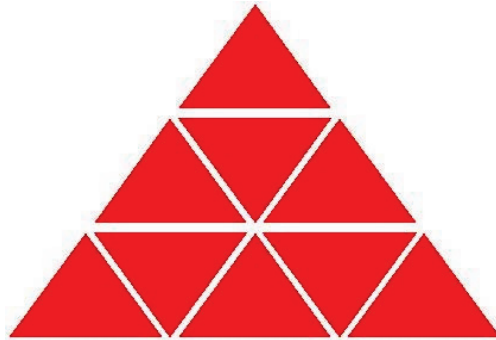


Volker Spiegel



Spiel ohne Regeln

Kritische Anmerkungen
zur deutschen Assekuranz

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 978-3-9813060-2-6

VMV – Verband marktorientierter Verbraucher e. V.
Christophstraße 20, 50670 Köln
Tel.: 0221-12 20 20
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

**Ein Weg wird zur Straße,
wenn ihn viele gehen.
Unrecht wird nicht zu Recht,
nur weil es viele tun.**

Haie und kleine Fische

Die einen verteilen die Lasten, die anderen müssen sie tragen. Der Weg, der von den großen Versicherungsgesellschaften mit den bekannten Namen eingeschlagen wird, ist nicht gerecht. Er ist weder menschen- noch verbraucherfreundlich.

Seit Jahrzehnten werden Menschen von Menschen zur Jagd auf den Menschen abgerichtet. Sie werden von Obermenschen auf Anweisung von Oberobermenschen sehr sorgfältig konditioniert, um andere, also einfache Menschen möglichst kostengünstig zur Strecke zu bringen.

Menschen werden gezwungen, andere Menschen zu jagen und sie auszunehmen, um selbst überleben zu können.

Das ist das Gesetz des Dschungels: Fressen und gefressen werden. Ein Gesetz, das unsere Gesellschaft nicht verdient hat und sich im Grunde auch nicht mehr leisten kann.

Man muss schon mehr als nur ein paar Jahre in der Versicherungsbranche sein, um die Perversion des Systems bis in die letzten Feinheiten zu begreifen und nachvollziehen zu können.

Und selbst dann steht man immer wieder mit ungläubigem Staunen vor dem, was da eigentlich abläuft.

Die Kreativität einiger, zugegeben, nicht aller Vorstände ist erschreckend. Wenn Konzernzahlen stimmend gemacht werden sollen oder stimmend gemacht werden müssen, ist ihnen fast jedes Mittel recht.

Die Eierfrage

Würden Sie Eier auf dem Markt das Stück für € 1 kaufen, wenn Sie genau wüssten, dass Sie die gleichen Eier auf dem Stand nebenan für nur 20 Cent das Stück bekommen könnten?

Würden Sie nicht, sagen Sie.

Schließlich seien Sie ja nicht blöd. Und Ihr Geld würden Sie auch nicht auf der Straße finden.

Auch die Geschichte von den glücklichen Hühnern könnte Sie nicht zu so einer unsinnigen Entscheidung bringen.

Sie haben ja Recht.

Kein vernünftiger Mensch würde das tun.

Dann verraten Sie mir aber auch, warum Millionen angeblich doch mündiger Verbraucher noch immer so viel Geld für ihre Versicherungen bezahlen!

Halt!

Bevor Sie antworten, kehren wir noch einmal zu der Eierfrage und zu Ihrer entrüsteten Ablehnung zurück!

Ihre Ablehnung setzt voraus,

- dass Sie die Angebote des ganzen Marktes kennen und
- genau wissen, wie viel die Eier auf den anderen Ständen kosten, damit Sie die Preise vergleichen können.

- Erst in genauer Kenntnis des Marktpreises können Sie eine mit Vernunft zu begründende Entscheidung treffen.

Wenn Ihnen dieser Marktpreis – auf welchem Wege auch immer – bewusst vorenthalten würde, könnten Sie unter Umständen sogar den Preis von € 1 das Stück als angemessen akzeptieren, weil Ihnen jede Vergleichsmöglichkeit fehlen würde.

Wenn Ihnen der Eiermann dann auch noch mit einem ehrlichen Gesicht erzählen würde, die Eier würden auf allen anderen Ständen genau so viel kosten, würden Sie ihm vielleicht sogar Glauben schenken und die Eier zum geforderten Preis tatsächlich kaufen.

Noch leichter würde Ihnen diese objektiv falsche Entscheidung fallen, wenn der Eierverkäufer Ihnen sympathisch ist, Kompetenz ausstrahlt und auch noch überzeugend auftritt.

Stimmt's?

Schließlich werden 90 Prozent aller Entscheidungen nicht mit dem Kopf, sondern mit dem Bauch getroffen.

Zusammenfassend könnte man nach einer solchen Fehlentscheidung sagen:

- Sie wurden für dumm verkauft.
- Ihre Unwissenheit wurde gekonnt ausgenutzt.
- Sie wurden zu einem nicht ganz unschuldigen Opfer,
- aber der finanzielle Verlust ist gerade noch zu verkraften.

Ganz anders sieht es bei der Assekuranz aus, denn da geht es bei jeder Entscheidung um richtig viel Geld.

Der deutschen Assekuranz ist über viele Jahrzehnte hinweg eine wahre Meisterleistung gelungen. Sie hat es doch tatsächlich geschafft, ein ganzes Volk, zumindest aber ein paar Millionen Verbraucher geschickt davon anzuhalten, sich umfassend zu informieren und nicht mehr jeden geforderten Preis klaglos zu akzeptieren.

Millionen Verbraucher wurden – und werden noch immer – zu nicht ganz unschuldigen Opfern, die ihre Verluste allerdings nicht so leicht wie der Eierkäufer verkraften können.

Ob Sie dazu gehören, werden Sie schon selbst herausfinden müssen. Aber Ihre Chancen stehen gut, dass auch Sie zu den Opfern gehören, die in der Vergangenheit kräftig gerupft wurden.

Zu den unbestritten großen Erfolgen der Assekuranz und dem ungebremsten Aufbau ihrer Imperien haben ein paar hunderttausend Eiermänner – Verzeihung, ich meine natürlich Ausschließlichkeitsvertreter – jahrzehntelang beigetragen.

Sie haben es immer verstanden, überzeugend aufzutreten und Sympathien bei ihren Kunden aufzubauen. Denn nur, wenn die Entscheidungen nicht mehr mit dem Kopf, sondern nur noch mit dem Bauch getroffen werden, lassen sich Versicherungen und Finanzdienstleistungen zu völlig überzogenen Beiträgen verkaufen.

Man könnte auch sagen, das Gehirn der Verbraucher muss ausgeschaltet werden.

Die Herren mit den schmalen Aktentaschen haben nicht die geringsten Hemmungen, ihre Eier zu jedem Preis, der ihnen vorgegeben wird, zu verkaufen, denn sie haben Zielvorgaben zu erfüllen, wenn sie überleben wollen.

Beitragsunterschiede von teilweise mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind keine Seltenheit. Sie füllen noch immer die Tresore der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen.

Beitragsunterschiede von teilweise mehreren hundert Prozent sind aber nur dann umsetzbar, wenn es den Policenverkäufern gelingt, ihre Kunden auch langfristig von allen Informationen fernzuhalten.

Kein vernunftbegabter Mensch wäre zum Beispiel bereit, für eine private Haftpflichtversicherung zusammen mit einer Tierhalterhaftpflicht mehr als € 300 im Jahr zu bezahlen, wenn er genau wüsste, dass er einen Versicherungsschutz mit vergleichbaren, vielleicht sogar noch besseren Zusatzleistungen, bei preiswerten Anbietern für € 80 im Jahr bekommen könnte.

In der letzten Zeit scheint allerdings etwas Sand ins Getriebe der Ausschließlichkeitsvertriebe zu kommen.

Die Umsätze laufen ganz offensichtlich nicht mehr ganz so gut, wie die Vorstände der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen es wohl gerne sehen würden.

Der Motor stottert.

Das Verfallsdatum vieler Vertriebsvorstände liegt – so munkelt man in der Branche – bereits bei 18 Monaten.

Ein paar tausend Vertreter scheinen aufgewacht zu sein und haben das Weite gesucht. Sie wollen das gewohnte Spiel so wie bisher nicht mehr mitspielen.

Sie wollen sich nicht mehr für dumm verkaufen lassen. Sie wollen Eigenverantwortung übernehmen und sich endlich ein Gewissen leisten können.

Das reißt tiefe Lücken in die Reihen der Verkäufer, die kaum noch zu schließen sind. So überlegen immerhin einige Vorstände, wie sie den Maklervertrieb intensivieren können, und sie hofieren die ungeliebten Makler bereits in einer nie gekannten Weise.

Irgendwo muss die Produktion schließlich herkommen.

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

Auch kein Vorstand.

So springen die Herren in den Chefetagen denn zuerst über den eigenen Schatten und versuchen auf einen Zug aufzuspringen, den sie lange verachtet haben, den sie nun aber nicht mehr aufhalten können.

Wer eine Bewegung nicht aufhalten kann, sollte sich an ihre Spitze setzen, um wenigstens die Richtung der Bewegung mitbestimmen zu können.

Nur einige Unentwegte setzen noch immer auf die althergebrachten Strukturen. Sie hoffen immer noch, mit ihren Ausschließlichkeitsorganisationen etwas bewegen zu können.

Die Hoffnung stirbt schließlich immer zuletzt.

Aber auch auf der Verbraucherseite scheint es ein geändertes Auswahlverhalten zu geben, das einigen Vorständen Kummer bereiten dürfte.

Immer mehr Kunden kaufen ihre Lebensmittel bei ALDI, und ihre Versicherungen im Internet, weil sie glauben, dass sie auf eine mangelhafte Beratung auch ganz verzichten können. In ihren Augen ist nur noch der Preis ausschlaggebend, und demnach treffen sie ihre Entscheidungen.

Diese Rechnung aber wird mit Sicherheit auch nicht aufgehen. Die Verlierer stehen jetzt schon fest. Die völlig überforderten Verbraucher werden einmal mehr auf der Strecke bleiben.

Klartext

Wir in Deutschland, wir haben Vertragsfreiheit, und wir sind selbstverständlich auch noch stolz darauf.

Das bedeutet im Klartext: Jeder bei uns in Deutschland kann seine Waren und selbstverständlich auch seine Dienstleistungen zu einem ihm genehmen Preis verkaufen. Wenn er einen Käufer für seine Waren oder seine Dienstleistungen findet, kommt das Geschäft rechtlich einwandfrei zustande.

Diese Aussage gilt auch oder gerade für die Versicherungswirtschaft, die von der ungebundenen Preisgestaltung reichlich Gebrauch macht. Ob der Preis, der für die gut gestylten Policen gefordert wird, gerecht ist oder nicht, interessiert im Grunde niemanden.

Nach der Meinung der Herren an den grünen Tischen in den Chefetagen der großen Konzerne mit den bekannten Namen hat das auch niemanden zu interessieren.

Die Strategen an den grünen Tischen haben gut reden, denn schließlich müssen sie ja nichts – zumindest selbst nichts verkaufen. Vielleicht sind sie ja sogar noch stolz darauf und rühmen sich, dass sie niemals in ihrem Leben eine fremde Klingel drücken mussten.

Otto Normalverbraucher und der berühmte kleine Mann von der Straße oder auch von nebenan werden, wenn vielleicht nicht ganz ohne eigene Schuld, zu Opfern eines ausgefeilten, bis ins Mark verdorbenen Vertriebssystems, das sich so werbewirksam Deutsche Assekuranz nennt und in Wirklichkeit Jahr für Jahr Milliarden vernichtet, die ihr nicht einmal gehören.

Warum auch nicht?

Schließlich wird das meiste Geld noch immer mit der Dummheit und dem Geld anderer verdient.

Ein paar hunderttausend immer hungriger Policenverkäufer ohne jegliches Unrechtsbewusstsein – ihre genaue Zahl kennt niemand und will wohl auch niemand kennen – sind mehr oder meist weniger erfolgreich damit beschäftigt, ihre aufpolierten Produkte möglichst schmerzfrei an den Mann oder auch an die Frau zu bringen.

Sie machen – zumindest aus der Sicht eines kostenbewussten Verbrauchers, der ohnehin immer alles bezahlen muss – die Deutsche Assekuranz zu einer gewaltigen Geldvernichtungsmaschine, die durch nichts und niemanden mehr gebremst werden kann.

Oder vielleicht doch?

Aber darauf werden wir später noch ausführlich zu sprechen kommen.

Ein Gewissen, nein, ein Gewissen kann sich im Versicherungsvertrieb ohnehin schon lange niemand mehr leisten. Zumindest nicht, wenn er als Ausschließlichkeitsvertreter überleben und seine Zielzahlen erfüllen will.

Nicht einmal die Vertriebsvorstände, die in immer rascherer Folge ihre Plätze tauschen.

Die Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisationen sind schlicht und ergreifend ohnehin nur Handelsvertreter. Sie sind durch beinharte Verträge an ihre jeweiligen Unternehmen gebunden und müssen nach deren Pfeife tanzen.

Natürlich dürfen sie nur die Produkte ihrer Gesellschaft – selbstverständlich auch nur zum jeweiligen Preis dieser Gesellschaft - verkaufen. Ob dieser Preis dann in irgendeiner Weise sozial gerechtfertigt ist oder nicht, interessiert niemanden. Und nach Meinung der Vorstände hat es auch niemanden zu interessieren.

Aber diesen Satz hatten wir ja schon einmal.

Auch bei den Versicherungsvertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen gibt es natürlich hervorragende Fachleute, die ihre Versicherungsbedingungen und auch die Angebote des Marktes sehr genau kennen. Obwohl sie diese preiswerten Produkte ihren Kunden nicht anbieten dürfen, werden sie sich selbst informieren und ihre eigenen Verträge oft genug nicht im eigenen Hause abschließen.

Aber was nützt den Ausschließlichkeitsvertretern all ihr aufgehäuftes Wissen, wenn sie es nicht zu Gunsten ihrer Kunden einsetzen dürfen? Sie sind nun mal durch harte Verträge an ihre Gesellschaften gebunden und sie müssen im Zweifelsfall immer den Schrott verkaufen, der ihnen zur Verfügung gestellt wird.

Mehr noch! Ihre Kreativität ist gefragt.

Sie müssen diesen Schrott auch noch möglichst werbewirksam verpacken, damit der Kunde nicht gleich merkt, was er gekauft hat.

Das Versprechen der Kulanz zum Beispiel eignet sich hervorragend als Verpackungsmaterial.

Kulanz ist ein schönes Märchen. Es wird vorwiegend den weniger intelligenten oder auch den schlecht informierten Verbrauchern immer dann aufgetischt, wenn die Versicherungsbei-

träge mal wieder zu hoch oder die Bedingungen der eigenen Gesellschaft zu schlecht sind.

Wenn der Abschluss in Gefahr ist, muss die Verpackung aufgepoliert werden. Dann müssen nicht kontrollierbare und nicht einlösbare Versprechungen erhalten. Leider gibt es noch immer viel zu viele Verbraucher, die auf das leere Gerede hereinfallen, denn schließlich stirbt die Hoffnung zuletzt.

Keine Gesellschaft kann sich, besonders, wenn es um höhere Ersatzleistungen geht, heute noch Kulanz leisten. Keine Gesellschaft wird ohne triftigen Grund Versicherungsleistungen erbringen.

Das Einzige, was für den Verbraucher zählt, sind klare Bedingungen und eindeutige Klauseln, auf die er sich im Schadenfall berufen und die er notfalls auch vor Gericht geltend machen kann.

Ein preisgünstiger Anbieter, der seine Schäden korrekt im Rahmen der vereinbarten Bedingungen reguliert, ist für jeden kostenbewussten Verbraucher mit Sicherheit die bessere Wahl.

Es gibt Verbraucher, die freuen sich wie die Schneekönige, wenn sie einmal in einem zweifelhaften Schadenfall hundert oder auch zweihundert Euro mehr bekommen, als ihnen im Grunde zugestanden hätten.

Sie übersehen in ihrer Freude aber völlig, dass sie in den vergangenen Jahren durch ihre überhöhten Beiträge wahrscheinlich ein paar tausend Euro mehr als nötig bezahlt haben.

Herzlichen Glückwunsch!

Manche Verbraucher werden es wohl nie begreifen, dass sie an einem Nasenring vorgeführt werden.

Wie der Versicherungsvertrag zustande kommt, interessiert wiederum niemanden, besonders nicht die Herren in den dunklen Anzügen in den Chefetagen, die sich – zumindest nach Möglichkeit – die Finger nicht selbst schmutzig machen wollen.

Nein! Sie werden in der Regel selbst nie betrügen. Aber nehmen billigend in Kauf, dass ihr Außendienst – sagen wir es höflich – nicht immer die geraden Wege geht.

Hauptsache die Adresse stimmt und stammen nicht gerade von einem Grabstein. Der Antrag wurde eigenhändig unterschrieben und zumindest der Beitrag des ersten Jahres wird pünktlich gezahlt.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent, die zwischen den Tarifen preiswerter Anbieter und ihren teuren Wettbewerbern bei durchaus vergleichbaren Leistungen liegen können, sind für den unvorbelasteten Verbraucher zwar schwer verständlich, aber in der Deutschen Assekuranz durchaus üblich.

Jeder nimmt, was er kriegen kann.

Niemand – zumindest kein informierter Verbraucher - wird für teures Geld einen Fernseher oder einen Eisschrank kaufen, wenn er genau weiß, dass er den gleichen Fernseher oder den gleichen Eisschrank im Laden gleich um die Ecke für weniger als die Hälfte bekommen kann.

Warum sich viele Verbraucher im Bereich von Versicherung und Vorsorge so völlig anders verhalten und bei ihren Ent-

scheidungen regelmäßig das Gehirn ausschalten, habe ich noch nie verstanden.

Offenbar gelingt es den Vertretern der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen immer wieder, ihre Kunden von den lebensnotwendigen Informationen fernzuhalten, die dem voreiligen Abschluss teurer oder gar völlig sinnloser Versicherungsverträge entgegenstehen könnten.

Kein auch nur halbwegs intelligenter oder zumindest kein gut informierter Verbraucher wäre in genauer Kenntnis des Marktpreises bereit, bis zu € 170 für eine Private Haftpflichtversicherung zu bezahlen, wenn er genau wüsste, dass er einen vielleicht noch besseren Vertrag bereits für € 50 oder € 60 im Jahr bekommen könnte.

Der Erfolg eines Generalagenten einer Gesellschaft hängt also weitestgehend davon ab, ob es ihm gelingt, genügend weniger intelligente oder zumindest schlecht informierte Verbraucher zu finden, die ihm blind vertrauen und ihm einen aufpolierten Schrott abkaufen. Außerdem muss es ihm gelingen, seine Kunden auch auf Dauer von diesen Informationen fernzuhalten.

Nehmen Sie es bitte nicht persönlich, wenn Sie betroffen sein sollten!

Offensichtlich gibt es noch immer Millionen von weniger intelligenten, sprich weniger informierten Verbrauchern, die ohne nachzudenken jeden geforderten Preis bezahlen und so zu nicht ganz unschuldigen Opfern der Verkäufer werden.

Jeden Morgen, sagt der Verkaufstrainer, stehen mit Ihnen 10 Dumme auf. Wenn es Ihnen gelingt, einen oder zwei davon zu

finden, können sie davon gut leben. Ganz offensichtlich gelingt es ihnen.

Spricht man die Policenverkäufer auf ihre überzogenen Beiträge an, bekommt man immer die gleiche, im Grunde menschenverachtende Antwort:

Niemand hat den Kunden doch zu einer Unterschrift gezwungen. Er hätte sich ja informieren können.

Gott sei Dank, hat er nicht.

Für die überteuerten Beiträge gibt es auch versicherungstechnisch gesehen keine akzeptablen Gründe. Auch diese teuren Verträge unterliegen nach dem Gesetz der großen Zahl der gleichen Schadenstatistik mit nur marginalen Abweichungen.

Sie haben die gleiche Schadenhäufigkeit und die gleiche mittlere Schadenhöhe. Somit steht auch der Schadenbedarf von Anfang an fest.

Als einziger Grund für die überhöhten Beiträge bleibt also nur die Gier nach Geld und der Druck der Aktionäre, die Profit sehen wollen.

Wenn jemand unbedingt karierte Maiglöckchen haben will, soll er sie bekommen. Ob er mit den karierten Maiglöckchen etwas anfangen kann, ist eine völlig andere Frage und interessiert niemanden. Besonders nicht die, die die karierten Maiglöckchen verkaufen.

Ein guter Verkäufer kann alles verkaufen, heißt es dann vollmundig von hoch bezahlten Verkaufstrainern, wenn neue Leute an die Verkaufsfront geschickt und verheizt werden sollen.

Beutelschneider

Im Mittelalter wurden die Taschendiebe an der Schellenpuppe sehr sorgfältig ausgebildet.

Sie lernten von erfahrenen Obergauern, wie sie den reichen Pfeffersäcken – so nannte man damals die Kaufleute – ihre Geldkatzen möglichst unauffällig aus den Gürteln ziehen konnten.

Der Beruf des Beutelschneiders war zur damaligen Zeit nicht ganz ungefährlich. Wer mit einem Fehlgriff auf frischer Tat gefasst wurde, riskierte im wahrsten Sinne des Wortes Kopf und Kragen.

Heute ist das Köpfen trotz seiner unbestrittenen erzieherischen Vorteile – man vermeidet zumindest Wiederholungstäter – weitestgehend aus der Mode gekommen. Schließlich laufen in dieser Branche schon genügend Kopflose durcheinander.

Im Übrigen sind professionelle Wiederholungstäter – was natürlich immer wieder bestritten wird - in dieser Branche ausdrücklich gesucht, denn sie garantieren – zumindest eine Zeit lang - gute Umsätze.

Dafür sind die Ausbildungsmethoden subtiler und zeitgemäßer geworden.

Die Schellenpuppe wurde durch die Videokamera ersetzt. Jeder Satz und jede Bewegung der „Auszubildenden“ werden akribisch genau aufgezeichnet, um später jeden Schritt am Bildschirm kritisch bewerten zu können. Selbst das Husten zur rechten Zeit wird geübt.

Ich habe einmal einen hoch bezahlten Verkaufstrainer – er gehörte zu den Großen seiner Zunft – gefragt, worin er sich denn mit seiner Arbeit von jenen Obergauern des Mittelalters unterscheiden würde.

Er lief zwar rot an, aber eine Antwort auf meine hinterhältige Frage ist er mir bis heute schuldig geblieben.

Gut, der eine oder andere Verkäufer, der heute anfängt, kann Glück haben und wird überleben. Neun von zehn aber bleiben auf der Strecke. Sie werfen nach ein paar Monaten, wenn sie ihre Verwandtschaft versichert haben, entnervt das Handtuch. Wenn sie feststellen, dass Erfolg im Versicherungsaußendienst in harter Arbeit ausarten kann, geben sie auf.

Aber das hat ihnen ja vorher niemand gesagt.

Solange die Kasse klingelt und der Umsatz stimmt, erzeugen die gewaltigen Beitragsunterschiede trotz gleicher Leistungen bei niemandem vom Vertrieb ein schlechtes Gewissen.

Mehr noch! Die einmal geschlossenen Verträge stehen – soweit sie nicht gerade sittenwidrig sind – unter dem Schutz des Bürgerlichen Gesetzbuches, und, sie können – darauf legen die Herren in den Chefetagen besonderen Wert – auch vor Gericht geltend gemacht werden.

Pacta sunt servanda, so hieß es schon im alten Rom. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Auch Versicherungsverträge müssen eingehalten werden.

Über die Sittenwidrigkeit von Versicherungsverträgen ließe sich - allein schon aufgrund der unverständlichen Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent – wahrhaftig trefflich streiten.

Zumindest aus der Sicht eines kostenbewussten Verbrauchers, der wie immer alles bezahlen soll, könnte es zu heftigen Auseinandersetzungen über gerechte Preise kommen.

Aber hier geht es leider nicht um das gesunde Volksempfinden. Hier geht es nur um Geld. Um viel Geld sogar, und um die nüchterne Auslegung von Gesetzestexten im Interesse der Konzerne und gegen die Verbraucher.

Auf die Tatsache, dass das gesunde Volksempfinden auch in der Schadenregulierung einiger Gesellschaften nicht immer genügend Beachtung findet, soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden.

Diese bittere Erfahrung werden Sie noch früh genug machen, wenn Sie sich allein gegen einen Direktversicherer durchsetzen müssen, weil Sie aufgrund der professionellen Werbung geglaubt hatten, sich aus Kostengründen unbedingt für dieses Angebot entscheiden zu müssen.

„Ohne Vertreter und ohne Makler“ locken diese Gesellschaften mit dieser viel versprechenden Aussage in großformatigen Anzeigen und teuren Werbespots. Sie verschweigen aber bewusst, dass ihre Konzernmütter über andere Konzerntöchter Makler und Generalvertreter heiß umwerben.

Die Zahl klingt bitter: 95 Prozent aller deutschen Haushalte sind leider immer noch falsch versichert oder sie bezahlen - nach Meinung der Experten - zumindest viel zu viel Geld für ihre Versicherungen.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte - allein bei seinen privaten Versicherungen - € 1.000 im Jahr sparen. Wenn die Verbraucher nur bereit wären, sich umfassend zu informie-

ren oder wenigstens informieren zu lassen, könnten sie mit Leichtigkeit den Versicherungsmarkt grundlegend verändern und eine Panik in den Chefetagen auslösen.

Es wäre nicht einmal schwer, denn ohne den Verbraucher geht nichts. Wenn niemand mehr die überteuerten Produkte kaufen würde, hätten die Herren ein Problem.

Zugegeben, dafür müssten wahrscheinlich auch Sie nur ein wenig mitrechnen und die Preise vergleichen. Auch Sie könnten wahrscheinlich Jahr für Jahr viel Geld sparen zu können, das Ihnen jetzt – wahrscheinlich sogar ohne jegliche Gegenleistung - aus der Tasche gezogen wird.

Dieses Geld würde dann auf einmal nicht mehr spurlos in den Kellern der großen Konzerne mit den bekannten Namen verschwinden und sich damit jeder Kontrolle durch die Allgemeinheit entziehen. Es bliebe in Ihrer Brieftasche und zu Ihrer Verfügung.

- Der Durchschnittshaushalt in Deutschland hat 7 Versicherungsverträge, die er bei 4 verschiedenen Gesellschaften oder deren Vertretern abgeschlossen hat.
- Kommt ein Hund dazu, werden es 8 Verträge und ein weiterer Vertreter verschafft sich ungehinderten Zugriff auf die Brieftasche.

Auch einem weniger intelligenten Verbraucher müsste klar werden, dass dieses System der wahllosen Verteilung der Risiken auf verschiedene Gesellschaften und deren Vertreter auf Dauer nicht funktionieren kann.

Viele Köche verderben nun mal den Brei, und im Versicherungsbereich sind eine Menge überflüssiger Köche dabei, ihre

Löffel in die Suppe zu tunken, die der kleine Mann für sich gekocht hat.

Böse Zungen behaupten, die Deutsche Assekuranz benötige heute mehr denn je den weniger intelligenten, sprich den schlecht informierten Verbraucher, um in ihrer heutigen Art bestehen zu können.

Aber das ist sicherlich nur wieder eine bösertige, völlig überzogene Übertreibung einiger Verbraucherverbände, die den Versicherungsgesellschaften das Leben nur unnötig schwer machen wollen.

Beispielrechnung

Dr. Felix Mustermann ist 40 Jahre alt, von Beruf Dipl. Chemiker, verheiratet, Vater von 2 Kindern und – zusammen mit seiner Bank - stolzer Besitzer eines Zweifamilienhauses, von dem er eine Hälfte vermietet hat, um die Hypothek bedienen zu können.

Mit im Haushalt wohnt seine inzwischen 72-jährige Mutter, die mit einer kleinen Witwenrente auskommen muss.

Er selbst verdient nicht schlecht, aber er kann keine großen Sprünge machen. Er muss immer noch sehr genau rechnen, wenn er mit seinem Einkommen über die Runden kommen will.

Felix Mustermann hat einen Hund, den er über alles liebt.

Das Haus hat eine Ölzentralheizung und einen Heizöltank mit 8.000 Litern Inhalt.

Felix Mustermann ist ein treu sorgender Familienvater. Schon deshalb will er keine unnötigen Risiken eingehen. Er will nicht alles gefährden, was er sich im Laufe der Jahre mit seiner Hände Arbeit aufgebaut hat.

Alles in allem ein durchaus nicht ungewöhnlicher Haushalt, wie es ihn in Deutschland millionenfach geben wird.

Sehen wir uns einmal an, was Felix Mustermann allein im Bereich der Haftpflichtversicherungen tun muss, um diesem Anspruch auf Sicherheit gerecht zu werden!

- Klar! Felix Mustermann braucht zuerst einmal eine Private Haftpflichtversicherung. Schließlich muss er für jeden Schaden, den er schuldhaft verursacht in unbegrenzter Höhe Schadenersatz leisten. Er muss haften, so steht es im Bürgerlichen Gesetzbuch. Im Paragraphen 823 BGB können Sie es nachlesen.
- Als Besitzer eines teilweise vermieteten Zwei-Familien-Hauses braucht er eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung. Schließlich könnte im oder auch vor seinem Haus irgendwann einmal irgendjemand – und sei es sein Mieter - zu Schaden kommen und ihn in Anspruch nehmen wollen.
- Über die Notwendigkeit einer Gewässerschadenhaftpflichtversicherung sollte Herr Mustermann als gelernter Chemiker auch nicht lange nachdenken. Ihm ist klar, dass die Folgekosten eines ausgelaufenen Heizöltanks unter Umständen mehr als ein ganzes Haus kosten können.
- Der Hund ist in den Augen des Gesetzgebers ein Luxustier. Damit wäre Felix Mustermann im Falle eines Schadens, den sein Liebling anrichtet, zu einer wesentlich weitergehenden Haftung verpflichtet, denn zum Schutze der Allgemeinheit greift die so genannte Gefährdungshaftung mit der Umkehr der Beweislast.

Herr Mustermann müsste also auch ohne Verschulden Schadenersatz leisten, wenn sein vierbeiniger Liebling auch nur im Entferntesten mit dem schädigenden Ereignis in Verbindung gebracht werden kann.

Mit Rücksicht auf das geringe Einkommen seiner Mutter will Felix Mustermann als fürsorglicher Sohn den Beitrag für eine Private Haftpflichtversicherung seiner Mutter übernehmen.

Alles in allem hat Felix Mustermann also 5 verschiedene Risiken, die er vorsichtshalber versichern will, und vernünftiger Weise auch versichern muss.

- Private Haftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht
- Gewässerschadenhaftpflicht
- Tierhalterhaftpflicht
- 2. Privathaftpflicht

Schließlich kann man ja nie wissen, was so alles passiert.

Machen Sie sich einmal die Mühe und holen Sie ein paar Angebote bei unterschiedlichen Unternehmen ein!

Fragen Sie ruhig bei den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen an!

Ich verspreche Ihnen, Sie werden aus dem Staunen nicht mehr herauskommen.

Es gibt Gesellschaften, die berechnen für jedes der aufgeführten Risiken eine eigene Prämie. Sie kommen dann locker auf einen Gesamtbeitrag zwischen 600 und 700 Euro. Vielleicht sogar mehr. Zuzüglich der gesetzlich festgelegten Versicherungssteuer von 19 Prozent, versteht sich.

Dafür sind diese Anbieter dann großzügig und geben bei einem 5-jährigen Vertrag einen umwerfenden Laufzeitrabatt von sagenhaften 5 Prozent.

Es gibt aber auch verbraucherfreundlichere Anbieter. Sie fassen alle aufgeführten Risiken in einer einzigen Police mit entsprechenden prämienfreien Einschlüssen zusammen und verlangen dafür einen Beitrag von lediglich 80 Euro, zuzüglich. Versicherungssteuer.

Sogar die Private Haftpflichtversicherung der allein lebenden Elternteile wird bedingungsgemäß beitragsfrei eingeschlossen.

Rechnen Sie sich selbst aus, wie viel Geld bei solchen Beitragsunterschieden im Laufe der Jahre zusammenkommt!

Es ist Geld, das dem schlecht informierten Verbraucher bewusst und vorsätzlich ohne jede Gegenleistung entzogen wird, auch wenn die Gesellschaften das wohl nie zugeben werden.

Und dann wundern sich viele Verbraucher noch immer, wo das viele Geld für die Glaspaläste herkommt, die in den großen Städten an jeder Ecke wie Pilze aus dem Boden schießen und das Bild unserer Großstädte so eindrucksvoll prägen.

Richtig!

Sie alle wurden mit dem Geld des kleinen Mannes von der Straße bezahlt. Nur weil er nicht bereit war, alte Zöpfe abzuschneiden und sich einmal umfassend beraten zu lassen, wird er kräftig zur Kasse gebeten.

Dummheit gehört bestraft, sagt ein altes Sprichwort.

Wer nicht hören will, muss fühlen, das haben wir schon als Kinder gelernt.

Oder er muss zahlen, könnten wir diesen Spruch aufgrund unserer Erfahrungen mit der Assekuranz heute ergänzen.

Ich erlebe es immer wieder.

Viele Verbraucher sind einfach nicht bereit, aufzuwachen, zuzuhören und mitzurechnen. Vielleicht sind sie viel zu müde und wollen in ihren Träumen nicht gestört werden.

Man müsste solche Verbraucher wohl zuerst ein paar Mal mit dem Kopf gegen die Wand schlagen, um sie aufzuwecken, vielleicht auch aufzuschrecken.

Erlauben Sie mir die Frage?

Wollen Sie weiter zahlen und erst später aus Erfahrung klug werden, oder ziehen Sie es vor, schon heute das eigene Gehirn einzuschalten und sich – jeweils rechtzeitig - vor der Unterschrift unter einen Versicherungsantrag informieren?

Viele Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisationen geben offen zu, dass die von ihnen angebotenen Prämien nicht mehr marktgerecht sind.

Gleichzeitig aber verteidigen sie vehement ihre überteuerten Produkte und ihr fragwürdiges Verhalten mit der zweifelhaften Begründung, sie müssten ja schließlich auch leben und somit die ihnen zur Verfügung stehenden Produkte verkaufen, wenn sie überleben wollen.

Genau so und mit dem gleichen Recht könnte ein Taschendieb, der eine Familie zu unterhalten hat, argumentieren. Er muss

stehlen, weil seine Kinder Hunger haben und er nichts anderes gelernt hat.

Außerdem hätten sie die überhöhten Prämien ja nicht gemacht. Somit seien sie als Vertreter auch nicht für die Ausbeutung der Verbraucher verantwortlich. Zudem sei der Verbraucher selbst schuld, wenn er Verträge unterschreibt, bevor er sich informiert hat.

Recht haben sie ja.

Zynismus pur!

So werden die gutgläubigen Opfer, die blind in die sorgfältig aufgestellte Falle getappt sind, auch noch verspottet.

Der Rat und Versicherungsschutz suchende Verbraucher kann nicht einmal mehr davon ausgehen, wenigstens bei allen Vertretern der gleichen Gesellschaft auch die gleichen Beiträge genannt zu bekommen.

Weit gefehlt!

Wenn er sicher sein will, dass er wirklich ein preisgünstiges Angebot bekommt, wird er also gezwungen sein, sich bei mehreren Agenturen Angebote einzuholen.

Unter Umständen wird er dann erstaunt feststellen, dass er bei drei Anfragen bei Generalagenten der gleichen Gesellschaft vier verschiedene Angebote bekommt.

Jetzt werden Sie natürlich wissen wollen, wie solche Unterschiede möglich sind.

Die Antwort ist für den Verbraucher immer wieder überraschend und im Grunde genommen pervers zugleich.

Die Agenturen erhalten von ihren Gesellschaften teilweise recht unterschiedliche Rabattierungsvollmachten. Sie haben also die Möglichkeit, ihre Beiträge durchaus kreativ zu gestalten und nach Gesicht zu verkaufen.

Dabei bleibt es dem einzelnen Vertreter überlassen, welchem Kunden er welchen Nachlass gewährt und welchen Kunden er mit den vollen Tarifprämien zur Kasse bittet.

Diese Rabattierungsvollmachten der Gesellschaften fallen allerdings recht unterschiedlich aus. Sie sind in der Regel an verschiedene Voraussetzungen, die der Agenturinhaber zu erfüllen hat, gebunden.

So sind zum Beispiel die Bestandsgröße und Produktivität, aber auch die Schadenquote einer Agentur Voraussetzung für die Gewährung bestimmter Rabatte.

Das bedeutet, dass die Gesellschaften ihre Vertreter für die Schäden ihrer Kunden und damit auch für Ihre Schäden mitverantwortlich machen,

Zum besseren Verständnis: Unter der Schadenquote versteht man das Verhältnis von eingenommenen Beiträgen zu aufgewandten Schadenzahlungen.

Eine Schadenquote von 75 Prozent würde also bedeuten, dass 75 Prozent der eingenommenen Beiträge dieser Agentur für Schadenzahlungen an Kunden dieser Agentur aufgewandt werden mussten.

Der Vertreter, der im Grunde ersatzpflichtige Schäden ablehnt, verbessert seine Schadenquote und kann unter Umständen seinen Kunden bessere Beiträge anbieten als der Vertreter, der die Schäden seiner Kunden korrekt meldet und im Rahmen der Bedingungen regulieren lässt.

Was bedeutet das für den Versicherungsschutz suchenden Verbraucher?

Das bedeutet nichts Anderes, als dass sein zu versicherndes Risiko von den Gesellschaften nicht mehr objektiv bewertet wird.

Man mutet ihm – unter Umständen sogar als Neukunden - also zu, mit seinen höheren Beiträgen für Schäden aufzukommen, die andere Kunden dieser Agentur – vielleicht auch noch in völlig anderen Versicherungsbereichen – in der Vergangenheit verursacht haben.

Wem soll nun der Generalagent diese Rabatte, die ihm natürlich auch nur in einem beschränkten Umfang zu Verfügung stehen, gewähren?

Es gibt, so hatten wir bereits mehrfach festgestellt, intelligente und weniger intelligente, informierte und weniger informierte Verbraucher. Diese Tatsache ist auch für den Vertreter, der vielleicht auch schon ein paar Jahre im Geschäft ist, nicht unbedingt neu.

Der Vertreter wird also immer versuchen, dem weniger intelligenten oder auch dem schlecht informierten Verbraucher seine unrabattierten Tarife zu verkaufen, weil er davon ausgehen kann, dass der weniger Intelligente den Unterschied ohnehin nicht oder zumindest nicht so schnell feststellen wird.

Dieses Risiko kann und muss er eingehen.

Wenn er Glück hat, geht es sogar gut.

Der Grundgedanke des Versicherens und die geforderte Gleichartigkeit der zu versichernden Risiken bleiben auf der Strecke und mit ihnen der weniger intelligente oder auch schlecht informierte Verbraucher, der seinem Vertreter unter Umständen blind vertraut hat.

Wir haben seit einiger Zeit ein nicht unumstrittenes Gleichbehandlungsgesetz.

Niemand, so heißt es, darf zum Beispiel wegen einer Herkunft, seines Geschlechtes oder seiner Religion benachteiligt werden.

Die Benachteiligung einzelner Verbraucher bei der Tarifierung oder auch bei der Schadenregulierung wegen fehlender Intelligenz ist in diesen Katalog bisher leider noch nicht aufgenommen worden.

Man muss nicht unbedingt ein Mathematikgenie sein, um sehr schnell zu begreifen, dass den überhöhten Beiträgen einiger Gesellschaften mit durchaus bekannten Namen – zumindest aus der Sicht kostenbewusster Verbraucher – keine erkennbaren Gegenleistungen gegenüber stehen.

Wenn wir einmal unterstellen, dass auch die günstigen Anbieter nicht unbedingt vom Zusetzen leben wollen, sondern dass auch sie ihre Beiträge kostendeckend kalkuliert haben und auf Gewinn aus sind, liegt doch zumindest die Vermutung sehr nahe, es handle sich bei diesen Geschäften um legalisierten Straßenraub.

Einige Vorstände wollen diese Folgerung überhaupt nicht akzeptieren und sie drohen bei solchen mathematisch durchaus einwandfrei zu belegenden Aussagen sogar mit gerichtlichen Schritten.

Die Herren in den Chefetagen sind dünnhäutig geworden.

Noch vor kurzem wollte mich die übereifrige Juristin eines großen Unternehmens mit einem bekannten Namen aufgrund meiner spitzen Feder und meiner losen Zunge abmahnen.

Ich solle nicht weiter behaupten, verlangte sie, dass Gesellschaften von ihren Versicherten teilweise Geld ohne Gegenleistung verlangen würden, und mich schriftlich verpflichten, den Begriff des legalisierten Straßenraubes in Zukunft nicht mehr zu gebrauchen.

Ihr Vorstand fühle sich durch meine despektierliche Äußerung beschwert.

Dabei hatte ich ihre Gesellschaft noch nicht einmal beim Namen genannt, denn ich nenne grundsätzlich keine Namen, schon um unnötigen Ärger aus dem Wege zu gehen. Aber ich kann nicht verhindern, dass sich jemand die Schuhe, die ihm passen, anzieht.

Ich habe sie ganz freundlich gebeten, doch erst einmal ihr Gehirn oder einen Mathematiker ihres Unternehmens einzuschalten, und dann habe ich ihr alles erklärt.

Gaaanz langsam.

Zum Mitschreiben.

Auch ein Taschendieb muss leben, das hatten wir bereits schon einmal festgestellt, und vielleicht hat auch er eine Familie zu ernähren. Was wollen wir einem Langfinger ernsthaft vorhalten, wenn er mit seiner Fingerfertigkeit seinem Gewerbe nachgeht, weil er Hunger hat und – außer Stehlen - nichts anderes gelernt hat?

Lassen wir den Langfinger also der Einfachheit halber laufen! Das ist wahrscheinlich billiger, als ihn einzusperren und seiner Familie Unterhalt zu gewähren.

Schließlich leben wir doch in einem Sozialstaat und leisten uns ein paar hunderttausend völlig überflüssiger Policenverkäufer.

Einem blinden Bettler ein paar armselige Münzen aus dem Hut zu stehlen, gilt auch in Ganovenkreisen als höchst unanständig.

Wer es trotzdem tut und damit gegen die ungeschriebenen Gesetze verstößt, wird mit Sicherheit aus der Gemeinschaft der kleinen Gauner ausgeschlossen, und kein Mensch will noch etwas mit ihm zu tun haben.

Der Policenverkäufer, dem es gelingt, ein paar zusätzlichen Kunden, die ihm blind vertrauen, ein paar zehntausend Euro mit zweifelhaften Produkten möglichst unauffällig aus der Brieftasche zu ziehen, wird als großer Gauner und als Vorbild für die anderen Verkäufer beklatscht.

Er kommt ganz oben aufs Treppchen.

Er gewinnt eine Traumreise und bekommt auch noch eine Urkunde mit der Unterschrift von zwei Vorständen.

Natürlich würde es mir nie einfallen, erfolgreiche Verkäufer von Versicherungsprodukten mit hinterhältigen Taschendieben

zu vergleichen oder sie auch nur im Entferntesten in gedankliche Verbindung zu bringen.

Aber, diesen Satz lasse ich wohl besser unvollendet im Raum stehen, wenn ich mir weitere Unterlassungsklagen ersparen will.

Erkenntnisse

Wenn Sie jetzt zu der überraschenden Erkenntnis kommen sollten, dass im Grunde 3 von 4 Policenverkäufern entbehrlich seien, haben Sie natürlich völlig Recht, aber bei den Betroffenen würden Sie sich mit dieser Forderung natürlich wenig Freunde machen.

3 von 4 Policenverkäufer wären bei einer nüchternen Betrachtungsweise tatsächlich entbehrlich.

Im Klartext bedeutet das aber auch, dass sich ein paar hunderttausend Finanzdienstleister oder wie auch immer sie sich nennen mögen einen anderen Job suchen müssten und mit leeren Händen auf der Straße stünden.

Der Rest könnte dann aber nicht nur seine Kunden endlich besser betreuen und wahrscheinlich auch fairer beraten, sondern würde selbst auch besser leben können, weil der Verkaufsdruck von ihm genommen wäre.

Was lernen Sie daraus?

Kaufen Sie nie etwas bei einem Versicherungsvertreter, wenn Sie das Gefühl haben, dass er unter Verkaufsdruck steht!

Er wird Ihnen immer nur das Produkt verkaufen, das ihm gerade zur Erfüllung seiner Leistungsziele oder zur Erreichung eines Wettbewerbs fehlt, aber nicht den Vertrag, den Sie zur Absicherung Ihres Bedarfes tatsächlich brauchen!

Manche Gesellschaften sind im Ausrichten von Wettbewerben wahre Künstler. Es gelingt ihnen immer wieder, auf diese ele-

gante Weise auch den letzten Blutstropfen aus ihren Mitarbeitern herauszuquetschen.

Sie glauben gar nicht, zu welchen Leistungen motivierte Mitarbeiter fähig sind! Nur um auf den Rennlisten ein paar Plätze nach vorn zu kommen oder bei einer Kreuzfahrt eine bessere Kabine zu bekommen, wird auch noch die eigene Großmutter mit einer unsinnigen Police versichert.

Wenn Sie glauben, Ihre 7 oder 8 Versicherungsverträge auf 4 oder 5 Vertreter verteilen zu müssen, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn keiner von diesen Vertretern an Ihnen ernsthaft interessiert ist.

Denn keiner von ihnen kann beim besten Willen noch kostendeckend arbeiten, und Sie können nicht erwarten, dass er seine Arbeit für Sie aus reiner Nächstenliebe verrichtet.

Ein Versicherungsmakler kann Sie versichern, aber er muss Sie nicht versichern. Das sollten Sie nie vergessen, denn er ist in seinen Entscheidungen völlig frei. Über ihn könnten Sie sich also auch nie beschweren.

Er kann also genau wie Sie den Maklervertrag kündigen, wenn er feststellt, dass das Vertrauensverhältnis – aus welchen Gründen auch immer – gestört ist.

Wenn Sie einen Versicherungsmakler mit der Verwaltung Ihrer Verträge beauftragen, übernimmt er eine große Verantwortung und leistet für Sie zeitaufwändige Arbeit.

Sie müssen einem Versicherungsmakler aber auch zugestehen, dass er den Maklervertrag, den er mit Ihnen abgeschlossen hat, von sich aus kündigt, wenn er der Meinung ist, dass das notwendige gegenseitige Vertrauen nicht mehr vorhanden ist.

Aber auch, wenn er feststellt, dass er Sie und Ihre Verträge nicht mehr kostendeckend verwalten kann, wird er sich gegen Sie entscheiden müssen.

Ein Maklerbüro ist ein kaufmännisch geführtes Unternehmen. Es hat Kosten, die in irgendeiner Weise eingespielt werden müssen. Der Versicherungsmakler wird sich also notgedrungen von Mandanten trennen, die von ihm nur die Rosinen haben wollen, mit dem Rest aber zu einem Direktversicherer oder auch zu einem guten Freund gehen, mit dem Sie sich dann die Provision teilen.

Die Provision eines einzelnen Vertrages ist in der Regel viel zu niedrig, um auch nur einen einzigen Besuch oder eine einzige zu rechtfertigen. Daran sollten Sie immer denken.

Alle Ihre Versicherungsverträge gehören ohne Ausnahme in die Hand eines einzigen, möglichst unabhängigen Versicherungsvermittlers. Nur dann haben Sie gute Aussichten, richtig beraten zu werden, und Sie haben auch eine gute Chance, sich preisgünstig zu versichern.

Übertragen Sie Ihrem Makler nach Möglichkeit auch wirklich alle bestehenden Versicherungsverträge, auch wenn sie unverändert beim gleichen Versicherer weiter bestehen sollen.

Der Maklervertrag macht es möglich.

Alle Gesellschaften sind verpflichtet, jeden Makler, auch wenn sie nicht mit ihm zusammenarbeiten wollen, also auch unabhängig von einer Courtagvereinbarung als Korrespondenzmakler zu akzeptieren, ihm Policenzweitschriften zur Verfügung zu stellen und ihren Schriftverkehr über ihn abzuwickeln.

Nehmen Sie Ihren Makler in die Pflicht und übertragen Sie ihm die volle Verantwortung für Ihren Versicherungsordner.

Auf einen Versicherungsmakler, der nicht bereit ist, die Verantwortung für alle Verträge zu übernehmen, können und sollten Sie verzichten.

Sie brauchen einen Makler, der sich um alles kümmert und keinen Policenverkäufer, der nur den Rahm abschöpfen will.

Wenn Sie sich, als in Zukunft hoffentlich kostenbewusster und gut informierter Verbraucher, zu diesem Schritt entschließen sollten, alle Versicherungsverträge in eine Hand zu geben, kostet es Sie vielleicht einige Überwindung. Vielleicht sogar ein paar Freunde. Falsche Freunde, die auf Ihre Kosten gelebt haben.

Sie werden wohl oder übel mehreren Vertretern den Stuhl vor die Tür zu setzen und diese Tür auch noch verschließen müssen.

Aber es ist für Sie im Grunde die einzige Möglichkeit, in Zukunft mit Ihrem Geld vernünftig umzugehen. Sie müssen sich an den Gedanken gewöhnen, dass es um Ihr Geld geht.

Sie müssen rechnen!

Sie haben nichts davon, wenn Sie irgendwelche Vertreter irgendeiner Gesellschaft mit einem bekannten Namen reich machen und Sie selbst – verzeihen Sie den Ausdruck – ein armes Schwein bleiben.

Notwehr wäre unter Umständen der richtige Begriff für das, was Sie und Millionen anderer Verbraucher in Zukunft zur Selbsterhaltung tun müssen.

An einem gut informierten und mündigen Verbraucher, der seine Unterschrift nicht mehr unter jedes Schriftstück setzt, das man ihm hinhält, haben die großen Gesellschaften mit den bekannten Namen aus verständlichen Gründen kein besonderes Interesse.

Sie fordern auf ihren Tagungen ganz offen profitable Kunden. Wo die weniger profitablen Kunden bleiben sollen und wer sie berät, interessiert im Grunde niemanden, denn die Gesellschaften bestreiten jede soziale Verantwortung.

So legen sie denn zumindest einige Gesellschaften auch allen informationswilligen Verbrauchern – bis hin zu bewusst falschen Aussagen - alle nur möglichen Steine in den Weg, um zumindest größeren Schaden für ihre Unternehmen zu vermeiden.

Auch ein transparenter Versicherungsmarkt mit vergleichbaren Preisen und Leistungen steht nicht unbedingt ganz oben auf dem Wunschzettel der Vorstände. So fürchten die meisten Gesellschaften aussagefähige und verständliche Vergleiche ihrer Tarife mehr als der berühmte Teufel das Weihwasser.

Im Gegenteil!

Durch eine Unzahl von meist völlig überflüssigen Ergänzungen und sinnlosen Leistungsverbesserungen, die wahrscheinlich niemand jemals brauchen wird, werden wirklich aussagefähige Marktvergleiche nur noch mit einem enormen Aufwand und nur noch mit Hilfe von Computerprogrammen, die der kleine Mann ohnehin nie und nimmer verstehen kann, möglich.

Die angebliche, für den Verbraucher so viel versprechende Deregulierung des deutschen Versicherungsmarktes vor einigen

Jahren war – zumindest nach Ansicht vieler Fachleute - ein durchaus vorhersehbarer Schlag ins Wasser.

Sie wurde von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen ganz bewusst schamlos ausgenützt, um in einzelnen Sparten ein noch größeres Bedingungschaos zu erzeugen, in dem sich nun nicht einmal mehr die Fachleute zurechtfinden.

Menschen wurden und werden noch immer von Obermenschen mit großem finanziellem Aufwand auf Geheiß von Oberobermenschen zur gnadenlosen Jagd auf den Menschen ausgebildet. Sie werden auf die jeweiligen Unternehmen mit gut klingenden Namen ausgerichtet und eingeschworen.

Besser gesagt, sie werden fixiert und konditioniert.

Sie lernen im Schnellverfahren, andere Menschen ohne jegliches Mitleid mit möglichst geringem Aufwand zur Strecke zu bringen und sie dann nach allen Regeln der Kunst – nach Möglichkeit ohne mit dem Gesetz in Konflikt zu kommen - auszunehmen, nur damit sie selbst überleben können.

Der Verbraucher hat gegen die geschulten Vertreter keine Chance.

Die meisten Vertreter wissen sehr genau, was sie tun. Denn auch sie kennen den Markt und die Angebote ihrer Wettbewerber. Sie können also keineswegs vorgeben, wie sie es so gerne tun, selbst nur Opfer des Systems zu sein und aus Unkenntnis gehandelt zu haben.

Nein, sie stecken sogar bis über beide Ohren in der Abzocke. Ich nenne es legalen Straßenraub.

Sie aber beteuern immer wieder, sie würden nichts Ungesetzliches tun, sondern nur die Chancen einer freien Marktwirtschaft nutzen.

Schließlich leben wir doch in einem freien Land.

Natürlich tun diese immer hungrigen Policenverkäufer im Sinne des Strafgesetzbuches nichts Ungesetzliches, weswegen man sie zur Anzeige bringen könnte.

Gleichwohl muss man sich aber fragen, ob alles, was nicht ungesetzlich ist, anständig und fair gegenüber dem Verbraucher ist, der alles bezahlen soll.

Zugegeben, es gibt auch Autos oder Rasenmäher in verschiedenen Preislagen. Es bleibt selbstverständlich jedem Verbraucher überlassen, für welche Kategorie er sich entscheidet und zu welchem Preis er kaufen will.

Standard, Luxus oder Special Edition.

Wenn jemand unbedingt karierte Maiglöckchen haben will, soll er sie bekommen und auch dafür bezahlen.

Es ist seine Sache, später festzustellen, ob er mit den karierten Maiglöckchen irgendetwas anfangen kann oder nicht.

Schließlich war es schon immer etwas teurer, einen guten Geschmack zu haben.

Einverstanden!

Aber in keinem anderen Lebensbereich werden die Verbraucher aufgrund der Langfristigkeit der Verträge über einen längeren Zeitraum hinweg so gnadenlos zur Kasse gebeten.

Das Gesetz des Dschungels vom Fressen und Gefressenwerden wird zu einer menschenverachtenden Grundlage eines unwürdigen Systems, das sich unsere Gesellschaft im Grunde überhaupt nicht leisten kann.

Wenn wir der sozialen Verantwortung gerecht werden und die wachsenden Aufgaben des dritten Jahrtausends lösen wollen, werden wir wohl einiges ändern müssen.

Gut, zu allen Zeiten hat es intelligente und weniger intelligente, starke und schwache Menschen gegeben.

Es muss aber auch die weniger Intelligenten geben, denn wo Licht ist, muss auch Schatten sein.

Die Intelligenten haben schon immer auf Kosten der weniger Intelligenten, die Starken auf Kosten der Schwachen gelebt, und das – wie man an den Glas- und Marmorpalästen der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen sieht - in der Regel nicht einmal ganz schlecht.

Ich weiß nicht, wie Sie darüber denken.

Aber wenn den Schwachen nur noch die einzige Aufgabe bleibt, den Starken als Nahrung zu dienen und sie am Leben zu erhalten, ist es meiner Meinung nach an der Zeit, unsere sozialen Systeme zu überprüfen und zu überarbeiten.

Wir haben dann für einen gerechten Ausgleich innerhalb unserer Gemeinschaft zu sorgen. Wenn wir die nächsten Jahre noch immer gemeinsam überleben und nicht irgendwann vor den rauchenden Trümmern unserer Gesellschaft stehen wollen, wird es einiger gemeinsamer Anstrengungen bedürfen.

Ich denke, wir können uns in der heutigen Zeit eines ständigen Umbruchs und des demographischen Wandels kein System leisten, das sich eine möglichst gesetzeskonforme Ausbeutung der Armen durch die Reichen zum Ziel gesetzt und auf die Fahnen geschrieben hat, wenn wir uns für das, was wir tun, nicht irgendwann vor uns selbst schämen wollen.

Lagebericht

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland wird immer nur einen bestimmten Prozentsatz seines Einkommens oder auch nur einen bestimmten Betrag für Versicherungen und Vorsorge ausgeben können.

Für viele Familien ist das Ende der finanziellen Belastbarkeit schon längst erreicht. Auch wenn einige hungrige Vertreter das nicht wahr haben und die Grenzen der Belastbarkeit immer weiter nach oben verschieben wollen, wird irgendwann nichts mehr gehen.

Das Spiel ist gemacht, sagt der Croupier.

Rien ne va plus.

Nichts geht mehr.

In vielen Haushalten ist beim besten Willen kein Geld mehr vorhanden, um weitere Versicherungsverträge abzuschließen, wenn der berühmte Kitt in den Fenstern bleiben und die Klimmzüge am Brotkasten vermieden werden sollen.

Einem nackten Mann kann man beim besten Willen nicht in die Tasche greifen.

An dieser Tatsache werden auch die besten Verkaufstrainer nichts ändern können. Auch wenn sie es immer wieder versuchen, werden sie keinen Erfolg haben. Aber schließlich werden die Herren ja dafür bezahlt, Optimismus zur verbreiten.

Also müssen bestehende Versicherungsverträge von der X zur Y umgedeckt werden. Um wenigstens noch einmal eine Ab-

schlussprovision kassieren zu können, werden im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung Jahr für Jahr erhebliche Werte in mehrstelliger Millionenhöhe mutwillig vernichtet.

Auch im Bereich der Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherungen werden durch Umdeckungen zu anderen Gesellschaften im Grunde nur völlig unnötige Kosten gemacht, die letztlich doch nur wieder vom Verbraucher gezahlt werden.

Es ist immer wieder erschreckend, aber viele Familien nehmen nicht einmal mehr die durchaus großzügigen staatlichen Förderungen – wie zum Beispiel die Riesterrente – für sich in Anspruch, weil sie die erforderlichen Eigenleistungen bei bestem Willen nicht mehr aufbringen können.

Das Gespenst der Altersarmut hat sich bereits in den Köpfen viel zu vieler Verbraucher festgesetzt und lähmt die Entscheidungen.

Zugegeben, die Altersarmut ist für viele Menschen in Deutschland unausweichlich vorprogrammiert.

Aber viel zu viele Arbeitnehmer resignieren bereits viel zu früh. Sie geben sich selbst vor der Zeit auf, weil sie glauben, dass sichere Ergebnisse in 20 Jahren bereits heute vor Augen zu haben und nicht mehr abwenden zu können.

Dabei könnten Viele von ihnen Vieles ändern.

Ein Weg wird zur Straße, wenn ihn viele gehen.

Die überzogene Preispolitik der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen und die gnadenlose Jagd ihrer Vertreter auf abschlusswillige Kunden sind natürlich nicht die alleinige Ur-

sache für diese Misere, aber sie tragen einem großen Teil dazu bei.

Ich kann es nur immer wieder und wieder betonen:

Geld, das in jungen Jahren für überhöhte Beiträge sinnlos verschwendet wird, muss zwangsläufig bei der Altersversorgung fehlen. Das muss zwangsläufig zu einer systematischen Verarmung weiter Kreise in unserer Bevölkerung führen.

Niemand, dem das Geld für das tägliche Brot fehlt, wird Kuchen kaufen und seine Kinder hungern lassen.

Zeit und Geld

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 Ihnen in jungen Jahren mit überhöhten Versicherungsbeiträgen aus der Tasche gezogen wird, muss Ihnen später, spätestens bei der Altersversorgung oder im Fall einer Pflegebedürftigkeit fehlen.
- Weit überhöhte Versicherungsbeiträge sind in meinen Augen im weitesten Sinn ohnehin unsozial und damit auch nicht mehr zeitgemäß.
- Willkürlich überhöhte Versicherungsbeiträge machen es auch dem verantwortungsbewussten Durchschnittsverbraucher nahezu unmöglich, für sich und seine Familie so angemessen vorzusorgen, wie es bei einer immer noch auskömmlichen Beitragskalkulation durchaus möglich wäre.

Die Versicherungsgesellschaften haben in unserem Staat einen festen Platz und eine soziale Aufgabe. Aber sie sind in ihrem überzogenen Gewinn – und Machtstreben nicht bereit, sich dieser schwierigen Aufgabe zu stellen, geschweige denn, sie im Interesse der Allgemeinheit zu erfüllen.

Versicherungen sind notwendig. Das steht außer Frage. Schon um unsere soziale Ordnung aufrechtzuerhalten, ist es nun mal notwendig, große Lasten, die ein Einzelner niemals tragen könnte, auf möglichst viele starke Schultern zu verteilen.

Die Verteilung der Lasten und der vielfältigen Gefahren war vor langer Zeit die Aufgabe der Versicherer, die auch die Abläufe und die Verwaltung koordinieren sollten.

Heute haben sich die großen Versicherer mit den bekannten Namen ihrer Fesseln entledigt. Sie haben sich jeder Kontrolle durch die Gemeinschaft der Versicherten entzogen und agieren weltweit. Im eigenen Interesse, versteht sich.

Der Geist ist frei und will nicht mehr zurück in die Flasche. Der Verbraucher stöhnt unter der Last der Versicherer, die ihn seit Jahrzehnten ausbeuten.

Ob wir die Geister zur Rückkehr in ihre Flaschen bewegen können, ist fraglich.

Aber wir sollten es zumindest versuchen, und gemeinsam könnten wir es vielleicht auch schaffen.

Denn sie wissen, was sie tun

In meinem letzten Urlaub am Meer lernte ich einen jungen Mann kennen.

Der arme Kerl hatte einen schweren Unfall gehabt, und er kam nun - auf zwei Krücken gestützt - zusammen mit seinen Eltern an den Strand.

Wir kamen ins Gespräch. Er erzählte mir seine Geschichte.

Monatelange Aufenthalte in verschiedenen Krankenhäusern. Ein knappes Dutzend Operationen. Ein künstlicher Darmausgang. Dann zwei Jahre im Rollstuhl. Nun die ersten Gehversuche an Krücken, die ihn ein Leben lang begleiten würden.

Nüchtern betrachtet, war der Mann ein wirtschaftlicher Total Schaden.

Ja, eine Unfallversicherung habe er auch gehabt, erzählte er. Diese habe die versprochene Versicherungssumme auch ohne Einwände geleistet. Die Vollinvalidität sei bei seinem Zustand keine Frage gewesen.

Stolze € 100.000 habe er bekommen.

Eine höhere Versicherungssumme habe er sich als junger Elektriker damals nicht leisten können. Er fügte es mit Bedauern hinzu und eine leichte Wehmut schwang in seinen Worten mit.

Ich wollte ihn nicht verletzen.

Deshalb schwieg ich.

Ich sagte ihm nicht, dass er sich für seine Unfallversicherung ganz offensichtlich den falschen Versicherer ausgesucht und viel zu viel für seine Police bezahlt hatte.

Hätte er sich vor seinem Abschluss auch nur ein wenig informiert, hätte er leicht feststellen können, dass er bei einem anderen Anbieter für den gleichen Beitrag die fünffache Versicherungssumme und damit im Schadenfall also auch die fünffache Leistung bekommen hätte.

Für seinen verhältnismäßig geringen Betrag hätte er also eine durchaus auskömmliche Versicherungssumme von einer halben Million bekommen, mit der er ein neues Leben hätte beginnen können.

Nun aber musste er sich mit einem besseren Trinkgeld bescheiden und würde auf Dauer wohl doch noch zum Sozialfall werden.

Seinen Beruf als Elektriker, nein, den würde er wohl nie wieder ausüben können. Damit hatte er sich abgefunden. Er träumte von einem Kiosk. Aber dafür würde das Geld kaum reichen.

Ich frage mich immer wieder, wie ein junger Mann mit der bitteren, für ihn sicherlich unverständlichen Wahrheit umgehen wird, wenn er früher oder später erfährt, was alles möglich gewesen wäre und welchen hervorragenden Versicherungsschutz er für seine Beiträge bekommen hätte, wenn, ja wenn er nur richtig beraten worden wäre.

Millionen Kunden werden sich irgendwann die gleiche Frage stellen. Sie werden fragen, was sie für ihr sauer verdientes Geld nicht alles hätten bekommen können, wenn Aber die Fort-

setzung dieses Satzes kennen Sie inzwischen ja bereits zur Genüge.

Erlauben Sie mir eine Frage?

Würden Sie einem Rechtsanwalt blind Ihr Vertrauen schenken, wenn Sie genau wüssten, dass er auf der Liste Ihres Prozessgegners steht und von diesem bezahlt wird?

Klar, würden Sie nicht. Denn dann könnten Sie nie sicher sein, dass er Ihre Interessen bestmöglich wahrnehmen würde.

Warum aber vertrauen so viele Verbraucher noch immer den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen? Obwohl sie genau wissen, dass diese auf der Gehaltsliste der Unternehmen stehen und von diesen für ihre Arbeit recht gut bezahlt werden, scheint das Vertrauen noch immer ungebrochen.

Wie viel Hass gegen seinen Berater wird sich im Laufe der Jahre in dem jungen Mann aufbauen und wohl auch für immer ansammeln?

Wird er irgendwann akzeptieren, dass er zum Opfer eines menschenunwürdigen Systems geworden ist? Nur weil sein Berater, dem er blind vertraut hatte, Teil eines Räderwerks war und ihm keine besseren Leistungen, die durchaus möglich gewesen wären, verkaufen durfte, muss er leiden und die Zeche bezahlen.

Wird er verstehen, dass für einen großen Konzern mit einem bekannten Namen die jährlichen Milliarden Gewinne weitaus wichtiger sind, als das unbedeutende Schicksal eines jungen Elektrikers, der durch unglückliche Umstände von der Leiter gefegt wurde?

Irgendwoher müssen doch schließlich die gigantischen Gewinne herkommen, die nun mal notwendig sind, um andere Gesellschaften oder auch Banken aufzukaufen, nur um die eigene Macht zu steigern.

Da werden Menschenschicksale zwangsläufig zur Nebensache.

Kollateralschäden, die in Kauf genommen werden müssen.

Ich frage mich aber auch, wie der Vermittler mit dieser Wahrheit umgeht. Wie muss er sich fühlen, wenn er sieht, was er angerichtet hat, und wie sein Kunde nun unter den Folgen eines ungerechten Systems zu leiden hat.

Natürlich hat er nicht Illegales getan. Niemand kann aufgrund seiner sicherlich zweifelhaften Beratung gerichtlich gegen ihn vorgehen.

Schließlich verkaufen doch ein paar hunderttausend Vermittler ohne jedes Unrechtsbewusstsein ihre gut gestylten Policen der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen zu weit überhöhten Beiträgen.

Was hätte er als kleines Rad in einem großen Getriebe denn tun sollen?

Schließlich sei er doch nicht für die Kalkulation der Tarife verantwortlich, und außerdem er könne ja nur die Produkte verkaufen, die ihm durch sein Unternehmen zur Verfügung gestellt würden.

Wie immer ist niemand für irgendetwas zuständig.

Irgendwann hatte er seine Seele für ein Handgeld verkauft.

Vielleicht hat er sich schon vor vielen Jahren aufgegeben, als er seine Unterschrift unter den Ausschließlichkeitsvertrag gesetzt hat.

Um ein paar hundert Kunden und einen kleinen Bestand übernehmen zu können, der ihm für die ersten Monate trügerische Sicherheit bot, hat er seine Freiheit für immer verkauft.

Ein Weg wird zur Strasse, wenn ihn viele gehen, sagt eine chinesische Weisheit. Unrecht aber wird nicht zu Recht, nur weil es viele tun.

Niemand kann die Notwendigkeit eines in sich ungerechten Systems damit begründen, dass es vielen Menschen Arbeit und Brot gibt.

Im Gegenteil! Jeder, aber auch jeder, der sich in ein solches ungerechtes System einbringt, trägt auch als Teil des Räderwerks zumindest eine Mitschuld, die er wohl irgendwann vor sich und seinem Gewissen verantworten muss.

Jeder für sich. So wird die Schuld geteilt, und damit für jeden erträglich. Wie früher bei einer Hinrichtung. Von zehn Schützen hatte einer eine Platzpatrone.

Selbstbeteiligung

Die Rechnung ist im Grunde einfach.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland wird, wie wir bereits festgestellt hatten, immer nur einen bestimmten Prozentsatz seines Einkommens oder auch einen bestimmten Betrag für Versicherungen ausgeben können. Das ist die eine Seite.

Auf der anderen Seite aber muss jeder verantwortungsbewusste Verbraucher bestrebt sein, das sichernde Netz für sich und die Seiten möglichst weit zu spannen, um jeden tödlichen Absturz nach Möglichkeit zu vermeiden.

Beide Seiten gilt es, sinnvoll miteinander zu verknüpfen und das Ganze zu optimieren. Dabei ist eine vernünftige Lösung gar nicht einmal so schwer.

Wenn der rechnende Verbraucher bereit ist, gewisse überschaubare Risiken – zumindest zum Teil – selbst zu tragen, kann er auch einen Teil der Beiträge sparen und sich dafür Sicherheit in anderen Lebensbereichen kaufen, ohne das Limit, das er sich selbst gesetzt hat, zu überschreiten.

Wenn Sie ein Auto besitzen, wissen Sie aus Erfahrung, dass Sie für eine Vollkaskoversicherung wesentlich weniger bezahlen müssen, wenn Sie bereit sind, eine Selbstbeteiligung von € 500 oder gar € 1.000 zu akzeptieren.

Viele Autofahrer sind zu Recht stolz darauf, dass sie seit 20 oder mehr Jahren noch nie einen Schaden gehabt und ihre Versicherung noch nie in Anspruch genommen haben.

Gleichwohl haben sie Angst davor, eine durchaus erträgliche Selbstbeteiligung zu vereinbaren. Wenn sie einmal einen Schaden haben, dann soll wirklich auch alles bezahlt werden.

Dass sie in den Jahren davor ein Vermögen verschenkt und die Gesellschaften reich gemacht haben, interessiert sie offensichtlich nicht.

Dabei könnten vernünftige Selbstbeteiligungen auch in vielen anderen Versicherungsbereichen zu sinnvollen Einsparungen führen und für viele Verbraucher ein wesentlich weiter gespanntes Sicherheitsnetz möglich machen.

Was spricht denn dagegen, geringe Selbstbeteiligungen auch in den Bereichen Hausratversicherung, Gebäudeversicherung und Rechtsschutzversicherung zu vereinbaren?

Mit einer Selbstbeteiligung von € 100, € 250 oder auch € 500 im Schadenfall wird jeder Verbraucher leben können, ohne dass seine Haushaltskasse gleich gesprengt wird.

Sie müssen es zugeben: Besser eine Rechtsschutzversicherung mit einer Selbstbeteiligung von € 500 als gar keine Rechtsschutzversicherung und in einem Schadenfall auf einen durchaus Erfolg versprechenden Prozess verzichten zu müssen, nur weil das Prozessrisiko einfach zu hoch geworden ist.

Die Reihe der Beispiele lässt sich beliebig fortsetzen.

Unter Umständen kann aus der Beitragsersparnis in einer Gebäudeversicherung eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von mehreren hunderttausend Euro bezahlt werden.

Ihre vier oder vielleicht auch fünf Versicherungsvertreter, die Sie nach der Statistik haben werden, werden Ihnen wahrscheinlich von Verträgen mit Selbstbeteiligungen abraten, weil sie mehr an ihre Provisionen als an die strapazierten Geldbeutel ihrer Kunden denken.

Sie können es ihnen auch nicht verdenken.

Beiträge und Provisionen bilden nun mal eine untrennbare Einheit. Weniger Beitrag bedeutet für die Policenverkäufer der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen weniger Provision, und auf diese Provisionen sind sie nun mal angewiesen.

Wer den ganzen Kuchen nicht bekommen kann, muss versuchen, wenigstens ein möglichst großes Stück zu ergattern.

Die Lösung muss also anders aussehen.

Nur, wenn Sie alle Ihre Versicherungsverträge in die Hand eines einzigen, unabhängigen Versicherungsmaklers legen, können Sie sicher sein, dass Sie für Ihr sauer verdientes Geld auch wirklich eine möglichst hohe Versicherungsleistung bekommen, denn dann ist es für ihn vollkommen gleichgültig, wie er den Kuchen aufteilt.

Eigentlich logisch. Oder?

Natürlich könnte man das Ergebnis auch anders auslegen. Wer bereit ist, in verschiedenen Versicherungsbereichen angemessene Selbstbeteiligungen zu akzeptieren, erhält zusätzlichen Versicherungsschutz – unter Umständen sogar zum Nulltarif – wenn keine oder nur geringe Versicherungsleistungen anfallen.

In der privaten Krankenvollversicherung können sogar Selbstbeteiligungen von mehreren tausend Euro zu interessanten Er-

gebnissen für die Versicherten führen, die bereits Albträume bei den betroffenen Vorständen auslösen.

Sehen Sie es doch bitte einmal ganz nüchtern!

Warum sollte ein Versicherungsvertreter, der vielleicht auch noch unter Produktionsdruck steht, Ihnen zu einer Krankenvollversicherung mit einer hohen Selbstbeteiligung raten, wenn er mit diesem objektiv richtigen Rat nicht nur Ihren Beitrag, sondern auch seine Provision halbiert. Der gute Rat käme ihm teuer zu stehen und kann ihn unter Umständen mehrere tausend Euro kosten.

Wenn die jährliche Beitragsersparnis höher als die jährliche Selbstbeteiligung wird, dürfte die Entscheidung einem kostenbewussten Verbraucher, der auch noch mit Geld umgehen kann, nicht weiter schwer fallen.

Gerade in der Privaten Krankenvollversicherung kann es auch zu einem späteren Zeitpunkt noch durchaus sinnvoll sein, in Tarife mit hohen Selbstbeteiligungen zu wechseln. Die Versicherer sehen das zwar nicht gern, sind aber vom Gesetzgeber ausdrücklich gezwungen, solche Tarifwechsel zu akzeptieren.

Rückblende

Ich arbeitete inzwischen seit mehr als 40 Jahren in der Versicherungswirtschaft, und ich muss leider zugeben, dass ich mich für das, was ich tagtäglich erlebe, immer häufiger schämen muss.

Ich muss mich schämen, wenn ich sehe, mit welcher Selbstverständlichkeit viele Gesellschaften und deren Vertreter mit ihren Kunden – oder auch mit dem Verbraucher schlechthin – umgehen.

Kein Wunder!

Wenn Menschen unter Druck gesetzt werden, weil sie Ziele und Vorgaben zu erfüllen haben, oder bereits um ihr Überleben kämpfen, werden sie irgendwann alle Regeln vergessen und zusammen mit dem Gewissen über Bord werfen.

Dann gibt es nur noch die eine Regel, dass es keine Regeln gibt.

Es ist ein Spiel ohne Regeln, in dem nur der Stärkere gewinnen kann.

Die gesetzten Ziele sind ohnehin mit ehrlicher Arbeit nicht mehr zu erreichen.

So ist es nicht weiter verwunderlich, wenn die Mitarbeiter bisweilen in die große Trickkiste greifen, um doch noch zu brauchbaren Ergebnissen zu kommen und Verträge zu schreiben, die besser nie geschrieben würden.

Es ist ein offenes Geheimnis, dass die meisten Gesellschaften zurzeit kaum in der Lage sind, ihre selbst gesetzten Marken auch nur halbwegs zu erreichen.

Auch in den Führungsebenen macht sich eine wachsende Panik breit. Auch diese Herren sind mit ihrem Einkommen produktionsabhängig und stehen daher unter einem enormen Druck, weil sie Angst um ihre Stühle haben müssen.

Wer seine Zahlen nicht schafft, hat eben Pech gehabt und fliegt. Selbst Vorstände sitzen auf unbequemen Schleudersitzen und wissen nicht, wie lange sie sich dort halten können.

Der eine oder andere von ihnen gibt – wenn auch nur hinter der vorgehaltenen Hand und unter vier Augen – inzwischen offen zu, dass die gesetzten Ziele mit ehrlicher Arbeit nicht zu erreichen sind.

Aber auch diese Zeche zahlt wie immer der Verbraucher.

Und natürlich auch Sie.

Wer denn sonst?

Wenn man selbst unter starkem Druck steht, dann ist man mit einem Mal nicht mehr ganz so zimperlich. Wenn es darum geht, Verträge eines Wettbewerbers auch dann noch zu kündigen, wenn diese Kündigung mit herben Verlusten für den Kunden verbunden ist, wird man es tun.

Wen interessiert schon der Kunde?

Der Kunde steht zwar im Mittelpunkt der Arbeit, damit aber auch jedem im Wege.

Nur die eigene Produktion sichert das Überleben.

In diesem Spiel ohne Regeln gibt es zurzeit nur einen Gewinner, der von vorneherein immer feststeht.

Wie heißt es doch? Die Bank gewinnt immer.

Oder der Versicherer. Der Verbraucher bleibt auf der Strecke.

Er hat nicht einmal die Spur einer Chance. Daran werden weder die EU-Richtlinie noch das neue Versicherungsvertragsgesetz etwas ändern.

Das Beratungsprotokoll und die Pflicht zum Aushändigen der vollständigen Versicherungsbedingungen vor dem Abschluss eines Versicherungsvertrages mögen ein gut gemeinter Versuch sein. Aber sie sind aber völlig untauglich, den Verbraucher zu mehr Eigenverantwortlichkeit zu erziehen und vor ihren hungrigen Vertretern zu schützen.

Der Versuch wird scheitern, denn er ist weltfremd und fern jeder Praxis. Kein Verbraucher wird bereit sein, Versicherungsbedingungen im Umfang von hundert oder sogar mehr Seiten zu lesen, geschweige denn den Inhalt zu verstehen. Der Kunde wird also auch vor Vertragsabschluss nicht lesen, was er nach einem Vertragsabschluss ohnehin noch nie gelesen hat.

Um den Bedarf der Assekuranz an Beratungsprotokollen und Bedingungen decken zu können, werden wir ganze Wälder abholzen und zu Papier verarbeiten müssen, ohne damit auch nur den geringsten Erfolg zu haben.

Die meisten Kunden werden, schon um ihre Ruhe zu haben, den Empfang der in der Regel umfangreichen Unterlagen sicherlich quittieren. Dann werden sie die Unterlagen – schon aus Platzmangel - in den nächsten Papierkorb werfen, weil sie sie ohnehin aufgrund ihrer Komplexität nicht verstanden hätten.

Vorsicht, Falle

Beim Abschluss einer Lebens- oder Krankenversicherung geht es in der Regel für den Vertreter um Geld. Unter Umständen sogar um viel Geld. Und Geld verdirbt bekanntlich den Charakter.

Der Vertreter wird also alles daran setzen, dass der von Ihnen gewünschte Versicherungsschutz auch wirklich zustande kommt, denn sonst kann er seine Provision vergessen.

Der Vertreter, der Ihnen unter falschen Voraussetzungen zu einer Versicherungspolice verhilft, ist mit Sicherheit nicht Ihr Freund und meint es auch nicht gut mit Ihnen.

Im Gegenteil!

Er ist schlicht und ergreifend ein ganz gewöhnlicher Betrüger, der nur an seine Provision und nicht an Sie denkt. Ihm ist es völlig gleichgültig, ob sich der Versicherer im Schadenfall auf eine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht berufen kann und damit von jeder Leistung frei wird. Dann hätten Sie unter Umständen schon viele Jahre treu und brav Ihre Beiträge bezahlt und hätten trotzdem keinen Anspruch auf Leistung.

Allein schon der Vorschlag eines Vertreters, Dinge im Antrag einfach zu verschweigen oder Fragen zu verneinen, sollte für Sie Grund genug sein, den sauberen Herren in das dazu bestimmte Körperteil zu treten, ihn mitsamt seiner Tasche aus der Haustür zu werfen und alle weiteren Verträge, die Sie bei ihm abgeschlossen haben, fristlos zu kündigen.

Sie können ihm nicht vertrauen, und er wird jede sich bietenden Gelegenheit nützen, um Sie zu betrügen.

Eine Versicherung, die auf diesem Wege zustande kommt, ist nicht einmal das Papier wert, auf dem der Versicherungsschein ausgedruckt wurde.

Alle Fragen nach Vorversicherung, Vorschäden oder Vorerkrankungen sind für die Entscheidung des Versicherers, ob er einen Antrag annimmt oder nicht, wichtig. Der Versicherer muss sich auf die Wahrheit und Vollständigkeit Ihrer Angaben, die Sie durch Ihre Unterschrift bestätigen, verlassen können.

Es kann und darf nicht im Ermessen eines Vertreters liegen, darüber zu entscheiden, welche Angaben im Antrag wichtig oder unwichtig sind. Als Antragsteller können Sie sich auch nicht darauf berufen, der Vertreter habe Sie nicht gefragt.

Sie allein sind für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Antworten verantwortlich.

Es ist immer wieder erstaunlich, mit welchem Einfallsreichtum es hungrigen Vertretern gelingt, auch schwerwiegende Krankheiten, die unweigerlich zu einer sofortigen Ablehnung eines Antrags führen würden, zu bagatellisieren und als nicht angabepflichtige Nebensächlichkeit zu deklarieren.

Lassen Sie sich auf nichts ein!

Der Versicherer kann sich auch nach dem neuen Versicherungsvertragsgesetz noch bis zu zehn Jahren auf die vorsätzliche Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht berufen und wird damit leistungsfrei.

Sollten Sie in der Vergangenheit einmal einen solchen Fehler gemacht und „Altlasten“ in Ihrem Versicherungsordner haben, hilft kein Schweigen. Sie sollten das offene Gespräch mit dem Versicherer suchen und eine einvernehmliche Lösung herbeiführen.

Unter Umständen könnte man den Vertretern mildernde Umstände zubilligen und den Grund für das Fehlverhalten in einem unerbittlichen Leistungssystem suchen, das geradezu zum Betrug auffordert.

Wenn von einer einzigen korrekt beantworteten Gesundheitsfrage ein paar tausend Euro Provision einschließlich der Jahresbonifikation abhängen, darf sich keine Gesellschaft, die ihre Mitarbeiter unter einen derartigen Produktionsdruck setzt, wundern, wenn sie betrogen werden.

Wie sollen wir unsere Ziele schaffen, wenn wir nicht betrügen, heißt es schon in der mittleren Führungsebene, die ebenfalls unter Druck steht und Erfolge vorweisen muss. So nimmt man denn billigend in Kauf, wenn entscheidende Daten, sagen wir es vorsichtig, bewusst geschönt werden, damit der Antrag angenommen werden kann.

Für die Versicherungsgesellschaften ist das im Grunde ein Geschäft ohne Risiko. So lange nichts passiert, kassieren sie ihre Beiträge. Im Schadenfall werden sie – völlig legal natürlich – von der Leistung frei, wenn sie sich auf eine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht berufen und sie beweisen können.

Auch so kann man Geld machen und die Bilanzen glänzen lassen.

Der Nasenring

In jedem besseren Lexikon können Sie es nachlesen: Der Nasenring ist ein seit Jahrtausenden eingesetztes Hilfsmittel, um auch ausgewachsene, störrische Rindviecher im Sinne des Wortes leichter an der Nase herumführen und bei der Stange halten zu können.

Der Nasenring wird mit Hilfe einer Nasenzange in die Nasenscheidewand eingesetzt, und verbleibt dort in der Regel ein Leben lang.

Auch bei der Dressur von tollpatschigen Tanzbären, wie sie in manchen Ländern auf Jahrmärkten leider immer noch vorgeführt werden, wird der Nasenring eingesetzt.

Er stößt dort allerdings – übrigens völlig zu Recht – auf heftige Proteste der Tierschützer aus aller Welt, die den Bären ihre Freiheit zurückgeben wollen.

Auch bei der Domestizierung des weniger intelligenten Verbrauchers wird der Nasenring von den großen Versicherungsgesellschaften mit den bekannten Namen gern verwandt, um gutgläubige Kunden leichter über den Tisch und ihr sauer verdientes Geld aus ihren Taschen ziehen zu können.

Die Erfolge, die erreicht werden, sind immer wieder erstaunlich.

Der betroffene Verbraucher sollte allerdings darauf achten, dass nur Nasenringe aus Edelstahl zum Einsatz kommen, um mögliche Wundinfektionen zu vermeiden.

Der Nasenring des **VMV Verband marktorientierter Verbraucher e.V.** erfüllt diese Voraussetzung in hervorragender Weise und wird bereits von einem ständig wachsenden Kreis weniger intelligenter Verbraucher angenommen.

Unsere fortschrittlichen Nasenringe aus Edelstahl sind garantiert rostfrei und bieten enorme Vorteile:

- Wenn Sie sich die Mühe machen und sich diese Ringe selbst anlegen, ermöglichen Sie es den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen, Sie noch leichter an der Nase herum zu führen.
- Gleichzeitig tun Sie etwas für Ihre eigene Sicherheit, denn Sie vermeiden zumindest schmerzhaft Infektionen in der Nasenscheidewand.

Eine ausführliche Gebrauchsanleitung gehört selbstverständlich zu jedem Ring.

Für Verbraucher mit gehobenen Ansprüchen, die auf eine besondere Note wert legen, stehen - gegen ein geringes Entgelt - besonders gestylte Policen - zur Verfügung.

Dem Vernehmen nach haben sich bereits mehrere große Gesellschaften bereit erklärt, den Trägern von rostfreien Nasenringen auf besonderen Antrag hin einen Prämien-Sonderrabatt von 2% zu gewähren.

Falls Sie sich für den Nasenring des VMV entscheiden sollten, vergessen Sie nicht, Ihre Versicherungsgesellschaften unverzüglich vom Erwerb Ihres Nasenrings in Kenntnis zu setzen, denn dieser Rabatt kann nicht rückwirkend gewährt werden!

Nasenringe aus massivem Silber werden übrigens ehrenhalber an Mitarbeiter von Gesellschaften verliehen, die sich durch besonders verbraucher-unfreundliches Verhalten ausgezeichnet haben.

Nasenringe in Gold sind strikt limitiert und den Vorständen der Gesellschaften vorbehalten. Nasenringe aus Gold sind nicht verkäuflich.

Sie werden nur ehrenhalber an Vorstände von Versicherungskonzernen für besondere Verdienste zu Lasten der Verbraucher verliehen.

Vorstände sind – so behaupten zumindest böse Zungen - überwiegend ehrbare Menschen. Sie sind den Niederungen des gemeinen Taschendiebstahls schon lange entwachsen.

Zumindest betrügen sie nicht mehr selbst.

Sie lassen nur noch betrügen.

Oder Sie nehmen es zumindest billigend in Kauf, wenn Verbraucher in ihrem Namen betrogen werden oder der Betrug ihren Unternehmen Vorteile bringt.

Dafür nehmen die hohen Herren für sich das Recht in Anspruch, sich zu entrüsten. Im Zweifelsfall haben sie nie etwas von einem groß angelegten Betrug gewusst.

Vorstände verstehen es ganz ohne Zweifel, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren. Dafür werden sie schließlich bezahlt. Das heißt, sie setzen ihre Mitarbeiter so lange unter Leistungsdruck, bis sie betrügen.

Wenn der Betrug auffällt, opfern sie ihre Mitarbeiter gnadenlos, auch wenn diese im Grunde doch nur nicht ausgesprochene Befehle ausgeführt und somit in ihrem Sinne gehandelt haben.

Genug der Bitterkeit!

Moderne Sklaverei

Was ist eigentlich ein Sklave?

Ich habe einmal im Internet nachgesehen und fand dort eine Definition, die mich nachdenklich machte, und die ich Ihnen nicht vorenthalten möchte, damit Sie selbst Ihre Vergleiche anstellen und Ihre Schlüsse ziehen können.

Sollten Sie Parallelen zu gewissen Organisationsformen feststellen, so sind diese natürlich ungewollt und rein zufällig.

- Als Sklaven bezeichnet man unfreie Menschen ohne eigene Rechte.
- Ein Sklave ist rechtlich von einem anderen Menschen abhängig.
- Ein Sklave kann nicht frei über sein eigenes Leben entscheiden.
- Der Sklave „gehört“ einem anderen Menschen, dem Sklavenhalter, wie eine Ware.

Offiziell abgeschafft wurde die Sklaverei erst im 19. Jahrhundert. Dänemark machte 1792 den Anfang. Aber in Frankreich wurden die Sklaven erst 1848 frei. In Amerika offiziell erst 1865.

Seit der Abschaffung der Sklaverei sind also mehr als 140 Jahre vergangen.

Manche Versicherungsgesellschaften haben ihren Weg bereits gefunden. Sie sind mit der Zeit gegangen und haben ihre Mitarbeiter in die Freiheit entlassen.

Anderen Gesellschaften fällt es immer noch schwer, sich von ihren Sklaven zu trennen, und sie werden wohl noch einige Zeit brauchen, bis sie im 21. Jahrhundert angekommen sind.

Es gibt leider noch immer viel zu viele abhängige Ausschließlichkeitsvertreter, die nicht mehr frei über ihr eigenes Leben entscheiden können.

Zumindest wird den Ausschließlichkeitsvertretern von ihren Gesellschaften das Recht auf ein eigenes Gewissen und auf eine eigene Verantwortlichkeit gegenüber ihren Kunden bewusst vorenthalten.

Es gibt Gesellschaften, so wird gemunkelt, da sehen die Mitarbeiter jeden Morgen erst einmal in die Zeitung, um festzustellen, wem sie gehören. Wenn sie Glück haben, erfahren sie es aus der Zeitung, dass sie gegen einen Milliardenbetrag übernommen wurden und nun für einen anderen Anbieter weiterarbeiten dürfen. Gefragt wird niemand, denn sie gehören zum Inventar.

Sklaven durften schon immer verkauft werden.

Wenn die Vertreter überleben wollen, müssen sie ausschließlich die Produkte verkaufen, die ihnen von den Gesellschaften vorgegeben werden.

Ob der Preis, zu dem sie ihre Waren und Dienstleistungen anbieten, angemessen ist oder nicht, darf den Handelsvertreter nicht interessieren. Er muss sich also etwas einfallen lassen und seine Waren kreativ aufpolieren.

Wie, das bleibt ihm überlassen, und das will man in den Vorstandetagen auch gar nicht wissen.

Er ist darauf angewiesen, möglichst viele weniger intelligente – wenn Sie wollen, sagen Sie, schlecht informierte - Verbraucher zu finden, die ihm seinen aufpolierten Schrott ohne viel zu fragen zu überhöhten Preisen abkaufen.

Ich vermeide bewusst die Aussage, die Ausschließlichkeitsvertreter wären gezwungen, weniger intelligente Verbraucher zu betrügen, denn nach dem Strafgesetzbuch wären die Tatbestandsmerkmale des Betruges mit dem, was sie tun, noch nicht gegeben.

Es ist eine Gratwanderung, und der Grat, auf dem sie sich bewegen, ist verdammt schmal.

Sprechen wir also von einem gefühlten Betrug! Vielleicht auch von dem Hass, den ein Verbraucher empfindet, wenn er versteht, was man mit ihm gemacht hat.

Ob den Vertretern ein ganzes Leben auf der Suche nach schlecht informierten Verbrauchern unbedingt Freude bereitet, wage ich zu bezweifeln.

Ob einem Vertreter - rein rechtlich gesehen – von einer Gesellschaft zugemutet werden kann, ein Leben ohne eigenes Gewissen zu leben oder auch leben zu müssen ohne auf Dauer mit dem Paragraph 1 unseres Grundgesetzes zu kollidieren, mögen die Juristen herausfinden.

Selbst wenn ein Vertreter sich irgendwann aufgrund einer freiwilligen Entscheidung in diese hoffnungslose Situation gebracht hat, dürfte es zweifelhaft sein, ob es rechtens ist, diese „Zwangslage“ auf Dauer aufrechtzuerhalten.

Flüchtige Sklaven wurden in Amerika mit Bluthunden gejagt, und sie hatten, wenn sie denn von den Suchtrupps eingefangen

wurden, heftige Prügel, wenn nicht gar Schlimmeres zu erwarten.

Von den Bluthunden ist man in der Assekuranz – wohl aus Kostengründen – abgekommen, und auch auf das Auspeitschen wird zumindest zurzeit verzichtet. Aber ein Verstoß gegen die Ausschließlichkeitsvereinbarung wird von vielen Gesellschaften noch immer als Hochverrat oder Sakrileg gnadenlos verfolgt.

Ein Ausschließlichkeitsvertreter riskiert noch immer nicht nur Kopf und Kragen, sondern seine ganze Existenz, wenn er im Interesse seines Kunden einen Vertrag, den seine Gesellschaft aus welchen Gründen auch immer nicht zeichnen will, bei einem Wettbewerber unterbringt.

Der Vertreter verliert alles, was er sich unter Umständen in langjähriger Arbeit aufgebaut hat und erhält keinen müden Euro Entschädigung.

Die Gesellschaften erwarten von ihren Vertretern auch dann noch unbedingte Vertragstreue und ein loyales Verhalten verbunden mit dem Verzicht auf Provision, wenn sie selbst nicht in der Lage ein adäquates Angebot vorzulegen.

Für ihr eigenes Handeln aber fühlen sich die Gesellschaften frei und ungebunden. Sie scheuen sich auch nicht an ihrer eigenen Ausschließlichkeitsorganisation vorbei neue Vertriebswege in Form von Tochtergesellschaften oder Direktversicherern zu installieren, die als Konkurrenz zu den eigenen Mitarbeitern tätig werden.

Stellt sich doch die Frage, ob wir – zumindest aus der Sicht der Verbraucher – in der heutigen Zeit überhaupt Ausschließlich-

keitsvertreter benötigen, um das Bedürfnis der Verbraucher an qualifizierter Beratung in Versicherungsfragen zu befriedigen.

Der Ausschließlichkeitsvertreter müsste also seine Existenzberechtigung und seinen Nutzen für die Allgemeinheit in irgendeiner Form nachweisen, und das dürfte ihm schwerfallen.

Objektiv betrachtet braucht ihn niemand.

Bei einer Abstimmung über dieses Thema dürften die Gesellschaften ohnehin keine Stimme haben, denn für sie ist die systematische Ausbeutung schlecht informierter Verbraucher durch einen streng geführten Außendienst seit vielen Jahrzehnten Grundlage ihres Systems und ihrer finanziellen Erfolge.

Qualifizierte Ausschließlichkeitsvertreter, die ihren Beruf als Versicherungskaufleute oder als Versicherungsfachleute von der Pike aufwärts gelernt haben und ihr Handwerk beherrschen, könnten als unabhängige Berater ihre Arbeit im Interesse der Verbraucher sofort fortsetzen.

Mehr noch!

Sie könnten in Zukunft bei ihren Beratungen ihrem eigenen Gewissen folgen und müssten keine Angst mehr vor der Zukunft haben.

Die Lage der Verbraucher würde sich ohne Ausschließlichkeitsvertreter sehr schnell bessern, denn alle Gesellschaften stünden sofort in einem doppelten Wettbewerb untereinander.

Alle Gesellschaften – auch die mit den großen Namen - wären von heute auf morgen gezwungen, sich diesem fairen Wettbewerb zu stellen, den viele Gesellschaften allerdings nicht überleben würden.

Die großen Gesellschaften mit den bekannten Namen müssten nicht nur marktgerechte und wettbewerbsfähige Produkte anbieten, sondern sie müssten sich auch im Umgang mit den Vermittlern völlig neue Umgangsformen aneignen.

- Der Vermittler würde mit einem Mal zum umworbenen Kunden, der dringend benötigt wird, um die Versicherungsprodukte der einen oder anderen Gesellschaft zum Kunden zu bringen.
- Vermittler und Gesellschaften könnten auf gleicher Augenhöhe miteinander verhandeln.
- Niemand könnte mehr versuchen, Leistungen von Menschen zu verlangen, die sich unter Druck setzen lassen.

Das Selbstwertgefühl einiger Vorstände und ihrer Führungsmannschaften wäre natürlich auf eine harte Probe gestellt, denn diese Herren müssten erst einmal umlernen und sich auf einen völlig neuen Führungsstil umstellen.

Aber auch aus den Sklaven wurden auf Dauer erfolgreiche Arbeiter. Vielleicht versuchen sie es ganz einfach einmal.

Für den Verbraucher würde eine Abschaffung der Ausschließlichkeitsorganisationen mit Sicherheit nur Vorteile bringen, denn der Verbraucher würde mit Sicherheit in allen Versicherungsbereichen mehr Versicherungsschutz für sein Geld erhalten und würde dennoch etwas mehr für seine Altersversorgung übrig behalten.

Eine staatliche Regulierung wäre zwar von Nutzen, aber unter Umständen nicht einmal unbedingt notwendig, denn ein gut und fair informierter Verbraucher könnte Vieles alleine regeln.

Zugegeben, ein paar Gesellschaften würden wahrscheinlich auf der Strecke bleiben, weil sie in diesem Wettbewerb nicht mithalten könnten. Aber das wäre – zumindest aus Sicht von kostenbewussten Verbrauchern – mit Sicherheit kein Verlust, der nicht zu verschmerzen wäre.

Auch für den Direktvertrieb könnte es eng werden. Die Verbraucher würden sehr schnell erkennen, dass sie auf eine umfassende Beratung doch nicht verzichten können und sie gerne in Anspruch nehmen.

Die Existenzberechtigung eines zweifelhaften Systems kann nicht allein durch seine Existenz bewiesen werden.

**Ein Weg wird zur Strasse,
wenn ihn viele gehen.
Unrecht wird aber nicht zu Recht,
auch wenn es viele tun.**

Bankenkrise

Auch bei den Banken stehen die Zeichen auf Sturm und die Mitarbeiter unter wachsendem Erfolgsdruck. Sie müssen – ganz gleich wie - Verkaufserfolge nachweisen und Planziele erfüllen, wenn sie bei der nächsten Beförderung eingeplant oder bei der Gehaltserhöhung berücksichtigt werden wollen.

Die seriösen Herren an den Bankschaltern und in den Beratungszimmern sind keineswegs zimperlich. Wenn es darum geht, ihren Kunden Versicherungsleistungen gleich welcher Art aufs Auge zu drücken, fallen alle Hemmungen.

Sie schrecken im persönlichen Kundengespräch unter vier Augen auch nicht davor zurück, ganz offen mit einem Überdenken der Kreditlinie zu drohen, wenn dieser oder jener Versicherungsvertrag nicht zu ihrer Zufriedenheit abgeschlossen würden.

Die vielfältigen Folterutensilien, die der Bankberater bei jeder passender Gelegenheit ausbreiten kann, sind erschreckend, und er versteht es, damit durchaus geschickt umzugehen. Der Kunde ist beeindruckt und unterschreibt unten rechts.

Sie glauben doch nicht ernsthaft, dass Sie über eine Bank besonders günstige Versicherungen kaufen könnten?

Irrtum!

Die Kunden bekommen meist nicht einmal das, was sie brauchen, sondern nur das, was dem Mann am Schalter zum Erreichen seiner Ziele gerade noch gefehlt hat.

Diese Art und Weise, Versicherungsverträge zu akquirieren erfüllt teilweise bereits alle Tatbestandsmerkmale einer Nötigung und wären damit sogar strafbar. Aber, wo kein Kläger, ist bekanntlich auch kein Richter.

Welcher Kunde, der auf das Wohlwollen seines Disponenten und seinen Kontokorrent angewiesen ist, hat den Mut, gegen den Stachel aufzubegehren und konsequent Strafanzeige zu erstatten.

Teilweise wird sogar jungen Unternehmen mutwillig und unverantwortlich Liquidität entzogen, weil die teuren Verträge, die ihnen aufgezwungen werden, ihr Budget zur Unzeit belasten.

Aber das interessiert den Mann am Schalter offenbar sehr wenig.

Im Gegenteil!

Er wird es immer und immer wieder versuchen, so lange niemand den Mut hat, ihm das Handwerk zu legen.

In Verbindung mit einer Baufinanzierung aber kassieren die Banken teilweise so richtig ab.

Die Banker geben im vertrauten Kreis ganz offen zu, dass sie mit den geringen Margen, die eine Baufinanzierung bringt, nicht leben können, und dass sie sich deshalb anderweitig finanzieren müssten.

Denn das würde von ihnen erwartet.

Bestehende Lebensversicherungen aber könnten – eine korrekte und ehrliche Beratung durch einen Fachmann vorausgesetzt – sehr sinnvoll zur Risikoabsicherung und auch als Tilgungsinstrument in eine Baufinanzierung eingesetzt werden.

Sogar ein bereits vorhandener Rückkaufswert könnte, wenn man nur wollte, als Eigenkapital in Ansatz gebracht werden. Damit würde die ganze Finanzierung in einem völlig anderen Licht erscheinen.

Aber, dann würde der Bank ja die Provision aus der Lebensversicherung fehlen?

Richtig! Völlig richtig!

Deshalb haben die Finanzierungsstrategen auch keinerlei Hemmungen. Sie machen, bestehende Lebensversicherungen – selbst wenn sie schon einige Jahre bestanden haben, einfach „platt“, um neue, provisionsträchtige Verträge für die Bank abschließen zu können.

Der Kunde, der sich darauf einlässt, verliert unter Umständen ein Vermögen. Aber wen interessiert das schon, wenn bei der Bank die Kasse stimmt?

Es gehört in meinen Augen schon erhebliche kriminelle Energie dazu, Kunden so gekonnt aufs Kreuz zu legen. Aber im Sinne der Paragraphen des Strafgesetzbuches liegt keine strafbare Handlung vor.

Das gesunde Volksempfinden interessiert niemanden.

Der Erfolg kann also gefeiert werden.

La banque gagne tousjours.

Die Bank gewinnt immer. Das gilt leider nicht nur für die Spielbanken.

Den Versicherer interessiert es ohnehin nicht, woher er seine Anträge bekommt.

Offene Fragen

Sie werden mir jetzt sicherlich ein paar Fragen stellen.

Sie werden wissen wollen, was Sie - oder auch der Verbraucher schlechthin - tun können, um

- das bestehende System der einseitigen Ausbeutung der Schwachen durch die Starken in irgendeiner Weise zu verändern und
- damit den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen einen dicken roten Strich durch die Rechnung zu machen.

Sie erwarten von mir eine Antwort, und ich verspreche Ihnen, Sie werden von mir eine ehrliche Antwort bekommen.

Ob Ihnen die Antworten gefallen oder nicht, kann mir völlig gleichgültig sein. Es wird ohnehin eine Menge Leute geben, denen meine Vorschläge überhaupt nicht gefallen werden.

Raten Sie mal, wer das wohl sein könnte!

Was Sie als kostenbewusster Verbraucher aus meinen Vorschlägen machen, weiß ich nicht, und ich werde es wahrscheinlich auch nie erfahren, denn das liegt einzig und allein bei Ihnen.

Ich muss es wohl auch nicht unbedingt wissen, denn ich bin in der glücklichen Lage, dass ich Ihnen nichts verkaufen muss. Ich werfe nur einen Stein ins Wasser und kann dann in aller Ruhe zusehen, wie sich die Wellen an der Oberfläche ausbreiten.

Schließlich ist es Ihr Geld, und Sie können damit machen, was Sie wollen. Sie können auch noch das Fenster bestimmen, aus dem Sie es werfen wollen

Ich habe für Sie ein Dutzend einfacher und einprägsamer Regeln zusammengestellt, die Sie – wahrscheinlich zum Ärger einiger Versicherungsgesellschaften - ohne großen Aufwand auch sofort umsetzen können.

Ich verspreche Ihnen, Sie werden aus dem Staunen nicht mehr herauskommen. Wenn Sie feststellen, wie viel Geld Sie in den nächsten Jahren sparen werden, wenn Sie meine Ratschläge beherzigen und möglichst bald umsetzen, werden Sie bestimmt große Augen machen.

Ärgern Sie sich nicht, wenn Sie in den nächsten Tagen feststellen sollten, dass Sie in den vergangenen Jahre Fehler gemacht haben, weil Ihre Gutgläubigkeit vielleicht sogar von guten Freunden ausgenützt wurde, denen Sie blind vertraut haben!

Sie können die Vergangenheit ohnehin nicht mehr ändern!

Nur die Zukunft. Und die gehört sowieso Ihnen, wenn Sie sie richtig gestalten.

Ich habe durchaus Verständnis, wenn Sie vor Wut am liebsten in die Tischkante beißen wollen, wenn Sie feststellen, wie viel Geld Sie in den letzten Jahren für nichts und wieder nichts verschenkt haben.

Tun Sie es ruhig, wenn Sie glauben, dass es Sie entspannt! Aber kündigen Sie zuerst einmal Ihre teuren Verträge!

Beißen können Sie dann immer noch.

Die Erfahrung zeigt, dass viele Verbraucher leider immer noch Hemmungen haben. Sie scheuen sich, ihre alten Verträge, die sie vielleicht einmal bei einem Freund abgeschlossen haben, zu kündigen.

Sie schämen sich insgeheim noch immer, offen zuzugeben, dass auch sie in der heutigen Zeit mit ihrem Geld rechnen müssen.

Wenn Sie mit Ihrem Geld über die Runden kommen wollen, und für die alten Tage doch noch etwas übrig bleiben soll, werden Sie wohl oder übel ein paar Eier zerschlagen müssen, um ein Omelette zu bekommen.

Viele Verbraucher wollen ihr Gesicht nicht verlieren. Sie sind noch immer viel zu stolz, eine finanzielle Schwäche offen zuzugeben. Sie scheuen sich vielleicht sogar, offen darüber zu reden und vielleicht gemeinsam mit einem Profi, der den Markt kennt, nach Lösungen zu suchen.

Lieber verschenken sie im Laufe der Jahre hunderttausend Euro – vielleicht auch mehr – als einen solchen, in ihren Augen erniedrigenden Umstand offen zuzugeben.

Generationen von Versicherungsvertretern leben von dieser unterschweligen Ansprache von Hemmungen. Hunderttausende wurden systematisch darauf gedrillt, in ihren Verkaufsgesprächen zweifelhafte Emotionen bei ihren Kunden zu wecken, um ihre eigenen Ziele besser erreichen zu können.

Wenn Sie sich einmal entschlossen haben, Ihre alten teuren Versicherungsverträge zu kündigen und zu einem anderen preiswerteren Anbieter zu wechseln, sollten Sie die Umsetzung Ihres Entschlusses nicht mehr auf die lange Bank schieben.

Sonst wird der nächste Kündigungstermin doch wieder vergessen, und Sie bezahlen ein weiteres Jahr die überhöhten Beiträge!

Nutzen Sie jede Gelegenheit, um zum Beispiel einen teuren Haftpflichtvertrag auch vor der Zeit los zu werden.

Eine Beitragserhöhung von nur 5 Prozent reicht völlig aus, um den Vertrag form- und fristgerecht zu kündigen, zu einem preiswerten Anbieter zu wechseln und unter Umständen in Zukunft bei besseren Leistungen weniger als die Hälfte zu bezahlen.

Einfacher ist es natürlich, wenn Sie einen erfahrenen Versicherungsmakler mit der Abwicklung beauftragen. Der ist den korrekten Umgang mit den Gesellschaften gewohnt und kann das Vorhaben für Sie professionell abwickeln. Für eine formvollendete Kündigung muss er nur ein paar Textbausteine am Bildschirm aufrufen und zusammenfügen.

Haben Sie keine Hemmungen!

Ein unliebsamer Versicherungsvertrag kann nach einem Schaden, für den der Versicherer aufkommen musste, auch von Ihnen innerhalb einer Frist von 14 Tagen zum Ablauf des Versicherungsjahres gekündigt werden.

Sie müssen wegen einer Kündigung nach einer Schadenregulierung auch kein schlechtes Gewissen haben. Die Gesellschaft hat im Grunde nicht mehr getan, als ihren Teil an der Vereinbarung erfüllt.

Die Versicherungsgesellschaft hat lediglich bedingungsgemäß das einmal gegebene Leistungsversprechen, das sie unter Umständen schon vor langer Zeit gegeben hat, eingelöst.

Im Übrigen haben die Gesellschaften das gleiche Recht. Und sie werden von diesem Recht mit Sicherheit auch kompromisslos Gebrauch machen, wenn sie der Meinung sind, dass Ihre Schadenquote nicht mehr stimmt oder Ihr Risiko nicht mehr in das allgemeine Konzept passt.

Die moderne Technik macht es möglich. Jeder einzelne Versicherungsvertrag – also auch Ihre Haftpflichtversicherung oder Ihre Hausratversicherung - kann von der Gesellschaft genau überwacht werden.

Wenn der Schadenverlauf irgendwann nicht mehr stimmt oder die Schadenhäufigkeit in den letzten 5 Jahren aus dem Rahmen fällt, kommt mit Sicherheit entweder die Sanierung oder auch das endgültige Aus.

Dann interessiert es niemanden, wie viele Jahre der Vertrag schadenfrei bestanden hat

Das Dreckige Dutzend

Regel 1

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

Warum wollen Sie es dann unbedingt tun?

Regel 2

Alle Ihre Versicherungsverträge gehören ohne Ausnahme in die Hand eines einzigen, möglichst unabhängigen Versicherungsvermittlers, der dann auch die volle Verantwortung für eine optimale Gestaltung Ihres Versicherungsschutzes übernehmen kann.

Geben Sie Ihrem Versicherungsmakler aber auch die Möglichkeit, kostendeckend zu arbeiten.

Nur dann haben Sie gute Aussichten, von ihm richtig beraten zu werden, und Sie haben auch eine gute Chance, sich preisgünstig zu versichern.

Regel 3

Machen Sie eine Bestandsaufnahme!

Bevor Sie weitergehen, müssen Sie wissen, wo Sie stehen.

Lassen Sie Ihre Versicherungsunterlagen durch einen wirklich unabhängigen Fachmann überprüfen!

Sie können für diese Aufgabe keinen Amateur, sondern nur einen echten, erfahrenen Versicherungsprofi gebrauchen, der auch wirklich weiß, wovon er redet.

Er wird Ihnen sagen, wo Sie Geld sparen oder was Sie in Zukunft besser machen können.

Regel 4

Nichts gegen Ihre Fähigkeiten.

Machen Sie bitte nicht den Versuch, diese schwierigen Fragen selbst zu klären, denn an dieser Aufgabe würden Sie unweigerlich scheitern!

Eine brauchbare Lösung werden Sie ohnehin nicht im Internet finden, denn Sie erhalten dort immer nur Antworten auf Fragen, die Sie selbst gestellt haben.

Regel 5

Versuchen Sie immer, ein möglichst weites Sicherheitsnetz für sich selbst und auch für Ihre Familie zu spannen!

Beginnen Sie mit der Absicherung der wirklich existenzgefährdenden Risiken, die in Ihrer Lebensplanung die größten Schäden anrichten können!

Regel 6

Meiden Sie die Direktversicherungen!

Auch diese Gesellschaften kochen nur mit Wasser.

Wenn es darauf ankommt, brauchen Sie keine anonyme Stimme am Telefon. Dann brauchen Sie einen wirklich unabhängigen Fachmann, der sein Handwerk versteht, die einschlägigen Versicherungsbedingungen kennt und aufgrund seiner Stellung Ihre Interessen auch gegenüber den Gesellschaften wirklich wahrnehmen kann.

Sie können nicht erwarten, dass er Ihnen aus reiner Menschenfreundlichkeit hilft. Also schenken Sie ihm nicht nur Ihr Vertrauen, sondern geben Sie alle Ihre Versicherungsverträge in seine Hand!

Regel 7

Nur ein Versicherungsmakler ist wirklich unabhängig, denn er ist vertraglich an keine Gesellschaft gebunden und hat keine Leistungsvorgaben zu erfüllen. Er kennt den Markt und seine günstigen Angebote. Er wird mit Ihnen gemeinsam Ihr maßgeschneidertes Konzept zusammenstellen.

Deshalb wird ein Versicherungsmakler Sie auf jeden Fall besser beraten können, als der Ausschließlichkeitsvertreter irgendeiner großen Gesellschaft, der Ihnen seinen teuren, aufpolierten Schrott um jeden Preis verkaufen muss.

Regel 8

Schließen Sie grundsätzlich keine mehrjährigen Versicherungsverträge ab! Kein Versicherungsmakler, der etwas auf sich hält, wird Ihnen solche Verträge anbieten. Jeder Versicherungsvertrag verlängert sich ohnehin ganz automatisch jeweils um ein weiteres Jahr, wenn er nicht vorher fristgemäß gekündigt wird. Dazu bedarf es auch keinen besonderen Antrag.

Keine Gesellschaft, die gute Leistungen erbringt, hat es nötig, ihre Kunden durch langfristige Verträge zu binden oder gar zu knebeln, nur um sie in ihrer Entscheidungsfreiheit zu behindern.

Regel 9

Schließen Sie auf jeden Fall eine Rechtsschutzversicherung ab!

Nur eine umfassende Rechtsschutzversicherung gibt Ihnen die Sicherheit, sich gegenüber den anderen Gesellschaften durchzusetzen und diese notfalls auch vor Gericht zur Einhaltung ihrer Versicherungsverträge – auch wenn es um hohe Streitwerte geht - zu zwingen.

Ohne eine Rechtsschutzversicherung haben Sie als Verbraucher gegen die Macht der Konzerne keine reelle Chance. Sie könnten sich bei höheren Streitwerten nicht durchzusetzen, und diese Summen sind schneller erreicht, als Sie glauben.

Regel 10

Haben Sie keine Hemmungen, bestehende Versicherungsverträge fristgemäß zu kündigen und – wenn es sich lohnt – auch bestehende Verbindungen über Bord zu werfen!

In diesem Spiel ohne Regeln gibt es für Sie keinen Grund, Gefühle zu zeigen und sich an irgendwelche verstaubten Grundsätze zu halten.

Regel 11

Unterschreiben Sie in einem Schadenfall keine voreiligen Abfindungserklärungen!

Bevor Sie nicht genau wissen, dass alle Ihre Forderungen erfüllt sind und keine Spätfolgen mehr eintreten können, sollten Sie sich mit Ihrer Unterschrift sehr viel Zeit lassen.

Im Zweifelsfall ziehen Sie einen Fachanwalt für Versicherungsrecht oder auch Ihren Versicherungsmakler zu Rate.

Vorsicht!

Von einem Ausschließlichkeitsvertreter können Sie keinen objektiven Rat erwarten, denn er hat immer die Interessen seines Unternehmens zu vertreten.

Regel 12

Wenn Sie dieses Spiel ohne Regeln gewinnen wollen, dann sollten Sie in Zukunft allen Versicherungsfragen grundsätzlich nur noch mit dem Kopf und nicht mehr mit dem Bauch entscheiden!

Kleiner Wegweiser

Nur die wenigsten Verbraucher werden in der Lage sein, ihr Versicherungskonzept von Anfang an so umfassend zu planen, dass keine Wünsche und keine Lücken mehr offen bleiben.

Wahrscheinlich werden auch Sie eine gewisse Zeit brauchen, um ein möglichst umfassendes Versicherungsnetz zu spannen, das Sie und Ihre Familie vor einem jähen Fall bewahren kann.

Ein großes Netz mit weiten Maschen gibt Ihnen mehr Sicherheit, als ein kleines Netz mit engen Maschen, das Sie nicht auffangen kann, wenn Sie dran vorbei ins Leere stürzen.

Der kleine Wegweiser soll Ihnen helfen, die gesteckten Ziele möglichst schnell zu erreichen, denn für Ihr sauer verdientes Geld sollten Sie von allen Versicherungen einen optimalen Versicherungsschutz und möglichst hohe Gegenleistungen erwarten können.

So wird Ihnen also nicht anderes übrig bleiben, als die Sache langsam anzugehen und sich eine mehr oder weniger lange Prioritätenliste zu erstellen.

Auf den folgenden Seiten habe ich einen kleinen Wegweiser für sie zusammengestellt, an dem Sie sich erst einmal orientieren können.

Wenn Sie den vorgeschlagenen Weg gehen und auch noch die 12 Regeln beachten, können sie eigentlich nicht mehr viel falsch machen.

Der Weg ist das Ziel.

Richtig versichern ist eine Frage der Intelligenz. Mit viel Geld im Rücken kann sich schließlich jeder versichern.

Mit wenig Geld ein sicherndes Netz aufzuspannen ist schon viel schwerer und erfordert unter Umständen auch ein paar Stunden harter Arbeit.

Nein, ich werde auch jetzt keine Namen von Gesellschaften nennen. Ich werde auch keine Empfehlungen aussprechen, denn ich möchte Sie nicht um Ihr Erfolgserlebnis bringen. Sie sollen selbst herausfinden, was für Sie sinnvoll und für Ihre Brieftasche machbar ist.

Zudem werden Sie mit Sicherheit einen unabhängigen Fachmann finden, der Ihnen hilft, auf der Grundlage meiner Regeln und Ratschläge mit Ihnen gemeinsam Ihr sicherndes Netz weit genug auszuspannen.

Haftpflichtversicherung

Das Bürgerliche Gesetzbuch verpflichtet Sie – wie jeden anderen Bürger auch – für jeden Schaden, den Sie irgendjemandem schuldhaft zufügen, in unbegrenzter Höhe Schadenersatz zu leisten. Sie müssen haften.

Im Paragraphen 823 des BGB können Sie es nachlesen.

Ein kurzer Augenblick der Unaufmerksamkeit oder ein kleines menschlichen Fehlverhalten können also völlig ausreichen, um den Verursacher ein Leben lang zur Kasse zu bitten.

Aufgabe einer jeden Haftpflichtversicherung ist es, den Versicherten von allen Ansprüchen freizustellen. So steht es auch in den Bedingungen.

Sie tut dieses, indem sie berechnete Ansprüche befriedigt und unberechtigte Ansprüche abwehrt. Insoweit spricht man auch von einer Rechtsschutzfunktion der Haftpflichtversicherung, die aber keineswegs eine Rechtsschutzversicherung ersetzen kann.

Über die unbedingte Notwendigkeit einer Privaten Haftpflichtversicherung mit ausreichenden Deckungssummen und den entsprechenden Ergänzungen für alle anderen Lebensbereiche wird also kein auch nur halbwegs intelligenter und verantwortungsbewusster Mensch ernsthaft diskutieren wollen.

Im Grunde genommen sollte man eine Private Haftpflichtversicherung für jeden Bürger zu einer Pflichtversicherung ähnlich der Kraftfahrtversicherung machen, dann könnte viel Ärger und menschliches Leid vermieden werden.

Für diese sinnvolle – wenn vielleicht auch etwas unpopuläre - Entscheidung fehlt dem Gesetzgeber leider noch immer der Mut.

Aber auch ohne gesetzlichen Zwang könnte sich jeder Bürger eine Private Haftpflichtversicherung leisten, wenn er sich für einen preiswerten Anbieter entscheiden würde.

Beitragsunterschiede von teilweise mehreren hundert Prozent zwischen den Beiträgen preiswerter Anbieter und ihren teuren Wettbewerbern, die glauben, sich im Bereich der Haftpflichtversicherung unbedingt eine goldene Nase verdienen zu müssen, sind einfach unanständig.

Aber sie machen es vielen Verbrauchern schwer, ein vernünftiges Angebot zu finden, das sie auch bezahlen können.

Sie erinnern sich?

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind unsozial und nicht mehr zeitgemäß. Sie hindern unter Umständen einen verantwortungsbewussten Normalverdiener sogar daran, für sich und seine Familie so vorzusorgen, wie es bei einer vernünftigen Beitragskalkulation durchaus möglich wäre.

Auf jeden Fall gehört die Private Haftpflichtversicherung – selbstverständlich mit ihren sinnvollen Ergänzungen - auf Platz 1 der Prioritätenliste eines jeden verantwortungsbewussten Verbrauchers, der für alles, was er im Leben anrichtet, auch gerade stehen will. Er hat auch kein Interesse daran, unter Umständen ein Leben lang für einen Fehler eines unbedachten Augenblicks bezahlen zu müssen.

Natürlich wird es immer Menschen ohne jedes Verantwortungsbewusstsein geben, die sich auch noch rühmen, dass bei ihnen in einem Schadenfall ohnehin nichts zu holen sei.

Wozu also auch noch Geld für eine Private Haftpflichtversicherung ausgeben?

Aber mit denen werden Sie sich ja wohl kaum auf eine Stufe stellen wollen.

Die Rechtsschutzversicherung

Auf Platz 2 Ihrer Hitliste gehört auf jeden Fall eine möglichst umfassende Rechtsschutzversicherung.

Auch wenn viele Vertreter das völlig anders sehen, und Ihnen als Erstes eine Lebensversicherung verkaufen wollen, bleiben Sie bei Ihrer Entscheidung.

Es wird zwar immer behauptet, dass wir in Deutschland in einem Rechtsstaat leben, in dem jeder bekommt, was ihm zusteht.

Gleichwohl sagt die Erfahrung, dass nicht immer der Recht bekommt, der Recht hat, sondern nur der Recht hat, der auch Recht bekommt.

Hinzu kommt, dass der Weg zum Recht – oder zumindest zu einem Urteil, das nicht immer Recht sein muss – sehr steinig und mit einer Menge Kosten verbunden sein kann.

Gerade, wenn es um höhere Streitwerte geht, können die Kosten eines Gerichtsverfahren sehr schnell eine Größenordnung im 5- und 6-stelligen Bereich erreichen, die dann aus der normalen Haushaltskasse eines Durchschnittsverdieners nicht mehr beglichen werden können.

Dann macht es nicht unbedingt Vergnügen, eine Faust in der Tasche zu machen und auf einen im Grunde aussichtreichen Prozess verzichten zu müssen, weil das Prozessrisiko einfach zu hoch ist.

Auch die Sach-, Haftpflicht-, Lebens- und Krankenversicherer wissen das nur zu gut. Mancher Anspruchsteller musste aus

Kostengründen schon auf berechtigte Leistungen verzichten, die er mit einer Rechtsschutzversicherung im Rücken vor Gericht leicht hätte durchsetzen können.

Denken Sie nur an den Leistungsbereich der Lebens- Kranken-, Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung! Auch da kommen Streitwerte von ein paar hunderttausend Euro sehr schnell zusammen.

Gleichwohl sind viele Verbraucher nach wie vor leichtsinnig und unbelehrbar.

Sie spielen auf eigenes Risiko, vielleicht auch deshalb, weil sich noch niemand die Mühe gemacht hat, sie über den Leistungsumfang einer Rechtsschutzversicherung umfassend aufzuklären.

Manche Menschen werden nur aus Erfahrung klug, und eine fehlende Rechtsschutzversicherung kann sehr teuer werden.

Dabei muss auch eine umfassende Rechtsschutzversicherung nicht einmal teuer sein. Wenn Sie sich auf die wirklich wesentlichen Bereiche beschränken und sich für eine angemessene Selbstbeteiligung entscheiden, sind die Beiträge durchaus günstig.

Mit einer angemessenen Selbstbeteiligung, die bei höheren Streitwerten ohnehin nicht weiter ins Gewicht fällt, lassen sich die Beiträge auf ein vernünftiges Maß senken. Aber Sie sind – wenn es mal wieder um alles oder nichts geht, dann wenigstens immer auf der sicheren Seite.

Sie können jeden Prozess – notfalls auch bis zum Bundesgerichtshof – durchstehen.

Vor dem Gesetz sind alle Menschen gleich.

Hört sich fürchterlich gut an.

Stimmt aber nicht.

Oder nur zum Teil.

Manche Menschen sind eben etwas gleicher oder sie haben das Geld, um für ihr Recht zu kämpfen.

Oder, sie waren klug genug, frühzeitig eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen.

Die Sterbegeldversicherung

Auf den dritten Platz Ihrer Prioritätenliste sollte Sie eine Versicherung setzen, die irgendwann wohl jeder von uns – der eine früher, der andere später – in Anspruch nehmen wird.

Richtig, es ist eine Sterbegeldversicherung.

Vielen Menschen fällt es ganz offensichtlich sehr schwer, die Endlichkeit ihres eigenen Seins zu begreifen und sie – als unabänderlich - in ihre Lebensplanung mit einzubeziehen.

Sie lehnen es strikt ab, auch nur einen Gedanken an eine immerhin doch mögliche vorzeitige Abreise zu verschwenden. Diese Optimisten leben heute, und, sie haben natürlich – wie könnte es anders sein - noch alle Zeit dieser Welt vor sich.

Wie steht es mit Ihnen?

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wer eines Tages – wenn Sie einmal gehen müssen - die Scherben wegräumen wird, die auch Sie unweigerlich hinterlassen werden, und Ihre Reste – ökologisch einwandfrei – entsorgt?

Wer eine längere Reise plant, weiß, dass er sich rechtzeitig um die Reisekosten kümmern muss.

Erlauben Sie mir eine vielleicht etwas unbequeme Frage?

Wer soll Ihrer Meinung nach die Kosten für Ihre letzte Reise übernehmen?

Heute vielleicht noch Ihre Eltern? Später dann Ihre Kinder?
Oder gar Ihre Enkel?

Irgendjemand wird irgendwann dafür aufkommen müssen.

Na also!

Lassen Sie uns vernünftig reden, auch wenn Ihnen das Thema vielleicht ganz und gar nicht gefällt!

Eine Sterbegeldversicherung gehört nun mal in jeden gut geführten Versicherungsordner. Auch wenn es eine Menge Leute gibt, die da ganz anderer Meinung sind, sollten Sie diese Aussage akzeptieren.

Für andere Menschen ist eine Sterbegeldversicherung wiederum eine Frage der Ehre. Sie wollen über ihren letzten Weg selbst bestimmen und möchten nie irgendjemandem zur Last fallen.

Eine Sterbegeldpolice sollte aus vielen Gründen grundsätzlich als eigenständiger Versicherungsvertrag, also losgelöst von allen anderen Versicherungen, geführt werden.

Eine Sterbegeldversicherung kostet, besonders, wenn sie in jungen Jahren abgeschlossen wird, wirklich nur ein paar Euro im Monat.

Im Alter wird es dann von Jahr zu Jahr natürlich etwas teurer. Der Beitrag aber ist in der Regel – wenn man ein Ziel vor Augen hat - immer noch erschwinglich.

Diesen geringen Betrag werden Sie voraussichtlich immer aufbringen. Auch wenn der Wind auch einmal aus einer anderen Richtung kommen sollte, das schaffen Sie immer.

Ob Sie das von allen anderen Verträgen, die Sie irgendwann einmal abgeschlossen haben oder vielleicht auch noch abschließen werden, sagen können, steht in den Sternen.

Wie viele Lebensversicherungen werden - aus welchen Gründen auch immer - vorzeitig aufgelöst oder sie können aufgrund finanzieller Engpässe nicht länger bedient werden.

Die Sterbegeldpolice kann - so zu sagen - als letzte Reserve immer in Ihrem Versicherungsordner bleiben. Aber sie gibt Ihnen die beruhigende Sicherheit, dass Sie - zumindest mit den Kosten für Ihren letzten Weg - nie jemandem zur Last fallen werden.

Übrigens, Sterbegeldversicherungen gibt es inzwischen bei vielen Gesellschaften. Natürlich auch ohne Gesundheitsfragen. Ein Antrag auf Sterbegeld wird also auf jeden Fall angenommen. Also auch dann noch, wenn es mit Ihrer Gesundheit nicht mehr zum Besten stehen sollte.

An die Stelle der Gesundheitsfragen tritt dann eine so genannte Warte- oder auch Aufbauzeit von maximal 3 Jahren.

Eine Sterbegeldversicherung mit geringen Summen bis zu € 8.000 kann zugunsten Dritter auch ohne deren Kenntnis abgeschlossen werden.

Ein solcher Abschluss zugunsten Dritter kann durchaus sinnvoll werden, zum Beispiel wenn Kinder für ihre Eltern sorgen wollen, weil diese es selbst nicht können oder es - aus welchen Gründen auch immer - vielleicht auch nicht wollen.

Die Kraftfahrtversicherung

Über die Notwendigkeit einer Kraftfahrtversicherung lohnt es nicht sich, lange zu diskutieren. Sie ist ohnehin Pflicht. Ohne ihren Schutz darf kein Fahrzeug im Straßenverkehr geführt werden.

So einfach sind die Spielregeln.

Gleichwohl lässt sich durch die Wahl des richtigen Versicherers für jeden Verbraucher viel Geld sparen. Immerhin liegen die unverständlichen Beitragsunterschiede trotz aller Beitragsvergleiche in den Medien immer noch bei mehr als 100 Prozent.

Offensichtlich gibt es immer noch genügend weniger intelligente Verbraucher, die entweder nicht lesen können oder – aus welchen Gründen auch immer - nicht mitrechnen wollen. Sonst hätten es diese teuren Anbieter längst aufgeben, Kunden gut klingende Märchen aufzutischen.

Ich weiß nicht, welche Märchen die Vertreter dieser teuren Gesellschaften ihren Kunden auftischen, aber sie müssen verdammt gut sein, damit sie mit diesen überzogenen Beiträgen auch noch Geschäft machen können. Und ich glaube, ich möchte sie auch gar nicht wissen.

Das meiste Geld kann man immer noch mit der Dummheit und dem Geld seiner Mitmenschen machen.

Diese alte Weisheit gilt leider immer noch.

Viel Geld können Sie als kostenbewusster Verbraucher sparen, wenn Sie sich nicht nur für einen preiswerten Anbieter, sondern

auch für eine möglichst hohe Selbstbeteiligung in der Vollkaskoversicherung entscheiden.

Viele Verbraucher sind mit Recht stolz darauf, dass sie seit 20 oder mehr Jahren keinen Unfall gehabt haben. Aber sie haben immer noch Angst eine Selbstbeteiligung von € 1.000 in ihrer Kraftfahrtversicherung zu vereinbaren.

Bei nüchterner Betrachtung erscheint es wenig sinnvoll, bei einem teuren Versicherer viel Geld für eine Kraftfahrtversicherung zu bezahlen, aber kein Geld mehr für eine Unfallversicherung für die ganze Familie zu haben oder aus dem gleichen Grunde auf eine Rechtsschutzversicherung verzichten.

Viele Kraftfahrer scheuen sich leider noch immer, zu einem preiswerteren Anbieter zu wechseln.

Warum?

Weil sie Hemmungen haben, beim gewohnten Generalvertreter an der Ecke zu kündigen.

Es liegt also ganz bei Ihnen, ob Sie sich in Zukunft informieren wollen oder sich weiterhin mit überteuerten Beiträgen über den Tisch ziehen lassen.

Nehmen Sie nach Möglichkeit keinen Direktversicherer!

Das muss wirklich nicht sein.

Entscheiden Sie sich – selbst wenn er ein paar Euro teurer sein sollte - für den Versicherer, der Ihnen durch Ihren unabhängigen Vermittler empfohlen wird, weil er auch in der Schadenregulierung mit ihm gute Erfahrungen gemacht hat.

Dann bleibt Ihr Versicherungspaket ordentlich geschnürt, und Sie können ganz sicher sein, dass Sie auch in einem Schadenfall die gewohnte professionelle Hilfe bekommen werden.

Jeder unabhängige Vermittler, der seinen Namen verdient, verfügt heute über ein leistungsfähiges Vergleichsprogramm mit allen Anbietern des Marktes.

Er kann Ihnen mit Sicherheit Alternativen bieten, die oft genug sogar noch unter dem Angebot der so genannten Direktversicherer liegen.

Da lohnt sich der Wechsel zu einem Direktversicherer ohnehin nicht mehr.

Schließlich sind Sie doch kein Erbsenzähler.

Ich wundere mich immer wieder über jede grenzenlosen Optimisten, die für ihr Auto selbstverständlich eine Vollkaskoversicherung – vielleicht sogar bei einem teuren Anbieter – abschließen, dann aber kein Geld mehr für eine private Unfallversicherung haben.

Irgendwo, glauben sie, müssten sie ja mit dem Sparen anfangen.

Für sie ist es ganz selbstverständlich, dass sie auch bei einem Totalschaden, den sie als durchaus möglich einkalkulieren, selbst immer heil davon kommen.

Vielleicht nehmen auch Sie es als kleine Anregung mit auf den Weg und denken einmal in Ruhe darüber nach.

Schließlich könnten ja auch Sie einmal Pech haben und nicht heil aus Ihrem Auto herauskommen.

Die Altersversorgung

Dass die zu erwartende gesetzliche Rente als Altersversorgung nie und nimmer ausreichen wird, dürfte sich inzwischen selbst bei den weniger intelligenten Verbrauchern herumgesprochen haben.

Aber es gibt noch immer einige unentwegte Optimisten, die von dieser Überzeugung nicht abzubringen sind.

Die nüchterne Wahrheit sieht ganz anders aus:

Die Altersarmut ist für den, der nicht bereit ist, selbst für sein Alter vorzusorgen, unabänderlich vorprogrammiert.

Gleichwohl gibt es immer noch einige Optimisten, die auf ein Wunder oder einen Sechser im Lotto warten, um im Alter dann doch nicht in die Sozialhilfe abrutschen zu müssen.

Andere halten sich für fürchterlich cool, wenn sie behaupten, in Deutschland sei noch niemand verhungert.

Recht haben sie ja, diese coolen Optimisten, aber ob Sie sich im Alter mit Hundefutter zufrieden geben wollen, müssen Sie selbst entscheiden.

Wenn Sie also ganz sicher sein wollen, dass Sie nicht länger leben, als Sie es sich leisten können, werden Sie sich wohl oder übel für eine Rentenversicherung als Altersversorgung entscheiden müssen. Denn nur von einer Privaten Rentenversicherung können Sie regelmäßige Leistungen erwarten, selbst wenn Sie hundert Jahren alt werden sollten.

Es versteht sich von selbst, dass die Versicherungsgesellschaften, die eine lebenslange Rente garantieren sollen, sich die Übernahme dieses Risikos bei einer ständig älter werdenden Bevölkerung nicht schlecht bezahlen lassen. Die Übernahme von Risiken ist nun mal ihr Geschäft.

Sie tun es bestimmt nicht aus Menschenfreundlichkeit und rechnen mit spitzem Bleistift. Schließlich muss die Rechnung ja auch dann noch aufgehen, wenn alle Menschen plötzlich viele Jahre älter werden.

Die Rendite einer Rentenversicherung ist also in keiner Weise mit anderen Kapitalanlagen oder gar mit einem Rentenfonds zu vergleichen.

Wer diese Werte vergleicht, sagt Ihnen bewusst die Unwahrheit.

Sie müssen wissen, was Sie wollen, und

Sie müssen sich entscheiden.

Schließlich gehen Sie ja auch nicht in ein Spielcasino, um dort die Frage Ihrer Altersversorgung zu klären. Natürlich können Sie im Casino sehr viel Geld gewinnen, aber auch alles verlieren.

Rot oder Schwarz?

Machen Sie das Spiel!

Nichts geht mehr!

Ich glaube nicht, dass das Ihr Stil ist.

Vergessen Sie nicht:

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

Mit dieser Wahrheit werde ich Sie immer und immer wieder konfrontieren.

Geld, das Sie in jungen Jahren für überhöhte Beiträge in anderen Versicherungsbereichen ausgeben, wird Ihnen später, spätestens bei der Altersversorgung, fehlen.

Also passen Sie auf, was Sie tun! Sie werden keine zweite Chance bekommen.

Natürlich ist die Rentenversicherung nicht die einzige Möglichkeit, eigenverantwortlich für das Alter vorzusorgen.

Es gibt durchaus auch andere, hoch interessante Möglichkeiten der Altersversorgung, die sich zum Teil auch mit einer Rentenversicherung hervorragend verbinden lassen.

Wenn Sie in Ihren Renditevergleich die Möglichkeit einbeziehen, dass Sie älter werden, als es die allgemeine Sterbetafel vorsieht, werden sie sogar eine traumhafte Rendite erhalten.

Also, seien Sie ein wenig optimistisch! Ihr Optimismus könnte sich auszahlen.

Einige Gesellschaften bieten die Möglichkeit, die Rendite ihrer Tarife durch so genannte Gruppenverträge aufzubessern.

Wenn Sie die Möglichkeit haben, an einem solchen Gruppenvertrag teilzuhaben, sollten Sie diese Gelegenheit auch nutzen.

Das kann bei gleichem Kapitaleinsatz ein um 5,5 Prozent besseres Ergebnis bringen.

Ihre Chance! Nutzen Sie sie!

Die Hausratversicherung

Eine Hausratversicherung ist der Deutschen liebstes Kind und für viele Verbraucher der Inbegriff einer Versicherung schlechthin, über deren Notwendigkeit überhaupt nicht diskutiert wird, weil auch schon Eltern und Großeltern eine viel zu teure Hausratversicherung hatten.

Also, setzen Sie die Hausratversicherung auf Platz 4 Ihrer Liste, obwohl man über diesen Platz durchaus diskutieren könnte.

Schließlich ist ein Hausratschaden immer überschaubar und im Gegensatz zu einer Haftpflichtversicherung zum Beispiel in der Höhe begrenzt, da auch Sie nie mehr verlieren können, als Sie haben.

Aber eine Hausratversicherung muss ohnehin nicht viel kosten – vorausgesetzt Sie vergleichen die Preise, entscheiden sich dann für einen preiswerten Anbieter und akzeptieren auch noch eine geringe Selbstbeteiligung von ein paar hundert Euro.

Wenn Sie ohne Grund auf den Preisvergleich verzichten, kann es allerdings sehr teuer werden. Denn auch im Bereich der Hausratversicherung haben die großen Gesellschaften sehr wenige Hemmungen und langen recht unterschiedlich in die Brieftaschen der Verbraucher.

Beitragsunterschiede von teilweise mehreren hundert Prozent sind keine Seltenheit und durchaus üblich.

Unverständliche Beitragsunterschiede können sich auch aus der völlig unterschiedlichen Risikobeurteilung einiger Gesellschaf-

ten ergeben, die ihre Beiträge nach völlig anderen Regeln kalkulieren.

Achten Sie darauf, dass die Versicherungssumme stimmt!

Unterversicherung lohnt sich nicht und führt im Schadenfall unweigerlich zu ärgerlichen Diskussionen.

Vereinbaren Sie auf jeden Fall die Unterversicherungsverzichts-klausel! Dann sind Sie zumindest bei einem Teilschaden immer auf der richtigen Seite.

Besser gesagt, fast immer. Denn im Falle eines Totalschadens ist die vereinbarte Versicherungssumme immer auch die höchstmögliche Entschädigung.

Im Falle eines Totalschadens leistet der Versicherer trotz vereinbarter Unterversicherungsverzichts-klausel natürlich nie mehr als die Versicherungssumme.

Auch der Anteil der so genannten höherwertigen Gegenstände, das sind Gold, Silber, Schmucksachen, Kunstgegenstände und Antiquitäten, Pelze und Teppiche sollten immer korrekt angegeben werden.

In der Zuordnung Ihres Hausrates zu bestimmten Tarifzonen sind die Gesellschaften völlig frei und an keine Auflagen gebunden.

Es kann also durchaus vorkommen, dass der gleiche Hausrat in der gleichen Stadt bei einer Gesellschaft in die höchste, bei einem anderen Anbieter in die niedrigste Tarifzone eingestuft wird.

Einige Gesellschaften bieten auch in der Hausratversicherung die Möglichkeit, die Beiträge zu rabattieren.

Wenn Sie bereit sind, einen überschaubaren Teil des Risikos selbst zu tragen und eine Selbstbeteiligung – ähnlich wie in der Vollkaskoversicherung für Ihr Auto zwischen € 100 und € 500 zu akzeptieren, lassen sich selbst günstige Beiträge noch einmal bis zu 20 Prozent senken.

Schließlich haben Sie ja auch in der Hausratversicherung nicht jedes Jahr einen Schaden, bei dem die Selbstbeteiligung ins Gewicht fällt.

Wenn Sie jedes Jahr einen Schaden hätten, würde Sie der Versicherer ohnehin wegen Schadenhäufigkeit – also auch unabhängig von der Höhe der Schäden kündigen.

Sie kämen auf die berühmte schwarze Liste, und Sie hätten auf Jahre hinaus Schwierigkeiten, bei einem anderen Versicherer wieder unterzukommen.

Schon aus diesem Grunde lohnen sich überschaubare Selbstbeteiligungen, die die Haushaltskasse mit Sicherheit nicht ruinieren, aber Ihren Vertrag sicherer machen.

Die Wohngebäudeversicherung

Jeder, der größere Werte gleich welcher Art erworben und mit seiner Hände Arbeit aufgebaut hat, wird immer bestrebt sein, diese Werte für sich und auch für seine Nachkommen zu erhalten.

Nur die wenigsten Hausbesitzer fühlen sich so cool, dass sie glauben, aus grundsätzlichen Erwägungen auf eine ausreichende Gebäudeversicherung gänzlich verzichten zu können.

In den meisten Fällen sorgt aber schon eine Bank dafür, dass die Gebäude ausreichend gegen Feuer, Leitungswasser und Sturm versichert werden, denn eine Bank hat kein Interesse daran, ihre Hypothek gegen rauchende Trümmer aufrechnen zu müsse.

Eine Selbstbeteiligung von ein paar hundert Euro dagegen spielt bezogen auf den Wert eines Gebäudes doch nun wirklich keine Rolle, hilft aber dem, der mit günstigen Beiträgen sparen will, den Beitrag ganz beträchtlich zu senken.

Auch im Bereich der Wohngebäudeversicherung gibt es gewaltige Beitragsunterschiede, und die großen Gesellschaften mit den bekannten Namen lassen sich ihre Policen teuer bezahlen.

Ob Sie Ihr Gebäude auch gegen Elementarschäden versichern wollen, ist aufgrund der sich ändernden Klimaverhältnisse sicherlich eine Überlegung wert, die Sie nur selber treffen können.

Der Einschluss der Elementarschäden im Tausch gegen eine minimale Selbstbeteiligung würde zum Beispiel Ihre Haus-

haltskasse nicht zusätzlich belasten, Ihnen aber zusätzliche Sicherheit zum Nulltarif bieten.

Inzwischen wird die Elementarversicherung von den meisten Gesellschaften – allerdings auch mit versteckten Fallen – angeboten.

Der Leistungsumfang der Gebäudeversicherung mit Dutzenden von Klauseln kann bei den Gesellschaften recht unterschiedlich ausfallen, und so lohnt sich schon ein umfangreicher Bedingungsvergleich, mit dem der normale Verbraucher allerdings völlig überfordert ist.

Ohne Computer geht das nichts mehr.

Ein maßgeschneidertes Angebot mit günstigen Beiträgen können Sie auch im Bereich der Gebäudeversicherung nur von einem unabhängigen Vermittler erwarten. Immerhin reden wir von Beitragsunterschieden von hundert Prozent und mehr.

Die Unfallversicherung

Sehen Sie es bitte doch einmal ganz nüchtern!

Eine Unfallversicherung ist im Grunde nichts anderes als eine Vollkaskoversicherung für den eigenen Körper. Die Vollinvalidität ist – nüchtern betrachtet - der wirtschaftliche Totalschaden des eigenen Körpers.

Für einen Bruchteil des Betrages, den die meisten Verbraucher ohne zu zögern für die Vollkaskoversicherung ihres fahrbaren Untersatzes ausgeben, könnten sie eine Vollkaskoversicherung für ihren eigenen Körper mit Versicherungssummen erhalten, die ein Vielfaches des Fahrzeugwertes ausmachen.

Leider geht das Blech viel zu oft vor. Sie könnten einen Unfall haben, und das arme Auto wäre Schrott. Das wäre das Schlimmste, was Ihnen passieren könnte.

Die Leute wollen einfach nicht einsehen, dass auch sie selbst einmal einen Totalschaden erleiden könnten oder in größerem Umfang ausgebeult und gespachtelt werden müssten.

Dabei muss eine Unfallversicherung muss auch nicht einmal viel kosten. Wenn Sie sich für einen preiswerten Anbieter entscheiden oder gar die Möglichkeit eines Gruppenvertrages nutzen können, hält sich der Aufwand durchaus in Grenzen.

Unverständliche Beitragsunterschiede von bis zu 500 Prozent, die zwischen den Angeboten preiswerter Anbieter und ihren teuren Wettbewerbern liegen, machen die Unfallversicherung für viele Gesellschaften zur Cash cow, und sie haben wenige Hemmungen, diese Kuh nach Kräften zu melken.

Beitragsunterschiede von 500 Prozent bedeuten für den kühn rechnenden Verbraucher aber auch im Schadenfall, dass er für den gleichen Beitrag die fünffache Leistung – oder eben auch nur ein Fünftel des Möglichen - bekommt.

Wir reden dann also nicht mehr von einem Beitragsunterschied von ein paar hundert Euro im Jahr, sondern über ein paar hunderttausend Euro weniger im Leistungsfall.

Offensichtlich finden die Vertreter der großen Ausschließlichkeitsorganisationen auch noch immer genügend schlecht informierte Verbraucher – wenn Sie wollen, auch weniger intelligente - die ohne viel nachzudenken jede geforderte Prämien akzeptieren.

Sogar die Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr wird immer wieder zu neuem Leben erweckt. Sie findet auch immer wieder ihre Käufer, weil weniger intelligente Verbraucher immer noch glauben wollen, sie bekämen – ausgerechnet von einem Versicherer – etwas geschenkt.

Eine Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr als Betrug zu bezeichnen, wäre rein juristisch gesehen sicherlich nicht haltbar und läge auch nicht im Interesse der großen Gesellschaften.

Aber die Art und Weise, mit der dieses Produkt von einigen Gesellschaften mit durchaus bekannten Namen vertrieben wird, reicht schon sehr nahe daran.

Wenn Sie nicht zu denen gehören wollen, die sich melken lassen oder sich im Schadenfall mit einem besseren Trinkgeld zufrieden geben wollen, wo es eine große Summe hätte sein können, dann kündigen Sie möglichst schnell bestehende Unfallverträge und wechseln Sie zu einem preiswerten Anbieter.

Eine Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr können Sie übrigens sogar ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen.

Das steht zwar nicht in den Versicherungsbedingungen, auf die sich die Gesellschaften mit Sicherheit berufen werden. Aber die Gesellschaften werden eine fristlose Kündigung - wenn vielleicht auch zähneknirschend - schließlich doch akzeptieren, schon um unnötiges Aufsehen zu vermeiden.

Keine Gesellschaft hat den Mut, die Beiträge für eine Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr, die sie ein paar Monate später ohnehin wieder zurückgeben müsste, gerichtlich geltend zu machen.

Für € 10 oder € 12 im Monat gibt es bei preisgünstigen Anbietern für Sie schon eine ganze Menge Unfallschutz. Sie erhalten sogar Versicherungssummen, von denen viele Verbraucher, die Jahr für Jahr mit hohen Beiträgen zur Kasse gebeten werden, nur träumen können.

Auf jeden Fall gehört eine Unfallpolice mit ausreichenden Summen für Sie und Ihre Familie in Ihren Versicherungsordner. Reservieren Sie dafür Platz 5.

Lassen Sie sich nichts vormachen! Eine Berufsunfähigkeitsversicherung kann, auch wenn viele Fachleute dies immer wieder behaupten, niemals eine Unfallversicherung ersetzen.

Für € 10 oder € 12 im Monat würden Sie ohnehin nirgendwo eine Berufsunfähigkeitsversicherung bekommen, die ihre Aufgabe erfüllen könnte, und auch diese würde erst ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent leisten. Unter 50 Prozent gibt es im Falle einer Invalidität keinen müden Cent.

Sowohl als auch, wäre also die einzig richtige Lösung, mit der Sie sich anfreunden sollten.

Das Eine tun, ohne das Andere zu lassen.

Wer den ganzen Kuchen nicht bekommen kann, sollte sich mit einem möglichst großen Stück zufrieden geben.

Setzen die Unfallversicherung in ihrer Liste auf jeden Fall vor die Krankenzusatzversicherung, denn sie ist wesentlich wichtiger!

Eine Unfallversicherung ist auch für Kinder besonders wichtig, denn sie ist in der Regel die einzige Möglichkeit, für Kinder in ausreichender Weise für den Fall vorzusorgen, dass sie einen Unfall hätten und invalide würden.

Viele Eltern scheuen sich davor, für ihre Kinder eine Unfallversicherung abzuschließen. Sie sind abergläubig.

Sie wollen sich überhaupt nicht vorstellen wollen, dass auch ihre Kinder einen Unfall haben und invalide werden könnten. Ein unverzeihliches Verhalten der Eltern, für das viele Kinder, für die nicht ausreichend vorgesorgt wurde, ein Leben lang bezahlen müssen.

Für den, der es sich leisten kann, kann eine Unfallversicherung auch im Alter zu einer sinnvollen Investition in die Zukunft werden. Ja, auch ältere Menschen haben noch eine Zukunft, mit der sie sehr sorgfältig umgehen sollten.

Auch wenn bei einem Unfall im Alter keine Einkommenseinbußen mehr zu befürchten sind, so kann auch eine Invalidität, die nicht immer gleich zur Pflegebedürftigkeit führen muss, zu einem erheblichen Verlust der Lebensqualität und zu einer

Menge zusätzlicher Kosten führen, die ohne Leistungen aus einer Unfallversicherung nicht zu bezahlen wären.

Die Summen für den Fall einer Invalidität im Rentenalter können unter diesen Voraussetzungen natürlich wesentlich geringer ausfallen. Aber es gibt durchaus überlegenswerte Angebote für den, der im Alter noch leben will und aufgrund eines Unfalls nicht gleich endgültig entsorgt werden will.

Schließlich behalten unsere Senioren ja auch im Alter die Vollkaskoversicherung für ihr Auto aufrecht, und die kostet mit Sicherheit eine ganze Menge mehr als der Beitrag für eine alterssichernde Unfallversicherung.

Die Pflegezusatzversicherung

Sie wollen alt werden? Gut, ich wünsche es Ihnen. Viele Menschen wollen alt werden und gesund bleiben.

Natürlich! Aber mit dem Gesundbleiben wird es schon schwerer.

Mit jedem Jahr, das Sie älter werden, wächst auch Ihre Chance, dass Sie eines Tages krank und irgendwann zum Pflegefall werden.

Das ist keine Drohung, die Sie vom Altwerden abhalten soll. Nur eine nüchterne Feststellung, die sich zu allem Überfluss auch noch an Hand einer eindeutigen Statistik belegen lässt.

Prozent aller Menschen über 80 werden zum Pflegefall – wenn sie Glück haben vielleicht ja auch nur dement.

Wer garantiert Ihnen, dass ausgerechnet Sie nicht bei denen dabei sein werden, die eines Tages hilflos im Bett liegen und zu einer Sache werden, um die sich irgendjemand kümmern muss, bevor sie endgültig entsorgt werden kann? Das kann durchaus ein paar bittere Jahre in Anspruch nehmen.

So brutal wird Ihnen wahrscheinlich noch nie jemand diese Frage gestellt haben.

Warum wohl?

Ganz einfach, weil viele Policenverkäufer feige waren.

Sie hatten Angst davor, Sie mit dieser bitteren Wahrheit zu konfrontieren und sich damit unter Umständen die Chance für einen anderen Abschluss zu nehmen.

Natürlich ist es viel einfacher, eine weitere Rentenversicherung für ein schönes Alter zu verkaufen, als über die unangenehme Einzelheiten einer Pflegebedürftigkeit und Demenz reden zu müssen.

Viele Menschen reagieren allergisch auf solche indiskrete Fragen über ihre Endzeit und sind dann für nichts mehr zugänglich.

Wenn Sie Mut haben, lesen Sie weiter!

Ich kann auch damit leben, dass Sie es nicht tun.

Ob Sie es können, wird sich wahrscheinlich erst irgendwann in der Zukunft entscheiden.

Sie halten mich für brutal?

Nein, ich bin nicht brutal. Das Leben ist brutal.

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie sich Ihre finanzielle Lage ändern würde, wenn Sie zum Pflegefall würden? Oder wenn Sie gar in ein Pflegeheim müssten, weil Ihre Angehörigen beim besten Willen nicht mehr in der Lage wären, Sie zu Hause zu versorgen?

Ich weiß, ich weiß.

Das ist eine gemeine und hinterhältige Frage. Aber ich stelle die Frage bewusst, um Sie aus Ihren Träumen von einem Altwer-

den in Würde aufzuwecken, weil ich Sie ja nicht mit dem Kopf gegen die Wand schlagen darf.

Die gesetzliche Pflegeversicherung war bei ihrer Einführung mit Sicherheit ein erster bedeutender Schritt in die richtige Richtung. Sie war auch dringend nötig, schon dringend überfällig, um die Menschen überhaupt erst einmal in diese Richtung zu sensibilisieren und ihnen die Augen zu öffnen.

Inzwischen aber pfeifen es die berühmten Spatzen von allen Dächern: Die gesetzlichen Leistungen werden nie und nimmer ausreichen, um einen Schwerstpflegebedürftigen auch nur halbwegs menschenwürdig zu versorgen.

Sehen Sie es bitte ganz nüchtern! Auch Sie nicht.

Auch Sie könnten mit den gesetzlichen geregelten Leistungen niemals versorgt werden.

Vielleicht halten Sie mich jetzt für brutal, weil ich dieses schwierige Thema so unbekümmert mit Ihnen diskutiere und ohne Rücksicht auf Ihre Gefühle kein Blatt vor den Mund nehme.

Medizin muss bitter sein, wenn sie helfen soll, und ich will Ihnen helfen.

Für Sie gibt es mehrere Alternativen, die Sie wahrscheinlich alle nicht so recht glücklich machen werden. Suchen Sie sich eine aus!

Wenn bei Ihnen ohnehin nichts zu holen ist, und der Gang zum Sozialamt Sie auch nicht weiter berührt, müssen Sie nichts tun.

Sie können abwarten, was sich tut.

Oder, was man mit Ihnen tun wird. Denn dann werden Sie zu einer Sache, über die andere entscheiden. Niemand wird Sie dann fragen, ob Sie mit diesen Entscheidungen einverstanden sind oder nicht.

Wenn bei Ihnen etwas zu holen ist, und Sie keinen Wert darauf legen, Ihr Vermögen Ihren Kindern zu hinterlassen, müssen Sie ebenfalls nichts tun. Sie können abwarten, was sich tut und zusehen, wie sich Ihr Vermögen auflöst.

In allen anderen Fällen sollten Sie darüber nachdenken, ob Sie nicht jedes unnötige Risiko vermeiden können, in dem Sie sich rechtzeitig für eine Pflegezusatzversicherung – zumindest für den Fall der Schwerstpflegebedürftigkeit – entscheiden.

Sie können nicht davon ausgehen, dass jeder, der zum Pflegefall oder gar zum Schwerstpflegefall wird, das „Glück“ hat, dass er auch noch in seinen geistigen Fähigkeiten so weit beeinträchtigt wird, so dass er seinen Zustand nicht oder zumindest nicht mehr bewusst wahrnehmen kann.

Wenn dieser Fall eintritt, bleiben ihm unter Umständen ein paar leidvolle Jahre, die verdammt lang werden können. Er hat also genügend Zeit, darüber nachzudenken, was er hätte anders machen können und ob es nicht doch vielleicht besser gewesen wäre, die Prioritäten seines Versicherungskonzeptes anders zu gewichten.

Unter Umständen hätte ein einfaches Umschichten Ihrer Versicherungsbeiträge völlig ausgereicht, um ohne Mehrkosten für die Haushaltskasse mit einer Pflegezusatzversicherung zumindest für den Fall der Schwerstpflegebedürftigkeit Vorsorge zu treffen.

Viele Verbraucher werden immer wieder unangenehm berührt feststellen, dass sie im Laufe ihres Lebens für übertriebene oder gar völlig unnötige Versicherungen weitaus mehr ausgegeben haben, als eine leistungsfähige Pflegezusatzversicherung – zumindest für den Fall der Schwerstpflege – jemals gekostet hätte.

Das können im Laufe eines Lebens durchaus ein paar hunderttausend Euro sein, die da zusammenkommen.

Sie haben also – ob bewusst oder unbewusst spielt dann, wenn der Fall eingetreten ist, keine Rolle mehr – leichtfertig das Risiko auf sich genommen, im Alter zum Sozialfall zu werden und in die Sozialhilfe abzurutschen.

Warum? Weil sie nicht den Mut hatten, alte Zöpfe abzuschneiden als noch Zeit dafür war. Vielleicht waren Sie ja vielleicht auch nur zu bequem, umzudenken und sich einmal umfassend informieren zu lassen.

Wertberichtigung

Wissen Sie, wie viel Sie wert sind?

Natürlich! Sie sind unbezahlbar. Sagen Sie. Aber würden Sie diesen Wert vielleicht ein wenig präzisieren! In Euro und Cent.

Sie werden unsicher? Sie wissen nicht, wo Sie anfangen sollen? Also, versuchen wir es doch gemeinsam! Rechnen Sie mit!

Sie sind 30 Jahre alt, verheiratet und verdienen, sagen wir, € 2.000 im Monat. Netto, versteht sich!

Dann werden Sie also voraussichtlich noch 37 Jahre arbeiten müssen, bevor Sie mit 67 hoffentlich Ihre wohl verdiente Rente bekommen werden.

Rechnen wir also weiter!

€ 2.000 im Monat, das sind € 24.000 im Jahr.

Das bedeutet, dass Sie in den nächsten 37 Jahren noch rund € 888.000 verdienen müssen, bevor Sie Ihren Ruhestand genießen dürfen.

Diese Zahl sollten Sie sich sehr genau merken!

Wenn die angenommenen Werte auf Sie nicht zutreffen, werden Sie doch bestimmt in der Lage sein, die richtigen Werte in diese kleine Formel einzusetzen und mit ihnen weiterzurechnen, denn schließlich wollen Sie doch herausfinden, wie viel Sie wirklich wert sind.

Vorausgesetzt, vorausgesetzt, es geht alles glatt! Sie bleiben gesund. Sie haben keinen Unfall. Sie bekommen keinen Herzinfarkt, keinen Schlaganfall, kein Rückchenleiden, keinen Krebs. Kein Keine

Die Liste der Unerfreulichkeiten lässt sich beliebig verlängern.

Eine Menge Voraussetzungen für einen einzelnen Menschen!

Was macht Sie so sicher, dass ausgerechnet Sie immer auf der Sonnenseite des Lebens bleiben werden?

Was aber, wenn nicht?

Auch Sie könnten schließlich schlicht und ergreifend einmal Pech haben. Sie könnten in irgendeiner Form abstürzen und neben dem sichernden Netz aufschlagen. Sie würden zu einer kleinen Zahl, einem winzigen unbedeutenden Prozentpunkt in der großen Statistik werden.

Wussten Sie, dass jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland seinen Beruf vor dem Erreichen des Rentenalters aufgeben muss?

Es muss nicht unbedingt ein Unfall sein, der Ihre berufliche Karriere vor der Zeit beendet und Ihre ganze Lebensplanung über den Haufen wirft.

Wenn Sie also Pech hätten und vor der geplanten Zeit berufsunfähig würden, dann hätten Sie ein Problem.

Mehr noch, dann wären Sie sogar ein Teil des Problems.

Oder andere hätten ein Problem mit Ihnen.

Dafür hätten Sie – so zusagen zum Ausgleich - dann viel Zeit. Viel Zeit, um darüber nachzudenken, dass Sie Ihr Leben und Ihre Zukunft vielleicht doch nicht gerade optimal geplant hatten.

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie Ihr Leben in den nächsten Jahren weiter verlaufen würde, wenn die besagten € 2.000 vom nächsten Ersten nicht mehr auf Ihrem Konto eingehen würden? Was wird aus Ihnen und Ihrer Familie, wenn Sie - aus welchen Gründen auch immer - auf Dauer berufsunfähig werden würden?

Sie haben Ersparnisse. Sie haben ein Haus.

Gut, ein paar Monate könnten Sie sich vielleicht noch über Wasser halten, aber dann, dann wären die letzten Reserven aufgebraucht. Dann würde es irgendwann auch für Sie eng, sehr eng sogar werden.

Sie würden drunter leiden.

Auch Ihre Familie würde bestimmt darunter leiden, denn der schwere Weg zum Sozialamt würde irgendwann unvermeidlich.

Und warum das alles?

Ich sage es Ihnen: Weil Sie nicht rechtzeitig vorgesorgt haben und vielleicht auch nicht zuhören wollten, als Sie noch Zeit dazu gehabt hätten.

Vielleicht hat es Ihnen ja auch nie jemand in einer solchen Offenheit erklärt, weil niemand den Mut hatte, Ihre Blüentreue zu zerstören.

Aber das können wir ja nachholen.

Die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente ist Geschichte.

Sie wurde schon vor Jahren ersatzlos gestrichen. Vater Staat musste sparen und hat sich seiner Verantwortung entledigt.

Jeder wird in Zukunft in eigener Verantwortung für sich selbst sorgen müssen.

Das gilt auch für Sie. Oder gerade für Sie, weil ich Sie jetzt anspreche.

Vielleicht auch gerade für Sie.

Das mag für viele Menschen hart sein, ist aber im Grunde genommen nicht einmal ungerecht, denn es trifft alle in gleicher Weise. Besser gesagt, es kann sie treffen.

Ohne Ausnahme.

Auch Sie.

Nicht alle werden es schaffen. Aber viele könnten es schaffen, wenn sie ihr Gehirn einschalten, ein paar Hemmungen über Bord werfen und sich richtig beraten ließen.

Das gilt auch für Sie.

Die Erwerbsunfähigkeitsrente können Sie vergessen. Das ist keine Alternative zu einer eigenen Vorsorge, denn sie leistet im Schadenfall ohnehin nur ein besseres Trinkgeld, das zu einem menschenwürdigen Leben im gewohnten Umfeld sicherlich nicht ausreichen würde.

Die volle Erwerbsunfähigkeitsrente bekommt ohnehin nur der, der nicht einmal mehr in der Lage ist, irgendeiner Erwerbstätigkeit nachzugehen. Die Maßstäbe, die von den Behörden angelegt werden, sind erbarmungslos.

Diese Tätigkeit muss keineswegs den erlernten Fähigkeiten entsprechen, und es spielt auch keine Rolle, ob diese Arbeit angeboten wird.

Solange der Chefarzt noch drei Stunden am Tag als Pförtner in seiner früheren Klinik arbeiten kann, ist er nach geltendem Recht noch nicht voll erwerbsunfähig.

Nun ist auch die Arbeit eines Pförtners ein durchaus ehrenvoller Beruf, denn es muss auch Pförtner geben, die im Glashäuschen sitzen und die Schranke bedienen.

Aber ich wage zu bezweifeln, ob der Chefarzt – oder vielleicht auch Sie mit dieser anspruchsvollen Tätigkeit so richtig glücklich zufrieden wären.

Die anspruchsvolle Planung Ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung sollten Sie allerdings einem unabhängigen Fachmann mit etwas beruflicher Erfahrung überlassen.

Er sollte nicht nur den Markt und seine Möglichkeiten kennen, sondern auch ohne Einschränkung Zugriff auf alle Tarife der unterschiedlichsten Anbieter haben und sie über ein Computerprogramm vergleichen können.

Nur dann können Sie sicher sein, dass Sie auch wirklich einen Maßanzug erhalten, der Ihnen passt, und Sie sich nicht in Ermangelung von Auswahl mit dem erstbesten Anzug von der Stange begnügen müssen, der gerade noch im Regal übrig geblieben ist.

Risikolebensversicherung

Sie haben Familie? Sie haben Frau und Kinder, denen Sie auch dann, wenn Sie einmal nicht mehr da sein sollten, auf Dauer den gewohnten Lebensstandard und das soziale Umfeld erhalten wollen?

Sie haben ein Haus, das noch bezahlt werden muss, das Sie aber auf jeden Fall Ihren Erben erhalten wollen.

Ausreichende Versicherungssummen zu erschwinglichen Beiträgen werden Sie nur erreichen können, wenn Sie sich für einen Tarif mit jährlicher Neuberechnung entscheiden.

Selbst wenn eine Gesellschaft diesen Tarif in ihrem Programm haben sollte, wird er den trotzdem Kunden nur sehr selten angeboten, denn er bringt für den Vermittler so gut wie keine Abschlussprovision.

Damit wird diese Vertragsgestaltung für die meisten Vermittler, die ohnehin unter ständigem Produktionsdruck stehen, völlig uninteressant, weil sie überleben müssen.

Ein solcher Abschluss wird zum reinen Freundschaftsdienst - also für gute Kunden.

Aber für den anspruchsvollen Kunden, der rechnen kann und diesen Tarif einmal verstanden hat, ist er die einzig richtige Lösung.

Nur dieser Tarif sichert für einen anfänglich sehr geringen Betrag eine ausreichende Todesfalleistung, von dem die meisten Kunden bei normalen Angeboten anderer Gesellschaften nicht zu träumen wagen.

Später, wenn der Kunde älter wird, steigen mit dem wachsenden Todesfallrisiko auch die Beiträge. Aber die Versicherungssummen und die Laufzeiten können jederzeit auf das tatsächlich notwendige Maß reduziert werden. Somit entfallen unnötige Kosten.

Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Risikolebensversicherungen aufgrund teilweise sogar bewusst falscher Beratung mit viel zu langen Laufzeiten und viel zu hohen Versicherungssummen, die später gar nicht mehr gebraucht werden, abgeschlossen werden, da sich die Provision der Vermittler aus Laufzeit und Versicherungssumme berechnet.

Also, fragen Sie Ihren Vermittler und warten Sie ab, was er Ihnen sagt! Vielleicht haben Sie ja Glück und haben bereits einen ehrlichen Vermittler, der seine eigenen Interessen zurückstellt und sie richtig berät. Die Antwort ist ein Maßstab, an dem Sie ihn messen können.

Zugegeben, dieser Tarif erfordert nicht nur auf Seiten des kostenbewussten Verbrauchers einige Intelligenz, um ihn von seinem Aufbau her zu begreifen, und die bringen ganz offensichtlich nicht alle Vermittler mit.

Es würde zu weit führen, ihnen den Tarif an dieser Stelle bis in alle Einzelheiten zu erklären.

Es genügt völlig, dass Sie ihn kennen, um allein durch Ihre unvermutete Frage bei einigen Vermittlern Panik zu erzeugen, weil sie ihre Provision schwinden sehen.

Die Höhe der Versicherungssumme liegt in Ihrem Ermessen und Sie sollten sich an Ihren finanziellen Möglichkeiten orientieren.

Sie allein bestimmen, wie viel Ihnen Ihre Familie bedeutet, und wie viel Sie für sie tun wollen.

Wenn Sie Kinder haben oder das Haus noch bezahlt werden muss, werden die vereinbarten Versicherungssummen wahrscheinlich etwas höher ausfallen müssen. Wenn Sie Ihren Familien alles, was sie gewohnt sind, erhalten und auch ihr soziales Umfeld sichern wollen, geht das allerdings ins Geld.

Aber eine Risikolebensversicherung kann sich nicht nur für den Ernährer, sondern auch für den Partner als durchaus sinnvoll erweisen und, sie muss nicht einmal viel kosten. Auch wenn die Ehefrau verstirbt, kann das zu erheblichen finanziellen Lücken im Familienbudget führen.

Wenn Sie gesund leben und nicht rauchen, sollten Sie bei der Auswahl Ihres Versicherers darauf achten, dass Sie auch tatsächlich einen Nichtrauchertarif bekommen, der leider nicht von allen Gesellschaften geboten wird, denn damit lässt sich bei einigen Gesellschaften sogar eine Menge Geld sparen.

Vergleichen Sie die Angebote der Gesellschaften, denn in den Bedingungen kann es keine Unterschiede geben. Tot ist tot.

Bei der Gestaltung einer Risikolebensversicherung sollten auch gewisse erbschaftssteuerrechtliche Aspekte unbedingt beachtet werden.

Schon um im Fall des Falles unnötige Erbschaftssteuerzahlungen auszuschließen, lohnt sich ein Gespräch mit dem Steuerberater oder einem unabhängigen Vermittler, bevor der Vertrag abgeschlossen wird.

Der Direktversicherer am Telefon ist in diesem Fall mit Sicherheit nicht der richtige Gesprächspartner.

Wenn sich Ehepartner wechselseitig versichern und sich dann jeweils selbst für den Todesfall des Partners begünstigen, bleibt eine dann fällig werdende Auszahlung steuerfrei.

Achten Sie auf einen Tarif mit Verrechnung der Gewinnanteile mit dem Beitrag, denn auf einen Schlussgewinn können Sie bei einer Risikolebensversicherung getrost verzichten.

Es hat keinen Sinn, heute Sparanteile anzusammeln, die in zwanzig oder mehr Jahren ausgezahlt werden, wenn der Versicherte den Ablauf des Vertrages erlebt.

Nur der günstige Beitrag, den Sie tatsächlich entrichten müssen, zählt.

Die Lebensversicherung

Die deutschen Lebensversicherer haben in den letzten Jahren viel von ihrem ursprünglichen Glanz verloren. Das Steuerprivileg wurde gekippt und die Renditen sind im Keller.

Gleichwohl versprühen sie noch immer einen gewissen Charme und sie üben noch immer eine kaum zu überbietende Anziehungskraft auf breite Schichten der Bevölkerung aus.

Wahrscheinlich sogar zu Recht, denn die Lebensversicherung ist im Grunde die einzige Sparform, bei der das Sparziel auf jeden Fall erreicht wird – ganz gleich ob die versicherte Person das Ablaufdatum erreicht oder nicht.

Für viele Menschen sind die neuartigen Fonds-Policen noch immer keine echte Alternative zu den alt hergebrachten, in ihren Augen grundsoliden Lebenspolicen.

Ich habe durchaus Verständnis für das Sicherheitsbedürfnis dieser Menschen und freue mich immer wieder, wenn ich sehe, wie die, die bis zum Schluss durchgehalten haben, ihre Versicherungssummen und ihre Gewinnanteile einstreichen. Ohne Angst vor den Kursschwankungen auf den Aktienmärkten.

Sicherheit hat nun mal ihren Preis.

Ein Versicherer, der nicht in Aktien investiert, geht kein Risiko ein. Er kann aber auch nicht die gleichen Ergebnisse wie ein gut verlaufender Fonds erzielen.

Zugegeben, die Gewinne sind vielleicht nicht ganz so hoch ausgefallen, wie sie einmal vollmundig von vorlauten Vertre-

tern prognostiziert wurden. Aber die Zahlen können sich immer noch sehen lassen.

Warum, werden Sie fragen. Die Antwort ist einfach. Weil sich die Zeiten und die Weltmärkte geändert haben. Die Renditen von damals sind aufgrund der fortschreitenden Globalisierung einfach nicht mehr erreichbar.

Sie können nicht einen Hypothekenzins von unter 5 Prozent und gleichzeitig eine Rendite von 6 oder 7 Prozent von Ihrem Lebensversicherer erwarten.

Jeder Verbraucher, der rechnen kann, wird das einsehen müssen. Geld ist auch nur eine Ware wie jede andere, die ihren Preis hat, und dieser Preis macht sie vergleichbar macht.

Wenn Sie sich für eine Lebensversicherung entscheiden, sollten Sie die Beitragszahlung grundsätzlich durch eine Zusatzversicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit absichern. Dann können die Beiträge – und zwar einschließlich einer vereinbarten Dynamik – auch dann noch bezahlt werden, wenn die versicherte Person länger oder vielleicht auch auf Dauer als Beitragszahler ausfällt.

Eine Lebensversicherung sollte grundsätzlich immer eine Beitragsdynamik und auch eine Möglichkeit einer Summenanpassung unter bestimmten Voraussetzungen wie zum Beispiel Heirat oder Geburt eines Kindes ohne erneute Gesundheitsfragen enthalten.

Eine Rentenzahlung für den Fall der Berufsunfähigkeit sollte auf keinen Fall mit einer kapitalbildenden Lebensversicherung, sondern immer als eigenständiger Vertrag abgeschlossen werden.

Sie wissen nicht, wie das Leben spielt. Vielleicht müssen ja auch Sie Ihre Lebensversicherung vor dem vorgesehen Ablaufdatum beenden oder für eine gewisse Zeit beitragsfrei stellen. Das kann jedem passieren und ist keine Schande.

Das sollte aber kein Grund sein, zum gleichen Zeitpunkt auf die einmal umsichtig geplante Absicherung der Berufsunfähigkeit zu verzichten.

Der Verkauf einer Lebensversicherung sollte, wenn das Geld knapp wird, übrigens immer der letzte Ausweg sein, denn es gibt eine Menge Gestaltungsmöglichkeiten, über die Sie mit dem Versicherer sprechen können.

Einen Lebensversicherungsvertrag kündigen, um einen neuen Vertrag abzuschließen, ist von allen Möglichkeiten mit Sicherheit die schlechteste, auch wenn sie von einigen Vermittlern mit den unterschiedlichsten Begründungen immer wieder angeboten werden.

Wer noch einen Lebensversicherungsvertrag nach altem Recht hat, kann sich glücklich schätzen, denn er wird seine Ablaufleistung steuerfrei ausgezahlt bekommen. Mehr Geld wird er nie wieder verdienen können.

Gleichwohl sind „Experten“ unterwegs, die Endzeitstimmung verbreiten, Sie raten ihren Kunden, ihre wertvollen Verträge vor der Zeit aufzulösen, um in sichere Aktienfonds oder gar in Gold als einzig sicherer Anlage zu wechseln. Werfen Sie die Leute aus der Tür!

Der Kalkulation der Lebensversicherer liegen zwar die gleichen Sterbetafeln und auch die gleichen garantierten Zinsen zugrun-

de, trotzdem fallen die Musterrechnungen teilweise recht unterschiedlich aus.

Die langfristigen Prognosen der Gesellschaften sind ohnehin mit Vorsicht zu genießen. Niemand ist in der Lage, den Gewinnverlauf einer Lebensversicherung und das Zinsniveau des Kapitalmarktes über einen Zeitraum von 30 oder 40 Jahren exakt vorauszusagen.

Aber der Unterschied von nur einem Zehntel Prozent führt im Verlauf von eben diesem Zeitraum durchaus zu erheblichen Unterschieden.

Es lohnt sich also schon, ein paar Vergleiche anzustellen und sich dann aber doch für einen der langfristig erfolgreichen Gesellschaften zu entscheiden.

Vertrauen Sie auch hier auf die Empfehlung unabhängiger Vermittler, die auf die ganzen Angebote des Marktes zugreifen können.

Sie werden sicher erstaunt sein, die Lebensversicherung so weit hinten auf der Prioritätenliste der Versicherungen vorzufinden, obwohl die meisten Policenverkäufer bemüht sind, ihnen möglichst bald einen solchen Vertrag zu verkaufen.

Dieser Platz auf den hinteren Rängen auf der Prioritätenliste hat mit Sicherheit seine guten Gründe.

Ich sprach von einem möglichst großen sichernden Netz, das Sie erst einmal ausspannen müssen, um die Gegenwart und die nächste Zukunft abzusichern, damit Sie nicht unvermutet abstürzen können.

Die Krankenversicherung

Ich habe mir die Private Krankenversicherung bewusst bis zuletzt aufgespart, weil sich die Gemüter über diese Frage noch über die nächsten Jahrzehnte hinweg erhitzen werden.

Die Aussage, weil Du arm bist, musst Du früher sterben, klingt vielleicht etwas reißerisch und fast nach Klassenkampf, aber sie kommt der Wahrheit doch schon verdammt nahe.

Das scheinen zumindest die Statistiken auf den ersten Blick zu beweisen, aber Sie sollten bekanntlich keiner Statistik trauen, die Sie nicht selbst gefälscht haben.

Es sollte aber auch nicht übersehen werden, dass die meisten Menschen, die sich heute eine private Krankenversicherung leisten können oder – dank unserer Gesundheitsministerin noch abschließen dürfen - ohnehin eine höhere Lebenserwartung haben.

Sie gehören in der Regel nicht zu der körperlich schwer arbeitenden Bevölkerung und stehen wohl kaum am Fließband. Unter diesen Voraussetzungen haben sie ohnehin schon eine höhere Lebenserwartung – ganz unabhängig von ihrer ärztlichen Versorgung.

Fest steht, wer kann, kehrt der erzwungenen gesetzlichen Krankenversicherung mit ihren immer geringer werdenden Leistungen den Rücken und gibt einer privaten Krankenvollversicherung mit umfassenden Leistungen den Vorzug vor der gesetzlichen Einheitsversorgung.

Nur wenige, die sich privat krankenversichern könnten, sind wirkliche Idealisten und bleiben aus Überzeugung freiwillige Mitglieder in einer gesetzlichen Kasse.

Wer erzwungener Maßen in der gesetzlichen Krankenversicherung bleiben muss, versucht – zumindest, wenn er es sich leisten kann – die mageren Leistungen der gesetzlichen Kassen durch private Zusatzversicherungen zu ergänzen.

Wer von einer klassenlosen ärztlichen Versorgung träumt, muss sich schon sehr weit von der Realität entfernt haben oder – wie eine Gesundheitsministerin – fern aller Vernunft Gott gleich über den Wassern schweben.

Natürlich verströmt der fast utopische Gedanke der Gleichheit vor dem Gesetz und die Gleichheit vor dem Skalpell einen gewissen Charme, mit dem man auch Massen begeistern kann, aber dieser Gedanke wird sich schon aus Kostengründen wohl nie umsetzen lassen.

Jeder Patient hätte ohne Ausnahme ein Anrecht darauf, vom Professor persönlich beraten und operiert zu werden.

Wir werden uns irgendwann daran gewöhnen müssen, dass das medizinisch Mögliche aus Kostengründen nicht mehr allen Menschen geboten werden kann. Der medizinische Fortschritt macht gewaltige Fortschritte und mit ihm explodieren die Kosten in einer nie gekannten Weise.

Es ist keine Frage der Ethik und der Moral, sondern eine Frage der Mathematik, der sich unsere Politiker in Berlin ganz offensichtlich nicht stellen wollen, um ihre Wahlergebnisse nicht zu gefährden.

Einerseits wären die meisten Menschen überhaupt nicht bereit, die dazu notwendigen Beiträge in Höhe von 40 Prozent ihres Einkommens – Tendenz steigend – aufzubringen. Auch eine steuerfinanzierte Lösung würde zu einer unerträglichen Belastung des Staatshaushaltes führen und wäre politisch wohl kaum durchsetzbar.

Andererseits würde es voraussichtlich viele Jahre dauern, bis die dann benötigten – schlecht bezahlten Ärzte und Pfleger – zur Verfügung stünden, um allen Patienten die gleiche Pflege zukommen zu lassen.

Irgendwann würden die Kosten für unser Gesundheitswesen unweigerlich das Bruttoinlandsprodukt bei Weitem übersteigen.

Es wird in der medizinischen Versorgung immer ein Zwei-Klassen-System geben, oder wollen wir allen Ernstes Menschen, die es sich durchaus leisten könnten, durch ein Gesetz verbieten, mehr als andere für ihre Gesundheit zu tun oder mehr Geld als andere dafür auszugeben.

Genau so gut könnte man es Menschen verbieten, in ihrer Freizeit Sport zu treiben oder in ein Sportstudio zu gehen, weil sie sich mit Hilfe ihres Geldes gegenüber dem Alkoholiker einen Gesundheitsvorteil sichern würden.

So schwachsinnige Forderungen können doch nicht einmal von einer Gesundheitsministerin aufgestellt werden.

Es wird immer Menschen geben, die von Wasser predigen, aber selbst Wein trinken.

Jeder Mensch muss wissen, was er sich selbst und wie viel ihm seine Gesundheit wert ist. Dem einen mehr, dem anderen we-

niger. Aber diese Entscheidung müssen wir doch jedem Menschen selbst überlassen, und wir haben kein Recht, ihm diese Freiheit der Entscheidung in irgendeiner Form zu beschneiden.

Wenn wir den Gedanken einer gesetzlich geregelten, zwangsweisen Einheitsversorgung weiterspinnen, müssten wir folgerichtig nicht nur die Krankenvollversicherung abschaffen, sondern im Grunde auch jede Form einer privaten Krankenzusatzversicherung verbieten.

Der so Versicherte würde sich durch seine finanziellen Möglichkeiten wiederum einen dann unberechtigten und damit auch unerwünschten Vorteil gegenüber den Kranken verschaffen, die sich eine solche Zusatzversicherung nicht hatte leisten können.

Wer die Möglichkeit hat, sich für eine Private Krankenvollversicherung zu entscheiden, sollte es auch tun. Denn nur dann kann er sicher sein, dass er seine Beiträge nur für die Leistungen bezahlt, die er im Zweifelsfall auch in Anspruch nehmen kann.

Das mag egoistisch klingen und ist es wahrscheinlich auch. Aber wollen wir wirklich jeden – also auch gegen seinen Willen – in ein solidarisches System zwingen.

Natürlich gibt es durchaus auch gute und stichhaltige Argumente, die für eine allgemeine Grundsicherung im Gesundheitswesen sprechen, an der sich alle Bürger – gesetzlich verpflichtet – beteiligen müssten. Die Lasten des Gesundheitswesens könnten dann zweifellos auf mehr Schultern verteilt werden. Den Vorständen der Privaten Krankenversicherungen treibt allein schon der Gedanke den kalten Schweiß auf die Stirn.

Ob es sich aber wirklich lohnt, das offensichtlich funktionierende System der Privaten Krankenversicherung zugunsten eines offensichtlich kranken Systems der gesetzlichen Kassen zu zerschlagen Systems, mag mit Recht bezweifelt werden,

Erschwerend kommt hinzu, dass auch eine einheitliche Grundversorgung in Verbindung mit privaten Zusatzversicherungen nicht das Problem der Zwei-Klassen-Gesellschaft im Gesundheitswesen lösen würde.

In der Gesetzlichen Krankenversicherung haben alle Versicherten Anspruch auf die gleichen, wenn auch nicht gerade überwältigenden Leistungen.

Obwohl die Versicherten dafür völlig unterschiedliche Beiträge bezahlen, deren Höhe sich ausschließlich nach dem jeweiligen Leistungsvermögen der versicherten Person – also noch nicht einmal nach seinem Familienstand oder der Anzahl seiner Kinder – richten, haben sie alle die gleichen Ansprüche gegenüber ihrer Kasse.

Das klingt auf den ersten Blick gut und gerecht, aber die ärztliche Versorgung wird schon aus Kostengründen nie über ein erschreckendes Mittelmaß hinausgehen.

Aber es wird immer Menschen geben, die sich niemals mit einer allgemeinen Gleichheit zufrieden geben werden, vielleicht weil sie sich gleicher als andere fühlen und auch mehr Geld als andere haben.

Wer mehr Geld als andere hat und es für seine Gesundheit ausgeben will, der möge es tun, und wir sollten jeden, der ihn daran hindern will, in eine Zwangsjacke stecken und für immer wegsperren.

Es wird immer Patienten geben, die ihren Arzttermin sofort bekommen und andere, die unter Umständen ein paar Monate darauf warten müssen. An dieser Tatsache wird auch eine Gesundheitsministerin mit all ihrem Optimismus nicht ändern können.

Der Fehler liegt im Vergütungssystem der Gesetzlichen Krankenkassen. Solange sie den Ärzten das Recht absprechen, auch bei der Behandlung gesetzlich Krankenversicherter zumindest kostendeckend arbeiten zu können, sind die Ärzte auf ihre Privatpatienten angewiesen, um mit ihren Praxen überhaupt überleben zu können.

Es kann nicht angehen, dass Ärzte, die notwendige Medikamente und Indikationen verschreiben, damit rechnen müssen, dass sie mit hohen Regressforderungen selbst zu Kasse gebeten werden, nur weil sie die vorgegebenen Durchschnittswerte überschritten haben.

Die ersten Ärzte haben bereits die Konsequenzen gezogen und ihre Kassenzulassungen zurückgegeben. Sie weigern sich, Kassenpatienten – außer in Notfällen – zu behandeln. zu

Wenn sich mehr Ärzte für diesen durchaus legalen Weg entscheiden, wird es mit der medizinischen Versorgung in vielen Gegenden zu Engpässen kommen, die nur noch durch eine Zwangsverpflichtung einzelner Ärzte behoben werden könnten.

Lassen wir offen, ob die Gesundheitsministerin so weit gehen will.

Wenn Humanmediziner in Deutschland für ihre Leistungen wesentlich schlechter als jeder Tierarzt bezahlt werden sollen,

sind kritische Fragen an das Vergütungssystem der Gesetzlichen Kassen wohl durchaus berechtigt.

Die Denkweise unserer Gesundheitsministerin ist einfach, aber für viele Fachleute völlig unverständlich.

In der Privaten Krankenversicherung haben 8,6 Millionen eine private Versorgung abgeschlossen, und dieses System funktioniert seit vielen Jahrzehnten.

Im Gegenteil, es wurden sogar Rückstellungen in Milliardenhöhe gebildet, die im Grunde den Versicherten gehören und ihnen im Alter wieder zufließen, damit die Beiträge nicht ins Uferlose steigen.

Das System der Gesetzlichen Kassen ist seit Jahrzehnten marode und niemand weiß, wie es saniert werden kann. Alterungsrückstellungen wurden auch nicht gebildet, weil dafür ohnehin kein Geld zur Verfügung gestanden hätte. So leben die Gesetzlichen Kassen praktisch von der Hand in den Mund.

Die Ministerin träumt nun davon, ein funktionierendes System zu zerschlagen, um damit ein bis auf die Knochen marodes System zu sanieren.

Die Alterungsrückstellungen der Krankenversicherer sind mit über 100 Milliarden doch zu verlockend. Da kann auch eine Ministerin schwach werden.

Sie scheint bei ihren Überlegungen völlig außer Acht zu lassen, dass viele Investitionen im Gesundheitsbereich nur mit dem Geld der privat Versicherten bezahlt werden können.

So manches Krankenhaus müsste ohne seine Privatpatienten seine Tore schließen und stünde damit auch. So manches Kran-

kenhaus müsste ohne seine Privatpatienten seine Tore schließen und stünde damit auch.

So manches Krankenhaus müsste ohne seine Privatpatienten seine Tore schließen und stünde damit auch den gesetzlich Versicherten nicht mehr zur Verfügung.

Einen Kranken kann man nicht heilen, indem man die Gesunden mit dem gleichen Virus infiziert.

Wenn ein Reicher sein Geld für seine Gesundheit nicht mehr in Deutschland ausgeben darf, wird er sein Geld im Ausland ausgeben, und Sie dürfen raten, wohin unsere Mediziner abwandern werden.

Wenn Sie das Glück haben, dass Sie sich für eine Private Krankenvollversicherung entscheiden könnten, sollten Sie gleichwohl einige Grundsätze beachten. Schließlich wollen Sie doch für Ihr Geld auch wirklich die bestmöglichen Leistungen bekommen, aber nicht mehr als nötig dafür bezahlen müssen.

Wenn Sie selbständig sind, sollten Sie sich für einen Kompakttarif mit einer möglichst hohen Selbstbeteiligung entscheiden, der die Bereiche Ambulant, Stationär und Zahnbehandlung und Zahnersatz enthält.

Sie können davon ausgehen, dass sich die hohe Selbstbeteiligung langfristig für Sie immer rechnet, denn auf diese Weise bilden Sie Ihr Alterungsrückstellung nicht nur selbst, sondern das Geld bleibt auch zu Ihrer Verfügung.

Wenn Sie mit einem Taschenrechner umgehen können, werden Sie sehr schnell feststellen, dass sich im Laufe der Zeit ein paar hunderttausend Euro auf Ihrem Konto ansammeln werden und

nicht in den Tresoren der Gesellschaften für immer entschwinden.

Wenn sie Arbeitnehmer sind, sollten Sie sich ebenfalls für einen Kompakttarif – allerdings mit niedrigeren Selbstbeteiligungen – entscheiden, da ja der Arbeitgeber die Hälfte Ihrer Beiträge übernimmt.

Eine Krankentagegeldversicherung in ausreichender Höhe ist sowohl für den Selbständigen als auch für den Angestellten unverzichtbar. Sie könnten Pech haben und länger krank werden, als Ihnen lieb ist.

Eine Krankentagegeldversicherung sollte aber auch bei einem Selbständigen nicht vor dem 43. Tag einsetzen, sonst wird sie zu teuer und rechnet sich nicht mehr. So viel können Sie im Laufe Ihres Lebens gar nicht krank werden, um die Beiträge wieder hereinzuholen.

Eine Krankenhaustagegeldversicherung mag im Einzelfall zwar ganz angenehm sein, um die zusätzlichen Kosten eines Krankenhausaufenthaltes abzufangen, ist, wenn man sparen muss, mit Sicherheit aber nicht unbedingt notwendig, um den Lebensunterhalt sicherzustellen.

Die Pflegeversicherung ist eine Pflichtversicherung. Ihre Höhe ist zwar vom Gesetzgeber festgelegt und gilt für gesetzlich und privat krankenversicherte in gleicher Weise.

Aber jeder, der zwei und zwei zusammenzählen kann, weiß schon heute, dass die versicherten Leistungen nie und nimmer ausreichen werden, um wirklich Schwerpflegebedürftigen auch nur einen halbwegs menschenwürdigen Platz in einem Pflegeheim zu garantieren.

Eine ausreichende Pflegeergänzungsversicherung sollte – ganz gleich ob privat oder gesetzlich versichert - auf jeden Fall eingeplant werden, denn für einen Platz in einem Pflegeheim müssen Sie schon heute € 4000 bis € 5.000 kalkuliert werden.

Wenn Sie das Risiko ausschließen wollen, dass Sie im Alter – vielleicht nach einem erfolgreichen Arbeitsleben – doch noch zum Sozialfall werden, sollten Sie sich möglichst bald für eine Pflegezusatzversicherung entscheiden oder zumindest ernsthaft nachdenken, denn eine Krankenversicherung mit Selbstbeteiligung und eine Pflegezusatzversicherung geben Ihnen mehr Sicherheit als eine Krankenversicherung ohne Selbstbeteiligung und ohne Pflegezusatzversicherung.

Am Ende meines kleinen Buches werde ich wohl kaum noch einmal betonen müssen, dass Sie eine umfassende Beratung im Bereich der Privaten Krankenversicherung wiederum nur von einem unabhängigen Berater erwarten können. Sie brauchen auch hier einen Berater, der den Markt kennt und Ihnen die Tarife vieler Gesellschaften anbieten kann.

Das Gebiet der Privaten Krankenversicherung ist so komplex geworden, dass kein Mensch mehr in der Lage ist, ohne Hilfe umfangreicher Computerprogramm aus tausenden von Tarifkombinationen die für Sie passenden auszuwählen.

Es gehören weder hellseherische Fähigkeiten noch viel Phantasie dazu, um vorauszusagen, dass sich der Markt der Privaten Krankenversicherungen weiter bereinigen wird.

Einige Anbieter, die heute noch vollmundig die Werbetrommel rühren, werden sang- und klanglos vom Markt verschwinden, weil sie einfach zu klein sind, um mit den Großen der Branche mithalten zu können.

Die Kapitalkraft eines Unternehmens sollte als für jeden Verbraucher, der sich für eine Private Krankenversicherung interessiert, zumindest zu einem wichtigen Auswahlkriterium werden. Dieses Auswahlkriterium der Kapitalstärke kann aber nur von einem unabhängigen Vermittler beachtet werden.

Die Ausschließlichkeitsvertreter müssen notgedrungen auch die Gesellschaften verkaufen, die nach gängiger Meinung schon am Tropf hängen oder bereits auf der Intensivstation liegen, weil sie bereits mehrfach wiederbelebt wurden.

Die Entscheidung für eine Private Krankenvollversicherung sollte – wie die Schließung einer guten Ehe – sorgsam überdacht werden und dann ein Leben lang halten.

Jede Scheidung einer Ehe oder die Kündigung einer Krankenvollversicherung sollten die Ausnahme bleiben, denn sie schaffen in der Regel nur Verluste, zumindest Verluste bei den Versicherten.

Gleichwohl sind ein paar hunderttausend hungrige Vertreter tagaus tagein damit beschäftigt, möglichst viele Versicherungsverträge nicht nur im Bereich der Privaten Krankenvollversicherung von der A zur B und von der B zur C umzudecken, um sich damit weitere Abschlussprovisionen zu sichern.

Ich habe eine Kundin erlebt, die hatte im Laufe ihres Lebens die siebente Private Krankenvollversicherung, aber keine Alterungsrückstellung. Im Alter würde sie die dann fälligen Beiträge niemals bezahlen können.

Sie wurde zu einem wenn auch nicht ganz unschuldigen Opfer eines gnadenlose Vertriebsystems, das die Vertreter zwingt,

wider besseres Wissen unverantwortliche Ratschläge zu erteilen, wenn sie selbst überleben wollen.

Wenn Sie jetzt einwenden, die gute Dame wäre in ihrem Denken sicherlich nicht die Schnellste gewesen, dann werden Sie mit Ihrer Aussage sicherlich Recht haben, und besser informieren hätte sie sich zweifellos auch können.

Gleichwohl halte ich es für eine ausgemachte Sauerei, wenn redogewandte Vertreter weniger intelligente Verbraucher in dieser Weise ungestraft über den Tisch ziehen und sich auf diese Weise ihre Provisionen sichern dürfen.

Der Fall der netten, älteren Dame, die gekonnt über den Tisch gezogen und ausgenommen wurde, ist mit Sicherheit kein Einzelfall.

Ganze Organisationen beschäftigen sich mit Wissen und Willen einiger Gesellschaften mehr oder weniger erfolgreich mit der Umdeckung von Krankenversicherungsverträgen von einer Gesellschaft zur anderen und werben für ihre Arbeit auch noch lautstark im Fernsehen.

„Ist Ihre Private Krankenversicherung auch zu teuer“, wird dann honigsüß gefragt und der kostenlose Beitragsvergleich aus tausenden Tarifen angeboten.

Ein Weg wird zur Straße, wenn ihn viele gehen.

Unrecht aber wird nicht zu Recht, auch wenn es viele tun.

Schnell angelernte Leute kaufen für teures Geld Adressen, so genannte Leads und werden alles daran setzen, ein zumindest günstiger aussehendes Angebot zu finden.

Ob es dann wirklich günstiger war, wird sich unter Umständen erst nach vielen Jahren herausstellen und interessiert dann niemanden mehr, Zumindest nicht den Verkäufer, denn er hat sein Geld verdient.

Gesundheitsfragen werden großzügig behandelt, denn der Antrag muss ja irgendwie durchgebracht werden, denn die Adresse hat ja Geld gekostet.

Das Risiko der Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht trägt allein der Verbraucher, denn er ist für die korrekte und vollständige Beantwortung alle Fragen verantwortlich, sonst wird der Versicherer auch noch nach Jahren von der Leistungspflicht frei.

Natürlich kann und wird es vorkommen, dass eine Private Krankenversicherung, die vielleicht schon vor Jahren abgeschlossen wurde, heute nicht mehr so richtig passt und wie ein Anzug, der zu eng geworden ist, angepasst werden muss.

Es gibt Möglichkeiten genug, auch eine bestehende Krankenversicherung zu modernisieren, ohne den alten Vertrag kündigen zu müssen und auf alle Alterungsrückstellungen zu verzichten.

Im Versicherungsvertragsgesetz sind die Einzelheiten eines Tarifwechsels innerhalb der eigenen Gesellschaft sehr genau festgelegt.

Der Gesetzgeber hat sich etwas bei ihren Gesetzestexten etwas gedacht, und die Verbraucher haben wesentlich mehr Möglichkeiten, als es viele Gesellschaften wahrhaben wollen.

Gemeine Gemeinsamkeiten

Der Gedanke liegt mir fern, irgendeinen Vertriebsvorstand irgendeines großen deutschen Versicherers – vielleicht auch noch mit einem bekannten Namen – mit einem ganz gewöhnlichen Hehler zu vergleichen.

Schließlich sitzt der Mann ganz oben in der Chefetage, trägt einen 1.000 Euro Anzug und bekommt für seine Arbeit eine Menge Geld. Ob der das immer verdient, was er bekommt, wird zwar immer wieder bezweifelt, soll aber an dieser Stelle nicht weiter erörtert werden

Aber bei näherem Hinsehen könnte der kritische Verbraucher vielleicht doch ein paar erstaunliche Parallelen und verblüffende Gemeinsamkeiten entdecken, die ihn zumindest nachdenklich stimmen müssten!

Sehen wir uns die Arbeit eines Hehlers doch einmal etwas genauer an!

Der Hehler arbeitet selbstverständlich nicht selbst. Er lässt andere für sich arbeiten und das Beschaffungsrisiko tragen.

Die Herkunft der Gegenstände, die ein Hehler zu Geld macht, interessiert ihn nicht im Mindesten.

Als erfahrener Gauner weiß er nur zu gut, aus welchen dunklen Quellen seine Waren stammen, aber er wird immer lautstark bestreiten, jemals etwas von irgendetwas gewusst zu haben.

Wenn die Zahlen stimmen, geht der Hehler auch schon mal das Risiko ein, dass er mit seinen dunklen Geschäften auffällt.

Wenn er Pech hat, wird er aus dem Verkehr gezogen und landet für ein paar Jahre hinter schwedischen Gardinen.

Fest steht, ohne Hehler würden sich die Geschäfte der kleinen Gauner kaum lohnen, denn die Einbrecher und Taschendiebe wären kaum in der Lage, ihr Diebesgut selbst an den Mann zu bringen. Auch die ganze Beschaffungskriminalität – Kohle für Koks – würde ohne die Hehler im Hintergrund sinnlos.

Sie sehen, die Arbeit der kleinen Gauner und der Umsatz müssen- her wie da - professionell organisiert werden.

So lange die Policen eingelöst und die Beiträge von den getäuschten Verbrauchern pünktlich bezahlt werden, interessiert es die meisten Vorstände nicht im Geringsten, auf welchem Wege die Unterschriften unter den Anträgen zustande gekommen sind.

Das Spiel ist hart, sagen sie, und wo gehobelt wird, fallen eben auch mal Späne. Mehr fällt ihnen dann zu diesem brisanten Thema nicht ein.

Der Verkauf der Policen ist Sache der Vertreter, also Aufgabe des niederen Fußvolkes, das irgendwo gegen ein Handgeld eingekauft wurde und bei Bedarf auch wieder- an den meistbietenden natürlich - verkauft werden kann.

Sklaven können bekanntlich nicht entlassen werden. Sklaven werden verkauft.

Der Vorstand will es auch überhaupt nicht wissen, wie die Produkte von den Vertretern herausgeputzt werden, um sie dem zögernden Verbraucher schmackhaft zu machen.

Hauptsache, sie werden verkauft. Das Wie ist Nebensache.

Wie viele Versicherungsverträge der „Konkurrenz“ gekündigt oder einfach „plattgemacht“ werden müssen, um den eigenen Erfolg zu sichern interessiert niemanden. Ob die Kündigung des Vorvertrages im Interesse des Kunden lag, ist ebenso Nebensache.

So hat auch in den Chefetagen niemand Hemmungen, Geschäft in großem Umfang auch von zweifelhaften Vertriebsorganisationen anzunehmen, die sich mit großem Aufwand fast ausschließlich mit der Umdeckung von Krankenversicherungsverträgen beschäftigt.

Jeder, der die Branche kennt, weiß das. Aber niemand unternimmt etwas dagegen, denn das Neugeschäft wird dringend gebraucht, um die Konzernzahlen aufzupolieren und in den Verbandsstatistiken Zuwächse vorweisen zu können, auch wenn sie nur auf dem Papier bestehen.

Das Risiko der Herren in den Vorstandsetagen hält sich in Grenzen. Schließlich tun sie ja nichts Illegales. Es gibt kein Gesetz, das es den Versicherern und ihren Erfüllungsgehilfen verbietet, die Dummheit oder die Nichtinformiertheit der Verbraucher voll auszunutzen.

Der Verbraucher hat ein Recht auf Nichtinformiertheit, sagen sie zur Entschuldigung, und wahrscheinlich glauben sie auch noch an das, was sie sagen.

Wir haben es doch mit angeblich mündigen Verbrauchern zu tun, die sich frei entscheiden können, sagen die Vorstände. Sie verschweigen aber vorsichtshalber, dass sie alles, was in ihrer

Macht steht, daran setzen, eine vernünftige Entscheidung der Verbraucher auszuschließen und im Keim zu ersticken.

Die Schäden, die dem Verbraucher auf diese Weise vorsätzlich ganz ohne Risiko zugefügt werden, betragen mit Sicherheit das Vielfache von dem, was die meisten Hehler mit ihrer Arbeit erreichen können.

Die Assekuranz wird zumindest aus der Sicht mündiger Verbraucher zu einer gigantischen Geldvernichtungsmaschine, die von niemandem kontrolliert wird und kaum noch aufgehalten werden kann

Es läge also durchaus im Interesse der Gemeinschaft der Verbraucher, der Assekuranz gewisse Schranken aufzuzeigen.

Was würde geschehen, wenn alle Deutschen ihre Häuser und Wohnungen so sichern würden, dass jeder Einbruch mehr oder weniger unmöglich wäre.

Für die Herren Einbrecher ständen schwere Zeiten ins Haus und auch die Hehler müssten sich beruflich umorientieren.

Kein vernunftbegabter Mensch würde dieser Gilde der kleinen und großen Gauner nachtrauern, und auch das Mitleid mit den betroffenen Familien hielte sich voraussichtlich in Grenzen.

Wahrscheinlich würde auch kein vernunftbegabter Verbraucher die Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisation vermissen, und auch das Mitgefühl mit den betroffenen Familie hielte sich wohl auch in Grenzen, wenn die Verbraucher entsprechend aufgeklärt würden oder selbst nachrechnen könnten, wie viel Milliarden sie der Spuk im Laufe der Jahre gekostet hat.

Das gesamte fast ausschließlich erfolgsbezogene Vergütungssystem der Assekuranz müsste überdacht und völlig neu ausgerichtet werden, wenn wir der gezielten Ausbeutung des Verbrauchers ein Ende bereiten wollen.

Die hohen Abschlussprovisionen sind – zumindest aus Verbrauchersicht ein schwer wiegender Fehler im System.

Geld verdirbt bekanntlich den Charakter, und Gelegenheit macht Diebe.

Wenn hungrige Menschen einerseits von den Gesellschaften unter massiven Druck gesetzt werden und um ihre Existenz bangen müssen, andererseits aber mit einem einzigen Abschluss einen weiteren Monat lang sorgenfrei leben und vielleicht auch noch ihre Jahresbonifikation retten können, dürfen wir uns nicht wundern, wenn diese Menschen gierig werden und - wo immer es geht – mit beiden Händen zugreifen.

Sie werden über Ethik und Moral leicht hinwegsetzen und ohne Rücksicht auf die Interessen ihrer Kunden immer genau die Produkte verkaufen, die ihnen gerade selbst zum Überleben fehlen.

Die willkürliche Wertevernichtung durch die Vertreter muss unbedingt gestoppt werden. Es kann nicht angehen, dass Verbraucherwerte in großem Umfang vernichtet werden müssen, damit ein paar hunderttausend Mitarbeiter der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen auf Kosten der schlecht informierten Verbraucher besser überleben können.

Ein erster Schritt in die richtige Richtung könnte der völlige Verzicht auf mehrjährige Versicherungsverträge und die damit verbundenen Abschlussprovisionen im Bereich der Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherung sein.

Wenn die Gesellschaften es nicht aus eigener Kraft schaffen, ist der Gesetzgeber gefordert, im Interesse der Verbraucher eine menschliche Lösung zu schaffen.

Bei Jahresverträgen, also Verträgen, die jährlich gekündigt werden können, müsste die Beratungs- und Betreuungsleistung des jeweiligen Mitarbeiters viel stärker in den Vordergrund treten.

Das würde automatisch zu einer besseren Kundenbetreuung führen, denn der unzufriedene Kunde könnte entweder kündigen oder sich einen anderen Betreuer suchen und ihn mit der Verwaltung seiner Verträge beauftragen.

Man müsste den Vorständen ihre menschlichen Spielzeuge wegnehmen und ihre Ausschließlichkeitsorganisationen endlich per Gesetz in die Freiheit entlassen.

Sklaverei und Leibeigenschaften sollten im 21. Jahrhundert endlich überholt sein, das sollten die Herren in den Chefetagen endlich begreifen.

Wenn sich alle Gesellschaften einer Zusammenarbeit mit allen unabhängigen Vermittlern nicht länger verschließen würden – vielleicht auch auf Grund eines Gesetzes nicht länger verschließen dürften - bekämen die Verbraucher endlich einen echten Wettbewerb und damit vielleicht auch faire Preise im Bereich der Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherung.

Im zweiten Schritt könnten dann die Abschlussprovisionen im Bereich der Lebensversicherung und der Krankenversicherung gestrichen und durch eine angemessene, für alle Gesellschaften einheitliche Courtageregelung ersetzt werden.

Versicherer könnten dann nur noch durch Leistung überzeugen, aber nicht durch höhere Provisionen zu Lasten der Verbraucher besondere Anreize schaffen, um ihren aufpolierten Schrott an schlecht informierte, vielleicht auch an weniger intelligente Verbraucher verkaufen.

Den Gesellschaften würde es praktisch unmöglich schlechte Produkte mit Hilfe von überhöhten Provisionen an den Mann zu bringen. Sie würden niemanden finden, der für sie die „Drecksarbeit“ erledigen würde. Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent würden mit Sicherheit sehr schnell der Vergangenheit angehören.

Das Geschrei der Betroffenen wäre mit Sicherheit gewaltig, denn niemand lässt sich gerne die Butter vom Brot nehmen. Sie werden alle daran setzen, ihr makaberer Spiel mit dem Verbraucher weiter betreiben zu können.

Ob die Verbraucher je von staatlicher Seite Hilfe und Unterstützung erwarten können, erscheint bei der gebündelten Macht der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen mehr als zweifelhaft.

Zu viele Arbeitsplätze stehen auf dem Spiel. Die Gesellschaften werden immer versuchen, ihre Existenzberechtigung allein durch die Existenz der Arbeitsplätze, die in Gefahr kämen, zu beweisen.

Die Interessen der Verbraucher werden wie immer in den Hintergrund treten und der kleine Mann von der Strasse wird weiterhin mit überhöhten Beiträgen zu Unrecht zur Kasse gebeten werden, um die Arbeitsplätze in der Assekuranz nicht zu gefährden.

Natürlich könnte die Gemeinschaft der Verbraucher dem ganzen Spuk auch selbst und aus eigener Kraft ein Ende bereiten.

Das würde zwar einige Jahre oder Jahrzehnt in Anspruch nehmen, aber machbar wäre es sicherlich schon, wenn die Verbraucher sich auf ihre Macht besinnen und in Zukunft alle vernünftig handeln würden.

Ohne den Verbraucher geht nichts, und nur mit dem Verbraucher geht alles.

Auch die Vorstände in den Chefetagen der großen Versicherungsgesellschaften mit den bekannten Namen wissen das nur zu gut. Sie werden sehr schnelle begreifen, dass sie von dem Papier, das sie so schön bunt bedrucken, nicht satt werden.

Um ihre Betriebe aufrecht zu erhalten brauchen sie wie der Fisch das Wasser den Verbraucher, der für ihre gut klingenden Leistungsversprechen zuerst einmal bezahlt und hofft, irgendwann vielleicht auch einmal auch eine Gegenleistung zu bekommen.

Angebot und Nachfrage regeln den Preis.

Versicherungen sind eine Ware wie jede andere. Jede Ware hat ihren Preis, und eben dieser Preis macht sie vergleichbar.

Bevor sie gar nichts verkaufen, werden auch die teuren Gesellschaften in jeden auch nur halbwegs vernünftigen Preis einwilligen. Es liegt mit an Ihnen, diesen Preis festzulegen, zu dem Sie und vielleicht auch ein paar Millionen anderer Verbraucher kaufen wollen.

Zugegeben, ein bisschen Mühe werden Sie sich schon geben müssen, aber ich kann Ihnen versprechen, dass sich diese Arbeit für Sie bestimmt lohnen wird.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte – das haben unabhängige Experten festgestellt – allein bei seinen privaten Versicherungen € 1.000 im Jahr sparen. Wenn alle Verbraucher nur ein bisschen mitrechnen und die Preise vergleichen würden, könnten sie Vieles verändern.

Einer ist stark, viele sind stärker, gemeinsam sind die Verbraucher unschlagbar.

Der Weg wird zur Strasse, wenn ihn viele gehen.

Ihre Chancen stehen also gut, dass auch Sie mit zu denen gehören, die Jahr für Jahr mit überhöhten Beiträgen zur Kasse gegeben werden.

Wie viel es genau ist, werden Sie sehr schnell mit Hilfe eines unabhängigen Vermittlers feststellen. Dann können Sie sich selbst ausrechnen, wie viel das noch werden kann, wenn Sie bei dieser Rechnung Ihre Lebenserwartung zu Grunde legen.

Wenn Sie zu dem Ergebnis kommen, dass sich die errechnete Summe für Sie lohnt, sollten Sie Ihre Entscheidung nicht wieder auf die lange Bank schieben, sondern möglichst bald Nägel mit

Köpfen machen, denn jeder Tag, den Sie warten, kostet Ihr Geld.

Dann liegt es nur noch an Ihnen, was Sie mit Hilfe der 12 Regeln und den vielen Vorschlägen dieses kleinen Buches machen, denn Sie haben mehr Versicherungsschutz für Ihr Geld verdient.

Der Verband marktorientierter Verbraucher e. V. rät:

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

Impressum
Spiel ohne Regeln

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.)