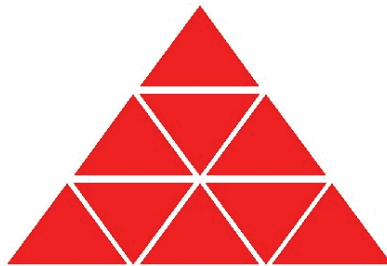


Volker Spiegel



Vorsicht  
**Sprengstoff**

Bittere Wahrheiten für intelligente Verbraucher

**VMV**  
Verband marktorientierter Verbraucher e. V.



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

**ISBN 978-3-9813060-7-1**

**VMV – Verband marktorientierter Verbraucher e. V.**  
**Christophstraße 20, Köln**  
**Tel.: 0221 / 12 20 20**  
**[www.optimaxx.de](http://www.optimaxx.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 auszugsweise 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**  
Kölstraße 109  
50321 Brühl



Hallo, liebe Leserin,

hallo lieber Leser!

Der erste Punkt geht an Sie. Immerhin haben Sie trotz meiner eindringlichen Warnung auf der Rückseite Mut genug gehabt, das Buch schon einmal aufzuschlagen und die ersten Zeilen zu lesen.

Dumme Frage:

Halten Sie sich für besonders intelligent, dass Sie das Risiko möglicher schwerwiegender Folgen für Ihr Innenleben bewusst eingehen wollten oder waren Sie schlicht und ergreifend nur neugierig? Wollten Sie wissen, was sich hinter dieser Warnung verbirgt?

Wenn Sie immer noch Mut haben, lesen Sie weiter! Dann können wir vielleicht gemeinsam herausfinden, wo Sie stehen und Sie können sich die Frage selbst beantworten, ob Sie ein intelligenter oder ein weniger intelligenter Verbraucher sind.

Was soll's?

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

Wenn Sie feststellen sollten, dass Sie auf der falschen Seite – also bei den weniger Intelligen-  
ten - gestanden haben, müssen Sie ja nicht unbe-  
dingt da stehen bleiben. Sie können ja immer  
noch still und heimlich die Seiten wechseln.

Niemand wird es merken.

Sie müssen ja nicht unbedingt alles an die große  
Glocke hängen und jedem auf die Nase binden,  
was Sie als schlecht informierter Verbraucher  
bei Versicherungen und Vorsorge so alles falsch  
gemacht haben.

Und ich, ich erzähle es ganz bestimmt nicht wei-  
ter.

Außerdem würden Sie sich ja in guter Gesell-  
schaft befinden. Immerhin sind 95 Prozent aller  
Haushalte in Deutschland falsch versichert. Zu-  
mindest bezahlen sie viel zu viel für ihre Versi-  
cherungen.

Ihre Chancen stehen also gut.

Auch Sie könnten zu den Millionen Verbrau-  
chern gehören, die sich ihr in der Regel sauer  
verdientes Geld mit weit überhöhten Versiche-  
rungsbeiträgen aus der Tasche ziehen lassen.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent sind – leider – keine Seltenheit.

Der Durchschnittshaushalt könnte, das haben unabhängige Fachleute schon vor Jahren ermittelt, satte € 1.000 im Jahr sparen. Wenn alle Verbraucher auch nur ein bisschen mitrechnen und die Preise vergleichen würden, wäre es durchaus möglich.

Im Bereich der Privaten Krankenvollversicherung zum Beispiel kann eine einmalig falsche Entscheidung für eine Gesellschaft oder für einen Tarif im Verlauf eines Versichertenlebens durchaus sogar mit mehreren € 100.000 zu Buche schlagen.

1.000 €, das ist weit mehr, als viele Familien in Deutschland im Jahr für ihre Altersversorgung zurücklegen können. Aber dieser Betrag wird leider viel zu oft einfach verschenkt: Nur weil viele Leute einfach zu bequem sind, sich um ihre Versicherungen zu kümmern, lassen sie sich mit überhöhten Beiträgen über den Tisch ziehen.

Wenn ich von den € 1.000 spreche, die der private Haushalt sparen oder zumindest besser einsetzen könnte, bedeutet das nicht, dass es bei



Ihnen weniger oder vielleicht auch viel mehr sein kann. Sie werden sich also schon die Mühe machen müssen, es selbst herauszufinden.

Im Laufe der Jahre kommt da eine Menge Geld zusammen, auf das sie verzichten, weil sie andere reich machen.

Im Laufe eines Verbraucherlebens können es – Zinsen und Zinseszinsen natürlich mitgerechnet – durchaus 100.000 Euro und mehr werden, die ihnen wie Sand durch die Finger rinnen.

Die ernüchternde Feststellung, dass sie im Laufe ihres Lebens durch falsche Beratung bei ihren Versicherungen € 100.000 – vielleicht sogar mehr – verschenken oder schon verschenkt haben, dürfte bei den meisten Verbrauchern kaum Glücksgefühle auslösen.

Ich unterstelle, dass Sie mit einem einfachen Taschenrechner umgehen können. Die meisten Verbraucher können das. Aber nur die wenigsten tun es.

Tun was?

Mitrechnen.

Warum?

# Milliarden Euro

verschwinden in den  
unergründlichen Tresoren der  
großen Gesellschaften mit den  
bekannten Namen.

Sie entziehen sich für alle  
Zeiten der Kontrolle  
der Verbraucher.

Weil sie zu bequem sind.

Haben Sie es denn schon einmal nachgerechnet?

Und so verschwinden jedes Jahr viele Milliarden in den unergründlichen Tresoren der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen. Auf jeden Fall entziehen sie sich für alle Zeit der Kontrolle der Gemeinschaft, der sie zu Unrecht entzogen wurden.

Warum?

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind unsozial.

Überhöhte Versicherungsbeiträge hindern Otto Normalverbraucher und den berühmten kleinen Mann von der Straße mit durchschnittlichem Einkommen – vielleicht ja auch Sie – daran, für sich und ihre Familien so vorzusorgen, wie es eigentlich notwendig wäre und sie es wohl auch gerne tun würden.

Wussten Sie übrigens, dass der Mensch das einzige Lebewesen ist, dem man das Fell gleich mehrfach über die Ohren ziehen kann?

In meinen mehr als 40 Jahren in der Assekuranz habe ich wahre Meister in dieser Fertigkeit kennen gelernt.

Wenn Ihnen meine Offenheit nicht gefällt, können Sie dieses kleine Buch natürlich noch immer in den nächsten Papierkorb werfen.

Einfach so!

Die fünf Euro, die Sie unter Umständen für das Buch ausgegeben haben, werden Sie ja wohl noch gerade verschmerzen können.

Viele Verbraucher werden das tun. Das Buch einfach wegwerfen.

Warum?

Weil sie zu schwach sind und sich ihre Fehler nicht eingestehen wollen.

Eigentlich schade!

Denn das Wegwerfen des Buches erleichtert Sie vielleicht für den Augenblick, löst ihre Probleme aber nicht auf Dauer, und intelligenter werden sie dadurch mit Sicherheit auch nicht.

Versuchen Sie es!

Aber auch das wird Ihnen jetzt nicht mehr helfen.

Was?

Das Wegwerfen.

Sie haben sich infiziert. Sie haben den Köder, den ich ausgelegt habe, geschluckt. Das Gift beginnt zu wirken. Langsam aber sicher fühlen Sie, dass Sie neugierig geworden sind. Sie wollen immer mehr wissen wollen.

Neugier ist der Anfang allen Wissens.

Wenn Sie ganz sicher sein wollen, dass dieses kleine aber hinterhältige Buch keinem intelligenteren Verbraucher in die Hände fällt, der mit dem brisanten Inhalt vielleicht doch etwas anfangen könnte, dann verbrennen Sie es!

Ach! Sie lesen ja immer noch!

Wenn Ihnen aber das Buch und seine Vorschläge nun doch gefallen, weil Sie feststellen, dass auch Sie damit jedes Jahr eine Menge Geld sparen werden, dann geben Sie es bitte weiter!

Dann erfüllt das Buch wenigstens seinen Zweck, möglichst vielen Verbrauchern neue Wege aufzuzeigen.

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

Sie haben in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis bestimmt noch ein paar intelligente Verbraucher, die Ihr Wissen vielleicht noch nicht haben, aber Ihren guten Rat gerne annehmen werden, wenn sie damit ihre finanzielle Lage verbessern können.

Zugegeben, niemand hat es gern, wenn er irgendwann feststellen muss, dass ihn Menschen, denen er vorbehaltlos vertraut hatte, gnadenlos über den Tisch gezogen und wie eine Weihnachtsgans ausgenommen haben, nur um selbst besser leben zu können.

Und Sie?

Ihnen würde es wahrscheinlich auch nicht gefallen.

Indiskrete Frage:

Würden Sie einem Rechtsanwalt blind vertrauen, von dem Sie genau wissen, dass er im Grunde genommen auf der Gehaltsliste Ihrer Gegner steht und von diesen auch noch fürstlich belohnt wird, wenn er Sie – mehr oder weniger gekonnt - über den Tisch zieht?

Würden Sie nicht, sagen Sie.

Warum nicht?

Klar! Sie sind ja ein mündiger Verbraucher und nicht auf den Kopf gefallen.

Hatte ich fast vergessen.

Sie nicht.

Aber vielleicht haben Sie dann ja auch eine plausible Erklärung, warum Millionen Verbraucher sich noch immer auf ihre Generalvertreter verlassen. Warum sie gierig jeden Brocken schlucken, der ihnen zugeworfen wird?

Was ist denn überhaupt ein Generalvertreter, wie Sie ihn zu Dutzenden an jeder Straßenecke finden können?

Ein Generalvertreter - oder welchen hochgestochenen Titel er gerade tragen darf - ist Handelsvertreter. Er ist schlicht und ergreifend nur Handelsvertreter, der nach irgendeiner Pfeife tanzen muss, wenn irgendjemand ganz oben in der Chefetage glaubt, pfeifen zu müssen.

Als Handelsvertreter steht er in einem engen, vertraglich genau geregelten Treueverhältnis zu seiner Gesellschaft. So steht es auch im Gesetz.



Die Gesellschaft ist weisungsbefugt.

Das bedeutet im Klartext, dass er als Handelsvertreter ausschließlich nur die Produkte verkaufen darf, die seine Gesellschaft gerade anbietet. Zum jeweiligen Preis dieser Gesellschaft, versteht sich.

Ob dieser Preis angemessen oder gar marktgerecht ist, interessiert im Grunde genommen niemanden, zumindest so lange nicht, wie das Produkt erfolgreich verkauft wird.

Auch nicht den Vorstand.

Oder gerade nicht den Vorstand.

Der hat für solche Nebensächlichkeiten keine Zeit.

Und den Generalagenten?

Der ist doch ohnehin nur Nebensache.

Mittel zum Zweck.

Den Generalagenten hat es ohnehin nicht zu interessieren, denn er muss die Produkte seiner Gesellschaft um jeden Preis verkaufen, wenn er leben will.

Überhöhte  
Versicherungsbeiträge  
sind ungerecht.

Mehr noch!

Überhöhte  
Versicherungsbeiträge  
sind unsozial

Vielleicht sagen wir sogar besser, er muss mitunter auch aufpolierten Schrott verkaufen, wenn er überleben will, denn das trifft den Sachverhalt wohl besser.

Wie er das mit seinem Gewissen vereinbaren kann, danach fragt niemand. Ein Gewissen kann er sich im Grunde genommen auch nicht leisten, denn sonst würde er an seiner ungerechten Aufgabe zerbrechen.

Großzügig bleibt es dem armen Kerl wenigstens überlassen, seinen Schrott in eigener Verantwortung aufzupolieren. Er darf ihn sogar so ansprechend verpacken, dass er zumindest von weniger intelligenten oder schlecht informierten Verbrauchern gekauft wird.

Wie soll ein Handelsvertreter, der ohnehin schon um seine Existenz bangen muss, die Interessen seiner Kunden nachhaltig vertreten, wenn er durch Gesetz und Vertrag seinem Unternehmen verpflichtet ist?

Glauben Sie wirklich, dass ein Vertreter, der ohnehin schon unter Druck steht, den Mut hätte, seinem Kunden in einem unklaren Schadenfall zur Klage gegen seine eigene Gesellschaft zu raten?

Ganz bestimmt nicht!

Selbst wenn eine solche Klage durchaus aussichtsreich wäre und auch im Interesse seiner Kunden läge, könnte er das nicht riskieren.

Es käme für ihn einem Selbstmord gleich.

Sehen Sie es sportlich!

Beim ersten Versuch bekäme er die Gelbe Karte. Beim zweiten Mal wäre es mit Sicherheit die Rote Karte und er würde, um in der Wortwahl sportlich zu bleiben, vom Platz gestellt oder zumindest für einige Zeit gesperrt.

In diesen Fällen, wenn es um ihr Geld geht, sind die Kameraden in den Vorstandsetagen sehr nachtragend.

Zwischenfrage:

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

Würden Sie nicht, sagen Sie, schließlich seien Sie ja auch ein mündiger Verbraucher und würden sich immer informieren.

Sie informieren sich?

Immer?

Auch bei Ihren Versicherungen?

Zumindest nicht ausreichend.

Millionen Verbraucher informieren sich, wenn es um ihre Versicherungen geht, – leider – noch immer nicht.

Sie fahren riesige Umwege, um einen oder zwei Cent billiger tanken zu können. Den Preis für den Sprit, den kennen sie auf den Cent genau, weil sie sich informiert haben. Aber sie zahlen in blindem Vertrauen zu „ihren“ Generalagenten - ohne im Mindesten nachzudenken - jeden von ihnen geforderten Beitrag.

Das Gehirn wird abgeschaltet.

Die meisten Verbraucher haben zu allem Überfluss sogar noch drei oder vier davon.

Wovon?

Generalagenten natürlich.

Alle privaten  
Versicherungsverträge  
gehören

ohne Ausnahme

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

Auch für Direktversicherer  
ist da kein Platz.

Schließlich hat der Durchschnittshaushalt in Deutschland sieben Versicherungsverträge, die er bei vier verschiedenen Gesellschaften oder deren Vertretern abgeschlossen hat.

Das sagt die Statistik.

Kommt ein Hund dazu, dann werden es acht Verträge. Und ein weiterer Vertreter versucht krampfhaft, von dem zu verteilenden Kuchen ein möglichst großes Stück abzubekommen.

Dass dieses System des ungehinderten Zugriffs einiger hunderttausend hungriger Vertreter auf die Brieftaschen der vertrauensseligen Verbraucher so auf Dauer nicht funktionieren kann, sollte, Verzeihung, zumindest jedem auch nur halbwegs denkenden Verbraucher einleuchten.

Und die versuche ich seit Jahren zu finden, die intelligenten, gut informierten Verbraucher, denen klar ist, dass sie den Herausforderungen, die der demographische Wandel mit sich bringt, so nicht entgegentreten können.

Die Ausbeute ist spärlich.

Viele Köche verderben nun mal den Brei und versalzen seit altersher die Suppe.

Wenn wir davon ausgehen, dass der Durchschnittshaushalt immer nur über begrenzte Mittel verfügt, die er für Versicherungen und Vorsorge ausgeben kann, ist der Punkt sehr schnell erreicht, wo noch mehr einfach nicht mehr drin ist.

Vielleicht kennen Sie diesen Zustand ja sogar aus eigener Erfahrung. Dann geht es Ihnen wie Millionen anderer Verbraucher. Ihnen allen sind Grenzen gesetzt, die Sie unmöglich überschreiten können.

Das Ende der Fahnenstange ist erreicht. Auch wenn es einige hartnäckige Vertreter nicht wahr haben wollen, geht nichts mehr.

Rien ne va plus.

Für den Verbraucher, der für sein schwer verdientes Geld einen optimalen Versicherungsschutz zu vernünftigen Beiträgen haben will, gibt es nur eine einzige richtige Lösung.

Wer nicht gerade auf den Kopf gefallen ist, dem müsste eigentlich klar sein, dass er eine unabhängige Beratung auch nur von einem unabhängigen Vermittler erwarten kann.



Was nützt Ihnen ein Fachmann, der den Versicherungsmarkt und seine Produkte zwar sehr genau kennt, aber sein Wissen nicht für Sie und seine Kunden einsetzen kann, weil ihm der Zugang zu diesen Produkten, die er eigentlich anbieten müsste, bei Strafe untersagt ist.

Ob er will oder nicht, er muss Ihnen - wie seinen übrigen Kunden auch - notgedrungen seinen aufpolierten Schrott verkaufen, wenn er überleben will.

Er wird also bei Ihnen keine Ausnahme machen.

Wer als Händler nur eine Sorte Äpfel anbieten kann, wird immer behaupten, seine Äpfel seien zuckersüß und saftig, wenn er sie nicht gerade selbst essen will.

Ob es stimmt, ist eine ganz andere Sache.

Jeder Kunde weiß das, und niemand wird es dem Obstverkäufer übel nehmen, auch wenn er mit seinen Aussagen vielleicht ein bisschen übertreibt.

Aber wir wollten über Versicherungen und über Leistungen reden, die Sie für Ihr Geld bekom-

men können, und nicht über Äpfel oder ein paar angefaulte Bananen.

Vielen Verbrauchern scheint es überhaupt nicht klar zu sein, was Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent unterm Strich bedeuten können.

Es sind nicht nur die hundert oder zweihundert Euro, die Sie mehr oder weniger für Ihre Unfallversicherung bezahlen. Die könnten Sie ja vielleicht noch verscherzen.

Nein, es sind im Schadenfall unter Umständen ein paar hunderttausend Euro mehr oder weniger, die Sie bekommen oder auch nicht bekommen: Nur weil Sie zu bequem waren, sich um Ihre Angelegenheiten entweder selbst zu kümmern oder sich durch einen Versicherungsmakler ausreichend informieren zu lassen, werden Sie mit einem besseren Trinkgeld abgespeist.

Schlimmer noch: wenn Sie aus Kostengründen Ihr sicherndes Netz nicht so weit gespannt haben, wie es vielleicht notwendig und bei gleichem finanziellen Aufwand vielleicht auch durchaus möglich gewesen wäre, können Sie, salopp gesagt, auf den Bauch fallen.

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

Warum probieren  
Sie es nicht einfach  
einmal aus?

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind und bleiben nun mal Sie selbst. An diesen Gedanken werden Sie sich irgendwann gewöhnen müssen. Alles andere ist Unfug.

Sie müssen in erster Linie für sich selbst und Ihre Familie sorgen. Sie sind nicht für das Wohl und Wehe einiger hungriger Versicherungsvertreter verantwortlich.

Das aber wird Ihnen nur dann gelingen, wenn Sie immer darauf achten, dass Sie auch im Bereich von Versicherung und Vorsorge für Ihr Geld immer optimale Gegenleistungen bekommen.

Nachdem Adam und Eva vom Baum der Erkenntnis genascht hatten, erkannten sie, dass sie nackt waren.

Sie schämten sich und sie bedeckten ihre Blöße mit Zweigen.

So steht es in der Bibel. Dort können Sie die Story jederzeit nachlesen. Mit einem Apfel fing alles an, und Sie sehen, was dabei herausgekommen ist.

Gott war gnädig. Zwar warf er Adam und Eva aus dem Paradies, aber er ließ ihnen zumindest ihre Zweige.

Ich bin nicht so gnädig.

Ich nehme meinen Lesern auch noch – nein, nicht ihre Blätter – die letzten Ausreden, hinter denen sie sich verstecken könnten.

Dieses Versprechen gilt im Übrigen auch für Sie.

Ich weiß aus Erfahrung, dass viele Menschen das überhaupt nicht schätzen. Wenn sie feststellen, dass sie - ihrer Ausflüchte beraubt - plötzlich nackt dastehen, schalten sie auf stur und werden in ihrem Handeln fürchterlich unlogisch.

Ihr Fehlverhalten wird ihnen zwar plötzlich klar. Aber sie sind nicht in der Lage, ihre Fehler offen zuzugeben, geschweige denn ihr Verhalten in Zukunft zu ändern.

Der intelligente Verbraucher ist klar im Vorteil.

Der Intelligente ist in der Lage, seine Fehler zu analysieren. Er wird aus ihnen lernen und sein Verhalten notfalls auch ändern.

Der weniger Intelligente macht immer wieder die gleichen Fehler.

Er läuft – bildlich gesprochen – immer wieder im Dunkeln gegen die gleiche offen stehende Tür oder die gleiche Wand. Er wundert sich aber, wenn die Beulen an seinem Kopf mit der Zeit immer größer werden.

Wie Sie mit den bitteren Wahrheiten oder auch mit Ihren Beulen umgehen, das liegt letztlich bei Ihnen.

Es geht um viel Geld.

Ihr Geld.

Ich will doch niemandem das Recht nehmen, sein Geld weiterhin für überteuerte Versicherungen aus dem Fenster zu werfen. Schließlich ist es sein Geld. Er kann damit machen, was er will.

Er kann auch noch das Fenster bestimmen, aus dem er es werfen will.

Und Sie, Sie können es natürlich auch.

Wenn Sie also glauben, dass Sie sich unbedingt den Luxus von drei oder vier Ausschließlich-

keitsvertretern leisten müssen, damit Sie von allen auch nett begrüßt werden, dann tun Sie es!

Aber beklagen Sie sich später bitte niemals!

Wenn Sie irgendwann feststellen sollten, dass Sie sehr viel Geld für aufpolierten Schrott bezahlt haben, Ihr Geld aber für einen umfassenden Versicherungsschutz nicht ausgereicht hat, ist es zu spät.

„Richtig Versichern“, so sagt man, ist nicht immer nur eine Frage des Geldes. Nein, richtig Versichern ist in erster Linie eine Frage der Intelligenz, und die ist leider nicht bei allen Verbrauchern gleich verteilt.

Ich weiß ja nicht, wie Sie das sehen.

In meinen Augen haben die großen Versicherungsgesellschaften in Staat und Gesellschaft eine, zugegeben nicht immer ganz einfache, soziale Aufgabe zu erfüllen.

Aber sie haben versagt.

Sie versuchen immer wieder, sich mit allen ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln dieser Verantwortung für das Gemeinwohl zu entziehen.

Gleichwohl entscheiden sich inzwischen immer mehr Verbraucher, die sich durchaus sogar mehrere Generalvertreter leisten könnten, für einen Versicherungsmakler.

Warum wohl?

Weil sie endlich einsehen, dass nur ein Versicherungsmakler sie auch auf Dauer verantwortlich und umfassend beraten kann.



**7**

# **Quizfragen**

### **7 Fragen**

- Glauben Sie wirklich, dass ein Ausschließlichkeitsvertreter, der nicht nur durch harte Verträge, sondern sogar durch Gesetz, an seine Gesellschaft gebunden ist, Sie jemals objektiv beraten kann?
- Sind Sie ganz sicher, dass ein Ausschließlichkeitsvertreter, der durch Vertrag und Gesetz als Handelsvertreter in einem Treueverhältnis zu seiner Gesellschaft steht, Sie in einem Schadenfall optimal, das heißt, notfalls auch gegen die Interessen der von ihm vertretenen Gesellschaft beraten kann?
- Glauben Sie wirklich, dass ein Ausschließlichkeitsvertreter Ihnen im Zweifelsfall sogar zu einer Klage gegen die eigenen Gesellschaft raten wird, wenn er genau weiß, dass er damit seine Existenz aufs Spiel setzt, weil er spätestens beim zweiten Mal von seiner Gesellschaft die Rote Karte bekommen wird?
- Sind Sie überzeugt, dass ein Ausschließlichkeitsvertreter, der grundsätzlich nur die Produkte einer einzigen Gesellschaft zum jeweiligen Preis verkaufen kann und

- Glauben Sie wirklich, dass ein Ausschließlichkeitsvertreter, der als Handelsvertreter weisungsgebunden ist, der unter Produktionsdruck steht und die Zielvorgaben seiner Gesellschaft umsetzen muss, wenn er seine Existenz nicht gefährden will, Ihre Interessen wahrnehmen kann?
- Sind Sie ehrlich davon überzeugt, dass ausgerechnet Ihr Ausschließlichkeitsvertreter so viel besser als alle anderen ist und sich ein Gewissen leisten kann?
- Haben Sie schon einmal in aller Ruhe nachgerechnet, ob Sie sich bei den unverständlichen Beitragsunterschieden, von zum Teil sogar mehreren hundert Prozent in einigen Versicherungsbereichen, in der heutigen Zeit überhaupt noch einen Ausschließlichkeitsvertreter leisten können oder sagen wir vielleicht besser, leisten wollen?

Wenn Sie alle 7 Fragen mit einem überzeugten JA beantworten können, dann haben Sie's nicht besser verdient. Lassen Sie sich Ihr Geld ruhig weiterhin mit überhöhten Beiträgen und gekonnten Sprüchen aus der Tasche ziehen. Schließlich müssen Ihre Vertreter ja auch leben.

Wenn Sie aber auch nur bei einer Antwort auf eine der 7 Fragen unsicher werden oder gar mit einem zornigen Nein antworten müssen, dann wird es Zeit, dass Sie Ihr Verhalten gegenüber den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen ändern.

Wir sollten uns einmal in aller Ruhe unterhalten. Denn dann, dann wird Ihnen auch unser Slogan gefallen:

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

Nutzen Sie die hier beigelegte Karte und wir können ein unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren.

Sie erreichen uns unter:

**VMV**

Verband marktorientierter Verbraucher e. V.  
Christophstr. 20-22 50670 Köln  
Hotline 0221-23 23 23

Im Alter haben diese Leute dann auch Geld, denn sie haben nie mehr als nötig für ihre Versicherungsverträge bezahlt.

Wenn Sie sich - als überlegt handelnder Verbraucher - für einen Versicherungsmakler entscheiden, können Sie zumindest sicher sein, dass Sie in allen Versicherungsfragen immer einen ausgewiesenen Fachmann an Ihrer Seite haben, der Sie noch nicht einmal Geld kostet.

Die Courtagen, so nennt man die Provisionen eines Versicherungsmaklers, sind Bestandteil der Beiträge, die Sie ohnehin bezahlen müssen. Der gute Rat eines Versicherungsmaklers kostet Sie also keinen Cent.

Sie haben also keinen Grund, auf diese wertvolle Dienstleistung zu verzichten. Sie scheinen ohnehin zu den Menschen zu gehören, die wissen was sie wollen. Sonst hätten Sie dieses kleine Buch nicht bis hierhin gelesen, sondern längst weggeworfen.

Alle Versicherungsverträge gehören in die Hand eines einzigen Versicherungsmaklers, der für die Inhalte dann auch die Verantwortung übernehmen kann.

Wenn ich davon spreche, dass alle Versicherungsverträge in die Hand eines verantwortlichen Versicherungsmaklers gehören, dann meine ich alle.

Aber wirklich auch alle.

Dann ist da kein Platz mehr für einen Vertreter. Und erst recht kein Platz für einen Direktversicherer.

Ich gebe es offen zu:

Ich halte nicht unbedingt viel von den Direktversicherern. Sie wirbeln mir mit ihrer schreienden Werbung zu viel Staub auf.

Ich mag keine Versicherungen, die Staub aufwirbeln und einfach gestrickten Verbrauchern Sand in die Augen streuen. Ich spreche bewusst nicht von täuschen, denn das würden mir einige Leute übel nehmen.

Aber noch weniger mag ich diese Schlauberger, die glauben, alles besser zu wissen. Sie bringen dann den einen oder anderen Versicherungsvertrag an ihrem Makler oder auch an ihrem Vertreter vorbei doch bei einem der Direktversicherer unter.

Sie sind dann ganz stolz. Sie freuen sich wie die Schneekönige, wenn sie drei oder vier zusätzliche Euro bei ihrer privaten Haftpflicht sparen können. Dafür nehmen sie gerne in Kauf, dass ein paar wichtige Einschlüsse fehlen.

Hauptsache der Preis stimmt.

Das ohnehin reizüberflutete Bewusstsein wird nur zu gern abgeschaltet.

Die Probleme haben sie dann im Schadenfall. Wenn sie feststellen, dass sie doch nicht so versichert sind, wie sie geglaubt haben, beginnt das Erwachen.

Oder wenn sie eine Schadenanzeige ohne fremde Hilfe ausfüllen sollen, aber kaum verstehen, was dort in Versicherungshochdeutsch gefordert wird.

Dann wissen diese tragischen Helden plötzlich, wo ihr Makler – oder auch ihr Generalvertreter – wohnt und bitten um Hilfe.

Zugegeben, der eine oder andere Euro lässt sich vielleicht sogar durch den Abschluss bei einem Direktversicherer sparen, teilweise aber nur auf Kosten der Bedingungen.

Jeder Verbraucher sollte sich deshalb die Entscheidung für einen Direktversicherer gut überlegen. Schließlich muss er sicher ein, dass er sich auch im Schadenfall allein zurechtfindet.

Der Verbraucher, der sich für einen Direktversicherer entscheidet, kann zumindest in einem Punkt sicher sein:

Kein Mensch wird sich jemals ernsthaft für ihn als Kunden interessieren.

Richtig versichern ist, wie wir schon festgestellt hatten, nicht nur eine Frage des Geldes.

Nein!

Richtig versichern ist vor allem eine Frage der Intelligenz. Aber leider gibt es eine Menge Menschen, die sich in Bezug auf das Versichern fürchterlich überschätzen.

Selbstbeteiligung zum Beispiel ist ein Begriff, der nicht bei allen Verbrauchern - aber auch nicht überall in der Versicherungswirtschaft - auf die gleiche Gegenliebe stößt.

Der weitsichtige Verbraucher weiß, dass ihm in der Regel immer nur begrenzte finanzielle Mittel



zur Verfügung stehen. Mehr kann er für Versicherungen und Vorsorge nicht ausgeben.

Ihm ist deshalb auch klar, dass er nicht in der Lage ist, sofort alle Lebensrisiken vollständig abzusichern.

Schließlich will er ja nicht nur für seine Versicherungen arbeiten.

Gleichwohl wird er – als intelligenter Verbraucher – immer versuchen, sein sicherndes Netz möglichst weit auszuspannen. Verständlich, denn er will vermeiden, dass er irgendwann fürchterlich auf den Bauch fällt.

Als Verbraucher, der rechnen kann, wird er also bereit sein, gewisse Risiken, die für ihn nicht unbedingt existenzgefährdend sind, selbst zu tragen.

Nichts anderes wird mit Selbstbeteiligungen, wie Sie sie aus der Kraftfahrtversicherung bereits kennen, in vielen Versicherungsbereichen erreicht.

Zeit und Geld werden auch  
Sie in Ihrem Leben immer nur  
einmal ausgeben können.

Dann sind sie beide  
- Zeit und Geld -  
unwiederbringlich fort.

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

Eine Rechtsschutzversicherung zum Beispiel mit einer Selbstbeteiligung von € 1.000 kostet nur einen Bruchteil einer Rechtsschutzversicherung ganz ohne Selbstbeteiligung.

Damit wird eine Rechtsschutzversicherung für jeden Verbraucher erschwinglich.

Wenn es in einem Schadenfall um hohe Streitwerte geht, spielt eine Selbstbeteiligung von € 1.000 mit Sicherheit keine Rolle.

Eine Rechtsschutzversicherung mit einer Selbstbeteiligung ist also in einem Schadenfall immer besser, als gar keine Rechtsschutzversicherung und die Faust in der Tasche.

Der Versicherungsvertreter wird in der Regel seinen Kunden von einer Selbstbeteiligung abraten. Ihm werden mit Sicherheit 1.000 gute Gründe einfallen, denn mit den schwindenden Beiträgen minimiert er gleichzeitig seine Provision.

Der arme Kerl muss also wesentlich mehr arbeiten und wesentlich mehr Abschlüsse machen, um das gleiche Ergebnis zu erzielen.

Und dann fragen Sie sich, warum er Ihnen wohl von einer Selbstbeteiligung, die es übrigens in vielen Versicherungsbereichen gibt, abrät.

Der Versicherungsmakler ist nicht nur berechtigt, sondern sogar gesetzlich verpflichtet, Ihre Interessen gegenüber den Gesellschaften nachhaltig zu vertreten, wenn er sich nicht selbst schadenersatzpflichtig machen will.

Diese Interessenvertretung bezieht sich nicht nur auf den Preis, sondern auch auf den Inhalt der Versicherungsverträge, zu denen er Ihnen raten wird.

Kein Kunde sollte nur auf den Preis und die möglichen Rabatte schießen, sondern auch einmal den objektiven Rat eines Versicherungsmaklers akzeptieren, selbst wenn dieser vielleicht ein paar Euro mehr kostet.

Was kaufen Sie?

Kaufen Sie Rabatte oder kaufen Sie Leistungen?

Von Ihrem Versicherungsmakler kaufen Sie Leistungen.

Der Versicherungsmakler ist an keine Gesellschaft gebunden und hat Zugriff auf alle Produk-

te des Marktes. Das gibt Ihnen als anspruchsvollem Kunden die Sicherheit, für Ihr Geld auch optimalen Versicherungsschutz zu bekommen.

Deshalb wird der Versicherungsmakler Ihnen auch helfen, Ihr sicherndes Netz möglichst weit zu spannen und den überraschenden Sturz ins Bodenlose zu vermeiden.

Die Gesellschaften respektieren in der Regel den Status des Versicherungsmaklers.

Leider noch nicht alle Gesellschaften. Manche leben noch immer in der Vergangenheit.

Aber keine Gesellschaft wird auch nur versuchen, einen Versicherungsmakler ernsthaft unter Druck zu setzen und damit zwingen, gegen seine gesetzlich geregelten Pflichten zu verstoßen.

Gut! Sie legen unliebsamen Maklern schon mal ein paar Steine in den Weg. Aber damit werden sie das Rad nicht zurückdrehen können.

Die Zukunft wird dem Versicherungsmakler gehören.

Mit seiner Entscheidung für einen Versicherungsmakler sichert sich der Kunde auch für den Schadenfall eine bessere Ausgangsposition,

denn der Makler wird immer dafür Sorge tragen, dass sein Mandant auch wirklich bekommt, was ihm zusteht und wofür er seine Beiträge bezahlt hat.

Kein Versicherer zahlt in einem Schadenfall mehr als er muss. Das ist sogar legal und wohl auch im Interesse der Gefahrgemeinschaft.

Aber manche Gesellschaften müssen selbst dazu noch gezwungen werden, damit sie wenigstens das bezahlen, was sie müssen.

Gutes Zureden hilft da nicht immer.

Manche Angelegenheiten müssen auch schon mal vor Gericht geklärt werden.

Deshalb wird Ihnen Ihr Versicherungsmakler immer zum Abschluss einer möglichst umfassenden Rechtsschutzversicherung raten. Sie sollen sicher sein, dass Sie immer auch bekommen, was Ihnen zusteht.

Wenn es soweit kommt, dann kann und wird Ihnen ein Versicherungsmakler - wenn es sein muss - sogar zur Deckungsklage gegen seine Ge-

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

gesellschaft raten, ohne gleich nicht nur Kopf und Kragen, sondern seine eigene Existenz aufs Spiel zu setzen.

Jedes Urteil, das gegen eine Gesellschaft und für einen Verbraucher ergeht, ist im Übrigen das unrühmliche Ende eines untauglichen, in der Regel sogar vermeidbaren Versuchs, einen Verbraucher um seine ihm zustehenden Ansprüche zu bringen.

Zugegeben, das ist vielleicht ein bisschen scharf formuliert, aber es trifft den Nagel auf den Kopf.

Viele Prozesse um Versicherungsleistungen und Eintrittspflichten wären mit etwas gutem Willen durchaus vermeidbar, aber es wird immer Menschen geben, die glauben, sie müssten sich unbedingt profilieren.

Sie nehmen billigend in Kauf, dass sie über das Schicksal anderer Menschen leichtfertig entscheiden.

Wenn Sie der Meinung sind, dass ich zu grob mit Ihnen umgehe oder sie gar beleidige, mögen Sie vielleicht Recht haben.

Aber das macht mir nicht das Geringste aus.



Vielleicht denken Sie dann aber auch einmal in aller Ruhe darüber nach, warum ich mich für Sie so weit aus dem Fenster lehne und warum ich mich bei einigen Leuten unbeliebt mache.

Sie haben 5 Euro in ein Buch investiert.

Warum haben Sie das getan?

Weil sie sich mit diesem Thema auseinandersetzen wollen und meine Vorschläge, Erfahrungen und Ratschläge dankend annehmen und anwenden wollen.

Vielleicht haben Sie das Buch ja auch von irgendjemandem geschenkt bekommen, der es gut mit Ihnen gemeint und gehofft hat, dass dieses Buch Ihnen helfen wird und Sie nicht mehr von den Versicherungsgesellschaften ausgenutzt werden können.

Auf jeden Fall haben Sie mit dem Buch ein Anrecht erworben, für eben diese 5 Euro eine geldwerte Gegenleistung von mir zu bekommen.

Ob Sie meine Vorschläge umsetzen oder nicht, das liegt dann bei Ihnen. Aber diese Entscheidung sollten Sie erst treffen, wenn Sie wenig-

tens wissen, wovon Sie reden und um wie viel Geld es geht.

Vielleicht finden Sie meine offene Art zu schreiben etwas gewöhnungsbedürftig. Aber daran werden Sie sich sehr schnell gewöhnen, wenn Sie feststellen, dass Sie Erfolg haben, wenn Sie meine Vorschläge akzeptieren und umsetzen.

Sehen Sie mich als Arzt!

Ein Arzt kann Ihnen die Medizin, die Sie gesund machen soll, nur verschreiben. Aber er kann und wird Sie nicht zwingen, die Medikamente auch einzunehmen.

Sie müssen wie jeder andere Patient auch selbst entscheiden, ob Sie sich behandeln lassen wollen oder eben nicht.

Nicht viel anders ist es im Bereich der Versicherungen und der Finanzdienstleistungen. Zugegeben, die von mir angebotene Medizin kann bitter sein.

Unter Umständen wird diese Medizin Sie ein paar gekaufte Freunde kosten. Sie haben es doch

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

nicht nötig, sich Freunde zu kaufen. Aber - diese Medizin wird Ihnen mit Sicherheit helfen, in Zukunft optimale Leistungen für Ihr Geld zu bekommen.

Schließlich wollen Sie ja im Schadenfall nicht mit leeren Händen dastehen.

Als Alternative kann ich den Lesern, die ich mit meinen harten Worten zu sehr geschockt habe, ein Päckchen Watte oder ein paar Tempotaschentücher anbieten, um ihre Tränen trocknen.

Die Suche nach den Verbrauchern, die sich helfen lassen wollen, ist wie die Suche nach Edelsteinen. Mit der Zeit gewöhnt man sich auch daran.

Wer Edelsteine finden will, weiß aus Erfahrung, dass er zuerst einmal einen Haufen Geröll und eine Menge taubes Gestein beiseite räumen muss, bis er fündig wird und mit etwas Glück einen Stein findet, den es sich zu schleifen lohnt.

Sie werden sich also entscheiden müssen, ob Sie ein Stein sind, den es zu schleifen lohnt, oder ob Sie es vorziehen, als taubes Gestein zur Seite geschoben zu werden.

Es gibt eine Menge Menschen, die mich nicht mögen.

Warum?

Weil ich ihnen ohne Vorbehalte die Wahrheit ins Gesicht sage und damit ihre Ruhe störe.

Damit kann ich leben.

Ob Sie es können, wird sich vielleicht erst viel später herausstellen.

Wenn Sie alt sind und nichts mehr ändern können, werden Sie vielleicht kein Geld, aber zumindest genug Zeit haben, um über die durchaus vermeidbaren Fehler der Vergangenheit nachzudenken.

Vielleicht auch über das, was Sie besser und ohne Aufwand hätten anders machen können.

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

Zeit und Geld werden auch Sie, lieber Leser, in Ihrem Leben immer nur einmal ausgeben können. Irgendwann sind sie beide – Zeit und Geld – unwiderruflich fort.

Geld, das Sie in jungen Jahren leichtfertig für teure oder gar unsinnige Versicherungen ausgeben, wird auch Ihnen irgendwann – spätestens bei der Altersversorgung oder im Pflegefall – fehlen.

Ich kann es mir leisten, Ihnen die ungeschminkte Wahrheit auch ins Gesicht zu sagen.

Ich kann Sie, wenn ich es für notwendig erachte, sogar vor den Kopf stoßen, denn ich muss Ihnen nichts verkaufen.

Wenn Sie nette Worte hören wollen, suchen Sie sich einen Generalagenten!

Die Damen und Herren sind darauf abgerichtet, ihren Kunden nach dem Mund zu reden. Um ihnen das Geld leichter aus der Tasche ziehen zu können, ist ihnen jedes Mittel recht.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent sind bei durchaus vergleichbaren Leistungen – leider - keine Seltenheit.

Und dann wundern sich einige Verbraucher auch noch, wenn ihr Geld für ein umfassendes sicheres Netz, das mit etwas Planung durchaus möglich wäre, nicht ausreicht.

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

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

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

Wenn die Löcher im Netz zu groß werden, laufen Sie Gefahr, dass Sie nicht aufgefangen werden, sondern unter Umständen recht unsanft auf den Bauch fallen.

Das Schlimme daran ist, dass die Vertreter in den Ausschließlichkeitsorganisationen noch nicht einmal etwas Illegales tun.

Schließlich ist nicht alles, was nach allgemeinem Empfinden nicht anständig ist, auch gleich strafbar, und ein Unrechtsbewusstsein, das haben diese Policenverkäufer ohnehin nicht.

Geld verdirbt schon mal den Charakter.

Viel Geld macht Charakter fast unmöglich.

Versetzen Sie sich einmal in die Lage eines Vorstands einer großen Versicherungsgesellschaft!

Nur für ein paar Minuten!

Nicht länger, denn ich möchte nicht, dass Sie bleibende Schäden an Ihrem Innenleben davontragen.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten eine Versicherungspolice, die unter Brüdern eigentlich nur €



100 wert ist, für € 300 oder gar satte € 500 verkaufen!

Wie das, werden Sie fragen.

Weil Sie sicher sein können, dass Ihre Helfer genügend Menschen finden, die für dieses Prachtstück so viel mehr als nötig bezahlen, nur weil sie nicht richtig informiert wurden.

Was würden Sie tun?

Sie müssen nicht antworten.

Sie werden zugeben müssen, dass zumindest die Versuchung groß ist, alle Skrupel hinter sich zu lassen und die Unwissenheit weiter Kreise auszunützen.

Sie würden es vielleicht nicht tun.

Aber vergessen Sie nicht, Sie haben diesen Job als Vorstand ja auch nur für ein paar Minuten.

Wozu haben wir denn in Deutschland die Vertragsfreiheit?

Was bedeutet denn Vertragsfreiheit?

Vertragsfreiheit bedeutet im Klartext, dass jeder seine Waren und Dienstleistungen – dazu gehören also Eisschränke und Versicherungspolice in gleicher Weise – zu einem ihm genehmen Preis verkaufen kann.

Somit sind Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent – zumindest nach den Buchstaben des Gesetzes - kein Betrug.

Obwohl die meisten Verbraucher solche Beitragsunterschiede – wenn sie denn überhaupt davon erfahren - als Betrug empfinden werden, unternehmen sie nichts. Sie bezahlen aus lieber Gewohnheit weiter ihre hohen Beiträge.

Ein gefühlter Betrug ist aber nun mal nicht strafbar.

Ein guter Verkäufer kann alles verkaufen.

Sagt der Vorstand.

Er hat es gut. Er muss ja nicht selbst verkaufen.

Vielleicht hat er ja in seinem Leben noch nie eine fremde Klingel gedrückt. Und das ist ihm egal.

Richtig versichern  
ist nicht nur

eine Frage  
des Geldes

sondern auch

eine Frage  
der Intelligenz

Wie der Vertreter es anstellt, ist seine Sache und interessiert niemanden.

Wenn oder so lange der Mitarbeiter im Außendienst genügend Dumme findet, die ihm seine Waren oder Dienstleistungen abkaufen, hat er Glück und kann überleben.

Wenn Sie wollen ersetzen Sie dumm durch nicht oder zumindest schlecht informiert. Dann tut das Wort nicht so weh, falls Sie selbst davon betroffen sein sollten.

In Deutschland gibt es leider noch immer ein paar hunderttausend Policenverkäufer, die keine Hemmungen haben. Sie alle leben in irgendeiner Weise von der Dummheit, Verzeihung, von der Bequemlichkeit ihrer Mitmenschen und von ihrer Nichtinformiertheit, und das in der Regel nicht einmal schlecht.

Böse Zungen behaupten sogar, die Deutsche Versicherungswirtschaft brauche heute mehr denn je die schlecht informierten Verbraucher, um in ihrer gewohnten Art und Weise überleben zu können.

Dieser Aussage würde ich nie widersprechen.

Es gibt Menschen, die tun für Geld alles. Zumindest wenn man sie unter Druck setzt und ihre Existenz auf dem Spiel steht.

Produktionsdruck und Erfüllung von Leistungszielen sind die Instrumente.

In diesem hart umkämpften Markt herrscht das eiserne Gesetz des Dschungels vom Fressen und Gefressenwerden.

Es ist ein Naturgesetz. Der Starke lebt seit Millionen Jahren auf Kosten des Schwächeren und der Intelligente auf Kosten des weniger Intelligenten.

Und das in der Regel nicht einmal schlecht.

Die Prachtbauten der großen Versicherungsgesellschaften stellen es immer wieder anschaulich unter Beweis.

Aber auch der Schwache und der weniger Intelligente, sie beide erfüllen in diesem Kreislauf ihre naturgegebene Aufgabe.

Sie dienen den Stärkeren oder Intelligenteren als Nahrung und sie sichern ihnen damit ihr Überleben.

Wenn es Ihnen genügt, anderen Menschen als Nahrung zu dienen und ihnen das Überleben zu sichern, werfen Sie dieses kleine Buch weg! Dann brauchen sie nichts mehr unternehmen und können in aller Ruhe abwarten, bis sie gefressen werden.

Dabei liegt es allein am Verbraucher, dem grausamen Spiel ein Ende zu bereiten, sich neu zu orientieren und damit den großen Gesellschaften einen dicken roten Strich durch ihre voreilige Rechnung zu machen.

Manchen Verbrauchern soll das sogar Spaß machen.

Der Verbraucher hat alle Macht, aber er ist sich leider seiner Macht viel zu wenig bewusst und nimmt viel zu oft in Kauf, dass er ausgebeutet und zur Kasse gebeten wird.

Der Verbraucher muss sich ein für allemal klar werden, dass er gebraucht wird und ohne ihn nichts geht.

Irgendjemand muss diese verdammten Policen doch kaufen. Und natürlich auch dafür bezahlen.

# 95 Prozent

aller Haushalte in Deutschland  
sind  
falsch versichert  
oder sie bezahlen zumindest  
viel zu viel für ihre Versiche-  
rungen.

Ihre Chancen stehen also gut,  
dass auch Sie zu denen gehö-  
ren,  
die mit überhöhten Beiträgen  
Jahr für Jahr  
zur Kasse gebeten werden.

Das Bezahlen ist das Wichtigste, denn bisher hat es auch noch kein Vorstand fertig gebracht, von dem bunt bedruckten Papier, das er verkaufen will, satt zu werden.

Vergessen Sie nie:

Ein Weg wird zur Strasse, wenn ihn viele gehen.

Unrecht wird aber nicht zu Recht, nur weil es viele tun.

Dabei könnte alles so einfach sein.

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

Das rät der VMV Verband marktorientierter Verbraucher e. V. Ihnen und allen Verbrauchern, die etwas bei ihren Versicherungen oder ihrer Vorsorge für Alter und Pflegefall ändern wollen.

Viele Verbraucher haben es vor Ihnen bereits mit Erfolg probiert. Überrascht haben sie festgestellt, dass sie dieses Ziel tatsächlich erreichen können.



Zumindest sollten Sie es versuchen. Sie sollten herausfinden, wo Sie eigentlich stehen.

Jeder sollte irgendwann wissen, wo er steht.

Auf den schwarzen Seiten dieses kleinen Buches finden Sie in weißer Schrift eine paar grundlegende Ratschläge.

Es sind gut gemeinte kleine Weisheiten. Sie können, Ihnen vielleicht helfen, wenn Sie Ihre Ziele bei Ihren Versicherungen und Ihrer Vorsorge für Alter und Pflegefall neu abstecken wollen.

Wenn Sie wollen, können Sie mich auch anrufen: Es würde mir Freude machen, Ihnen zu helfen, diese Ziele dann auch zu erreichen.

Denn das ist der Grund, warum ich dieses kleine Buch geschrieben habe.

Für intelligente Verbraucher.

Sie haben bewiesen, dass Sie dazu gehören.

Impressum  
**Vorsicht - Sprengstoff**

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@optimaxxx.de  
Schriftleitung  
Volker Spiegel (V.i.S.d.P.)



## Warnung

Vorsicht! Der Inhalt dieses kleinen Buches ist gefährlich, denn er ist ausdrücklich für intelligente Verbraucher bestimmt. Gut, wenn Sie es trotzdem versuchen wollen, tun Sie es! Aber denken Sie daran, Sie tun es auf eigene Gefahr!

Für die Folgen, die der Inhalt bei weniger intelligenten auslösen könnte, übernimmt der Autor keine Haftung. Tiefe Depressionen und lang anhaltende Schlafstörungen sind durchaus möglich. Sie treten besonders bei den Verbrauchern auf, die endlich aufwachen und erkennen, was sie in der Vergangenheit bei ihren Versicherungen und Ihrer Vorsorge so alles falsch gemacht haben. Oder sollen wir sagen, wo ihnen das Fell gründlich über die Ohren gezogen wurde?

Vorsicht also, denn vor diesen Risiken schützen Sie weder Arzt noch Apotheker!



€ 5,00

- D -

