

<http://www.mittelstandsmanager.de/content/versicherungen-als-finanzierungsinstrument;212008>

Kolumne mit Carl-Dietrich Sander

### **Versicherungen als Finanzierungsinstrument**



**Die Finanzierungslandschaft für Mittelständler wird nicht einfacher. Basel III und Unsicherheiten über die weitere wirtschaftliche Entwicklung führen bei vielen Banken zu sorgfältigerer oder auch risikoscheuer Kreditauswahl. Wohl dem, der die eigene Finanzierungsstruktur analysiert und potenzielle weitere Kreditpartner ins Auge fasst. Hier kommen Versicherungen mit ins Spiel! Die im Folgenden beschriebenen Möglichkeiten werden nicht in jedem Fall und von jeder Versicherungsgesellschaft angeboten, aber: Nachfragen kostet schließlich nichts.**

Sowohl im privaten wie im gewerblichen Bereich kommen Versicherer als Kreditgeber in Frage. Dabei wird immer eine Lebensversicherung mit abgeschlossen werden müssen. Bei Tilgungsdarlehen wird dies in Form einer Risikolebensversicherung geschehen, was sehr oft unter Sicherheitsaspekten für Partner und Nachkommen ohnehin sinnvoll ist. Dabei sollte dann allerdings geklärt werden, ob nicht eine Restschuldversicherung ausreicht. Diese beinhaltet eine fallende Versicherungssumme gemäß dem Tilgungsplan des Darlehens und ist daher preiswerter als eine Risikoversicherung, die über die gesamte Laufzeit den Darlehensursprungsbetrag absichert. Bei „endfälligen Darlehen“, die am Laufzeitende in einer Summe zurückgezahlt werden, wird eine Kapitallebensversicherung abgeschlossen – aus der am Ende der Laufzeit das Darlehen zurückgezahlt wird. Ob dies unter steuerlichen Aspekten und im Kostenvergleich zu einem Tilgungsdarlehen sinnvoll ist, sollte im Einzelfall durch Vergleich entsprechender Tilgungs- und Kostenpläne ermittelt werden.

Zu beachten ist weiterhin, dass viele Versicherer erst ab einer bestimmten Darlehenssumme tätig werden, in der Regel klare Auswahlkriterien haben, welche Arten von Immobilien sie finanzieren und in der Beleihung nur bis zu 60 Prozent des von ihnen ermittelten Beleihungswertes gehen.

#### **Aval-Kredite**

In Branchen, in denen Anzahlungs-, Vertragserfüllungs- und / oder Gewährleistungs-Bürgschaften zum täglichen Geschäft dazu gehören, wird oft über die Kreditinstitute geklagt, die einen gemeinsamen Rahmen für Kontokorrent- und Aval-Kredite zur Verfügung stellen mit der Konsequenz, dass dieser oft für beide Verwendungen nicht ausreichend bemessen ist. Dann sind die Versicherer *die* Alternative. Diese stellen ergänzende Avalkreditrahmen zur Verfügung. Oft zu günstigeren Konditionen als die Banken und Sparkassen.

Eine Besonderheit sind Kautions-Versicherungen: Der Mieter hat seinem Vermieter für die betrieblich genutzte Immobilie eine Kautionszahlung gemacht, die nun auf einem minimal verzinsten Konto vor sich hin schlummert. Durch eine Kautionsversicherung wird der Sicherheitsanspruch des Vermieters ebenso befriedigt und der Kautionsbetrag steht der betrieblichen Liquidität wieder zur Verfügung.

#### **Policendarlehen**

Eine einmal abgeschlossene Kapitallebensversicherung stellt im Laufe der Jahre bei regelmäßiger Beitragszahlung ein Liquiditätspolster dar. Denn der Rückkaufswert, den die Versicherungsgesellschaft jedes Jahr aktuell mitteilt, kann sofort in Form eines Policendarlehens genutzt werden. Mit anderen Worten: Die Versicherungsgesellschaft stellt ein Darlehen in Höhe des Rückkaufswertes zur Verfügung, das mit dem angesammelten Guthaben als Sicherheit sozusagen bar unterlegt ist. Daher sind die

Mitglied im Verband

Zinssätze in der Regel attraktiv. Die Laufzeit des Darlehens reicht in der Regel bis zum Ende der Versicherungslaufzeit. Das Darlehen kann entweder in einer festen Vereinbarung oder auch vom Darlehensnehmer in freien Raten zurückgezahlt werden. Der Versicherungsschutz bleibt vollumfänglich bestehen. Ist bei Eintritt des Versicherungsfalles das Policendarlehen noch nicht voll zurückgezahlt, wird dieser Betrag aus der Versicherungssumme zur restlichen Tilgung abgezweigt, der Restbetrag an den oder die Berechtigten ausgezahlt.

Positiv ist hier weiter zu vermerken, dass das Procedere meist sehr schnell und reibungslos innerhalb von einer oder maximal zwei Wochen über die Bühne geht. Auch interessant: Ein Policendarlehen ist auch bei einer Lebensversicherung möglich, die als Rückdeckungsversicherung für eine Pensionszusage dient; Voraussetzung ist allerdings, dass die versicherte Person auf die evtl. seitens des Unternehmens an sie abgetretenen Ansprüche aus der Versicherung verzichtet.

Eine weitere Variante ist die Vorauszahlung auf eine Lebensversicherung – hier wird ein Betrag aus dem Rückkaufswert endgültig an den oder die Versicherte ausgekehrt. Es erlischt also in der entsprechenden Höhe der Versicherungsanspruch.

### **Kreditversicherung**

Im Gesamtzusammenhang des Themas soll die Versicherung der eigenen Kundenforderungen nicht unerwähnt bleiben. Letztlich ist die Entscheidung wie immer die Frage, ob ein Unternehmen ein immanentes Risiko selber tragen oder auslagern will. Dabei kann mit bedacht werden, dass der Abschluss einer Kreditversicherung die Sicherheiten- und Rating-Position bei den Kreditinstituten verbessern kann. Alternativ sollte dabei auch das Factoring geprüft werden.

Natürlich prüfen auch Versicherungsgesellschaften die Bonität ihrer Kunden. Oft sind die Bonitätsaussagen der Auskunfteien ein erstes Prüfkriterium. Viele Gesellschaften orientieren sich z.B. am Creditreform-Bonitätsindex und legen einen Schwellenwert fest, ab dem kein Geschäft mehr eingegangen wird. Unter diesem Wert gibt es dann eine Grauzone, in der die Versicherung ggf. in eine intensivere Detailprüfung einsteigt. Generell kann davon ausgegangen werden, dass diese Grauzone irgendwo zwischen einem Wert von 280-310 des Bonitätsindex von Creditreform liegt.

Hinzu kommt: „Viele Finanzdienstleistungsanbieter wie etwa Leasing- oder Factoring-Gesellschaften nehmen die Indikatoren-Systeme der Auskunfteien als ersten Filter für die Frage, ob sie überhaupt in einen intensiveren Geschäftskontakt treten wollen. Am Beispiel des Bonitätsindex von Creditreform mit seiner Skala von 100-600 ist etwa bekannt, dass etliche Finanzdienstleister ihre „Geschäftsgrenzen“ beispielsweise bei einem Wert von 260 oder auch 285 haben. Unternehmen mit einem schlechteren Indexwert bekommen demzufolge nicht einmal mehr einen Gesprächskontakt“, heißt es in meinem Buch „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation für Unternehmer und Berater“ (Carl-Dietrich Sander, NWB-Verlag 2012, Seite 112).

Wenn eine bestehende Lebensversicherung für eine Finanzierung eingesetzt wird, sollte immer gefragt werden, welches des ursprüngliche Verwendungs- oder Sicherungs-Zweck war. Es könnte sein, dass dieser mit der Verwendung der Versicherung im Rahmen einer Finanzierungslösung hinfällig wird. Dann ist zu prüfen, ob das so gewollt ist oder ob es sinnvoller sein könnte, eine weitere Risiko- oder Kapitallebensversicherung abzuschließen.

*Carl-Dietrich Sander ist Finanzierungsspezialist und [UnternehmerBerater](#) aus Neuss.*

12. März 2012