

ben lang Dienstleistung mit Qualität, sie haben selbst im Alter auch eine gewisse Qualität verdient.“ Ein bisschen Egoismus sei da durchaus empfehlenswert. Handwerksunternehmer sollten mal nachsehen, wie viel ihre eigenen Angestellten für die Altersvorsorge aufwenden: Zählt man die Beiträge von Arbeitgeber und Arbeitnehmer zusammen, kommt man einem Durchschnittsverdienst im Ost-Handwerk von 1.500 Euro monatlich auf rund 280 Euro, bei einem Gutverdiener mit einem Monatsgehalt von 3.000 Euro fast 560 Euro. „Warum sollte sich ein Unternehmer schlechter stellen als seine Angestellten?“ Der Versicherungsexperte geht sogar noch einen Schritt weiter. „Wer sich keine vernünftige Altersvorsorge leisten kann, sollte sich überlegen, ob er sich überhaupt selbstständig macht.“

ULRIKE LOTZE

lotze@handwerksblatt.de

handwerksblatt.de/aktuell

VERSORGUNGSWERKE

Die Versorgungswerke des Handwerks entstanden Mitte der 60er-Jahre. Bis dahin konnten nur Großbetriebe ihren Arbeitnehmern eine günstige zusätzliche Altersversorgung mit einer Firmengruppenversicherung bieten. Mit den Versorgungswerken bekamen auch die kleinen Handwerksbetriebe diese Möglichkeit. Seitdem können selbstständige Handwerker nicht nur sich selbst und ihre Familienangehörigen absichern, sondern auch ihre Mitarbeiter und so im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte dem Angebot der Industrie etwas entgegensetzen. Die Versorgungswerke sind Selbsthilfeeinrichtungen, die meist von Handwerkskammern oder Kreis-Handwerkerschaften getragen werden. Kooperationspartner sind die berufsständischen Versicherer Signal Iduna, Münchener Verein und Inter Versicherung. Rund 35 Prozent der Handwerker nutzen derzeit dieses Angebot. Dazu gehört in erster Linie eine günstige Altersvorsorge – der Vorteil beträgt im Durchschnitt acht Prozent, so Dirk Schnittger, der bei der Signal Iduna für die Zusammenarbeit mit den Versorgungswerken verantwortlich ist: „Es gibt kaum Altersarmut bei den Handwerkern, die über die Versorgungswerke abgesichert sind.“

versorgungswerke.de

Checken Sie Ihre Vorsorge!

INTERVIEW: DIE HAUPTTRISIKEN FÜR ALTERSARMUT HAT KLAUS-JÖRG DIWO SCHNELL AUSGEMACHT: NEBEN DEM KONKURS GEHÖREN EINE SCHEIDUNG UND DIE HOFFNUNG AUF DEN BETRIEBSVERKAUF DAZU.

Machen Sie Ihre Lebensversicherung insolvenz sicher – das ist einer der wichtigsten Ratschläge von Klaus-Jörg Diwo. Der Fachanwalt für Versicherungsrecht gehört zum Arbeitskreis Personen- und Krankenversicherung in der Arbeitsgemeinschaft Versicherungsrecht des Deutschen Anwaltsvereins.

DHB: Wie hoch ist das Risiko der Altersarmut für Handwerksunternehmer?

Diwo: Das kommt auf die Art der Absicherung an. Viele ältere Handwerksunternehmer haben mit der klassischen Kapital-Lebensversicherung vorgesorgt. Das Problem: Sie ist nicht insolvenzgeschützt. Wenn der Betrieb in finanzielle Bedrängnis gerät, ist sie im Insolvenzfall weg. Sie wissen als Selbstständiger ja nie, was passieren wird. Denn Banken verlangen Lebensversicherungen und Immobilien – die ja auch für die Altersvorsorge gedacht sind – als Sicherheiten für Kredite. Viele übertragen deshalb das Einfamilienhaus auf die Ehefrau – aber die Banken fordern häufig, dass als Sicherheit für den Kredit darauf eine Grundschuld eingetragen wird. Wenn der Unternehmer zum Beispiel einen Kredit will, muss er nicht nur die bestehende Kapitallebensversicherung an die Bank abtreten, sondern häufig auch noch eine Risiko-Lebensversicherung bei der Bank abschließen. Das ist ein beliebtes Nebengeschäft der Banken.

DHB: Wie können sich Handwerksunternehmer dagegen schützen?

Diwo: Am wichtigsten ist, die Kapital-Lebensversicherung insolvenz sicher zu machen, das ist auch bei einer bereits bestehenden Versicherung seit der Reform des Versicherungsrechts im Jahr 2008 möglich. Das muss die Versicherung bis zu einer Summe von 238.000 Euro mitmachen. Viele hoffen außerdem, dass sie durch den Verkauf ihres Betriebes sich für das Alter absichern können. Das geht aber häufig nicht gut aus. Denn sie wissen nie, was ihr Betrieb wert ist. Gerade bei den kleinen Handwerksbetrieben sind die Geschäftsbeziehungen

eng an die Persönlichkeit des Unternehmers geknüpft. Außerdem wird der Wert des Betriebs oft weit überschätzt.

DHB: Welche weiteren Gefahren gibt es aus Ihrer Sicht?

Diwo: Das zweite große Risiko neben der Insolvenz ist eine Scheidung. Dann müssen die Ehepartner die vorhandene Altersvorsorge teilen, wenn nicht beide über etwa gleich

hohe Versorgungsansprüche verfügen. Hat etwa der Betriebsinhaber das Häuschen auf seine Frau übertragen – was bleibt ihm dann für das Alter? Wenn er klug ist, hat er ein lebenslangliches Wohnrecht vereinbart oder nur die Hälfte des Hauses übertragen. Empfehlenswert ist ein Ehevertrag, damit beide Seiten wissen, was im Fall einer Scheidung auf sie zukommt, das vermeidet auch unnötigen Streit. Denn ein Streit bindet Kräfte und Zeit, die im Betrieb dringender gebraucht werden. Muss im Fall der Scheidung ein Zugewinnausgleich durchgeführt werden, zieht dies meist erhebliche liquide Mittel aus dem Unternehmen ab, die Firma kann an den Rand der Insolvenz geraten.



Klaus-Jörg Diwo rät, die Kapital-Lebensversicherung insolvenz sicher zu machen