

Wie Sie sich richtig versichern -
und dabei viel Geld sparen!

Der ultimative Versicherungsleitfaden!

12 Punkte die Sie wissen sollten.

Inhalt

1) Grundlagen der Beratung:

- 1.1 Worauf muss ich bei der Auswahl des Beraters achten?
- 1.2 Wie sollte eine optimale Beratung verlaufen?
- 1.3 Nicht einfach Verträge „oben drauf“ abschließen!
- 1.4 Alles verstanden?

2) Grundlagen Versicherungen:

- 2.1 Die beiden wichtigsten Versicherungen?
- 2.2 Trennen Sie Vorsorge und Absicherung!
- 2.3 Finger weg von diesen Verträgen
- 2.4 Nutzen Sie VWL und die betriebl. Altersvorsorge!
- 2.5 Vergleichsportale im Internet

3) Sachversicherungen:

4) Die Berufsunfähigkeitsversicherung?

5) Die Beratungsdokumentation?

6) Konsumdarlehen zuerst ablösen!

7) Nicht nur der Beitrag zählt!

8) Die zukünftige Betreuung?

9) Niemals vorschnell unterschreiben!

10) Ihre Lebenssituation, Wünsche & Ziele, müssen im Mittelpunkt stehen!

11) Keinen Schaden selber melden!

12) Lassen Sie sich unabhängig beraten!

Grundlagen der Beratung:

1.1

Worauf muss ich bei der Auswahl meines Beraters achten?

Bei der Auswahl Ihres Beraters sollten 2 Punkte unbedingt erfüllt sein:

1. Die Unabhängigkeit!

Um vom Preis-/ Leistungsverhältnis wirklich sehr gute Angebote zu bekommen, muss der Berater unabhängig sein. Keine Gesellschaft hat nur Top Produkte, sondern meistens ein Highlight-Produkt und die anderen sind eher unter-durchschnittlich.

Unabhängigkeit bedeutet in diesem Zusammenhang jedoch, dass der Berater alle Gesellschaften am Markt miteinander vergleichen kann und Ihnen so das bestmögliche Angebot liefern kann.

Doch Vorsicht, viele „Berater“ behaupten, dass sie unabhängig sind, obwohl es nicht so ist! Lassen Sie sich daher immer einen Auszug der Gesellschaften geben, mit denen der „Berater“ zusammenarbeiten kann.

2. Der Berater sollte in Ihrem Interesse arbeiten!

Hier gibt es ein großes Problem, denn das behaupten alle! Hier zählt die Berufsbezeichnung, womit der Berater auftritt und wirbt.

Ein unabhängiger Versicherungsmakler z.B. steht laut Gesetz auf der Seite des Kunden und ist auch nur dem Kunden gegenüber verpflichtet. Er muss dem Kunden das bestmögliche Ergebnis liefern.

Er stellt die Ziele und Wünsche des Kunden in den Mittelpunkt! Das heißt, dass er Ihre Interessen vertreten muss und nur dem Kunden gegenüber verpflichtet ist!

Ein Versicherungsmakler ist Angehöriger eines Expertenberufs!

Das heißt, er ist mit anderen Beratern (Steuerberater, Rechtsanwälte, Architekten) gleichgestellt.

Somit hat er auch die Pflichten, die andere Berater haben und ist vom Kunden für Fehlleistungen haftbar zu machen, denn er arbeitet im Auftrag des Kunden.

Dies sind die großen Unterschiede zu dem Versicherungsvertreter oder dem Bankberater, denn diese sind weisungsgebunden.

Beide arbeiten für nur eine Versicherungsgesellschaft oder eine Bank. Diese sind ausschließlich ihrer Versicherungsgesellschaft oder ihrer Bank gegenüber verpflichtet! Sie können in der Regel nicht persönlich für Fehlleistungen zur Verantwortung gezogen werden. In einem solchen Fall „schlägt“ sich ein Kunde mit dem Versicherungskonzern oder der Bank herum.

Einfach formuliert:

Der Versicherungsvertreter sucht für seine Versicherungsgesellschaft die passenden Kunden.

Der Versicherungsmakler sucht für seine Kunden die passende Versicherungsgesellschaft!

1.2

Wie sollte eine Beratung verlaufen?

- 1) Aufnahme der IST-Situation mit den Wünschen und Zielen des Kunden.
- 2) Erklärung der weiteren Vorgehensweise
- 3) Aufnahme der bestehenden Verträge
- 4) die bestehenden Verträge unabhängig auf deren Preis-/ Leistungsverhältnis überprüfen
- 5) neuer Termin um die Ergebnisse vorzustellen und zu erklären

Wichtig:

Keine Standardangebote sondern auf den Kunden und dessen Bedürfnisse, Wünsche und Ziele abgestimmte Angebote!

1.3

Nie einfach Verträge oben drauf abschließen!

Ein guter Berater, der nicht nur einfach etwas verkaufen will, nimmt sich Zeit!

Wird ihnen einfach ein Vertrag vorgeschlagen, ohne dass der Berater weiß was sie bereits abgeschlossen haben, hat das mit Beratung nichts zu tun! Hier geht es nur darum dem Kunden einfach etwas zu verkaufen!

Ohne zu erfragen, welche Verträge und Absicherungen ein Kunde bereits hat und wie die persönliche

Lebenssituationen ist, kann niemand gut und bedarfsgerecht beraten werden!

1.4

Alles verstanden?

Ein absolutes Muss für eine gute Beratung ist, das der Kunde alles verstanden hat!

Kaum ein Kunde weiß genau welche Versicherungen er hat, warum er sie hat und braucht und was genau versichert ist!

Daher ist die wichtigste Voraussetzung für eine gute Beratung, dass der Kunde alles verstanden hat und dies muss ein guter Berater herausfinden, indem er den Kunden "auf den Zahn fühlt"!

Was bringt eine Beratung, wenn man hinterher genauso "schlau" ist wie vorher?

Grundlagen Versicherung:

2.1

Die Privathaftpflicht und Berufsunfähigkeitsversicherung sind die beiden wichtigsten Versicherungen!

Viel wichtiger als eine Altersvorsorge ist die Absicherung privater Risiken mit einer Privathaftpflichtversicherung (PHV) und die Vollkasko für Ihr Einkommen – die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)!

PHV:

mind. 10 Mio. € Versicherungssumme mit maximalen Leistungen sollte für Singles 5,00 € und für Familien 7,00 € mtl. nicht übersteigen.

BU:

Die monatliche BU-Rente sollte 80% vom Nettoeinkommen betragen, da nach 1961 geborene keine Leistung mehr vom Staat erhalten.

Wichtig: Heutzutage sollte ein BU Vertrag die wichtige „iv-Individualvereinbarung (iv)“ als Vertragsbestandteil enthalten. Diese kann jedoch nur von wenigen Versicherungsmaklern angeboten werden. Die „iv“ stellt die Vertragsbedingungen zu 100 % klar und bei einem BU Fall müssen die Bedingungen immer zum Vorteil des Kunden ausgelegt werden! Diese zwei wichtigen Punkte sind so wichtig, dass Experten sogar abraten einen BU Vertrag abzuschließen, oder zu behalten, der diese Vereinbarung nicht mit eingeschlossen hat.

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/berufsunf%C3%A4higkeit/>
und

<http://www.babs24.com/infotheke/sachversicherungen/privathaftpflicht/>

2.2

Trennen Sie Vorsorge und Absicherung!

Experten und der Verbraucherschutz sind schon lange der Meinung, dass man Absicherung und Vorsorge trennen sollte.

Es sieht auf dem Papier ja so schön aus, eine BU Absicherung und Altersvorsorge in einem Vertrag und das für nur 50 € - 100 € im Monat.

Das böse Erwachen kommt spätestens dann, wenn Sie z.B. arbeitslos werden und den Beitrag für die Altersvorsorge nicht mehr zahlen können, denn dann ist auch der BU Schutz weg. Oder, und das ist die Regel, der Beitrag für die BU ist Vertragsintern so hoch, dass für die Altersvorsorge kaum etwas übrig bleibt.

Tausende Kunden glauben, dass Sie gut abgesichert sind und im Alter kommt der Schock.

Darum: Finger weg von solchen Kombiprodukten

2.3

Finger weg von diesen Verträgen

Achtung Riester!

Riester ist die angeblich eierlegende Wollmilchsau der Versicherungsbranche.

Experten bemängeln bereits seit deren Einführung die Undurchsichtigkeit und die viel zu hohen Kosten dieser Produkte.

Die RiesterRente ist für kaum einen Kunden sinnvoll und die Zulagen werden in aller Regel von den hohen Kosten aufgeessen.

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/riesterrente/>

Achtung bei der Altersvorsorge!

Setzen Sie bei Ihrer Altersvorsorge auf kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen droht Ihnen im Alter der soziale Abstieg!

Über 40 Millionen dieser Verträge wurden bereits verkauft – können all diese Kunden sich irren?

Definitiv JA

Bereits seit 1983 darf die Verbraucherschutzorganisation „Bund der Versicherten“ gemäß Urteil des Hamburger Landesgerichts verbreiten, dass diese Verträge „**legaler Betrug**“ sind. Durch die Gesetzesänderungen (LVRG vom 01.01.2015) wird es noch schlimmer als es schon seit Jahren ist.

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/kapitallebens-und-rentenvers/>

Achtung Bauspar- und Prämienparverträge

Bausparen und Prämien sparen ist Geldvernichtung!
Zum Sparen ist ein Bausparvertrag oder ein Prämienparvertrag nicht geeignet, da es kaum Zinsen hierfür gibt. Auch für eine evtl. zukünftige Baufinanzierung sind Bausparverträge nicht geeignet, da die versprochenen geringen Zinsen für das Bauspardarlehen nur auf den ersten Blick so gering sind.

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/bausparen/>

2.4 Nutzen Sie VWL!

Viele Arbeitgeber zahlen Ihren Beschäftigten vermögenswirksame Leistungen VWL, jedoch fragen viele nicht danach.

Falls Sie noch keine VWL erhalten, fragen Sie Ihren Arbeitgeber danach und evtl. zahlt auch Ihr Arbeitgeber VWL. Diese Leistung sollten Sie auf keinen Fall vernachlässigen, denn diese Form der Anlage dient zur mittelfristigen Kapitalbildung, z.B. für einen neuen TV, Waschmaschine, sonstige Anschaffungen oder einfach nur für einen Urlaub.

Achten Sie bei der Wahl der Anlageform nur darauf keinen Bausparvertrag abzuschließen!

Nutzen Sie die betriebliche Altersvorsorge (bAV)!

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist die effektivste Form der Vorsorge.

Die bAV ermöglicht Ihnen die Beiträge zu Ihrer Altersvorsorge nicht wie gewohnt aus Ihrem Nettoeinkommen, also aus Ihrer Geldbörse, sondern aus Ihrem Bruttoeinkommen zu zahlen. Dies hat den großen Vorteil, dass Sie bei monatlicher Zahlweise jeden Monat Steuer- und Sozialabgaben sparen können.

Beispiel:

Sie zahlen 100 € pro Monat von Ihrem Bruttogehalt in eine Direktversicherung ein, bekommen jedoch nicht 100 € sondern lediglich 50 € auf Ihrer Abrechnung (Netto) abgezogen. D.h. Ihre Vorsorge von monatlich 100 € kostet Sie nur 50 €!

Sie können also bis zu 50 % Ihrer Beiträge durch Steuer- und Sozialabgabensparnisse einsparen.

Doch Vorsicht!

Pauschalangebote in der bAV können auch nach hinten losgehen, daher ist eine individuelle Beratung sehr wichtig. Der größte Anbieter von betrieblicher Altersvorsorge hat hier sogar eines der schlechtesten Produkte.

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/betriebl-altersvorsorge/>

2.5

Vergleichsportale im Internet

Es gibt viele Vergleichsportale im Internet, wo Sie Versicherungen berechnen und abschließen können. Grundsätzlich kann man hier nicht viel falsch machen, jedoch haben alle Vergleichsportale das gleiche Problem!

Es handelt sich bei den Tarifen immer nur um Basistarife.

Eine individuelle und auf Ihre Bedürfnisse angepasste Absicherung finden Sie hier nicht. Was bringt eine Versicherung, die bei bestimmten Schadensfällen nicht zahlt?

3

Sachversicherungen

Im Bereich Sachversicherung entstehen die meisten Missverständnisse und Probleme. Oft versuchen Kunden Schäden selbst bei der Versicherung zu melden und bekommen dann die Aussage – "in ihrem Vertrag leider nicht versichert"!

Darum sind folgende Punkte extrem wichtig:

- 1) Melden sie niemals einen Schaden selbst Ihre Versicherung! Hierfür ist der Berater zuständig!
- 2) Finger weg von Vergleichsrechnern im Internet. Hier ist Geiz nicht geil, sondern kann sie teuer zu stehen kommen, denn die Tarife im Internet sind Basistarife mit einigen Leistungsausschlüssen!
- 3) Suchen sie sich einen Berater, der Sondertarife anbieten kann. Hier ist ein Versicherungsmakler die erste Wahl, denn Versicherungsmakler bekommen Maklersondertarife mit maximalen Leistungen zu geringeren Beiträgen!
Hinzu kommt, dass ein Versicherungsmakler für die Beratung haftet, also ist es im Interesse des Maklers, dass der Kunde Aussagen wie "nicht versichert" oder "den Schaden zahlen wir nicht" nicht zu hören bekommt!

Experten gehen davon aus, dass eine Durchschnittsfamilie allein im Bereich Sachversicherung bis zu **600 EUR pro Jahr zu viel zahlen!**

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/sachversicherungen/>

4

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)

Die BU ist nach der Privathaftpflicht die wichtigste Versicherung!

Die Arbeitskraft ist das Wichtigste, um langfristig den eigenen Lebensstandard zu sichern. Deshalb ist es umso wichtiger, optimal für den Ernstfall abgesichert zu sein – denn der Verlust der Arbeitskraft kann jeden treffen.

Laut Statistiken wird sogar jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland berufsunfähig.

BU die Vollkasko für das Einkommen.

Jeder versichert sein neues Auto Vollkasko aber kaum jemand sein Einkommen und wenn dann nicht richtig oder viel zu gering!

Stellt man hier einmal die Werte entgegen merkt man schnell, dass das Einkommen sehr viel wichtiger ist als das Auto.

Der Wert des eigenen Einkommens kann man sehr leicht selber berechnen:

Beispiel:

Nettoeinkommen 2000€, Alter 30 Jahre, Rentenalter 67

2000€ x 12 Monate x 37 Jahre = **888.000€**

Die meisten BU Versicherer haben heute vernünftige Bedingungen (also das Kleingedruckte), daher ist zuerst einmal egal wo sie die BU Versicherung abgeschlossen haben, hauptsache Sie haben eine!

Es gibt jedoch ein paar Dinge worauf Sie unbedingt achten sollten!

- 1) die optimale BU Rente sollte monatlich 80% ihres Nettoeinkommens betragen.
Zumindest für jeden der nach 1961 geboren ist, denn alle die nach 1961 geboren sind gibt es vom Staat keinen Cent mehr!
Anmerkung:
Die Erwerbsminderungsrente vom Staat, die in der jährlichen Renteninformation angegeben ist wird nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen gezahlt.
Nur wenn sie außer Stande sind pro Tag mindestens 3 bis 6 Stunden am Tag zu arbeiten, wobei es egal ist was Sie arbeiten, erhalten Sie diese Rente- also praktisch niemals!
- 2) bei der BU geht es um sehr viel Geld für die Versicherungen!
Daher kommt es immer wieder vor, dass wenn ein Kunde BU wird, die Gesellschaften vor Gericht ziehen und die BU anzweifeln. Dies ist laut den Bedingungen aller BU Versicherer grundsätzlich möglich.
Diese Situation kann für Kunden schnell zu einem großen Problem werden, denn Anwalts- und Gerichtskosten sind teuer und ein Verfahren kann sich über Jahre hinziehen.

Unser Profi-Tipp:

Schließen Sie daher keine BU ab, ohne dass diese die sogenannte „iv-Individualvereinbarung“ einschließt!

Die „iv-Individualvereinbarung“ gilt als „Sonder AGB“ zu Ihrem Berufsunfähigkeitsvertrag und gilt solange der Vertrag läuft. Über 1000 Beispiele, Erläuterungen und Präzisierungen sorgen dafür, dass im Schadensfall erst gar keine Diskussion mit dem Versicherer aufkommen kann, wie Bedingungen ausgelegt werden. Denn mit der „iv-Individualvereinbarung“ wurde bereits im Vorfeld nahezu jeder denkbare Fall mit dem Versicherer konkret und stets zum Vorteil des Kunden vereinbart.

Erfahren Sie mehr unter:

<http://www.babs24.com/infotheke/berufsun%C3%A4higkeit/>

5

Keine Beratung ohne Erstinformation und Beratungsdokumentation!

Egal wo und von wem Sie sich beraten lassen, die Beratungsdokumentationspflicht gilt für alle!

Diese Dokumentation dient zur Sicherheit der Kunden. Gerade wenn es darum geht Verträge zu wechseln oder zu ändern muss in dieser Beratungsdokumentation eingetragen werden, warum ein Wechsel Sinn macht. Nur wenn Sie diese später in der Hand haben, können Sie sich gegen eine falsche Beratung zur Wehr setzen.

Doch Vorsicht:

Viele Berater und Banken arbeiten mit einem Beratungsverzicht! Das bedeutet, dass der Kunde auf diese Dokumentation verzichtet und der Berater diese nicht ausstellen muss.

Warum???

Lassen Sie sich immer Antragsdurchschriften, Erstinformation und alle Beratungsdokumentationen aushändigen.

6

Kleinere Ratenkredite zuerst ablösen!

Gerade für kleinere Ratenkredite zahlt man sehr hohe Zinsen. Daher ist es besser diese schnellstmöglich abzuzahlen.

Es ist zwar richtig so früh wie möglich mit der Vorsorge zu beginnen, doch wenn Sie z.B. 10 % Zinsen für ein Darlehen zahlen muss die Altersvorsorge auch 10 % erwirtschaften um bei plus minus Null zu landen.

Hier ist es immer zu empfehlen, den Ratenkredit abzulösen, bevor man für das Alter Geld zur Seite legt.

7

Nicht nur auf den Beitrag achten!

Haftpflicht ist nicht gleich Haftpflicht, Hausrat ist nicht gleich Hausrat,

Jeder kennt das Problem, man hat jahrelang seinen Beitrag gezahlt da passiert etwas und die Gesellschaft verweigert die Zahlung. Sehr oft liegt das aber nicht an der Gesellschaft sondern an den Bedingungen der Verträge!

Um solche Ärgernisse zu vermeiden sind die Vertragsbedingungen das wichtigste, doch Sie als Kunde werden diese nicht genauestens durcharbeiten.

Auch hier sind Versicherungsmakler klar im Vorteil, denn wir erhalten von den Gesellschaften exklusive Sondertarife mit maximalen Leistungen zu einem geringeren Preis. Selbst die eigenen Versicherungsvertreter erhalten nicht diese umfangreichen Leistungen und auch nicht die Sonderpreise.

8 Zukünftige Betreuung!

Versicherungsverträge müssen auch zukünftig aktualisiert werden.

Hier geht es bei seriösen Beratern nicht darum, die Verträge jährlich zu wechseln, sondern die bereits abgeschlossenen Verträge aktuell zu halten und immer an die Lebenssituation der Kunden anzupassen.

Leider arbeiten viele Vermittler nach der Devise „anhauen - umhauen - abhauen“, doch das ist eine „Arbeitsweise“ die wir und vor allem Sie als Kunde nicht unterstützen sollten.

Um eine gute und langfristige Beziehung zu seinen Kunden kümmern sich seriöse und gute Berater gerne!
Wenn Sie als Kunde Veränderungen in Ihrem Leben mitteilen und Ihr Berater Ihre Verträge immer aktuell hält, ist das die Basis für eine gute Zusammenarbeit.

9 Niemals vorschnell unterschreiben!

Eine vernünftige Beratung dauert seine Zeit. Heutzutage kann es nicht mehr sein, dass innerhalb von ein paar Minuten Angebote erstellt werden und der Kunde nur noch unterschreiben muss.

Die Zeiten solcher Standardangebote, die angeblich zu jedem passen, sind endgültig vorbei!

Wichtig:

Sind Sie selbst nicht wirklich überzeugt von dem was Ihnen vorgelegt wird und ist Ihr Bauchgefühl nicht gut – unterschreiben Sie nicht!

10

Ihre Lebenssituation, Wünsche & Ziele müssen im Mittelpunkt stehen!

Nur wenn der Berater Ihre Lebenssituation, Ihre Wünsche & Ziele für die Zukunft genau kennt, kann er richtig beraten. Hierzu gehören auch Ihr Einkommen auch wenn Sie diese Information ungern herausgeben.

Jeder seriöse Berater legt in einem ersten Termin keinerlei Angebote vor, sondern stellt einige Fragen um den Kunden kennenzulernen und um zu erfahren wie die jetzige Lebenssituation ist und was der Kunde in der Zukunft will. Je mehr Informationen ein Berater bekommt, desto besser und ausgearbeiteter kann das Ergebnis sein.

Wenn nun noch alle Gesellschaften verglichen werden können und eine Beratungsdokumentation angefertigt wird – TOP!

11

Keinen Schaden selbst melden!

Einer der wichtigsten Tipps zum Schluss – melden Sie einen Schaden niemals selbst bei der Versicherung!

Für Schadensmeldungen ist der Berater zuständig und dieser wird Ihnen bei der Schadensmeldung helfen, damit diese reibungslos verläuft. Dafür sollten Sie ehrlich sein und dem Berater das Schadenereignis genau erklären.

Auch die Schadensmeldung und der weitere Schriftverkehr mit der Versicherungsgesellschaft ist bei guten Beratern selbstverständlich. Dieses sollte immer zum guten Service eines Versicherungsberaters gehören.

Unser Tipp:

12

Lassen Sie sich immer unabhängig beraten!

Eine wirklich unabhängige Beratung hat nicht nur viele Leistungsvorteile, sondern ist immer auch mit finanziellen Vorteilen verbunden.

Keine Versicherungsgesellschaft hat in allen Bereichen Top Tarife, meistens gibt es ein Highlight Produkt und der Rest ist eher unterdurchschnittlich vom Preis-/ Leistungsverhältnis. Auch Rabatte, die gewährt werden wenn man mehrere Verträge bei einer Gesellschaft hat, sind in fast allen Fällen Augenwischerei und die Gesamtkosten sind immer noch viel zu hoch.

Nur eine unabhängige Beratung kann einem Versicherungskunden die bestmöglichen Tarife garantieren.

Bereitgestellt von:

**Ihr unabhängiger Versicherungsmakler
in Hamm und Umgebung**

Thomas Kempers

Brandheide 86
59071 Hamm

Telefon: 0 23 81 - 33 81 55 6

Internet: www.babs24.de • eMail: info@babs24.de

