

FREIBERUFLER FREI BERATEN

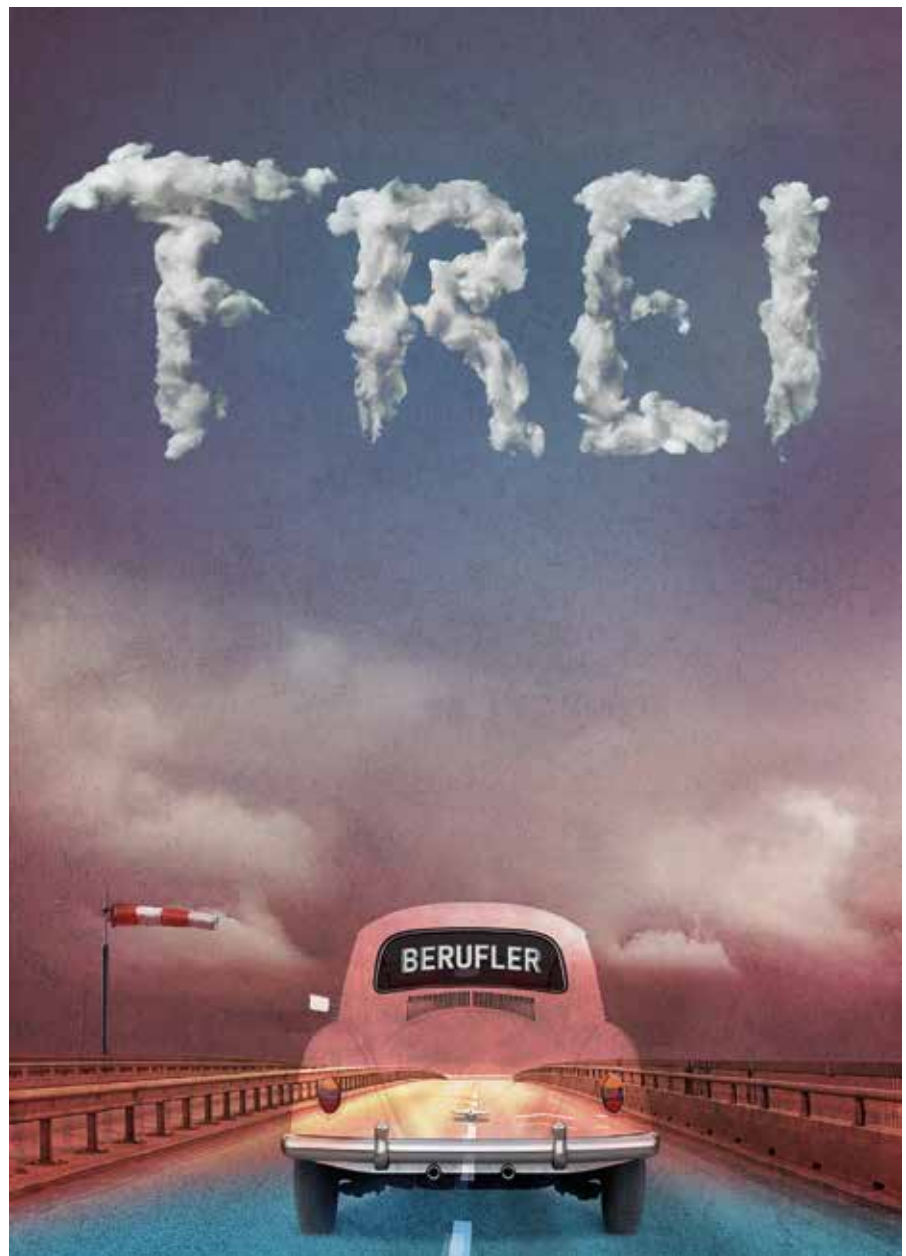
Versicherungsmakler erhöhen ihre Umsatzchancen nicht nur durch Spezialisierung auf Inhalte, sondern auch auf Zielgruppen. Eine alles andere als homogene Zielgruppe sind Freiberufler.
Wie Makler da punkten

– TEXT: DETLEF POHL –

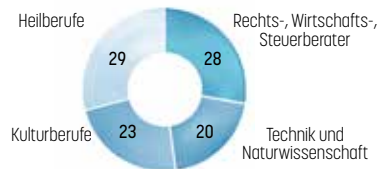
Freiberufler sollen persönliche, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige „Dienstleistungen höherer Art“ erbringen. Ihr Absicherungsbedarf unterscheidet sich zum Teil dramatisch. Beispiel: Steuerberater liefern in erster Linie Beratungsleistungen. Fehler führen naturgemäß nicht zu Personen- oder Sachschäden, allerdings können erhebliche geldwerte Nachteile für die Mandanten entstehen. Solche Vermögensschäden lassen sich nicht über die Betriebshaftpflicht abdecken, sondern nur über eine gesonderte Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung. Für selbstständige Steuerberater ist sie gesetzlich sogar vorgeschrieben – die Deckungssumme muss mindestens 250.000 Euro betragen. Ohne Versicherungsschutz verliert der Steuerberater seine Zulassung.

Anders bei niedergelassenen Ärzten. „Dennoch ist jedem Arzt dringend zu raten, sich hinreichend zu versichern“, mahnt Rechtsanwältin Andrea Schannath, Justitiarin des Virchowbunds. Für hinreichend und risikogerecht bei niedergelassenen und angestellten Ärzten hält die Axa-Tochter Deutsche Ärzteversicherung, die bereits über 100.000 Arzt-Haftpflichtfälle abgewickelt hat, eine Deckungssumme von 5,0 Millionen Euro für Personen- und Sachschäden und 1,0 Million Euro für Vermögensschäden. Innerhalb der Ärzteschaft können diese Summen – je nach Spezialisierung unter 33 Fachrichtungen – noch deutlich variieren. Man sieht: Ohne Spezialisierung kommen Makler nicht weit.

In Deutschland gibt es derzeit etwa 1,47 Millionen Freiberufler, darunter 431.000 in Heilberufen. Freiberufler beschäftigen rund 4,1 Millionen Mitarbeiter und erwirtschaften etwa 10,3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (siehe Infografik).

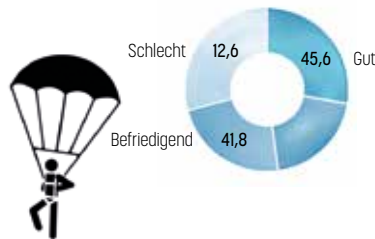


SELBSTSTÄNDIGE* IN FREIEN BERUFEN nach Berufsgruppen

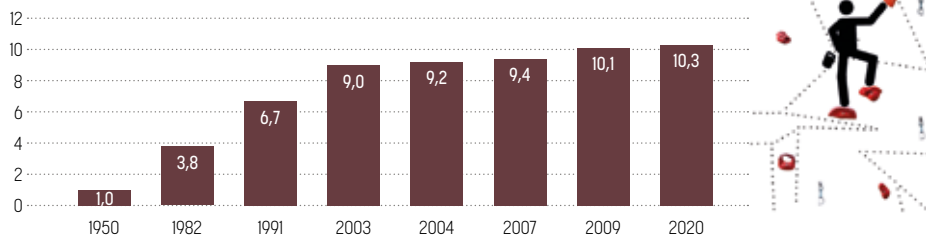


*Jeweils zum 1. Januar 2022; z. T. vorläufige Ergebnisse.
Daten: Berufsorganisationen und amtliche Statistiken;
eigene Erhebungen, z. T. geschätzt

EINSCHÄTZUNG DER AKTUELLEN GESCHÄFTSLAGE



ANTEIL DER FREIEN BERUFE AM BIP 1950 BIS 2020



Daten: Statistisches Bundesamt, Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit, z. T. geschätzt anhand eigener Erhebungen, eigene Berechnungen
Quelle: Institut für Freie Berufe (IFB)

OFT BRINGT BERATUNGSALLTAG ZIELGRUPPENSPEZIALISIERUNG

Häufig beruht die Zielgruppenspezialisierung auf der bisherigen Berufserfahrung. Rebekka Frühbuß, Wirtschaftsberaterin und Versicherungsmaklerin von „Arzt im Blick“, berät niedergelassene und angestellte Ärzte, inzwischen aber nicht nur zur Risikoabsicherung und Altersvorsorge, sondern sie begleitet den gesamten beruflichen Werdegang. Beispiel Altersvorsorge: Als Arzt oder Mitglied anderer kammerfähiger freier Berufe wird man automatisch Mitglied eines berufsständischen Versorgungswerks – und eben nicht Mitglied der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV). Die durchschnittliche Bruttorente ist bei Ärzten mit 2.457 mehr als doppelt so hoch wie in der GRV. Der Grund: Der Beitrag richtet sich zwar wie bei der GRV nach dem Einkommen, fließt aber nicht voll in eine Umlage, sondern wird überwiegend kapitalgedeckt für die eigene Rente jedes Einzahlers investiert.

„Zur berufsständischen Pflichtversorgung dürfen unabhängige Vermittler nicht beraten“, weiß Frühbuß. Daher bleiben nur Basisrente, bAV und private Altersvorsorge. Die bAV-Beratung für den Arzt lässt sie meist erst einmal außen vor. Grund: „Viele Berufseinsteiger, die zunächst angestellt

sind, lassen sich früher oder später mit eigener Praxis nieder und können dann als Freiberufler gar keine bAV mehr für sich selbst nutzen“, so Frühbuß. In Bayern muss der niedergelassene Arzt nicht nur den Grundbeitrag von 18 Prozent (bis zur Beitragsbemessungsgrenze) verpflichtend ins Ärzte-Versorgungswerk einzahlen, sondern bei Einkommen über der BBG nochmals 7 Prozent. „Da bleibt vielfach kein finanzieller Spielraum mehr für weitere Altersvorsorge“, erklärt die auf Heilwesen spezialisierte Maklerin. Die Versorgungswerke investieren in eigener Regie mit regional unterschiedlichem Ergebnis. Vielfach seien Rentensteigerungen zuletzt ausgeblieben, kritisiert die Beraterin (siehe auch Kasten oben rechts).

Beratungsqualität zählt auch in anderen Bereichen. So benötigen viele Freiberufler für den Fall längerer Krankheit ein angemessenes Krankentagegeld (KTG). Doch die Bedingungen sind kundenunfreundlich, hat Fachmakler Frank Dietrich aus Potsdam schon mehrfach kritisiert (siehe Ausgabe 04/2019). Nun legt er im Interview nach: „Bei einer zweiten Erkrankung innerhalb des Jahres dürfte das KTG gekürzt werden“ (siehe Seite 58). Dies bestätigt eine Umfrage des Analyseunternehmens Premium Circle Deutschland unter 28 PKV-An-

REBEKKA FRÜHBUSS,
Versicherungsmaklerin »Arzt im Blick«



Freiwillige Höherversicherung im Versorgungswerk

1. Versorgungswerke investieren in eigener Regie und erzielen regional unterschiedliche Performance.
2. Vorher immer die Jahresberichte der Versorgungswerke ansehen, ob sich Höherversicherung überhaupt lohnt
3. Bei Hochrechnungen in den jährlichen Bescheiden stets prüfen, ob und wie lange die versprochene jährliche Dynamisierung der Altersrente tatsächlich erfolgt ist

biern. Die Herabsetzung droht laut AVB, wenn der Versicherte im zurückliegenden vollen Jahr schon Lohnfortzahlung oder KTG bekam. „Beides zählt vertragsgemäß nicht als Nettoeinkommen aus beruflicher Tätigkeit und kann im erneuten Krankheitsfall abgezogen werden“, kritisiert Geschäftsführer Hendrik Scherer.

Der Berufsalltag von Freiberuflern wird von Risiken begleitet, die spezifische Absicherung erfordern. Beispiel Pressefotograf: „Diese Zielgruppe ist technisch auf dem neuesten Stand, aber oft unterversichert, weil die üblichen Standardpolicen nicht passen“, berichtet Benedikt Kreuzberg, Chief Underwriting Officer der mailo Versicherung in Köln, die auch mit Maklern kooperiert und sich auf Gewerbepolicen spezialisiert hat. Für Freelancer hält er drei Policen für unverzichtbar:

1. Geschäftsausstattung: Wenn Kameras, Laptops oder Tablets gestohlen oder zerstört werden, kann das zur existenziellen Bedrohung werden. Geschützt werden sollte die Ausstattung der Geschäftsräume und des Homeoffice.

2. Betriebshaftpflicht: Wenn Dritte Schadensansprüche geltend machen, kann es teuer werden. Mit eingeschlossen sein ▶

»Klientel ist anspruchsvoller als andere«

FRANK DIETRICH, Fachmakler für biometrische Risiken und PKV

procontra: Neben Ihrer inhaltlichen Spezialisierung konzentrieren Sie sich auch auf bestimmte Zielgruppen, etwa Freiberufler. Wie kamen Sie darauf?

Frank Dietrich: Nicht ich kam darauf, es war der Berufsstand selbst. Die Klientel, anspruchsvoller als viele andere, schätzt es, wenn Einfühlungsvermögen mit fachlicher, juristischer und medizinischer Kompetenz kombiniert werden, sowohl beim Abschluss als auch im Leistungsfall.

procontra: Warum sind manche Freiberufler wie Künstler in der BU-Sparte schwer einzudecken?

Dietrich: Sie sind in der Regel sehr anfällig für



Berufsunfähigkeit. Ist die Schöpfungskraft beeinträchtigt, so ist die Kerntätigkeit betroffen und die Leistung schnell über 50 Prozent gemindert. Das birgt für den Versicherer höheres Risiko als bei anderen Zielgruppen, was sehr oft zu Ablehnungen führt.

procontra: Die Probleme ziehen sich vermutlich bis zum Leistungsfall durch ...

Dietrich: Ja. Vor Kurzem begleitete ich eine Orchestermusikerin, die infolge einer nicht nachweisbaren Coronainfektion die Leistungsfähigkeit ihrer Lunge einbüßte. Als Spielerin eines Blasinstruments ein klarer BU-Fall. Wir konnten belegen, dass der fehlende Nachweis auf dem Umstand beruht, dass es Menschen gibt, deren Immunsystem trotz einer Infektion keine Antikörper bildet. Die Idee dazu kam mir beim Studium der Befunde und Laborwerte.

procontra: Was empfehlen Sie Freiberuflern noch an Absicherung?

Dietrich: Sie brauchen eine erstklassige Krankentagegeldversicherung (KTG), um den Verdienstausfall bei längerer Krankheit zu kompensieren. Die Angebote enthalten alle, Stand heute, das Risiko, dass bei einer zweiten Erkrankung innerhalb des Jahres das KTG gekürzt wird.

Da hat sich die Branche bisher nicht mit Ruhm bekleckert.

procontra: Welche Versicherer sind denn beim KTG am ehesten zu empfehlen?

Dietrich: Nach AVB müsste kein einziger Anbieter bei einer zweiten Erkrankung innerhalb von zwölf Monaten volles KTG bezahlen, ergab eine Premium-Circle-Studie. Die tatsächliche Leistungspraxis sähe aktuell bei zwölf Gesellschaften besser aus, insbesondere Nürnberger und Debeka, allerdings ohne Gewähr für die Zukunft. Es wäre an der Zeit, die AVB so zu ändern, dass Leistungen nicht mehr zu kürzen sind. Würde ein Anbieter damit beginnen, müssten andere folgen.

procontra: Was raten Sie Kollegen, die das Thema Zielgruppen bisher vernachlässigt haben?

Dietrich: Je stärker man einen inhaltlichen Schwerpunkt bietet, desto mehr kann man darüber bekannt werden. Dazu gehört auch, Marketingangebote als solche zu entlarven. Immer wieder höre ich den Hinweis, dass man Ärzte in Arztтарifen versichern soll, obwohl es keine Unterschiede zu anderen Zielgruppen gibt. Oftmals sind solche Tarife sogar inhaltlich schlechter formuliert. ■

► sollte immer die Abwehr unberechtigter Ansprüche an den Versicherten, also passiver Rechtsschutz.

3. Vermögensschadens-Haftpflicht: Verstöße im Urheber-, Persönlichkeits-, Marken- und Lizenzrecht passieren schnell. Abmahnungen sind teuer und rufschädigend. Die Police sollte bei Vertragsstrafen schützen und Reputationsschäden absichern.

Für einen typischen Pressefotografen-Modellfall (50.000 Euro Jahresumsatz) empfiehlt Kreuzberg: 25.000 Euro Büroinhalt (250 SB) inklusive Elektronikversicherung für 10.000 Euro Versicherungssumme und Klein-Betriebsunterbrechungsdeckung, eine 3 Millionen Euro schwere Betriebshaftpflichtpolice sowie 500.000 Euro VSH-Deckung. Das koste rund 736 Euro brutto (Tarif Multimedia). „Die Elektronik-De-

ckung wäre zum Neuwert versichert und auch Mehrkosten infolge Preissteigerungen (Preisdifferenz-Versicherung) sind abgedeckt“, so Kreuzberg.

Beim Vergleich helfen Onlineportale nur bedingt. „Ein reiner Onlinevergleich der Tarife ist an dieser Stelle wegen der Komplexität nicht zu empfehlen und wäre auch wenig aussagekräftig.“ Unter diesen Umständen sollte der Freelancer gleich den Rat eines Maklers einholen.

Dies zeigt sich auch bei Cyberattacken, bei denen der Fotograf zum Beispiel durch Verschlüsselung von Systemen durch Ransomware nicht mehr an seine Fotodateien käme, bis er Lösegeld bezahlt. mailo empfiehlt hier 50.000 Euro Deckungssumme zum Jahresbeitrag von 114 Euro (Cybersmart) samt Forensik, Soforthilfe und Wiederherstellung von Daten. ■

FAKTEN ZUR ZIELGRUPPE

- Erbracht werden unabhängige Dienstleistungen höherer Art, aber: inhomogene Zielgruppe
- Es gibt Sonderkonzepte am Markt (Spezialisierung des Maklers sinnvoll)
- Courtageniveau ist durch die Spezialisierung meist hoch
- Risikoanalyse reicht bis zu zusätzlich anfallenden Tätigkeiten, etwa Gutachten
- Freelancer vernachlässigen Vermögensschadens-Haftpflicht, doch Onlinetechniker helfen Freiberuflern selbst nur punktuell
- Anders als Portale bieten Makler Freiberuflern individuelle Absicherung und Beratung sowie Service im Schadenfall