

Gesellschafter-Geschäftsführer sind häufig nicht richtig versichert

EHINGEN (gl) - Seien es Handwerker, Händler oder Inhaber von Industriebetrieben: Viele geschäftsführende Gesellschafter sind falsch versichert. Das kostet unnötig Geld. Und trotzdem fehlt manchmal der ganze Versicherungsschutz.

Etwa 70 Prozent aller geschäftsführenden Gesellschafter von Kapitalgesellschaften arbeiten auf der Grundlage von Standort-Dienstverträgen. In denen ist für den Krankheitsfall häufig eine Gehaltsfortzahlung von sechs Monaten festgeschrieben. Die Frage ist nur, ob sich ein kleiner Handwerksbetrieb eine sechsmonatige Lohnfortzahlung für den Chef überhaupt leisten kann, ohne dass er in Liquiditätsnöte kommt. Dazu hat man schließlich eine Krankentagegeldversicherung, denken sich die Firmenbosse, und die muss ja spätestens nach sechs Wochen zahlen, so wie bei anderen Angestellten oder Arbeitern auch.

Das ist ein Irrtum. Die Versicherung hat zwar fleißig Beiträge kassiert, aber sie zahlt nicht, so lange ein Anspruch auf Lohnfortzahlung besteht. Und wenn jetzt der Betrieb auch nicht zahlen kann, dann wird's bitter – vielleicht nicht nur für den betroffenen Firmenchef. Denn für den Versicherungsmakler wie auch für Rechtsanwälte und Steuerberater, die bei der Gestaltung der Dienstverträge behilflich sind, können Haftungsprobleme entstehen, wenn es keine Abstimmung zwischen dem Lohnfortzahlungspassus im Dienstvertrag und dem Krankenversicherungsvertrag gibt.

Es gebe eine ganze Reihe von Ungereimtheiten bei der Versicherung von Gesellschafter-Geschäftsführern (GGF), sagt Walter Schreiner, Chef des gleichnamigen Versicherungsmaklerbüros in Ehingen. Er beschäftigt sich seit etwa zehn Jahren zunehmend mit der Problematik Gesellschafter-Geschäftsführer. Schreiners Rat im Fall der sechsmonatigen Lohnfortzahlung: Zum Ersten brauche man eine Versicherung für sechs Monate Geschäftsführergehalt. Mit Beiträgen von monatlich 50 bis 80 Euro komme man da schon weit. Zum Zweiten sei eine Krankengeldtageversicherung nötig, die erst ab dem sechsten Monat leiste und damit viel preiswerter sei als die übliche Versicherung, die schon nach sechs Wochen zahle.

Die gleichen Probleme tauchen auf, wenn es um die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) geht. Die meisten deutschen Lebensversicherer - bei denen die BU angesiedelt ist – sind laut Schreiner bis heute von nicht in der Lage, sechsmonatige Karenzzeiten in die Verträge einzubauen und damit die Prämien zu senken. Anders sei dies bei der Hallesche Nationale/ Alte Leipziger, mit der zusammen Schreiner passende Angebote entwickelt hat. Schreiner ist für die Versicherung bereits drittgrößter Vermittler in Deutschland.

Spezialisierte Beratung

Die Schreiner GmbH in Ehingen zählt heute schon 3000 Kapitalgesellschaften als Kunden. Jedes Jahr kommen rund 50 neue dazu. Der größte Teil des Umsatzes wird mit Versicherungen für Gesellschafter-Geschäftsführer gemacht. Wenn der Chef richtig beraten wird, gibt es häufig auch Folgegeschäft in anderen Sparten, zum Beispiel in der betrieblichen Altersversorgung für Mitarbeiter, aber auch bei Sachversicherung. Der Ehinger Versicherungsmakler ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen und beschäftigt heute 40 Mitarbeiter, die überwiegend fest angestellt sind, auch die 15 Leute vom Außendienst. Weitere Büros gibt es unter anderem in Laupheim, Dresden, Radebeul und Ebersbach(Niederlausitz). Die Hälfte des Umsatzes stammt aus den neuen Bundesländern, wo es besonders viele GmbH-Neugründungen gibt. Im laufenden Jahr dürften sich die Erlöse knapp verdoppeln. Sie setzen sich aus laufenden Vergütungen und Provisionen zusammen und bewegen sich in der Größenordnung „von mehreren Millionen Euro“.

Seit zwei Jahren gibt es eine 100 prozentige Tochter namens GVK Gesellschaft für Versorgungskonzepte. Es ist ein Maklerpool, dem bundesweit rund 15 freie Makler angehören.

Quelle:

Schwäbische Zeitung - Wirtschaftsteil vom Dienstag,
2. November 2004 / Nr. 254