

Pecunia

VERSICHERUNGS-RATGEBER

von Dirk Magnutzki

**Leseprobe auszugsweise
aus dem Buch**

Verlag:

BoD GmbH, In de Tarpen 42, 22848 Nordersted, Deutschland

Inhalt

VORWORT	1
von Bestseller-Autor Edgar K. Geoffrey	
1. PECUNIA	3
Der Versicherungs-Ratgeber.	
2. ÜBER DEN AUTOR	5
Wer ist Dirk Magnutzki der Autor dieses Buches.	
3. EINFÜHRUNG	7
Warum noch ein Ratgeber für Versicherungen und was dieses Buch anders macht als andere.	
4. VERSICHERUNGSBEDARF	13
Worauf muss man denn jetzt achten? Welcher Schutz ist sinnvoll und notwendig? 10 Grundregeln zum Versicherungsschutz. <i>So machen Sie es richtig, Ihr Fahrplan zur persönlichen Absicherung.</i>	
5. BERATUNG	19
Auf die „RICHTIGE“ Versicherungsberatung kommt es an. Was unterscheidet den Versicherungsmakler von einem Versicherungsvertreter und wer ist der „RICHTIGE“ Berater? <i>Qualitätsmerkmale für Berater, der direkte Vergleich Makler contra Vertreter, was tun bei einer falschen Beratung?</i>	

6. ZIELGRUPPEN **33**

Wer braucht „WELCHE“ Versicherung?

Was braucht der Verbraucher wirklich für einen Versicherungsschutz?

Welchen Versicherungsschutz brauchen Arbeitnehmer, Selbstständige, Rentner, Beamte, Schulabgänger/Berufsanfänger und Studenten.

7. VORSORGE **45**

Altersvorsorge, Absicherung der Arbeitskraft sowie die Familienabsicherung, was macht wirklich Sinn?

Die gesetzliche Rentenversicherung, private Altersvorsorge, Kapitalversicherung, Rentenversicherung, staatlich geförderte Altersvorsorge, betriebliche Altersvorsorge, Inflation und Dynamik, ausländische Altersvorsorgepolicen, Absicherung der Arbeitskraft.

8. KRANKENVERSICHERUNG **89**

Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) contra private Krankenversicherung (PKV). Worin bestehen die Unterschiede?

Die Unterschiede GKV und PKV im direkten Vergleich, Vollkostenversicherung, Leistungsbeispiele, private Krankenzusatzversicherung.

9. SACHVERSICHERUNG **107**

Die Sachversicherungen für Hab und Gut schützt was einem „LIEB und TEUER“ ist.

Was braucht man wofür?

Hausrat, Glasversicherung, Gebäudeversicherung, Haftpflicht, Rechtsschutz, Unfall- und Kraftfahrzeugversicherung.

10. ADRESSEN/LINKS DER ASSEKURANZ	141
Diese Adressen und Links sollte man unbedingt haben. <i>Versicherungs-Ombudsmann, Krankenversicherungs-Ombudsmann, GDV, PKV, BaFin, BVK, VDVM und vieles mehr.</i>	
11. SCHLAGWORTVERZEICHNIS	147
Alles Wichtige über Versicherungen von A – Z	
12. INFORMATIVES	151
Beratungen durch kostenlose Gutachten, Web-Livesendung, Pecunia Fernsehsendung zu Finanzen und Versicherungen.	
13. FACHWÖRTER ÜBERSETZT (FACHCHINESISCH)	161
Warum schwer, wenn es auch einfach geht. Lesen Sie hier die Übersetzungen, was die Fachbegriffe tatsächlich bedeuten.	
14. LINKLISTE ZU DEN QR-CODES	177
Wenn Sie nicht in der Lage sind QR-Codes zu scannen dann finden Sie hier die Internet-Links zur manuellen Eingabe.	
15. IHRE EIGENE VERSICHERUNGS-CHECKLISTE	181
Erstellen Sie ihre eigene Checkliste als persönliche Versicherungsbilanz.	
16. VERZEICHNIS DER VERSICHERER	205
Adressen und Kontakte von A - Z	

SCHLUSSWORT

247

ZUSÄTZLICH

zur einfacheren Handhabung und besseren Verständnis sind in diesem Buch zahlreiche Direktlinks als QR-Codes zu Homepages hinterlegt sowie Video-Tipps und Video-Beiträge.

Vorwort

Von Bestseller-Autor Edgar K. Geffroy

Als ich gefragt wurde, ob ich das Vorwort für einen Versicherungs-Ratgeber schreiben wolle, habe ich mir die Frage gestellt, gibt es nicht schon genügend Ratgeber zu diesem Thema. Und wenn ja versteht, der Laie auch diese Nachschlagewerke oder haben sich hier nur irgendwelche Experten mit ihrem Fachwissen verewigt. Seien wir doch mal ehrlich, die meisten Fachbücher sind trocken und langweilig und ihr echter Wert zur Aufklärung ist manchmal zu fragwürdig. Da ich selber seit rund 30 Jahren Bücher schreibe und mittlerweile mein 20. Buch veröffentlicht habe, glaube ich zu wissen wie ein Buch gestaltet sein muss, damit derjenige, der es lesen soll, auch den Inhalt versteht und hierdurch einen echten Nutzen hat.

Der von Dirk Magnutzki konzipierte Versicherungsratgeber baut auf seine TV-Sendereihe „Pecunia, das Finanz- und Versicherungsmagazin“ auf. Hierbei handelt es sich um eine Fernsehsendung für Verbraucher in der leicht und verständlich auch komplexe Finanz- und Versicherungsthemen erklärt werden. Ich selber war erst vor kurzem in der TV-Sendung Pecunia Talkrunde von Dirk Magnutzki zum Thema Finanz und Eurokrise. Nach dem was ich in diesem Buch gelesen habe, entspricht es dem Grundsatz der TV Sendereihe nämlich Verbraucher aktuell, kompetent und vor allem in einer verständlichen Sprache zu informieren. Positiv habe ich empfunden, dass niemand quasi gezwungen wird dieses Buch von vorne bis hinten durchlesen zu müssen. Je nach Lesertyp kann man auch selektive lesen, was einen interessiert, oder aber auch nur die Zusammenfassungen pro Kapitel. Die Tipps zu jedem Thema halte ich für wichtig, damit der Leser schnell erkennt, worauf es wirklich ankommt.

Neuartig und innovativ finde ich die Weiterentwicklung meiner Idee Videobeiträge abrufbar über QR-Codes an bestimmten Stellen im Text zu hinterlegen, so dass der Leser sich zum besseren Verständnis kurze

Videobeiträge ansehen kann. Auch ich habe dieses Instrument in meinem letzten Buch mit eingebunden und freue mich darüber, dass Dirk Magnutzki diese Idee mit speziell für das Buch produzierten Videobeiträgen weiterentwickelt hat. Ich bin daher sehr froh, dass es jetzt endlich einen Versicherungs-Ratgeber gibt, der dabei hilft mit Text und Videobeiträgen Fragen zu beantworten und das auf einfachste Art und Weise. Insofern ist es Dirk Magnutzki gelungen ein kompliziert anmutendes Thema so wie es der Buchtitel verspricht einfach, verständlich und für jedermann nachvollziehbar zu erklären und das, da bin ich mir sicher, versteht wirklich jeder.

Der Bestsellerautor **Edgar K. Geffroy** hat sich in den vergangenen rd. 30 Jahren einen erstklassigen Ruf als Business-Pionier und Unternehmensberater erworben

Mehr als 400.000 Menschen sahen seine Life-Vorträge in ganz Europa. Mittlerweile veröffentlichte er 20 Bücher darunter auch den Bestseller „Das einzige, was stört, ist der Kunde“ mit über 250.000 verkauften Exemplaren in 25 Ländern.



PECUNIA

von Dirk Magnutzki

Der Versicherungs-Ratgeber

**Sicher vorgesorgt - EINFACH, VERSTÄNDLICH,
NACHVOLLZIEHBAR, das versteht wirklich jeder!**

Schluss mit dem Chaos in Sachen Versicherungen!

Jeder rät etwas anderes, die Verbraucher sind verunsichert, die Themen Vorsorge und Versicherungsschutz schmücken die „Hass-Ecke“ im Aktenschrank. Sind Lebens-/Rentenversicherungen nun gut oder schlecht? Ist die hoch gepriesene staatliche Förderung der privaten Altersvorsorge ein Flop oder doch sinnvoll? Wie sollte man sich am besten krankenversichern? Und welche Sachversicherungen braucht man eigentlich für sein Hab und Gut?

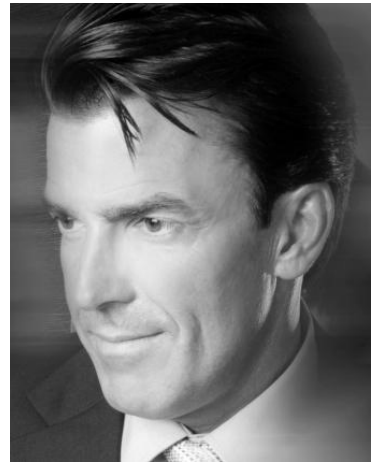
Der Diplom-Versicherungs-Fachexperte Dirk Magnutzki, Sachverständiger für das Versicherungswesen und Gerichtsgutachter, TV-Experte der Sendereihe Pecunia ist selbst seit über 25 Jahren in der Versicherungsbranche tätig, so auch als unabhängiger Versicherungsmakler. Mit mehr als 12.000 Beratungen in dieser Zeit, vom TÜV nach ISO DIN Norm 9001 geprüft und mehrfach ausgezeichnet als bester Makler in NRW und Deutschland ist gerade er prädestiniert diesen Ratgeber zu schreiben.

Er erläutert in einer verständlichen und nachvollziehbaren Weise, in diesem Buch, was Verbraucher wirklich brauchen und was nicht. Sie erfahren für jede Lebenslage, wie Sie in Sachen Versicherungen unbedingt aufgestellt sein sollten und was Sie ganz und gar nicht brauchen.

Über den Autor

Wer ist Dirk Magnutzki?

Dirk Magnutzki hat sich vor über 26 Jahren bereits im Alter von 22 in der deutschen Assekuranz selbstständig gemacht. Nach erfolgreichen Jahren mit seiner Versicherungsagentur wechselte er das Lager und wurde als unabhängiger Finanz und Versicherungsmakler ebenso erfolgreich.



Der studierte Diplom Versicherungs-Fachexperte, ist zudem Sachverständiger für das Versicherungswesen und seit 15 Jahren auch als Gerichtsgutachter tätig. In den neunziger Jahren war er Dozent der deutschen Versicherungsakademie an der Fachhochschule Köln und gab Seminare bundesweit. Seine Vorträge zu verschiedensten Bereichen des Versicherungswesens sind in Deutschland genauso gefragt wie in Österreich und der Schweiz.

In den vergangenen 26 Jahren erschienen über 150 Artikel von ihm in den unterschiedlichsten Fachmagazinen. Acht Ratgeber zu verschiedenen Finanz- und Versicherungsthemen erschienen in den letzten Jahren. Sein zukunftsweisendes Buch für Agenturen „die Finanzdienstleistungs-Agentur“ erhielt 1996 den WÜBA-Award für das beste vertriebsorientierte Buch des Jahres.

Mit zahlreichen neuen teils ungewöhnlichen Ideen setzte er in den vergangenen Jahren Akzente. Die erste Fernsehsendung für Verbraucher im deutschsprachigen Fernsehen „Pecunia das Finanz und Versicherungsmagazin“ von ihm ins Leben gerufen als Produzent und Moderator erreichte bereits in der ersten Staffel mit sämtlichen Ausstrahlungen 15 Millionen Zuschauer. Weitere Formate dieser Sendereihe „Pecunia Der Tipp“, „Pecunia on Tour“ und eine 60 minütige Talksendung „Pecunia Talkrunde“ folgten. „Pecunia Der Versicherungs-Ratgeber“ rundet die Pecunia-Familie ab. Innovativ war auch die

Einführung der ersten kostenlosen Internet Informationslive-Sendung mit einem Chat für Verbraucher. In dieser Web-Sendung informiert Dirk Magnutzki alle 14 Tage live im Internet über bestimmte Versicherungsthemen und beantwortet Fragen im Chat in Echtzeit unmittelbar während der Sendung.

Sein Finanz- und Versicherungsmaklerunternehmen, die Magnu GmbH, besteht einschließlich der Vorgängergesellschaft bereits seit über 26 Jahren. In dieser Zeit wurden über 12.000 Beratungen durchgeführt. Mandanten erhalten kostenlose Gutachten zum direkten Vergleich bestehender Verträge zur Optimierung. Das Unternehmen wurde vom TÜV nach der Qualitäts- DIN Norm ISO 9001 als eines von wenigen Versicherungsmaklerbetrieben in Deutschland zertifiziert.

Bereits mehrfach wurden Dirk Magnutzki und seine Magnu GmbH mit dem in der Branche begehrten Award Unternehmer Ass als bester Versicherungsmaklerbetrieb in Deutschland und NRW ausgezeichnet. Mit 16 Auszeichnungen in 26 Jahren ist es somit das am meisten ausgezeichnete Versicherungsmaklerunternehmen Deutschlands.

Wenn Sie mehr wissen wollen:

Dirk Magnutzki Sachverständiger & Gutachter
Gasteinerstr. 47, 47249 Duisburg Tel. 0203/7388016
Fax. 0203/7388015 magnutzki@magnu.net



www.dirkmagnutzki.de

Einführung

Warum NOCH ein Ratgeber für Versicherungen und was dieses Buch ANDERS macht als andere.

Wenn Sie das Buch bereits in Händen halten und gekauft haben, stellen Sie sich diese Frage wahrscheinlich nicht mehr. Wenn Sie aber hier vorne ein wenig herumblättern und an dieser Stelle hängen geblieben sind, dann will ich Ihnen gerne erläutern, warum die Welt noch einen und zwar genau diesen Versicherungs-Ratgeber, meiner Meinung nach, braucht.

Ich bin jetzt seit über 26 Jahren in der Assekuranz selbständig und habe ca. über 12.000 Beratungsgespräche durchgeführt, auch aus diesem Grund weiß ich sehr genau, welche Fragen zu welchen Themen immer wieder gestellt werden und was die Menschen in Punkto Versicherungen bewegt. Bevor ich mit der Arbeit zu diesem Buch anfang, habe ich mir online sämtliche Versicherungsratgeber bestellt und angesehen, hierbei ist mir aufgefallen, dass viele von Ihnen sehr kompliziert mit ungeheuer vielen Fakten aufwarten. Andere haben sogar Beispielberechnungen, das ist gut, hat jedoch den großen Nachteil, dass diese Berechnungen ungefähr nach einem Jahr schon wieder überholt sind. Auch die Aufmachung erschien mir in dem einen oder anderen Fall sehr kompliziert mit vielen Tabellen und für den Laien schwer nachvollziehbaren Graphiken.

Das alles hat mich darin bestärkt, einen Versicherungsratgeber für ganz normale Verbraucher, also den klassischen Versicherungslaien von

nebenan, zu schreiben. Das Buch ist daher auch keinesfalls geeignet für Versicherungsfachleute oder Spezialisten, die ich schon sagen höre, man hätte noch dies oder jenes erklären müssen oder viel tiefer in das eine oder andere Thema einsteigen sollen. Auch fehlt die ein oder andere wissenschaftlich hoch wertvolle Graphik, neuste Urteile des Gesetzgebers und viel mehr Details zu den bei Verbrauchern so beliebten Versicherungsbedingungen. Schade eigentlich, aber all das kann und wird dieser Ratgeber nicht liefern und zwar weil das alles den ganz normalen Verbraucher nicht im Geringsten wirklich interessiert. Aus meinen vielen Beratungsgesprächen weiß ich, der Verbraucher will einfache, verständliche und für ihn nachvollziehbare Informationen und ganz sicher kein langweiliges Versicherungschinesisch was kaum jemand versteht.

Aus diesem Grunde habe ich diesen Ratgeber auch so aufgebaut, dass Sie, der Leser, sehr unterschiedlich lesen oder auch nur nachschlagen können. Sie können dieses Buch von vorne bis hinten lesen, aber Sie müssen es nicht. Sie können sich die Kapitel zu den einzelnen Versicherungssparten Sach-, Vorsorge-, Kranken-Versicherungen oder nur den Sie interessierenden Kapitelbereich der einzelnen Versicherung, durchlesen, der Sie interessiert. Wenn Sie wissen wollen, welche Versicherung welche Zielgruppen wie Arbeitnehmer, Selbständige, Beamte, Rentner usw. benötigen, können Sie auch nur dieses Kapitel bei Bedarf lesen. Wie ein guter und seriöser Berater/Vermittler vorgehen sollte und woran Sie den Guten überhaupt erkennen, können Sie hierzu in dem betreffenden Kapitel lesen. Sie sehen also, ich will Sie nicht quälen und Sie müssen auch nicht mehr als notwendig sich mit diesem doch für den Laien recht trockenen Thema Versicherungen beschäftigen. Ganz gleich also ob Sie ein „Allesleser“ oder ein „Nachschlager“ oder vielleicht doch eher ein „Querleser“ sind, alle

Gruppierungen von Lesern sollten hierbei auf ihre Kosten kommen. Die in diesem Buch abgebildeten „LINKS“ oder wahlweise „QR-CODES“ können Sie nutzen und sich die hier hinterlegten Videofilme anzusehen. Wenn Sie eher zu den „Querlesern“ gehören und sich Versicherungsthemen lieber von einem Menschen erklären lassen, dann sind die hinterlegten Videofilme für Sie genau das Richtige. Verstehen Sie diesen Ratgeber bitte als einen „Begleiter“ in Sachen Versicherungen, der Ihnen dabei helfen wird, schnell und einfach zu erklären, wer welchen Versicherungsschutz braucht und wer welchen nicht. Das Buch wurde von mir so verfasst, dass es auch noch in einigen Jahren aktuell ist, so dass Sie es verwenden können.

Versicherungsthemen, seien wir doch mal ehrlich, machen nicht wirklich Spaß. Dennoch braucht jeder Versicherungen und die allermeisten haben auch welche. Sie glauben gar nicht wie viel schlechte, überflüssige und in vielen Fällen viel zu teure Versicherungspolice ich in meinem Leben schon gesehen habe. Hochgerechnet auf eine durchschnittliche „Lebensversicherungsperiode“, also der Zeitraum ab wann man Versicherungsverträge abschließt bis zum Tode, sagen wir mal durchschnittlich 65 Jahre Beitragszahlungsdauer, vernichten, nach meiner Berufserfahrung der letzten Jahrzehnte, weit über 50 % aller Versicherten über sämtliche Versicherungssparten durch zu teure Verträge, überflüssiger Versicherungsschutz und schlechte Tarife ein Kapital samt Zins und Zinseszins von rd. 50.000 € bis 100.000 €. Stellen Sie sich einmal den gesamtwirtschaftlichen Schaden vor der hierdurch entsteht. Überlegen Sie was jeder einzelne mit diesem Kapital anfangen könnte, so zum Beispiel, zur Aufbesserung der eigenen Altersvorsorge.

Ein weiteres Problem was ich in meinem beruflichen Alltag immer wieder feststellen musste ist, dass die meisten Deutschen sich nicht intensiv genug mit ihrer eigenen Versorgungssituation beschäftigen. Ein

Forschungsinstitut hat einmal herausgefunden, dass der durchschnittliche Deutsche sich pro Jahr zum Beispiel 18,7 Stunden mit der Planung und Recherche seiner Urlaube beschäftigt, jedoch für die eigene Versorgungssituation durch Versicherungsschutz gerade einmal 4,3 Stunden. Das zeigt deutlich, wie ich finde, wo die Masse der Verbraucher ihre Prioritäten setzen. Wenn das eigene Interesse der Verbraucher an ihrer Versorgungssituation durch Versicherungsschutz wenigstens halb so intensiv wäre wie die Planung und Vorbereitung der Urlaubsreisen, dann sähe die Versicherungslandschaft in Deutschland gänzlich anders aus. Nach meiner Kenntnis gibt es mittlerweile genügend Instrumente der einfachen Information zum Thema Versicherungen damit auch der Laie versteht, worin die Unterschiede bestehen.

Neben der qualifizierten Beratung, die durch nichts zu ersetzen ist, biete ich Verbrauchern kostenlos alle 14 Tage eine Internet-Live-Sendung als so genanntes WEB-TV an. Jeder der möchte kann sich kostenfrei anmelden und zu ganz bestimmten Versicherungsthemen eine 20 minütige Internetsendung mit Präsentation und einem Chat ansehen. Mit Hilfe der Tastatur oder wenn vorhanden eines Mikrofons können live also in „Echtzeit“ mir Fragen gestellt werden, die ich noch innerhalb der Sendung beantwortet. Wenn Sie mehr wissen möchten, alles weitere unter www.magnu.net/webtv.htm

Für die eher nicht so Internetinteressierten unter Ihnen kann ich eine neue Fernsehsendung rund um die Themen Finanzen und Versicherungen empfehlen. Die tägliche Sendereihe „Pecunia- das Finanz und Versicherungsmagazin“ ist ein vollkommen neues Fernsehformat. In der 15-minütigen TV-Sendung werden im Interviewcharakter Themen aufgegriffen die den Verbraucher interessieren. Die Sendereihe ist zurzeit leider nur im Ruhrgebiet sowie neuerdings auch

im Raum Düsseldorf und Köln über das regionale Fernsehen zu empfangen.

Alle anderen Zuschauer können jedoch die Sendereihe über das Internet des Fernsehsenders im „Livestream“ sich täglich ansehen unter www.studio47.de Oder als Aufzeichnung aller Sendungen im Archiv unter www.magnu.net/magnutv.htm sowie über die Homepage der Sendereihe www.pecunia.tv/4.html

Also neben der klassischen Beratung, der interaktiven „Internet-Live-Websendung“ inklusive einem Chat, oder diesem Ihnen hier vorliegenden Versicherungs-Ratgeber können Sie die von Ihnen bevorzugte Art der Informationszuführung je nach Vorlieben auswählen. Es sollte eigentlich für jeden etwas dabei sein, damit Sie nicht zu denjenigen gehören, die im Laufe Ihres Lebens den Wert einer Eigentumswohnung verschenken für teuren, schlechten oder überflüssigen Versicherungsschutz. Also machen Sie sich schlau, dieses Buch, mit den hinterlegten Videofilmen als Tipps werden Ihnen hierbei garantiert behilflich sein. Über Ihre Meinung würde ich mich sehr freuen. Schreiben Sie mir wenn Sie mögen unter info@pecunia.tv

Herzlichst Ihr Dirk Magnutzki

Versicherungsbedarf

Worauf muss man denn jetzt achten? Welcher Versicherungsschutz ist SINNVOLL und NOTWENDIG und welchen sollte man sich besser SPAREN?

Versicherungen braucht jeder und die meisten von Ihnen haben auch welche oder sind im Begriff zukünftig Verträge abzuschließen. Glauben Sie nicht alles, aber lassen Sie sich auch nicht von den so genannten „Verbraucherschützern“ verrückt machen. Versicherungsschutz und dessen Bedarf ist viel zu individuell und nicht grob zu pauschalieren.

Wir Deutschen sind nicht nur Sparweltmeister, sondern wir sind auch Versicherungsweltmeister. In kaum einem Land ist die Bevölkerung im Durchschnitt so gut abgesichert wie in Deutschland. Ist das jetzt gut oder schlecht? Auf jeden Fall werden hierdurch finanzielle Härten wesentlich eher abgemildert, als in so manch anderem Land. Fast 180 Milliarden Euro werden in Deutschland für private Versicherungen investiert. Nicht jeder Euro ist gut investiert. Leider haben immer noch viel zu wenig Deutsche eine Privathaftpflichtversicherung. Noch schlimmer sieht es bei der Absicherung der Arbeitskraft, zum Beispiel durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung aus. Warum viel zu wenig Deutsche eine Berufsunfähigkeitsabsicherung besitzen, liegt auf der Hand. Die Beiträge sind im Verhältnis, z.B. zu einer Privathaftpflichtversicherung doch relativ hoch und auch der Gesundheitszustand ist bei der Antragsaufnahme relevant.

10 Grundregeln zum Versicherungsschutz

So machen Sie es RICHTIG, Ihr Fahrplan zur PERSÖNLICHEN ABSICHERUNG.

1. Betrachten Sie Ihre persönliche Situation nüchtern und kritisch, was kann alles passieren? Besitzen Sie Hausrat und Wertsachen? Haben Sie ein Wohngebäude? Betreiben Sie gefährliche Hobbys oder Sportarten? Haben Sie Tiere? Sind Sie verheiratet und haben Kinder und Sie sind vielleicht die Alleinernährer der Familie? Was kann im schlimmsten Fall eintreten und was ist Ihnen besonders wichtig?
2. Hören Sie nicht auf die so genannten guten Freunde, Verwandte, Bekannte und Kameraden im Sportverein, die alle meinen zu wissen, wie man sich richtig wo gegen versichern muss. In aller Regel taugen diese guten Ratschläge nicht viel, daher hören Sie lieber auf die echten Experten. Auch der Versicherungsbereich ist ein Lehrberuf mit einer dreijährigen Ausbildung und sogar auch einem Hochschulstudium. Viele Fehler werden begangen, weil Amateure glauben, sie hätten Ahnung von Versicherungen.
3. Auch Emotionen wie Angst, Fürsorge und falsch verstandene Hilfsbereitschaft sind schlechte Ratgeber bei der Auswahl wogegen man sich versichern sollte und wogegen besser nicht. Versuchen Sie einen kühlen Kopf zu behalten und überdenken Sie die eine oder andere Entscheidung noch einmal, denn häufig werden Versicherungspolice für viele Jahre abgeschlossen.
4. Billig kann manchmal sehr teuer sein. Auch wenn immer mehr Versicherungsgesellschaften den „Selbstbedienungsladen“ im Internet anbieten und Ihnen suggerieren wollen, dass es ganz einfach

BERATUNG

Auf die „RICHTIGE“ Versicherungsberatung kommt es an.

„Versicherungen So ein langweiliges und trockenes Thema, da blickt doch niemand durch ...! Woher soll ich wissen, worauf ich bei der Beratung wirklich achten muss?“

Bei der Beantwortung dieser quälenden Frage, die Sie sich vielleicht auch schon gestellt haben, hilft Ihnen dieses Kapitel. Wahrscheinlich zum ersten Mal in dieser Form können Sie nachlesen woran Sie den „guten“ vom eher „schlechten“ Versicherungsvermittler, ganz gleich ob Vertreter oder Makler, unterscheiden können. Testen Sie Ihren eigenen Vermittler und stellen Sie die richtigen Fragen, um feststellen zu können, wie gut und professionell dieser arbeitet oder aber auch nicht. Ganz gleich was hierbei heraus kommt, Sie sind danach auf jeden Fall schlauer und können die richtigen Schlüsse ziehen. Sicherlich hätte man auch noch viel mehr Punkte beleuchten können als die hier behandelten 12, aber genau diese Punkte haben sich in der Praxis als wichtig und entscheidend heraus gestellt.

Zulassungsvoraussetzung des Versicherungsvermittlers

Fragen Sie Ihren Versicherungsvermittler nach welcher gesetzlichen Zulassungsform er tätig ist. Ist er lt. HGB § 93 freier und somit unabhängiger Versicherungsmakler, oder ist er lt. § 84 HGB gebundener Versicherungsvertreter/-agent und vertritt die Interessen einer bestimmten Versicherung? In Ausnahmefällen besteht die Möglichkeit als Mehrfachagent tätig zu sein.

Versicherungs-MAKLER contra VERTRETER

Makler: Unabhängiger Berater HGB § 93 steht im Lager des Mandanten, sucht und besorgt im Auftrag des Mandanten optimalen, bestmöglichen Versicherungsschutz im Idealfall.

Vertreter: § 84 HGB Handelsvertreter, vertritt die Interessen eines bestimmten Versicherers, bietet den Kunden die jeweiligen Produkte dieses Versicherers an, es besteht Ausschließlichkeitsbindung an diesen Versicherer.

Makler: Neutrale objektive Beratung aus dem Markt heraus – bei guten Maklern von 100 Versicherern und mehr, so sagt es das Berufsbild des Maklers.

Vertreter: Eingeschränkte Marktobjektivität, da Interessen eines Versicherers vertreten werden müssen, darf er lediglich das jeweilige Produkt seines Versicherers anbieten.

Makler: Ist vollumfänglich für einen kompletten lückenlosen Versicherungsschutz verantwortlich und haftet hierfür gegenüber dem Mandanten mit seinem Vermögen.

Vertreter: Keine persönliche Haftung, da Kunde alle Anträge selbst unterschreibt, liegt die Verantwortlichkeit zunächst einmal beim Kunden selber. Beratungsfehler können daher nur sehr schwer nachgewiesen werden.

Makler: Haftung ist abgesichert durch gesetzlich vorgeschriebene Vermögensschadenhaftpflicht bei Verbandsmaklern in Höhe von bis zu 2 Mio. EUR je Schadenfall.

Vertreter: Wenn überhaupt, haftet der Versicherer, dem ein Beratungsfehler seines Vertreters jedoch erst einmal nachgewiesen werden muss.

Makler: Bestehendes Mandatsverhältnis wie beim Steuerberater und Rechtsanwalt jedoch ohne, dass der Mandant ein Honorar bezahlen muss. Die Aufwendungen zahlt quasi der Versicherer in Form von Courtagen an den Makler.

ZIELGRUPPEN

Wer braucht „WELCHE“ Versicherung? Was braucht der Verbraucher WIRKLICH für einen Versicherungsschutz?

Zu kaum einem anderen Thema gibt es so viele widersprüchliche Meinungen wie zu der Frage, welchen Versicherungsschutz benötigt man wann wirklich und welche Verträge kann man sich besser sparen. Unterschiedliche Zielgruppen wie Arbeitnehmer, Rentner, Selbstständige, Beamte, Schulabgänger/Berufsanfänger, Arbeitslose bis hin zu Auswanderern haben alle höchst unterschiedliche Versicherungsbedürfnisse.

Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler, Bankberater, Verbraucherzentralen, Onlineportale letztendlich auch Stiftung Warentest sowie zahlreiche Verbrauchermagazine, alle haben eine bestimmte Meinung und sprechen Empfehlungen und Ratschläge aus, welche Versicherungen der Bürger benötigt oder besser haben sollte. Die Vielfalt der gut gemeinten Tipps und Ratschläge ist derart umfangreich und zum Teil auch widersprüchlich, dass bei vielen Verbrauchern die Schotten herunter gehen und in einer Art Verweigerungshaltung, passiver Widerstand gegen Finanz- und Versicherungsprodukte erzeugt wird.

Dabei ist eine relativ klare Sicht welcher Versicherungsschutz und welche Produkte tatsächlich benötigt werden, relativ einfach mit dem normalen Menschenverstand auch logisch nachvollziehbar. Als erstes gilt, was im Leben immer gelten sollte, schließe nie etwas ab oder unterschreibe irgendwelche Verträge, die du nicht verstehst, beziehungsweise dessen Sinnhaftigkeit sich dir nicht erschließt. Wenn man nach diesem einfachen Prinzip, was

VORSORGE

Wer „VORSORGT“, hat im Fall der Fälle nicht das Nachsehen. Altersvorsorge, Absicherung Arbeitskraft, Familienabsicherung.

Was macht wirklich SINN?

Das Sprichwort bzw. die Erfahrung *„Vorsicht ist besser als Nachsicht“* kann bei der Entwicklung des Vorsorgegrundsatzes Verwendung gefunden haben. Wann und wo das Vorsorgeprinzip erstmals angewendet wurde, ist nicht weiter bekannt. Der Begriff Vorsorge, im unmittelbaren Zusammenhang mit Versicherungen, meint in der Regel den Bereich der Altersvorsorge, Familienvorsorge und die Absicherung der Arbeitskraft aber auch die betriebliche Altersvorsorge. Der Begriff Altersvorsorge umfasst die Gesamtheit aller Maßnahmen, die während des Lebens ergriffen werden, damit im Alter oder nach dem Ende der Berufsfähigkeit der Lebensunterhalt weiter bestritten werden kann. Ziel sollte es im Idealfall sein, möglichst ohne Einschränkungen des Lebensstandards, so wie zuvor, auch über dieselben wirtschaftlichen Mittel zu verfügen. Die heutige Altersvorsorge basiert auf dem sogenannten 3 Schichten Modell (früher 3 Säulen Modell). 1. Schicht: Gesetzliche Rentenversicherung, Beamtenversorgung, berufsständische Versorgung, Rürup-Rente. 2. Schicht: Betriebliche Altersversorgung, Riester-Rente. 3. Schicht: Sonstige Kapitalanlagen, zum Beispiel private Kapital- und Rentenversicherungen, Immobilienbesitz und Wertpapierdepots. Die Absicherung der Arbeitskraft, z.B. bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit wird immer wichtiger, da der Staat

Riester-Sparern eine gute Verzinsung auch wenn immer wieder das Gegenteil behauptet wird.

Tipp – zur Riester Rente

Vorteile

- staatliche Förderung durch Zulagen und Steuererstattungen
- 100 % Kapitalgarantie
- lebenslang gleichbleibende oder steigende Renten
- auch teilweise Eigenheimfinanzierung möglich
- Zusatzleistungen, z.B. Pflegeversicherung möglich
- Pfändungs- & Hartz 4- sicher

Nachteile

- Vererbbarkeit eingegrenzt
- Auszahlung nur als Rente, 30 % als Kapital möglich
- Rentenzahlung voll steuerpflichtig
- Verwaltungskosten z.T. höher als andere Rententarife
- geförderter Jahresbeitrag auf max. 2.100,00 EUR begrenzt
- keine Beleihung und Übertragung möglich
- frühestmögliche Auszahlung 60 Lj. bzw. 62 Lj.

VIDEO TIPP



Riester Rente

KRANKENVERSICHERUNG

Gesetzliche Krankenversicherung, GKV CONTRA Private Krankenversicherung PKV, worin bestehen die UNTERSCHIEDE.

Die GKV ist Bestandteil des deutschen Sozialversicherungssystems. Wie bei den anderen Teilen des Sozialversicherungssystems werden die Beiträge nach dem Solidaritätsprinzip einheitlich kalkuliert, welche sich nach dem individuellen Einkommen richten. Dementsprechend unterliegen auch die Leistungen der GKV einer einheitlichen Regelung, welche im fünften Sozialgesetzbuch festgelegt sind. Definitionsgemäß müssen diese Leistungen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein und dürfen das Maß der Notwendigkeit nicht überschreiten. Im Gegensatz zu der GKV richtet sich der Beitrag für die PKV nach dem zu versichernden Risiko. Der Kalkulation liegt hier Alter, Geschlecht, Beruf und der zum Vertragsschluss aktuelle Gesundheitszustand und Vorerkrankungen zu Grunde, wobei die gewünschten Leistungen in der PKV frei wählbar sind. Aufgrund der Berücksichtigung des individuellen Versicherungsrisikos kann gerade für junge Versicherte die im Gegensatz zur GKV günstige private Krankenversicherung ein größeres Leistungsangebot bieten.

GKV und PKV hören sich namentlich vielleicht gleich an, aber die Unterschiede könnten kaum größer sein.

Tipp – zur Krankenversicherung

Es bestehen erhebliche Unterschiede der PKV's je nach Anbieter und Tarif! Immer als erstes auf Leistungen achten, dann erst auf den Beitrag!

Auch die Unterschiede bei der Beitragsstabilität je nach Gesellschaft sollten berücksichtigt werden!

VIDEO TIPP



[Private Krankenversicherung](#)

LEISTUNGSBEISPIELE

für die private Vollkostenkrankenversicherung

Leistungsbeispiel Zahnbehandlung

Der Versicherte geht zum Zahnarzt, da er Zahnersatz benötigt. Als Privatpatient werden ihm bis zu achtzig Prozent aller anfallenden Kosten erstattet. Er sucht einen der renommierten Zahnärzte der Region auf, der für seine Behandlung über dem 3,5fachen Satz der GOZ (Gebührenordnung für Zahnärzte) berechnet. Der Versicherte bekommt neben zwei Keramik Inlays auch zwei Keramik Vollkronen, die beide aus Kostengründen von den gesetzlichen Krankenkassen nicht bezahlt werden. Wäre der Versicherte nicht privat krankenversichert, sondern in einer der gesetzlichen Krankenkassen, würden weder die zwei Keramik Inlays noch die beiden Keramik Vollkronen erstattet werden. Einschließlich der Zahnbehandlung samt Zahnersatz könnte der Versicherte mit eigenen Kosten in einer Größenordnung von 7.500,00 EUR bis 10.000,00 EUR rechnen. Für die allermeisten Versicherten käme somit ein