

SCHLÜSSEL- PERSONEN VERSICHERN?

FALLEN SCHLÜSSELPERSONEN IN EINEM UNTERNEHMEN AUS, KANN DAS FATALE FOLGEN HABEN. WIE UNTERNEHMEN DAS VERMEIDEN.

Text und Interviews: Christine Bachmann

«Können Unternehmen von einem Moment auf den anderen nicht mehr auf Schlüsselpersonen mit individueller langjähriger Erfahrung zurückgreifen, stellt das für sie einen der grössten Schäden dar», weiss Pia Tischhauser, Managing Director & Senior Partner des Zürcher Büros der Boston Consulting Group. Eine Schlüsselpersonen-Versicherung nütze vor allem Unternehmen, die auf die Marke einer einzelnen Person gebaut hätten. «Aber auch Firmen, deren Fachpersonen ausfallen und der Betrieb dadurch nicht aufrechterhalten werden kann.» Beispielsweise bei speziell geschultem Personal wie Lokführern, wo aufgrund eines Personalmangels sogar Zugverbindungen gestrichen werden müssten. Zielpersonen für eine Schlüsselpersonen-Versicherung seien aber auch Starköche in einem Restaurant, Spitzenspieler in einem Fussballverein oder Leadsänger einer Band.

Wichtig bei Ausfällen ist gemäss Pia Tischhauser, dass diese klar beziffert werden: «Das ist oft nicht einfach.» Auch müsse das Unternehmen nachweisen, ob es Governance-Vorkehrungen wie Stellvertretungen für solche Eventualitäten getroffen habe.

Eine gute Governance ist für Tischhauser wichtiger als eine Geldauszahlung bei einem personellen Ausfall: «Stellen Sie sich vor, eine Schlüsselperson verlässt das Unternehmen. Bricht dann alles zusammen, hat das Management bei der Nachfolgeplanung und Stellvertreterreglung seinen Job nicht gemacht.»



Claudio Grass
Leiter Marktentwicklung
Funk Insurance Brokers AG



Alexandra Waldmeier
Mediensprecherin
Generali Schweiz



Konrad Hugo
Mandatsleiter
Walser Consulting AG



Was beinhalten Versicherungen für Schlüsselpersonen?

Vorab: Versicherungen für Schlüsselpersonen braucht es seltener als angenommen. Wichtiger als die Versicherung ist eine Bedarfsabklärung, verbunden mit alternativen Lösungen oder einer Risikoverminderung, bei der sich eine Versicherungslösung erübrigt oder reduziert. Inhalt einer Versicherung für Schlüsselpersonen ist stets die Frage, ob der Ausfall einer bestimmten Person oder eines bestimmten Personenkreises nicht oder schlecht tragbare finanzielle Folgen für Schlüsselpersonen, Familienangehörige, Unternehmen, Investoren, Kreditgeber oder Vertragspartner hat. Unter «Ausfall» verstehen wir Ereignisse wie Tod, Krankheit oder Unfall, die zu einem versicherungswürdigen Ausmass ausserhalb der üblichen Personenversicherungen führen.

Es handelt sich um eine Entschädigung, die bei der Arbeitsunfähigkeit einer Person mit einer wichtigen Position im Unternehmen ausbezahlt wird. Vergleichbar ist dies mit einer Betriebsausfallversicherung bei einem Unfall oder einer Krankheit.

Es ist ein Versicherungsschutz der die finanziellen Folgen eines Schlüsselpersonenausfalls infolge Tods oder einer Krankheit deckt. Schlüsselpersonen werden unter den Personenrisiken subsumiert. Darunter fallen Risiken wie Nachfolgeregelung im Management oder Ausfallzeiten infolge Krankheit, Unfalls oder eines Fachkräftemangel. Solche Spezialversicherungen können auf dem Versicherungsmarkt mit einer Risikolebensversicherung oder einer Kombination aus Unfall-, Kranken- und Risikolebensversicherung abgeschlossen werden. Ausserdem gibt es auf dem Assekuranzmarkt ein Produkt, das den spürbaren Umsatzrückgang durch eine wegfallende Schlüsselperson bis zur vereinbarten Versicherungssumme deckt. Der Umsatzausfall muss allerdings über 10 Prozent betragen.



Warum braucht es sie?

Um Investitionen oder Kredite abzusichern und einen personellen Ersatz sicherzustellen. Letzteres ist bedeutsam, weil die Anstellungskosten einer schwierig zu findenden Nachfolge situativ beträchtlich sein können. Bei kleinen KMU kann der Ausfall der Chefin oder des Chefs sogar die Existenz des Unternehmens gefährden. In Unternehmen mit Partnerschaftsmodellen können bei einem Arbeitsausfall eines Partners abgesehen von dessen Lohnausfall zudem weitere heftige Kosten anfallen, beispielsweise für Miete oder andere Fixkosten. Wenn ein (Kunden-)Portfolio zudem einen hohen Wert aufweist, das bei Austritt des Partners teuer verkauft worden wäre, fehlt bei seinem Ausfall ein wichtiger Teil der Altersvorsorge. Das betrifft auch seine Hinterbliebenen.

Damit sollen die Fixkosten eines Unternehmens während der Arbeitsunfähigkeit einer Schlüsselperson ganz oder teilweise gedeckt werden. Dank dieser Versicherungslösung die als Ergänzung zur Erwerbsausfallversicherung dient, kann das Unternehmen seine Fixkosten bezahlen, obschon der Umsatz sinkt.

Beim Ausfall einer oder allenfalls mehrerer Schlüsselpersonen ist das Ziel der Versicherung, den Betrieb aufrechtzuerhalten. Mit der Entschädigung kann das versicherte Unternehmen Rekrutierungskosten bezahlen und Fachkraft oder Führungsperson ad interim einstellen. Der Abschluss einer solchen Versicherung verhindert somit im Worst Case einen Totalausfall oder die Betriebsschliessung.

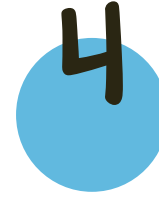


Für welche Unternehmen eignet sich diese Versicherungslösung?

Je kleiner ein Unternehmen ist, desto häufiger benötigt es eine Schlüsselpersonen-Versicherung. Das gilt besonders für junge Unternehmen und Start-ups. Grössere und grosse Unternehmen benötigen diese hingegen kaum. Sie sollten besser eine Schadenminderung wie die «Verteilung der Arbeit auf mehrere Schultern», Wissensmanagement oder Kompetenzerhöhung betreiben. Damit vermeiden sie nicht nur unnötige Versicherungskosten, sondern reduzieren gleichzeitig Fluktuationen und Absenzen. Eine massgeschneiderte Versicherungslösung ist für kleine und junge Betriebe dagegen meist problemlos finanzierbar. Leider wird das von auf KMU und Start-ups spezialisierten Beratern zu wenig angesprochen. Das ist nicht deren Versäumnis, sondern abhängig von ihrem Auftrag, Produkte ihres Arbeitgebenden zu vertreiben. Die Mehrheit der Versicherer fördert solche Produkte nicht. Erschwerend kommt hinzu, dass für eine solche Lösung Produkte von Lebensversicherungen und Versicherern allgemeiner Branchen kombiniert werden müssen.

Sie eignet sich eher für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), ausgehend von der Annahme, dass der Umsatz eines grossen Unternehmens nur selten von einer oder zwei Personen erwirtschaftet wird. Man muss die Frage jedoch anders stellen: Was passiert, wenn eine Schlüsselperson arbeitsunfähig ist? Wer bezahlt die Gehälter der Angestellten? Wer zahlt die Miete, den Strom und so weiter? Ist der Anwalt einer Kanzlei ein oder zwei Jahre lang arbeitsunfähig, hat diese keine Kundinnen und Kunden und somit auch keine Einnahmen. Die Miete muss aber trotzdem bezahlt werden.

Es sind eher KMU, die eine solche Versicherung benötigen. In Grossunternehmen ist das Risikomanagement dagegen verankert und mit diesem Personenrisiken definiert und risikomindernde Massnahmen sind implementiert. Bei vielen kleineren KMU ist ein solches Risiko jedoch vorhanden. So kann der unerwartete Tod einer Schlüsselperson in einem solchen Betrieb dazu führen, dass ein grosser Teil des Umsatzes wegbriecht. Die Folgen: Umsatzeinbussen, Kundenverluste und sogar eine Schliessung. Ein Beispiel: Ein Gault&Millau-Koch eines Restaurants stirbt unerwartet durch einen Autounfall. Der Inhaber des Gastrobetriebs erleidet dadurch einen erheblichen Umsatzeinbruch und muss Personal entlassen, weil Gäste ausbleiben. Hätte er eine Schlüsselpersonen-Versicherung abgeschlossen, könnte der Inhaber in die Rekrutierung des Nachfolgenden investieren. Die Versicherungskosten sind erschwinglich, aber kein unerheblicher Kostenfaktor.



Wie viel kostet eine Schlüsselpersonen-Versicherung?

Eine Todesfallversicherung von beispielsweise einer Million Franken, verbunden mit einem Taggeld in Höhe des doppelten Lohnes des Inhabers oder der Inhaberin ist für wenige Tausend Franken pro Person pro Jahr erhältlich. Je mehr Personen, desto günstiger. Beispielsweise, weil die Versicherungssumme im Todesfall nur einmal bezahlt werden muss. Nebst der Modellierung (Zusammensetzungen der Deckungen, deren Summen und deren Dauern) gehört das Alter der versicherten Person und deren Gesundheitszustand zu den wichtigsten Prämienkriterien. Hinzu kommen anbieterspezifische Faktoren wie Raucher oder Nichtraucher. Problematischer als der Preis ist die Zeit, bis dies dokumentiert ist. Besonders bei höheren Summen ist es daher sinnvoll, sich frühzeitig mit diesem Thema zu befassen.

Die Prämie hängt von der Höhe der Entschädigung, der Wartezeit, den versicherten Risiken (Krankheit und Unfall oder nur Krankheit) und der Dauer der Entschädigungszahlung ab.

Die Prämie ist abhängig vom Assekuranzmarkt und vor allem vom Gesundheitszustand der zu versichernden Schlüsselperson. Als Illustration ein fiktives Beispiel des Versicherers TSM. Versicherungsnehmer: Firma «TechnoY AG». Diese hat 15 Mitarbeitende, und erzielt jährlich eine Bruttomarge von 1,2 Millionen Franken. Die Schlüsselperson heisst «André», ist 55 Jahre alt und hat eine Nachfolge- und Ersatzregelung und keine medizinischen Vorbehalte. Die Karenzfrist beträgt 30 Tage. Mit der Versicherungssumme sind 60 Prozent der Bruttomarge abgedeckt. Das heisst 720 000 Franken. Besondere Auslagen dürfen maximal 144 000 Franken betragen. Die offerierte Prämie der TSM Versicherungs-Gesellschaft beläuft sich inklusive Stempelsteuer auf rund 7938 Franken. Die Prämie gilt jeweils für ein Jahr und wird jedes Jahr neu verhandelt.