FINANZKONTOR
NEWS

Kundenmagazin der Finanzkontor Hamm GmbH Sindelfingen
Schutzgebühr 3,– € | Ausgabe 2025

Schwerpunkt:
Generationenwechsel



INHALT/IMPRESSUM

Editorial 3

Tops & Flops auf dem Versicherungsmarkt und aus unserem Büro 4

Schwerpunktthema – Generationenwechsel 6
Weitsichtig und clever: So geht Unternehmensnachfolge auf schwäbisch 8
Erbschafts- und Schenkungssteuersätze 11
Welchen Unterschied eine Generation macht 12
Der Erbfall und das Bankschließfach 14
Erbschaftssteuer absichern mit der Sterbegeldversicherung 16
Sterbegeldversicherungen – der große Leistungsvergleich 18

Kunden stellen sich vor 20
Schuhmann Rechtsanwälte

Aus der Branche 23
Ein staatlicher Versicherer muss her!
Transaktionsversicherung – Warranty & Indemnity Versicherung 26

Pensions Partner 31
Betriebliches Versorgungswesen 26
Der Einsatz von Lebensarbeitszeitkonten im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen 28

Fahrradtipp 36

Dies und Das 46
Notizen von der SCHIEBOLF-Preisverleihung 2024 46

Aus unserem Büro 50

Kunden empfehlen Kunden 55

Kreuzworträtsel 59



IMPRESSUM

FinanzkontorNews ist ein Magazin für Kunden und Geschäftsfreunde der

Finanzkontor Hamm GmbH
Wurmbergstr. 5
71063 Sindelfingen

FinanzkontorNews erscheint einmal jährlich und ist anzeigenfrei.

Satz und Layout:
markentrieb GmbH
Untere Vorstadt 6
71063 Sindelfingen

Druck:
Druckerei Richard Schlecht GmbH
Römerstraße 18
71088 Holzgerlingen

Redaktionelle Verantwortung:
Alle Artikel, soweit nichts anderes angegeben, von Heinrich Hamm

Auflage:
3.500 Exemplare

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung der Finanzkontor Hamm GmbH gestattet. Belegexemplar erbeten.

EDITORIAL



Liebe Lesende der FinanzkontorNews,

das Editorial der diesjährigen 27. Ausgabe unserer Kundenzeitung fällt etwas länger aus als üblich.

Generationenwechsel heißt das Schwerpunktthema in diesem Jahr, und das aus gutem Grund, denn zum 31.12.2024 habe ich die Gesellschaftsanteile an meinen Nachfolger Vasilios Kiossis verkauft und die Firma geht damit an die dritte Generation.

Diesen Schritt habe ich wohlüberlegt und aus Überzeugung getan. Als ich im Jahre 1987 mit gerade einmal 26 Jahren die Firma von meinen plötzlich verstorbenen Eltern übernommen habe und ins kalte Wasser der Selbstständigkeit geworfen wurde, hatte ich zum Thema Versicherungsvermittlung moderne Ideen und war meiner Zeit voraus. So lehnte ich damals die im privaten Breitengeschäft üblichen, den Kunden knebelnden Zehnjahresverträge ebenso ab wie Versicherungsprodukte, die von Versicherern mit besonderen vertrieblichen Anreizen versehen wurden, für den Kunden aber eher beschränkten Nutzen hatten, wie beispielsweise die Insassen-Unfallversicherung. Ich bin zwar mit der Zeit gegangen und habe mich den wandelnden Erfordernissen wie der Computerisierung und der Kommunikation über E-Mail usw. angepasst, wenngleich ich nie die Speerspitze dieser Entwicklungen abbildete, aber die Zeit lief schneller als ich laufen konnte oder wollte und so bin ich heute eher der alte Sack, der Social Media nicht nutzt, weil er sie als Datenkraken sieht und der die persönliche Beratung eines Mandanten mehr schätzt als eine Videokonferenz. Und bevor diese Haltung dazu führt, dass sich die Firma auf einen absteigenden Ast begibt, gebe ich die Verantwortung lieber in jüngere, aber dennoch erfahrene und kompetente Hände ab, denn nichts finde ich schlimmer als Unternehmer, die ihr Lebenswerk nicht loslassen können und mit 70, 80 oder noch mehr Jahren immer noch meinen, das Zepter führen zu müssen.

Vielleicht hätte ich für die Firma etwas mehr Geld erlösen können, wenn ich sie an einen der drei Betriebe, von mir Heuschrecken genannt, verkauft hätte, die alle Bestände von kleineren und mittleren Versicherungsmaklern aufkaufen, mittelfristig den Standort schließen, dabei einen Großteil der Mitarbeitenden auf die Straße setzen und die Verwaltung an ihren Standorten in Frankfurt, München oder Lübeck konzentrieren. Diesen Schritt wollte ich weder meinen treuen Mitarbeitenden noch Ihnen, meinen Mandanten, zumuten.

Mehr über meine Motivation, die Firma nach 38 Jahren abzugeben und die Motivation von Vasilios Kiossis, sie zu übernehmen, können Sie im Doppelinterview lesen, das der Journalist Matthias Hoffmann mit uns geführt hat. Was sich in der Arbeitsweise eines Versicherungsmaklers in den vergangenen 38 Jahren geändert hat bzw. ändern musste, können Sie ebenfalls nachlesen.

Der Generationenwechsel hat jedoch über diese Firma hinausgehende Bedeutung. Manchmal, wie in unserem Fall, erfolgt er freiwillig, manchmal wird er auch durch den Tod herbeigeführt. Daher geben wir Informationen, wie stark bei wem die Erbschaftssteuer zuschlägt, wie ein Bankschließfach in dieser Hinsicht bewertet wird und wie die Erbschaftssteuerlast mit einer oder mehreren Sterbegeldversicherungen, die wir in dieser Ausgabe testen, ausgeglichen werden kann. Da darf ein Interview mit einem unserer Mandanten, der sich als Rechtsanwalt auf steueroptimierte Vermögensübertragungen von einer auf die nächste Generation spezialisiert hat, nicht fehlen.

Vasilios Kiossis berichtet über die weitgehend unbekannte Transaktionsversicherung und aktuelle Entwicklungen aus dem Bereich der betrieblichen Altersversorgung.

Weshalb es einen staatlichen Versicherer braucht und der Fahrradtipp danach stammen wieder aus meiner Feder. Es ist eine Dreieckstour von Bad Liebenzell über die Enz-Nagold-Platte nach Calmbach, der Enz entlang nach Pforzheim und der Nagold entlang nach Bad Liebenzell. Auf der Strecke liegen sowohl ein Himmelsglück als auch ein höllisch spannender Lost Place.

Wir berichten von der Schiebolf-, äh Sindolf-Preisverleihung und auch die üblichen Rubriken Kunden empfehlen Kunden, Dies & Das und aus unserem Büro haben wieder Schreibstoff ergeben. Unserem langjährigen Cartoonisten Peter Puck haben wir dieses Mal einen unverfänglichen Zeichenauftrag gegeben. Das traditionelle Kreuzworträtsel mit einem schwäbischen Lösungswort darf natürlich nicht fehlen.

Layoutlücken füllen wir mit teils heiteren, teils ironisch-zynisch-sarkastischen Zitaten aus unserer Korrespondenz in der Hoffnung, dass sie Ihnen ein Lächeln oder ein herzhaftes Lachen entlocken mögen, denn regelmäßiges Lachen verzögert den Generationenwechsel.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine angenehme Lektüre

Ihr



Geschäftsführer und „Chefredakteur“

TOPS & FLOPS 2025 AUF DEM VERSICHERUNGSMARKT UND AUS UNSEREM BÜRO

TOPS

Interlloyd bietet bei neu abgeschlossenen Privathaftpflichtversicherungen fünf Jahre lang Beitragsgarantie.
Leckerlis für Inflationsangsthasen

Allianz bringt Gegenständeversicherung auf den Markt.
Die Porzellanstatue zerbricht, der Kunde kichert, sie ist ja Allianz versichert

R + V lässt Schadenfreiheitsrabattübertragung von Traktoren auf Pkw zu.
Wer einen Porsche Junior fahren kann, kommt auch mit 'nem 911er klar

Deutsche Gesellschaft für Cybersicherheit AG (DGC) übernimmt den insolventen Cyber-Assekuradeur Cogitanda.
DGC – Die Gute Chance

R + V schließt für IT-Betriebe in Haftpflicht Verzugsfolgeschäden ein
Du bist nicht allein, auch wenn Du trödelst

BGV bringt mit „jung und mobil“ einen besseren Ersatz der für Makler nicht mehr vermittelbaren Familienfahrerversicherung der Württembergischen auf den Markt
Da haben die Badener den Württembergern mal wieder ein Schnippchen geschlagen

Oldtimer-Assekuradeur OCC und Software-Startup Miss Moneypenny aus Berlin bringen digitale Servicekarte für Oldtimerfahrzeuge auf den Markt.
Nicht nur für den Aston Martin von 007 interessant

Berufsverband BVK geht juristisch gegen Finfluencer vor
Damit die finanzielle Grippe bekämpft wird

OLG Hamm setzt enge Maßstäbe für die Anfechtung einer Berufsunfähigkeitsversicherung wegen falsch beantworteter Gesundheitsfragen
Wo Hamm draufsteht, darf Kundenfreundlichkeit erwartet werden

Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft und NABU veröffentlichen gemeinsames Statement zur Nachhaltigkeit
Und ewig grüßt das Murmeltier



FLOPS

Barmenia und Gothaer fusionieren zur Barmenia-Gothaer zusammen.
Wie wäre es mit dem Namen Got(t)erBarm gewesen?

Cyber-Assekuradeur Cogitanda meldet Insolvenz an.
Die haben jetzt Zeit zum Nachdenken, was da schieflief

Fahrradversicherer ELEMENT Insurance AG meldet Insolvenz an.
Da fährt der Vorstand wohl künftig Fahrrad statt S-Klasse

Itzehoer steht nicht für telefonisch erteilte Falschauskünfte gerade.
Was geht mich mein dummes Geschwätz am Telefon an?

Deutsche Familienversicherung stellt Tierkrankenversicherung im Vertriebsweg Makler und für Katzen in allen Vertriebswegen ein.
Die gehen einem tierisch auf den Wecker

Rechtsschutzversicherer DEURAG wurde Opfer von Hackerangriff
So ist's (wohl nicht) Recht!

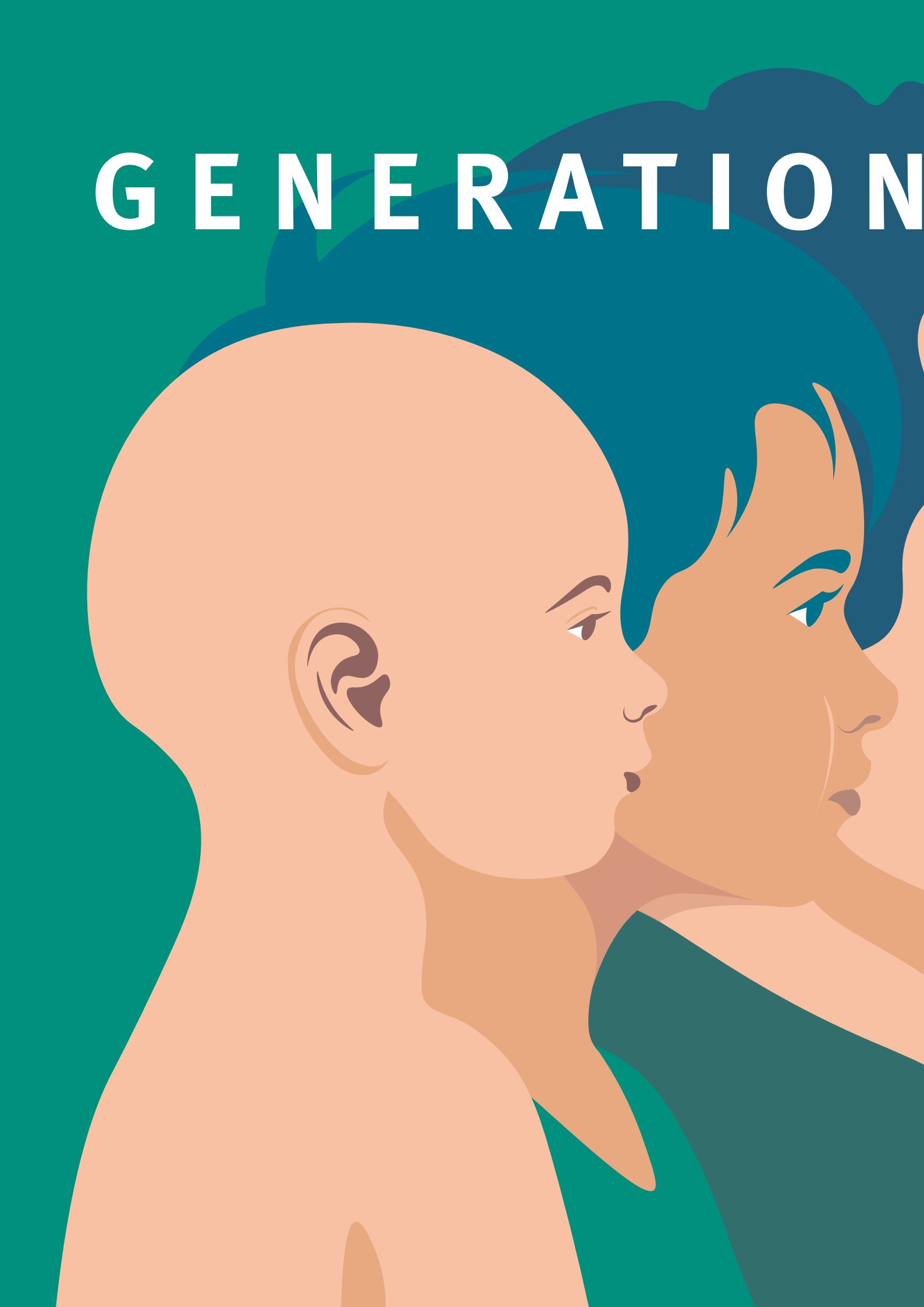
GHV führt als einer der letzten Versicherer Schadenfreiheitsrabattsystem bei Traktoren ein.
Wenn die Radarfalle scheppert statt blitzt, wird's teurer für den, der auf dem Traktor sitzt

Liechtensteinischer Lebensversicherer Prisma Life zockt Kunden mit überhöhten Verwaltungs- und Vertriebskosten ab.
Da stehen wohl schon goldene Prismen im Firmentresor

Bund der Versicherten stampft Negativpreis „Versicherungskäse" für besonders kundenunfreundliche und intransparente Produkte ein.
Jetzt müssen die Verbraucher selbst riechen, wo es stinkt

HDI Lebensversicherung zieht mit 600 Mitarbeitenden von Köln ins 40 km entfernte Hilden.
Mach et jot, Kölle!

GENERATION



ENWECHSEL



Definition:
In der Organisationssoziologie bezeichnet man als Generationenwechsel den in Intervallen auftretenden Wechsel von Organisationsmitgliedern einer Generation zur nächstjüngeren Generation. Solche Generationswechsel werden beispielsweise in Betrieben, Parteien und Sportmannschaften beobachtet.

WEITSICHTIG UND CLEVER: SO GEHT UNTERNEHMENS-NACHFOLGE AUF SCHWÄBISCH

Rund eine Millionen Unternehmen suchen in den nächsten zehn Jahren einen Nachfolger. Einer davon wäre Heinrich Hamm, Inhaber, Geschäftsführer und Kopf des gleichnamigen Finanzkontors, wenn er nicht ein schlauer Schwabe wäre. Denn der versierte Versicherungsmakler hat die Übergabe seines Unternehmens schon vor knapp 20 Jahren eingefädelt!

Und somit langsam aber sicher vorbereitet, dass seit dem 01.01.2025 Vasilios Kiossis der neue Chef in der Wurmbergstraße ist. Wie die zwei zueinander gefunden haben und warum sie mit der Entscheidung beide sehr glücklich sind, erklären die zwei Versicherungsprofis im nachfolgenden Interview, das vom erfahrenen Journalisten Matthias Hoffmann geführt wurde.

Seit wann und wie erfolgreich arbeitet Ihr zusammen?

> Ich stand einer Zusammenarbeit eher skeptisch gegenüber, weil ich in der Vergangenheit nicht die besten Erfahrungen mit Untervermittlern gemacht hatte

Heinrich: „Das ist jetzt schon fast 25 Jahre her. Vasi kam eines Tages im Jahr 2001 und fragte, ob er uns gelegentlich Versicherungen vermitteln und dafür Provision erhalten könne. Er kenne uns über die griechische Gemeinde, die damals Kunde bei uns war. Das Gespräch führte ich zusammen mit Stephan Kuhn. Ich stand einer Zusammenarbeit eher skeptisch gegenüber, weil ich in der Vergangenheit nicht die besten Erfahrungen mit Untervermittlern gemacht hatte. Stephan Kuhn war mehr überzeugt von dem jungen Mann mit griechischem Migrationshintergrund und meinte, wir sollten es mit ihm probieren. Ich sagte ok, dann stehst Du aber auch für sein Storno gerade. Das musste er dann nicht. Vasi hat sich im Laufe der nächsten Jahre immer unentbehrlicher gemacht und ich habe sehr schnell gemerkt, dass es ein Fehler gewesen wäre, sein Angebot abzulehnen."

Vasilios, warum hast Du Dich seinerzeit ausgerechnet beim Finanzkontor Hamm beworben?

Vasilios: „Ich habe damals Wirtschaftsmathematik studiert und einen Nebenerwerb gesucht. 1999 hatte ich das erste Mal Kontakt mit dem Rentenversicherungsmarkt. Der hat mich fasziniert. Ich habe dann die unterschiedlichsten Angebote im Pensions- und Risikomanagement recherchiert und bin letztendlich so auf den Beruf des Versicherungsmaklers gestoßen. Sehr interessant, habe ich gedacht und die unabhängigen Sachwalterschaften bzw. den Maklermarkt in Sindelfingen gecheckt. Das Finanzkontor Hamm war Partner der Standard Life, damals federführend im angelsächsischen Rentenversicherungsgeschäft. Deren Produkte fand ich sehr gut und habe mich daher für das Finanzkontor entschieden. Die Zusammenarbeit kam, wie Heinrich oben erklärt hat, zustande und wir sind uns durch die Zusammenarbeit immer nähergekommen. Damals noch per sie, haben wir uns im Laufe der nächsten Jahren kennen und schätzen gelernt."

So hast Du also den Anfang von Heinrichs Ende eingeläutet… aber bis dahin war es noch ein weiter Weg, oder?

Vasilios: „Damals war natürlich keine Rede von einer Firmenübernahme. Ich bin bis heute sehr glücklich über unsere bodenständige Zusammenarbeit, über die Menschlichkeit im Team und den verantwortungsvollen Umgang mit jedem Kunden, ganz gleich ob der einen Vertrag bei uns hat oder ob es ein Konzern mit 100 Verträgen ist. Wir haben eine Verantwortung für den Kunden, müssen ihn bestmöglich beraten und jeden Service exzellent umsetzen. Genauso wollte ich arbeiten, zielstrebig und konzentriert aufs Business, gleichzeitig aber mit sozial denkenden und liberal handelnden Kollegen. Entscheidend für meinen weiteren Werdegang war das Jahr 2004. Aufgrund der Ankündigung, das Steuerprivileg für Rentenversicherungsprodukte zu streichen, wollten sehr viele Menschen noch Verträge abschließen und wir mussten mit einem Ansturm von Kunden rechnen. Daher hat mich der Heinrich damals gefragt, ob ich nicht ins Tagesgeschäft einsteigen wolle – da habe ich mein Studium auf Eis gelegt, innerhalb von vier Monaten den Fachwirt für Versicherungswesen absolviert und bin voll ins operative Geschäft eingestiegen. Mein

mathematisches und betriebswirtschaftliches Studium habe ich später über die Fernuni Hagen absolviert. “

Könnt ihr aus Eurer Sicht schildern, warum und wann ihr für Euch die Entscheidung der Übernahme getroffen habt?

Heinrich: „Wie vorhin erwähnt, erkannte ich sehr schnell, welche Qualitäten Vasi mitbringt. Und da schon sehr früh klar war, dass ich keinen Nachfolger innerhalb der Familie haben würde, habe ich ihn 2006 auf der Fahrt zu einem gemeinsamen Termin nach Nordrhein-Westfalen gefragt, ob er sich vorstellen könne, dereinst mal dieses Unternehmen zu übernehmen. Er ist fachlich kompetent, wir sind 18 Jahre auseinander, so wäre das ein echter Generationenwechsel. Ich wollte ihm die Perspektive eröffnen, so dass er langfristig planen kann. Und er hat meine Frage spontan bejaht.“

Vasilios: „Klar, mich hat das damals echt positiv überrascht, dass mir der Heinrich die Verantwortung für sein Lebenswerk übergeben möchte, schließlich hat er das Unternehmen von seinen Eltern übernommen. Mir war sofort klar, dass ich blöd wäre, wenn ich diese einzigartige Chance nicht nutzen würde. Seine Entscheidung war sicherlich auch das Resultat unserer jahrelangen positiven Zusammenarbeit, die uns in der Zwischenzeit zu Freunden gemacht hatte. Für mich war das Angebot – ehrlich gesagt – wie ein Lottogewinn und ich empfinde es heute noch als Geschenk, die von ihm aufgebauten Strukturen weiterführen zu dürfen.“

Habt Ihr Euch für den Prozess der Übernahme Hilfe oder Unterstützung von außen geholt?

Heinrich: „Bis weit ins Jahr 2023 hinein hatten wir keinerlei schriftliche Vereinbarung über die Nachfolge. Wir wussten, dass wir uns gegenseitig voll vertrauen können. Erst dann haben wir schriftlich vereinbart, dass er mir 250.000 € bezahlen muss, wenn er von seiner Entscheidung, die Firma zu kaufen, abrückt, und ich ihm 250.000 € bezahlen muss, wenn ich die Firma anderweitig verkaufe. Als Unterstützung von außen haben wir uns einen Immobiliensachverständigen zur Bewertung der Gewerbeflächen und einen Profi von der Maklergenossenschaft VEMA e.G. zur Bewertung des GmbH-Werts geholt. Das haben wir aber nicht aus mangelndem gegenseitigem Vertrauen gemacht, sondern nur, um unsere Ehefrauen davon zu überzeugen, dass der eine nicht zu viel für die Firma bezahlt bzw. der andere zu wenig dafür bekommt.“

Vasilios: „Wir brauchten bisher keinen Vertrag, weil wir immer gewusst haben, was wir wollen. Als die Übergabe dann im November 2024 realisiert wurde, war es schon schwierig, die Fakten auf Papier zu bringen. Wir haben einen Stichtag vereinbart, bis zu dem sich jeder vorbereiten konnte. Das Gespräch war dann aber sehr kurz, weil unsere Vorstellungen hinsichtlich Übernahme und deren Kos-

Für mich war das Angebot – ehrlich gesagt – wie ein Lottogewinn und ich empfinde es heute noch als Geschenk



v.l.: Kiossis, Hamm und Hoffmann im Interview

ten quasi deckungsgleich waren. Wir haben dann beim Notar einen Vertrag abgeschlossen. Die gesparten Rechtsanwaltshonorare werden wir sinnvoll investieren, nämlich in ein schönes Essen mit unseren Ehefrauen."

Vasi ist eloquent in seiner Kommunikation und zuverlässig bei seinen Zusagen

Es ist immer wieder zu hören, dass eines der Hauptprobleme bei Geschäftsübergaben die mangelnde Qualifikation des Übernehmers sei... Was qualifiziert Vasilios für seine Rolle als neuer Chef?

Heinrich: „Vasi bringt ein enormes Fachwissen mit, er ist ein Workaholic mit einem unglaublichen Pensum. Darüber hinaus ist er eloquent in seiner Kommunikation und zuverlässig bei seinen Zusagen. Das ist ein Mix, der nur äußerst selten zu finden ist.



Als er gesehen hat, dass mein Schwerpunkt eher im Bereich der Sachversicherungen denn im Bereich der betrieblichen Altersversorgung liegt, hat er sich in dieses Thema vertieft und ist heute einer der Top-Experten auf diesem Gebiet. Wäre es umgekehrt gewesen, hätte er die Sachversicherungen zu seinem Steckenpferd gemacht. Dass er aber auch dort Spitzenklasse ist, habe ich gemerkt, als es darum ging, das Mandat für eine sehr anspruchsvolle D&O-Deckung zu verlängern.

Vasi, was willst Du beibehalten und was ändern, wenn Du jetzt der Chef des Finanzkontors bist?

Vasilios: Die Struktur, die der Heinrich hier aufgebaut hat, basiert auf „leben und leben lassen". Jeder Mitarbeitende ist quasi ein Unternehmer im Unternehmen, der sich im Rahmen des Unternehmens frei bewegen kann. Der Rahmen war nicht eng gesteckt, sondern dynamisch. Wenn sich jemand weiterentwickeln wollte, eine Idee hatte oder sich mit einem neuen Fachgebiet beschäftigen wollte, dann war das für den Heinrich ok. Diese Freiheit habe ich immer sehr geschätzt. Es wird daher mein Hauptaugenmerk sein, diese freiheitliche und sehr menschliche Kooperation und Kommunikation weiterhin zu pflegen. Sollte mir das genauso gut gelingen wie dem Heinrich, wäre ich überglücklich. Für die Zukunft des Finanzkontors plane ich eine noch stärkere Digitalisierung und – wo möglich – den Einsatz von KI. Ein weiteres Ziel ist der Ausbau von Beratungsleistungen und unseres Leistungsspektrums. Wir generieren schon heute gute Umsätze aus Servicepauschalen für die unabhängige und tiefgreifende Beratung von KMU hinsichtlich der betrieblichen Altersvorsorge – darin liegt unsere Stärke und darin sehe ich auch ein gute Chance für die zukünftige Entwicklung unseres Unternehmens. Und persönlich muss ich noch entspannter werden, wenn es darum geht, Aufgaben zu delegieren."

Heinrich: „Ich möchte noch ergänzen, dass es keine Brüche durch die Übernahme gibt. Die Mitarbeiter bleiben die gleichen, nur Klaus-Joachim Gerlach und ich werden uns zum größten Teil zurückziehen. Das Unternehmen bleibt inhabergeführt, die Anschrift und die Telefonnummer bleiben unverändert, der Vasi hat auch die Immobilie übernommen. So bleibt das Finanzkontor Hamm der Stadt verbunden, obwohl Vasi ja sein Lebensglück in der Zwischenzeit in der Schweiz gefunden hat – daher muss ich nochmals sagen, dass die Übernahme durch ihn ein echter Glücksfall für mich und das Unternehmen ist."

Bleibt noch eine Frage, lieber Heinrich: Wo siehst Du Dich im bevorstehenden Rentnerdasein? Malediven oder Baumäckerle?

Heinrich: „Malediven sicherlich nicht, da müsste ich mir im Laufe meines Restlebens ja nochmals eine neue Bleibe suchen, denn in 20 Jahren wird wegen des Klimawandels leider nicht mehr viel von dieser Inselgruppe übrig sein. Nein, ich bin viel zu sehr mit dem Schwabenländle verwurzelt, als dass ich zu einem dauerhaften Ortswechsel in der Lage wäre. Ich werde ja auch kein reiner Rentner, mit der angestrebten Tätigkeit als Senior-Consultant bleibe ich der Firma nach wie vor verbunden. Aber es bleibt mehr Zeit für meine Hobbies wie Lesen und Wandern, für die Streuobstwiesen, mehr Zeit für mein Ehrenamt im Schwarzwaldverein Gechingen, wo ich seit März für 7 ha Wald verantwortlich bin, d.h. schadhafte Bäume fällen, Zukunftsbäume sichern, Jungpflanzungen fördern etc. Gechingen hat ein spannendes Heimatmuseum, in dem ich mich mehr engagieren könnte, ich habe noch ein Buchprojekt vor mir, kurz gesagt, langweilig wird es mir in meinem neuen Lebensabschnitt nicht werden." ◆

ERBSCHAFTS- UND SCHENKUNGSSTEUERSÄTZE

Es gibt fast keine Lebenssituation, wo Vater Staat nicht seine ausgezehrte Hand aufhält, so auch bei Schenkungen und im Erbfall. 11,8 Milliarden Euro flossen 2023 an Erbschafts- und Schenkungssteuer in die Staatskassen, neuere Zahlen lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor. Die Einnahmen bewegen sich damit in ähnlicher Größenordnung wie beim Solidaritätszuschlag, bei der Versicherungs- und der Kfz-Steuer.

Egal, ob Erbfall oder Schenkung: die drei Steuerklassen und die sieben Wertgrenzen sind identisch. Bei den Freibeträgen wird teilweise unterschieden (siehe nächster Abschnitt). Eine Schenkung zählt dann als Erbe, wenn die Schenkung weniger als 10 Jahre vor dem Tod des Erblassers liegt, d.h. Schenkung und Erbe werden dann als ein Steuerfall betrachtet. Damit die Freibeträge erneut gelten, müssen zwischen einzelnen Schenkungen mindestens 10 Jahre und ein Tag liegen.

BEISPIEL: Eine im Jahre 1960 geborene, vermögende Person schenkt am 5. Januar 2020, am 15. Januar 2030 und am 25. Januar 2040 ihrem Ehepartner jeweils 500.000 € und dem einzigen Kind jeweils 400.000 €. Die Person verstirbt am 6. April 2048 und hinterlässt noch ein Vermögen in Höhe von 11.400.000 €, das Ehepartner und Kind zu gleichen Teilen vererbt wird. Die Schenkung vom 25. Januar 2040 wird dann auf das hinterlassene Vermögen angerechnet. Der Wert des Erbes des Ehepartners beträgt dann 6.200.000 € und der des Kindes 6.100.000 €. Bei 23 % Erbschaftssteuer fallen für den Ehepartner 1.426.000 € und für das Kind 1.403.000 € Erbschaftssteuer an.

WIE HOCH SIND DIE FREIBETRÄGE?

500.000 € sind es für Ehepartner und eingetragene Lebenspartner.

400.000 € gelten für Kinder, Stiefkinder und Adoptivkinder sowie für Enkel, deren Eltern beide verstorben sind.

200.000 € sind es bei Enkeln, bei denen mindestens ein Elternteil noch lebt.

100.000 € erhalten Urenkel sowie bei Erbschaft Eltern und Großeltern.

20.000 € gelten für alle übrigen Erben und auch für Eltern und Großeltern bei Schenkungen, d.h. Geschwister, Cousinen, Vettern, Neffen, Nichten, Schwägerinnen und Schwäger, Schwippschwäger, Schwiegereltern, Onkels, Tanten, Großonkels, Großtanten, geschiedene Ehepartner, ehemalige eingetragene Lebenspartner, Stiefeltern und alle Freunde und Bekannte müssen mit dem geringsten Freibetrag vorliebnehmen.

WER FÄLLT IN WELCHE STEUERKLASSE?

Steuerklasse I: Ehepartner, eingetragene Lebenspartner, leibliche Kinder, Stiefkinder, Adoptivkinder, Enkel, Urenkel

Steuerklasse II: Eltern, Stiefeltern, Großeltern, Schwiegereltern, Schwiegerkinder, Geschwister, Onkels, Tanten, Neffen, Nichten, geschiedene Ehepartner und ehemalige eingetragene Lebenspartner

Steuerklasse III: Cousinen, Cousins, Großneffen, Großnichten, alle übrigen Erben, d.h. auch nicht eingetragene Lebenspartner! ◆

> Eine Schenkung zählt dann als Erbe, wenn die Schenkung weniger als 10 Jahre vor dem Tod des Erblassers liegt

Wert des Erbes	Steuerklasse I	Steuerklasse II	Steuerklasse III
bis 75.000	7 %	15 %	30 %
75.001 – 300.000	11 %	20 %	30 %
300.001 – 600.000	15 %	25 %	30 %
600.001 – 6.000.000	19 %	30 %	30 %
6.000.001 – 13.000.000	23 %	35 %	50 %
13.000.001 – 26.000.000	27 %	40 %	50 %
6.000.001 – 13.000.000	30 %	43 %	50 %

Damit der Wehretat, der demnächst 50 % des Bundeshaushalts ausmachen wird, ein Stück weit finanziert werden kann, ist geplant, an den Freibeträgen und Steuersätzen zum Nachteil von Erben und Erblassern zu drehen.

WELCHEN UNTERSCHIED EINE GENERATION MACHT

Wie sich Büroarbeit im Allgemeinen, die Arbeit in einem Versicherungsvermittlungsbetrieb im Besonderen und der Betrieb selbst im Laufe einer Generation verändert haben, das zeigt die nachstehende Tabelle.

Kriterium	1987	dazwischen	2025
Bürofläche	16 qm	133 qm	280 qm
Zahl der Mitarbeitenden	2	2 – 6	6
Zahl der Kunden	ca. 1.000	kontinuierlich wachsend	ca. 3.700
Zahl der betreuten Verträge	ca. 2.000	kontinuierlich wachsend	ca. 11.500
Dienstwagen des Geschäftsführers	Mercedes 300 D W 123 (bis 1992)	Volvo P 245 (1992-1999) Mercedes E220CDI T (1999-2016)	Mercedes E220 T Bluetec (seit 2016)
Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Beratungsfehler	keine	Zwischen 100.000 DM und 4.000.000 € kontinuierlich höhere Versicherungssumme	4.000.000 € Grunddeckung, 8.000.000 € Exzedent, den wir uns 10-fach maximiert mit 20 Kollegen teilen, de facto also 12.000.000 €
Zahl der vermittelten Versicherer	4 Kompositversicherer 3 Lebensversicherer 2 Rechtsschutzversicherer 1 Krankenversicherer 0 Assekuradeure	Anfangs stark zunehmend, in den letzten Jahren ziemlich konstant aufgrund Fusionswelle in der Branche	ca. 50 Kompositversicherer ca. 20 Lebensversicherer ca. 10 Rechtsschutzversicherer ca. 15 Krankenversicherer 7 Assekuradeure
Angebotserstellung	über Tarifbücher, manueller Vergleich	erste Vergleichsprogramme (Krankenversicherung 1989), über CD-Roms, später VEMA-Rechner	Vergleichsprogramme, für Kfz NAFI, für Leben und Kranken Morgen & Morgen, für übriges Standardgeschäft VEMA-Rechner, für Sondergeschäft VEMA-Ausschreibungsplattform
Neu- und Änderungsanträge	Papieranträge mit Durchschreibefunktion, persönliche Kundenunterschrift	PDF-Anträge, für Änderungsgeschäft Universalformular in Papierform, Kunde erhält Papierkopie	elektronische Antragstellung papierlos und ohne Kundenunterschrift, Kunde erhält E-Mail-Kopie, auf Wunsch noch in Papierform
Kommunikationsmittel	Brief, Telefon	Brief, Telefon, Fax, E-Mail (ab 1997)	E-Mail, Telefon, Brief
Kundenverkehr im Büro	viele persönliche Besuche, es durfte geraucht werden und wer wollte, bekam einen Schnaps	abnehmende Kundenfrequenz trotz zunehmender Kundenzahl, Rauchverbot, letzter Schnapstrinker verstarb 1995, stattdessen wurden Kaffee, Mineralwasser und Bio-Apfelsaft angeboten	kaum noch persönliche Besuche in den Büroräumen aufgrund geändertem Kommunikationsverhalten, Kaffee, Mineralwasser und Bio-Apfelsaft gibt es nach wie vor für Besucher



Kriterium	1987	dazwischen	2025
Telekommunikation	ein Telefonanschluss (07031/82182, später 812182), privat und geschäftlich genutzt	mehrere Telefonanschlüsse, Trennung zwischen privat und Geschäft, ein Faxanschluss	Telefonanlage mit Zentral- und Durchwahlnummern je Arbeitsplatz
Mechanisierung	Schreibmaschinen, ein Trokkenpapierkopierer (Fotokopie in miserabler Qualität und mit horrenden Papierkosten)	Schreibmaschinen, Fax, Drucker, Normalpapierkopierer, PCs	PCs, Scanner, Drucker, Kopierer, eine museale Schreibmaschine mit ca. 10 Einsätzen im Jahr
Bestandsverwaltung	je Vertrag eine Karteikarte; Versicherungsscheine, Schriftwechsel und Schäden in Leitz-Ordnern mit Aktenheftern, teils ein Aktenhefter pro Kunde, teils einer pro Vertrag	Papieraktensystem in Stehsammlern; je Vertrag eine Akte in unterschiedlichen Farben nach Spartengruppen, in der Akte Versicherungsschein, Schriftwechsel und Schäden voneinander getrennt. MS-DOS-basiertes Bestandsverwaltungssystem mit den wesentlichen Vertragsdaten ohne Historienfunktion auf einer Bildschirmseite	papierlose digitale Bestandsverwaltung; umfassende Vertragsinformationen auf dem Bildschirm mit Historienfunktion und je Vertrag hinterlegten PDF-Dateien
Computerisierung	keine	ab 1989 Einplatzsystem, ab 1991 Netzwerk	modernes Netzwerk mit Scannern an jedem Arbeitsplatz
Bestandszusammensetzung	viel Privatkundengeschäft, sehr Kfz-lastig, davon viele Mercedes-Jahreswagen, kaum Personenversicherungen, wenig Gewerbegeschäft, ein Industriekunde	Abnahme des Kfz-Anteils am Bestandsvolumen, ausgewogenere Mischung aus Privatkunden- und Gewerbegeschäft, Zunahme des Personengeschäfts, in Spitzenzeiten drei Industriekunden	im Kompositbereich sehr heterogene und gesunde Bestandsmischung zwischen Privat- und Gewerbegeschäft, sehr viel betriebliche Altersversorgung, ein Industriekunde
Beitragsinkasso	Agenturinkasso im Kompositgeschäft	neu hinzukommende Versicherer Direktinkasso, Aufgabe des Agenturinkassos (Ausnahme Mopedgeschäft)	ausschließlich Direktinkasso
Mopedgeschäft	Händische Ausgabe der Blechkennzeichen gegen Bargeld oder Postversand nach Kundenüberweisung	wie 1987	wie 1987, jedoch mit digitaler Erfassung im Versichererportal
Schadenregulierungsvollmachten	für Kfz-Schäden bis 2.000 DM, für Hausrat- und Privathaftpflichtschäden bis 500 DM	abnehmende Regulierungsvollmachten	Schadenregulierung durch Vermittler durch BGH-Urteil untersagt
Mitgliedschaften in Berufsverbänden u.ä.	keine	Verbund der Fairsicherungsläden e.G., BVK	VEMA e.G. BDVM KREATIVE Versicherungsmakler e.V.

DER ERBFALL UND DAS BANKSCHLIESSFACH

Zur Deponierung von privaten Wertgegenständen eignen sich Bankschließfächer besser als die üblichen Verstecke in einem Haus oder einer Wohnung, denn die sind professionellen Einbrechern bestens bekannt. Bankschließfächer befinden sich in den Tresorräumen von Kreditinstituten und nur höchst selten werden sie zur Beute von Einbrechern. Leider ist ihre Zahl rückläufig und nur gute Kunden kommen in den Genuss, eines davon mieten zu können.

Verstirbt der Inhaber eines Bankschließfachs, so ist das Kreditinstitut dazu verpflichtet, dem Finanzamt eine Mitteilung zu machen, dass ein Bankschließfach vorhanden war. Was sich darin befand, darüber kann und darf das Kreditinstitut keine Auskunft geben. Diese Auskunft holt sich das Finanzamt von den Erben des Verstorbenen. Und weil es höchst diskret ist, was darin lag, können es auch Liebesbriefe eines mehrjährigen Verhältnisses gewesen sein, das der oder die Verstorbene neben seiner Hauptbeziehung gepflegt hat. Die wurden natürlich von den bitter enttäuschten Hinterbliebenen nach einmaliger Lektüre sofort verbrannt.



Zur Deponierung von privaten Wertgegenständen eignen sich Bankschließfächer

Welche Werte im Bankschließfach mit der normalen Gebühr versichert sind, darüber geben die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des jeweiligen Kreditinstituts Auskunft. Meist sind es um die 20.000 €. Geschäftstüchtig bieten die Berater meist eine Bankschließfach-Höherversicherung gegen zusätzliche Gebühr an. Besteht ein solcher Vertrag, kann es sein, dass der Bankmitarbeiter ihn zusammen mit dem Sterbefall versehentlich dem Finanzamt meldet. Es gibt auch Fälle, in denen die Finanzämter gezielt fragen, ob ein derartiger Vertrag bestand. Es klingt dann wenig plausibel, dass die darin befindlichen Liebesbriefe mit einem sechsstelligen Betrag versichert waren.

Eleganter ist es daher, das Bankschließfach über die Hausratversicherung mit abzusichern. Es gibt Deckungskonzepte, bei denen Wertsachen im Bankgewahrsam bis zur Hausrat-Versicherungssumme mitversichert sind, und das ohne Mehrbeitrag und ohne separate Erwähnung im Versicherungsschein. Fragen Sie uns einfach nach einem unverbindlichen Vorschlag.

Und alle, die kein Bankschließfach haben oder bekommen können, müssen sich nicht gleich in ihrem Zuhause einen qualifizierten Wertschutzschrank, so heißt der Tresor nämlich auf Versicherungschinesisch, anschaffen. Die Qualifizierungshürde liegt ziemlich hoch: Bei freistehenden Schränken in Privathaushalten liegt sie bei einem Mindestgewicht von 200 kg, wenn sie eingemauert sind, benötigen sie eine mehrwandige Türe. Ein derartiges Trumm ist meist wenig dekorativ und wenn es mal im Weg steht, räumt man es nicht so einfach beiseite. Und Stemm- und Maurerarbeiten stoßen in einer Mietwohnung meist auf wenig Gegenliebe beim Vermieter. Die besten Hausratpolicen versichern unverschlossen Schmuck, Edelsteine, Perlen sowie Sachen aus Gold und Platin bis zu 60.000 €, für Urkunden, Sparbücher und Wertpapiere gibt es Versicherungsschutz bis zu nochmals 50.000 €. Lediglich unverschlossenes Bargeld wird restriktiver gehandhabt, hier gibt es bei den besten Anbietern maximal 5.000 €. Fragen Sie uns auch hier nach einem unverbindlichen Vorschlag.

Und lassen Sie um Himmels Willen das abschließbare Fach in Ihrem Gelsenkirchener Barockschrank offen! Wenn Ihre Hausratversicherung neuer ist als ein Mercedes W123, und das sollte sie eigentlich sein, dann gibt es den unsinnigen Möbelverschluss in keinem Bedingungswerk mehr. Der wurde mit den 1984 herausgekommenen Hausrat-Versicherungsbedingungen ersatzlos abgeschafft, denn mit dem Werkzeug, mit dem ein Einbrecher in Ihre Wohnung gelangt ist, bricht er den Möbelverschluss in Nullkommanix auf. Und es wäre doch schade um den Gelsenkirchener Barockschrank. Medikamente oder ähnliche Dinge, die für Kinder unzugänglich aufbewahrt werden müssen, sollten in einem preisgünstigen abschließbaren Behältnis aufbewahrt werden. ◆

Eleganter ist es daher, das Bankschließfach über die Hausratversicherung mit abzusichern.



Welche Werte im Bankschließfach mit der normalen Gebühr versichert sind, darüber geben die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des jeweiligen Kreditinstituts Auskunft.

Wir nehmen kein Blatt vor den Mund

Die Paragrafenreiter von der … sind mit der Art, wie Sie den SFR abgefragt haben, nicht einverstanden, siehe Anhang. Bitte küssen Sie denen die Füße, bitten Sie sie um Gnade und fragen Sie mit dem richtigen Formular an, ob die Hochwohlgeborenen dort aus der Ernst-Haugust-Stadt Hannover Ihnen das Wohlgefallen erweisen und den vom Kunden erfahrenen SFR bestätigen.
Auszug aus einer Mail an einen Kfz-Versicherer, nachdem der vorherige Versicherer uns (und nicht dem Nachversicherer) mitgeteilt hatte, dass er in der Art, wie der Schadenfreiheitsrabatt dort angefragt wurde, diesen nicht freigeben kann.

Vorab bekommen Sie mein Feedback zu Ihrer E-Mail, auch ohne dass wir dazu auf den Link klicken: schikanös, unterirdisch, unnötig und bürokratisch! Brauchen Sie vielleicht auch noch eine Stuhl- und/oder Urinprobe von Herrn …, um die Kontoänderung durchführen zu können? Darum müssten Sie sich selbst kümmern, das ist für den Courtagesatz, den wir von Ihnen im Kfz-Geschäft erhalten, nicht zu machen.
Auszug aus einer E-Mail an einen Kfz-Versicherer, der sich weigerte, eine Kontoänderung durchzuführen, weil er dafür einen Erbschein sehen wollte. Der angegebene Link, auf den wir unser Feedback hätten geben können, funktionierte übrigens auch nicht.

Angesichts dieser Erfahrungen piepen bei uns die Servicewüsten-Alarmglocken und wir finden, dass durch Ihre Gesellschaft mal ein kräftiger Klawumms gehen sollte. *Auszug aus einem Brief an einen Direktversicherer, der nicht per E-Mail zu erreichen ist und dessen Vorstände Pieper und Klawuhn heißen.*

ERBSCHAFTSSTEUER ABSICHERN MIT DER STERBEGELDVERSICHERUNG

Neben der Absicht, seine Hinterbliebenen nicht mit den Folgekosten des eigenen Ablebens zu belasten, wofür eine Versicherungssumme von 10.000 € üppig ausreichend ist, kann mit einer Sterbegeldversicherung auch die Erbschaftssteuerbelastung der Hinterbliebenen ausgeglichen werden.

Dies ergibt insbesondere dann Sinn, wenn das Vermögen des Erblassers ausschließlich oder vorwiegend in Betongold angelegt und nur wenig liquides Vermögen vorhanden ist. Schon seit geraumer Zeit ist die bevorzugte Behandlung von Immobilien bei der Erbschaftssteuer weggefallen und ihre Bemessungsgrundlage ist der Verkehrswert. Aber auch wenn große Teile des Vermögens in Aktien oder Aktienfonds angelegt sind, ist sie eine Überlegung wert: Kommt der Erbschaftsteuerbescheid nämlich genau dann, wenn das Trumpeltier über dem großen Teich mit einer seiner erratischen Entscheidungen die Weltbörsen mal wieder zu einem Crash gebracht hat, könnten zwar Teile des Aktienvermögens liquidiert werden, allerdings nur mit Verlusten.



FinanzkontorNews hat acht Anbieter von Sterbegeldpolicen unter die Lupe genommen

FinanzkontorNews hat acht Anbieter von Sterbegeldpolicen unter die Lupe genommen. Alle Anbieter verzichten auf eine Gesundheitsprüfung, d.h. es müssen keinerlei Fragen zum Gesundheitszustand der versicherten Person beantwortet werden. Im Gegenzug gibt es Wartezeiten, die bei den besten Anbietern gerade mal ein Jahr und bei vorsichtigeren Anbietern bis zu drei Jahre betragen können. Verstirbt die versicherte Person innerhalb der Wartezeit, werden mindestens die eingezahlten Beiträge zurückerstattet, die Ideal Versicherung hat ab dem 10. Monat eine anteilige Regelung, und zwar vom 10.-12. Monat werden 25 %, vom 13.-15. Monat 50 % und vom 16.-18. Monat 75 % der Versicherungssumme ausbezahlt. Bei Unfalltod verzichten die meisten Anbieter auf eine Wartezeit. Wer kurz nach Vertragsabschluss vom Obstbaum erschlagen oder infolge Morbus Kawasaki aus dem Leben gerissen wird, genießt vollen Versicherungsschutz.

Tritt der Tod unmittelbar nach Ablauf der Wartezeit ein, bringen Sterbegeldversicherungen traumhafte Renditen. Verstirbt eine Person, die mit 60 Jahren eine Sterbegeldversicherung abgeschlossen hat, im 13. Monat der Vertragsdauer, haben die Hinterbliebenen bei der Allianz den Trost einer Rendite von 2.567 % (es mussten 13 Beiträge à 48,16 € eingezahlt werden und es werden 10.000 € ausbezahlt), der Zweitplatzierte Stuttgarter kommt auf 2.430 % Rendite. Selbst bei der vorsichtigen Bayerischen springen nach 37 Monaten noch 241 % Rendite heraus. Wer den Vertrag mit 70 Jahren abgeschlossen hat, dessen Hinterbliebene tröstet die Stuttgarter im 13. Monat mit 1.537 %, die Allianz kommt hier auf 1.453 % und auch das Schlusslicht Bayerische schafft noch eine dreistellige Rendite.

Die Versicherer sind allesamt keine Wohlfahrtsinstitute. Erlebt die versicherte Person ihren 85. Geburtstag, dann rutschen die Renditen bei allen Anbietern ins Negative, wer mit 60 den Vertrag abgeschlossen hat, hat im Durchschnitt eine Negativrendite von 3 %, im Abschlussalter 70 sind es schon um die 5 % Negativrendite. Die meisten Anbieter offerieren Überschussbeteiligungen, d.h. bei langen Vertragslaufzeiten sind die tatsächlich ausgezahlten Versicherungsleistungen höher als die garantierten, aber da sie nicht garantiert sind, bleiben sie in unserer Renditebetrachtung außen vor.

Sieben der acht untersuchten Anbieter stellen in ihrem Antrag auch keinerlei Fragen danach, ob anderweitige Sterbegeldversicherungen bestehen oder gleichzeitig abgeschlossen wurden. Lediglich Die Bayerische gibt keinen Einblick in ihre Anträge.



Eine Sterbegeldversicherung kann auch schon in jüngeren Jahren abgeschlossen werden, ab dem Schwabenalter ist es bei allen untersuchten Anbietern möglich

Im Extremfall kann so eine Summe von 127.500 € ohne jegliche Gesundheitsfragen abgesichert werden. Das reicht aus, um die Erbschaftssteuer für den Ehe- oder Lebenspartner bis zu einem Vermögen von rund 1.170.000 € abzusichern, für Kinder sind es je Kind aufgrund des geringeren Freibetrags 100.000 € weniger. Und selbst ein Erbe in Steuerklasse III, der mit dem Erblasser weder verheiratet noch verwandt noch verschwägert ist, kann mit diesem Betrag ein Erbe von bis zu 425.000 € unbeschwert genießen.

Im genannten Extremfall ist es für den Versicherten bzw. seine Hinterbliebenen der einzige Nachteil, dass sieben verschiedene Policen zu verwalten sind, aber wenn die alle über uns laufen, nehmen wir den Löwenanteil dieser Verwaltungsarbeit ab.

Eine Sterbegeldversicherung kann auch schon in jüngeren Jahren abgeschlossen werden, ab dem Schwabenalter ist es bei allen untersuchten Anbietern möglich. Dela und Gothaer nehmen auch schon Jungspunde ab 18 Jahren auf, sind aber beim Höchsteintrittsalter mit 74 bzw. 75 Jahren restriktiv, wohingegen bei der Münchener LV1871 sich auch noch ein Methusalem von 95 Jahren absichern kann.

Beim Beitragszahlungsmodus herrscht große Flexibilität: neben der untersuchten monatlichen Zahlweise sind auch viertel- halb- und jährliche Zahlweisen möglich und wer sich an regelmäßigen Abbuchungen stört, kann das Risiko auch mit einer Einmalzahlung abvespern. Auch die Beitragszahlungsdauer kann sehr flexibel gehandhabt werden. Abgekürzte Beitragszahlungsdauern sind ebenso möglich wie bei einigen Anbietern eine lebenslange Beitragszahlungsdauer. Die Beitragsersparnis bei lebenslanger Zahldauer gegenüber der untersuchten Beitragszahlungsdauer bis Alter 85, die von allen untersuchten Anbietern offeriert wird, ist allerdings sehr gering.

Welchen Anbieter also nehmen? Allianz und LV 1871 warten mit günstigen Beiträgen auf, erstere bezahlt bei Unfalltod die doppelte Summe, letztere bietet auch noch hochbetagten Personen eine Absicherungsmöglichkeit. Wer schon in jungen Jahren vorsorgen möchte, kommt an Dela oder Gothaer nicht vorbei. Die Hannoversche punktet mit einer hohen Höchstversicherungssumme von 25.000 €. Die Stuttgarter gibt sich für die Hinterbliebenen serviceorientiert und nimmt ihnen Arbeit ab. Wer größere Abschnitte seines Lebensabends im Ausland verbringt, für den hat die Ideal mit der kostenlosen Leichenüberführung nach Deutschland ein Bonbon. Einzig die Bayerische kann sich nirgends besonders hervortun: Vergleichsweise hohe Beiträge, eine lange Wartezeit und keinerlei Schmankerl sollten die in anderen Bereichen recht kreative Produktgestaltungsabteilung dieses Anbieters auf den Plan rufen. ◆

STERBEGELDVERSICHERUNGEN – DER GROSSE LEISTUNGSVERGLEICH

Anbieter / Kriterium	Allianz	Die Bayerische	DELA	Gothaer
Tarifbezeichnung	Bestattungs-Schutzbrief	Bestattungsgeld	sorgenfrei Leben	Sterbegeldversicherung
Mindesteintrittsalter	35 Jahre	40 Jahre	18 Jahre	18 Jahre
Höchsteintrittsalter[1]	75 Jahre	80 Jahre	74 Jahre	75 Jahre
Höchstversicherungs-summe	20.000 €	12.500 €	20.000 €	15.000 €
Wartezeit[2]	12 Monate	36 Monate	24 Monate	24 Monate
Besonderheiten	Doppeltes Kapital bei Unfalltod	–	–	–
Antragsfragen nach anderweitigen Sterbe-geldversicherungen	nein	Antragsformular nicht einsehbar	nein	nein
Eintrittsalter 60				
Monatsbeitrag bei VS 10.000[3]	48,16	56,20	51,00	55,20
Maximalrendite[5]	2.567 %	241 %	632 %	577 %
Rendite bei Erleben des 85. Geburtstags[6]	-2,455 %	-3,244 %	-2,762 %	-3,159 %
Eintrittsalter 70				
Monatsbeitrag bei VS 10.000[7]	80,21	94,46	95,34	91,80
Maximalrendite[8]	1.453 %	118 %	295 %	310 %
Rendite bei Erleben des 85. Geburtstags[9]	-4,076 %	-5,461 %	-5,533 %	-5,235 %

[1] Bei laufendem Beitrag und lebenslanger Beitragszahlung
[2] Bei Eintrittsalter 60 Jahre oder höher
[3] Bis Endalter 85 Jahre
[4] Bei 12 Monaten Wartezeit
[5] Bei Tod unmittelbar nach Ablauf der Wartezeit, alle Renditen berechnet mit https://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php
[6] Quelle für die Zinsberechnungen: https://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php
[7] Bis Endalter 85 Jahre
[8] Bei Tod unmittelbar nach Ablauf der Wartezeit
[9] Quelle für die Zinsberechnungen: https://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php

Hannoversche	IDEAL Versicherung	LV 1871	Die Stuttgarter
Sterbegeldversicherung L6 Basis	SterbeGeld	Bestattungsvorsorge Comfort	Bestattungsvorsorge
40 Jahre	40 Jahre	40 Jahre	40 Jahre
80 Jahre	85 Jahre	95 Jahre	80 Jahre
25.000 €	15.000 €	12.500 €	20.000 €
12 – 36 Monate (flexibel wählbar)	18 Monate	12 Monate	18 Monate
–	Versicherungssumme erhöht sich alle 3 Jahre um 500 €; Rückholung bei Tod im Ausland	–	Telefonservice vor der Bestattung; auf Wunsch werden die Malteser vermittelt, die Fragen zur Bestattung beantworten
nein	nein	nein	nein
54,83[4]	55,20	50,69	51,57
2.234 %	1.024 %	2.430 %	1.105 %
-3,126 %	-3,159 %	-2,730 %	-2,820 %
93,66	92,50	77,19	91,32
1.237 %	563 %	1.537 %	572 %
-5,395 %	-5,296 %	-3,716 %	-5,193 %

Wir nehmen kein Blatt vor den Mund

Weiterhin teilen wir Ihnen mit, dass wir keine Reitstunden geben und keine Pferde halten, dies zum Schadentag nicht getan haben, für die Zukunft nicht beabsichtigen und der Unterzeichner das letzte Mal vor ca. 55 Jahren im Kinderkarussell auf einem Schaukelpferd geritten ist. *Auszug aus der Antwort auf eine Anfrage der Postbeamtenkrankenkasse, die an uns Ansprüche dem Grunde nach stellte, weil einer ihrer Versicherten während einer Reitstunde vom Pferd gestürzt war.*

Offensichtlich gibt es bei den seinerzeit angesprochenen Herren immer noch gewisse Unklarheiten beim Verständnis des Satzes „Wir sind der Ursprungsvermittler dieses Vertrags“. *Auszug aus einer E-Mail an einen Krankenversicherer, der von uns nach einem Vertragsänderungswunsch ein Maklermandat des Kunden verlangte, obwohl wir den Vertrag vermittelt hatten.*

KUNDEN STELLEN SICH VOR
SCHUHMANN RECHTSANWÄLTE

Es war in einem Urlaub auf der griechischen Insel Paros Anfang der 2010er-Jahre: am vorletzten Urlaubstag outete sich der sympathische Typ beim Frühstück am Nebentisch als Rechtsanwalt, und zwar als ganz spezialisierter, nämlich auf Vermögensübertragungen spezialisierter Anwalt, und ich outete mich als Versicherungsmakler. Aus der Urlaubsbekanntschaft wurde eine Kundenbeziehung und in diesem Jahr passt das Schwerpunktthema der FinanzkontorNews zum Spezialgebiet von Prof. Dr. Markus Schuhmann, nämlich

„Gestalten statt vererben – Warum kluge Vermögensnachfolge mehr ist als nur ein Testament“

Ein Gespräch mit dem Erbrechtsexperten Prof. Dr. Markus Schuhmann

FinanzkontorNews: Herr Prof. Schuhmann, Sie haben sich als Rechtsanwalt auf die Übertragung von Vermögen auf die nächste Generation spezialisiert. Wie kommt man dazu? Ist das nicht ein eher trockenes Thema?

Schuhmann: Ganz im Gegenteil – es ist eines der spannendsten und zugleich menschlichsten Rechtsgebiete, die ich kenne. Wer Vermögen weitergeben möchte, steht nicht nur vor juristischen und steuerlichen Fragen, sondern meist auch vor emotionalen und familiären Herausforderungen. Es geht um Lebenswerke, Generationengerechtigkeit und oft um sehr persönliche Lebensentwürfe. Jeder Fall ist





einzigartig – das macht es so anspruchsvoll und erfüllend.

FinanzkontorNews: Aber ist das steuerlich nicht ein sehr starres Korsett? Mit Steuerklassen, Freibeträgen und festen Sätzen? Wie viel lässt sich da überhaupt gestalten?

Schuhmann: Mehr als viele denken. Natürlich sind die grundlegenden Parameter gesetzlich festgelegt – aber gerade innerhalb dieses Rahmens gibt es viele legale und intelligente Gestaltungsmöglichkeiten: vom klassischen Zehnjahresmodell der Schenkung über Nießbrauchgestaltungen und Poolvereinbarungen bis hin zur Übertragung begünstigten Betriebsvermögens oder der Einrichtung einer Stiftung. Wer frühzeitig plant, kann enorme steuerliche Vorteile nutzen – und gleichzeitig Streit und Unsicherheit vermeiden.

FinanzkontorNews: Ein Dozent erzählte mir einst, man solle bei Geldtransfers einfach eine Spielbank-Eintrittskarte aufheben und später sagen: „Verzockt, leider alles weg“. Wäre so etwas heute noch möglich?

Schuhmann: Solche Geschichten klingen folkloristisch – in der heutigen Zeit sind sie aber brandgefährlich. Steuerlich wäre das ein klarer Fall von Steuerhinterziehung. Die Finanzverwaltungen sind heute digital stark vernetzt, internationale Transfers unterliegen Meldepflichten und Bargeldbewegungen werden deutlich kritischer hinterfragt als noch vor 30 Jahren. Wer versucht, Vermögensabflüsse auf diese Weise zu verschleiern, riskiert empfindliche Strafen. Vermögensnachfolge sollte nie mit Tricksereien, sondern mit rechtlich solider Gestaltung erfolgen.

> Wer Vermögen weitergeben möchte, steht nicht nur vor juristischen und steuerlichen Fragen, sondern meist auch vor emotionalen und familiären Herausforderungen.

FinanzkontorNews: Was halten Sie von Edelmetallanlagen in Liechtenstein oder exotischeren Varianten wie Osmium? Viele Vermittler werben mit Sicherheitsverwahrung und steuerlicher Diskretion.

Schuhmann: Ich rate bei solchen Angeboten zur Vorsicht – nicht aus Prinzip, sondern aus Erfahrung. Oft fehlt es an Transparenz hinsichtlich Kosten, Wertentwicklung und rechtlicher Zugriffsrechte. Wenn Edelmetalle, dann lieber etabliert – also Gold, Silber oder Platin – und in nachvollziehbarer, sauber dokumentierter Form. Bei Osmium etwa fehlt ein funktionierender Zweitmarkt. Für die Nachfolgeplanung sind solche Konstrukte meist eher hinderlich: Intransparenz, komplizierte Zugriffsmöglichkeiten und unklare Bewertungsgrundlagen erschweren die Nachlassabwicklung erheblich.

FinanzkontorNews: Und was ist mit Bitcoin & Co.? Digitale Assets sind ja heute in vielen Portfolios vertreten.

Schuhmann: Kryptowerte spielen zunehmend eine Rolle – und stellen uns in der Praxis vor völlig neue

Fragen. Wer bekommt Zugang zur Wallet? Wo sind die privaten Schlüssel gespeichert? Weiß die Familie überhaupt, dass es digitale Vermögenswerte gibt? Steuerlich sind diese Werte zu berücksichtigen – aber die Bewertung und der Zugang sind oft problematisch. Wer Kryptowährungen hält, sollte rechtzeitig für Klarheit sorgen: technisch, rechtlich und steuerlich.

Natürlich sind es meist vermögendere Familien, die frühzeitig den Beratungsbedarf erkennen. Aber selbst bei kleineren Vermögen kann es sinnvoll sein, Struktur, Streitvermeidung und Steuervorteile gezielt zu gestalten.

FinanzkontorNews: Ab welchen Vermögenswerten lohnt es sich überhaupt, professionelle Hilfe bei der Nachfolgeplanung in Anspruch zu nehmen?

Schuhmann: Nicht die absolute Höhe des Vermögens ist entscheidend, sondern dessen Struktur. Auch ein Nachlass von 500.000 € kann komplex sein – z. B. bei Immobilien im Ausland, Unternehmensanteilen oder bei schwierigen familiären Konstellationen. Natürlich sind es meist vermögendere Familien, die frühzeitig den Beratungsbedarf erkennen. Aber selbst bei kleineren Vermögen kann es sinnvoll sein, Struktur, Streitvermeidung und Steuervorteile gezielt zu gestalten.



Prof. Dr. Markus Schuhmann

FinanzkontorNews: Ein letzter Punkt: Stiftungen. Sie gelten als komplex, steuerlich attraktiv – aber auch als endgültig. Gibt der Stifter sein Vermögen damit nicht vollständig auf?

Schuhmann: Das kommt auf die Stiftungsform an. Bei einer gemeinnützigen Stiftung ist das Vermögen tatsächlich dauerhaft gebunden – was für viele ein bewusster Schritt ist. Die Familienstiftung hingegen ermöglicht dem Stifter durchaus Einflussnahme, etwa durch Gremienmitgliedschaft oder Satzungsrechte. Es gibt auch flexiblere Formen, etwa mit Rückfallklauseln oder Treuhandmodellen. Wichtig ist: Die Entscheidung für eine Stiftung sollte nicht aus einem Bauchgefühl heraus, sondern strategisch getroffen werden – mit dem klaren Blick auf die Generationenfolge.

FinanzkontorNews: Herr Prof. Schuhmann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch. ◆

SCHUHMANN RECHTSANWÄLTE

MÜNCHEN – Zentrum
Ludwigstraße 8
80539 München

Tel.: 089/59068890
Fax: 089/590688929

MÜNCHEN – Herzogpark
Pienzenauerstr. 12a
81679 München

Tel.: 089/27788570
Fax: 089/277885729

BERLIN
Kurfürstendamm 66
10707 Berlin

Tel.: 030/887732500
Fax: 030/8877325029

WÜRZBURG
Paradeplatz 4
97070 Würzburg

Tel: 0931/99136210
Fax: 0931/991362129

m.schuhmann@schuhmann-anwaelte.de | www.schuhmann-anwaelte.de

EIN STAATLICHER VERSICHERER MUSS HER!

Egal ob Mühle, Flüchtlingsunterkunft, Recyclingbetrieb oder Sägewerk: ohne umfassende und teure, für kleinere Einheiten nicht finanzierbare Brandschutzmaßnahmen finden diese Betriebsarten keinen Versicherungsschutz mehr für ihr Feuer- und Feuer-Betriebsunterbrechungsrisiko. Ein Deckungsnotstand, der nicht länger hingenommen werden kann.

Kleinere Mühlen, ...



Selbst für Fleisch verarbeitende Betriebe oder Metallgießereien mit einem Vorschaden ist es extrem schwierig geworden, sich gegen Feuer- und daraus resultierende Betriebsunterbrechungsschäden abzusichern. In den 1980er-Jahren, als ich meinen Beruf erlernt und ihn später als Firmenberater ausgeübt habe, galt noch der Spruch: „Es gibt keine unversicherbaren Risiken. Es gibt nur unzureichende Beitragssätze."

Leider hat sich das in den vergangenen Jahrzehnten grundlegend gewandelt. Dank immer ausgefeilterer Analyseprogramme und exponentiell zur Verfügung stehenden Datenmengen haben sich die Industrieversicherer ausschließlich auf die (scheinbar) guten Risiken gestürzt, bei denen eine geringe Schadenfrequenz zu erwarten war und sich hier Preis- und Bedingungsschlachten geliefert mit der logischen Konsequenz, dass dieser Markt schon fast jahrzehntelang in tiefroten Zahlen steckt. Die einzelnen Anbieter haben sich dabei verhalten wie die Raucher in Bezug auf das Lungenkrebsrisiko: Jeder Raucher weiß, dass Rauchen das Lungenkrebsrisiko drastisch erhöht, aber kein Raucher glaubt, selbst daran zu erkranken. Die Versicherer wussten, dass bei derart drastischen Prämienunterschreitungen der Gesamtmarkt rote Zahlen schreiben würde, aber sie hofften, dass der von ihnen gezeichnete Bestand davon verschont bleiben würde, denn wenn es dort keine Schäden gibt oder nur mal eine Feuerlöscherfüllung zu bezahlen ist, dann verdient man sich auch mit 30 % der Richtlinienprämie (d.h. der Beitragssatz, der nach den Schadenstatistiken plus den Kosten für die Verwaltung und den Vertrieb zu bezahlen wäre) eine goldene Nase, wenn hingegen ein Betrieb abfackelt, dann ist der auch mit 300 % der Richtlinienprämie defizitär.

Die feuergefährdeteren Betriebsarten blieben dabei auf der Strecke. Das deutsche Kartellrecht kennt viele Kartellarten, u.a. Preiskartelle, Gebietskartelle, Submissionskartelle und noch einige mehr,

Dank immer ausgefeilterer Analyseprogramme und exponentiell zur Verfügung stehenden Datenmengen haben sich die Industrieversicherer ausschließlich auf die (scheinbar) guten Risiken gestürzt, bei denen eine geringe Schadenfrequenz zu erwarten war und sich hier Preis- und Bedingungsschlachten geliefert mit der logischen Konsequenz, dass dieser Markt schon fast jahrzehntelang in tiefroten Zahlen steckt.



... Recyclingbetriebe ...

aber ein Nichtzeichnungskartell sucht man vergebens. Dafür sind die Kartellrechtler in anderen Bereichen des industriellen Sachversicherungsgeschäfts, nämlich im Beteiligungsgeschäft, wenn mehrere Versicherer sich ein Risiko mit sehr hohen Versicherungssummen teilen, über ihr Ziel hinausgeschossen: Dass in diesem Geschäft ein einheitliches Bedingungswerk gelten soll, d.h. dass ein Schadenereignis auch bei allen Beteiligten als versichert gilt oder nicht und nicht bei zwei Versicherern versichert ist und bei dreien nicht, konnte ihnen gerade noch vermittelt werden. Dass alle Beteiligten den gleichen Beitragssatz haben, wie es jahrzehntelang üblich war, schon nicht mehr, was die Abrechnung der Beiträge zwischen den Beteiligten untereinander nicht gerade erleichtert.

Es ist daher höchste Zeit, dass dieser Deckungsnotstand beendet wird, und das kann meines Erachtens nur ein neu zu gründender staatlicher Versicherer sein, d.h. ein Versicherer in der Rechtsform einer AG, dessen Aktien zu 100 % im Bundesbesitz sind und der nicht an der Börse gehandelt wird, mit

Es ist daher höchste Zeit, dass dieser Deckungsnotstand beendet wird, und das kann meines Erachtens nur ein neu zu gründender staatlicher Versicherer sei.

einer Aufbauorganisation wie ein privater Versicherer, keinesfalls eine Behörde. Er braucht auch nur die Sach- und Haftpflichtversicherungsrisiken in sein Portfolio aufzunehmen, in allen anderen Sparten herrscht kein Deckungsnotstand. Der Versicherer hat einen einseitigen Kontrahierungszwang, d.h. er darf in den von ihm betriebenen Sparten kein Risiko ablehnen, die Kunden sind jedoch frei, das von ihm unterbreitete Angebot anzunehmen oder nicht, d.h. weiterhin Harakiri spielen und unversichert bleiben oder sich in die Hände eines ausländischen Versicherers zu begeben, der dann vielleicht beim ersten Millionenschaden Insolvenz anmeldet, so wie es bei einem slowakischen Versicherer geschehen ist, der Sägewerke in Deutschland über einen baden-württembergischen Makler gezeichnet hat.

Das Instrumentarium, alle Arten von Industriebetrieben zu marktgerechten Beiträgen zu versichern, ist vorhanden. Es gab bis in die 1990er-Jahre unverbindliche Netto-Prämienrichtlinien, die sich am Schadenbedarf von weit mehr als 200 Betriebsarten orientierten und darüber hinaus Bauart, Brandschutzmaßnahmen, Selbstbeteiligungsrabatte, den individuellen Schadenverlauf und mehr berücksichtigten. Der einzelne Versicherer konnte seinen individuellen Kostensatz für Verwaltung, Vertrieb und kalkulierten Gewinn draufschlagen und fertig war für jedes Risiko eine individuelle, markt- und risikogerechte Prämie, vorausgesetzt, man machte keine Tarifunterschreitungen. Dieser Nettotarif wurde zwar kartellrechtlich verboten, überlebte jedoch in den Schulungsunterlagen für Azubis und kann als Tarifierungsinstrument für den staatlichen Versicherer verwendet werden, denn wenn sich nur ein Versicherer an ihn anlehnt, kann kein Kartellamt dieser Welt etwas dagegen haben.

Der staatliche Versicherer bietet eine weitere Reihe von Vorteilen: weil der Bund als Kapital- und Gewährsträger hinter ihm steht, benötigt er keinerlei Rückversicherung und kann alle Risiken in Alleinzeichnung übernehmen, d.h. er ist nicht auf das weiter oben beschriebene Beteiligungsgeschäft angewiesen. Da er nur im BDVM und/oder der VEMA organisierte Versicherungsmakler als Partner akkreditiert, hat er keine vertrieblichen Fixkosten in Form von Bürokostenzuschüssen o.ä., die Versicherer mit einer Ausschließlichkeitsorganisation nicht unerheblich belasten. Darüber hinaus schafft er mittelfristig eine dreistellige Zahl von Arbeitsplätzen im Underwriting und in der Betriebs- und Schadensachbearbeitung, z.B. in der Bundeshauptstadt Berlin, deren Arbeitslosenquote deutlich über dem Bundesdurchschnitt liegt.

Gewinne dieses Versicherers fließen in den Bundeshaushalt, Verluste werden daraus gedeckt. Und selbst wenn es mal ein Jahr geben sollte, in dem dieser Versicherer eine Combined Ratio von 110 % hat, d.h. die addierten Schadenaufwendungen und

die Betriebskosten betragen 110% der Netto-Beitragseinnahmen, dann überkompensieren die Einnahmen aus der Versicherungssteuer diesen Verlust immer noch, wenn man davon ausgeht, dass die dort versicherten Risiken bislang größtenteils unversichert oder bei ausländischen Gesellschaften in Deckung waren.

Der Wirtschaftsstandort Deutschland wird gestärkt, ESG-konforme Betriebsarten wie Sägewerke oder Recyclingbetriebe bekommen Existenz- und Planungssicherheit, Brandschutzmaßnahmen in diesen Betrieben amortisieren sich aufgrund der erzielten Beitragsnachlässe dafür sehr schnell und nicht zuletzt wird der Wettbewerb unter den Versicherern wieder angestachelt nach dem Motto „Wenn die Lourdia AG (das wäre ein passender und freier Name für diesen Versicherer) das Sägewerk für 20‰ eindeckt, dann können wir das auch für 18‰!“ Das könnte sich der Bereichsvorstand einer Pfefferminzia AG oder Hagebuttia VvaG sagen, die seit Jahrzehnten Feuerversicherungen für Sägewerke meideten wie der Teufel das Weihwasser und sich stattdessen eher auf Feuerversicherungen für Läger von unter Wasser liegenden Mühlsteinen in gesprinklerten Betonbunkern spezialisiert hatten.

Wenn Milliarden und Abermilliarden für die Steigerung unserer Verteidigungsfähigkeit und Ertüchtigung unserer Infrastruktur ausgegeben werden, dann sollte es eigentlich an ein paar Millionen nicht fehlen, die es braucht, um so einen Versicherer an den Start zu bringen.

Es ist mehr als verwunderlich, dass vor mir niemand auf diese wahrlich nicht bahnbrechende Idee gekommen ist. Ich werde einen Teil meiner Kräfte dafür einsetzen, die Gründung dieses Versicherers über unsere Genossenschaft, unseren Berufsverband und meine bescheidenen Beziehungen in die Politik hinein zu forcieren. Je schneller dieser Versicherer kommt, desto besser für alle Beteiligten. ◆

... und Sägewerke finden praktisch keinen Versicherungsschutz mehr für Feuerschäden.



Wir nehmen kein Blatt vor den Mund

IIn dem Bewusstsein, dass Ihre Gesellschaft nur die gesündesten 5% unserer Bevölkerung ohne Erschwernisse und weitere 5% mit einem Risikozuschlag anzunehmen bereit ist, wohingegen 90% an Zerberussen wie Ihnen und Ihren Kolleg:Innen scheitern, damit das versicherte Kollektiv nicht nur sauber, sondern rein bleibt, übersenden wir Ihnen einen weiteren Arztbericht für die oben genannte Person, verbunden mit der Frage, ob diese Person jetzt vielleicht zu den erlauchten 10% gehört, deren freundliches Anklopfen an die Türe des hanseatischen Götterboten von selbigem erhört wird.
Auszug aus einer E-Mail an einen privaten Krankenversicherer, der einen Antragsteller nach einem harmlosen Motorradunfall wegen dessen möglicher Folgen nicht angenommen hat und für den ein neues ärztliches Attest vorlag, das ihm Behandlungs- und Beschwerdefreiheit attestierte.

Wir sind selbstverständlich gerne bereit, unorganisierten Versicherern oder Versicherern, die scholzen (sprich: Erinnerungslücken wir unser kürzlich abgetretener Kanzler haben), unsere Mandate erneut zukommen zu lassen.
Auszug aus einer E-Mail an einen Versicherer, der eine ausgesprochene Kündigung nicht akzeptieren wollte, weil ihm unsere Maklervollmacht dazu fehlt, die er aber wenige Wochen zuvor schon erhalten und bestätigt hatte.

TRANSAKTIONSVERSICHERUNG – WARRANTY & INDEMNITY VERSICHERUNG: EIN UMFASSENDER ÜBERBLICK FÜR UNSERE MANDANTEN

In den letzten Jahren beobachten wir in der deutschen Wirtschaft eine deutliche Tendenz: Aufgrund struktureller, globaler, technologischer und demographischer Veränderungen kommt es vermehrt zu Verkäufen etablierter Unternehmen. Diese Entwicklung ist eine Folge verschiedener Faktoren, die die Unternehmenslandschaft nachhaltig beeinflussen.

Laut dem Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) und anderen Branchenquellen befinden sich derzeit etwa 30 % der mittelständischen Unternehmen in einer Phase der Nachfolgeplanung oder stehen vor einem Verkauf. Schätzungen zufolge werden jährlich rund 10.000 mittelständische Unternehmen in Deutschland vererbt oder verkauft. Besonders in Branchen wie Maschinenbau, Handel und Dienstleistungen ist eine erhöhte Verkaufsbereitschaft zu beobachten.

Der demographische Wandel führt dazu, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen. Gleichzeitig verändern technologische Innovationen und globaler Wettbewerbsdruck die Marktbedingungen. Unternehmen müssen sich anpassen oder werden verkauft, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

KOMPLEXITÄT BEI UNTERNEHMENSKÄUFEN UND -VERKÄUFEN

Der Verkauf oder Kauf eines Unternehmens ist ein komplexer Prozess. Dabei gilt es, zahlreiche Aspekte zu prüfen:

Unter anderem sind dies:

- Asset- oder Share Deal: Welche Transaktionsform ist sinnvoll?
- Gesellschaftsform: GmbH, AG, Limited oder andere Rechtsformen – welche Vor- und Nachteile bestehen?
- Betriebsübergänge: Wie gestaltet sich die Übertragung von Mitarbeitern und Betriebsstätten?
- Jahresabschlüsse und Finanzdaten: Welche Risiken verbergen sich in den Bilanzen?
- Verträge, Lizenzen und Genehmigungen: Sind alle rechtlichen Voraussetzungen erfüllt?



Verträge, Lizenzen und Genehmigungen:
Sind alle rechtlichen Voraussetzungen erfüllt?

Die Prüfzeiten werden zunehmend kürzer, was den Druck auf die beteiligten Parteien erhöht. Schnelles, präzises Handeln ist gefragt, um Transaktionen erfolgreich abzuschließen.

Der Nutzen von Transaktionsversicherungen

Gerade in diesem komplexen Umfeld kann eine Transaktionsversicherung eine wertvolle Unterstützung sein. Sie ermöglicht es, bestimmte Risiken, die bei Unternehmenskauf oder -verkauf bestehen, abzusichern. Beispielsweise können Garantien, Haftungsrisiken oder unbekannte Verbindlichkeiten durch eine entsprechende Deckung abgedeckt werden.



In Zeiten, in denen die Unternehmensnachfolge oder der Verkauf eines Betriebs ansteht, ist es sinnvoll, frühzeitig über eine Transaktionsversicherung nachzudenken. Sie kann dazu beitragen, Unsicherheiten zu minimieren, den Transaktionsprozess zu beschleunigen und die Risiken für alle Beteiligten zu reduzieren.

Wie Sie nun bereits gelesen haben, stand und steht unser Unternehmen in diesem Jahr im Rahmen eines internen Mergers vor einer bedeutenden Veränderung. Durch die Weichenstellung vor gut 20 Jahren waren wir gut darauf vorbereitet.

Im Rahmen des Risk-Managements beschäftigen wir uns nun seit Jahren für unsere Mandanten intensiv mit verschiedenen Aspekten der Transaktionsabsicherung. Obwohl wir persönlich diese Versicherung in unserem aktuellen Fall nicht benötigen, möchten wir unseren Mandanten die Bedeutung und Vorteile dieser speziellen Versicherungsart näherbringen.

Eine Transaktionsversicherung, oft auch als W&I-Versicherung bezeichnet, ist eine spezielle Form der Versicherung, die bei Unternehmenskäufen und -verkäufen eingesetzt wird. Sie dient dazu, finanzielle Risiken und Unsicherheiten, die mit den Garantien und Freistellungen im Kaufvertrag verbunden sind, abzufedern.

Was ist eine Warranty & Indemnity (W&I) Versicherung?

Die Warranty & Indemnity (W&I) Versicherung ist eine spezielle Form der Transaktionsversicherung, die bei Unternehmenskäufen und -verkäufen eingesetzt wird (Warranty & Indemnity Insurances = Gewährleistungs- und Freistellungsversicherungen). Sie schützt den Käufer vor finanziellen Risiken, die aus ungenauen oder falschen Garantien (Warranties) im Kaufvertrag entstehen können. Im Wesentlichen übernimmt die Versicherung die Haftung für bestimmte Garantien, die im Rahmen der Transaktion gegeben werden, und kann im Schadensfall für die finanziellen Folgen aufkommen..

> Sie schützt den Käufer vor finanziellen Risiken, die aus ungenauen oder falschen Garantien (Warranties) im Kaufvertrag entstehen können

Warum ist eine W&I-Versicherung sinnvoll?

Die Nutzung einer W&I-Versicherung bietet zahlreiche Vorteile, die sowohl den Transaktionsprozess erleichtern als auch das Risiko für die Beteiligten minimieren:

Schutz vor unerwarteten Risiken: Sie minimiert das Risiko, nach Abschluss der Transaktion für Garantien einzustehen, die sich später als falsch oder unvollständig herausstellen.

Vermeidung von Streitigkeiten: Durch die klare Absicherung können langwierige und teure Rechtsstreitigkeiten vermieden werden, was den Transaktionsprozess beschleunigt.

Verhandlungsflexibilität: Der Einsatz einer W&I-Versicherung kann die Verhandlungsposition stärken, da sie eine zusätzliche Absicherung gegen potenzielle Risiken bietet.

Schnellere Transaktionsabwicklung: Mit einer Versicherung kann der Abschlussprozess beschleunigt werden, da potenzielle Haftungsrisiken bereits abgedeckt sind.

Schutz für beide Parteien: Verkäufer können sich auf die Abwicklung konzentrieren, während Käufer sich vor versteckten Risiken schützen können.

Wann sollte man über eine W&I-Versicherung nachdenken?

Es gibt verschiedene Situationen, in denen der Ab-

schluss einer W&I-Versicherung besonders sinnvoll ist:

- Bei komplexen Transaktionen mit zahlreichen Garantien und Zusicherungen.
- Wenn die Verhandlungsparteien unterschiedliche Risikobereitschaften haben.
- Bei Akquisitionen in unsicheren oder volatilen Märkten, z.B. bei Unternehmen mit unklarer Historie oder in Branchen mit hohen regulatorischen Risiken.
- Wenn eine schnelle Abwicklung gewünscht wird, um den Deal nicht unnötig zu verzögern.
- Bei Transaktionen, bei denen die Due-Diligence-Ergebnisse Unsicherheiten aufweisen.

Wann ist eine Beratung sinnvoll?

Um die passende Absicherung zu finden, empfiehlt es sich, uns als Risiko-Berater hinzuzuziehen. Wir helfen dabei die verschiedenen Angebote zu vergleichen, individuelle Risiken zu identifizieren und die optimale Lösung zu wählen. Besonders bei komplexen Deals oder Unsicherheiten hinsichtlich der Garantien ist eine individuelle Beratung unerlässlich, um die bestmögliche Absicherung zu gewährleisten.

Entwicklung der W&I-Versicherung

Die W&I-Versicherung hat ihre Ursprünge in den 1990er Jahren in den USA, wo sie zunächst bei großen M&A-Transaktionen (Merger & Akquisition) eingesetzt wurde. Mit zunehmender Komplexität und Internationalisierung von Unternehmenskäufen hat sich diese Versicherungsart seit den frühen 2000er Jahren auch in Europa etabliert und ist heute ein fester Bestandteil bei internationalen Unternehmenskäufen und -verkäufen.

Die W&I-Versicherung hat ihre Ursprünge in den 1990er Jahren in den USA, wo sie zunächst bei großen M&A-Transaktionen eingesetzt wurde



Wichtigkeit:
Transaktionsversicherungen sind in der heutigen M&A-Praxis weit verbreitet und werden als wichtiges Instrument für die Absicherung von Unternehmenskäufen und -verkäufen angesehen. Sie helfen, Risiken zu minimieren und einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion zu gewährleisten.

Im Rahmen unseres Leistungsspektrums Risk-Solutions bieten wir Versicherungslösungen sowohl für den Unternehmensverkäufer als auch den Unternehmenskäufer an.

PRAKTISCHE ANWENDUNGEN UND SCHADENBEISPIELE

Im Rahmen des Unternehmensverkaufs verlangt der Käufer vom Verkäufer Garantien und Zusicherungen über die Zielgesellschaft abzugeben. Diese Garantien umfassen regelmäßig rechtliche, finanzielle und betriebliche Aspekte des Zielunternehmens.

Beispiele für typische Garantien:

- Die wesentlichen Verträge, einschließlich der Verträge mit den zehn größten Lieferanten und den zehn größten Kunden, sind rechtlich wirksam geschlossen und sind nicht gekündigt oder in sonstiger Weise beendet worden.

- Die Jahresabschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung erstellt und vermitteln ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Zielgesellschaft.

- Alle Steuererklärungen der Zielgesellschaft wurden rechtzeitig, richtig und vollständig abgegeben und alle fälligen Steuern entrichtet.

Falls sich diese Garantien als unzutreffend erweisen, haftet der Verkäufer oft bis zur vollständigen Höhe des Kaufpreises. Dies kann eine erhebliche finanzielle Belastung darstellen, wenn unvorhergesehene Themen nach Abschluss der Transaktion entdeckt werden. Hier kann der Versicherungsvertrag / die Police die unentdeckten Risiken übernehmen – sie fungiert als Absicherung und ersetzt die



Schäden, wenn der Verkäufer für die Unrichtigkeit der Garantien und Zusicherungen durch den Käufer in Anspruch genommen wird.

Vorteile der Versicherungslösung für den Verkäufer:

- Keine Haftung mit dem privaten Vermögen: Die Versicherung schützt das Vermögen und die Erlöse aus dem Unternehmensverkauf vor möglichen Ansprüchen, die nach dem Verkauf geltend gemacht werden könnten. Das erhöht die Planungssicherheit für die Zukunft nach dem Unternehmensverkauf.

- Reibungsloser Übergang von Verkäufer zu Käufer
  Durch die Absicherung werden steuerliche, finanzielle und rechtliche Überraschungen vermieden, die den erfolgreichen Übergang des Unternehmens stören könnten. Dies trägt zum Erfolg der Transaktion bei und stellt sicher, dass alle Beteiligten mit einem sicheren Gefühl in die Zukunft blicken können.

- Schutz vor unerwarteten Verbindlichkeiten wie fehlerhaften Bilanzen, nicht offengelegten Schulden, etc.

Ein Käufer möchte sich gegen unbekannte Risiken absichern, die aus der Übernahme eines Unternehmens resultieren. Diese Risiken umfassen die Möglichkeit, dass die Zusicherungen und Garantien des Verkäufers nicht der Wahrheit entsprechen. Solche Garantieverletzungen können erhebliche finanzielle Verluste nach sich ziehen. Die von uns offerierte Versicherungslösung übernimmt die Haftung, wenn der Verkäufer gegen Zusicherungen und Garantien verstößt, und ermöglicht Ihnen, Ansprüche direkt an den Versicherer zu richten, anstatt den Verkäufer in Anspruch zu nehmen.

Ein Käufer erwirbt ein Unternehmen, das in den letzten Jahren Umweltverstöße begangen hat. Nach der Übernahme entdeckt er, dass die Garantien bezüglich Umweltauflagen unvollständig waren. Die W&I-Versicherung übernimmt die Kosten für die Nachbesserung und mögliche Bußgelder.

Bei einer Akquisition stellt sich heraus, dass die Umsatzzahlen im Kaufvertrag zu optimistisch dargestellt wurden. Die Versicherung deckt den entstandenen Schaden ab, sodass der Käufer vor unerwarteten finanziellen Belastungen geschützt ist.

Vorteile der Versicherungslösung für den Unternehmenskäufer

- Risikominimierung
  Die von uns empfohlene Deckung schützt vor unerwarteten Verbindlichkeiten und Risiken, die aus der Übernahme des Unternehmens entstehen können. Dies umfasst beispielsweise fehlerhaft

erstellte Jahresabschlüsse, nicht offengelegte Verbindlichkeiten, steuerliche Nachforderungen oder rechtliche Streitigkeiten.

Insbesondere ist der Umfang der Haftungsabdeckung bei W&I-Versicherungen sehr uneinheitlich

- Vermeidung von Ausfallrisiken
  Der Versicherer als Anspruchsgegner minimiert Abhängigkeit von der Zahlungsfähigkeit des Verkäufers.
- Erleichterte Verhandlungen
  Flexibel wählbare Versicherungssumme erleichtert Verhandlungen, indem Haftungsfragen auf die Versicherung übertragen werden.

Kurz und bündig:
Eine Käuferpolice entschädigt Käufer für Verluste aus Verletzungen von Garantien und steuerlichen Freistellungsverpflichtungen, die mit dem Verkäufer im Unternehmenskaufvertrag vereinbart wurden. Sie gibt dem Käufer die Möglichkeit, Ansprüche direkt gegen die Versicherung zu richten, ohne diese zunächst gegenüber dem Verkäufer geltend zu machen.

Eine Verkäuferpolice entschädigt den Verkäufer für Verluste aus Ansprüchen, die vom Käufer wegen Verletzung der im Unternehmenskaufvertrag vereinbarten Garantien und steuerlichen Freistellungsverpflichtungen geltend gemacht werden. ◆

FAZIT:
Eine Transaktion geht mit zahlreichen Risiken einher. Einige davon lassen sich durch W&I-Versicherungen oder weiteren Transaktionsversicherungen abdecken. Bei der Auswahl sollte aber nicht nur auf die Kosten geschaut werden.

Insbesondere ist der Umfang der Haftungsabdeckung bei W&I-Versicherungen sehr uneinheitlich.

Niedrigere Prämien korrelieren häufig mit einem geringeren Deckungsgrad der Garantien und Freistellungen und damit mit deutlich reduzierten Versicherungsleistungen.

Unternehmen sollten frühzeitig im Transaktionsprozess den Kontakt zu uns suchen, um gemeinsam eine passende Lösung zu entwickeln.

Wir stehen Ihnen dabei beratend zur Seite und beantworten gern Ihre Fragen.

Bitte sprechen Sie uns bei einem geplanten Verkauf unter Einbindung einer W&I-Versicherungslösung oder einem geplanten Erwerb, bei dem Sie eine W&I-Versicherung einsetzen möchten, frühzeitig an. Wir führen Sie durch den gesamten Prozess.

Wir nehmen kein Blatt vor den Mund

Ich traue es der … durchaus zu, ein G-Modell AMG in Deckung zu halten, ohne den Fortbestand des ganzen seit 1691 bestehenden Vereins zu riskieren.
Auszug aus einer Mail an einen Kfz-Versicherer in der Rechtsform des Versicherungsvereins, der einen schadenfrei verlaufenden Kfz-Vertrag, in dem ein AMG-G-Klasse-Modell versichert ist, kündigen wollte.

Falls es bei Ihrer Firma, die damals noch den schönen Namen …erische Rentenanstalt trug, keinen Anstaltsinsassen mehr gibt, der sich mit dem Netz-Versorgungswerk auskennt, kann ich Ihnen gerne nähere Auskünfte zu diesem damals äußerst kundenfreundlichen Versorgungswerk geben. *Auszug aus einer Mail an einen Lebensversicherer, der sich mit den Modalitäten eines Versorgungswerks dieses Versicherers aus den 1990er-Jahren ungefähr so gut auskannte wie ein Elefant in New-York.*

Wenn ein Geldinstitut meint, einen Versicherungsvertrag vermitteln zu können, muss man nach groben Fehlern, die im Zweifelsfall die Ersatzpflicht verhindern, nicht lange suchen.
Auszug aus dem Brief an einen Versicherer, den wir nach Überprüfung der Verträge eines bislang über eine Bank betreuten Kunden geschickt haben.

Offensichtlich gibt es bei den seinerzeit angesprochenen Herren immer noch gewisse Unklarheiten beim Verständnis des Satzes „Wir sind der Ursprungsvermittler dieses Vertrags“.
Auszug aus einer E-Mail an einen Krankenversicherer, der von uns nach einem Vertragsänderungswunsch ein Maklermandat des Kunden verlangte, obwohl wir den Vertrag vermittelt hatten



Pensions-Partner GmbH informiert:

BETRIEBLICHES VERSORGUNGSWESEN: DIE BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG ALS SCHLÜSSEL ZUR MITARBEITERBINDUNG …

und innovativen Vergütungsstrategie als sinnstiftende Ergänzung zur betrieblichen Altersvorsorge

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) gewinnt als Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung immer mehr an Bedeutung – und bietet sich als sinnvolle Erweiterung bestehender Versorgungssysteme wie der betrieblichen Altersversorgung (bAV) an. Immer mehr Unternehmen denken Versorgung heute ganzheitlich: Sie kombinieren langfristige Vorsorge für das Alter mit kurzfristig wirksamen Gesundheitsleistungen und stärken so ihr Employer Branding ebenso wie die Mitarbeitendenbindung.

In der heutigen Arbeitswelt sind Unternehmen ständig auf der Suche nach nachhaltigen Strategien, um Talente zu gewinnen und langfristig zu binden. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) gewinnt dabei zunehmend an Bedeutung als integraler Bestandteil einer modernen, ganzheitlichen Vergütungs- und Benefits-Strategie.

Mitarbeiterbindung durch ganzheitliche Versorgung

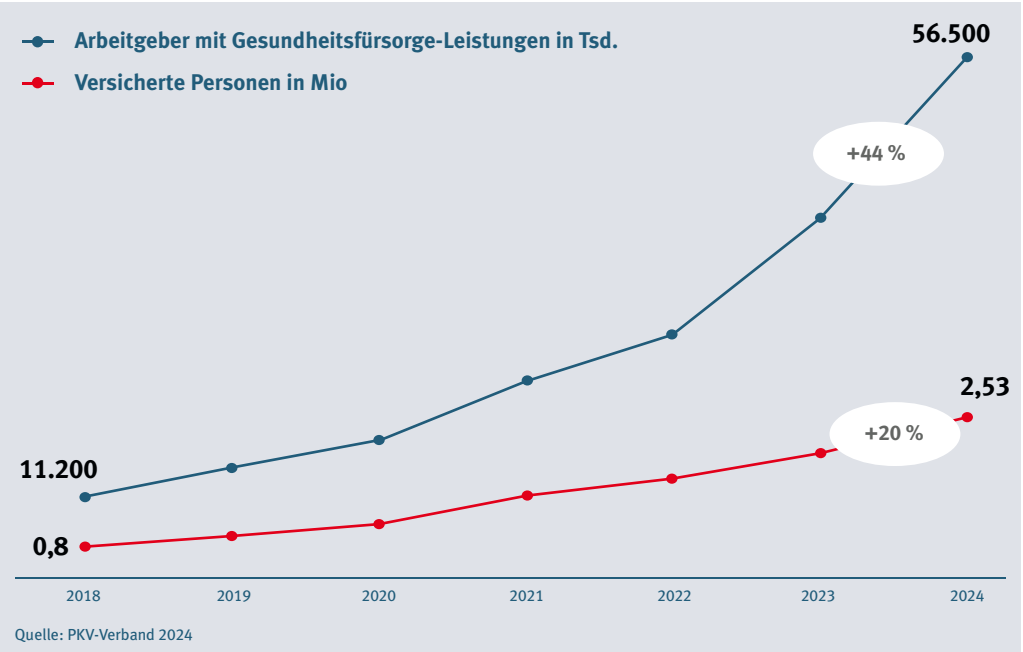
Die Kombination aus betrieblicher Altersvorsorge (bAV) und bKV ist mehr als nur eine Erweiterung des Benefits-Portfolios – sie ist ein klares Signal für Verantwortungsbewusstsein und Fürsorge. Während die bAV die finanzielle Sicherheit im Ruhestand sichert, bietet die bKV unmittelbaren Mehrwert im Alltag der Mitarbeitenden. Schnelle Facharzttermine, digitale Gesundheitsservices und eine unkomplizierte Abwicklung von Rechnungen verbessern die Lebensqualität der Mitarbeitenden spürbar.

Diese umfassende Versorgung stärkt die emotionale Bindung der Mitarbeitenden an das Unternehmen, erhöht die Zufriedenheit und fördert die Loyalität. In Zeiten des Fachkräftemangels und zunehmender Unsicherheiten ist es für Unternehmen essenziell, ein attraktives Sicherheitsnetz zu bieten, das sowohl heute als auch in Zukunft trägt.

Innovative Vergütungsformen im Rahmen der Gesamtkonzeption

Die Integration der bKV in die Gesamtvergütung eröffnet neue Wege der Mitarbeiterbindung und Dif-

In der heutigen Arbeitswelt sind Unternehmen ständig auf der Suche nach nachhaltigen Strategien, um Talente zu gewinnen und langfristig zu binden.



Quelle: PKV-Verband 2024

ferenzierung im Wettbewerb um Talente. Unternehmen, die auf innovative Vergütungsmodelle setzen, positionieren sich als moderne Arbeitgeber, die individuelle Bedürfnisse erkennen und wertschätzen.

Es gibt modulare Angebote, die auf unterschiedliche Lebensphasen und Bedürfnisse der Mitarbeitenden eingehen

Die bKV kann dabei flexibel gestaltet werden, etwa durch modulare Angebote, die auf unterschiedliche Lebensphasen und Bedürfnisse der Mitarbeitenden eingehen. So wird die Vergütung nicht nur monetär, sondern auch durch nachhaltige, gesundheitliche und soziale Benefits aufgewertet – ein entscheidender Vorteil im Kampf um Fachkräfte.

Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung als Differenzierungsmerkmale

Unternehmen, die beide Angebote – bAV und bKV – in ihre Gesamtvergütung integrieren, demonstrieren ihr Engagement für nachhaltige Fürsorge und soziale Verantwortung. Dies stärkt das Employer Branding, fördert das Vertrauen der Mitarbeitenden und trägt zur Erreichung sozialer Nachhaltigkeitsziele bei.

STARKE ZAHLEN – STARKES SIGNAL

Zum 31.12.2024 boten über 56.000 Unternehmen ihren Mitarbeitenden eine zusätzliche Gesundheitsversorgung an – das ist mehr als das Zehnfache gegenüber 2015. Insgesamt profitieren mittlerweile 2,5 Millionen Personen von einer betrieblichen Kranken- oder Pflegeversicherung, davon rund 460.000 im Bereich der betrieblichen Pflegeversicherung.

Auch die betriebliche Altersversorgung hat sich als zentraler Baustein der Mitarbeitendenbindung etabliert.

Die Kombination beider Angebote wirkt wie ein Zukunftsversprechen des Unternehmens: „Wir kümmern uns – um deine Gesundheit heute und deine Sicherheit von morgen."
(siehe Schaubild oben)

Attraktiv für Arbeitgeber und Arbeitnehmer: Die Kombination aus betrieblicher Altersvorsorge und Krankenversicherung

Diese strategische Kombination zahlt sich auf beiden Seiten aus. Mitarbeitende profitieren von einer ganzheitlichen Absicherung, die sowohl ihre aktuellen gesundheitlichen Bedürfnisse abdeckt als auch den Vermögensaufbau für den Ruhestand fördert. Der Zugang ist bewusst niedrigschwellig gestaltet: Die bKV verzichtet auf Gesundheitsfragen und umfasst auch bestehende Vorerkrankungen, während die bAV von attraktiven gesetzlichen Fördermöglichkeiten profitiert. So wird für viele Mitarbeitende sichtbar, dass ihr Arbeitgeber ihre Bedürfnisse in verschiedenen Lebensphasen ernst nimmt – was nachweislich die Zufriedenheit steigert und die Bindung an das Unternehmen stärkt.

Vorteile für den Arbeitgeber:

Unternehmen, die sowohl bAV als auch bKV anbieten, verschaffen sich im Wettbewerb um Fachkräfte einen deutlichen Vorsprung. Zudem lassen sich krankheitsbedingte Ausfallzeiten messbar reduzieren – etwa durch digitale Arztkonsultationen, Rezeptservices oder gezielte Vorsorgeangebote. Studien belegen: Die Kombination aus Gesundheits- und Altersvorsorge erhöht nicht nur die Zufriedenheit der Mitarbeitenden, sondern auch das Gefühl der Wertschätzung – ein entscheidender Faktor in Zeiten steigender Fluktuation.

Zufriedenheit in der Belegschaft	Im Durchschnitt bis zu	Empfundene Wertschätzung	Psychische Erkrankungen
+15 %	100 €	+23 %	+52 %
bei Angebot eines arbeitgeberfinanzierten Gesundheitspaketes*	privat Ausgaben pro Monat/ Haushalt für Gesundheitsleistungen (Deutsches Ärzteblatt, 2021)	bei Angebot eines arbeitgeberfinanzierten Gesundheitspakets*	AU-Fälle im Zehnjahresvergleich (2013/2023)= DAK Psychoreport 24

Quelle: infas quo, 2021

Flexible Benefits für individuelle Bedürfnisse:
Immer mehr Unternehmen setzen auf flexible Benefits-Modelle. Mitarbeitende erhalten ein monatliches Budget, das sie individuell auf verschiedene Angebote aufteilen können – beispielsweise zwischen bAV und bKV. Je nach Lebensphase und persönlichen Prioritäten wählen sie selbst, ob sie stärker in ihre Altersvorsorge investieren oder die sofortige Absicherung durch Gesundheitsleistungen bevorzugen.

Studien bestätigen den Mehrwert: Gesundheitsförderung ist heute kein „Nice to have“ mehr, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor im Employer Branding: +15 % höhere Zufriedenheit in der Belegschaft und +23 % mehr empfundene Wertschätzung gegenüber dem Arbeitgeber.
(siehe Schaubild oben)

Einfache Verwaltung durch den Arbeitgeber mit der Administrationslösung der Pensions-Partner GmbH
Auch in der Verwaltung überzeugt die betriebliche Krankenversicherung (bKV) durch unkomplizierte Prozesse. Die Einführung erfolgt in der Regel über eine Erstmeldung per elektronischer Liste oder ein Onlineportal, während die laufende Administration durch digitale Tools effizient gestaltet wird. Technische Schnittstellen ermöglichen eine weitgehend automatisierte Abwicklung, was den administrativen Aufwand für Unternehmen deutlich reduziert.

Die bKV funktioniert nach dem Kostenerstattungsprinzip – Mitarbeitende gehen in Vorleistung und reichen ihre Rechnungen zur Erstattung ein. Die Leistungen sind steuerfrei gemäß § 3 Nr. 1a EStG. Durch die Nutzung der Sachbezugsregelung mit bis zu 50 EUR monatlich pro Mitarbeitenden entstehen dem Unternehmen keine zusätzlichen Steuer- oder Sozialabgaben.

Gleichzeitig können sowohl die Beiträge zur bKV als auch die Arbeitgeberabgaben zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV) gewinnmindernd als Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

FAZIT:
Die betriebliche Krankenversicherung ist ein strategisches Instrument, um Mitarbeitende langfristig zu binden, innovative Vergütungsansätze zu realisieren und sich im Wettbewerb, um Talente zu differenzieren. Sie schafft eine moderne, nachhaltige und ganzheitliche Personalstrategie, die heute und in Zukunft wirkt.

Die Pensions-Partner unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung und Verwaltung dieser Benefits, sorgt für reibungslose Abläufe und bietet maßgeschneiderte Lösungen. Pensions-Partner unterstützt Unternehmen nicht nur bei der Gestaltung leistungsstarker bAV-Lösungen, sondern zunehmend auch bei der Integration der bKV als sinnvolle Ergänzung. Von der Marktanalyse über die Ausschreibung bis hin zur Kommunikation mit Mitarbeitenden und der Implementierung digitaler Verwaltungsprozesse begleiten wir Unternehmen ganzheitlich auf dem Weg zu einer modernen, zukunftsorientierten Versorgungsstrategie.

Die betriebliche Krankenversicherung ergänzt die betriebliche Altersversorgung nicht nur administrativ und steuerlich sinnvoll, sondern schafft vor allem einen erlebbaren Mehrwert für Mitarbeitende – und macht aus Fürsorge ein echtes Unternehmensversprechen.

Sie wünschen weiterführende Informationen? Dann freuen wir uns über Ihre Nachricht an:

PENSIONSPARTNER

Pensions-Partner GmbH | Vasilios Kiossis
07031/7632620
info@pensions-partner.com

Gesundheitsförderung ist heute kein „Nice to have“ mehr, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor im Employer Branding

Pensions-Partner GmbH informiert:

DER EINSATZ VON LEBENSARBEITSZEITKONTEN IM RAHMEN VON RESTRUKTURIERUNGSMASSNAHMEN: EINE ZUKUNFTSORIENTIERTE LÖSUNG, INSBESONDERE BEI SOZIALPLANABWÄGUNGEN

Die aktuelle konjunkturelle Lage in Deutschland ist herausfordernd: Prognosen deuten auf eine Phase der Stagnation oder sogar anhaltende Rezession hin.



Vor diesem Hintergrund sind die Entscheidungen, die Unternehmen heute treffen, maßgeblich für ihre zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Umfragen des arbeitgebernahen Instituts der deutschen Wirtschaft zeigen, dass zahlreiche deutsche Unternehmen bereits für 2025 einen Stellenabbau planen – eine Entwicklung, die durch aktuelle wirtschaftliche Nachrichten, insbesondere aus der Industrie, bestätigt wird.

Abfindungszahlungen – eine bewährte, aber nicht immer optimale Lösung

Häufig setzen Unternehmen bei Personalabbauprogrammen auf Abfindungszahlungen, um freiwillige Austrittsmodelle zu fördern oder Kündigungsschutzklagen zu vermeiden. Dabei erhalten Mitarbeitende eine Einmalzahlung, die sich in der Regel nach ihrer Dienstzugehörigkeit und ihrem aktuellen Gehalt bemisst. Obwohl diese Methode etabliert ist, bringt sie erhebliche Nebenwirkungen mit sich: Das Betriebsklima leidet, die Mitarbeitermotivation sinkt, und es können Konflikte mit Arbeitnehmervertretungen sowie negative Publicity entstehen.

Innovative Alternative: Lebensarbeitszeitkonten (LAZ) – eine Lösung, die insbesondere bei Sozialplanabwägungen erheblichen Mehrwert bietet

Eine vielversprechende Alternative stellen Lebensarbeitszeitkonten dar. Bei dieser Lösung zahlt der Arbeitgeber anstelle einer einmaligen Abfindung einen einmaligen Beitrag in ein LAZ für die betroffenen Mitarbeitenden ein. Diese gehen anschließend zeitnah in eine Freistellung, bis das angesparte Budget aufgebraucht ist. Dieses Vorgehen lässt sich deutlich positiver kommunizieren und trägt dazu bei, den sozialen Frieden im Unternehmen zu wahren.

Vorteile für das Unternehmen

- Vollständige Erfassung der Aufwendungen im Restrukturierungsjahr
- Effektive Reduzierung des Headcounts
- Kostenneutralität im Vergleich zu klassischen Abfindungsmodellen
- Vermeidung bilanzieller Belastungen
- Erhalt des Betriebsfriedens durch sozialverträgliche Maßnahmen

Vorteile für die Mitarbeitenden:

- Geringe bis keine Einbußen in der gesetzlichen Rentenversicherung während der Freistellungsphase

- Fortführung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung
- Möglichkeit, die Freistellungsphase als Brücke in den Rentenübergang zu nutzen
- Flexibilität bei der Laufzeit und Vergütung (zwischen 70 % und 130 % des regulären Gehalts)
- Schutz des Guthabens im Insolvenzfall
- Bei Tod oder vorzeitigem Störfall wird das Restguthaben ausgezahlt

Besonderer Hinweis:
Diese Lösung ist insbesondere bei Sozialplanabwägungen äußerst interessant, da sie eine sozialverträgliche und nachhaltige Alternative zu klassischen Abfindungen darstellt. Sie trägt dazu bei, die sozialen und betrieblichen Interessen ausgewogen zu berücksichtigen und den Veränderungsprozess konstruktiv zu gestalten.

Wir empfehlen Unternehmen, frühzeitig mit uns in Kontakt zu treten, um gemeinsam eine maßgeschneiderte Lösung zu entwickeln. Wir stehen Ihnen dabei mit unserer Expertise beratend zur Seite und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Geänderte Voraussetzungen eröffnen neue Möglichkeiten für sozialverträgliche Personalanpassungen

Die aktuellen Entwicklungen bei den Spitzenorganisationen der Sozialversicherung haben die Rahmenbedingungen deutlich verbessert. Bisher war die Position, dass unwiderrufliche Freistellungen im Rahmen von Personalabbaumaßnahmen über Wertguthaben nur dann möglich sind, wenn eine zwingende Ansparphase für das Wertguthaben vorhanden ist. Diese Ansparphase ist jedoch im oben skizzierten Modell nicht vorgesehen und wurde auch in der jüngsten Diskussion nicht mehr explizit gefordert.

Durch diese Änderung der rechtlichen Voraussetzungen steht Unternehmen nun ein attraktives und flexibles Instrument für sozialverträgliche Personalanpassungsmaßnahmen zur Verfügung. Insbesondere ermöglicht diese Lösung eine nachhaltige Gestaltung von Restrukturierungsprozessen, bei denen die Interessen der Mitarbeitenden gewahrt bleiben und gleichzeitig betriebliche Erfordernisse erfüllt werden.

Erweiterung und Bedeutung:

Diese Entwicklung ist ein bedeutender Schritt in Richtung einer sozialverträglichen Personalpolitik.

Wir empfehlen Unternehmen, frühzeitig mit uns in Kontakt zu treten, um gemeinsam eine maßgeschneiderte Lösung zu entwickeln.

Sie erlaubt es Unternehmen, auf bewährte Instrumente wie Lebensarbeitszeitkonten oder Wertguthaben zurückzugreifen, um Personalabbauprozesse sozialverträglicher zu gestalten. Dabei können Mitarbeitende durch Freistellungen, die auf Wertguthaben basieren, in ihrer sozialen Absicherung gestärkt werden, während das Unternehmen gleichzeitig die Flexibilität erhält, die notwendigen Anpassungen vorzunehmen.

FAZIT:
Die veränderten Voraussetzungen bieten eine wertvolle Chance, Personalrestrukturierungen verantwortungsvoll und im Sinne aller Beteiligten zu gestalten. Insgesamt bietet sich durch das Angebot einer Abfindungszahlung via LAZ eine Möglichkeit, erforderliche Restrukturierungen mit weniger Reibung im Unternehmen umzusetzen. Sowohl Mitarbeitende als auch Unternehmen profitieren aufgrund vielseitiger Vorteile.

Wir empfehlen Unternehmen, diese neuen Möglichkeiten frühzeitig zu prüfen und in ihre Restrukturierungsstrategie zu integrieren. Der Versicherungsmarkt bietet Produktlösungen, die wir gern gemeinsam mit unseren Kunden im Hinblick auf die unternehmensindividuellen Anforderungen betrachten.

Gerne stehen wir Ihnen beratend zur Seite, um individuelle Lösungen zu entwickeln, die sowohl rechtlich sicher als auch sozialverträglich sind.

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder interessiere sich für die von uns offerierte Lösung?
Wir freuen uns über Ihre Nachricht.



PENSIONSPARTNER

Pensions-Partner GmbH | Vasilios Kiossis
07031/7632620
info@pensions-partner.com

FAHRRAD TIPP



HIMMELSGLÜCK, GOLDSTADT UND EIN LOST PLACE

Unser diesjähriger Fahrrad-Tipp führt in den Nordschwarzwald auf die Enz-Nagold-Platte und entlang der beiden Flüsschen, die dafür namensgebend waren. Die Tour ist so konzipiert, dass ihre einzig nennenswerte Steigung gleich am Anfang liegt.



Streckenverlauf: Unser Start ist in Bad Liebenzell. Gebührenfreie Parkplätze ohne Parkzeitbeschränkung gibt es in der Regulastraße, die zwischen der Bahnstrecke und der Nagold verläuft. Wir starten in nördlicher Richtung. Wo der Parkplatzstreifen aufhört, schieben wir das Fahrrad auf einem Fußgängersteg über die Nagold und halten uns dann links in südlicher Richtung auf dem Ostweg des Schwarzwaldvereins.

Nach 200 m erreichen wir den Lengenbach, der hier in die Nagold mündet und folgen dem Weg rechts aufwärts entlang seinem Verlauf. Wir erreichen die B463, folgen ihr kurz nach links und biegen gleich darauf nach rechts in die Hugo-Mäulen-Straße ab. Beim Hotel Löwen, das wir nach etwa 150 m erreichen, biegen wir links in die Baumstraße ab. In diese Richtung zeigt auch das grüne Radwegesymbol.

Über die Weiherstraße geht es bergauf aus dem Kurort hinaus in einen lichten Wald, immer dem Lengenbach entlang. Der Weg geht in einen Schotterbelag über und zweigt alsbald nach links ab, Fahrradwegmarkierung Beinberg 2,7, Oberlengenhardt 4,5, Maisenbach 4,9 km. Jetzt wird auch der Anstieg etwas steiler.

Der Weg nimmt eine Serpentine und jetzt wird auch seine Oberflächenbeschaffenheit für ein Rennrad etwas problematisch, mit einem Tourenrad, Mountain- oder Gravelbike ist sie jedoch gut zu bewältigen. An einer Spitzkehre verzweigt sich der Weg und wir biegen scharf rechts in Richtung Maisenbach weiter bergauf.

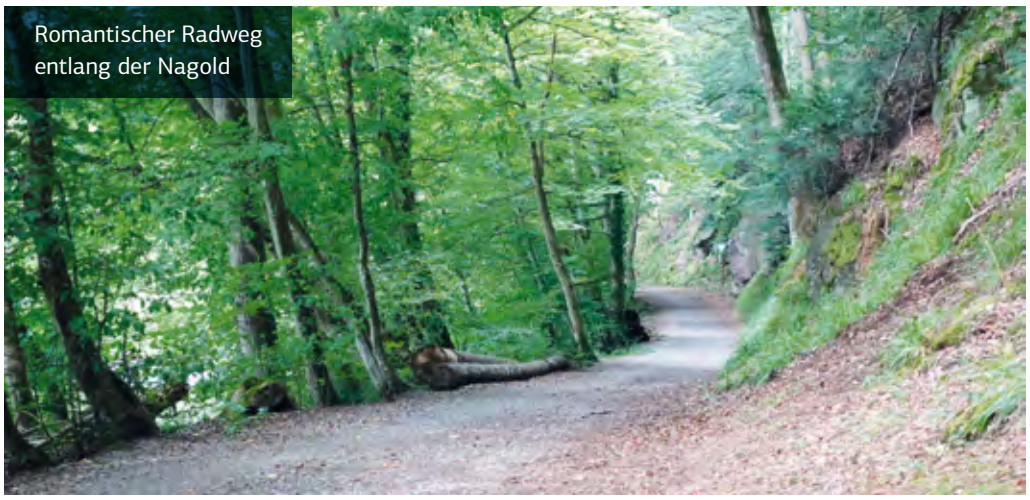
Alsbald wird die Steigung moderat und der von dichtem Nadelwald gesäumte Schotterweg führt uns auf die Hochfläche der Enz-Nagold-Platte. An



Bad Liebenzell

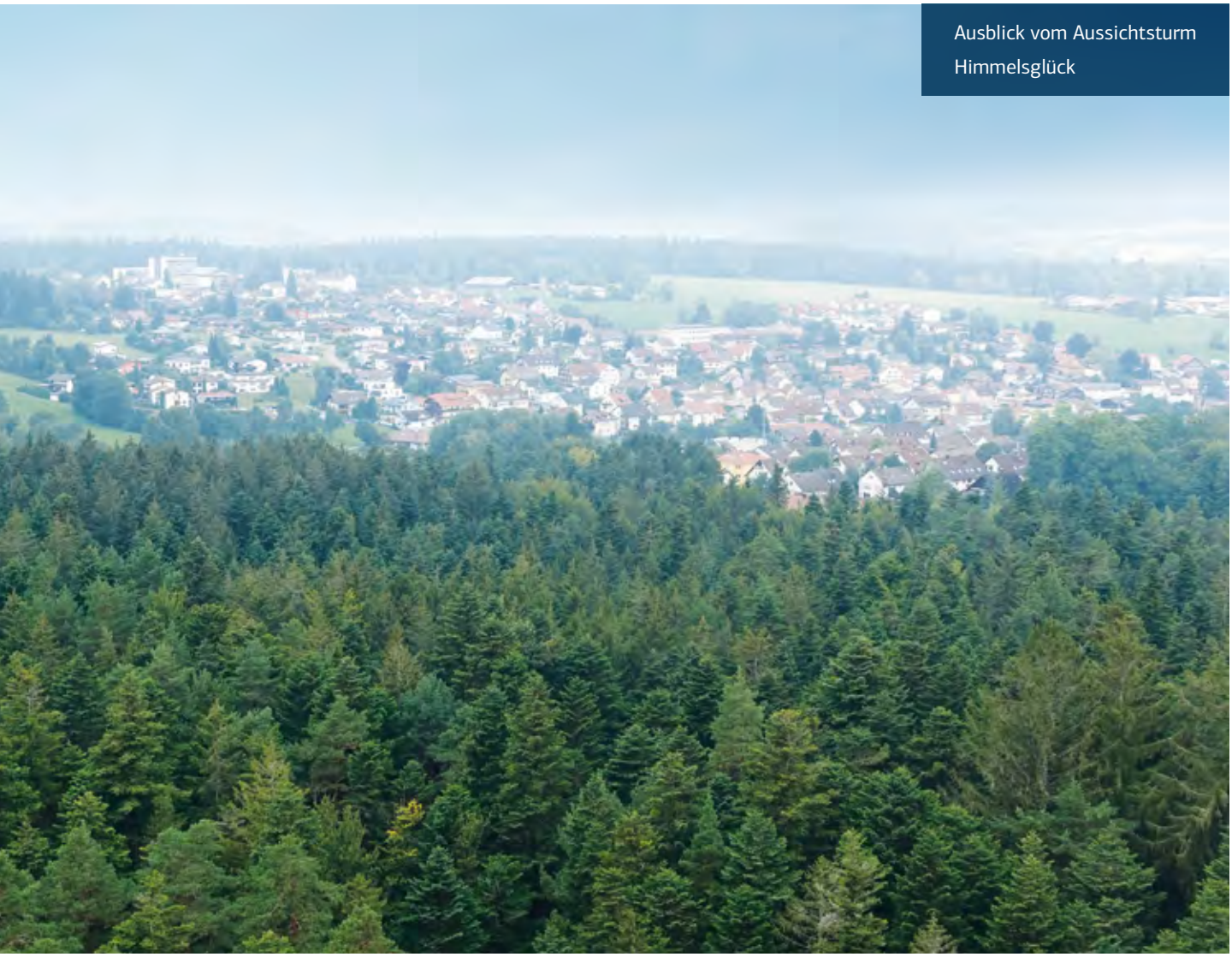


1 Aussichtsturm Himmelsglück
2 Lost Place Charlottenhöhe
3 Einkehrmöglichkeit Kupferhammer
4 Bannwald



Romantischer Radweg entlang der Nagold

der nächsten Abzweigung halten wir uns links und folgen der Beschilderung Oberlengenhardt 2,9, Maisenbach 1,5 km. Es folgt nochmals ein kurzer Anstieg, wir gelangen zur Kreisstraße zwischen Maisenbach und der L343 und tauchen schräg gegenüber auf die Winterhaldenweg wieder in den Nadelwald ein, der uns immer noch leicht bergauf führt. Wir erreichen einen asphaltierten Weg. Die Radwegemarkierung lässt uns hier im Stich. Wir halten uns nach rechts, schon nach 50 m zeigt die Radwegemarkierung geradeaus. An dieser Stelle befindet sich links ein Kleindenkmal, ein Wegweiserstein aus dem Jahre 1872 des damaligen Oberamts Neuenbürg.



Ausblick vom Aussichtsturm Himmelsglück

Der Betonplattenweg führt uns an den Ortsrand von Oberlengenhardt, wo er bei einem leichten Rechtsknick in Asphalt übergeht und in den Ort hinein führt (Lengenbachweg). Wir erreichen die Hauptstraße und halten uns hier markierungsgemäß nach links (Schild Schömberg 2,9 km).

Für einige 100 m folgen wir der schwach befahrenen Hauptstraße, eher wir vor einer eingezäunten Weide mit altem Baumbestand nach rechts geleitet werden. Es geht an einem Biobauernhof vorbei nochmals bergauf und wir erreichen die L346. Halbrechts können wir schon den Ausssichtsturm Himmelsglück erkennen. Wir überqueren die Landstraße geradeaus in einen asphaltierten Feldweg.

Am Waldrand angekommen, fahren wir entgegen der geradeaus weisenden Radwegmarkierung nach rechts in einen Schotterweg und nach ca. 250 m erneut nach rechts in ein Stück naturnaher Weg, um zum Aussichtsturm zu gelangen.

Der Turm ist ein noch ziemlich neuer Vertreter seiner Art, er wurde im Jahre 2021 eröffnet und er verfügt über die neuzeitliche Errungenschaft eines Aufzugs. Wenn er funktioniert, kann man sich die 300 Stufen auf seine 50 m hohe Aussichtsplattform ersparen. An diesem frühherbstlichen und etwas windigen Mittwochvormittag hat sich kein weiterer Besucher an das Himmelsglück verirrt.

Da ich im Schwarzwaldverein aktiv bin, löse ich am Automaten eine ermäßigte Ehrenamtskarte für 5,50 € (normaler Eintrittspreis 7,50 €, Preisstand September 2024) und ich habe Glück, der Aufzug funktioniert.

Bei guter Fernsicht bietet sich im Norden ein Blick bis zum Odenwald, im Nordosten sind Stromberg, Heuchelberg und die Löwensteiner Berge zu erkennen, im Osten die östliche Schwäbische Alb. In westlicher Richtung gleitet der Blick über den Nordschwarzwald. Nach Süden hin versperrt ein bewaldeter Höhenzug einen weiteren Blick.

Die Wetter-App auf meinem Smartphone verkündet für meinen Standort zwar absolut klare Sicht, meine Augen erkennen jedoch einen leichten Dunstschleier, der die Sicht auf etwa 15 km Luftlinie einschränkt.

Aussichtsturm Himmelsglück





Historischer Markungsstein



Hinweistafel auf die vom Himmelsglück bei klarer Sicht erkennbaren Ziele

Bei guter Fernsicht bietet sich im Norden ein Blick bis zum Odenwald, im Nordosten sind Stromberg, Heuchelberg und die Löwensteiner Berge zu erkennen...

Auf der Plattform gibt es zwei kostenlos zu benutzende Ferngläser, in deren Optik die sichtbaren Ziele eingeblendet sind. Aber auch wegen der Erdkrümmung nicht sichtbare Ziele wie das 7.160 km entfernte Bhutan im Himalaya sind eingeblendet, der weltweit einzige Staat, der das Ziel hat, seine Bürger glücklich zu machen und bislang auch der weltweit einzige klimaneutrale Staat.

Adrenalinjunkies können auf 45 m Höhe mit einem Flying Fox Richtung Schömberg davonsegeln oder auf 35 m Höhe mit einer Flyline in zahlreichen Kurven in dieselbe Richtung gleiten. Beide Attraktionen kosten extra und sind an diesem Vormittag geschlossen.

Wer Höhenangst hat, kann auch schon auf 20 m Höhe auf einer Plattform aussteigen, sieht dann allerdings nur wenig mehr als die Baumwipfel der umgebenden Wälder.

Für Kinder gibt es am Boden eine Kugelbahn. Man kann entweder für einen Euro im Automaten einen tischkickergroßen Ball ziehen oder selbst einen Tischtennis- oder Tischkickerball mitbringen, um ihn auf der ca. 10 m langen Bahn bergab rollen zu sehen. Hier steht auch ein Prägeautomat, auf dem man sich eine Medaille prägen lassen kann. An Wochenenden hat der Kiosk geöffnet und offeriert Snacks und Getränke.

Mit 683 m Meereshöhe haben wir hier den höchsten Punkt unserer Tour erreicht. Unser Weiterweg ist ein geschotterter Weg, der in westlicher Richtung abgeht, mit einer gelben Raute markiert ist und in unzähligen Kurven an den Talstationen von Flying Fox und Flyline vorbei nach Schömberg führt.
An einem Minigolfplatz übernimmt die blaue Raute des Schwarzwaldvereins die weitere Wegeführung, die hier nach links abzweigt und durch einen Park in die Ortsmitte führt. An der Hauptstraße angekommen, halten wir uns links und anschließend geradeaus über einen Kreisverkehr hinweg. Nach etwa 100 m zweigt links die Calmbacher Straße ab. Hier ist auf der Wegweisertafel bereits der Lost Place Charlottenhöhe (4,0 km) angeschildert.

Die Calmbacher Straße führt innerorts noch bergauf, wird dann eben, gelangt am Berufsförderungwerk Schömberg vorbei und am Ortsende wird sie für den Autoverkehr gesperrt. Wir folgen dem ebenen Asphaltsträßchen in den Wald hinein. Zunächst geht es eben, nach einem Linksknick dann abwärts, um zur Charlottenhöhe zu gelangen.





Foto: Lucas Röhr/Pforzheimer Zeitung

Man sieht auch an den Scherben, was einmal ein schönes Gefäß war.

Die Charlottenhöhe war eine Lungenheilanstalt für Tuberkulosekranke. 1907 eröffnet und im Jugendstil erbaut, diente sie bis 1973 diesem Zweck. Danach wurde das Gelände umfunktioniert, um bis 1994 vom Berufsförderungswerk Schömberg für Umschulungen genutzt zu werden. Von 1995 bis 1998 diente sie nochmals als Kurzzeitpflegeheim mit 20 Plätzen. Seitdem gab es einige Eigentümerwechsel, doch keiner der neuen Eigentümer war in der Lage, ein tragfähiges Nutzungskonzept zu erarbeiten. In den 2000er-Jahren scheiterte der Plan, hier ein Zentrum für traditionelle indische Heilkunst zu etablieren an finanziellen Mitteln. Der Gebäudekomplex ist seit über 25 Jahren dem Verfall preisgegeben und am 12. Oktober 2023 beschleunigte ein Großbrand im 4. OG und Dachgeschoss selbigen nochmals. Die einstige Ästhetik und Eleganz des Bauwerks lässt sich dennoch noch erkennen.

Wer einen Blick auf die Rückseite des Gebäudes werfen möchte, zweige vom Asphaltsträßchen in spitzem Winkel nach links auf den Mittelweg (Markierung rote Raute mit einem senkrechten Strich in der Mitte) ab. Bis im Jahre 2020 führte der Mittelweg, seinem Namen Ehre machend, noch mitten durch das Gelände, wurde dann jedoch aus Sicherheitsgründen gesperrt und umgeleitet.

> Bei meinem ersten Besuch des Lost Place an einem Sonntag im März 2024 versuchte mich ein Neufünfländer Wachhund mit entsprechendem Dialekt zu verbellen

Ein Metallzaun riegelt das Gelände ab und vor dem Betreten wird wegen Lebensgefahr gewarnt. Für halbwegs brauchbare Fotos des Objekts in dieser Zeitschrift nehme ich die Lebensgefahr auf mich.

Aber Achtung: Angrenzend gibt es noch einige bewohnte Gebäude. Bei meinem ersten Besuch des Lost Place an einem Sonntag im März 2024 versuchte mich ein Neufünfländer Wachhund mit entsprechendem Dialekt zu verbellen. An diesem Mittwochvormittag im September 2024 ist er nirgends zu sehen.

Weitere Blicke auf die Charlottenhöhe sind zu erhaschen, wenn man in die offizielle Zufahrt etwa 200 m weiter unterhalb einbiegt. Gleich das erste Gebäude beherbergte einst die Waldgaststätte Charlottenhöhe. Weiter hinten sind die Jugendstilruinen hinter hochgeschossenen Bäumen zu erkennen. Kaum eine Scheibe ist mehr heil und die ausgebrannten Dachbalken vermitteln ein gespenstisches Bild.

Zurück auf dem Asphaltsträßchen halten wir uns nach links und man kann mit Spitzengeschwindigkeiten von gut 60 km/h abwärts ins Enztal rauschen, wo wir auf die B294 treffen. Dort fahren wir links und können einen relativ schmalen Geh- und Radweg neben der Bundesstraße benutzen, auf dem wir nach Calmbach gelangen. Am Kreisverkehr kurz nach dem Ortseingang geht es rechts und an der nächsten Ampel nach ca. 250 m abermals rechts. Jetzt befinden wir uns auf dem Enztal-Radweg, der uns die nächsten 25 km bis nach Pforz-

Eindrücke vom Lost Place Charlottenhöhe











heim begleiten und die Navigation erheblich vereinfachen wird.

Die Radwegebeschilderung hat hier Luft nach oben

Durch ein Industriegebiet verlassen wir Calmbach. Die Radwegebeschilderung hat hier zwar Luft nach oben, aber wenn man sich immer an dem Flüsschen mit seinem glasklaren dunklen Wasser entlang hält, kann man sich nicht verfahren.

Die Bahnlinie überquerend, erreichen wir Höfen an der Enz. Der dortige Ochsen ist durch seine schaufelgroßen Stücke Schwarzwälder Kirschtorte überregional bekannt. Da es aber erst kurz nach Mittag ist, verkneife ich mir diesen Genuss.

Nach erneuter Überquerung der Bahnlinie zweigt der Radweg vor der Enzbrücke nach links ab, überquert am Ortsende die Gleise ein drittes Mal und man radelt jetzt zwischen den Bahngleisen auf der rechten und Wald auf der linken Seite auf ebener

Lost Place Nr. 2: Ehemaliges Sägewerk bei Neuenbürg, mittlerweile wohl schon ein Opfer der Spitzhacke



Strecke bis zur Eyachbrücke, wo die nach Dobel führende Landesstraße überquert wird und geradeaus geht es wie eben beschrieben weiter zum Weiler Rotenbach, wo die Bahnlinie abermals überquert wird, zum Ortseingang von Neuenbürg, wo der Weg noch einmal auf die andere Seite der Bahnstrecke führt.

Wir erreichen die Pektinfabrik Herbstreith und Fox, wo der Weg einen Linksknick macht und die Fabrik rechts liegenlässt. Im weiteren Verlauf überquert der Radweg eine holzgedeckte Brücke und erreicht so die recht hübsche Stadtmitte von Neuenbürg, das seine erste urkundliche Erwähnung vor genau 750 Jahren der Erzgewinnung verdankt. Im Besucherbergwerk Frischglück, etwa 1,5 km südlich des Ortszentrums gelegen, kann noch heute an Wochenenden und Feiertagen Bergbaugeschichte nacherlebt werden.

Der Radweg folgt der innerörtlichen Hauptstraße und nachdem die Ortsumgehungsstraße unterquert wurde, zweigt er nach links ab. Schon bald erreichen wir einen weiteren Lost Place, vermutlich ein ehemaliges Sägewerk, das aber wohl schon bald der Spitzhacke zum Opfer fallen wird, wie ein großes Bauschild am Rand des abgesperrten Geländes verkündet.

Achtung: Am Ortsende von Neuenbürg muss man zwischen Bauhof und Kläranlage halblinks abbiegen auf eine Rampe zur Bundesstraße. Wer hier geradeaus weiterfährt, gelangt nach 100 m lediglich auf eine Lkw-Wendeplatte. Für einige 100 m folgt der Radweg nun recht unattraktiv parallel zu der viel befahrenen B294, zweigt aber schon bald wieder nach rechts in Richtung Enz ab. Auf einem schmalen Steg wird sie überquert und der geschotterte Radweg führt uns jetzt am rechten Ufer entlang eben und idyllisch bis zum Ortsrand des Pforzheimer Ortsteils Birkenfeld. Hier darf gleich am Ortseingang der Abzweig in den Waldmeisterweg nicht verpasst werden. Weiter führt die Strecke durch den verkehrsberuhigten Herrenstrietweg und über den Herrenstrietsteg auf die linke Seite der Enz. Durch die Enzauen geht es auf einem mit Feinsplitt geschotterten Weg, linkerhand liegt ein Industriegebiet, bis zur Fritz-Ungerer-Straße, der wir geradeaus ins Zentrum der einstigen Goldstadt folgen. Im zweiten Weltkrieg nahezu vollständig zerstört und danach ohne Sinn für Ästhetik wiederaufgebaut, „glänzt“ Pforzheim heute bestenfalls durch einen Spitzenplatz in der baden-württembergischen Arbeitslosenquote.

Der Radweg führt immer der Enz entlang, bis wir die Rossbrücke an der Leopoldstraße erreichen. Hier weist uns die Radwegemarkierung nach rechts in Richtung Calw auf den hier beginnenden Nagoldtal-Radweg. Für einige 100 m muss man sich den Weg mit Autos teilen, bevor es relativ unvermittelt scharf links in die Kanalstraße und gleich danach rechts der Nagold entlang in die Kalhardtstraße geht. Sie ist eine Einbahnstraße, wir befahren sie legal in der Gegenrichtung und der Verkehr ist schon wieder um einiges ruhiger. So erreichen wir den südlichen Stadtrand von Pforzheim.



Blick auf die Nagold bei Dillstein

Einkehrmöglichkeiten gibt es in Pforzheim zur Genüge, mich zieht es in den Kupferhammer mit seiner gutbürgerlichen Küche an der Mündung der Würm in die Nagold, etwas abseits des Nagoldtalradwegs. Hier ist der Ausgangspunkt von gleich sechs Fernwanderwegen mit einer Gesamtlänge von weit über 1.000 km. West-, Mittel- und Ostweg durch den Schwarzwald werden vom Schwarzwaldverein betreut, die HW 5 zum Schwarzen Grat bei Isny, 8 nach Rothenburg ob der Tauber und 10 nach Lorch hat der Schwäbische Albverein unter seinen Fittichen.

Zurück auf dem Nagoldtalradweg, führt uns dieser am linken Nagoldufer entlang, ehe das Flüsschen nach ca. 2 km auf einer Brücke überquert wird und zwischen Nagold und dem Pforzheimer Ortsteil Dillstein entlang führt. Wer etwas vom morbiden Charme dieses Ortes sehen möchte, mache einen Abstecher auf die Hauptstraße, die B463.



Kraftfahrzeughistorisches Kulturgut auf der Strecke

Am Ortsende von Dillstein geht es rechts über den Entensteg wieder auf die andere Seite der Nagold und nach der Brücke links in Richtung Weißenstein, wo die Strecke achterbahnmäßig bergauf und bergab durch die Belremstraße führt. Hinter Weißenstein taucht man in ein Idyll ein, das zunächst von der rechts des Radwegs verlaufenden Bahnstrecke Pforzheim-Horb gesäumt wird, die noch nicht elektrifiziert ist und auf der fossile Dieselrösser den Geist einer untergehenden Epoche verströmen.

Etwa 2 km vor Unterreichenbach wird die Nagold auf einer hölzernen Brücke überquert. Danach erstreckt sich zur Linken ein langgestreckter Bannwald. Er scheint diesen Schutzstatus jedoch noch nicht allzu lang innezuhaben, denn es sind noch keine großen Unterschiede zu einem bewirtschafteten Wald zu entdecken.



Holzgedeckte Brücke in Neuenbürg

Unterreichenbach und Dennjächt werden rechts liegengelassen, der Weg führt bis zur Monbachmündung durch eine nahezu unberührte Flusslandschaft. Dort angekommen, gibt es eine rechts-links-Verschwenkung unter der Bahnlinie hindurch und nach weiteren 2 km erreichen wir unseren Ausgangspunkt Bad Liebenzell. ◆

Tour-Infos

Streckenlänge: ca. 60 km

Höhenmeter: ca. 600 m

Einkehrmöglichkeiten:

Bad Liebenzell, Calmbach, Neuenbürg, Pforzheim

NOTIZEN VON DER SCHIEBOLF-PREISVERLEIHUNG 2024

Am 28.11.2024 wurde zum zweiten Mal der Sindelfinger Wirtschaftspreis SINDOLF, von uns treffender SCHIEBOLF genannt, vergeben.

Nachdem die Kategorie Nachhaltigkeit nicht mehr preiswürdig war, haben wir unseren Hut in der Kategorie „belebte Innenstadt“ in den Ring geworfen und unter anderem damit argumentiert, dass wir bereits seit 1958 in der Innenstadt ansässig sind, mit diversen Kunstausstellungen, u.a. von Ute Renz, Djorna Biswas und Paul Heininger Menschen in die Innenstadt gelockt haben, im Verein DOMO Novo aktiv waren und Hauptsponsor der Sindelfinger Weihnachtssession sind.

Unsere Vermutung, die wir in der Finanzkontor-News2024 geäußert hatten, nicht nominiert zu werden, hat sich bereits am 02.10.2024 in einer Mail der Referentin Vera Nikolow von der Wirtschaftsförderung Sindelfingen bestätigt.

Zitat: „Wir bedanken uns herzlich für Ihre Bewerbung für den Sonderpreis „Belebte Innenstadt“ des Sindelfinger Wirtschaftspreises „Sindolf“. Wir schätzen Ihr unternehmerisches Engagement und die Erfolge, die Sie mit Ihrem Unternehmen erreicht haben, sehr.

Nach eingehender Sichtung und intensiver Beratung durch die Jury müssen wir Ihnen leider mitteilen, dass Ihre Bewerbung in diesem Jahr nicht zu den ausgewählten Nominierungen gehört. Die Entscheidung ist der Jury nicht leichtgefallen, da alle eingereichten Bewerbungen ein hohes Maß an unternehmerischen Leistungen zur Belebung der Sindelfinger Innenstadt bewiesen haben.

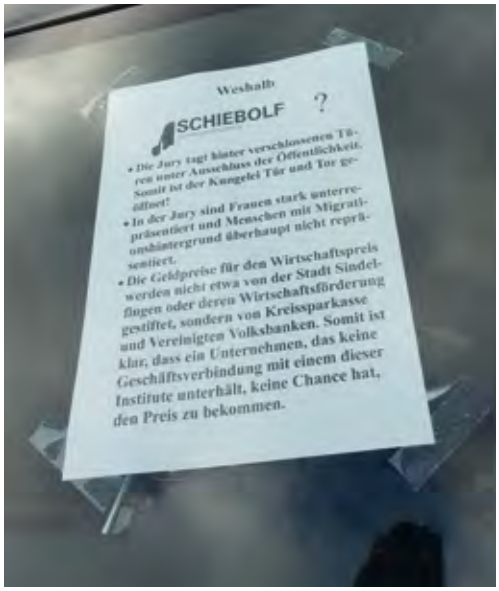
Wir möchten Ihnen dennoch für Ihr Engagement und Ihre Teilnahme danken und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und alles Gute für die Zukunft Ihres Unternehmens. Vielleicht ergibt sich in den kommenden Jahren erneut die Gelegenheit, sich für den „Sindolf“ zu bewerben.

In jedem Fall würden wir uns freuen, Sie als Gast bei der Preisverleihung des „Sindolf“ am 28.11.2024 begrüßen zu dürfen. Bitte merken Sie sich diesen Termin schon einmal vor. Die Einladung erhalten Sie in den nächsten Wochen.“

Zeit genug also, um bis zur Preisverleihung etwas Aktionskunst zu planen und in die Tat umzusetzen. Unser bewährter Cartoonist Peter Puck hatte uns

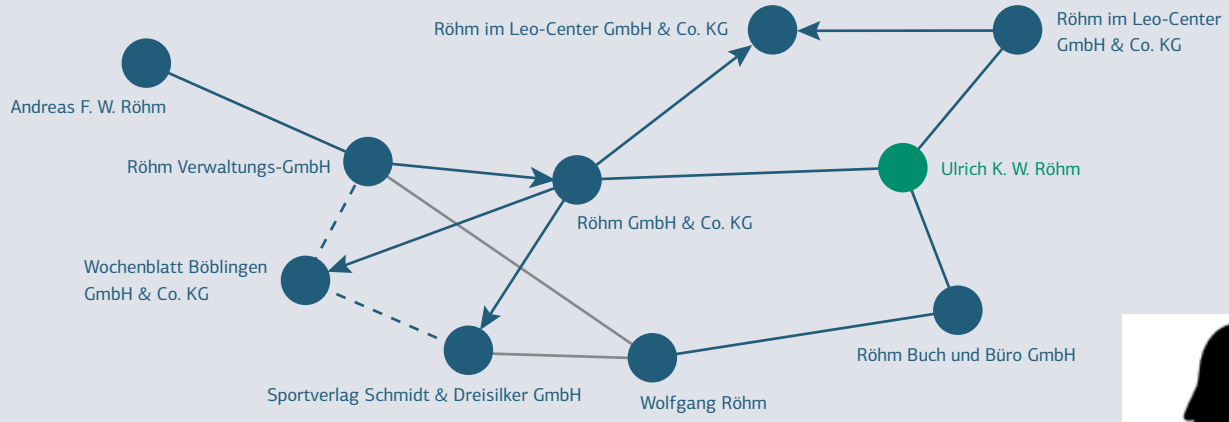
Zeit genug also, um bis zur Preisverleihung etwas Aktionskunst zu planen und in die Tat umzusetzen







Netzwerk



Quelle: Northdata



ein SCHIEBOLF-Logo entworfen und von dem ließ ich zwei Transparente im Maß der Seitenscheiben unseres Firmenwagens herstellen. Im Vorfeld war auch schon bekannt, dass die diesjährige Preisverleihung in den neuen Räumen der Schlosserei Gann & Raith im Gewerbegebiet Häslach stattfinden würde. Gegenüber diesem Betrieb befand sich eine Brachfläche, die geeignet schien, das Firmenfahrzeug dort während der Preisverleihung zu positionieren.

Eine letzte Inspektion dieses Geländes zwei Tage vor der Preisverleihung ergab jedoch, dass aus dieser Brachfläche zwischenzeitlich ein Baufeld geworden war. Ich sprach mit dem Capo der Baufirma, ob es möglich sei, am 28.11. für einige Stunden ein Fahrzeug zu positionieren und nachdem ich ihm 20 € für einen Kasten Bier in die Hände gedrückt hatte, war die Möglichkeit gegeben. Kurz vor Mittag des 28.11. wurde der Firmenwagen dort gut sichtbar positioniert.

Ich sprach mit dem Capo der Baufirma, ob es möglich sei, am 28.11. für einige Stunden ein Fahrzeug zu positionieren und nachdem ich ihm 20 € für einen Kasten Bier in die Hände gedrückt hatte, war die Möglichkeit gegeben. Kurz vor Mittag des 28.11. wurde der Firmenwagen dort gut sichtbar positioniert.

Die Preisverleihungs-Jury war von fünf auf 11 Personen aufgebläht worden, tagte erneut hinter verschlossenen Türen, mit vier Personen waren Frauen darin nach wie vor unterrepräsentiert und wie 2023 hatte niemand in der Jury einen Migrationshintergrund. Dass die Geldpreis-Stifter der beiden Platzhirsch-Kreditinstitute je einen Vertreter in die Jury entsenden durften, ist nachvollziehbar.

Der Rahmen des Festakts war dem Ereignis angemessen und die musikalische Umrahmung war sogar besser als 2023. Insgesamt wurden 12 Preisträger gekürt, jeweils drei in den vier Kategorien. 11 dieser Preisträger sind sicherlich des Preises würdig, bei einem jedoch wird deutlich, dass SCHIEBOLF der treffendere Name dieses Wirtschaftspreises wäre: Ulrich Röhm, Chef der einst renommierten Buchhandlung Röhm am Marktplatz in Sindelfingen, die mittlerweile zu einem Gemischtwarenladen geworden ist, war einer der drei Preisträger für die Kategorie belebte Innenstadt. Sein Vetter Dr. Wolfgang Röhm, Geschäftsführer der Röhm Medien, saß in der Jury. Eine Recherche bei Northdata ergab, dass die beiden auch wirtschaftlich miteinander verbandelt sind (siehe obenstehende Grafik).

EIN SCHELM, DER BÖSES DABEI DENKT!

Wir sind gespannt, ob es auch in diesem Jahr wieder einen SCHIEBOLF, äh SINDOLF-Wirtschaftspreis geben wird und welche Peinlichkeiten und Intransparenzen es heuer geben wird. Die FinanzkontorNews 2026 werden darüber berichten, und das sicherlich kritischer als in den Röhm-Medien und auf der Homepage der Sindelfinger Wirtschaftsförderung. ◆

DIES & DAS

ARBEITSMASCHINEN UND GABELSTAPLER MIT HÖCHSTGESCHWINDIGKEIT ÜBER 20 KM/H SIND VERSICHERUNGSPFLICHTIG

Verstöße gegen diese gesetzliche Regelung können mit Geldstrafen und sogar mit Knast bis ein Jahr geahndet werden

Seit dem 17. April sind alle Gabelstapler und sonstige Arbeitsmaschinen mit einer Höchstgeschwindigkeit von mehr als 20 km/h, z.B. Bagger oder Mähdrescher, versicherungspflichtig. Das gilt auch dann, wenn sich nicht zulassungspflichtig sind, d.h. kein amtliches Kennzeichen benötigen, und selbst dann, wenn sie nur auf nichtöffentlichem Gelände herumfahren.

Verstöße gegen diese gesetzliche Regelung können mit empfindlichen Geldstrafen und sogar mit Knast bis ein Jahr geahndet werden. Daher empfiehlt es sich, zu prüfen, ob in Ihrem Betrieb derartige Arbeitsmaschinen oder Stapler vorhanden sind. Unverbindliche Angebote für die Kfz-Haftpflichtversicherung dieser Maschinen unterbreiten wir Ihnen gerne.

Eine Alternative dazu ist, die Maschine durch bauliche Veränderungen auf eine Höchstgeschwindigkeit von 20 km/h zu drosseln. Ob und wie dies möglich ist, kann mit dem Hersteller oder Servicebetrieb der Maschine geklärt werden. Ist eine Drosselung möglich und erfolgt, so muss sie auf jeden Fall in der Allgemeinen Betriebserlaubnis vermerkt werden.



MIT DEM AUTO AUF DIE RENNSTRECKE – WAS ÄNDERT SICH?

Seit Mitte 2024 und mit verbindlicher Wirkung ab dem 1. Januar 2025 gab es wesentliche Änderungen in den Allgemeinen Kraftfahrtbedingungen (AKB) aller deutschen Kfz-Versicherer, insbesondere im Hinblick auf die Nutzung von Fahrzeugen auf Rennstrecken. Diese Änderungen betreffen vor allem die Abgrenzung zwischen dem klassischen Kfz-Haftpflichtschutz und der sogenannten Motorsporthaftpflichtversicherung, wie sie in § 5d des geänderten Pflichtversicherungsgesetzes (PflVG) vorgesehen ist.



WAS HAT SICH GEÄNDERT?

Bislang war der Versicherungsschutz bei der Teilnahme an motorsportähnlichen Veranstaltungen – also auch bei Trackdays, das sind Fahrtveranstaltungen einzeln oder in Gruppen auf abgesperrten Pisten, oder Fahrsicherheitstrainings – meist pauschal ausgeschlossen. Die aktuelle Anpassung der Versicherungsbedingungen präzisiert nun, dass der Haftpflichtversicherungsschutz für Fahrzeuge nur dann ausgeschlossen ist, wenn für die konkrete Veranstaltung bereits eine eigenständige **Motorsporthaftpflichtversicherung** besteht. In diesem Fall ist die Teilnahme an der Veranstaltung nicht mehr über die reguläre Kfz-Haftpflicht gedeckt. Fehlt eine solche separate Absicherung hingegen, greift der Schutz über die normale Haftpflichtversicherung – selbst dann, wenn es sich objektiv um eine Rennstreckenveranstaltung oder ein motorsportähnliches Training handelt. Mit der Neuregelung werden also somit Fälle von Doppelversicherung als auch unversicherte Fälle beseitigt.

DOCH ACHTUNG: Eine zusätzliche Neuerung betrifft Ihre Obliegenheiten als Versicherungsnehmer: Mit Inkrafttreten der überarbeiteten AKB müssen Versicherte nachweisen, dass sie für Rennstreckennutzung oder motorsportliche Aktivitäten über den erforderlichen Versicherungsschutz verfügen. Andernfalls riskieren sie im Schadenfall einen Regressanspruch durch den Versicherer, selbst wenn dieser zunächst leistungspflichtig ist. Diese Nachweispflicht ist beispiels-weise in Abschnitt D.1.2.2 der neuen AKB-Versionen geregelt.

Parallel dazu haben viele Versicherer die Kaskodeckung – also Teil- und Vollkasko – in Bezug auf die Nutzung von Rennstrecken nicht verändert oder sogar weiter eingeschränkt. In der Praxis bedeutet das, dass bei Touristenfahrten oder Trackdays zwar der Haftpflichtschutz unter bestimmten Bedingungen weiterhin greift, aber bei selbstverschuldeten Unfällen auf abgesperrten Strecken die Kaskoversicherung in den meisten Fällen keine Leistungen übernimmt. Das wurde zuletzt auch durch Urteile wie das des OLG Saarbrücken im Februar 2025 bestätigt (Aktenzeichen 5 U 119/23), in dem der Versicherungsschutz für ein auf der Nordschleife verunfalltes Fahrzeug abgelehnt wurde, obwohl es sich um eine touristische Nutzung handelte.

Wenn Sie gelegentlich oder regelmäßig an Fahrsicherheitstrainings, Trackdays oder motorsportähnlichen Events teilnehmen, sollten Sie wissen, dass Sie möglicherweise eine spezielle Motorsporthaftpflichtversicherung benötigen. Darüber hinaus kann auch der Abschluss einer Trackday-Versicherung oder einer motorsportspezifischen Kaskolösung sinnvoll sein, da die klassische Kfz-Kaskoversicherung in diesen Fällen in der Regel keine Leistungen vorsieht.

Für diese Fälle bieten wir in Kooperation mit einem auf Motorsport spezialisierten Anbieter maßgeschneiderte Lösungen für Sie, egal ob Sie Rennfahrer, Veranstalter oder Hobbyfahrer sind. ◆

> Der Abschluss einer Trackday-Versicherung oder einer motorsportspezifischen Kaskolösung kann sinnvoll sein

AUS UNSEREM BÜRO

ERSTE STUFE DER DIGITALISIERUNG ABGESCHLOSSEN

Ende Februar wurde die letzte Papierakte der laufenden Versicherungsverträge eingescannt. Die erste Stufe der Digitalisierung unseres Betriebs ist damit abgeschlossen. Rund drei Tonnen Papier mussten nach den Richtlinien des Bundesdatenschutzgesetzes entsorgt werden. Ihr letztes Refugium haben die Papierakten noch im Keller, wo abgelaufene Verträge bis zum Ende der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist lagern. Die letzten Exemplare werden dort Anfang 2032 dem Schredder anheimfallen.

In der zweiten Digitalisierungsstufe werden Schnittstellen zwischen unserem Bestandsverwaltungsprogramm und unseren Vergleichsprogrammen wie NAFI für die Kfz-Versicherungen, unserer Einkaufsgenossenschaft VEMA e.G. und den Versicherern geschaffen. Damit werden Medienbrüche reduziert, Doppeleingaben vermieden und Produktivitätseffekte gehoben. Geplant ist, diese Stufe Ende des 2. Quartals 2026 abzuschließen. ◆



Neue Heimat für unsere Aktenregale



AKTENREGALE FINDEN NEUE HEIMAT IM GECHINGER HEIMATMUSEUM

10 der 14 Aktenregale für die Papierakten konnten bereits Ende Oktober 2024 an das Heimatmuseum Appeleshof in Gechingen gespendet werden. Sie passen dort wie angegossen in einen Raum des alten Gechinger Rathauses und beherbergen jetzt das Archiv des Museums. Wir freuen uns, dass die von einem Schreiner hergestellten, erst 14 Jahre alten Regale aus massivem Buchenholz eine neue Verwendung finden konnten.

Das Gechinger Heimatmuseum ist ein lebendiges Museum. Von April bis Oktober finden immer am 1. Sonntag im Monat zwischen 14 und 18 Uhr Aktionstage mit ständig wechselnden Themen statt. Der Eintritt ist frei, für Kaffee, Kuchen und andere Getränke ist gesorgt. Nähere Informationen gibt es unter www.appeleshof.de.

Auch die restlichen vier nicht mehr benötigten Regale sind bereits fest reserviert. Der Platz, den die Papierakten bislang beansprucht haben, kann für zwei zusätzliche Arbeitsplätze genutzt werden. Wir hoffen, dass wir sie bald mit qualifizierten Mitarbeitenden besetzen können. ◆



STA.SI.-VERGABEPRAXIS VON VERSICHERUNGSVERTRÄGEN – WIR BLEIBEN DRAN

Wir freuen uns, bekannt geben zu dürfen, dass wir uns zukünftig verstärkt im Bereich des Risikomanagements für öffentliche Auftraggeber engagieren werden – im Einklang mit den EU-Vergaberichtlinien. Wir haben uns dazu entschieden, diesen Schritt zu gehen, weil wir festgestellt haben, dass die Richtlinien der EU häufig nicht transparent und nachvollziehbar angewendet werden.

Dies empfinden wir als großes Problem, da es für uns wichtig ist, klare und verständliche Regeln zu haben, um Vertrauen und Fairness zu gewährleisten. Daher haben wir uns bewusst für diese Maßnahme entschieden, um eine bessere Transparenz und Nachvollziehbarkeit sicherzustellen.

Unser Ziel ist es, die Prozesse transparenter, effizienter und nachvollziehbarer zu gestalten, um sowohl Kosten zu optimieren als auch das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger in die öffentliche Verwaltung zu stärken und damit der Staatsverdrossenheit und Demokratiemüdigkeit entgegenzuwirken.

Zu den öffentlichen Auftraggebern, die von unserem Angebot profitieren können, zählen unter anderem Städte, Gemeinden, Landkreise, öffentliche Einrichtungen sowie andere Organisationen, die im Rahmen der öffentlichen Vergabe tätig sind.

Durch unsere avisierte Zusammenarbeit mit einer spezialisierten Kanzlei für Wirtschaftsrecht stellen wir sicher, dass wir alle relevanten Details und rechtlichen Aspekte professionell abdecken und die bestmöglichen Lösungen anbieten. Unser Leistungsspektrum wird sich künftig auch auf diesen Bereich erstrecken.

Wir sehen darin ein enormes Potenzial, um die Kosten- und Leistungsstrukturen zu verbessern und die Auftragsvergabe für alle Beteiligten transparenter zu gestalten. Als ein seit über 65 Jahren in Sindelfingen ansässiger Betrieb möchten wir insbesondere für die Stadt Sindelfingen als zuverlässiger Partner im Risikomanagement auftreten und umfassende Unterstützung bieten – als Sachwalter, der die Interessen der Stadt und ihrer Bürger schützt und die Prozesse effizienter gestaltet.

Mit diesem Schritt möchten wir einen Beitrag zu einer verantwortungsvollen, transparenten und nachhaltigen öffentlichen Verwaltung leisten.

Wir sind überzeugt davon, dass wir gemeinsam mit unseren Partnern einen positiven Wandel bewirken können – zum Wohle aller Bürgerinnen und Bürger.



AUS UNSEREM BÜRO

KOMMUNEN SIND MEIST MIT SCHLECHTEN BEDINGUNGEN VERSICHERT

Wie wichtig es ist, dass Kommunen die Betreuung ihrer Versicherungen in die Hand von versierten Versicherungsmaklern geben sollten, statt sie durch fachlich unbewanderte Verwaltungsmitarbeiter dem Versicherer zuzuschanzen, der in seiner Firmierung das Wort „Gemeinde“ trägt, zeigt das Beispiel der abgebrannten Magstadter Blockhütte. Durch einen technischen Defekt wurde die Mitte der 1970er-Jahre durch die Magstadter Feuerwehr nahezu komplett aus Holz errichtete und im Eigentum der Gemeinde Magstadt stehende Hütte in der Nacht zum 31. Januar 2024 ein Raub der Flammen. Der Wiederaufbau der Hütte verzögerte sich um etliche Monate, weil der Versicherer mit seinen schlechten Bedingungen darauf bestand, dass die Hütte am exakt gleichen Standort wiederaufgebaut werden muss, ansonsten hätte er nur den geringen Zeitwert des fast 50 Jahre alten Bauwerks erstattet. An diesem Standort kommen jetzt erhebliche Zusatzkosten aufgrund naturschutzrechtlicher Vorgaben auf die Gemeinde Magstadt zu, die bei einem Aufbau nur 100 Meter entfernt nicht entstanden wären. Diese Kosten erstattet der Versicherer natürlich nicht.



Versicherer mit anständigen Versicherungsbedingungen gestatten einen Wiederaufbau an x-beliebiger anderer Stelle in ganz Deutschland. Der Wiederaufbau der Hütte wäre so schon längst abgeschlossen, sie könnte wieder an Magstadter Bürger und Vereine vermietet werden und der Gemeinde Einnahmen bescheren. ◆

FOTOVOLTAIKANLAGE IN BETRIEB

Seit November 2024 ist die Fotovoltaikanlage auf dem Dach unserer Büroräume in Betrieb. Sie hat eine Spitzenleistung von 13,2 kW und bis zum Redaktionsschluss am 31.07. bereits 11.400 kWh Strom geliefert. Das sind rund 130 % des Bedarfs unserer Firma. Wir leisten damit einen Beitrag zur Klimaneutralität. ◆



Fotovoltaikanlage auf dem Dach der Wurmbergstraße 5

UNSER ENGAGEMENT IM SINDELFINGER OB-WAHLKAMPF

In der Hoffnung, dass nach 24 Jahren mal ein frischer Wind durch das Sindelfinger Rathaus wehen möge, haben wir zwei OB-Kandidaten in ihrem Wahlkampf unterstützt.

Meinem Mit-Abiturienten am Sindelfinger Stiftsgymnasium 1981 und Kunden Dr. Norbert Weiss haben wir seine 50 Plakate finanziert. Obwohl er der einzige Kandidat mit Doktortitel war, reichte es ihm im ersten Wahlgang nur auf Platz fünf der neun Kandidaten.

Max Reinhardt, immerhin Stimmenkönig im ersten Wahlgang, hat sich im März 1,5 Stunden für einen Besuch in unserem Büro Zeit genommen, um sich unsere Nöte in Bezug auf die Dauerbaustellen in der Wurmbergstraße, die fehlende Glasfaseranbindung und das dadurch langsame Internet und die Vergabepraxis der Sta.Si. in Bezug auf die städtischen Versicherungsverträge anzuhören und er versprach, im Falle seiner Wahl hier Änderungen anzustoßen. Wir haben seinen Wahlkampf mit einer Spende in Höhe von 500 € unterstützt.





Leider hat im zweiten Wahlgang bei beschämender Wahlbeteiligung ein anderer Kandidat die Sta.Si-Chefetage erklommen und mit dem erhofften frischen Wind wird es wohl nichts werden. Unser engagiertes und unterstützendes Engagement im Wahlkampf des Sindelfinger OBs unterstreicht unser Bestreben, aktiv zur positiven Entwicklung unserer Stadt beizutragen und gemeinsam eine vielversprechende Zukunft zu gestalten. ◆

AUS UNSEREM BÜRO

HOCHWERTFAHRZEUGE – GUT DING WILL WEILE HABEN

Genau so gerne wie Brot-und-Butter-Autos, die gebraucht für 2.000 € und neu für 20.000 € zu haben sind, versichern wir auch Hochwertfahrzeuge à la Bentley, Aston Martin oder Ferrari im Wert von 200.000 € oder mehr. Aber: Wer Donnerstagabends ankommt und ein verbindliches Angebot haben möchte, was das gute Stück an Versicherung kostet und vom besten Anbieter eine eVB haben möchte, weil es am Freitagvormittag zugelassen wird, den müssen wir leider enttäuschen. Derartige Fahrzeuge lassen sich nicht in unserem Vergleichsprogramm für die Brot-und-Butter-Autos berechnen. Da sind Anfragen bei spezialisierten Anbietern erforderlich und die erfordern etwas Zeit. Selbstverständlich können wir auch in diesem Fall Freitagvormittags eine eVB generieren, aber ob die dann tatsächlich vom besten Anbieter für das jeweilige Fahrzeug kommt, dafür können wir nicht garantieren. Andererseits: wer 200.000 € oder mehr für ein Auto übrig hat, dem sollte es eigentlich nicht auf 200 € jährlichen Versicherungsbeitrag ankommen. ◆



DIE IVK, EIN AUSLAUFMODELL



...zumindest bei uns. Wer mit dem Auto ins Ausland reist, sollte im Handschuhfach eine internationale Versicherungskarte (IVK), dabeihaben. Die vereinfacht die Bürokratie, sollte man im Ausland in einen Verkehrsunfall verwickelt werden. Eifrige Grenzer können auch verlangen, dass man sie bei der Einreise vorzeigt. Mir ist es im Jahre 2012 an der (Nord-)mazedonischen Grenze passiert, dass ich zwar eine dabeihatte, die war aber schon einige Zeit abgelaufen. Der Grenzer nötigte mich dann zum Abschluss einer Grenzpolice für 50 €, damit ich dieses Entwicklungsland in Südosteuropa passieren durfte.

Wird eine neue Kfz-Versicherung abgeschlossen oder der Anbieter gewechselt, dann erhält man die IVK automatisch mit dem Versicherungsschein. Früher hatte sie eine grüne Farbe, jetzt kommt sie im weißen Einheitslook daher. Je nach Anbieter gilt das Ding dann zwischen drei und fünf Jahren.

Im Rahmen ihrer Bemühungen, die Servicewüste Deutschland auszubauen, sind die Versicherer dazu übergegangen, ihren Vermittlern keine Blanko-IVK mehr zu überlassen. Wenn die IVK abgelaufen ist, können wir nur noch per Mail an den Versicherer eine neue anfordern. Bis die dann bei Ihnen ist, kann es einige Tage dauern. Daher bitte rechtzeitig vor dem Auslandsurlaub mit dem Auto prüfen, ob die IVK noch gültig ist. ◆

KUNDEN EMPFEHLEN KUNDEN

Sie sind mit unseren Dienstleistungen zufrieden und empfehlen uns Ihren Freunden und Bekannten? Das müssen Sie nicht für lau tun: wir haben ein Prämienprogramm aufgelegt, mit dem wir Ihre erfolgreiche Empfehlung belohnen.



Voraussetzung für eine der nachstehenden Prämien ist, dass Sie uns einen Neukunden empfohlen haben, der bei uns mindestens eine Versicherung mit einem Jahresbeitrag von 50 € oder mehr abgeschlossen hat. Im Prinzip fallen also nur Empfehlungen unter den Tisch, bei denen der Neukunde ausschließlich eine Reisekrankenversicherung über uns abschließt oder seinen kleinen Einachsanhänger bei uns versichert.

Wir berücksichtigen bei der Wahl unserer Empfehlungsprämien vorwiegend unsere Kunden. Zur Auswahl stehen derzeit 25 Prämien in fünf Kategorien:

Rubrik essen und trinken

- 1 Kiste (= 12 x 1 Liter) Heinrichs Bio-Apfelsaft, naturtrüb, oder Verzehrgutscheine im Wert von jeweils 15,00 €
- im Landgasthof Heahrhäusle, Röseweg, 71116 Gärtringen,
- im s' Café, Turmgasse 7, 71063 Sindelfingen,
- im Hotel Restaurant Lamm, Römerstraße 29, 72379 Hechingen-Stein
- **NEU:** im Restaurant Casa Vecchia, Ziegelstraße, 71063 Sindelfingen

Rubrik einkaufen

Einkaufsgutscheine über jeweils 15,00 € bei

- Heinzelmanns Weinkiste, Marktplatz 22, 71032 Böblingen, Ihrem Fachgeschäft für Wein- und Whiskyspezialitäten,
- For You, Jeans and Shoes, Bronntor 1, 71083 Herrenberg,
- Juwelier Andreas Löffler, Magstadter Str. 4, 71272 Renningen.
- Leuchtkäfer Naturkost, Kaffeeberg 6, 71634 Ludwigsburg.
- Sesslers Mühlenladen, Im Eulert 1, 75382 Althengstett,
- buch plus Holzgerlingen, Tübinger Str. 6, 71088 Holzgerlingen,
- fairWELT-Laden + Café, Calwer Str. 7, 71134 Aidlingen.
- M & M Bikes, Fahrräder und Zubehör, Hofener Str. 140, 70374 Stuttgart
- Rote Rübe Naturkost, Aixer Str. 44, 72072 Tübingen

Rubrik Kunst und Kultur

Gutscheine im Wert von jeweils 15,00 €

- für das Filmzentrum Bären in Böblingen,
- für eine beliebige Veranstaltung im Theaterhaus Stuttgart,
- für eine beliebige Veranstaltung im Friedrichsbau Stuttgart,
- für eine beliebige Veranstaltung im Studio-Theater Stuttgart,
- für eine beliebige Veranstaltung im Theater Lindenhof Melchingen,
- für eine beliebige Veranstaltung der IG Kultur Sindelfingen,
- für eine beliebige Veranstaltung des Theater Tri-Bühne in Stuttgart

Rubrik Freizeit und Wellness

- ein Gutschein über 15,00 € für den Massagetempel Gärtringen,
- ein Gutschein über 15,00 € für die Mineraltherme Böblingen,
- zwei Wanderkarten im Maßstab 1:25.000 aus dem Programm des Schwarzwaldvereins und des Schwäbischen Albvereins.

Rubrik allgemein:

- ein Amazon-Gutschein über 15,00 €. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir diesen Preis nur für Empfehlungskunden, die weiter als 50 km von Sindelfingen entfernt wohnen, vergeben. Wir leben von kleinen und mittelständischen Gewerbekunden und nicht von multinationalen Konzernen, die ihre Steuern am Amazonas bezahlen. Deswegen möchten wir vorwiegend diejenigen unterstützen, die auch uns unterstützen.

Da die empfohlenen Kunden oft zu schüchtern sind, zu sagen, von wem sie empfohlen wurden, bitten wir Sie als Empfehlungsgeber um eine Nachricht, wen Sie uns empfohlen haben und welche Prämie Sie gerne hätten.

RÄTSELAUFLÖSUNGEN 2024

SCHÜTTELRÄTSEL:

Wir fragten nach einer untergegangenen osteuropäischen Automarke. Unser Buchstabenmixer hatte folgende Automodellnamen gehörig durcheinander gebracht:

TO ELVIS	=	STELVIO (ein SUV von Alfa Romeo)
MADLIRA	=	ADMIRAL (ein bis 1976 gebautes Oberklassemodell von Opel)
URIPS	=	PRIUS (eine von 1997 – 2022 gebaute Kombilimousine von Toyota)
YIMPALO	=	OLYMIPA (ein bis 1953 hergestelltes Mittelklassemodell von Opel)
DE ORO	=	RODEO (ein offener Freizeitwagen von Renault, produziert von 1970 bis 1987)
DORALON	=	ORLANDO (ein Kompaktvan von Chevrolet, produziert von 2010 bis 2018)
TENFASA	=	SANTA FE (ein SUV von Hyundai)
CIAHE	=	HIACE (ein seit 1967 gebauter Kleintransporter von Toyota)
DESEL	=	EDSEL (ein Ford-Modell der gehobenen Mittelklasse, gebaut nur von 1957 bis 1959)
EZO	=	ZOE (ein Elektroauto der Marke Renault)

Saporoshez lautete somit die richtige Lösung. Von 1960 bis 1994 wurden im heute ukrainischen Saporischija über 3,4 Mio. Exemplare dieser Marke in verschiedenen Ausführungen hergestellt. Designtechnisch kupferten die Russen beim von 1962 bis 1969 gebauten SAS-965A ziemlich unverblümt vom Fiat 600 und beim vom 1973 bis 1979 gebauten SAS-968 A vom NSU Prinz ab. Der SAS-965A hatte deswegen auch den Spitznamen Volksfiatowitsch.

„wer früher einen Ochsen drosch, fährt heute einen Sabberfrosch“

In der DDR waren Saporoshez zwischen 1967 und 1979 erhältlich. Während die ostdeutsche Qualitätsmarke Trabant teilweise Lieferzeiten von mehr als 10 Jahren hatte, war der von den DDR-Bürgern Saporosch oder ob seiner mäßigen Dichtheit auch Sabberfrosch genannte Wagen teilweise ohne Lieferzeit erhältlich. Wegen seiner relativ großen Bodenfreiheit wurde er gerne von LPG-Landwirten gekauft, was den Spruch „wer früher einen Ochsen drosch, fährt heute einen Sabberfrosch“ prägte. Weitere Spitznamen der Marke waren u.a. Zappelfrosch, Stalins letzte Rache, T34-Sport, Kremlwanze und Conterganwolga. Allzu große Langlebigkeit fand sich nicht in den Genen der Marke: schon in den 1980er-Jahren nahm ihre Zahl in der DDR rapide ab. Dass Wladimir Putins Mutter einen in der Lotterie gewonnenen Sabberfrosch fuhr und Putins erstes Auto ebenfalls einer war und er selbst bis heute ein Fan dieser Marke ist, wirkt sich ebenfalls nicht popularitätssteigernd für sie aus. Auf kleinanzeigen.de wird rund eine Handvoll Sabberfrösche im mittleren vierstelligen Preissegment angeboten.



Kein Fiat 600, sondern ein Saporoshez SAS-965A



Kein NSU Prinz, sondern ein Saporoshez SAS-968A

Uns erreichten 17 richtige Lösungen. Die Gewinner eines Wimsener Höhlenstollens waren G. Danneberg, G. Leditzky, J. Lencer, W. Seeger und P. Wiemes.

KREUZWORTRÄTSEL:

Gesucht wurde das schwäbische Wort für einen jungen Menschen, der nicht so recht flügge werden möchte, den die schwäbische Sprache als **MAMMASUGGELE** bezeichnet. Mamma ist das schwäbische Wort für Mutter, suggla heißt in der Hochsprache saugen, d.h. das Mammasuggele wird noch von seiner Mutter gestillt, wo seine Altersgenossen schon längst der Muttermilch entwöhnt wurden. Uns erreichten 63 richtige Lösungen.

Den 22. – 30. Preis, ein Kalender aus eigener Herstellung mit Urlaubsimpressionen unseres Teams gewannen S. Aichele-Jacob, B. Fischböck, J. Gerster, R. Kaiser, P. Nagel, U. Schott, S. Wais, C. Wiedel und R. Wizemann.

Den 20. – 21. Preis, ein Wanderführer zum HW 2 des Schwäbischen Albvereins gewannen T. Kätker und S. Taylor.

Über den 19. Preis, ein Radwanderführer mit 21 Radtouren in der Region Stuttgart konnte sich P. Ottmüller freuen.

16. – 18. Preis war ein Einkaufsgutschein über je 20 € für den Mühlenladen Sessler in Althengstett, der an C. Essig, H. Henssler und H. Rödling ging.

Ein Einkaufsgutschein im Bioladen Rote Rübe in Tübingen über 25 € waren der 15. und 16. Preis, den die Glücksfee an I. Baltrock und D. Wollny ausgab.

Je ein Wimsener Höhlenstollen waren der 10. – 13. Preis, der an T. Birkle, B. Bornefeld P. Heinisch-Holzwarth und M. Kaluza ging.

Für 30 € im Naturkostladen Leuchtkäfer, in Ludwigsburg, der 8. und 9. Preis, konnten K. Bracher und R. Münch einkaufen.

Zwei Eintrittskarten für eine Veranstaltung des Kulturvereins s'Dudelsäckle war der 7. Preis. Gewinner war D. Haidvogl.

Den 6. Preis, 2 Eintrittskarten für eine beliebige Veranstaltung der IG Kultur Sindelfingen gewann J. Dipper.

Ins Theater Lindenhof, unser 5. Preis, konnte V. Nick mit Begleitung gehen.

Für 55 € im Gasthaus Heahrhäusle Gärtringen essen und trinken durfte S. Ottmüller. (4. Preis)

70 € Verzehrgutschein im Hotel Restaurant Lamm Hechingen war der 3. Preis, den G. Mörk in Empfang nehmen konnte.

B. Wagner konnte mit einer Begleitung in das Stuttgarter Friedrichsbau-Varieté und dort auch für 30 € tafeln, unser 2. Preis.

Den Hauptpreis, zwei Eintrittskarten für das Theaterhaus Stuttgart mit 35 € Verzehrgutschein in der dortigen Gastronomie gewann J. Tisch.

ALLEN GEWINNENDEN NOCHMALS HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

LESERBRIEF

Da hat die Glücksfee leuchtende Augen gezaubert, als der so heiß ersehnte Höhlenstollen bei uns ankam. Und das, wo uns auch das Rätselraten schon großen Spaß bereitet hat. Wir haben - das sei zu unserer Schande bemerkt – erst jetzt erkannt, welch wunderbare journalistische Feinsinnigkeit in Ihrem Journal verborgen ist und es mit großem Vergnügen gelesen. Dafür möchten wir Ihnen wie Ihren Mitarbeitern, welche offenbar Rückgrat besitzen, ein großes Lob aussprechen!

Margret Holzapfel und Jakob Lencer, Schemmerhofen

Wir nehmen kein Blatt vor den Mund

Brauchen Sie jetzt noch einen Segen des Papstes oder des Oberhaupts der orthodoxen Kirche? Oder müssen jetzt die Zeugen Jehovas, Jahwe oder irgendwelche mohammedanischen Würdenträger Zeugnis ablegen?

Auszug aus einer Mail an einen Lebensversicherer, der nach einer Firmenübernahme Nachweise forderte, die es rein juristisch gar nicht geben konnte.

Ihre für diesen Schadenfall zuständige Mitarbeiterin Gonzales hat mit Sicherheit nicht den Vornamen Speedy, sonst hätte sie nicht bereits zwei Fristen zur endgültigen Schadenzahlung verstreichen lassen und zusätzlich eine für gestern versprochene Rückmeldung sowohl an die VN als auch an uns nicht eingelöst. Statt Speedy Gonzales, die schnellste Maus von Mexiko, nennen wir die Dame bei uns jetzt Lahmy Gonzales, der größte Schnarchzapfen der …

Auszug aus einer Mail an den Maklerbetreuer eines Sachversicherers, der sich mit der Regulierung eines Leitungswasserschadens über Gebühr lange Zeit ließ.

KREUZWORTRÄTSEL 2025

Auch in diesem Jahr suchen wir wieder einen schwäbischen Begriff, mit dem meine Landsleute umschreiben, wenn Vorgänge bezüglich ihrer Transparenz Luft nach oben haben und ein „Gschmäckle“ hinterlassen. Bis zum Einsendeschluss 25. November 2025 freuen wir uns über viele richtige Lösungen. Die Gewinnenden werden schriftlich benachrichtigt, der Rechtsweg ist ausgeschlossen und wie immer dürfen unsere Mitarbeitenden und deren Angehörige nicht teilnehmen.

30 Preise gibt es zu gewinnen, im Einzelnen:

1. Preis: Zwei Eintrittskarten für eine beliebige Veranstaltung im Theaterhaus Stuttgart plus 35 € Verzehrgutschein in der dortigen Gastronomie.
2. Preis: Dasselbe im Friedrichsbau Varieté, verbunden mit einem Verzehrgutschein über 30 €.
3. Preis: Ein Verzehrgutschein im Hotel Restaurant Lamm in Hechingen über 70 €.
4. Preis: Dasselbe im Heahrhäusle Gärtringen im Wert von 55 €.
5. Preis: Zwei Eintrittskarten für eine beliebige Veranstaltung im Theater Lindenhof Melchingen
6. Preis: Dasselbe für eine beliebige Veranstaltung der IG Kultur Sindelfingen
7. Preis: Nochmal dasselbe, dieses Mal für eine beliebige Veranstaltung des Kulturvereins s’Dudelsäckle in Stuttgart Bad-Cannstatt.
8. – 9. Preis: Je ein Einkaufsgutschein über 30 € im Naturkostladen Rote Rübe Tübingen über 30 €
10. – 14. Preis: Je ein Wimsener Höhlenstollen der mehrere Wochen genau dort reifen durfte
15. – 16. Preis: Brösel, ein Leben vor und nach dem Holzofen, ein Buch des Lorettobäckers Günter Weber mit einer Widmung des Autors
17. – 20. Preis: Je ein Einkaufsgutschein über 20 € bei Sesslers Mühlenladen in Althengstett
21. – 22. Preis: 2 Wanderführer Südalb-Randweg von Donauwörth nach Tuttlingen, herausgegeben vom Schwäbischen Albverein
23. – 30. Preis: je ein Kalender für das Jahr 2026 aus unserer Eigenproduktion

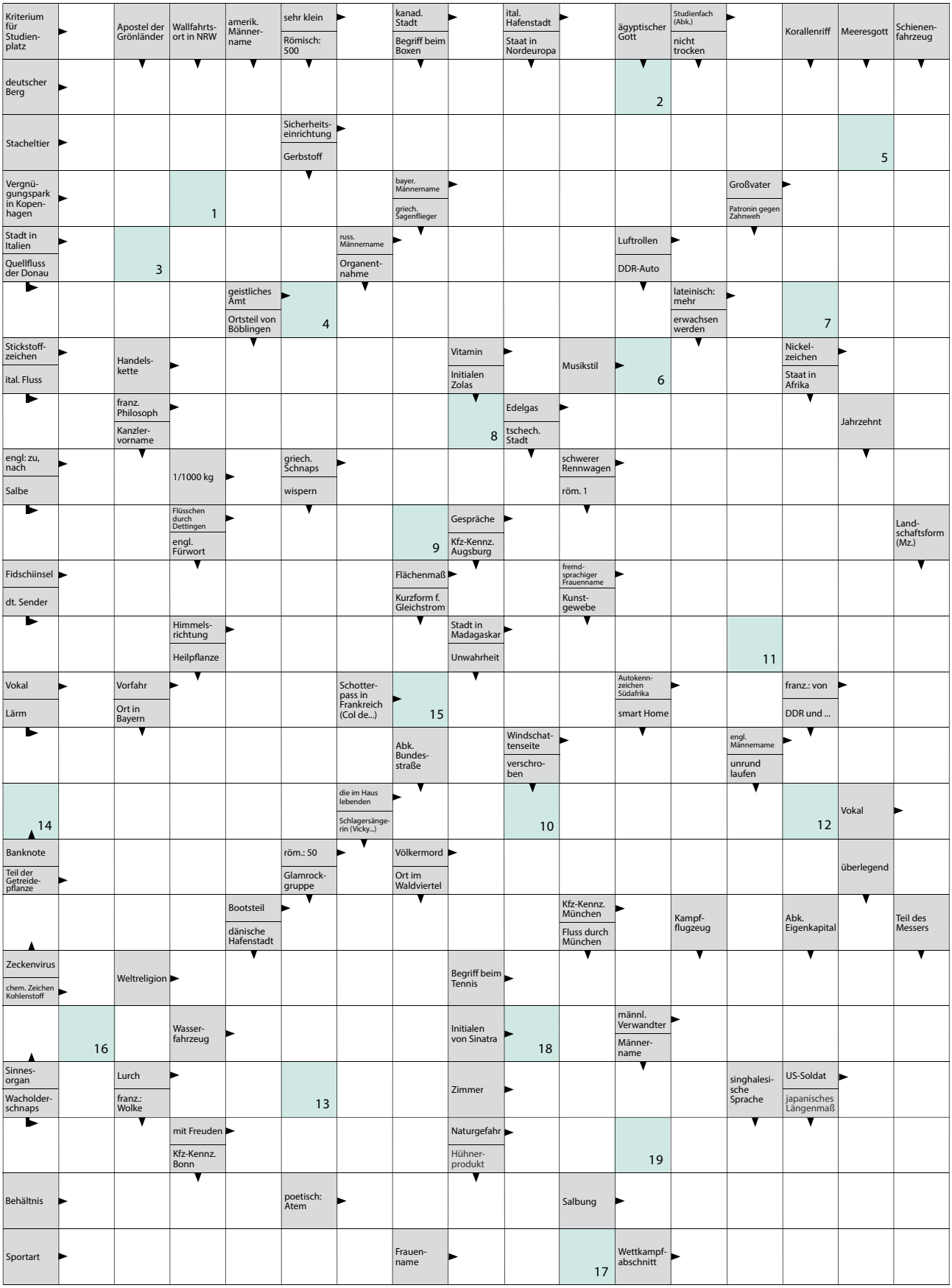
Wir wünschen viel Spaß beim Rätseln und drücken Ihnen die Daumen für einen der Gewinne.



Wir nehmen kein Blatt vor den Mund

Versicherer: Bitte beachten Sie, dass es in der Tarifierung keine zwei Dachgeschosse gibt. Bitte prüfen Sie die Annahmerichtlinien und teilen Sie uns den korrekten Gebäudetypen mit.
Unsere Antwort: Wir haben mit der Kundin gesprochen und wirklich alles gegeben, aber sie ist nicht bereit, ihr Gebäude so umzubauen, dass es in eines Ihrer Schemata passt. Wir haben unsere Annahmerichtlinien sorgfältig geprüft und sind nach wie vor der Auffassung, dass es sich um ein versicherbares Gebäude handelt.
Rückfrage eines Versicherers zur Versicherung eines Gebäudes, das zwei Vollgeschosse und zwei Dachgeschosse hat, wovon das erste DG bewohnt ist und das zweite DG Nutzflächen aufweist.

Nachdem am Finanzhimmel unserer Kundin keine dunklen Wolken aufgezogen sind, brauchen Sie den Regenschirm der D & O-Versicherung nicht einzusammeln und können ein Jahr länger den Versicherungsschutz gewähren, wir hoffen auch, zu unveränderten Konditionen.
Auszug aus einer Begleitmail an einen D & O-Versicherer, der die neudeutsch Renewal genannte Vertragsverlängerung an das Ausfüllen eines Fragebogens geknüpft hatte. Mit Pott-, Schwert- Blau- und sonstigen Walarten haben wir keine Berührungspunkte, der Renewal ist in unseren Augen allerdings ein eher unangenehmer Zeitgenosse, der von Versicherern auf Vermittler und Kunden losgelassen wird.



Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19

FINANZKONTOR HAMM GmbH

Finanzkontor Hamm GmbH · Wurmbergstraße 5 · 71063 Sindelfingen

KONTAKT

So erreichen Sie uns:

Finanzkontor Hamm GmbH
Wurmbergstr. 5, 71063 Sindelfingen

Tel: 07031/76326-0
Fax: 07031/76326-26

Internet: www.finanzkontor-hamm.de
E-Mail: info@finanzkontor-hamm.de

Öffnungszeiten:
montags + freitags
von 8:30 uhr – 12:30 Uhr

dienstags – donnerstags
von 13:30 Uhr – 17:30 Uhr

und nach vorheriger Vereinbarung

VORSCHAU 2026

