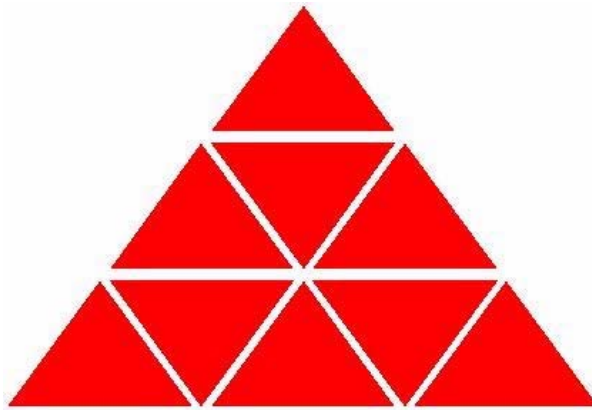


Volker Spiegel



Faule Eier

Fauler Zauber

Offene Worte für intelligente Verbraucher

**VMV**

Verband marktorientierter Verbraucher e.V.



Bibliothekarische Informationen Der Deutschen Bibliothek  
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

**ISBN 978-3-9813060-4-0**

**VMV – Verband marktorientierter Verbraucher e. V.**  
**Christophstraße 20, 50670 Köln**  
**Tel.: 0221-12 20 20**  
**[www.optimaxxx.de](http://www.optimaxxx.de)**

Die Informationen in diesem Buch wurden mit großer Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler, insbesondere bei der Beschreibung des Gefahrenpotentials von Versuchen, nicht vollständig ausgeschlossen werden. Verlag, Autoren und ggf. Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung eventuell verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der Vervielfältigung und Verbreitung in besonderen Verfahren wie fotomechanischer Nachdruck, Fotokopie, Mikrokopie, elektronische Datenaufzeichnung einschließlich Speicherung und Übertragung auf weitere Datenträger sowie Übersetzung in andere Sprachen, behält sich der Autor vor.

**1. Auflage 2009**

Druck und Bindung: **MVR Druck GmbH**  
Kölnstraße 109  
50321 Brühl



Stark ist, wer keine Fehler macht.

Stärker ist, wer aus seinen Fehlern lernt.



Die 70 habe ich überschritten, und noch immer faszinieren mich Versicherungen. Aber auch nach mehr als 40 Jahren wechselnder Erfolge habe ich mich noch immer nicht an die Art und Weise gewöhnt, in der schlecht informierte, aber gutgläubige Verbraucher von vielen Vermittlern ausgebeutet werden, nur damit diese selbst überleben können. Aber ich bin Optimist und hoffe noch immer, irgendwann irgendetwas ändern zu können.

Ich werde mir erlauben, von Zeit zu Zeit kritische Themen und Anmerkungen als brisanten Sprengstoff zur Diskussion zu stellen und würde mich über Ihre Stellungnahmen freuen.

Unter [www.top-iq.de](http://www.top-iq.de) finden Sie geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher, die der Verband marktorientierter Verbraucher e. V. frei zugänglich anbietet.

Unter [www.urteile-fuer-Verbraucher.de](http://www.urteile-fuer-Verbraucher.de) steht Ihnen und allen interessierten Verbrauchern eine Datenbank mit inzwischen mehr als 16.000 Urteilen aus allen Lebensbereichen - werbefrei - zur Verfügung.

Unter [www.schwarze-schafe-arme-schweine.de](http://www.schwarze-schafe-arme-schweine.de) habe ich mir bereits erlaubt, ein kleines aber gemeines Buch für jeden interessierten Verbraucher frei zugänglich im Internet abzulegen.

Viel Spaß beim Lesen.







# Inhaltsverzeichnis

Faule Eier, fauler Zauber

Träumer

Rückblende

Gegensätze

Zusammenhänge

Spurensuche

Problemfall

Selbstbeteiligung

Grenzgänger

Mutprobe

Zwischenstation

Endstation

Ansichten eines Clowns

Repetitorium



## Faule Eier, fauler Zauber

Würden Sie Eier auf dem Markt das Stück für einen Euro kaufen, wenn Sie die gleichen Eier auf dem Stand nebenan für 20 Cent das Stück kaufen können?

Nein!

Würden Sie nicht – sagen Sie.

Schließlich sind Sie ja intelligent – oder zumindest gut informiert. Vielleicht sind Sie ja sogar beides. Auf jeden Fall würden Sie die faulen Eier nicht kaufen.

Denn Ihnen ist klar, irgendetwas muss faul sein, wenn ausgerechnet die Eier an diesem Stand so viel mehr als andere kosten sollen.

Zwingende Voraussetzung für diese einzig richtige Entscheidung, die teuren Eier nicht zu kaufen, ist, dass Sie den Markt und seine Angebote kennen. Sie müssen wissen, was die Eier an den anderen Ständen kosten, damit Sie den Preis vergleichen und als gut informierter Verbraucher eine vernünftige Entscheidung treffen zu können.

Aber spinnen wir den Faden doch noch ein wenig weiter!

Stellen Sie sich vor, der Eiermann würde zu allem Überfluss auch noch von Ihnen verlangen, Sie sollten sich für einen Zeitraum von drei oder sogar fünf Jahren verpflichten, Monat für Monat die teuren – vielleicht sogar faulen – Eier bei ihm zu einem von ihm vorgegebenen Preis zu kaufen, ohne zu wissen, wie sich die Preise auf dem Eiermarkt entwickeln!

Völlig absurd, sagen Sie.



Niemand wird Eier auf dem Markt  
das Stück für einen Euro kaufen,  
wenn er genau weiß,  
dass er die gleichen Eier  
auf dem Stand nebenan  
das Stück für 20 Cent kaufen kann.

Auch die alte Geschichte  
von den glücklichen Hühnern  
wird ihn nicht dazu bringen.

Wer sollte auf so einen schwachsinnigen Gedanken kommen?

Ohnehin würde kein auch nur halbwegs intelligenter Verbraucher eine solche unbillige Verpflichtung unterschreiben.

Ich wünschte, ich könnte sagen, Sie hätten Recht.

Aber ich glaube, Sie überschätzen zum einen die Intelligenz der Verbraucher und zum anderen unterschätzen Sie die Überzeugungskraft hungriger Verkäufer. Sie glauben gar nicht, was ein guter Verkäufer, der keine Hemmungen hat, gutgläubigen Verbrauchern alles verkaufen kann.

Ganz im Gegenteil, hungrige Verkäufer verkaufen, wenn es sein muss sogar aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen.

Fest steht doch: Das meiste Geld wird noch immer mit der Dummheit der Mitmenschen gemacht. Viele Verbraucher glauben nur zu gern die Geschichte von den glücklichen Hühnern, mit der ihnen die faulen Eier – oder zumindest ihren Preis – von den Eiermännern oder anderen ausgebufften Verkäufern schmackhaft gemacht oder auch untergejubelt werden.

Albert Einstein hatte von der Intelligenz seiner Mitmenschen keine sehr hohe Meinung. So gab er einmal zum Besten, für ihn gäbe es nur zwei Dinge, die unendlich seien: Das Universum und die menschliche Dummheit.

Von der Unendlichkeit des Universums sei er allerdings noch nicht endgültig überzeugt, wohl aber von der Grenzenlosigkeit der menschlichen Dummheit. Wer täglich mit Verbrauchern zu tun hat, kann dieser Aussage des großen Gelehrten nur beipflichten.

Man sagt mir zwar nach, ich hätte von Zeit zu Zeit eine große Klappe, und mein Humor sei mitunter gewöhnungsbedürftig,

Richtig versichern  
ist nicht nur  
eine Frage des Geldes  
sondern auch  
eine Frage der Intelligenz

aber es würde mir doch nie einfallen, einem Genie wie Albert Einstein in einer solchen Frage ernsthaft zu widersprechen.

Die Erkenntnis, dass es intelligente und weniger intelligente Menschen gibt, ist sicherlich auch für Sie weder überraschend noch grundlegend neu. Die Intelligenten haben seit jeher auf Kosten der weniger Intelligenten gelebt, und das in der Regel nicht einmal schlecht. Aber ich bin der Meinung, man sollte auch in diesem Punkt nichts übertreiben.

Wenn die weniger Intelligenten den Intelligenten nur noch als Beute und Futter dienen, wird das Ganze in meinen Augen unanständig. Wenn unsere Gesellschaft den Aufgaben des 21. Jahrhunderts gerecht werden will, dann ist es an der Zeit, das Gesetz des Dschungels vom Fressen und Gefressenwerden außer Kraft zu setzen.

Spätestens, wenn Menschen von Menschen zur Jagd auf den Menschen konditioniert und abgerichtet werden, damit sie selbst überleben können, muss Schluss sein. Schließlich gibt es Grenzen, die niemals und von niemandem überschritten werden sollten.

Wer Geld verdienen will und keine Hemmungen hat, es auf Kosten der weniger intelligenten Verbraucher zu tun, wird sich immer eine Menge einfallen lassen, um seine Ziele auch zu erreichen und zu sichern.

Wenn Sie wollen, sprechen Sie nicht von weniger intelligenten, sondern nur von schlecht informierten Verbrauchern! Dann ist meine Aussage auch für weniger empfindsame Seelen vielleicht etwas weniger verletzend. Schließlich möchte ich ja niemanden auf die Füße treten.

Immerhin könnte es ja sein, dass Sie selbst – natürlich nur ganz aus Versehen - schon einmal in Ihrem Leben von einem Eier-



Versicherungen sind notwendig.  
Aber das System, mit dem Versicherungen  
vertrieben werden,

**ist menschenunwürdig.**

Menschen werden von Menschen  
zur Jagd auf den Menschen abgerichtet.  
Menschen lernen,  
Menschen unerbittlich zu jagen.

Menschen werden von Menschen  
gezwungen,  
Menschen ohne Mitleid  
zur Strecke zu bringen  
und sie wie wilde Tiere auszunehmen,  
nur um selbst überleben zu können.

mann über den Tisch gezogen wurden und faule Eier gekauft haben.

Dass Sie selbst schon einmal auf der falschen Seite gestanden und gutgläubigen Verbrauchern faule Eier verkauft haben, will ich Ihnen selbstverständlich nicht unterstellen. Außerdem sollen Sie ja weiterlesen und dieses kleine Buch nicht verärgert in die nächste Ecke werfen, nur weil ich – ganz aus Versehen natürlich – einen möglichen wunden Punkt in Ihrem ansonsten makellosen Lebenslauf angesprochen habe.

So etwas tun doch ohnehin immer nur die andern. Aber irgendjemand muss den Verbrauchern doch irgendwann die vielen faulen Eier der Vergangenheit verkauft haben.

Szenenwechsel!

Schließlich wollen wir uns ja nicht stundenlang nur über faule Eier unterhalten.

Oder vielleicht doch?

Wenn ein Versicherungsvertreter von seinen Kunden die Unterschrift unter einen mehrjährigen Versicherungsvertrag verlangt, ist das zwar noch kein eindeutiger Beweis, dass er ihnen ein faules Ei unterjubeln will.

Aber die Vermutung liegt zumindest nahe, dass er sie an irgendeiner Stelle verladen hat und nun krampfhaft versucht, seine Provisionen – auf ihre Kosten natürlich – möglichst langfristig abzusichern.

Äußerste Vorsicht ist also auf jeden Fall angeraten! Niemand sollte einen solchen langfristig bindenden Versicherungsantrag leichtfertig unterschreiben, zumindest nicht, bevor er ihn in allen

Details sorgfältig geprüft hat. Preis und Leistung müssen stimmen.

Schließlich darf es doch für einen intelligenten Verbraucher – und die soll es ja geben - keinen vernünftigen Grund geben, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen.

Eine Versicherungsgesellschaft, bei der Preis, Leistung und Service stimmen, hat es im Grunde genommen doch überhaupt nicht nötig, ihre Kunden durch Verträge langfristig zu binden.

Wenn Sie wollen, können wir natürlich auch von einer langfristigen Knebelung des Verbrauchers reden.

Das trifft den Sachverhalt dann etwas präziser.

Auch wenn diese harte Wortwahl von einigen Anbietern in unserer Branche überhaupt nicht gern gehört wird, trifft sie doch den Nagel auf den Kopf.

Für einen intelligenten Verbraucher aber gibt es ohnehin keinen – zumindest keinen vernünftigen Grund, solche langfristigen Verträge zu unterschreiben, denn sie bringen ihm – abgesehen von vielleicht ein paar Cent Dauerrabatt - keinen einzigen Vorteil.

Ganz im Gegenteil!

Der Verbraucher, der sich grundlos bindet, nimmt sich selbst die Möglichkeit einer freien Entscheidung.

Alle Versicherungsverträge verlängern sich doch ohnehin jeweils um ein weiteres Jahr, wenn sie nicht fristgemäß – das sind in der Regel 3 Monate - gekündigt werden.

So steht es im Versicherungsvertragsgesetz.

Damit wird auch jede geforderte schriftliche Vertragsverlängerung, wie sie von einigen Gesellschaften und ihren Vertretern immer wieder verlangt wird, völlig unnötig.

Wer also behauptet, ein Versicherungsvertrag müsse unbedingt verlängert werden, lügt und will sich auf Ihre Kosten seine Verlängerungsprovision sichern.

Der Kunde, der zufrieden ist, bleibt seinem Vermittler und seiner Gesellschaft ohnehin auch ohne zusätzliche vertragliche Bindung erhalten. Der unzufriedene Kunde geht früher oder später, und niemand wird ihn aufhalten können.

Dabei könne alles so einfach sein.

Wenn wir als Vermittler dem Verbraucher seine Würde und seine Entscheidungsfreiheit zurückgeben, ihn als gleichberechtigten Partner akzeptieren und ihn nicht nur als Opfer ansehen würden, das unbedingt zur Strecke gebracht werden muss, könnten wir – Vermittler und Verbraucher gemeinsam - den Markt mit Sicherheit verändern.

Wenn kein informierter Verbraucher mehr einen mehrjährigen Vertrag unterschreiben würde, würde sich zumindest dieses Problem von selbst regeln. Die Gesellschaften werden sehr schnell begreifen, dass ohne den Verbraucher nichts geht. Schließlich muss ja irgendjemand ihre Policen kaufen – und bezahlen, versteht sich.

Von dem Papier, auf dem die Policen gedruckt werden, ist noch niemand satt geworden.

Auch der Ausschließlichkeitsvertreter weiß in der Regel nur zu gut, was er verkauft. Er weiß also auch sehr genau, wenn er seinen Kunden im Grunde genommen – nicht immer, aber viel zu oft - nur aufpolierten Schrott zu Höchstpreisen verkauft

Für einen intelligenten Verbraucher  
kann und darf es keinen vernünftigen  
Grund geben,  
mehr als nötig  
für seine Versicherungen zu bezahlen.

Gleichwohl sind Beitragsunterschiede  
von teilweise sogar  
mehreren hundert Prozent  
bei vergleichbaren Leistungen  
durchaus keine Seltenheit.

Er verschweigt höflich, dass sein Kunde durchaus vergleichbare Produkte ein paar Häuser weiter für weit weniger als die Hälfte bekommen könnte.

Schließlich ist er ja nicht blöd. Der Eiermann. Und leben will er schließlich auch.

Auch der gebundene Vermittler kennt in der Regel den Versicherungsmarkt und seine Produkte sehr genau. Er wird also später nie behaupten können, dass er in Unkenntnis der Zusammenhänge oder gar in gutem Glauben gehandelt hätte.

Aber als Generalagent ist er nun mal weisungsgebunden. Irgendwann hat er für ein besseres Trinkgeld seine Seele verkauft.

Damit hat er heute keine Wahl.

Er muss seinen Kunden ausschließlich die Produkte seiner Gesellschaft verkaufen, wenn er leben – oder besser gesagt – wenn er überleben will.

Ein guter Verkäufer verkauft nicht nur sein Produkt, sondern auch seine Person und seinen Service.

Aber er sollte nie seine Seele verkaufen.

Heute muss er seine Policen zu einem Preis verkaufen, den die jeweilige Gesellschaft, der er gerade gehört, festlegt. Wie er den Preis gegenüber seinen Kunden begründet, bleibt ihm überlassen und interessiert niemanden.

Auch nicht den Vorstand. Oder gerade nicht den Vorstand.

Versteht sich!

Mehr noch!

# Milliarden Euro

verschwinden in den  
unergründlichen  
Tresoren der  
großen Gesellschaften  
mit den bekannten Namen.  
Sie entziehen sich für alle Zeiten  
der Kontrolle der Verbraucher.

Als Ausschließlichkeitsvermittler muss er froh sein, wenn er nicht selbst verkauft wird. So mancher Vertreter erfährt es erst aus der Morgenzeitung, dass er mal wieder verkauft wurde.

Ob dieser Preis seiner Policen angemessen und marktgerecht ist oder nicht, hat ihn als Vertreter seiner Gesellschaft nicht zu interessieren. Zudem muss er für das, was er tut, im Grunde noch nicht einmal ein schlechtes Gewissen haben.

Schließlich tut er ja nichts Illegales.

Klare Aussage: Der Verkauf überteuerter Produkte ist kein Betrug, auch wenn es so manchem Verbraucher so vorkommen mag. Es ist wie mit der gefühlten Kälte. So mancher Verbraucher bekommt unter uns gesagt verdammt kalte Ohren.

Als Handelsvertreter erfüllt nur seinen im Versicherungsvertragsgesetz geregelten Auftrag, denn er hat – im Gegensatz zu einem Versicherungsmakler - gegenüber seinen Kunden keinerlei moralische Verpflichtung.

Das berechtigt ihn, seine Eier – nein, nicht seine Eier, seine Policen natürlich - ganz nach Belieben zu verkaufen.

Von faulen Eiern habe ich an dieser Stelle bewusst nicht gesprochen. Schließlich soll es ja durchaus auch Vertreter geben, die ordentliche Produkte zu vernünftigen Preisen verkaufen. Ich werde mich hüten, jemals irgendetwas anderes zu behaupten.

Wenn der Vertreter Geld verdienen will, muss er aber noch mehr tun. Es genügt also nicht, den gutgläubigen Verbraucher - mehr oder meist weniger gekonnt - in die Falle zu locken, d. h. ihn mit sanftem Druck und gutem Zureden zu einer Unterschrift unter einen Versicherungsantrag zu bewegen, dessen Inhalt er in der Regel ohnehin nicht versteht und dessen Inhalt ihn überfordert.



Unverständliche Beitragsunterschiede von

teilweise mehreren  
hundert Prozent

bei vergleichbaren Leistungen  
sind möglich.

Die Herren Generalvertreter haben  
keinerlei Hemmungen,  
ihren Kunden, die ihnen blind vertrauen,  
diese überzogenen Beiträge zu verkaufen,  
damit sie selbst leben,  
besser gesagt,  
damit sie besser überleben können.

Der Verbraucher hat ein Recht auf Nichtinformiertheit, wie ein bekannter Professor es einmal zynisch treffend formuliert haben soll.

Nein!

Der Vertreter muss auch noch dafür sorgen, dass es für den leichtsinnigen Verbraucher, hat er den Vertrag erst einmal unterschrieben, keinen Weg aus dieser Falle gibt.

Das bedeutet im Klartext, der Verbraucher ist vertraglich gebunden und muss - zumindest für ein paar Jahre - die überhöhten Beiträge bezahlen, wenn der Vermittler seine Abschlussprovision behalten will.

Und das will er in der Regel.

Denn ohne seine Abschlussprovision ist er tot. Und das will er in der Regel nicht. Tot sein!

Zum Überleben auf Kosten der Verbraucher helfen ihm sogar unsere Gesetze.

Schließlich haben wir in Deutschland Vertragsfreiheit. Und wahrscheinlich sind wir auch noch stolz darauf. Zumindest sind die stolz darauf, denen es gerade in den Kram passt, weil sie damit ihren Profit machen, wenn nicht gar ihren Lebensunterhalt sichern.

Das bedeutet im Klartext: Jeder kann bei uns in Deutschland seine Waren und Dienstleistungen zu einem ihm genehmen Preis verkaufen. Diese Aussage gilt übrigens für Eier, für Versicherungspolice und für Kühlschränke – neu oder gebraucht – in gleicher Weise.

Überhöhte  
Versicherungsbeiträge  
sind ungerecht.

Mehr noch!

Überhöhte  
Versicherungsbeiträge  
sind unsozial.

Überhöhte Versicherungsbeiträge hindern  
den kleinen Mann von der Straße  
mit durchschnittlichem Einkommen  
– vielleicht ja auch Sie –  
daran, für sich und ihre Familien  
ausreichend vorzusorgen.

An dieser Aussage wird auch die neue EU- Vermittlerrichtlinie nichts ändern.

Ob der Preis, den die Vertreter für ihre Policen verlangen müssen, dann angemessen und marktkonform ist oder nicht, interessiert niemanden. Wer dumm – vielleicht auch nur schlecht informiert – war zu unterschreiben, hat eben schlicht und ergreifend Pech gehabt.

Wo gehobelt wird, fallen eben auch Späne. Es ist wie im Krieg. Kollateralschäden müssen in Kauf genommen werden.

Er hätte sich ja informieren können.

Sagt der Vorstand, und wo der Vorstand Recht hat, hat er Recht.

Unverständlichen Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent zwischen preiswerten Anbietern und ihren teuren Wettbewerbern sind in einigen Versicherungsbereichen bei durchaus vergleichbaren Leistungen keine Seltenheit und – wie Sie es im Internet leicht kontrollieren können - durchaus auch üblich

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind – zumindest aus der Sicht kostenbewusster Verbraucher - ungerecht.

Aus der Sicht eines Vorstandes sind sie einfach nur profitabel.

Im Grunde genommen sind überhöhte Versicherungsbeiträge sogar auch unsozial, denn sie hindern den berühmten kleinen Mann von der Strasse daran, für sich und seine Familie so vorzusorgen, wie er es vielleicht gerne tun würde, und wie es bei einer vernünftigen Beitragskalkulation durchaus auch möglich wäre.

Aber wer interessiert sich denn schon wirklich für die Vorsorge des kleinen Mannes von der Straße, der nie ein profitabler Kunde werden wird.

Auf diesen Satz werde ich später noch einmal zurückkommen.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte allein bei seinen privaten Versicherungen €1.000 im Jahr sparen. Das hatten wir bereits festgestellt.

€ 1.000 im Jahr, das ist in der Regel mehr als die meisten Verbraucher für ihre Altersversorgung zurücklegen können. Gleichwohl verschenken viele von ihnen diesen Betrag – teilweise sogar noch mehr, nur weil sie nicht bereit sind, auch nur ein paar Minuten aufmerksam zuzuhören, geschweige denn ein paar Stunden zu opfern, um ein Buch zu lesen, dessen Inhalt ihnen voraussichtlich helfen könnte, mehr Sicherheit für ihr Geld zu bekommen.

Diese Leute nehmen alles an - außer Vernunft und einen guten Rat.

Ich erlebe es immer wieder, dass mir Menschen böse sind, nur weil ich ihnen sage, dass sie bei Versicherung und Vorsorge irgendetwas falsch gemacht haben.

Zugegeben, die Antworten, die ich mitunter bekomme, lassen nicht immer auf das Vorhandensein lebenserhaltender Intelligenz schließen.

Da erkläre ich einem Kunden, dass er für das Geld, das er für seine Unfallversicherung bezahlt, bei einem günstigen Anbieter glatt eine halbe Million Euro im Falle einer Invalidität mehr bekommen würde.

Und was bekomme ich als Antwort?

Er erklärt mir umständlich, sein Vertreter habe ihm vorgerechnet, dass die versicherten Summen für ihn völlig ausreichen würden. Somit bestünde auch für ihn kein Grund, an seinem Vertrag irgendetwas zu ändern.

Zudem kenne er den Vertreter schon lange und er habe zu ihm volles Vertrauen. Außerdem hoffe er ja, keinen Unfall zu haben und somit käme es nicht auf die Summe an. Alles in allem eine bestechende Logik!

Muss der Junge, der ihm diesen Schwachsinn verzapft hat, gut sein, wenn er all seine Kunden so gut im Griff hat.

Eine so schwachsinnige Aussage muss man sich doch gaaanz langsam auf der Zunge zergehen lassen.

Da verzichtet ein angeblich auch noch mündiger Verbraucher für den Fall einer immerhin doch möglichen Invalidität aus freien Stücken auf eine glatte halbe Million Euro.

Warum?

Nur weil er einfach nicht einsehen will, dass er bei der Wahl seines Versicherers – oder auch seines Vertreters – irgendetwas falsch gemacht hat und nun völlig unnötig mit überhöhten Beiträgen zur Kasse gebeten wird.

Nun fehlt ihm ganz offensichtlich der Mut, seine Fehler zuzugeben und zu korrigieren, geschweige denn sein Verbraucherverhalten zu ändern.

Stark ist, wer keine Fehler macht, stärker ist, wer aus seinen Fehlern lernt, und lernen will er ganz offensichtlich nicht.

Diese und ähnliche Aussagen sind mit Sicherheit keine Einzelfälle.

Ich habe Kunden erlebt, die ohne mit der Wimper zu zucken sogar ein paar tausend Euro mehr als nötig für ihre Versicherungen bezahlten.

Sie brachten es aber nicht übers Herz, die Verträge bei ihrem Schulfreund zu kündigen, weil sie dann hätten offen zugeben müssen, dass auch sie heute rechnen müssen.

Die gleichen Leute nehmen aber ganz selbstverständlich Umwege von 10 und mehr Kilometern in Kauf, nur weil sie eine Tankstelle entdeckt haben, wo sie ihren Sprit zwei Cent billiger bekommen. Irgendwo müssen sie schließlich mit dem Sparen anfangen.

Oder?

Richtig versichern ist also doch nicht nur eine Frage des Geldes, sondern auch eine Frage der Intelligenz.

Eine ganze Branche lebt von der fehlenden Transparenz des Versicherungsmarktes, oder, wenn sie wollen, auch von der Bequemlichkeit der Verbraucher, die sich nicht die Mühe machen will, sich umfassend zu informieren oder wenigstens informieren zu lassen.

Der Kunde, der sich – aus welchen Gründen auch immer - nicht oder zumindest nicht ausreichend informiert, wird vom Eiermann zur Kasse gebeten und muss bezahlen.

Manche sagen sogar: “völlig zu Recht“. Ob er will oder nicht.

Pech gehabt.

Verträge sind nun mal einzuhalten, sagt der Richter.

Dummheit gehört eben bestraft!

Nein, das sagt der Richter nicht. Aber das denkt er.

Viele Gesellschaften betrachten es zudem ganz offensichtlich noch immer fast als Sport, selbst geringste offene Beiträge un-nachsichtig bei ihren Kunden gerichtlich geltend zu machen.

Im Interesse ihrer Vertreter!

Das behaupten sie zumindest. Denn an sich selbst würden sie ja nie denken.

Sie nehmen nur die Interessen der Versichertengemeinschaft wahr. Das behaupten die Gesellschaften auch immer, wenn sie mal wieder eine berechnete Schadenersatzforderung ablehnen und ihnen keine bessere Begründung einfällt.

Ein ausgeprägter Jagd- und Beutetrieb scheint den Mitarbeitern vieler Gesellschaften noch immer in den Genen zu liegen.

Jedes Tier, das – aus welchen Gründen auch immer – in eine ihrer sorgsam ausgelegten Fallen gegangen ist, muss ausgenommen und bestmöglich ausgewertet werden. Nach diesen Grundsätzen handelten schließlich schon die Neandertaler.

Wenn Sie wollen, sagen Sie ruhig, jeder Kunde muss ausgeschlachtet werden! Koste es, was es wolle! Der Schaden für das Ganze spielt keine Rolle. Er wird mit einem Schulterzucken in Kauf genommen.

Der Ruf unserer Branche ist – leider – mit Sicherheit nicht der Beste. Wenn Sie wollen, sagen Sie, unsere Branche ist - zumindest in weiten Teilen - überholungsbedürftig. Das klingt wenigstens noch konstruktiv.

Viele Verbraucher haben mit ihren Verträgen negative Erfahrungen gemacht und das Vertrauen zu ihren Versicherern verlo-



ren. Aber ganz offensichtlich gibt es bei Banken und Versicherungen noch immer genügend Leute, denen das völlig gleichgültig ist und die alles daran setzen, diesem zweifelhaften Ruf ohne Rücksicht auf Verluste auch gerecht zu werden.

Warum sie das tun?

Ich nehme an, sie haben Angst, Angst vor einer ungewissen Zukunft. Angst um ihren Arbeitsplatz. Angst haben ist doch heute ohnehin „in“.

Sie glauben, dass sie anders – also ganz ohne Druck - nicht überleben können.

Vielleicht ist es ja auch menschlich durchaus verständlich, wenn sie das eigene Wohlergehen vor das Wohl ihrer Kunden stellen.

Das Hemd ist den meisten Menschen bekanntlich nun mal näher als der Rock.

Stellt sich die Frage, wie wir dieses - zumindest aus der Sicht kostenbewusster Verbraucher ungerechte - System ändern können.

Ich meine, wenn wir das System vielleicht schon lange als falsch und vielleicht auch als ungerecht erkannt haben, könnten wir doch wenigstens versuchen, es zu ändern und nicht als gottgegeben zu akzeptieren.

Der generelle Verzicht aller Versicherungsgesellschaften auf mehrjährige Versicherungsverträge, verbunden mit dem Verzicht auf Abschlussprovisionen, wäre zum Beispiel – zumindest aus der Sicht kostenbewusster Verbraucher – ein erster Schritt in die richtige Richtung, der wohl auch von vielen Vermittlern – zumindest von denen, die sauber arbeiten - begrüßt werden würde.

Alle Versicherer wären mit einem Schlag gezwungen, sich im Bezug auf Preis und Leistung endlich einem echten Wettbewerb zu stellen. Dazu wäre allerdings ein transparenter Markt die Voraussetzung.

Genau wie bei den Eiern kann aber auch im Bereich von Versicherung + Vorsorge nur der Verbraucher richtig entscheiden, der den Markt und seine Produkte genau kennt.

Oder er muss jemanden kennen, der den Markt und seine Produkte kennt. Das wäre zumindest eine Alternative. Zum Beispiel einen Versicherungsmakler, der ihm genau sagen kann, wie er für sein sauer verdientes Geld eine optimale Gegenleistung bekommen kann.

Ein zweiter, ebenfalls längst überfälliger Schritt könnte folgen.

Der freiwillige generelle Verzicht der Gesellschaften auf die gerichtliche Geltendmachung offener Beiträge – zumindest im Privatkundenbereich – würde vielen Verbrauchern ihre Würde und ihr Selbstwertgefühl wiedergeben.

Viele Entscheidungen – also auch ein Vertragsabschluss - würden ihnen leichter fallen, wenn sie sich nicht langfristig binden müssten.

Es ist aber immer wieder erstaunlich festzustellen, mit welcher Verbissenheit tausende Mitarbeiter der unterschiedlichsten Gesellschaften bemüht sind, sich durch ihr unnachgiebiges Verhalten zu profilieren.

Bei jeder sich bietenden Gelegenheit versuchen sie, ein erschreckendes Drohpotential gegenüber ihren Kunden aufzubauen. Viel zu oft gelingt es ihnen, und die Kunden werfen das Handtuch.

Teilweise machen sie selbst kleinste Beiträge von unter €30 mit einer Härte gerichtlich geltend, als ob es um ihren eigenen Geldbeutel ginge.

Man könnte sagen, die Damen und Herren in den Mahnabteilungen hinterlassen - ohne Rücksicht auf Verluste - verbrannte Erde. Sie richten ohne Sinn und Verstand nicht wieder gutzumachende Schäden an, denn sie entziehen einer vertrauensvollen Zusammenarbeit die Grundlage.

Sie müssen die negativen Folgen wahrscheinlich ja auch nicht selbst ausbaden, aber die Assekuranz als Ganzes muss sie ertragen.

Der Kunde, der wirklich gehen will, wird ohnehin gehen. So oder so. Niemand wird ihn daran hindern. Mit Sicherheit nicht mit Gewalt und auch nicht mit Mahnbescheiden.

Jedes gerichtliche Mahnverfahren und jeder andere Versuch, einen Kunden gegen seinen Willen an einen Versicherungsvertrag gebunden zu halten, ist ein Versuch zuviel und ein Rückfall in ein archaisches Zeitalter.

Früher wurden säumige Zahler in den Schuldturm geworfen.

Für dieses Verhalten vieler Versicherer gegenüber den Verbrauchern müssten wir uns im Grunde genommen schämen, denn es passt einfach nicht mehr in unsere Zeit und nicht mehr ins 21. Jahrhundert.



## Träumer

Es gibt Menschen, die träumen. Sie träumen. sie würden in einem Rechtsstift leben, und jeder, der Recht hat, würde auch immer Recht bekommen.

Die bittere Wahrheit sieht leider ganz anders aus.

Klar!

Natürlich leben wir in einem Rechtsstaat. Zumindest steht auf dem Papier, auf dem unser Grundgesetz gedruckt wurde, dass alle Menschen vor dem Gesetz gleich seien. Nur die Erfahrung zeigt, dass manche Menschen etwas gleicher sind.

Recht aber haben Sie doch nur, wenn Sie auch Recht bekommen. Sie bekommen also nicht immer unbedingt Recht, wenn Sie Recht haben.

Etwas Glück gehört also schon dazu, Recht zu bekommen, selbst wenn man Recht hat.

Vor den Gerichten und auf hoher See ist man bekanntlich in Gottes Hand.

In deutschen Gerichtssälen, so behaupten böse Zungen, werden Urteile im Namen des Volkes gefällt, aber es wird nicht unbedingt immer Recht gesprochen.

Ob diese zahllosen Urteile, die da im Namen des Volkes gefällt werden, dem Volk auch gefallen oder gar vom gemeinen Volk verstanden werden, ist für die Juristen Nebensache und spielt oft genug auch keine Rolle.

Fest steht, dass Sie, wenn Sie kein Recht bekommen, deswegen nicht unbedingt Unrecht gehabt haben müssen.

Vielleicht haben Sie ja schlicht und ergreifend nur Pech gehabt.

Vielleicht hatte der Richter Sie ja nicht besonders sympathisch gefunden, weil Sie einen roten Sportwagen fahren oder er hatte nur schlecht geschlafen. So etwas kommt vor. Richter sind schließlich auch nur Menschen.

So wird zumindest behauptet, und ich werde mich hüten, etwas anderes zu behaupten.

Aber das wird Sie in einem solchen Fall wohl kaum trösten, und auf den Kosten des Verfahrens bleiben Sie auch noch sitzen – einschließlich der Kosten der Gegenseite, versteht sich.

Ich denke, das wird Sie dann so richtig aufmuntern.

Sie sind ein friedlicher und friedliebender Mensch, sagen Sie, und Sie würden nie mit irgendjemanden irgendeinen Streit anfangen.

Einverstanden! Ich glaube Ihnen das sogar.

Träumen Sie weiter!

Es gibt doch ohnehin nur gute Menschen auf dieser Welt, und der Strom kommt aus der Steckdose.

Die harte Wirklichkeit sieht leider ganz anders aus und kann auch Sie jederzeit auch ohne Ihr Zutun einholen – wenn sie Pech haben, vielleicht sogar überholen.

Ich will Ihnen eine Geschichte erzählen, die mich berührt hat wie kaum eine andere.

Im vergangenen Jahr endete der traurigste Fall, den ich in meiner über 40-jährigen beruflichen Tätigkeit erleben musste.

Vor über drei Jahren hatte die Frau eines Kunden ein Kind bekommen. Die Geburt hatte sie noch mitbekommen und das Kind noch im Arm gehalten. Minuten später war sie dann ins Koma gefallen, aus dem sie nie wieder erwachen sollte.

Vermutlich ein Narkosefehler.

Aber ein solcher Fehler muss zuerst einmal einwandfrei nachgewiesen werden. Der Prozess läuft noch. Der Streitwert liegt zwischen €700.000 und €800.000.

So ein Prozess kann Jahre dauern.

Das Prozessrisiko beträgt in so einem Fall mehrere hunderttausend Euro, und es nicht abzusehen, wie so ein Prozess ausgeht. Von den diversen Sachverständigengutachten einmal ganz abgesehen.

Hinter dem Ärzteteam und dem Krankenhaus, denen ein ärztlicher Kunstfehler vorgeworfen wird, steht eine Haftpflichtversicherung, die hat viel Geld und einen sehr langen Atem. Der Haftpflichtversicherer kann so einen Prozess über Jahre hinweg mühelos durch alle Instanzen durchstehen, und er hat das Interesse, möglichst ungeschoren davon zu kommen.

Ohne eine Rechtsschutzversicherung im Hintergrund hätte der Vater – ein einfacher Handwerker und kein Großverdiener – nie und nimmer in diesen Prozess einsteigen können. Das Risiko bei einem solchen Streitwert wäre für ihn unüberschaubar und damit auch untragbar gewesen.

Ob er gewinnt, weiß ich nicht. Aber er konnte es wenigstens versuchen, und seine Chancen stehen gut, dass er und sein Kind für den erlittenen Verlust entschädigt werden.

Wer kämpft, kann verlieren.

Wer nicht kämpft, hat schon verloren.

Der Mann hatte Verantwortung gezeigt und frühzeitig vorgesorgt. Er hatte seit Jahren eine Rechtsschutzversicherung und hat jetzt seine Chance bekommen.

Sagen Sie jetzt bitte nicht, Sie würden nicht schwanger und damit entfele für Sie auch dieses Risiko, denn dann müsste ich Sie von der Liste der intelligenten Verbraucher streichen!

Allein schon aus diesem Grunde, jederzeit berechnete Ansprüche aus Schadenersatz oder auch aus Versicherungsverträgen durchsetzen zu können, gehört eine möglichst umfassende Rechtsschutzversicherung in jeden gut durchdachten Versicherungsscheinordner, der diesen Namen verdient.

Wenn Sie sich für eine Rechtsschutzversicherung mit einer Selbstbeteiligung von € 1.000 entscheiden, kostet der Vertrag nicht mehr viel. Aber auch ein solcher Vertrag gibt Ihnen Sicherheit und die unbezahlbare Gewissheit, dass Sie sich in einem Schadenfall gegen jedermann und notfalls auch gegen jeden anderen Versicherer durchsetzen können.

Sobald eine Körperverletzung mit bleibenden Folgen vorliegt, sind die möglichen Streitwerte dann unter Umständen so hoch, dass Sie ohne eine Rechtsschutzversicherung das Prozessrisiko nie und nimmer selbst tragen könnten.

Immerhin könnten ja auch Sie einmal Pech haben und zum Opfer werden.



Sie könnten durch den Fehler eines anderen so schwer verletzt werden, dass Sie den Rest Ihres Lebens im Rollstuhl auf fremde Hilfe angewiesen verbringen müssen.

Nennen Sie mir einen Grund, warum so etwas wirklich Unangenehmes immer nur den anderen zustoßen soll, und warum ausgerechnet für Sie immer die Plätze auf der Sonnenseite des Lebens reserviert bleiben sollen!

So ein Prozess kann – besonders wenn es um hohe Summen geht - verdammt lange dauern und verdammt viel Geld kosten.

Auch das Prozessrisiko bei Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen wird immer wieder unterschätzt, aber es kann in einigen Bereichen sehr schnell ein paar hunderttausend, wenn nicht gar ein paar Millionen Euro ausmachen.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne eine Rechtsschutzversicherung zu verkaufen, so behaupten zumindest böse Zungen, sei bereits ein schwerwiegender Beratungsfehler, für den ein Versicherungsmakler in Anspruch genommen werden könnte.

Aber auch im Bereich der Unfall-, Lebens- und Krankenversicherung kann es im Leistungsfall sehr schnell zu riesigen Streitwerten mit nicht absehbaren Prozessrisiken kommen.

Die finanziellen Mittel von Otto Normalverbraucher werden dann mit Sicherheit nicht ausreichen, um einen Prozess durch alle Instanzen notfalls bis zum Bundesgerichtshof durchstehen zu können.

Versicherungen sind kaufmännisch geführte Unternehmen – zumindest geben sie es vor – und keine Wohltätigkeitsunternehmen. Sie arbeiten auf der Grundlage der Gewinnmaximierung, in der Regel also im Interesse ihrer Aktionäre.

Sie werden es also immer und immer wieder versuchen, ihre Produkte möglichst aufwendig zu verpacken, um sie dann zum bestmöglichen Preis über ihre Ausschließlichkeitsorganisationen an ihre Kunden zu verkaufen.

Shareholder value ist also angesagt.

In soweit ist das, was die Gesellschaften tun, zwar durchaus legal, wenn auch nicht immer unbedingt verbraucherfreundlich. Aber wenn es um größere Beträge geht, wird auf die lautstark versprochene Kundenfreundlichkeit zugunsten der eigenen Wertschöpfung auch schon mal großzügig verzichtet.

Fest steht: Kein Versicherer zahlt mehr als er muss.

Und selbst zu dem, was sie bezahlen müssen, muss der eine oder andere Versicherer mitunter schon mal mit etwas Nachdruck gezwungen werden.

Die Gesellschaften leben schließlich nicht von dem, was sie an ihre Versicherten an Leistungen auszahlen, sondern von dem, was sie von ihren Beiträgen und ihren Kapitalerträgen behalten können.

Ihre Leistungsbereitschaft hält sich also, besonders wenn es um größere Beträge geht, durchaus in Grenzen.

Wenn sie eine Möglichkeit sehen, ihre Leistungen halbwegs legal zu verweigern – etwas anderes würde ich auch keinem Versicherer unterstellen – werden sie es tun.

Zumindest wird die eine oder andere Gesellschaft es mit einer fadenscheinigen Ablehnung versuchen. Sie wird erst einmal abwarten, wie der Kunde reagiert, um ihn dann mit einem großzügigen Vergleich zu locken.

Eine Versicherung  
mit Selbstbeteiligung  
ist im Schadenfall  
immer noch besser  
als keine Versicherung  
ohne Selbstbeteiligung

Die unzähligen Bedingungen und Klauseln, die den Versicherungsverträgen zugrunde liegen sind – leider – nicht immer ganz eindeutig und bieten immer wieder Anlass zu langwierigen Meinungsverschiedenheiten, die viel zu oft vor Gericht ausgetragen werden müssen.

Jedes Urteil, das gegen einen Versicherer ergeht, ist – zumindest aus Sicht kritischer Verbraucher – ein Urteil zuviel und wäre – mit etwas gutem Willen vielleicht – sogar vermeidbar gewesen.

Im Grunde genommen aber ist jedes dieser Urteile doch auch der eindeutige Beweis, dass – einmal mehr – eine Gesellschaft vergeblich versucht hat, einem Kunden im Schadenfall die ihm vertraglich vereinbarten Leistungen zu verweigern und die offensichtlich berechtigten Ansprüche zu erfüllen.

Aufgabe eines jeden Versicherungsmaklers ist es zwar, seine Kunden – oder auch seine Mandanten – umfassend in allen Versicherungsangelegenheiten zu beraten und alle ihre Interessen gegenüber den Versicherern zu vertreten, aber für eine gerichtliche Klärung muss der Kunde im Zweifelsfall selbst die materiellen Voraussetzungen schaffen.

Schon aus diesem Grunde wird Ihnen jeder verantwortlich handelnde Versicherungsmakler den Abschluss einer Rechtsschutzversicherung dringend anraten.

Viele Leute wollen einfach noch immer nicht begreifen, dass eine Rechtsschutzversicherung selbst mit einer Selbstbeteiligung im Schadenfall von € 1.000 immer noch besser ist, als keine Rechtsschutzversicherung ohne Selbstbeteiligung.

Mit einer Selbstbeteiligung von € 1.000 kann man, besonders wenn es um hohe Streitwerte geht, im Schadenfall gut leben, und man muss nicht die Faust in der Tasche machen, nur weil das Prozessrisiko einfach zu hoch ist.

Der Rechtsschutzvertreter von der nächsten Ecke wird Ihnen wahrscheinlich von einer Rechtsschutzversicherung mit einer so hohen Selbstbeteiligung abraten.

Das tut er immer, der Herr Generalagent.

Warum wohl?

Sobald ein Kunde auch nur von einer Selbstbeteiligung ganz gleich in welcher Höhe spricht, dann schrillen bei ihm die Alarmsirenen. Dann wird er hellwach, denn er sieht seine Existenzgrundlage gefährdet.

Er wird tausend Gründe ins Feld führen, um seinen Kunden von dem für ihn so ruinösen Gedanken einer Selbstbeteiligung abzubringen.

Das Wort Selbstbeteiligung ist für die meisten Vertreter der großen Versicherungskonzerne ein erschreckendes Unwort, denn sie wissen nur zu gut, dass mit der Höhe der Selbstbeteiligung die eigenen Provisionen dahinschmelzen wie Schnee in der Frühlingssonne.

Wenn Sie Ihre Versicherungsbeiträge halbieren – was ja durchaus möglich und sinnvoll ist – halbieren Sie nicht nur die Provision Ihres Vertreters, sondern gleichzeitig auch sein Interesse an Ihnen als Kunde.

Wenn Sie dann auch noch auf einem Jahresvertrag bestehen, weil auch das für Sie die einzig richtige Lösung wäre, werden Sie für ihn völlig uninteressant, denn er bekommt dann keine Abschlussprovision.

Natürlich könnte man auch die Zahl der Versicherungsvertreter halbieren, dann hätte der verbleibende Rest wenigstens genug

zum Leben, und die Verbraucher würden endlich das bekommen, was sie verdienen:

Einen optimalen Versicherungsschutz für ihr sauer verdientes Geld.

Ich könnte mir allerdings vorstellen, dass einige Gesellschaften von diesem Vorschlag nichts oder noch weniger als nichts halten, aber aus der Sicht kostenbewusster Verbraucher wäre es mit Sicherheit der einzig richtige Weg, über den man durchaus diskutieren könnte.

## Rückblende

Vor 30 Jahren habe ich einen jungen Mann beraten. Es ging unter anderem um eine Unfallversicherung.

Der Junge war Optimist. Er, er würde nie einen Unfall haben, tönte der damals 20-Jährige. Davon sei er überzeugt, und deshalb brauche er auch keine Unfallversicherung. Außerdem sei er ein positiv denkender Mensch.

Eine Unfallversicherung sei nur Abzocke, und die Gesellschaften würden sich gerade in dieser Sparte eine goldene Nase verdienen.

Das hatte sogar in der Zeitung gestanden.

Nein! Mit ihm könne man so etwas nicht machen.

Heute, 30 Jahre später sitzt er im Rollstuhl. Eine Kurve unter und seine eigenes Können überschätzt, offensichtlich zu schnell gewesen, abgehoben und an einem Baum gelandet.

Den Protektor, der ihn hätte schützen können, hatte er zu Hause gelassen. Für eine kurze Probefahrt hätte sich der Aufwand ihm anzulegen doch nicht gelohnt.

Pech gehabt! Das meinte der Notarzt,

Der Baum, auf dem er nach seinem kurzen Flug aufgeprallt ist, war härter. Das haben Bäume in der Regel so an sich.

Fehlender Protektor und fehlender Versicherungsschutz. Er hatte gespielt und das Blatt überreizt.

Wer mit hohem Einsatz spielt, kann auch viel verlieren. Er hat hoch gespielt und hat alles verloren.

Beklagen darf er sich eigentlich nicht. Er hatte, wie man so schön sagt, sein Schicksal in die eigenen Hände genommen.

30 Jahre hat er Recht gehabt. 30 Jahre ist nichts passiert. 30 Jahre lang hat er keine Unfallversicherung gebraucht und seiner Meinung nach viel Geld gespart.

Weitere 30 Jahre wird er voraussichtlich noch mit seiner Behinderung leben müssen, und diese Zeit im Rollstuhl wird ihm verdammt lang werden. Seine Lebenserwartung beträgt trotz seiner schweren Rückenverletzung noch immer weitere stolze 30 Jahre.

Wer hätte ahnen können, dass es so kommt, fragt er heute. Ich hatte es ihm gesagt, aber er hatte es nicht glauben wollen. Für ihn war allein der Gedanke einer Invalidität einfach unvorstellbar.

Dabei hat er noch Glück gehabt. Es hätte ihn auch noch viel schlimmer treffen können. Er kann wenigstens noch in seinem Rollstuhl sitzen und am Leben – wenn auch eingeschränkt - teilnehmen.

Ich habe Menschen erlebt, die waren nach einem solchen Unfall vom Hals an gelähmt und sie hatten auch noch jede Menge Zeit bis zu ihrem endgültigen Abflug vor sich.

Es war also doch eine falsche Entscheidung gewesen.

Definieren wir die Unfallversicherung doch einmal etwas anders! Vielleicht in der Sprache der Helden, die auch heute noch nichts verstehen wollen.



Dann haben wir zumindest berechnete Aussichten, dass wenigstens einige es besser verstehen.

Was ist also eine Unfallversicherung?

Eine Unfallversicherung ist im Grunde doch nichts anderes als eine Vollkaskoversicherung. In diesem Fall eben eine für ihren eigenen Körper.

Der Tod durch Unfall ist – nüchtern betrachtet – der irreparable Totalschaden des eigenen Körpers.

Die unfallbedingte Vollinvalidität ist der für niemanden auszuschließende wirtschaftliche Totalschaden des eigenen Körpers.

Für einen Bruchteil des Beitrages, den die meisten Verbraucher – mit Ausnahme unserer jungen Helden vielleicht – ohne zu zögern für eine Vollkaskoversicherung für ihr neues Fahrzeug – ganz gleich ob PKW oder Krad - ausgeben würden, könnten sie eine Vollkaskoversicherung für ihren eigenen Körper bekommen.

Die Versicherungssummen würden – bei richtiger Wahl des Versicherers - das Vielfache des Fahrzeugwertes betragen und damit eine Höhe erreichen, von der die meisten Verbraucher nur träumen können.

Ein Versicherungsschutz sollte auf jeden Fall rund um die Uhr gelten, denn Unfälle können sich schließlich nicht nur mit dem Fahrzeug ereignen.

Eine Freizeit-Unfallversicherung ist deshalb nicht unbedingt empfehlenswert und kostet bei einem teuren Anbieter oft weit mehr, als eine 24-Stunden-Deckung bei einem preiswerten Anbieter.

Nach mehr als 40 Jahren in der Assekuranz kann ich ein solches Ereignis – so traurig es für den Betroffenen und seine Angehörigen auch sein mag – nur noch ohne Emotionen zur Kenntnis nehmen.

Eine Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr als Betrug zu bezeichnen, ist streng juristisch gesehen sicherlich nicht haltbar. Dafür sorgen schon einige der großen Gesellschaften mit durchaus bekannten Namen.

Obwohl die Art und Weise, in der dieses Produkt von vielen Vertretern an den Mann gebracht wird, schon sehr nahe daran liegt.

Es erfüllt mich auch nicht mit einer gewissen Genugtuung oder gar Schadenfreude, nur weil ich einmal mehr Recht gehabt habe.

Ich habe immer Recht, denn in der Schadenstatistik macht das Einzelschicksal immer nur einen winzigen Punkt aus – auf der dritten Stelle nach dem Komma.

Denken Sie einmal darüber nach: Eine Unfallversicherung kann einen Unfall zwar nicht vermeiden, aber helfen, das Leben nach einem Unfall viel erträglicher zu gestalten.

Schon aus diesem Grunde ist eine Unfallversicherung auch für Kinder unverzichtbar, denn gerade für Kinder ist es oft die einzige Möglichkeit, entsprechend Vorsorge zu treffen,

Hinzu kommt, dass Kinder keine Möglichkeit haben, selbst eine Entscheidung zu treffen und eigenverantwortlich vorzusorgen.

Ich werde nie verstehen, wie Eltern dieses Risiko auf sich nehmen und wegen wirklich nur ein paar Euro im Monat das Glück ihrer Kinder aufs Spiel setzen.

## Märchenstunde

Kulanz ist ein schönes Märchen. Es wird vorwiegend den weniger intelligenten Verbrauchern von Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen immer dann aufgetischt, wenn die Beiträge mal wieder zu hoch sind oder die Bedingungen im Vergleich zu Wettbewerb einfach nicht ausreichen.

Keine Gesellschaft zahlt heute freiwillig mehr als sie muss, und das, was sie muss, mitunter nur unter massivem Druck.

Eine preisgünstige Gesellschaft, die im Rahmen ihrer Bedingungen korrekt reguliert, ist also immer mehr wert als ein teurer Anbieter, der für den Schadenfall goldene Berge verspricht, die aber im Zweifelsfall niemals geltend gemacht werden können.

Aber irgendwie müssen diese Leute ihren aufpolierten Schrott ja verpacken, damit sie ihn zu überhöhten Preisen an den Mann bringen und ihre Wettbewerbe erfüllen können.

Der intelligente, gut informierte Verbraucher weiß, dass er sich auf gut klingende Versprechen nicht verlassen kann. Für ihn zählt selbstverständlich nur das, was er schwarz auf weiß in seinen Bedingungen stehen hat.

Auch sein Versicherungsmakler wird ihm wohl kaum jemals etwas anderes erzählen, weil er – im Gegensatz zu einem Ausschließlichkeitsvertreter - selbst in Anspruch genommen werden könnte.



## Gegensätze

Ich verrate mit Sicherheit kein Geheimnis und beleidige hoffentlich auch niemanden, wenn ich behaupte, dass einige Gesellschaften es im Schadenfall zumindest immer wieder versuchen, ihren Kunden gegenüber nicht die ihnen zustehenden Leistungen zu erbringen und mit zum Teil sehr fadenscheinigen Ausreden versuchen, sich vor ihren Leistungen zu drücken.

Inzwischen gibt es eine Menge Rechtsanwälte – Fachanwälte für Versicherungsrecht – die sich darauf spezialisiert haben, Ansprüche von Versicherten gegenüber ihren Gesellschaften zu prüfen und wo nötig vor Gericht durchzusetzen.

Jedes Urteil, das gegen einen leistungsunwilligen Versicherer ergeht, ist im Grunde genommen der eindeutige Beweis, dass – einmal mehr – eine Gesellschaft vergeblich versucht hat, einem Kunden die ihm vertraglich vereinbarten Leistungen zu verweigern und die offensichtlich berechtigten Ansprüche zu erfüllen.

Aufgabe eines jeden Versicherungsmaklers ist es, seine Kunden – oder auch seine Mandanten – umfassend in allen Versicherungsangelegenheiten zu beraten und alle seine Interessen gegenüber den Versicherern zu vertreten.

Der Versicherungsmakler hat also nicht nur dafür zu sorgen, dass sein Mandant im Rahmen der ihm zur Verfügung stehenden Mittel und Möglichkeiten einen optimalen Versicherungsschutz mit günstigen Beiträgen und besten Leistungen bekommt.

Er muss sich auch noch darum kümmern, dass die gegebenen Leistungsversprechen im Schadenfall vom Versicherer auch eingehalten werden.

Preise und Leistungen müssen in einem vernünftigen Verhältnis zu einander stehen.

Schon aus diesem Grunde ist der niedrigste Preis für den Versicherungsmakler nicht unbedingt das allein ausschlaggebende Auswahlkriterium.

Das ist leider nicht immer und nicht bei allen Versicherungsgesellschaften der Fall.

Zu den Aufgaben eines Versicherungsmaklers gehört also auch, dass er eine unberechtigte Ablehnung berechtigter Ansprüche als solche erkennt und – wenn nötig – seinem Mandanten auch zu einer Deckungsklage rät.

Allein schon durch diese gesetzlich klar geregelten Aufgaben wird der Versicherungsmakler in den Augen vieler Gesellschaften – zumindest bei deren Mitarbeitern – zum Feind, der - wo immer es geht - mit allen Mitteln bekämpft werden muss.

Sie scheinen in ihrem Eifer völlig zu vergessen, dass der Versicherungsmakler im Grunde genommen nur seine Pflicht tut.

Mehr noch, der Versicherungsmakler könnte selbst haftbar gemacht werden, wenn er die Winkelzüge der Gesellschaften nicht bemerken und seine Mandanten nicht zur Klage raten würde.

## Zusammenhänge

Der Zusammenhang zwischen dem Beitrag, den der Kunde bezahlt und der Provision, die der Vermittler erhält, dürfte auch für jeden Verbraucher klar sein.

Jeder Vertreter erhält aus dem Beitrag, den der Kunde bezahlt, vom Versicherer einen gewissen Prozentsatz oder auch Promillesatz als Provision. Beim Versicherungsmakler nennt man es etwas vornehmer Courtage, aber das Prinzip ist das gleiche

Viel Beitrag bedeutet also auch viel Provision und wenig Beitrag für das gleiche zu versichernde Risiko bedeutet demnach auch wenig Provision.

Der Vertreter, der auf seine Provision angewiesen ist, weil er davon leben muss, wird also in der Regel alles daran setzen, seine Produkte möglichst teuer an den Mann zu bringen.

Wenn ein Vertreter ein x-beliebiges Produkt für €400 verkaufen kann, wird er es tun, und er wird wenig Interesse daran haben, ein gleiches Produkt für €200 oder gar €100 anzubieten.

Würde ein Vertreter – sagen wir im Kundeninteresse – so handeln, wäre er gleichzeitig gezwungen, die doppelte oder gar die vierfache Menge an Policen zu verkaufen, um ein finanziell gleichwertiges Ergebnis zu erzielen. Das wird ihm wahrscheinlich schwerfallen.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland hat sieben Versicherungsverträge bei vier verschiedenen Gesellschaften oder deren Vertretern abgeschlossen.

Kommt ein Hund dazu, werden es acht Verträge, und ein weiterer Vertreter erwartet ein Stück von dem Kuchen, den Sie zu verteilen haben.

Das Ergebnis kann sich jeder auch nur halbwegs intelligente Verbraucher ausrechnen.

Keiner der vier oder gar fünf Vertretern kann von dem, was er verkauft leben und könnte nicht einmal im Entferntesten daran denken, seine Produkte auch noch preiswert zu verkaufen. Außerdem ist er auf seine Abschlussprovisionen angewiesen, wenn er überleben will.

Und damit schließt sich der Kreis.

Der Vertreter ist gezwungen, seinen Kunden nicht nur teure sondern gleichzeitig auch noch langfristige Versicherungsverträge aufzuschwatzen, denn ohne diese mehrjährigen Verträge würde er keine Abschlussprovision bekommen.

Für den kostenbewussten Verbraucher gibt es nur eine einzige richtige Entscheidung:

Wenn er diesem Teufelskreis, in den er geraten ist, entkommen und nicht mehr als nötig für seine Versicherungen bezahlen will, wird er sein Verbraucherverhalten wohl oder übel ändern müssen.



Der Durchschnittshaushalt hat  
7 Versicherungsverträge bei  
4 verschiedenen Gesellschaften  
oder deren Vertretern abgeschlossen.

Kommt ein Hund dazu, werden es  
8 Verträge, und ein weiterer Vertreter  
erwartet ein Stück von dem Kuchen,  
den Sie zu verteilen haben.

Alle privaten Versicherungsverträge gehören ohne Ausnahme in die Hand eines unabhängigen Vermittlers. Er sollte sich für einen erfahrenen Versicherungsmakler entscheiden, der dann auch die volle Verantwortung für ein durchgehendes Konzept übernehmen kann.

Auch für Direktversicherer ist da kein Platz.

Erwarten Sie aber auch von dem unabhängigen Vermittler keine Wunder, denn auch er betreibt sein Geschäft nicht zum Zeitvertreib.

Auch der unabhängige Versicherungsvermittler oder Versicherungsmakler wird Ihnen seine günstigen Beiträge nur bieten können, wenn Sie als Kunde sich an den zweiten Teil dieses Lehrsatzes halten und wirklich alle Verträge bei ihm abschließen.

Ich weiß nicht, welchen Stundensatz Sie einem Versicherungsmakler für eine umfassende Beratung zugestehen wollen. Aber dass er nicht mit einem Stundensatz von €10 oder €12,50 sein Büro unterhalten und auch noch seine Mitarbeiter bezahlen kann, dürfte eigentlich jedem, der selbst für Geld hart arbeiten muss, einleuchten.

Diese Erkenntnis bedeutet im Umkehrschluss aber auch, dass der Versicherungsmakler einzelne Beratungen losgelöst von einem umfassenden Konzept im Grunde niemals durchführen dürfte, wenn er nicht gerade Geld mitbringen möchte.

Die Einzelberatung z. B. über eine Private Haftpflichtversicherung mit einer Jahresprämie von €50 oder €60 ist für einen Versicherungsmakler viel zu zeitaufwändig und damit betriebswirtschaftlich gesehen völlig unwirtschaftlich.

Alle privaten Versicherungsverträge  
gehören

**ohne Ausnahme**

in die Hand  
eines unabhängigen Vermittlers,  
der dann auch die volle Verantwortung  
für ein durchgehendes Konzept  
übernehmen kann.

Auch für Direktversicherer ist da kein  
Platz.

Auch die Beratung über eine Kraftfahrtversicherung kann von niemandem mehr kostendeckend durchgeführt werden.

Der Versicherungsmakler, der Ihnen eine maßgeschneiderte Kraftfahrtversicherung berechnet, arbeitet im Grunde genommen unwirtschaftlich. Er möchte Sie aber nicht an einen Direktversicherer verlieren, und so investiert er in die Zukunft, weil er Sie als Kunden behalten möchte.

Es gibt aber Kunden, die sind nun mal absolut abgebrüht. Völlig schmerzfrei verlangen sie von ihrem Versicherungsmakler einen 24-StundenService und einen möglichst umfassenden Versicherungsschutz mit natürlich optimalen Beiträgen.

Aber wenn sie im Internet einen Versicherer ausgraben, der im Preis noch fünf Euro darunter liegt, sind sie weg wie aufgescheuchte Fliegen.

Sobald ein Kunde aber der Meinung ist, er müsse den einen oder anderen Vertrag - um auch noch den letzten Euro auszureizen - an seinem Makler vorbei bei einem Direktversicherer abschließen oder vielleicht auch einen guten Freund bevorzugen, der ihm ein paar Euro seiner Provision abgibt, darf er sich nicht wundern, wenn jeder Makler, der weiß, was er wert ist, sehr schnell das Interesse an ihm verliert.

Er wird seinen Maklervertrag bei nächster Gelegenheit kündigen.

Ich habe im Laufe der Jahre viele dieser Schlauberger erlebt und mich nicht gescheut, dafür zu sorgen, dass sie ihre besonders günstigen Beiträge auf Dauer nicht behalten haben.

Der erfahrene Versicherungsmakler erbringt für seine Mandanten eine Leistung, die weit über den Vertragsabschluss hinausgeht, und ich bin der Meinung, der Kunde sollte bereit sein, die

Halbieren Sie die Kosten  
Ihrer Versicherungen,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
mehr vom Leben!

Halbieren Sie die Kosten  
Ihrer Versicherungen,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
auch mehr zum Leben!

Warum probieren Sie es  
nicht einfach einmal aus?

se besondere Leistung auch angemessen zu honorieren und nicht um den letzten Cent zu feilschen.

Schließlich können Sie von einem Versicherungsmakler auch mehr als nur den günstigen Abschluss erwarten, zum Beispiel, dass er Ihnen auch nach einem Schadenfall noch für Sie da ist und Ihre Interessen gegenüber den Gesellschaften nachhaltig vertritt.

Ein Generalvertreter würde das wahrscheinlich nie können.

Ob er will oder nicht, er ist Handelsvertreter, und als Handelsvertreter ist er immer eng an sein Unternehmen gebunden. Er hat ausschließlich die Interessen seines Unternehmens wahrzunehmen, ganz gleich, ob er sie als richtig oder falsch ansieht.

Welcher Ausschließlichkeitsvertreter würde es wohl wagen, seinem Kunden in einem unbefriedigend gelösten Schadenfall zu einer Deckungsklage gegen seine Gesellschaft zu raten?

Beim ersten Mal gibt es die gelbe Karte, beim zweiten Versuch folgt die rote Karte und er wird umgehend vom Platz gestellt.

Ein Makler wäre dazu sogar verpflichtet, Ihnen die Deckungsklage anzuraten, wenn er erkennt, dass eine Schadenregulierung nicht den Erfordernissen entspricht.

Der Durchschnittshaushalt könnte allein bei seinen privaten Versicherungen €1.000 im Jahr sparen, wenn alle Verbraucher mitrechnen und die Preise vergleichen oder einen unabhängigen Vermittler mit der Verwaltung ihrer Verträge beauftragen würden.

Diesen Satz sollten Sie sich immer wieder einprägen.

Halbieren Sie die Anzahl  
der Versicherungsvertreter,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
mehr vom Leben!

Halbieren Sie die Anzahl  
der Versicherungsvertreter,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
auch mehr zum Leben!

Warum probieren Sie es  
nicht einfach einmal aus?

Der Ausschließlichkeitsvertreter kann nur Geld verdienen, wenn er seinen Kunden einen neuen Versicherungsvertrag verkauft. Mit seinem Angebot ist er ohnehin eingeschränkt, denn er kann seinen Kunden immer nur die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaften anbieten, bei denen er gerade unter Vertrag steht.

Das kann sich von Zeit zu Zeit ändern, und dann, dann wird er Ihnen wahrscheinlich etwas völlig anderes erzählen. Einen objektiven Rat werden Sie von einem Generalvertreter ohnehin wohl nie bekommen, und als inzwischen zumindest halbwegs informierter Verbraucher, der die Zusammenhänge verstanden hat, hoffentlich auch nie erwarten.

Wenn er nicht gerade verhungern will, kann und darf er bestehende Versicherungsverträge bei anderen Gesellschaften nicht gelten lassen. Wohl oder übel muss er sich also hundert gute Gründe einfallen lassen, um die Kündigung bestehender Verträge und den Wechsel zu seiner neuen Gesellschaft wenigstens halbwegs glaubhaft begründen zu können.

Der Kreativität einiger Vertreter sind keine Grenzen gesetzt. Im Zweifelsfall werden Kulanz und persönlicher Service – oft genug ein Anrufbeantworter – ins Feld geführt, um zögernde Kunden zum Wechsel zu bewegen.

Da muss die Wahrheit zwangsläufig schon mal ein bisschen gebogen und passend gemacht werden. Man könnte auch sagen, der Schrott wird sorgsam aufpoliert und möglichst attraktiv verpackt, damit die verborgenen Widerhaken nicht so leicht schon auf den ersten Blick zu erkennen sind.

Mitunter bleiben auch bestehende Lebens- und Krakenversicherungen auf der Strecke. Wenn der Produktionsdruck groß genug ist oder Zielzahlen erfüllt werden müssen, sind die Policenverkäufer mit ihren Argumenten nicht immer unbedingt zimperlich.



Der Durchschnittshaushalt könnte  
allein bei seinen privaten Versicherungen

€1.000 im Jahr  
sparen,

wenn alle Verbraucher mitrechnen und  
die Preise vergleichen oder  
einen unabhängigen Vermittler  
mit der Verwaltung ihrer Verträge  
beauftragen würden.

Der Versicherungsmakler ist im Bereich der Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutz-Versicherung in der Regel nicht auf einen Neuabschluss angewiesen.

Wenn Sie ihm Ihr Vertrauen schenken und ihn mit der Verwaltung Ihrer Versicherungsverträge beauftragen, ist es für ihn völlig gleichgültig, ob es sich um bestehende Versicherungsverträge oder um neu abzuschließende Verträge handelt.

Der Versicherungsmakler arbeitet mit vielen Versicherungsgesellschaften zusammen und kann Sie deshalb auch objektiv beraten. Er muss also einen bestehenden guten Vertrag nicht unbedingt schlecht reden. Er kann ihn also auch da belassen, wo er gerade ist, denn er erhält die gleichen Courtagen.

Inzwischen arbeiten die meisten Gesellschaften ohnehin mit Versicherungsmaklern zusammen.

Nur einige wenige Gesellschaften zieren sich – leider – noch immer, weil sie den offenen Wettbewerb scheuen und weil sie sehr genau wissen, dass sie nur eine Ausschließlichkeitsorganisation unter Druck setzen können.

Wer aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen verkaufen will, wird immer auf eine straff geführte Ausschließlichkeitsorganisation angewiesen sein.

Wie lange die Gesellschaften ihr grausames Spiel mit dem weniger intelligenten Verbraucher und mit ihren eigenen Mitarbeitern fortsetzen können, wird ein angeblich mündiger Verbraucher letztendlich selbst entscheiden müssen.

Die Ausschließlichkeit hat sich überlebt und sie hat meiner Meinung nach auch keine Chance mehr verdient. Sie hat wie Sklaverei und Leibeigenschaft in unserer Zeit keine Lebensberechtigung mehr.

Eine objektive Beratung  
können Sie nur  
von einem unabhängigen Fachmann  
erwarten,  
der nicht nur  
den Versicherungsmarkt und  
seine Produkte  
genau kennt,  
sondern auch Zugang  
zu allen Produkten dieses Marktes hat.

Es liegt also nur noch am Verbraucher, diesem Spuk ein möglichst schnelles Ende zu setzen.

Wenn kein informierter Verbraucher mehr bei einem Generalvertreter etwas kauft, erledigt sich das Problem nach einiger Zeit von selbst.

Eine Abstimmung mit den Füßen.

Ob die Beratung richtig oder falsch war, werden Sie unter Umständen ohnehin erst in zwanzig oder dreißig Jahren feststellen.

Wenn ein Schaden eintritt, den Sie „dank guter Beratung“ richtig versichert hatten oder den Sie aus eigener Tasche bezahlen müssen, wird es Ihnen klar werden.

Natürlich könnten Sie auch Glück haben. Dann werden Sie auf Ihre Frage vielleicht nie eine Antwort bekommen.

Schließlich könnten sie ja zu den Menschen gehören, die in Ihrem Leben niemals ernsthaft krank werden, nie einen Unfall haben, bis zum Erreichen der Altersgrenze in ihrem Beruf arbeiten können, bei denen nie eingebrochen wird und denen auch die Hütte nicht abbrennt, die 50 Jahre unfallfrei fahren, nie mit irgendjemandem einen Rechtsstreit haben und auch sonst niemandem einen Schaden zugefügt haben, für den sie in Anspruch genommen werden könnten.

Es soll tatsächlich Menschen geben, die es dann bedauern, weil sie ihrer Meinung nach doch viel zu viel Geld umsonst gezahlt haben.

Sie vergessen dann, dass ihr Leben auch ganz anders hätte verlaufen können. Mit anderen Worten, sie ärgern sich also, dass sie nicht blind geworden sind, dass ihre Arme und Beine noch

Otto Normalverbraucher und  
der kleine Mann von der Straße,  
sie müssen endlich einsehen,  
dass sie sich den

## Luxus eines Generalvertreters

nicht leisten können,  
wenn auch noch für ihre Altersversorgung  
etwas übrig bleiben soll.

Der Verbraucher muss rechnen.  
Er muss Preise vergleichen,  
wenn er überleben will.

dran sind, und dass sie mit 40 noch immer nicht im Rollstuhl sitzen.

Sie übersehen nur, dass sie ihr Geld im Grunde doch nicht umsonst gezahlt haben, denn der Versicherer hat während der ganzen Zeit Risiken getragen und er hätte in einem Schadenfall die vereinbarten Versicherungssummen für Sie bereitstellen müssen.

Damit hat der Versicherer bereits seinen Teil erfüllt und seine Beiträge verdient.

Es gibt Menschen, zugegeben, die intelligentesten sind es nicht, die betrachten ihre Versicherungspolicen als eine Art von Dauerlosen in der Lotterie. Woche für Woche warten Sie auf den Hauptgewinn.

Sie wollen einfach nicht einsehen, dass nicht jeder einmal den Hauptgewinn ziehen oder vollinvalide werden kann.

Vielleicht können sie ja das ganze System des Versicherens auch nicht begreifen.

Schließlich ist richtig versichern nicht nur eine Frage des Geldes, sondern auch eine Frage der Intelligenz.

Aber das wissen Sie sicher schon.

Richtig versichern  
ist nicht nur  
eine Frage des Geldes  
sondern auch  
eine Frage der Intelligenz





## Spurensuche

Warum kündigt überhaupt eine Kunde seine Verträge?

Analysieren wir doch einmal seine Gründe und warten ab, was dabei herauskommt.

**Niemand tut etwas ohne Grund,  
und selbst wenn er nichts tut,  
tut er das nicht ohne Grund.**

Sie nicht.

Ich nicht.

Niemand tut es.

Warum wollen wir also unserem langjährigen Kunden – oder auch dem Verbraucher ganz allgemein – nicht zubilligen, dass er einen aus seiner Sicht vielleicht sogar wichtigen Grund für seine Entscheidung hat, die wir zuerst einmal akzeptieren müssen.

Ob der Grund aus unserer Sicht als Vermittler richtig oder gar vernünftig ist, darf dabei keine Rolle spielen. Unser Kunde hält seinen Grund für richtig und vernünftig. Das müsste uns genügen.

Schließlich ist es sein Geld.

Mit dem kann er machen, was er will. Er könnte sogar auch noch das Fenster bestimmen, aus dem er es werfen möchte.

Ob der Grund dem Vermittler oder gar den Gesellschaften gefällt, darf dabei keine Rolle spielen und ist ebenfalls Nebensache.

Aber irgendjemand muss also in der Beziehung zum Kunden wohl irgendwann irgendetwas falsch gemacht haben, sonst würde der Kunde seine Verträge nicht so plötzlich kündigen. Da muss zwangsläufig irgendwo Sand ins Getriebe gekommen sein.

Sehen wir uns die Hintergründe doch einmal an!

### **Das bessere Angebot**

Wenn der Kunde von wem auch immer ein besseres Angebot bekommen hat, müssen wir Verständnis für ihn haben, wenn er es annimmt.

Schließlich geht es doch um sein Geld.

Für einen intelligenten und kostenbewussten Verbraucher darf es nun mal keinen vernünftigen Grund geben, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen.

Diese Regel haben wir unseren Kunden doch sogar selbst beigebracht.

Schließlich ist unser Kunde – zumindest aus seiner Sicht – der wichtigste Mensch in seinem Leben. Da dürfen wir uns nicht wundern, wenn zumindest die intelligenten Verbraucher das Gelernte gegen uns einsetzen.

Nur wenn der Verbraucher diesen Grundsatz begreift, wird er auch bereit sein, für sich selbst in ausreichendem Maße vorzusorgen.

Diesen Grundsatz aber müssen wir nicht nur für jeden unserer Kunden, sondern generell für jeden Verbraucher gelten lassen. Schließlich geht es um Geld, um sein Geld, für das er vielleicht sogar lange und hart hat arbeiten müssen.

### **Die schlechte Schadenregulierung**

Szenenwechsel! Schlechte oder auch schleppende Schadenregulierung ist ein häufiger Kündigungsgrund.

Der Kunde ist schlicht und ergreifend sauer.

Wollen wir, wollen Sie es einem verärgerten Kunden, der seine berechtigten Ansprüche nach einem Schaden erst einmal gerichtlich geltend machen musste, ernsthaft verdenken, wenn er alle Verträge dieses Versicherers so schnell wie möglich kündigt?

Aus durchaus verständlichen Gründen, wie Sie sicherlich einräumen werden. Wahrscheinlich will er doch die gleiche Erfahrung nicht noch einmal machen müssen.

Schließlich geht es um sein Geld.

### **Der finanzielle Engpass**

Wer seine Versicherungsverträge kündigt, weil er kein Geld mehr hat – das soll in der heutigen Zeit ja vorkommen -- sollte von seiner Gesellschaft nicht unbedingt auch noch mit Mahnscheide bis hin zur Zwangsvollstreckung für offene Versicherungsbeiträge gejagt werden.

Es soll Gesellschaften mit bekannten Namen gegeben haben, die ausgeklagte Forderungen noch nach mehr als zehn Jahren meistbietend an Inkassounternehmen verkauft haben.

Außer einer schlechten Erinnerung an die Gesellschaft, die nicht nachgeben will, wird dem Kunden nichts bleiben. Es dürfte sich nicht lohnen, ihm noch weiter Salz in die Wunden zu streuen. Der kommt Mann kommt mit Sicherheit nie wieder.

Er kommt auch dann nicht, wenn es ihm eines Tages vielleicht wieder besser geht und er wieder einen Vertrag abschließen könnte.

Wir leben schließlich nicht mehr in der Steinzeit.

Ein Tier, das unvorsichtig genug war, in eine geschickt aufgestellte Falle zu tapen, musste geschlachtet und ausgenommen werden; seine Teile mussten bestmöglich verwertet werden, um zu überleben.

So lautete die Regel. Nichts durfte verkommen.

Nicht viel anders gehen noch heute viele Gesellschaften mit ihren Kunden um.

Nein, im Grunde tun die Gesellschaften ja nichts Ungesetzliches, wenn sie offene Beiträge einklagen oder auf einer fristgemäßen Kündigung bestehen. Schließlich halten sie sich ja nur buchstabengetreu an das, was ihnen das Versicherungsvertragsgesetz zugesteht. Unsere Gesetze wurden schon immer für die gemacht, die oben stehen.

Nur ob dieses Verhalten klug oder gar anständig ist, wage ich zu bezweifeln.

Wer sich an einer heißen Herdplatte die Finger verbrennt, wird seine Hand zurückziehen und beim nächsten Mal wird er wahrscheinlich besser aufpassen. Niemand wird ihm ernsthaft zumuten, den Schmerz noch eine Weile auszuhalten, damit er ihm auch noch für die nächsten Jahre in Erinnerung bleibt.

Das Ansehen der Versicherungsbranche ist mit Sicherheit überholungsbedürftig und sollte – nur um Recht zu behalten - nicht noch unnötig weiter geschädigt werden. Gerichtliche Mahnverfahren erreichen in der Regel doch nur eines: Sie wecken bei den Betroffenen völlig unnötigen Hass, der in keinem Verhältnis zu den tatsächlich erreichbaren Ergebnissen steht.

Von dem Schaden, der durch den Imageverlust einer ganzen Branche zugefügt wird, einmal ganz zu schweigen.

Wer dumm oder unvorsichtig genug war, einen mehrjährigen Vertrag mit hohen Beiträgen zu unterschreiben, ist selbst schuld und wird mit Recht zur Kasse gebeten. Das ist leider noch immer die Meinung vieler Vorstände.

Er hätte ja vorher lesen können, was er unterschrieben hat, das sagt auch der Richter und gibt den Gesellschaften Recht. Der Verbraucher hat wie immer keine Chance.

Es ist immer wieder erstaunlich, mitzuerleben, mit welcher Verbissenheit tausende Mitarbeiter der unterschiedlichsten Gesellschaften bemüht sind, bei jeder sich bietenden Gelegenheit ein erschreckendes Drohpotential aufzubauen.

Selbst kleinste Beiträge von unter €30 werden gerichtlich geltend gemacht. Sie hinterlassen ohne Rücksicht auf Verluste verbrannte Erde und richten teilweise nicht wieder gutzumachende Schäden an, die sie wahrscheinlich selbst nicht auszubaden haben, die aber die Assekuranz als Ganzes ertragen muss.

Wenn ein Kunde gehen will, wird er gehen. So oder so. Niemand wird ihn daran hindern können. Mit Sicherheit nicht mit Gewalt und auch nicht mit Mahnbescheiden. Für ein paar Tage vielleicht, oder auch für ein paar Wochen.

Aber dann ist Schluss.

Jedes gerichtliche Mahnverfahren und jeder andere Versuch, einen Kunden gegen seinen Willen an seinen Vertrag gebunden zu halten, ist im Grunde genommen ein Versuch zuviel und der Rückfall in ein archaisches Zeitalter.

So ein Verhalten passt – wie wir bereits festgestellt hatten - nicht mehr in unsere Zeit, nicht mehr ins 21. Jahrhundert!

Der Jagdtrieb scheint einigen Leuten bei einigen Gesellschaften noch immer ungebrochen in den Genen zu liegen. Einige Vertreter glauben noch immer, mit Mahnbescheiden ihre Provisionen sichern zu können.

**Niemand tut etwas ohne Grund,  
und selbst, wenn er nichts tut,  
tut er das nicht ohne Grund.**

Ein Kunde, der einen oder mehrere Versicherungsverträge kündigt, tut das – wie wir bereits festgestellt hatte - in der Regel nicht ohne Grund, und diesen Grund sollten sowohl die Gesellschaften als auch die Vermittler vorbehaltlos respektieren.

Ich bin sicher, diese beiden Schritte würden den Markt verändern, und wir, wir könnten mit dabei sein. Wir müssen nur die ersten Versicherer finden, die den Mut haben, diese ersten Schritte mit uns gemeinsam zu machen, dann wird der Rest der Gesellschaften wie ein Zug der Lemminge folgen.

Bleibt abzuwarten, welche Gesellschaft als erste den Mut hat, sich dem Verbraucher in einem offenen und ehrlichen Wettbewerb zu stellen. Über den Ausgang dieses Wettbewerbs werden mündige Verbraucher ihre Entscheidung aufgrund von Preis, Leistung und Service eigenverantwortlich treffen.

Ich muss zugeben, ich bin neugierig.

Ich bin neugierig auf das Geschrei aus den Chefetagen einiger Gesellschaften, die aufgrund ihrer überhöhten Beiträge vor nichts mehr Angst haben als vor einem transparenten Markt und mündigen Bürgern, weil sie die Macht über Menschen – gleichgültig ob über Kunden oder Vertreter - nicht abgeben wollen.

Zugegeben, für viele Menschen, die irgendwann einmal ganz oben gestanden haben, ist es schwer, ihre Macht abzugeben oder vielleicht auch nur ihre Macht mit anderen zu teilen, besonders, wenn sie erst einmal daran gewöhnt sind.

Menschen sollten durch Menschen weder ausgebeutet noch unter Druck gesetzt werden. Menschen sollten auch nicht durch Menschen zur systematischen Jagd auf den Menschen abgerichtet werden.

Niemand sollte von irgendetwem gezwungen werden, Menschen zu jagen und zur Strecke zu bringen, nur um selbst überleben zu können.

Wenn wir uns den schweren und zugleich anspruchsvollen Aufgaben stellen wollen, die der demographische Wandel unserer gesellschaftlichen Ordnung mit sich bringt, werden wir andere, neue Wege einschlagen müssen.

Wenn wir es nicht schaffen, den Verbraucher verantwortungsbewusst zu leiten, wird sich der Verbraucher eigene Wege suchen und sie ohne uns gehen.

Wenn ein Mensch älter wird, als er es sich leisten kann, ist es für ihn und seine Familie sicherlich bitter. Aber er kann wenigstens noch hoffen, dass ihn unser viel gerühmtes soziales Netz halbwegs sicher auffängt und ihn wenigstens für eine Weile trägt.

Allerdings wird er voraussichtlich viel Zeit haben, darüber nachzudenken, was er in jungen Jahren alles hätte besser oder zumindest anders machen können. Das hilft ihm dann zwar nicht mehr unbedingt weiter, aber das Nachdenken über die Fehler der Vergangenheit ist zumindest ein preiswerter Zeitvertreib – wahrscheinlich sogar der einzige Zeitvertreib, den er sich dann noch leisten kann.

Zugegeben, die Sozialhilfe ist wohl für jeden eine bittere Erfahrung. Aber es wird immer Menschen geben, die wollen in jungen Jahren einfach nicht begreifen, dass auch sie in ihrem Leben Zeit und Geld immer nur einmal ausgeben können.

Irgendwann werden dann beide - Zeit und Geld – unwiederbringlich fort sein.

Das gilt auch für Sie!

Sofern Sie Ihr Geld nicht gerade selbst drucken, sollten Sie sehr sorgsam damit umgehen. Geld, das Sie in jungen Jahren für teure oder gar unnötige Versicherungsverträge ausgeben, wird Ihnen später zwangsläufig bei der Altersversorgung oder im Falle einer immerhin doch möglichen Pflegebedürftigkeit vielleicht sogar schon früher fehlen.

Allein schon aus diesem Grund sind überhöhte Versicherungsbeiträge Unrecht.

Wenn Sie wollen, sind überhöhte Versicherungsbeiträge sogar unsozial, denn sie hindern Otto Normalverbraucher und den berühmten kleinen Mann von der Straße mit durchschnittlichem Einkommen daran, für sich und seine Familie so ausreichend



# 95 Prozent

aller Haushalte in Deutschland sind  
falsch versichert  
oder sie bezahlen zumindest  
viel zu viel für ihre Versicherungen.  
Ihre Chancen stehen also gut,  
dass auch Sie zu denen gehören,  
die mit überhöhten Beiträgen  
Jahr für Jahr  
zur Kasse gebeten werden.

vorzusorgen, wie es bei einer angemessenen Preisgestaltung durchaus möglich wäre.

Die bittere Wahrheit sieht allerdings – leider – etwas anders aus:

95 Prozent aller Haushalte in Deutschland sind falsch versichert oder bezahlen zu mindest viel zu viel für ihre Versicherungen.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte satte € 1.000 im Jahr allein bei seinen privaten Versicherungen sparen oder zumindest besser einsetzen, wenn alle Verbraucher auch nur ein bisschen mitrechnen und die Preise vergleichen würden.

Und dann wundern sich die Leute auch noch, wenn für ihre Altersversorgung und für die Pflegeversicherung nicht genug Geld übrig bleibt.

Zeit und Geld werden auch Sie in Ihrem Leben immer nur einmal ausgeben können. Dann sind beide - Zeit und Geld - unwiederbringlich fort.

Geld, das Sie in jungen Jahren für überhöhte Beiträge ausgeben, wird Ihnen später – spätestens bei der Altersversorgung oder im Pflegefall - fehlen.

Die Deutsche Assekuranz ist – zumindest aus der Sicht kritischer Verbraucher – zu einer gewaltigen Geldvernichtungsmaschine geworden.

Böse Zungen behaupten, die Versicherungswirtschaft habe ihre Grenzen überschritten. Sie dient nicht mehr den Menschen, sondern unterdrückt sie.

Damit es einigen wenigen Obermenschen, die ganz oben sitzen, heute gut geht, wird die Zukunft eines ganzen Volkes aufs Spiel gesetzt.

Aber das ist sicherlich nur wieder eine böswillige Übertreibung.

Für einen intelligenten Verbraucher gibt es im Grunde nur einen einzigen Ausweg.

Verschwenden Sie kein Geld für überhöhte Beiträge, nur weil Sie zu bequem waren, mitzurechnen und die Preise zu vergleichen!

Entscheiden Sie mit dem Kopf und nicht um irgendjemanden einen Gefallen zu tun, mit dem Bauch.

Nutzen Sie jede nur mögliche Gelegenheit zu Selbstbeteiligungen!

Selbstbeteiligungen helfen Ihnen zu erheblichen Beitragssenkungen und bieten Ihnen gleichzeitig die Möglichkeit, Ihr sicherndes Netz möglich weit zu spannen.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind nun mal Sie selbst.

An diesen Gedanken werden Sie sich gewöhnen müssen, denn auch Sie haben keine Chance, auf Dauer vor sich selbst wegzulaufen.

Vergessen Sie auch nicht, dass es bitter ist, wenn man älter wird, als man es sich leisten kann!

Jeden Euro, den Sie auf diese Weise einsparen können, sollten sie für Ihre Altersversorgung und für den Fall einer immerhin möglichen Pflegebedürftigkeit zurücklegen, denn weder für die eine noch die andere wird der Betrag, den Sie zu erwarten haben ausreichen.

Otto Normalverbraucher, der kleine Mann von der Strasse und vielleicht auch sogar Sie, sie müssen endlich einsehen, dass sie

sich den Luxus eines Generalvertreters nicht leisten können, wenn auch noch für ihre Altersversorgung etwas übrig bleiben soll.

Der Verbraucher muss rechnen.

Er muss Preise vergleichen, wenn er überleben will.

Der Weg zum Sozialamt ist bitter und durchaus nicht jedermanns Sache, ihn im Alter dann doch noch zu gehen. Aber viele werden diesen Weg gehen müssen, nur weil sie in jungen Jahren keinen Rat annehmen wollten.

Zeit und Geld  
werden auch Sie in Ihrem Leben  
immer nur einmal ausgeben können.  
Dann sind sie beide  
- Zeit und Geld -  
unwiederbringlich fort.

Geld, das Sie in jungen Jahren für über-  
höhte Beiträge ausgeben,  
wird Ihnen später  
– spätestens bei der Altersversorgung -  
fehlen.



## Problemfall

Wenn ein ganzes Volk älter wird, als es sich leisten kann, muss das zwangsläufig in einer gewaltigen Katastrophe enden.

Auf gut Deutsch, dann haben wir alle ein Problem. Irgendjemand muss irgendwann irgendetwas falsch gemacht haben.

Unsere sozialen Systeme werden dem gewaltigen Druck von Millionen Menschen, die nicht oder zumindest nicht ausreichend für ihr Alter vorgesorgt haben oder vielleicht auch nicht die Möglichkeit hatten, ausreichend vorzusorgen, nicht standhalten können und schon in absehbarer Zeit zusammenbrechen.

Ob wir es wahrhaben wollen oder nicht, dann werden wir alle zu einem Teil dieses Problems, für das es keine brauchbare Lösung gibt, denn die Fehler liegen schon 30 und mehr Jahre in der Vergangenheit.

Der Wunsch, alt zu werden, liegt in der Natur eines jeden Menschen verankert. Dieser Wunsch an sich ist ja auch nicht unbedingt verwerflich.

Auch Sie werden wahrscheinlich alt werden wollen, und es wird Ihnen wohl ziemlich gleichgültig sein, ob Sie mit Ihrem Wunsch anderen Menschen Ihre Lebensgrundlage entziehen oder zumindest einengen.

Gleichwohl werden die kommenden Generationen es uns übel nehmen, wenn wir wagen sollten, älter zu werden, als wir es uns leisten können.

Wenn irgendwann in nächster Zeit nicht nur unsere Kinder, sondern auch noch unsere Enkel und Urenkel zur Kasse gebeten werden, nur weil wir nicht bereit sind, uns beizeiten für immer

zu verabschieden, spätestens dann wird in den folgenden Generationen verständlicher Weise ein unbändiger Hass auskommen.

Wenn wir diesen kommenden Generationen im wahrsten Sinne des Wortes nicht nur die Wurst, sondern sogar die Butter vom Brot nehmen, muss es zwangsläufig zu einem Konflikt der Generationen kommen, wenn Sie wollen, sogar zu einem Krieg der Generationen, der unweigerlich in einer Katastrophe enden wird.

Vor 30 Jahren lebten in Deutschland ziemlich genau 300 Menschen, die 100 Jahre oder älter waren. Das sagt die amtliche Statistik.

Heute ist der hundertste Geburtstag nichts mehr Besonderes. Immerhin leben heute bereits mehr als 10.000 Menschen in Deutschland, die hundert Jahre oder älter sind.

Tendenz steigend.

Jedes zweite Mädchen, das heute geboren wird, hat eine Lebenserwartung von mehr als 100 Jahren. Unsere durchschnittliche Lebenserwartung steigt zurzeit mit jedem Jahr um volle drei Monate.

Vor mehr als 2.000 Jahren schrieb ein römischer Philosoph, es sei besser, seinen Feinden ein Vermögen zu hinterlassen, als im Alter bei seinen Freunden betteln zu müssen.

Der Mann hatte Recht.

Den Namen des Philosophen habe ich vergessen, und er ist auch ohne jede Bedeutung. Aber an seine Worte muss ich immer wieder denken, denn diese Worte, sie sind heute genauso aktuell wie vor 2.000 Jahren.



Wer nicht ausreichend  
für sich und die Seinen vorsorgt,  
obwohl er es könnte,

handelt im weitesten Sinn  
unsozial,  
wenn nicht gar asozial,

denn er verstößt mit seinem Unterlassen  
gegen unsere soziale Ordnung,  
denn er gefährdet damit uns alle,  
wenn er irgendwann der Allgemeinheit zur  
Last fällt.

Heute würde man vielleicht sagen, wer nicht bereit ist, für sich und die Seinen ausreichend vorzusorgen, obwohl er es könnte, handelt im weitesten Sinne unsozial.

Mehr noch, wer nicht selbst vorsorgt, handelt voraussichtlich sogar asozial, denn er verstößt mit seinem Tun – besser wäre vielleicht mit seinem Unterlassen – klar gegen die Interessen der Gemeinschaft, in der er lebt und in der wir alle leben.

Die Betonung dieser vielleicht etwas provozierenden Aussage liegt auf dem Halbsatz „obwohl er es könnte“, denn wir können und wollen nur den, der sich verweigert, als unsozial oder gar asozial bezeichnen.

Alles andere wäre unfair.

Genauso unsozial, wenn nicht gar asozial handelt der, der nicht vorsorgt, weil er glaubt, er könne sich im Fall des Falles zu jeder Zeit in unser hoch gelobtes soziales Netz fallen lassen.

Von dieser Lösung träumen leider viel zu viele.

Natürlich wird es immer eine Menge Menschen geben, die nicht das Glück haben, auf der Sonnenseite des Lebens zu stehen.

Diese Menschen werden vielleicht nie in ihrem Leben die Möglichkeit haben, für ihr Alter – oder auch für den Fall einer Berufsunfähigkeit - ausreichend Vorsorge zu treffen.

Und trotzdem haben auch diese Menschen ein unabdingbares Recht darauf, in Würde alt zu werden und das soziale Netz in Anspruch zu nehmen.

Es ist besser, seinen Feinden  
ein Vermögen zu hinterlassen,  
als im Alter bei seinen Freunden  
betteln zu müssen.

Man könnte auch sagen, dass unser soziales Netz gerade für diese Menschen geschaffen wurde, die sich allein – aus welchen Gründen auch immer - nicht helfen können und deshalb unserer Hilfe bedürfen.

Es wäre also völlig falsch, anzunehmen, dass diese Menschen weniger wert seien, nur weil sie unsere Hilfe annehmen.

Jedem aber auch nur halbwegs intelligenten Menschen müsste es eigentlich einleuchten, dass unser soziales Netz immer nur eine sehr begrenzte Anzahl von „Hilfsbedürftigen“ aufnehmen kann.

Irgendwann ist das Netz voll.

Ich spreche bewusst von halbwegs intelligenten Menschen und nicht von Politikern oder Gewerkschaftsfunktionären. Für die gelten andere Regeln.

Politiker und Gewerkschaftler dürfen lügen, denn sie wollen schließlich wieder gewählt werden.

Um dieses Ziel zu erreichen, ist ihnen ganz offensichtlich jedes Mittel Recht.

Dazu gehören auch Aussagen, die wider besseres Wissen und gegen jede Vernunft gemacht werden.

Sie erinnern sich doch sicher noch an den kleinen Mann mit der großen Leiter, der sich nicht scheute, auffallende Plakate zu kleben, auf denen die staunenden Menschen nachlesen konnten, wie es um ihre Renten stand.

Die Renten seien sicher, hat er mit der Eintönigkeit einer Gebetsmühle behauptet, und Millionen Menschen haben ihm nur zu gerne geglaubt.

Der kleine Mann hat es doch tatsächlich geschafft, ein ganzes Volk an der Nase herumzuführen.

Eine reife Leistung!

Die Rechnung des kleinen Mannes mit der Leiter hatte nur einen Schönheitsfehler.

Sie ging nicht auf und konnte auch niemals aufgehen.

Die Kinder, die notwendig gewesen wären, um die versprochenen Renten zu sichern, wurden leider nie geboren, und wir alle wurden zu einem sterbenden Volk.

Die Milliarden Euro, die in den nächsten Jahren notwendig wären, um die anfallenden Renten und Pflegekosten auch nur halbwegs sozialerträglich zu bedienen, sind niemals angespart worden.

Es war ein Fehler, der wohl nie wieder gut gemacht werden kann, denn auch hier gilt die Regel, dass Zeit und Geld im Leben immer nur einmal ausgegeben werden können.

Die demographische Entwicklung war zwar schon seit Jahrzehnten abzusehen, aber der Gedanke daran wurde einfach verdrängt, wie die Psychologen sagen, weil die Wahrheit einigen Leuten nicht in den Kram passte, weil sie um ihre Posten fürchten mussten.

Dann wäre die eigene Rente auf einmal nicht mehr so sicher gewesen.

Auch heute laufen noch einige hoch bezahlte, unbelehrbare Märchenerzähler durch die Gegend, die ihren staunenden Zuhörern noch immer von einer auskömmlichen Rente mit 65 vorschwärmen und unerfüllbare Träume in ihnen wecken. Natürlich ist die Rente sicher.

Solange niemand nach ihrer Höhe fragt und jeder bereit ist, sich mit einer durchschnittlichen Rente unterhalb des Sozialhilfesatzes zu begnügen, wird sich der faule Zauber vielleicht noch eine Weile aufrechterhalten lassen.

Irgendwann aber werden auch die eingefleischtesten Gewerkschafter einsehen müssen, dass niemand mehr in der Lage ist, in einer Lebensarbeitszeit von rund 40 Jahren genug Geld zu verdienen, um volle 100 Jahre - demnächst vielleicht sogar noch mehr - alt zu werden.

Die Rente mit 65 und eine Lebenserwartung von 100 bedeutet, dass Sie nach Ihrem aktiven Arbeitsleben noch 35 Jahre - irgendwann vielleicht sogar noch mehr Jahre - auf Kosten der folgenden Generationen leben wollen.

Da müssen nicht nur die Kinder und Enkel, sondern bereits die Urenkel zur Kasse gebeten werden, um wenigstens eine Rente unterhalb des Sozialhilfesatzes zu gewährleisten.

Im Altertum wurden die Überbringer schlechter Nachrichten hingerichtet. Davon ist man in neuerer Zeit aus den verschiedensten Gründen abgekommen.

Heute macht man es sich einfacher.

Politiker, die ganz aus Versehen unbequeme Wahrheiten zum Besten geben, werden beim nächsten Mal nicht mehr gewählt.

Dann sind sie genauso tot.

Werden es zu viele Bürger, die gleichzeitig soziale Leistungen einfordern, kommt das sichernde Netz an seine Grenzen. Es wird entweder reißen, oder die, die das Netz gespannt halten sollen, sind damit völlig überfordert.

Sie werden es ganz einfach loslassen.

Das Netz.

Dann wird der Sturz für alle unvermeidlich.

Dann fallen wir alle im freien Fall.

Also auch die, die das Netz hätten halten sollen.

Wer sich ohne wirkliche Not in das soziale Netz fallen lässt, verstößt somit gegen die Interessen der Gemeinschaft und schädigt damit uns alle.

Es sind leider viel zu viele Menschen, die glauben, sich auf das soziale Netz verlassen zu können, und zu wenige, die den Mut haben, den Betroffenen, die unser Netz ohne Not strapazieren und zum Zerreißen bringen, die ungeschminkte Wahrheit über ihr Verhalten um die Ohren zu hauen.

Aber auf diesen Punkt komme ich noch ausführlich zu sprechen.





## Selbstbeteiligung

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland wird immer nur einen bestimmten Prozentsatz des zur Verfügung stehenden Einkommens – vielleicht auch einen bestimmten Betrag – für Versicherung und Versorgung ausgeben können.

Irgendwann ist dann das Ende der Fahnenstange erreicht. Auch wenn einige Unbelehrbare die Grenze immer noch weiter nach oben verschieben möchten.

Dann ist noch mehr einfach nicht mehr drin, wenn der Kitt in den Fensterrahmen bleiben soll und die Klimmzüge am Brotkasten vermieden werden sollen.

Sie werden sich also - so oder so - für eine Art Selbstbeteiligung entscheiden müssen und Sie werden gewisse Risiken immer selbst tragen müssen, denn nur die wenigsten Verbraucher sind heute noch in der Lage, in allen Lebensbereichen so ausreichend vorzusorgen, wie sie es vielleicht gerne tun würden, wie es angebracht und im Grunde genommen wohl auch notwendig wäre.

Gewisse Risiken werden Sie also immer - ganz oder zumindest teilweise - bei Ihnen verbleiben. Schließlich kann man sich, wie das Sprichwort sagt, nicht gegen alles versichern.

Ein so genanntes Restrisiko oder Lebensrisiko wird also immer bei Ihnen bleiben, dessen Höhe Sie allerdings selbst bestimmen können.

Ihnen wird es wahrscheinlich kaum anders ergehen. Auch Sie müssten also daran interessiert sein, für Ihr - mehr oder weniger – sauer verdientes Geld einen möglichst umfassenden Versicherungsschutz zu bekommen.

Stellen Sie sich vor, Sie wären Artist und müssten auf einem Hochseil arbeiten!

In diesem Fall wären wahrscheinlich auch Sie ganz bestimmt daran interessiert, Ihr sicherndes Netz möglichst weit zu spannen, damit Sie nicht schon durch einen kleinen, unbedeutenden Fehltritt zur Unzeit voll auf den Bauch oder die Schnauze fallen.

Kein Artist würde, wenn er nicht gerade lebensmüde wäre, das Risiko eines zu kleinen Netzes eingehen.

Selbst wenn die Maschen ab und zu mal etwas weiter sind, weil das Geld für ein engmaschigeres Netz nicht gereicht hat, so ist letztendlich doch nur die Größe des Netzes entscheidend, ob Sie im Fall des Falles aufgefangen werden oder wie tief der Sturz wird.

Sie werden also immer einen Teil Ihrer Risiken selbst tragen müssen, und Sie werden die Maschenweite wohl oder übel festlegen müssen. Es liegt in Ihrer Hand, wo Sie Ihre Schwerpunkte setzen wollen oder vielleicht auch setzen müssen, weil Sie mit Ihren in der Regel knappen finanziellen Mitteln „haushalten“ müssen.

Wenn Sie eine falsche Entscheidung getroffen haben, kann Ihre maximale Selbstbeteiligung in einem Schadenfall volle einhundert Prozent betragen. Das wissen Sie aus Erfahrung.

Das bedeutet im Klartext, dass Sie jeden Schaden an einem nicht versicherten Risiko in voller Höhe aus eigener Tasche bezahlen müssen, wenn Sie eine mögliche Gefahr falsch eingeschätzt hatten.

Mit anderen Worten, wenn Sie Pech haben, liegen Sie bei einem Grossschaden im wahrsten Sinne des Wortes auf dem Bauch im

Dreck oder Sie fallen so voll auf der Schnauze, dass Sie nie wieder aufstehen.

Viele Verbraucher, nein, die intelligentesten sind es bestimmt nicht, haben zu Selbstbeteiligungen ein etwas gestörtes Verhältnis.

Es gibt Kraftfahrer, die rühmen sich, dass sie seit 30 Jahren keinen Unfall mit ihrem Auto gehabt hätten. Aber sie weigern sich, in ihrer Vollkaskoversicherung eine Selbstbeteiligung von €500 oder gar €1.000 zu akzeptieren.

Wenn sie schon einmal einen Schaden haben, dann muss er sich richtig rechnen. Dann soll auch wirklich alles bezahlt werden. Dass sie im Laufe der Jahre bereits das Vielfache ihrer immer noch überschaubaren Selbstbeteiligung bezahlt haben, interessiert sie nicht im Geringsten.

Die Deutsche Assekuranz nimmt dieses im Grunde unverständliche Verbraucherverhalten erfreut dankend zur Kenntnis.

Die Deutsche Assekuranz braucht eben auch die weniger intelligenten Kraftfahrer, wenn sie in ihrer heutigen Art bestehen will. Der Vertreter der X oder der Y an der Ecke wird es ihnen aufrichtig danken.

Mit einer Selbstbeteiligung zwischen €500 oder auch €1.000 in den höherwertigen Hausrat- und Gebäudeversicherungen sollte eigentlich jeder Verbraucher gut leben können, und auch Sie werden mit dieser Entscheidung im Laufe der Jahre sehr viel Geld sparen können.

So viele Schäden können Sie im Laufe Ihres Lebens gar nicht haben, dass sich der Verzicht auf eine Selbstbeteiligung langfristig besser rechnet.

Hinzu kommt, dass erfahrungsgemäß jeder Versicherer sich nach dem dritten Schaden auf Schadenhäufigkeit beruft, sich höflich verabschiedet und den Vertrag – wie es immer so schön heißt - im Interesse der Versichertengemeinschaft kündigt.

Dann kommen Sie zu allem Überfluss auch noch in die Schwarze Liste, die es offiziell ja gar nicht gibt, und haben es verdammt schwer, irgendeinen neuen Versicherer für Ihr gekündigtes Risiko zu finden.

Da haben die Versicherer überhaupt keine Hemmungen, und die sollten Sie als informierter Verbraucher auch nicht haben, denn Sie brauchen das Geld, das Sie durch eine angemessene Selbstbeteiligung sparen können, dringend für wichtigere Vorhaben.

Viele zu viele Verbraucher zucken noch immer vor einer Selbstbeteiligung zurück, denn sie entscheiden nur mit dem Bauch, aber leider nicht mit dem Kopf und dem Rechenstift, wie sie es als intelligente Verbraucher eigentlich tun sollten.

Sie schaffen es einfach nicht, ihr Gehirn zur rechten Zeit einzuschalten.

Wir sprechen von einer Vollkasko-Mentalität, und gerade von dieser weit verbreiteten Mentalität leben ein paar hunderttausend Versicherungsvertreter.

Auch wenn ich Gefahr laufe, Sie zu langweilen, muss ich einen meiner Lieblingssätze wiederholen:

Die Deutsche Assekuranz braucht mehr denn je die weniger intelligenten Verbraucher, um in ihrer heutigen Art bestehen zu können.

Wo kämen wir denn hin, wenn Kleinstschäden mit einem Mal nicht mehr reguliert würden. Das würde zwar tausende Arbeits

Die Deutsche Assekuranz  
braucht die  
weniger intelligenten  
Verbraucher,  
wenn sie in ihrer heutigen Art  
bestehen will.

plätze kosten, wäre aber aus der Sicht kostenbewusster Verbraucher sicherlich vernünftig und erstrebenswert.

Es kann aber nicht Aufgabe der Verbraucher sein, mit ihren Beiträgen die Arbeitsplätze bei den Versicherungskonzernen zu sichern

Eine generelle Selbstbeteiligung von nur € 100 in allen Versicherungssparten würde bereits in vielen Bereichen eine gewaltige Arbeitersparnis bedeuten.

So aber sind ganze Heerscharen damit beschäftigt, Haftpflichtschäden von € 12.50 für eine Anzugsreinigung aufgrund einer umgestoßenen Kaffeetasse abzuwickeln.

Sie glauben ja gar nicht, wie lange man sich mit der Prüfung einer solchen Angelegenheit aufhalten kann, wenn der Mitarbeiter damit seinen Arbeitsplatz sicherstellen kann.

Da wird die Bearbeitung der Schadenmeldung meist teurer als der Schaden selbst, aber immerhin kann ja noch zweimal zurückgefragt werden, um die Zahl der bearbeiteten Vorgänge ins richtige Licht zu rücken.

In der Privaten Krankenvollversicherung lässt sich mit angemessenen Selbstbeteiligungen für Leute, die rechnen können, im wahrsten Sinne des Wortes ein Vermögen sparen oder zumindest viel Geld besser einsetzen.

Das können im Jahr durchaus auch schon mal ein paar tausend Euro sein, die sich durch geschickte Tarifwahl oder auch durch Umstellung bestehender Tarife auf andere Selbstbeteiligungen einsparen lassen.

Es gibt es keine  
sinnlosere Möglichkeit,  
Geld zu vernichten,  
als es für  
überteuerte Versicherungen  
auszugeben.

Wenn Sie die Anzahl der Jahre Ihrer statistischen Lebenserwartung in Ihre Berechnung einbeziehen und zukünftige Beitragssteigerungen mit berücksichtigen, können sich die ersparten Beiträge im Laufe der Jahre durchaus zu mehreren hunderttausend Euro aufaddieren lassen, für die Sie doch bestimmt eine bessere Verwendung haben.

Schließlich gibt es keine sinnlosere Möglichkeit, Geld zu vernichten, als es für überteuerte Versicherungen auszugeben.

Diesen möglichen Ersparnissen stehen dann oft genug noch nicht einmal entsprechende Leistungen von Seiten der Gesellschaften gegenüber.

Deswegen schätzen es einige Gesellschaften überhaupt nicht, wenn ihnen erfahrene Makler – so zu sagen als Spielverderber - in die Suppe spucken und auch bestehende Versicherungsverträge auf ihr Preis-/Leistungsverhältnis überprüfen und im Interesse ihrer Mandanten wenn möglich auch optimieren, so wie es im Versicherungsvertragsgesetz festgelegt ist.

Irgendwie menschlich, denn niemand lässt sich gerne die Wurst oder gar die Butter vom Brot nehmen. An dieser Stelle sind auch Vorstände Menschen und reagieren so empfindsam wie Mimosen.

Sie werden überrascht sein, was sich Vorstände so alles einfallen lassen. Wenn man versucht, ihnen – nein, nicht die Butter vom Brot, sondern ein paar Millionen sicher geglaubter Beiträge aus der Firmenkasse ihrer Meinung nach zu stehlen, können die Herren ganz schön giftig werden.

Schließlich verteidigt doch auch jeder Hund seinen Knochen.

Selbst wenn er ihn selbst gestohlen hat, so wird er trotzdem ganz fürchterlich knurren und die Zähne fletschen.



## Logelei

Wenn es  
für einen intelligenten Verbraucher  
keinen vernünftigen Grund gibt,  
mehr als nötig  
für seine Versicherungen zu bezahlen,  
dann dürfte es Ihnen  
mit Sicherheit schwerfallen,  
auch nur halbwegs schlüssig  
zu begründen,  
warum ausgerechnet Sie  
für Ihre Versicherungen  
so viel mehr als nötig  
bezahlen wollen,  
ohne sich gleichzeitig selbst  
aus der Liste der intelligenten Verbraucher  
zu streichen.

Wenn Sie aber beherzt zugreifen und ihn am Kragen packen, wird er den Knochen hergeben und danach dann doch wieder freundlich wedeln.

Der Hund.

Nicht der Vorstand.

Gerade in der Privaten Krankenversicherung sollten Sie darauf achten, dass Sie für das Geld, das Sie für Ihre Police bezahlen, einen möglichst umfassenden Versicherungsschutz erhalten, der keine Lücken lässt, zumindest keine Lücken, die Ihre Existenz bedrohen könnten.

Die Absicherung einer Krankenhausbehandlung mit Chefarzt im Ein- oder Zwei-Bettzimmer ist sicherlich erstrebenswert. Er darf aber nicht zu Lasten eines ausreichenden Krankentagegeldes gehen, denn schließlich könnten Sie ja auch einmal Pech haben und länger krank werden.

Dann wären Sie nicht mehr in der Lage, Ihre Brötchen im gewohnten Umfang zu verdienen. Ein an sich harmloser Keuchhusten kann Sie durchaus für ein Jahr und mehr außer Gefecht setzen.

Eine ausreichende Krankentagegeldversicherung ist also dringend notwendig, aber sie sollte auch bei Selbstständigen nicht vor dem 43.Tag beginnen.

Jede andere Lösung kostet nur unnötig Geld.

Sooft können Sie in Ihrem Leben gar nicht krank werden, dass sich kürzere Karenzzeiten langfristig für Sie rechnen.

Ein hohes Tagegeld vom 43. Tag an kostet im Schnitt genauso viel wie ein niedriges Tagegeld vom 3. oder 8. Tag an, bietet

Versicherungen sind notwendig.  
Aber das System, mit dem Versicherungen  
vertrieben werden,

**ist menschenunwürdig.**

Menschen werden von Menschen  
zur Jagd auf den Menschen abgerichtet.  
Menschen lernen,  
Menschen unerbittlich zu jagen.

Menschen werden von Menschen  
gezwungen,  
Menschen ohne Mitleid  
zur Strecke zu bringen,  
und sie wie wilde Tiere auszunehmen,  
nur um selbst überleben zu können.

aber bei längerer Krankheit die notwendige Sicherheit, um auch eine längere Krankheit überstehen zu können.

Heute bieten fast alle Gesellschaften so genannte „Hausarztmodelle“ an. Als Verbraucher vergeben Sie sich doch nichts, wenn Sie vor dem Besuch eines Facharztes Ihren gewohnten Hausarzt aufsuchen und konsultieren, von dem Sie sich dann eine Überweisung geben lassen.

Aber Sie sparen unter Umständen €1.000 und mehr im Jahr, die Sie gut und gern für eine Pflegezusatzversicherung ausgeben könnten.

Das Thema Pflegezusatzversicherung wird ohnehin in vielen Fällen sehr stiefmütterlich behandelt. Dabei müsste es sich inzwischen doch herumgesprochen haben, dass die gesetzlich geregelte Pflegeversicherung im Pflegefall nur ein Tropfen auf den heißen Stein ist. Sie würde nie und nimmer ausreichen, um als Pflegefall auch nur halbwegs menschenwürdig untergebracht zu werden.

Nennen Sie mir einen vernünftigen Grund, warum ausgerechnet Sie im Alter nicht zum Pflegefall werden könnten!

Es dürfte Ihnen schwerfallen.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst und Sie werden immer darauf achten müssen, dass Ihr Versicherungsschutz nicht nur Ihren Wünschen, sondern auch Ihren finanziellen Möglichkeiten entspricht.

Deshalb werden wir uns über die Pflegezusatzversicherung noch sehr ausführlich unterhalten müssen.

## Grenzgänger

Ich erhalte immer wieder Zuschriften von Lesern, die mich fragen, woher ich den Mut nehme, Verbraucher so offen als weniger intelligent, rücksichtslos und unsozial, vielleicht sogar als asozial zu bezeichnen.

Auch Sie könnten mir vielleicht die gleiche Frage stellen, und so ziehe ich es vor, ihnen zuvor zu kommen und Ihre Frage an Hand einiger eindeutiger Beispiele zu erläutern.

Sollten Sie von meinen Antworten betroffen sein, haben Sie ja immer noch die Möglichkeit, Ihre Ansichten zu überdenken und Ihr Verhalten zu ändern. Es steht Ihnen frei, die Seiten zu wechseln, bevor sich meine Einstufung in Ihrem Umfeld herumgesprochen hat.

Es gibt – leider – Menschen mit dem Intelligenzquotienten einer Parkbank, die muss man ganz offensichtlich immer erst ein paar Mal mit dem Kopf gegen die Wand schlagen, damit sie aufwachen und endlich erwachsen werden.

Bei manchen Menschen helfen nicht einmal die täglich größer werdenden Beulen. Zugegeben, diese in Ihren Augen vielleicht etwas raue Methode funktioniert leider nicht immer. Aber ab und zu gibt es dann doch einen Lichtblick, ein Erfolgserlebnis, das die vielen Fehlschläge dann wieder ausgleicht.

Nehmen wir ein Beispiel!

Im Jahre 2007 starben in Deutschland bei 28.000 Motorradunfällen mehr als 800 Menschen.

Die vielen kleinen Holzkreuze an den Straßenrändern sprechen eine beredte Sprache. Sie künden von den menschlichen Schick-

salen, die hier vor der angenommenen Zeit ein jähes, außerplanmäßiges Ende gefunden haben.

Liest man die Namen und Daten, wird man feststellen, dass es in der Regel junge Leute waren, die ihr Können wohl maßlos überschätzt hatten oder vielleicht auch nur einmal zu leichtsinnig waren.

Sie haben ihren Preis gezahlt, könnte man sagen, und sie werden niemandem mehr zur Last fallen. Weder sich, noch anderen.

Wie viele bei den übrigen 22.200 Unfällen verletzt wurden und invalide bleiben werden, weiß ich nicht. Aber ich bin sicher, dass jeder von ihnen mir noch einen Tag vor dem Unfall erzählt hätte, dass ihm so etwas nie und nimmer passieren würde.

Einschließlich der Toten, versteht sich!

Unfälle haben doch ohnehin immer nur die anderen. Sie seien schließlich positiv denkenden Menschen. Allein schon deshalb würden sie nie einen Unfall haben. Das haben mir schon viele dieser Helden erzählt.

Wozu also eine Unfallversicherung? Das wäre doch ohnehin nur rausgeworfenes Geld.

Von denen, die gestern noch so gedacht haben, liegen heute die Krankenhäuser voll. Offensichtlich war ihr Denken doch nicht positiv genug, um den Unfall zu vermeiden und die Statistik außer Kraft zu setzen.

Zugegeben, nicht jeder von ihnen, der einen Unfall hat, wird invalide bleiben. Aber viele von ihnen werden unter Umständen noch viele Jahre lang genügend Zeit haben, darüber nachzudenken, was sie falsch gemacht haben und ob sie sich nicht vielleicht doch besser versichert hätten.

Nur gut, dass sie wenigstens für ihr Moped eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen hatten. So bekamen sie wenigstens noch ein paar Euro für ihren Schrotthaufen. Fahren würden sie ohnehin nicht mehr können.

Irgendwo mussten und wollten sie ja Prioritäten setzen. Sie hatten gewählt und dem Blech den Vorzug gegeben.

Ihr Urteil ist gefragt:

Wie würden Sie jemanden nennen, der einen solchen Schwachsinn von sich gibt und bewusst in Kauf nimmt, dass er im Fall des Falles einer unfallbedingten Invalidität unweigerlich der Allgemeinheit zur Last fallen wird.

Wer sich den Luxus einer schweren Maschine oder eines neuen Autos leisten kann, müsste doch eigentlich auch finanziell in der Lage sein, mit 10 oder vielleicht auch 20 Euro im Monat für den Fall der Invalidität vorzusorgen und nicht davon ausgehen, dass im Fall des Falles die Allgemeinheit für ihn aufkommen wird.

Für den, der sich informiert und dann richtig entscheidet, muss eine umfassende Unfallversicherung nicht einmal viel kosten. Aber wer sich informiert, wird mit ungläubigem Erstaunen feststellen, dass es - bei durchaus vergleichbaren Leistungen - Beitragsunterschiede von teilweise mehreren hundert Prozent zwischen preiswerten Anbietern und ihren teuren Wettbewerbern gibt.

Wer unbedingt der Meinung ist, den großen Namen einer bekannten Gesellschaft auf seiner Policen haben zu müssen, wird für diesen Luxus viel Geld bezahlen müssen.

Den meisten Verbrauchern scheint überhaupt nicht klar zu sein, was ein paar hundert Prozent Beitragsunterschied in der Unfallversicherung in nüchternen Zahlen bedeuten.

Der Unterschied zwischen einem preiswerten und einem über-  
teuerten Anbieter sind nicht die 20 oder 30 Euro mehr oder we-  
niger im Monat, die ein weniger intelligenter Verbraucher viel-  
leicht auch noch in Kauf nehmen würde, wenn er denn unbe-  
dingt den bekannten Namen eines namhaften Versicherers auf  
seiner Police haben möchte.

Lassen Sie sich diesen Schwachsinn von niemandem auftischen!

Der Unterschied zwischen einem preiswerten und einem teuren  
Anbieter kann – bei gleichem Beitrag, versteht sich – im Scha-  
denfall glatt ein paar hunderttausend Euro mehr oder weniger  
bedeuten.

Das ist viel Geld für jemanden, der für sein Geld hart arbeiten  
muss und der nichts zu verschenken hat.

Sie werden immer wieder ein paar Experten finden, die Ihnen  
klarzumachen versuchen, dass eine Berufsunfähigkeitsversiche-  
rung wesentlich wichtiger als eine Unfallversicherung ist, und  
dass Sie zu Gunsten einer Berufsunfähigkeitsversicherung ganz  
auf eine Unfallversicherung verzichten können.

Natürlich werden wesentlich mehr Menschen durch Krankheit  
als durch einen Unfall berufsunfähig. Aber Leistungen gibt es  
im Falle einer Berufsunfähigkeit in der Regel erst ab einem In-  
validitätsgrad von 50 Prozent.

Aber auch Invaliditätsgrade unter 50 Prozent können die Le-  
bensfreude und auch das Leistungsvermögen bereits erheblich  
einschränken.

Da müssten Sie schon ziemlich tot oder gebrauchsunfähig sein,  
bevor Sie überhaupt auch nur einen müden Euro aus Ihre Be-  
rufsunfähigkeitsversicherung bekommen.



Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben  
sind Sie selbst.

An diesen Gedanken werden Sie sich  
gewöhnen müssen,  
denn auch Sie haben keine Chance,  
auf Dauer vor sich selbst wegzulaufen.

Vergessen Sie deshalb nicht,  
dass es bitter ist, wenn man älter wird,  
als man es sich leisten kann!

Ihre Chancen stehen gut,  
denn, wenn Sie nichts tun,  
werden Sie mit dabei sein.

Bei einer Unfallversicherung hingegen gibt es schon bei geringen Invaliditätsgraden von einem oder zwei Prozent schon Geld und im Falle einer unfallbedingten Invalidität sind Versicherungssummen von einer halben Million oder auch mehr schon für kleines Geld versicherbar.

Ihre Chancen, Leistung aus einer Unfallversicherung zu bekommen, liegen also um ein Vielfaches höher.

Hinzu kommt, dass nur die wenigsten Verbraucher überhaupt in der Lage sind, das Geld für eine ausreichende Berufsunfähigkeitsversicherung, die ihr Einkommen voll absichert, aufzubringen.

Die richtige und auch umsetzbare Lösung kann also nur „sowohl als auch“ heißen.

Also das Eine tun, ohne das Andere zu lassen. Es gilt also, die richtige Kombination aus Unfallversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung zu finden.

Ein Krankenhaustagegeld muss zwar nicht unbedingt sein, ist aber im Fall eines unfallbedingten Krankenhausaufenthaltes eine nette und angenehme Zugabe, die sie nicht ausschlagen sollten. Sie bekommen es fast geschenkt, wenn Sie sich für Ihre Entscheidung den richtigen Partner aussuchen.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst. An diesen Gedanken werden Sie sich gewöhnen müssen, denn auch Sie haben keine Chance, auf Dauer vor sich selbst wegzulaufen.

Vergessen Sie auch nicht, dass es bitter ist, wenn man älter wird, als man es sich leisten kann!

Ihre Chancen stehen gut! Wenn Sie nicht höllisch aufpassen, könnten Sie mit dabei sein.

## Mutprobe

Haben Sie schon einmal jemandem offen ins Gesicht gesagt, er selbst oder zumindest sein Handeln seien asozial, weil er unsere ganze soziale Ordnung gefährdet?

Warum eigentlich nicht?

Fehlt Ihnen der Mut?

Gut, zugegeben, etwas Überwindung kostet es vielleicht schon, jemanden so offen anzugreifen, aber Sie glauben gar nicht, wie gut das mitunter tut.

Ich erlebe es leider immer wieder.

Da prahlen überwiegend junge und unreife Typen – anders kann man sie beim besten Willen nicht bezeichnen - damit, sie sähen es einfach nicht ein, fünf oder gar sechs Euro im Monat für eine private Haftpflichtversicherung auszugeben.

Wozu auch?

Das wäre doch nur hinausgeworfenes Geld, das sie lieber in ein paar Kölsch investieren würden.

Wenn sie jemandem einen Schaden zufügen würden, dann hätte der Geschädigte schlicht und ergreifend eben Pech gehabt. Denn bei ihnen wäre in einem solchen Fall ohnehin nichts zu holen.

Sie schließen also bereits für die nächsten 30 Jahre aus, dass aus ihnen jemals vernünftige Mitglieder unserer Gesellschaft werden könnten, denn solange würden ihnen im Falle eines schuldhaft verursachten Schadens auch die Schadenersatzforderungen nachlaufen.

Im Klartext:

Es gibt Menschen, die setzen wegen fünf oder sechs Euro im Monat – für drei Kölsch also - unter Umständen ihr ganzes Leben, ihre eigene Zukunft und vielleicht auch noch die Zukunft ihrer Familien mutwillig aufs Spiel.

Von dem Leben und der Zukunft der Geschädigten, die leer ausgehen, einmal ganz abgesehen.

Wie würden Sie dieses Verhalten einordnen?

Dumm?

Unreif?

Rücksichtslos?

Unsozial?

Asozial?

Suchen Sie sich einen Begriff aus oder nehmen Sie am besten gleich alle!

Aber tun Sie um Himmelswillen irgendetwas, um unsere Gesellschaft vor solchen Komikern zu schützen, die auch noch damit angeben, dass sie versuchen, sich ein Leben lang auf Kosten der Allgemeinheit – also auch auf Ihre Kosten - durchzuschlagen!

Und dann gibt es doch tatsächlich noch die ihnen andächtig lauschenden Eltern oder andere Unbeteiligte, die wahrscheinlich selbst auch nie richtig erwachsen geworden sind.

Sie nehmen den armen Jungen, der ihrer Meinung nach doch etwas von seinem Leben haben soll, auch noch in Schutz, anstatt

# 95 Prozent

aller Haushalte in Deutschland sind  
falsch versichert  
oder sie bezahlen zumindest  
viel zu viel für ihre Versicherungen.  
Ihre Chancen stehen also gut,  
dass auch Sie zu denen gehören,  
die mit überhöhten Beiträgen  
Jahr für Jahr  
zur Kasse gebeten werden.

den unerträglich hirnlosen Dummschwätzer in den dazu geeigneten Körperteil zu treten.

Ich gebe zu, für mich ist es einfacher, in einem Buch über einen solchen Vorschlag zu schreiben, als für Sie, ihn in die Praxis umzusetzen.

Seien Sie also bitte vorsichtig, wenn Sie es tun! Der andere könnte stärker sein als Sie, und dann riskieren Sie, dass Sie vielleicht ein paar aufs Maul bekommen, weil Sie Ihre Meinung zu offen kundgetan haben! Aber versuchen, versuchen sollten Sie es trotzdem!

Und wenn es Ihnen vielleicht auch nur ein paar Mal in Ihrem Leben gelingt, einen solchen leeren Schwätzer ohne Verantwortungsbereitschaft zur Vernunft zu bringen, haben Sie damit unter Umständen sehr viel erreicht. Auf jeden Fall haben Sie dann mehr erreicht als die Millionen, die glauben, schweigend alles hinnehmen zu müssen.

Einfacher wäre es natürlich, wenn der Gesetzgeber den Mut hätte, die Private Haftpflicht und auch die Tierhalterhaftpflichtversicherung per Gesetz zu einer Pflichtversicherung zu machen.

Viel menschliches Leid und eine Menge unnötiger Prozesse könnten vermieden werden, wenn sich der Gesetzgeber zu dieser Entscheidung im Interesse aller Bürger durchringen könnte.

Die Ausrede, man wolle angeblich mündige Bürger zu nichts zwingen, ist nicht zu akzeptieren. Nicht zu akzeptieren sind allerdings auch die Preisunterschiede im Bereich der Haftpflichtversicherung, die teilweise durchaus mehrere hundert Prozent betragen können.

Hier werden schlecht informierte Verbraucher einmal mehr geknackt über den Tisch gezogen.

## Wahlrecht

Wenn Sie als Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung – als ganz gewöhnlicher Kassenpatient also – Ihren Hausarzt fünfmal im Quartal aufsuchen, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn sich sein Interesse an Ihrer Person – verständlicher Weise hoffentlich – in engen Grenzen hält.

Niemand arbeitet gerne für ein besseres Trinkgeld. Sie nicht, und ihr Doktor wohl auch nicht.

Davon träumt bestenfalls eine überforderte Gesundheitsministerin.

Mit den rund €35, die Ihr Doktor für Ihren Schein im Quartal erhält, soll alles, was er für Sie tut, abgegolten sein.

Wovon soll er denn seine Praxis unterhalten, seine teuren medizinischen Geräte kaufen und seine Sprechstundenhilfe bezahlen?

Von seinen Privatpatienten, natürlich, sagen Sie.

Gratuliere!

Sie sind ja viel klüger als unsere Gesundheitsministerin.

Die hat in all den Jahren offensichtlich noch immer nicht begriffen, dass unser ganzes Gesundheitswesen ohne die Privatpatienten und ohne die Private Krankenversicherung schon längst wie ein Kartenhaus zusammengebrochen wäre.

Aber es soll immer noch Menschen geben, die sich wundern, dass sie als Kassenpatient im Wartezimmer etwas länger warten müssen, während privat versicherte Patienten bevorzugt behandelt werden und gleich drankommen“.

Auch wenn unsere Gesundheitsministerin es nicht wahr haben will, haben wir im Gesundheitswesen schon seit Jahrzehnten ein Zweiklassensystem, und wir werden es – zum Wohle aller Patienten hoffentlich - wohl auch noch länger behalten.

Als Kassenpatient haben Sie natürlich auch Ansprüche.

Sie haben Ansprüche auf eine umfassende medizinische Versorgung, nicht aber auf das medizinisch Mögliche.

Natürlich wird man Sie nicht einfach sterben lassen. Ihre Ansprüche sind im Sozialgesetzbuch 5 in allen Einzelheiten geregelt.

Dort können Sie sogar genau nachlesen, welche Leistungen Sie als Kassenpatient im Krankheitsfall zu erwarten haben.

Die Leistungen müssen ausreichend, wirtschaftlich und zweckmäßig sein.

Auf mehr haben Sie als Kassenpatient keinen Anspruch.

Was aber ausreichend, wirtschaftlich und zweckmäßig ist, das ist nicht eindeutig festgelegt, sondern wird je nach Kassenlage neu definiert.

Zum besseren Verständnis möchte ich diese Aussage noch etwas präzisieren:

- Der gesetzlich krankenversicherte Patient hat keinen vertraglich geregelten Anspruch gegenüber seiner Kasse.
- Aber diese Kasse kann ihren Leistungsumfang gegenüber ihren Mitgliedern jederzeit reduzieren, wie es in den letzten Jahren bereits mehrfach erfolgt ist.



Jedes Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse hat allerdings Anspruch auf die gleichen Leistungen, ganz gleich wie gut oder vielleicht auch wie schlecht diese Leistungen ausfallen mögen.

Die Höhe der zu erwartenden Leistungen ist auch unabhängig von der Höhe der Beiträge, die die Mitglieder bezahlen. Wird das Geld knapp, werden Leistungen gestrichen oder Selbstbeteiligungen festgelegt.

Selbst wenn Sie, weil Sie vielleicht gut verdienen, Höchstbeiträge bezahlen, haben Sie keine höheren Ansprüche als der, der aufgrund seines geringen Einkommens für sich und seine Familie nur einen ganz geringen Beitrag bezahlt.

Wir können es auch anders formulieren:

- Jeder gesetzlich krankenversicherte hat die gleichen Ansprüche.
- Aber seine Beiträge richten sich nur nach seinem persönlichen Leistungsvermögen.

Das hört sich zwar fürchterlich gut und edel an, aber viele Fachleute bezweifeln, ob dieses System auch auf Dauer aufrechterhalten werden kann.

Es ist ein Leben von der Hand in den Mund, denn es werden keine Alterungsrückstellungen gebildet.

Das muss aufgrund der demographischen Entwicklung in die Katastrophe führen.

Das System der Privaten Krankenversicherung basiert auf einer völlig anderen Grundlage.

Aber es hat einen großen Vorteil. Es funktioniert tatsächlich.

Zugegeben, der Gedanke der Solidarität steht bei der Privaten Krankenvollversicherung vielleicht nicht unbedingt im Vordergrund.

Jeder Versicherte kann – individuell für sich – in eigener Verantwortung bestimmen, wie viel er sich wert ist und den genauen Leistungsumfang festlegen, den er im Falle von Krankheit für sich in Anspruch nehmen will.

Im Gegensatz zum gesetzlich Versicherten hat der privat Versicherte einen vertraglich genau festgelegten Anspruch gegenüber dem Versicherer, bei dem er seinen Vertrag abgeschlossen hat.

An diesen einmal geschlossenen Vertrag hat sich der Versicherer zu halten.

Der Private Krankenversicherer übernimmt das Risiko und übernimmt die anfallenden Behandlungskosten im vertraglich vereinbarten Umfang.

Der Private Krankenversicherer ist also lediglich Kostenträger, ohne dass es zu irgendeiner vertraglichen Bindung zwischen Arzt und Versicherer kommt.

Vertragspartner sind also immer nur Arzt und Patient auf der einen, Versicherer und Versicherungsnehmer auf der anderen Seite.

Das vereinfacht die Abwicklung, und der Arzt bekommt für seine Dienstleistung eine angemessene Vergütung.

Der Arzt stellt dem privat versicherten Patienten eine Rechnung für die für ihn erbrachten Leistungen. Für diese Rechnung muss der Versicherte – also unabhängig von der Erstattung durch seinen Versicherer – erst einmal aufkommen.

Das bedeutet aber auch, dass der privat Krankenversicherte unter Umständen auch mit enormen Kosten zur Kasse gebeten werden kann, wenn er es – aus welchen Gründen auch immer – versäumt hat, seinen Versicherungsschutz ausreichend und umfassend zu gestalten.

Die Grundlage jeder ärztlichen oder auch zahnärztlichen Rechnung ist die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) bzw. Für Zahnärzte (GOZ).

Die Gebührenordnung für Ärzte und Zahnärzte ist ein gesetzlich genau festgelegtes Verzeichnis der unterschiedlichsten medizinischen Leistungen, ähnlich einem Verzeichnis von Arbeitswerten in einer Kraftfahrzeugwerkstatt.

Die Bewertung der erbrachten Leistung erfolgt in Euro und Cent, die mit einem Faktor, abhängig vom jeweiligen Schwierigkeitsgrad der erbrachten Leistung multipliziert wird.

Für einfache medizinische Leistungen liegt dieser Faktor bei dem 2,3 fachen.

Werden die Arbeiten schwieriger und anspruchsvoller, steigt der Faktor auf das 3,5-fache, der dann allerdings begründet werden muss.

Dieser Faktor von 3,5 ist gleichzeitig aber auch der Höchstsatz der Gebührenordnung.

Alles, was über diesen Höchstsatz der Gebührenordnung hinausgeht, muss – das verlangt der Gesetzgeber - vorher mit dem

Patienten abgestimmt und schriftlich vereinbart werden, wenn die Vereinbarung Gültigkeit haben soll.

Nach oben sind diesen Vereinbarungen – man spricht auch von einer Abdingung der Gebührenordnung – kaum Grenzen gesetzt.

Bei schwierigen Operationen oder Untersuchungen, die nur mit sehr hohem technischem Aufwand durchgeführt werden können, kann dieser Faktor das 8- oder auch das 10-fache der Gebührenordnung betragen.

Spätesten, wenn wir in diese Bereiche kommen, wird sich die Spreu vom Weizen trennen.

Sie erinnern sich, was wir über die Kosten festgestellt hatten?

Der privat Krankenversicherte kann mit enormen Kosten zur Kasse gebeten werden, wenn er es versäumt hat, seinen Versicherungsschutz ausreichend und umfassend zu gestalten.

Wenn Sie sich also für einen Tarif entschieden haben sollten, der seine Leistungen auf den Höchstsatz der Gebührenordnung begrenzt, könnten Sie irgendwann vor der Frage stehen, ob Sie den Differenzbetrag aus eigenen Mitteln aufbringen können – vielleicht auch aufbringen wollen – oder ob Sie unter Umständen aus Kostengründen auf eine lebenserhaltende oder auch lebensverlängernde Operation verzichten müssen.

Wer diese Entscheidung treffen muss, wird spätestens dann feststellen, dass er – vielleicht auch schon vor vielen Jahren – ganz offensichtlich eine falsche Entscheidung getroffen hat oder vielleicht auch falsch beraten wurde.

Wer das Glück hat, sich für eine Private Krankenvollversicherung entscheiden zu können, sollte also nicht allein den Preis als Entscheidungsgrund nehmen.

Richtig versichern  
ist nicht nur  
eine Frage des Geldes  
sondern auch  
eine Frage der Intelligenz

Er sollte vielmehr die wichtigen Leistungen eines Tarifes in den Vordergrund stellen, um später keine bittere Enttäuschung erleben zu müssen.

On € 50 mehr oder weniger für eine Brille gezahlt werden, ist doch völlig Nebensache, denn das wird Sie niemals umwerfen.

Es ist wie in der Politik.

Wer aus welchen Gründen auch immer von seinem Wahlrecht keinen Gebrauch macht und nicht zur Wahl geht, der hat auch kein Recht, sich irgendwann später über irgendetwas zu beklagen.

Wenn die Politik also nicht so ganz seine Interessen wahrnimmt, wie er es sich vorgestellt hat, wird er wohl oder übel damit leben müssen.

Nicht anders geht es mit den gewählten Tarifen in der Privaten Krankenvollversicherung.

Wenn sie sich einmal falsch entschieden haben, werden Sie mit dieser falschen Entscheidung auch leben müssen, selbst wenn ihnen dies aufgrund einer fehlenden Operation vielleicht etwas schwerer werden könnte.

Die gleiche Aussage gilt im Übrigen auch für alle anderen versicherten Leistungen, die so richtig ins Geld gehen können. Denken Sie nur einmal an den Bereich der Heil- und Hilfsmittel!

Auch Sie könnten schließlich Pech haben und durch einen Unfall oder auch durch Krankheit blind werden.

Eine objektive Beratung  
können Sie nur  
von einem unabhängigen Fachmann  
erwarten,  
der nicht nur  
den Versicherungsmarkt und  
seine Produkte  
genau kennt,  
sondern auch Zugang  
zu allen Produkten dieses Marktes hat.

Dann kommt es darauf an, ob Ihr Vertrag die Kosten für einen Blindenhund, die durchaus auch bei €25.000 bis €30.000 liegen können, übernimmt.

Nicht jede Gesellschaft tut das.

Wenn nicht, gut, dann werden Sie entweder die Kosten für einen ausgebildeten Blindenhund selbst übernehmen müssen, oder alternativ Ihren gewohnten Dackel als vierbeinigen Begleiter ausbilden müssen.

Die Reihe der unerfreulichen Beispiele lässt sich beliebig fortsetzen, und es würde zu weit führen, sie in allen Einzelheiten hier aufzuführen.

Das ist im Grunde genommen auch nicht notwendig.

Es genügt völlig, wenn Sie die Erkenntnis mitnehmen, dass die Beratung im Bereich der Privaten Krankenversicherung viel Erfahrung und ein umfangreiches Fachwissen erfordert.

Es erfordert auf jeden Fall mehr Wissen, als Sie vom gewohnten Vertreter an der nächsten Ecke erwarten können.

Eine echte Beratung können Sie ohnehin nur von einem unabhängigen Fachmann erwarten, der nicht nur den Markt und seine Produkte kennt, sondern auch Zugang zu allen Produkten dieses Marktes hat.

Der Vertreter einer Ausschließlichkeitsorganisation wird Ihnen immer nur einen Tarif mit den Leistungen seiner Gesellschaft anbieten können.

Ob Ihnen die angebotenen Leistungen ausreichen, werden Sie nur dann entscheiden können, wenn Sie die Leistungen verschiedener Anbieter miteinander vergleichen können,



Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben  
sind Sie selbst.

An diesen Gedanken werden Sie sich  
gewöhnen müssen,  
denn auch Sie haben keine Chance,  
auf Dauer vor sich selbst wegzulaufen.

Vergessen Sie auch nicht,  
dass es bitter ist, wenn man älter wird,  
als man es sich leisten kann!

Ihre Chancen stehen gut,  
denn, wenn Sie nichts tun,  
werden Sie mit dabei sein.

Der Ausschließlichkeitsvertreter, der durch seinen Mitarbeitervertrag an ein Unternehmen und dessen Tarife gebunden ist, dürfte aus nahe liegenden Gründen kaum daran interessiert sein, potentielle Kunden auf Lücken und Schwachstellen in seinem Angebot aufmerksam zu machen, denn er würde damit seine Abschlusschancen minimieren.

Das können Sie von ihm auch nicht erwarten, und er muss es auch nicht tun.

Jeder Bauer lobt schließlich seinen eigenen Käse, und kein Obsthändler wird an seinem Marktstand zugeben, dass seine Äpfel Ihnen die Plomben von den Zähnen ziehen.

Er hat nur die eine Sorte, und die haben süß zu sein.

Und damit schließt sich wieder der Kreis.

Wenn Sie ganz sicher sein wollen, dass Ihnen Ihre Private Krankenversicherung wirklich optimalen Schutz bietet, scheiden für Sie - als nüchtern rechnender Verbraucher - die meisten Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisationen als Berater aus.

Der Versicherungsmakler hingegen ist unabhängig und damit verpflichtet, seine Kunden auf Lücken im Versicherungsschutz aufmerksam zu machen. Wenn nötig wird er Ihnen auch interessante Alternativen mit den unterschiedlichsten Selbstbeteiligungen anbieten.

Die Entscheidung liegt dann letztendlich bei Ihnen, ob Sie – wenn Sie wissen, was Sie sich wert sind – sich für das bessere Angebot entscheiden wollen oder sich - aus Kostengründen vielleicht - denn doch mit einer einfacheren Lösung zufrieden geben müssen.

## Zwischenstation

Sie wollen also alt werden?

Gut!

Einverstanden!

Aber vergessen Sie bei diesem Wunsch nicht, dass 25 Prozent aller Menschen über 80 irgendwann zum Pflegefall werden. Ihre Chancen stehen also gut. Sie könnten irgendwann mit dabei sein.

Und was dann?

Waren sie gut beraten und haben Sie auch für diesen Fall ausreichend vorgesorgt?

Nicht jedem, der zum Pflegefall oder gar zum Schwerstpflegefall wird, wird die Gnade zuteil, gleichzeitig auch noch so demont zu werden, dass er den vollen Umfang seines körperlichen und geistigen Zerfalls nicht mehr klar erfassen kann.

Sie, Sie könnten aber auch Pech haben. Sie könnten alles bei vollem Bewusstsein und mit klarem Verstand miterleben.

Und eine ganze Branche lebt davon, auch die Schwerstpflegebedürftigen noch möglichst lange am Leben – oder wie auch immer Sie diesen Zustand dann nennen mögen – zu erhalten.

Die Medizin macht Fortschritte, und für diese Fortschritte wird immer irgendjemand irgendwann bezahlen müssen.

Der Pflegebedürftige – und das können auch Sie eines Tages sein – wird zu einer Sache, über die nicht mehr Sie selbst, son-

dern andere – nach Recht und Gesetz selbstverständlich – entscheiden.

Diese anderen werden Sie – ohne Mitleid für Ihre Person – im eigenen Interesse bestmöglich verwerten.

Sehen sie es bitte doch einmal ganz nüchtern – auch wenn es sie eines Tages selbst betreffen mag.

Als Schwerstpflegebedürftiger werden Sie bis zu Ihrer endgültigen Entsorgung irgendwo – in einem Pflegeheim zum Beispiel – zwischengeparkt, und von den dort anfallenden Parkgebühren leben eine Menge Menschen.

Mit Ihrer Pflegebedürftigkeit schaffen Sie also Arbeitsplätze und bringen andere Menschen in Lohn und Brot.

Ich bezweifle allerdings, dass selbst dieser Gedanke Sie dann besonders fröhlich stimmen dürfte.

Niemand hat also ein ehrliches Interesse dran, dass Sie den Mietvertrag für Ihren Garagenplatz kündigen und das Parkdeck vorzeitig verlassen.

Die teuren Maschinen und Versorgungseinrichtungen müssen sich schließlich rentieren, und rechnen können sie sich nur, wenn sie auch möglichst lange eingesetzt werden können.

Das menschliche Schicksal – das kann also durchaus auch Ihr Schicksal sein – wird zur Nebensache. Unsere Gesetze verbieten es, die lebenserhaltenden Maschinen abzuschalten oder die Ernährung auszusetzen, um das Ende zu beschleunigen.

Niemand wird Sie fragen, ob Sie vielleicht vorzeitig abreisen wollen.

Zugegeben, ein Abschalten wäre wahrscheinlich wirtschaftlicher. Aber noch leben wir in einem Rechtsstaat. Das wird zumindest immer wieder behauptet, und da will man über solche ethischen Fragen überhaupt nicht nachdenken.

Noch nicht!

Oder zumindest jetzt noch nicht.

Irgendwann wird man dann vielleicht doch darüber nachdenken müssen, wenn wir es aufgrund der demographischen Entwicklung mit ein paar Millionen Pflegebedürftigen, für die nicht oder zumindest nicht ausreichend vorgesorgt wurde, zu tun haben.

Aber bitte noch nicht heute!

Dass die gesetzliche Pflegeversicherung nicht im Entferntesten ausreicht, um für einen Pflegebedürftigen eine auch nur halbwegs menschenwürdige Versorgung und Unterbringung zu gewährleisten, dürfte sich in der Zwischenzeit auch schon bei den weniger Intelligenten herumgesprochen haben.

Aber die Reaktionen bleiben aus.

Die Erfahrung zeigt, dass nur die wenigsten Pflegebedürftigen in ihrem Leben die Gelegenheit hatte, rechtzeitig die dann notwendigen finanziellen Rücklagen zu bilden, um auch im Falle einer länger andauernden Pflegebedürftigkeit nicht ins Schleudern zu kommen.

Nach ein paar Monaten sind – falls überhaupt vorhanden – die Reserven und auch der Notgroschen aufgebraucht, und dann, dann geht's an Eingemachte.

Irgendwann folgt dann der Weg zum Sozialamt.

Bevor das Sozialamt aber eingreift, müssen alle vorhandenen Werte zu Geld gemacht werden. Irgendwann muss dann – falls vorhanden - auch das Haus dran glauben. Auf das Erbe, das für die Kinder vorgesehen war, wird keine Rücksicht genommen.

Wenn das Geld nicht reicht, werden die Kinder zur Kasse gebeten und müssen ihren Teil zu den Pflegekosten der Eltern beisteuern.

Spätestens dann wird es einigen Leuten auch in der näheren Verwandtschaft klar, dass sie bei der Planung ihrer Versicherungen wohl irgendetwas falsch gemacht haben könnten.

So ist jeder Mensch schließlich doch noch zu etwas zu gebrauchen, und sei es als warnendes Beispiel für seine Umgebung.

Ein altes Sprichwort bewahrheitet sich immer wieder:

Eine Mutter kann 10 Kinder ernähren, aber 10 Kinder können keine Mutter ernähren.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie diese traurige Erfahrung nie selbst machen müssen, denn ich habe sie schon viel zu oft im Kundenkreis erlebt.

Es ist ein erbitterter Grabenkrieg – jeder gegen jeden, und gemeinsam gegen das Sozialamt, das natürlich möglichst wenig leisten will.

Wenn sie selbst nichts mehr zu bieten haben und nicht mehr in der Lage sind, selbst für Ihren Unterhalt zu sorgen, werden Sie sehr schnell zum Ballast für viele andere, die sich in ihrer Verwirklichung eingeschränkt fühlen.

Es ist bitter,  
wenn man älter wird,  
als man es  
sich leisten kann.

Sie werden zum Wohlstandsmüll, der nach allgemeiner Auffassung schnell und möglichst unauffällig entsorgt werden sollte.

Menschen, die sich ihretwegen einschränken müssen, werden sehr schnell undankbar. Sie neigen dazu, alles zu vergessen, was Sie an Opfern gebracht haben.

Es ist bitter, älter zu werden, als Sie es sich leisten können.

Spätestens, wenn Sie eines Tages feststellen, dass alle Welt nur noch auf Ihre endgültige Abreise wartet, weil Sie zu einer Last geworden sind, die das Familienvermögen schmälert, werden Sie einräumen müssen, dass Ihre Lebensplanung wohl doch nicht ganz optimal gelaufen ist.

Dabei muss eine frühzeitig abgeschlossene Private Pflegezusatzversicherung – zumindest für die Pflegestufe III – noch nicht einmal viel kosten.

Oft genug kann der Beitrag für eine Private Pflegezusatzversicherung sogar ohne eine weitere Belastung der Haushaltskasse – eine bessere Verwendung der vorhandenen Mittel vorausgesetzt – aufgebracht werden.

Eine ausreichende Private Pflegezusatzversicherung sollte auf jeden Fall fester Bestandteil des sichernden Netzes sein, das es frühzeitig aufzuspannen gilt.

Die Summen, die im Falle einer Schwerstpflegebedürftigkeit aufgebracht werden müssen, sind so hoch, dass sie in der Regel nur durch eine Versicherung aufgebracht werden können.

Die Lasten, die im Falle einer Schwerstpflegebedürftigkeit anfallen, müssen auf viele Schultern verteilt werden, um sie für jeden tragbar und erträglich zu machen.



Der wichtigste Mensch  
in Ihrem Leben  
sind Sie selbst.

An diesen Gedanken  
werden Sie sich  
gewöhnen müssen,  
denn auch Sie haben keine Chance,  
auf Dauer  
vor sich selbst wegzulaufen.

Jetzt sagen Sie bitte nicht, ich sei gemein, und es wäre unfair, Ihnen die harte Wahrheit über Ihre mögliche Zukunft als Pflegefall so ungeschminkt um die Ohren zu hauen, wo Sie doch so voll im Leben stehen und an eine mögliche Pflegebedürftigkeit überhaupt noch nicht denken wollen.

Und wenn!

Sie müssten inzwischen gemerkt haben, dass es mir nicht das Geringste ausmacht, ob Sie mir Glauben schenken und wie sie mich einschätzen.

Ich bin in der glücklichen Lage, dass ich Ihnen nichts verkaufen muss. Es liegt also ganz an Ihnen, ob Sie meinen Rat annehmen oder lieber auf Risiko spielen und meinen Rat – aus welchen Gründen auch immer - ablehnen.

Natürlich könnten Sie Glück haben und im Alter von über 90 Jahren tot umfallen oder friedlich in Ihrem Bett einschlafen, ohne jemals ernsthaft krank gewesen zu sein.

Sehen Sie es als Spiel!

Sie selbst sind der Einsatz. Wenn Sie verlieren, werden Sie viel Zeit haben, um über einige, durchaus vermeidbare Fehler nachzudenken, die Sie bei Ihrer Lebensplanung gemacht haben.

Dann – wenn es zu spät ist – werden Sie vielleicht auch zugeben müssen, dass Sie die eine oder andere meiner Kernaussagen außer Acht gelassen haben.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst. An diesen Gedanken werden Sie sich gewöhnen müssen, denn auch Sie haben keine Chance, auf Dauer vor sich selbst wegzulaufen.

Eine Versicherung  
mit Selbstbeteiligung  
ist im Schadenfall  
immer noch besser  
als keine Versicherung  
ohne Selbstbeteiligung

Bei der Auswahl Ihrer Krankenvollversicherung sollten auch unterschiedliche Selbstbeteiligungen durchaus in die Überlegungen einbezogen werden und kein Tabuthema sein.

Mit vernünftig gewählten Selbstbeteiligungen lassen sich die Beiträge auch bei Hochleistungstarifen, also bei Tarifen, die weit über die Höchstsätze der Gebührenordnung der Ärzte hinausgehen, auf ein vernünftiges Maß reduzieren.

Eine Gegenüberstellung von Preis und Leistung der unterschiedlichsten Gesellschaftstarife ist aufwändig und ohne Hilfe komplexer Computerprogramme überhaupt nicht mehr möglich.

Eine Krankenvollversicherung muss wie an Maßanzug durch einen Fachmann sorgfältig angepasst werden, denn er soll, ist er erst einmal ausgesucht, nach Möglichkeit ein Leben lang halten.

Der spätere Wechsel von einer Gesellschaft zur anderen nur um ein paar Leistungsverbesserungen zu bekommen oder vielleicht auch um ein paar Euro im Monat zu sparen, ist nur in den seltensten Fällen ratsam.

Schon aus diesem Grunde sollte jeder neu abgeschlossene Vertrag nach Möglichkeit auch alle Optionen enthalten, die zu einem späteren Zeitpunkt Leistungsverbesserungen ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich machen.

Leistungsausschlüsse sollten Sie auf jeden Fall vermeiden, denn Leistungsausschlüsse können im wahrsten Sinne des Wortes tödlich sein.

Selbst der Ausschluss eines fehlenden Zahnes kann zu nicht absehbaren Folgen führen. Wenn zum Beispiel eine Implantation, die in Narkose durchgeführt wird, misslingt, kann dies zu nicht vorhersehbaren Komplikationen, für die – wenn es darauf ankommt - dann kein Versicherer aufkommt.

## Endstation

Nehmen Sie diese Zeilen bitte persönlich, denn sie betreffen Sie.

Irgendwann wird ihn wohl jeder gehen müssen. Seinen letzten Weg.

Auch Sie.

Jeder für sich. Auch Sie.

Für den gläubigen Christen und auch für die Angehörigen vieler anderer Religionen bedeutet der Tod nicht das unbedingte Ende, den Schlusspunkt, der unter ein mehr oder weniger erfolgreiches Leben gesetzt wird. Für sie ist der Tod nicht das Ende, sondern nur ein neuer Anfang oder der Aufstieg in eine andere Seinsebene.

Leider aber ist noch lange nicht jeder reif genug, seine eigene Endlichkeit zu begreifen, sich Gedanken über das unabwendbare Ende eines jeden Weges zu machen und auch noch offen darüber zu reden.

Vielen Menschen fällt es ganz offensichtlich schwer, den eigenen Tod als unabänderlichen Schlussstrich unter ein Leben zu akzeptieren und in ihre Lebensplanung einzubeziehen.

Dabei sind Geburt und Tod, Anfang und Ende einer jeden Kreatur unlösbar mit einander verbunden, und auch für Sie wird es wohl kaum eine Ausnahme geben.

Ob Sie reif genug sind, darüber zu reden, denke ich, werden Sie selbst herausfinden müssen. Ich habe Menschen erlebt, die nach dieser Diskussion wochenlang nicht schlafen konnten.

Wenn Sie Mut haben, lesen Sie weiter.

Wenn nicht? Schade für Sie!

Dann werfen Sie dieses Buch doch einfach in den Papierkorb.

Viele tun das, wenn ihnen der Mut zum Weiterlesen fehlt.

Nur, lösen sie damit ihre Probleme?

Wohl kaum.

Sehen Sie es doch bitte einmal ganz nüchtern!

Irgendwann ist Schluss.

Endgültig!

Das kann morgen sein, übermorgen oder vielleicht auch erst in 50 oder 80 Jahren.

Sie sollen alt werden!

Ich wünsche es Ihnen. Aber Sie wissen es nicht.

Niemand weiß, wann seine Zeit gekommen ist, und er in die Ewigkeit abberufen wird.

Das ist gerecht und vielleicht auch gut so.

Time out!

Game over!

Tilt!

Ach, Sie lesen ja immer noch?

Auf jeden Fall ist auch für Sie morgen der erste Tag vom Rest Ihres Lebens. Wie viele Tage Sonnenlicht Ihnen noch bleiben, wissen Sie nicht.

Irgendwann beginnt das Dunkel.

Die schlichten Holzkreuze mit ein paar verwelkenden Blumen an unseren Straßen sprechen eine mahnende Sprache. Sie künden von den vielen menschlichen Schicksalen, die sich – im Grunde vor ihrer angenommenen Zeit – an dieser Stelle erfüllt haben.

Sie berichten von den Wegen, die hier ihr plötzliches Ende fanden. Aber sie reden nicht über das Leid derer, die in tiefer Trauer zurück gelassen wurden.

Was macht Sie so sicher, dass nicht irgendwann ein schlichtes Holzkreuz an irgendeiner Straße für Sie aufgestellt wird?

Ach ja! Sie, Sie gehören ja zu den vorsichtigen Fahrer, und deshalb kann Ihnen so etwas auch nicht passieren.

Das haben die anderen alle auch geglaubt.

Fest steht doch, dass auch Sie irgendwann gezwungen sein werden, eine leere, nutzlos gewordene Hülle, an die Sie sich – trotz der vielen kleinen Schwächen vielleicht – gewohnt hatten, und die Ihnen im Laufe vieler Jahre lieb geworden war, zurücklassen müssen.

Ballast, den Sie nicht mitnehmen können.

Und dann?

Natürlich könnten Sie sich auf den Standpunkt stellen, dass es Ihnen völlig gleichgültig sei, wer die Scherben, die auch Sie eines Tages zwangsläufig zurücklassen werden, wegräumt.

Es wäre keine coole, sondern eine eher unreife und rücksichtslose Antwort, die ich Ihnen nicht unterstelle.

Leider aber gibt es viel zu viele Menschen, die sich ein Leben lang mehr oder weniger bewusst ausgrenzen. Sie verlassen sich auf unser viel gepriesenes soziales Netz, dass immer jemand für sie da ist und auch für sie da sein wird.

Sie brauchen immer jemanden, der für sie denkt und ihnen ein Leben lang alle möglichen Stolpersteine aus dem Weg räumt.

Nein, es sind leider nicht nur die so genannten sozial Schwachen, die glauben, ihren Verpflichtungen gegenüber ihren Familien, gegenüber Staat und Gesellschaft nicht nachkommen zu müssen.

Dabei handelt im Grunde doch jeder, der nicht wenigstens für sich selbst sorgt, obwohl er es könnte, im weitestem Sinne unsozial, wenn nicht gar asozial.

Warum?

Ganz einfach!

Er verstößt, wenn Sie wollen - mit seinem Tun oder auch mit seinem Unterlassen – gegen die Regeln der Gemeinschaft, in der er lebt und die ihn trägt, wenn er einmal schwach wird, die dem helfen soll, der ohne eigene Schuld fällt.

Die Betonung dieser Aussage liegt auch hier wieder in dem Halbsatz „obwohl er könnte“.



Wer nicht ausreichend  
für sich und die Seinen vorsorgt,  
obwohl er es könnte,

handelt im weitesten Sinn  
unsozial,  
wenn nicht gar asozial,

denn er verstößt mit seinem Unterlassen  
gegen unsere soziale Ordnung,  
denn er gefährdet damit uns alle,  
wenn er irgendwann der Allgemeinheit zur  
Last fällt.

Die Aufgabe unserer Gemeinschaft, sie nennt sich Staat, ist es selbstverständlich, umfassend für die wirklich Schwachen zu sorgen, aber nicht, vorbehaltlos denen zu helfen, die glauben, auf Kosten anderer ein bequemes Leben führen zu müssen.

Gut, es wird immer Menschen geben, die nie erwachsen werden oder es vielleicht auch gar nicht werden wollen.

Manche Menschen, die das Leben frühzeitig geprägt hat, sind bereits mit 18 erwachsen und dann schon durchaus auch bereit, die Verantwortung – zumindest für sich selbst – zu übernehmen.

Andere werden erst mit 40 erwachsen und einige weitere sind, wie es scheint, ihr ganzes Leben lang nicht bereit, erwachsen zu werden und Verantwortung für sich oder gar für andere, die ihnen anvertraut sind, zu übernehmen.

Manche Menschen leben auch mit 40 oder 50 Jahren noch immer ganz unbekümmert in den Tag. Sie leben, als hätten sie allein die ewige Jugend und das ewige Leben für sich gepachtet.

„Wir leben heute“, verkünden sie dann auch noch vollmundig, als gäbe es für sie nie ein Morgen. Sie lächeln über die, die ihr Leben ernst nehmen.

Vor der Zeit sterben, das tun selbstverständlich immer nur die anderen. Für sie selbst sind die goldenen Seiten des Lebens bestimmt.

Klar, irgendjemand wird notgedrungen immer da sein, um die Überreste, die auch diese selbstgefälligen Lebenskünstler zwangsläufig hinterlassen, wegzuräumen und ökologisch möglichst einwandfrei zu entsorgen. Man wird Sie ja leider nicht an Ort und Stelle einbuddeln können.

Aber ich glaube nicht, dass das Ihr Stil ist, denn sonst hätten Sie diese aggressiven Zeilen bestimmt nicht bis hierher gelesen. Dann läge dieses Schreiben schon längst zerrissen in irgendeinem Papierkorb.

Reden wir also darüber! Reden wir über die im Grunde für jeden Menschen unvermeidlichen „Reisekosten“, die irgendwann in irgendeiner Form auch bei Ihnen anfallen werden.

Zugegeben, es gibt wahrscheinlich unterhaltsamere Themen, als sich über Reisekosten und Entsorgungsmodalitäten zu unterhalten, aber mitunter sind auch solche harten Argumente nicht immer zu vermeiden, um Schlafende aus ihren süßen Träumen wachzurütteln.

Träumen Sie noch?

Jeder, der eine größere Reise plant, wird sich also auch Gedanken darüber machen müssen, woher er das Geld für das Ticket nimmt.

Business- oder Touristenklasse.

Rückfahrt ausgeschlossen.

Haben Sie schon einmal ernsthaft darüber nachgedacht, wer im Falle einer erzwungenen plötzlichen Abreise für Ihre Reisekosten aufkommen müsste, wenn, ja wenn – aber diesen Satz möchte ich an dieser Stelle nicht unbedingt weiter vertiefen.

Schließlich leben Sie ja heute noch, und so muss sich auch noch niemand über Ihre kostenintensive Entsorgung Gedanken machen.

Aber so etwas kann sich ja jederzeit ändern.

Die leidvolle Erfahrung zeigt, dass die Summen, die heute schon für einen Abschied in Würde benötigt werden, bei den meisten Familien eben nicht zur Verfügung stehen, wenn sie gebraucht werden.

Wer hat schon immer so viel Geld auf dem Konto, um eine derartige unvorhergesehene Ausgabe zu bezahlen?

Wenn dann auch noch das Kontokorrentkonto mit einem Mal nicht mehr zur Verfügung steht, weil die Bank plötzlich Angst um ihr Geld hat, wird es für viele Familien eng.

Sehr eng!

Der Aufruf für die letzte große Reise kommt fast immer ungelegen und dazu viel zu oft auch noch völlig unerwartet. Fast jeder glaubt, und das ist durchaus menschlich, er hätte noch alle Zeit dieser Welt vor sich, um das Geld für die Reisekosten doch noch ansparen zu können.

Reden wir also offen!

Ich hoffe, dass Sie alt und reif genug sind, um ein offenes Wort auch zu diesen letzten Fragen vertragen zu können, ohne gleich vor Selbstmitleid zerfließen zu müssen oder nachts vor Alpträumen nicht mehr schlafen zu können.

Wollen Sie wirklich, dass jetzt Ihre Eltern, später dann vielleicht Ihr Ehepartner oder Ihre Kinder wegen Ihrer Reisekosten vom Sozialamt zur Kasse gebeten werden sollen, nur weil Sie – aus welchen Gründen auch immer – nicht bereit waren, für sich selbst vorzusorgen, als Sie noch Zeit dazu hatten und Sie es mühelos gekonnt hätten?

Warum sollten Ihre Eltern oder auch andere, Ihnen nahe stehenden Menschen das für Sie tun?

Zeit und Geld  
werden auch Sie in Ihrem Leben  
immer nur einmal ausgeben können.  
Dann sind beide  
- Zeit und Geld -  
unwiederbringlich fort.

Geld, das Sie in jungen Jahren für über-  
höhte Beiträge ausgeben,  
wird Ihnen später  
– spätestens bei der Altersversorgung -  
fehlen.

Sagen Sie es mir!

Vielleicht fällt Ihnen ja etwas dazu ein.

Nennen Sie mir einen einzigen vernünftigen Grund, warum diese netten Menschen sich von Ihnen ausnutzen lassen und zu Ihren Gunsten auf Lebensqualität verzichten sollten!

Der Gedanke, irgendwann einmal in einem anonymen Grab auf Kosten anderer eingebuddelt und vergessen zu werden, ist für die meisten Menschen immer noch gewöhnungsbedürftig und wenig erstrebenswert.

Gerade ältere Menschen, deren Uhr in einem bereits überschaubaren Zeitraum ablaufen wird, leiden unter der Vorstellung des Vergessenwerdens. Sie versuchen, dann mit aller Kraft noch aufzuholen, was sie in früheren Jahren leichtfertig versäumt haben.

Zeit und Geld kann man im Leben immer nur einmal ausgeben.

Dann sind beide, Zeit und Geld, unwiederbringlich fort.

Gerade ältere Menschen wollen über ihren letzten Weg selbst bestimmen. Sie träumen von einem Abschied in Würde und keinem Abschied auf Raten, der allen Angehörigen schon deshalb in Erinnerung bleiben wird, weil der Grabstein noch in 60 Monatsraten abgestottert werden muss.

Die meisten Menschen aber sind nach wie vor bereit, selbst Vorsorge für ihren letzten Weg zu treffen und ihn nach ihren eigenen Vorstellungen zu gestalten.

Der Umgang mit seinen Toten ist für jedes Volk seit Jahrtausenden Bestandteil seiner Kultur und damit im Denken der meisten Menschen mehr oder weniger tief verwurzelt.

Nur wenigen Menschen gelingt es, sich von den Traditionen der Vergangenheit zu lösen und völlig neue Wege einzuschlagen. Hinzu kommt für viele ältere Menschen noch immer die unbewusste Angst vor dem Vergessenwerden und vor einer anonymen Bestattung, die sie auf jeden Fall vermeiden wollen.

Schließlich ist der Mensch erst tot, wenn er vergessen ist.

Ich weiß noch nicht, wie Sie für sich entscheiden werden. Aber ich hoffe, dass diese Zeilen Sie vielleicht doch ein wenig aufgeweckt haben.

Also reden wir doch einfach einmal über die Kosten, die heute schon für eine durchschnittliche Beerdigung einschließlich eines halbwegs vernünftigen Grabsteins angesetzt werden müssen!

Für eine durchschnittliche ökologisch einwandfreie Entsorgung der sterblichen Überreste eines Menschen – wir nennen es aus lieber Gewohnheit Beerdigung – muss man inzwischen rund € 7.500 bis €10.000 auf den Tisch legen.

Das Sterben ist teuer geworden.

Wenn das so weitergeht, wird sich bald niemand mehr das Sterben leisten können.

Tendenz steigend.

Mit einer Einäscherung im Ausland und dem Verstreuen der Asche auf See lassen sich die Entsorgungskosten natürlich etwas senken. Aber auch diese Art von Pauschalismus ist gewöhnungsbedürftig und kommt bei vielen Menschen noch immer nicht so richtig an.

Ich wage zu bezweifeln, ob Sie wirklich für sich diesen Weg einschlagen möchten.

Zugegeben, €10.000 sind zwar viel Geld, aber noch immer kein Grund zur Panik und auch keine utopische Summe, vor der Sie unbedingt erschrecken sollten.

Wenn Sie früh genug damit beginnen, wird es Ihnen nicht weiter schwer fallen, die Beiträge zu erbringen, denn dann sind es wirklich nur ein paar Euro im Monat.

Wenn sie sich erst einmal für ein hoffentlich überzeugendes Angebot entschieden haben, können Sie aufatmen, denn dann haben Sie mit Sicherheit wieder alle Zeit dieser Welt.

Ganz gleich wie Sie sich entscheiden, ich wünsche Ihnen mit den Worten einer irischen Weisheit, dass Sie leben, so lange Sie wollen, und es wollen, so lange Sie leben.

Eine Sterbegeldversicherung zum Nulltarif – also ohne zusätzliche Belastung für die Haushaltskasse - wäre sogar für viele Verbraucher möglich.

Wenn sie sich nur dazu durchringen könnten, ihren Versicherungsordner einmal gründlich zu durchforsten und die vielen Vorschläge, die ich ihnen gemacht habe, auch wirklich umzusetzen, werden sie staunen, was sie sich mit einem Mal alles leisten können.

Viel zu viele Verbraucher aber haben leider immer noch Hemmungen.

Sie scheuen sich, ihre teuren Versicherungen zu kündigen, weil sie dann zugeben müssten, dass auch sie inzwischen zu den Leuten gehören, die mit ihrem Geld rechnen müssen.

Schrott gehört nun mal in die Schrottpresse, und viele Policen entpuppen sich beim genaueren Hinsehen als aufpolierter Schrott.



## Ansichten eines Clowns

Der intelligente Verbraucher, der sich informiert und deshalb nicht bereit ist, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen, handelt egoistisch und damit unsozial, denn er hindert die Versicherungsgesellschaften daran, aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen unter die Leute zu bringen.

Der intelligente Verbraucher, der Preise vergleicht und mitrechnet, vernichtet Arbeitsplätze, denn er zwingt die Gesellschaften, ihre Arbeitsabläufe zu optimieren und ihre Tarife sorgfältiger zu kalkulieren.

Sachkundige und erfahrene Versicherungsmakler sollten aus den gleichen Gründen verboten werden, denn sie helfen intelligenten Verbrauchern und vernichten damit weitere Arbeitsplätze.

Intelligente Verbraucher, die mitdenken, sind gemeingefährlich und der Albtraum eines jeden Vorstands, denn sie wagen es, unbequeme Fragen zu stellen, die so manchen Vertreter schlicht und ergreifend überfordern.

Die Deutsche Assekuranz aber braucht heute mehr denn je die weniger intelligenten Verbraucher, wenn sie in ihrer heutigen Form überleben will.



# Repetitorium



## Repetitorium

Im Text dieses Buches finden Sie – jeweils auf einer eigenen Seite – 24 Kernaussagen. Sie sollen Ihnen helfen, die wesentlichen Grundlagen eines optimalen Versicherungsschutzes mit einem Blick zu erkennen.

Wenn Sie diese 24 wichtigen Kernaussagen bei einer regelmäßigen Überprüfung Ihres Versicherungsordners beachten und umsetzen, können Sie im Grunde genommen nie einen gravierenden Fehler machen, den sie sich irgendwann vorwerfen oder bereuen müssten.

Die gleichen 24 Kernaussagen habe ich im Repetitorium noch einmal für Sie zusammengefasst, damit Sie die Seiten von Zeit zu Zeit durchblättern können, ohne jedes Mal das ganze Buch durchlesen müssen.

Ich hoffe, dass die 24 Kernaussagen dann auch ausreichen, um Ihr Gedächtnis aufzufrischen und vielleicht auch das schlechte Gewissen zu wecken.

Wenn Sie feststellen sollten, dass Sie sich noch immer nicht in allen Bereichen richtig verhalten und positioniert haben, sollten Sie nicht den Mut verlieren und aufgeben.

Dann ist es immer noch Zeit, stillschweigend die Seiten – das heißt unauffällig ins Lager der intelligenten Verbraucher – zu wechseln.



Niemand wird Eier auf dem Markt  
das Stück für einen Euro kaufen,  
wenn er genau weiß,  
dass er die gleichen Eier  
auf dem Stand nebenan  
das Stück für 20 Cent kaufen kann.

Auch die alte Geschichte  
von den glücklichen Hühnern  
wird ihn nicht dazu bringen.

Richtig versichern  
ist nicht nur  
eine Frage des Geldes  
sondern auch  
eine Frage der Intelligenz



Versicherungen sind notwendig.  
Aber das System, mit dem Versicherungen  
vertrieben werden,

**ist menschenunwürdig.**

Menschen werden von Menschen  
zur Jagd auf den Menschen abgerichtet.  
Menschen lernen,  
Menschen unerbittlich zu jagen.

Menschen werden von Menschen  
gezwungen,  
Menschen ohne Mitleid  
zur Strecke zu bringen,  
und sie wie wilde Tiere auszunehmen,  
nur um selbst überleben zu können.

Für einen intelligenten Verbraucher  
kann und darf es keinen vernünftigen  
Grund geben,  
mehr als nötig  
für seine Versicherungen zu bezahlen.

Gleichwohl sind Beitragsunterschiede  
von teilweise sogar  
mehreren hundert Prozent  
bei vergleichbaren Leistungen  
durchaus keine Seltenheit.

# 95 Prozent

aller Haushalte in Deutschland sind  
falsch versichert  
oder sie bezahlen zumindest  
viel zu viel für ihre Versicherungen.  
Ihre Chancen stehen also gut,  
dass auch Sie zu denen gehören,  
die mit überhöhten Beiträgen  
Jahr für Jahr  
zur Kasse gebeten werden.

Der Durchschnittshaushalt hat  
7 Versicherungsverträge bei  
4 verschiedenen Gesellschaften  
oder deren Vertretern abgeschlossen.

Kommt ein Hund dazu, werden es  
8 Verträge, und ein weiterer Vertreter  
erwartet ein Stück von dem Kuchen,  
den Sie zu verteilen haben.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland  
könnte,

allein bei seinen  
privaten Versicherungen

satte €1.000 im Jahr  
sparen.

Das haben unabhängige Experten  
herausgefunden,

Wenn alle Verbraucher mitrechnen und die  
Preise vergleichen würden,

könnte viel, sogar sehr viel Geld  
in ihren Taschen bleiben.

Unverständliche Beitragsunterschiede  
von teilweise sogar

mehreren hundert  
Prozent

sind keine Seltenheit.

Millionen Verbraucher

werden  
von den Vertretern  
der großen Gesellschaften  
mit den bekannten Namen  
gekonnt über den Tisch gezogen und  
wie die Weihnachtsgänse ausgenommen.

Die Herren Generalvertreter haben  
keinerlei Hemmungen,  
ihren Kunden, die ihnen blind vertrauen,  
diese überzogenen Beiträge zu verkaufen,  
damit sie selbst leben,  
besser gesagt,  
damit sie besser überleben können.

Ihre Chancen stehen also gut,  
dass auch Sie zu den

## Millionen Verbrauchern

gehören, denen ihr sauer verdientes Geld  
mit weit überhöhten Beiträgen  
mehr oder weniger gekonnt  
aus der Tasche gezogen wird.



# Das muss nicht sein!

Sie müssen nur wollen,  
dann können Sie  
als kostenbewusster Verbraucher  
diesem Trauerspiel  
ein Ende bereiten.

Ich bin der Meinung,  
dass Menschen,  
die wie Sie für ihr Geld  
hart arbeiten müssen,  
für ihr Geld mehr  
oder bessere Versicherungsleistungen  
verdient haben.

Otto Normalverbraucher und  
der kleine Mann von der Straße,  
sie müssen endlich einsehen,  
dass sie sich den

## Luxus eines Generalvertreters

nicht leisten können,  
wenn auch noch für ihre Altersversorgung  
etwas übrig bleiben soll.

Der Verbraucher muss rechnen.  
Er muss Preise vergleichen,  
wenn er überleben will.

Die Deutsche Assekuranz  
braucht die  
weniger intelligenten  
Verbraucher,  
wenn sie in ihrer heutigen Art  
bestehen will.

# Milliarden Euro

verschwinden in den  
unergründlichen  
Tresoren der  
großen Gesellschaften  
mit den bekannten Namen.  
Sie entziehen sich für alle Zeiten  
der Kontrolle der Verbraucher.

Zeit und Geld  
werden auch Sie in Ihrem Leben  
immer nur einmal ausgeben können.

Dann sind beide  
- Zeit und Geld -  
unwiederbringlich fort.

Geld, das Sie in jungen Jahren für über-  
höhte Beiträge ausgeben,  
wird Ihnen später  
– spätestens bei der Altersversorgung -  
fehlen.

Wer nicht ausreichend  
für sich und die Seinen vorsorgt,  
obwohl er es könnte,

handelt im weitesten Sinn  
unsozial,  
wenn nicht gar asozial,

denn er verstößt mit seinem Unterlassen  
gegen unsere soziale Ordnung,  
denn er gefährdet damit uns alle,  
wenn er irgendwann der Allgemeinheit zur  
Last fällt.

Es ist besser,  
seinen Feinden  
ein Vermögen zu hinterlassen,  
als im Alter  
bei seinen Freunden  
betteln zu müssen.

Es ist bitter,  
wenn man älter wird,  
als man es  
sich leisten kann.



Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben  
sind Sie selbst.

An diesen Gedanken werden Sie sich  
gewöhnen müssen,  
denn auch Sie haben keine Chance,  
auf Dauer vor sich selbst wegzulaufen.

Vergessen Sie auch nicht,  
dass es bitter ist, wenn man älter wird,  
als man es sich leisten kann!

Ihre Chancen stehen gut,  
denn, wenn Sie nichts tun,  
werden Sie mit dabei sein.

Eine Versicherung  
mit Selbstbeteiligung  
ist im Schadenfall  
immer noch besser  
als keine Versicherung  
ohne Selbstbeteiligung

Eine objektive Beratung  
können Sie nur  
von einem unabhängigen Fachmann  
erwarten,  
der nicht nur  
den Versicherungsmarkt und  
seine Produkte  
genau kennt,  
sondern auch Zugang  
zu allen Produkten dieses Marktes hat.

Halbieren Sie die Kosten  
Ihrer Versicherungen,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
mehr vom Leben!

Halbieren Sie die Kosten  
Ihrer Versicherungen,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
auch mehr zum Leben!

Warum probieren Sie es  
nicht einfach einmal aus?

Halbieren Sie die Anzahl  
der Versicherungsvertreter,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
mehr vom Leben!

Halbieren Sie die Anzahl  
der Versicherungsvertreter,  
und Sie haben  
mit Sicherheit  
auch mehr zum Leben!

Warum probieren Sie es  
nicht einfach einmal aus?

Es gibt es keine  
sinnlosere Möglichkeit,  
Geld zu vernichten,  
als es für  
überteuerte Versicherungen  
auszugeben.

## Logelei

Wenn es  
für einen intelligenten Verbraucher  
keinen vernünftigen Grund gibt,  
mehr als nötig  
für seine Versicherungen zu bezahlen,  
dann dürfte es Ihnen  
mit Sicherheit schwerfallen,  
auch nur halbwegsschlüssig  
zu begründen,  
warum ausgerechnet Sie  
für Ihre Versicherungen  
so viel mehr als nötig  
bezahlen wollen,  
ohne sich gleichzeitig selbst  
aus der Liste der intelligenten Verbraucher  
zu streichen.





## Ansichten eines Clowns

Der intelligente Verbraucher, der sich informiert und deshalb nicht bereit ist, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen, handelt egoistisch und damit unsozial, denn er hindert die Versicherungsgesellschaften daran, aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen unter die Leute zu bringen.

Der intelligente Verbraucher, der Preise vergleicht und mitrechnet, vernichtet Arbeitsplätze, denn er zwingt die Gesellschaften, ihre Arbeitsabläufe zu optimieren und ihre Tarife sorgfältiger zu kalkulieren.

Sachkundige und erfahrene Versicherungsmakler sollten aus den gleichen Gründen verboten werden, denn sie helfen intelligenten Verbrauchern und vernichten damit weitere Arbeitsplätze.

Intelligente Verbraucher, die mitdenken, sind gemeingefährlich und der Albtraum eines jeden Vorstands, denn sie wagen es, unbequeme Fragen zu stellen, die so manchen Vertreter schlicht und ergreifend überfordern.

Die Deutsche Assekuranz aber braucht heute mehr denn je die weniger intelligenten Verbraucher, wenn sie in ihrer heutigen Form überleben will.



# Notizen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Impressum  
**Faule Eier – Fauler Zauber**

Herausgeber:  
Verband marktorientierter Verbraucher e. V.  
Christophstr. 20-22 50670 Köln  
Tel. 0221-12 20 20 Fax 022-12 20 29  
E-Mail-Adresse  
Spiegel@optimaxx.de  
Schriftleitung  
Volker Spiegel (V.i.S.d.P.)