



► **Das Geld der Frauen** In einer fünfteiligen Serie gewähren Frauen Einblick in ihre Finanzen. Das Beispiel einer Existenzgründerin zeigt, dass die private Einkommenssicherung nicht in der Gründungseuphorie vergessen werden sollte. Eine Vorsorge gegen Berufsunfähigkeit darf dabei auf keinen Fall fehlen

Existenz gründen und sichern

Viele Frauen machen sich selbstständig, wenn sie Mutter werden. Die berufliche Freiheit erfordert eine gute Altersvorsorge

VON **INA LOCKHART**

Nach der Geburt ihrer Zwillingstöchter wagt Petra R. den Sprung in die Selbstständigkeit. Nach 17 Jahren mit festem Einkommen und einer zuletzt 60-Stunden-Arbeitswoche haben nun ihre beiden Mädchen oberste Priorität. „Ich habe viele Jahre im Angestelltenverhältnis gearbeitet, und ich war immer sehr gerne berufstätig. Doch jetzt ist die Betreuung der Kinder für mich vorrangig.“ Seit 2002 berät die 44-Jährige Bildungseinrichtungen und Stiftungen bei der Suche nach Geldgebern. Jetzt arbeitet sie nur noch 26 bis 30 Stunden in der Woche.

Die Verwaltungswissenschaftlerin ist eine von vielen Frauen, die sich in der Familienphase für die Selbstständigkeit entscheiden. „Ein wichtiges Gründungsmotiv ist, dass Frauen über ihre Arbeitsgestaltung selbst bestimmen wollen“, sagt René Leicht vom Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim. „Durch diese Flexibilität lassen sich meist Beruf und Familie besser vereinbaren als in einem Angestelltenverhältnis. Männer verfolgen mit ihrer Selbstständigkeit eher materielle Ziele.“

Mit Selbstständigkeit und Familiengründung wird Petra R. klar, dass sie sich nicht mehr um ihre Finanzen kümmern kann: „Ich habe einen neuen Finanzberater gesucht, der nach der Geburt meiner Zwillinge einspringen konnte. Ich hatte keinen Kopf mehr, mich mit meinen einzelnen Aktien im Depot zu beschäftigen.“ Damit unterscheidet sie sich von vielen anderen Selbstständigen, die in ihrer Gründungseuphorie die eigene finanzielle Vorsorge hintanstellen.

Als sie im Sommer 2007 zu Constanze Hintze kommt, Geschäftsführerin des Vermögensverwalters Svea Kuschel + Kolleginnen, muss sie sich Fragen zu ihrer Einkommenssicherung stellen. Etwa für den Fall, dass sie krank oder arbeitsunfähig wird. Denn im Gegensatz zu einer Angestellten erhält sie keine Lohnfortzahlung und muss dieses Risiko entsprechend absichern. Bei der Krankenversicherung hat Petra R. die Möglichkeit, sich für 300 € im Monat über ihren Mann zu versichern.

Ihre Berufsunfähigkeitspolice, ein Muss für jeden Selbstständigen, bessert sie auf Anraten von Hintze auf. Aus der neuen Police erhält sie für einen Beitrag von 52 € im Ernstfall eine monatliche Zahlung von 1000 €, aus der bestehenden Versicherung weitere 600 €. Damit hat sie 70 Prozent der 2200 € abgesi-

chert, die sie pro Monat als Einkommen aus ihrem profitabel arbeitenden Betrieb bezieht.

Auch für das Alter muss die Fundraising-Expertin vorsorgen. Hintzes Aufstellung ihrer bisherigen Renteneinkünfte unterstreicht die Dringlichkeit einer weiteren Absicherung: Aus ihrer gesetzlichen Rente stehen ihr 570 € zu. Aus zwei älteren Lebensversicherungspolice kann sie später monatlich steuerfrei insgesamt 500 € erwarten.

Die Beraterin empfiehlt ihr flexible Modelle, die mit der Option von Einmalzahlungen ihr unsicheres Einkommen berücksichtigen. Zum einen spart Petra R. monatlich 200 € in einen Aktienfondssparplan – nach einer Einmalzahlung von 5000 €. So kann sie an ihr Geld, auch wenn sie dafür Kursverluste in Kauf nehmen muss. Gleichzeitig fließen pro Monat weitere 200 € in eine Fondspolice, die den europäischen Aktienmarkt abbildet und eine Beitragsgarantie bietet.

Ihre Absicherung fürs Alter hätte Petra R. auch über eine Rürup-Rente aufstocken können. Diese ist für Selbstständige gedacht, bietet Insolvenzschutz und ermöglicht, einen jährlich wachsenden Anteil der Einzahlungen von der Steuer abzusetzen. Jedoch wird die Rürup-Rente im Alter anteilig versteuert.

Zudem ist das angesparte Kapital weder beliebar noch übertragbar oder vererbbar. Für Petra R. war der fehlende Hinterbliebenenschutz das Argument gegen Rürup. Der Steuervorteil entfiel für sie wegen ihrer geringen Progression.

Anders als eine Angestellte muss Petra R. liquide sein, um für Ad-

hoc-Ausgaben gerüstet zu sein. Mit seinem Angestelltegehalt bestreitet ihr Mann gut die Hälfte der laufenden Kosten der Familie, die Petra R. im Monat auf 5000 € schätzt. Mit 1000 € ist die Privatschule der Töchter ein großer Posten. „Wir investieren in die Bildung unserer Kinder, andere zahlen lieber ihr Haus ab“, sagt Petra R., die später auch gern ihren Traum von einer Immobilie verwirklichen möchte.

Dennoch bleibt sie ihren Prioritäten treu: „Ich habe nicht die Absicht, in absehbarer Zeit meine Stunden aufzustocken. Eher etwas weniger arbeiten und ein bisschen Zeit ganz für mich haben.“

NÄCHSTE WOCHE LESEN SIE:

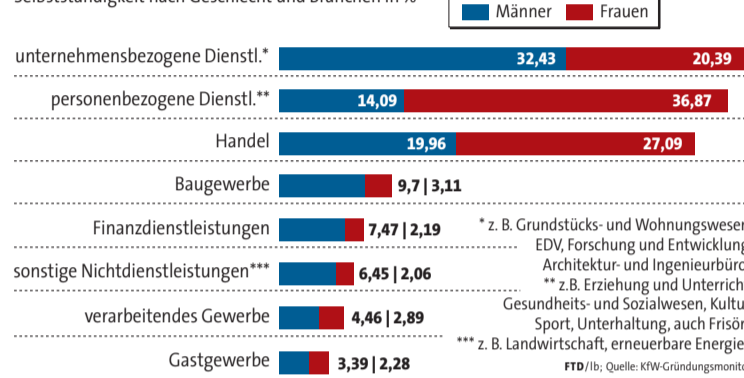
Ein Streitgespräch über die richtige Finanzberatung von Frauen und einen Überblick, wie Banken und Versicherer ihre Kundinnen betreuen.

WWW.FTD.DE/FRAUUNDGELD

Alle vier Folgen im Überblick

Handel, Bildung, Kultur und Soziales sind Domänen der Gründerinnen

Selbstständigkeit nach Geschlecht und Branchen in %



INTERVIEW

„Frauen lernen falsche Berufe“



Seit 2001 beschäftigt sich René Leicht vom Institut für Mittelstandsforschung der Uni Mannheim mit dem Thema Frauen und Selbstständigkeit

FTD 2008 gab es in Deutschland 3,14 Millionen Selbstständige. Davon machten Frauen 31 Prozent aus. Herr Leicht, Sie halten die geschlechterspezifische Selbstständigkeitsquote für relevant. Wieso? René Leicht Diese Quote – also der Anteil selbstständiger Frauen an allen erwerbstätigen Frauen – lag 2008 bei 7,3 Prozent. Damit ist sie nur halb so hoch wie die der Männer mit 13,5 Prozent. Diese Zahlen sind entscheidend, weil sie das unausgeschöpfte Gründungspotenzial verdeutlichen.

FTD Was ist der Grund dafür?

Leicht Es liegt zum einen an der ungleichen Verteilung von Erwerbs- und Familienarbeit und zum anderen daran, dass Frauen überwiegend nicht die Berufe erlernen und ausüben, die sich gut für eine selbstständige Tätigkeit eignen. Es sind noch immer typische Frauenberufe, also Büro-, Verwaltungs- und Betreuungstätigkeiten.

FTD Kann man Aussagen dazu machen, wie stark die von Männern und Frauen gegründeten Firmen im Zeitverlauf wachsen?

Leicht Aus einigen Datenquellen ist bekannt, dass Frauenbetriebe oft kleiner sind, was Umsatz und Zahl der Beschäftigten angeht. Zudem haben sie meist auch ein geringeres Wachstumspotenzial. Hätten Frauen die gleichen Ausgangsbedingungen wie Männer, wären sie auch unternehmerisch stärker.

FTD Woran liegt es denn dann?

Leicht Am Mangel an Ressourcen und den frauenspezifischen Erwerbsbiografien. Aber teils ist auch ein Brancheneffekt verantwortlich. Frauen arbeiten öfter als Männer in sozialen und kurativen Bereichen oder sind auf persönliche Dienstleistungen fokussiert.

FTD Gibt es bei den Selbstständigen ebenfalls einen geschlechterspezifischen Einkommensunterschied?

Leicht Eine neue Studie zeigt, dass selbstständige Frauen im Schnitt 1500 € netto im Monat verdienen, während die Männer 2600 € mit nach Hause bringen. Selbst wenn man in diesen Zahlen berücksichtigt, dass Frauen weniger Arbeitszeit aufwenden als Männer, bleibt eine Lücke. Sie wird so nur etwas kleiner. INTERVIEW: INA LOCKHART



Polices im Doppelpack haben ihre Tücken

Schutz gegen Berufsunfähigkeit kann ausgehebelt werden

VON **ANJA KRÜGER**

Frauen werden öfter berufsunfähig als Männer, weil sie häufiger psychisch erkranken. Entsprechend wichtig ist die Absicherung dieses Risikos. „Nicht nur, aber auch und gerade Selbstständige sollten eine Berufsunfähigkeitsversicherung haben“, sagt Susanne Kazemeh von der Frauenfinanzgruppe.

Viele Polices verkaufen die Anbieter gern in Kombination mit Kapitallebensversicherungen. Davor warnt Kazemeh: „Frauen sollten einen separaten Vertrag abschließen.“ Lässt die Kundin aus Geldmangel den Vertrag ruhen, büßt sie den Ergänzungsschutz ein. Nur eine Teilprämie für die Berufsunfähigkeit zu zahlen, ist nicht möglich. Dagegen kann die Verknüpfung mit einer Risikolebenspolice sinnvoll sein, da dieser Zusatz die Prämie für die Berufsun-

fähigkeitspolice häufig nicht erhöht. „Bei manchen Anbietern ist das günstiger als ein separater Vertrag“, sagt Kazemeh.

Nicht nur der Preis ist entscheidend. „Auch die Bedingungen des Vertrags und die Leistungsfreudigkeit des Anbieters sind wichtige Kriterien, die die Kundin meist jedoch nur mithilfe eines guten Beraters oder einer Beraterin bewerten kann“, sagt Kazemeh. Vor dem Abschluss müssen Fragen zur Gesundheit beantwortet werden. Bei ambulanten Behandlungen darf der Versicherer nur die vergangenen fünf Jahre abfragen. Frauen sollten an akuten Vorerkrankungen denken. Darunter fällt eine Mutter-Kind-Kur, die wegen einer vegetativen Erschöpfung beantragt wurde. Bei Rückenbeschwerden oder Allergien drohen Zuschläge, sofern der Versicherer die Kundin überhaupt noch aufnehmen will.

VON **ANJA KRÜGER**

Bevor Frauen aus freien Berufen eine private Berufsunfähigkeits- oder Rentenversicherung abschließen, lohnt sich ein kurzer Check beim berufsständischen Versorgungswerk. Denn oft ist eine Erhöhung des Pflichtbeitrags günstiger. Zudem steigt mit einem höheren Beitrag der daran gekoppelte Schutz gegen Berufsunfähigkeit.

Generell haben die Versorgungswerke den Vorteil, dass anders als bei privaten Verträgen für Abschluss oder Aufstockung keine Provisionen anfallen. Zudem sind die Verwaltungskosten niedriger.

Architektinnen, Wirtschaftsprüferinnen, Medizinerinnen oder Frauen aus Rechtsberufen und dem steuerberatenden Metier gehören zu den gekammerten Berufen. Damit verbunden ist die Pflichtmitgliedschaft in einem der 87 Versorgungswerke. Dafür müssen die Mitglieder einen einkommensabhän-

gigen Beitrag entrichten. Gleichzeitig können sie mehr als den Pflichtsatz einzahlen, um ihre Versorgung zu verbessern. Im Schnitt gibt es von den Versorgungswerken eine Rente von 2000 € im Monat.

Einen weiteren Vorteil bietet die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. „Es gibt keine Gesundheitsprüfung und keine von der individuellen Gesundheit abhängigen Tarife“, sagt Michael Jung, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft berufsständischer Versorgungseinrichtungen. Bei privaten Anbietern sind die Risiken der Kundin, etwa Vorerkrankungen und Beruf, für den Preis der Police entscheidend.

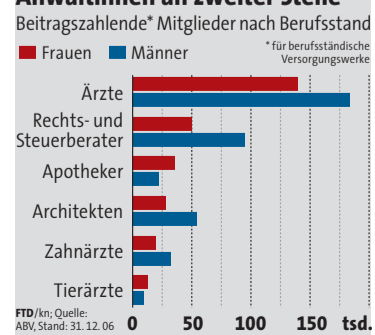
Allerdings prüfen die Versorgungswerke im Ernstfall sehr viel strenger als die Privaten, ob das Mitglied nicht doch noch in seinem Beruf arbeiten kann. „Eine Tierärztin mit Tierhaarallergie würde keine Berufsunfähigkeitsrente bekommen, weil sie ihren Beruf noch ausüben kann“, sagt Jung. Sie

könnte beispielsweise als Gutachterin in der Verwaltung arbeiten.

Wenn Frauen keine berufsbezogenen Einkünfte haben, wie in der Familienphase, sind sie von der Beitragspflicht entbunden. Jedoch können sie freiwillig einzahlen.

Bei Erziehungszeiten gibt es eine Besonderheit zu beachten. Der Staat zahlt auch für Angehörige der freien Berufe in dieser Phase für bis zu drei Jahre Beiträge für die Alters-

Anwältinnen an zweiter Stelle



vorsorge. Allerdings fließt dieses Geld in den Topf der gesetzlichen Rentenversicherung.

Diese Rente gibt es aber nur bei einer Mindestbeitragszeit von 60 Monaten. Nimmt eine Frau also drei Jahre Elternzeit, müsste sie noch für zwei weitere Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Dies kann sie jedoch erst, wenn sie in Ruhestand geht und ihre Beitragszeiten feststehen. Die Möglichkeit der Nachzahlung gibt es seit August dieses Jahres. Der staatliche Beitrag richtet sich nach dem Durchschnittseinkommen, das fortlaufend angepasst wird. „Zurzeit bringt ein Jahr Kindererziehung eine Rente von 27,20 €“, sagt Jung.

Auch für Selbstständige aus nicht gekammerten Berufen wie Presse und Buchhändler lohnt sich die Nachfrage bei ihren Verbänden. Einige bieten Gruppenversicherungen für Berufsunfähigkeit an, ebenfalls ohne Gesundheitsprüfung.