen Brillen-Startup
Diese Gründerinnen zeigen Euch, wie Ihr glücklich werdet
Dresden wird sozial – Promovend holt TEDx-Talks an die Elbe
Leipziger Firma Apoly vermittelt Online Medikamente

ANZEIGE

Steuerberater
ab 39€/mtl

Einfach. Persönlich. Transparent.
Für Unternehmer. Jetzt informieren.

steuerberater.felix1.de

FOUNDERELLA

Worum geht es hier? Founderella ist eine Website über Startups. Wir blicken hinter die Kulissen der Firmen und beleuchten die Faktoren, die sie erfolgreich gemacht haben. Auch Niederlagen und Hindernisse auf dem Weg nach oben werden dabei natürlich nicht ausgespart. Wir finden alles heraus und erzählen es Euch auf unterhaltsame Art und Weise.

Wenn Ihr selbst eine gute Startup-Story zu erzählen habt, dann schreibt mir doch einfach eine Mail: sh@founderella.com



Stephan Hönigschmid – Gründer der Founderella

Verantwortung. Dabei sollte es jedoch weniger um das Schüren von Ängsten, als vielmehr um das Aufklären und Hinweisen gehen. Ängste helfen nicht bei der rationalen Entscheidungsfindung.

Netzwerker
Snapchat: stephan1097

Es geht nicht darum, in typisch deutscher Vollkasko-Mentalität, alles und jeden zu versichern, sondern um einen bewussten Umgang mit den Chancen und Risiken eines Unternehmens.

Podcast von Tom Wonneberger und Stephan Busch zum Thema: Finanzen für Selbstständige Quelle: blog.progress-dresden.de

00:00

00:00

Gut, nachdem wir das geklärt haben, würde mich interessieren, welche Versicherungen Sie jungen Gründern besonders ans Herz legen und warum?

Im ersten Schritt sollte es um die Absicherung existenzbedrohender Risiken gehen. Das sind je nach Branche natürlich unterschiedliche.

Haftpflicht

Für alle stellt das Haftpflichtrisiko eine große Gefahr da. Warum? Weil der Schadensersatz in Deutschland grundsätzlich unbegrenzt ist. Das heißt, füge ich jemand anderen einen Schaden zu, muss ich den in voller Höhe wieder gut machen. Wer eine Betriebsstätte oder Büro hat, braucht dafür eine Betriebshaftpflichtversicherung. Wenn der Kunde im Laden stürzt oder der Gründer beim Auftraggeber etwas kaputtmacht, greift diese Versicherung.

Beratende Berufe und Dienstleister brauchen daneben in aller Regel eine Vermögensschaden- oder Berufshaftpflichtversicherung. Diese deckt Schäden aus Falschberatung oder Fehlern. Wer etwas produziert oder herstellt, haftet dafür. Dafür gibt's die Produkthaftpflichtversicherung.

Inhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherung

Wer etwas herstellt oder produziert, hat Maschinen, Vorräte, Waren und Rohstoffe. Wenn das Zeug beschädigt, zerstört oder gestohlen wird, kann nichts mehr produziert und verkauft werden. Zu den direkten Kosten der Wiederherstellung beziehungsweise Wiederbeschaffung kommen schnell sogenannte Betriebsunterbrechungskosten.

Die laufenden Kosten wie Miete, Gehälter und Kreditzinsen fallen weiter an. Dafür gibt's die Inhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherung. Eine Inhaltsversicherung ist gewissermaßen die Hausratversicherung für den Betrieb des Selbstständigen.

Elektronikversicherung

Eine Elektronikversicherung ist dann sinnvoll, wenn kaum sonstige Werte wie Waren, Vorräte oder andere Betriebseinrichtung vorhanden ist. Sie bietet darüber hinaus Schutz außerhalb des Betriebs. Das wiederum ist für viele Selbstständige wie Freelancer, Fotografen oder kleine Dienstleister wichtig.

Die grundsätzliche Überlegung sollte lauten: Was passiert im Fall X? Wie schnell kann ich wieder arbeiten und Umsatz machen? Was kostet mich der Ersatz? Oft reicht der Blick aufs Geschäftskonto, um dann zu entscheiden, ob eine Versicherung sinnvoll ist oder nicht.

Krankenversicherung und Absicherung der Arbeitskraft

Daneben sollte der Gründer von Beginn an auch an sich denken. Das heißt, seine privaten Finanzen und Versicherungen auf den Prüfstand stellen. Denn in aller Regel verabschiedet sich der Selbstständige aus dem Schutz der

Sozialversicherungen. Themen wie Krankenversicherung und Arbeitskraftabsicherung kommen hier auf den Tisch.

Wie sehen die Erfahrungen mit Gründern in ihrem Firmenalltag aus? Gibt es Probleme, die Selbstständige und Firmengründer in Dresden besonders häufig plagen?

Klar, das Thema Finanzen in all seinen Ausprägungen. Das fängt mit der Preisgestaltung und Durchsetzung an und geht weiter mit dem täglichen Umgang mit Geld: Wie viel kann ich mir auszahlen? Wann soll ich investieren? Was kommt an Steuern auf mich zu? Letztlich kommt auch das Thema Altersvorsorge immer wieder hoch: Wann soll ich damit anfangen? Was kann ich überhaupt tun? Lohnt sich das?

Nun tummeln sich auf dem Markt jede Menge Versicherungsvertreter, die gern Verträge abschließen möchten, nur um Provisionen zu kassieren. Ob die Menschen die jeweilige Versicherung brauchen, ist dabei oft nebensächlich. Warum sollten die Menschen Ihnen gerade glauben? Was qualifiziert Sie?

Zunächst haben wir im Unterschied zu vielen anderen ein betriebswirtschaftliches duales Studium mit dem Schwerpunkt Versicherung abgeschlossen. Daneben bilden wir uns ständig weiter. Niemand kann alles wissen. Deshalb sagen wir ganz deutlich, was wir können und was nicht.

Dafür haben wir ein Netzwerk, wo wir die Leute hin empfehlen können, wenn unsere Expertise nicht mehr ausreicht. Das Thema Provision spielt für uns keine Rolle, da wir von unseren Mandanten Honorare verlangen. Wir stellen unseren Aufwand in Rechnung, unabhängig davon, ob und was der Mandant an Verträgen abschließt.

Wenn er etwas abschließt, rabattieren wir die Rechnung entsprechend. Aus diesem Grund können wir es uns erlauben, nur die Versicherungen zu empfehlen, die man wirklich braucht und das sind erstaunlich wenige.

Wie vermeidet man es, überversichert zu sein? Woran kann man sich orientieren?

Grundsätzlich nur das versichern, was existenziell bedrohlich ist. Also wenn du aus eigener Kraft im Fall X nicht mehr auf die Beine kommst, brauchst du dafür eine Versicherung. Der Rest, zum Beispiel die kaputte Brille oder das zerstörte iPhone, mag ärgerlich sein, aber deswegen musst du nicht Privatinsolvenz anmelden.

Eine Brillen- oder Handyversicherung ist für uns ein klarer Fall von Überversicherung. Um herauszufinden, was die eigene Existenz gefährdet, kannst du selbst recherchieren und deinem Berater viele Fragen stellen.

Welche Rolle können Versicherungen bei der Geldanlage und der Altersvorsorge spielen?

Bei der Geldanlage keine. Bei der Altersvorsorge eine wichtige. Da geht es um eine lebenslange Versorgung und diese kann nur eine Versicherung leisten. Egal ob du 70 oder 110 Jahre alt wirst, die Versicherung zahlt Monat für Monat weiter. Die Diskussion um Rendite und Ertrag ist dort eher falsch.

Die Basisversorgung im Alter sollte immer über eine Versicherung erfolgen. Die Frage hier lautet also: Wie viel brauche ich mindestens, um über die Runden zu kommen? Angestellte haben es gut, die sind in der gesetzlichen Rente. Selbstständige müssen da von selbst aktiv werden.

Herr Busch, vielen Dank für das Gespräch.

Interview: *Stephan Hönigschmid*

www.progress-dresden.de

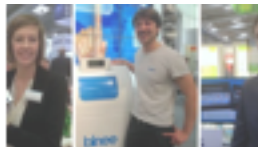
Foto: Claudia Jacquemin à www.jacquem.in

It's only fair to share...    

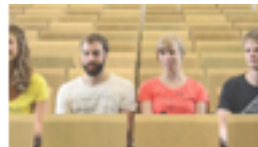
Ähnliche Beiträge



Beste deutsche Tech-Startups
kommen am 15. Oktober nach
Dresden
In "Talks"



Diese Startups aus Sachsen sollten Ihr
Buch merken!
In "Anzeige"



T-Shirts für subtile Nerds
In "Talks"

📍 DRESDEN, FEATURED, INTERVIEW, VERSICHERUNGEN FÜR GRÜNDER

Social



Legal

Impressum
Datenschutz

© Founderella 2015-2016 powered by Copyright © 2016 | MH Purity WordPress Theme by MH Themes