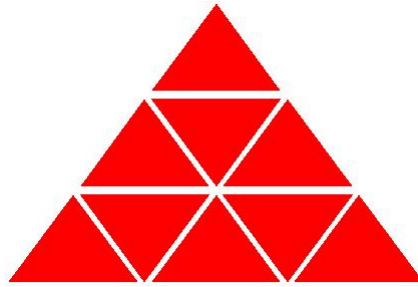


Volker Spiegel



**Entschuldigung!
Sind Sie ein Schwachkopf?**

**Bittere Wahrheiten
böartig verpackt**

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

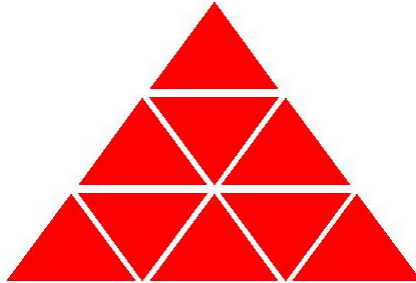
Herausgeber:

Verband marktorientierter Verbraucher e.V.

Christophstr. 20-22 50670 Köln

Tel. 0221-122020 Fax 0221-122029

Schriftleitung: Volker Spiegel (V.i.S.d.P.)



Warnung

Vorsicht! Der Inhalt dieses kleinen Buches ist gemeingefährlich, 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 Verbrauchern auslösen kann, übernimmt der Autor keine Haftung! Tiefe Depressionen und lang anhaltende Schlafstörungen sind durchaus möglich. Sie treten besonders bei den weniger intelligenten 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.

Gib einem Hungernden keinen Fisch!
Gib ihm ein Netz und lehre ihn Fischen,
und er wird nie wieder hungern!

Gib einem Hungernden kein Brot!
Gib ihm einen Pflug und lehre ihn Säen,
und er wird nie wieder hungern!

Gib einem Unterdrückten kein Mitleid!
Gib ihm eine Waffe und lehre ihn Kämpfen,
und er wird sich nie wieder verstecken!

Die Deutsche Assekuranz ist – zumindest aus Verbrauchersicht – im Laufe der Jahre zu einer gewaltigen Geldvernichtungsmaschine geworden. Sie dient nicht mehr den Menschen, von denen und für die sie geschaffen wurde, sondern verfolgt ihre eigenen Ziele.

Einfache Menschen werden zur Beute degradiert. Sie werden unerbittlich gejagt, zur Strecke gebracht, gerupft und aufgeteilt.

Menschen werden von Menschen auf Befehl von Obermenschen mit großen Aufwand abgerichtet. Sie lernen, andere Menschen zu jagen und ihnen Fallen zu stellen, sie zu rupfen und auszunehmen, damit einige wenige Ober-Obermenschen, die ganz oben in den Chefetagen an den Schaltern der Macht sitzen und diese Menschenjagd organisieren, besser leben können.

Wenn es Ihnen wirklich nichts ausmacht, ständig gerupft und ausgenommen zu werden, ist alles ganz einfach. Dann müssen Sie nichts tun.

Wenn Sie sich nicht wehren, bleibt alles so, wie es ist.

Dann haben Sie später aber auch kein Recht, sich zu beschweren, wenn Sie weiterhin gerupft und ausgenommen werden.

Millionen arglose Verbraucher werden gerupft und ausgenommen.

Sie, Sie sind also in guter Gesellschaft.

Verzeihung!

Sind Sie ein Schwachkopf?

Diese überraschende Frage wird Ihnen wahrscheinlich noch nie jemand so offen gestellt haben. So werde ich es wohl besser auch nicht tun – oder zumindest nicht in dieser verletzenden Form.

Was hätte ich auch davon, wenn ich Ihnen offen ins Gesicht sagen würde, dass ich Sie – aus diesen oder jenen Gründen – für einen ausgemachten Schwachkopf halte?

Nichts!

Außer vielleicht einer Menge doch vermeidbaren Ärgers.

Selbst wenn ich in der Sache – vielleicht sogar nachweisbar – Recht hätte, würden Sie es mir doch nicht glauben und das für Sie unangenehme Gespräch sofort abbrechen.

Auf jeden Fall würden Sie es ohnehin nicht sofort offen zugeben, dass ich Recht habe.

Sie würden mir vielmehr vehement widersprechen und versuchen, in nicht enden wollenden Diskussionen das Vorhandensein einer Mindestintelligenz unter Beweis zu stellen, die jedes Lebewesen zum Überleben braucht.

Mehr noch!

Wenn ich Pech habe, könnten Sie mir diese verletzende Aussage doch tatsächlich persönlich übelnehmen und – wenn Sie stärker als ich sind – mir ein paar auf mein loses Maul hauen.

Rohe Gewalt möchte ich aber verständlicherweise unter allen Umständen vermeiden, denn sie würde uns beide nicht weiterbringen,

Und?

Sind Sie?

Was?

Ein Schwachkopf!

Schon deshalb würde ich es nie wagen, Ihre Intelligenz so offen in Frage zu stellen.

Also lasse ich es lieber.

Ich gebe Ihnen aber die elegante Möglichkeit, anhand dieses Buches und eines Dutzends sorgsam ausgewählter, hinterhältiger Fragen, die nur Sie selbst beantworten sollen, Ihren Intelligenzquotienten selbst zu bestimmen.

- Ich muss Sie provozieren,
- ich will Sie motivieren,
- damit Sie reagieren.

Ihre Antworten dürfen Sie sogar für sich behalten.

Nein!

Ich will sie überhaupt nicht wissen. Ihre Antworten.

Sie würden mich nur belasten.

Außerdem, was soll ich denn mit Ihren Antworten anfangen?

Solange Sie nicht bereit sind, ein mögliches Fehlverhalten, das Sie selbst bei sich festgestellt haben oder feststellen werden, als solches zu akzeptieren und unter Umständen auch zu ändern, kann ich mit Ihren Antworten ohnehin nichts oder nur sehr wenig anfangen.

Versetzen Sie sich doch einmal in meine Lage!

Meine Zeit ist viel zu kostbar, um sie an dumme Menschen zu verschwenden.

Dummer Spruch!

Sagen Sie.

Aber der Satz steht nun mal ganz offen auf der Rückseite meiner Visitenkarte. Nein! Nicht als plumpe Abschreckung weniger intelligenter Menschen, sondern eher als freundliche Aufforderung an intelligente Verbraucher, die bereit sind, unter Umständen ein paar Verhaltensmuster in ihrem Leben zu ändern, um so mehr aus ihrem Leben zu machen.

Wenn Sie sich mit mir unterhalten und meine Vorschläge annehmen, können wir es gemeinsam versuchen.

Wenn Sie einen Arzt aufsuchen, sich aber schon vor der Untersuchung festgelegt haben, dass Sie seine Diagnose und seinen Rat auf keinen Fall annehmen werden, können Sie sich diesen Besuch sparen und mit ihrer Zeit etwas Besseres anfangen.

Dem Arzt, dem kann es völlig gleich sein, wie Sie sich entscheiden. Er wird Ihnen – ganz gleich, ob Sie das Ergebnis seiner Untersuchung akzeptieren

oder nicht – seine Rechnung schicken, die Sie selbst oder Ihre Krankenkasse bezahlen werden.

Dem Arzt ist es auch völlig gleichgültig, ob Sie seine Pillen schlucken oder in die Tonne kloppen.

Auch wenn die Art meiner Diagnosestellung und meiner Medizin für Sie vielleicht etwas gewöhnungsbedürftig ist und meine Medizin auch etwas bitter schmecken mag, bin ich kein Arzt, der seine Leistung auf jeden Fall bezahlt bekommt.

Ich verdiene also immer nur dann Geld, wenn intelligente Verbraucher – wie Sie z. B. – meine Vorschläge nicht nur verstehen, sondern auch umsetzen.

Wenn Sie also meinen Rat und meine Vorschläge aus welchen Gründen auch immer nicht annehmen wollen oder können, sagen Sie es mir bitte gleich!

Oder rufen Sie mich gar nicht erst an!

Aber verschonen Sie mich mit Ihren sicherlich gut gemeinten Begründungen!

Die interessieren mich nicht. Ihre fadenscheinigen Begründungen und Ihre faulen Ausreden auch nicht, denn die habe ich bestimmt schon hundertmal gehört.

Wenn Ihnen etwas wirklich Neues einfällt, bin ich gespannt. Im Übrigen müssen Sie sich auch nicht vor mir für Ihre Entscheidung – ganz gleich, wie sie ausfällt – rechtfertigen.

Sie würden mir also nur unnötig meine Zeit stehlen, und jede Diskussion würde uns keinen Schritt weiter bringen.

Wenn Ihnen mein Stil und meine hinterlistige Art, Fragen zu stellen, nicht gefallen, gut, dann müssen Sie ja nicht weiterlesen.

Niemand zwingt Sie dazu.

Werfen Sie dieses kleine, giftige Buch doch einfach in den Papierkorb, wenn Sie sich zu sehr verletzt fühlen! Das löst zwar nicht Ihre finanziellen Probleme, ist aber vielleicht weniger schmerzhaft.

Besser noch, geben Sie dieses Buch an jemanden aus Ihrem Bekanntenkreis weiter!

Der ist vielleicht etwas weniger empfindlich – vielleicht ja auch intelligenter - und kann auch mit harten Wahrheiten besser umgehen.

Wenn er erst einmal erkannt hat, dass er an seinem Verhalten etwas ändern muss, wenn er auf Dauer überleben will, wird er es vielleicht versuchen.

Dann erfüllt mein Buch wenigstens noch seine Aufgabe, für die es geschrieben wurde.

Ich werde meinen Stil ganz bestimmt nicht ändern, nur weil er Ihnen vielleicht nicht gefällt, denn für mich erfüllt dieser Stil genau seinen Zweck.

Ich gebe zu, ich bin egoistisch.

Ich benutze dieses Buch als eine Art Sieb. Es soll mir Leute – meist sind es leere Schwätzer, die sich die Zeit vertreiben wollen - vom Hals zu halten.

Es sind Leute, von denen ich ganz genau weiß, dass sie mich weder verstehen können noch verstehen wollen, weil sie blind sind und unbedingt auch blind bleiben wollen.

Ob Sie mich verstehen können und auch verstehen wollen, weiß ich nicht.

Noch nicht!

Aber diese Entscheidung überlasse ich Ihnen. Sie allein sollen entscheiden, wie es weitergehen soll.

Sie bestimmen den Fahrplan, aber ich dränge Sie zu nichts. Schließlich geht es um Ihr Geld und um Ihre Zukunft, über die wir gerade reden.

Wenn Sie – aus welchen Gründen auch immer – unbedingt mehr als nötig für Ihre Versicherungen bezahlen oder sich mit weniger Leistung als nötig zufrieden geben wollen, ist das Ihre freie Entscheidung. Ich werde nicht einmal den Versuch machen, Sie davon abzubringen.

Vielleicht haben Sie ja einen hungrigen Vertreter in Ihrer Familie, auf den Sie Rücksicht nehmen müssen.

Und, haben Sie?

Den hungrigen Vertreter in Ihrer Familie?

Gut, dann hätte ich wenigstens noch einen guten Grund, Ihnen mein Mitgefühl auszusprechen.

Schließlich machen Sie nicht allein diese unerquicklichen Erfahrungen.

Anderen Verbrauchern geht es genauso.

Millionen Verbraucher treffen aufgrund persönlicher Bindungen falsche und kostspielige Entscheidungen.

Aber das wäre für mich noch immer kein Grund, Sie auf die Liste der intelligenten Verbraucher zu setzen.

Denn, auch wenn Ihnen die folgende Regel vielleicht nicht gefällt, bleibt sie doch gültig.

Für einen intelligenten Verbraucher darf es keinen Grund geben,

- mehr als nötig für seine Versicherungen auszugeben oder
- sich mit weniger Leistungen als möglich zufrieden zu geben.

Nehmen Sie diese Aussage nicht allzu persönlich, denn Sie befinden sich bestimmt in guter Gesellschaft!

Millionen Verbrauchern geht es wie Ihnen. Genauso.

Wenn Sie jetzt sagen, mein Ton sei beleidigend und ich sei auch nicht gerade nett zu weniger intelligenten Verbrauchern, haben Sie Recht.

Ich werde Ihnen ganz bestimmt nicht widersprechen, denn ich will auch gar nicht nett sein.

Auch nicht zu Ihnen. Warum sollte ich auch?

Muss ich jemanden, dem ich viel Geld schenken möchte, auch noch bitten, es anzunehmen.

Manche Menschen muss man eben erst ein paarmal mit dem Kopf gegen die Wand schlagen, damit sie aufwachen und ihre Umgebung wahrnehmen.

Ob Sie dazu gehören, weiß ich nicht. Noch nicht!

Aber ich denke, wir werden es gemeinsam herausfinden.

Sie sollen mich in Erinnerung behalten. Ob in guter oder schlechter Erinnerung, ist mir vollkommen gleichgültig. Hauptsache, Sie denken an mich und richten Ihr Verhalten danach aus.

Ich weiß nicht, ob Sie die 10 € für dieses kleine Buch selbst bezahlt haben, oder ob Ihnen irgendjemand, der es gut mit Ihnen meint, das Buch geschenkt hat.

Gleich viel!

Auf jeden Fall haben Sie ein Recht darauf, dass sich diese „Investition“ für Sie rechnet. Was Sie aus dieser Investition machen, liegt bei Ihnen!

Wenn Sie der Meinung sind, dass Sie schon alles – oder vielleicht sogar schon etwas mehr als ich - über Versicherungen wissen, dann brauchen Sie weder mich noch meinen guten Rat.

Die Eierfrage

Würden Sie, liebe Leserin, lieber Leser, Eier auf dem Markt das Stück für einen Euro kaufen, wenn Sie genau wüssten, dass Sie die gleichen Eier an dem Stand gleich nebenan für 20 Cent das Stück bekommen könnten?

Würden Sie nicht, sagen Sie. Schließlich seien Sie ja kein Schwachkopf, sondern ein intelligenter und mündiger Verbraucher.

Einverstanden, und ich glaube es Ihnen sogar.

Unterstellen wir einmal, Sie hätten Recht, und Sie wären tatsächlich so intelligent, wie Sie von sich glauben!

Dann hätten Sie doch sicherlich nichts dagegen, wenn wir einmal gemeinsam überprüfen, ob Sie immer und überall so intelligent handeln. Zum Beispiel auch beim Thema Versicherungen und Vorsorge.

Ich gebe Ihnen Recht.

Nur ein Schwachkopf würde so etwas tun und Eier für einen Euro das Stück kaufen. Aber verraten Sie mir doch noch, warum Sie die teuren Eier nicht kaufen würden!

Jetzt erzählen Sie mir bitte nicht, dass Sie so ein besonders intelligenter Verbraucher seien! Diese Aussage würde ich Ihnen ohnehin nicht ungeprüft abkaufen.

Noch nicht.

Später vielleicht.

Es gibt eine viel einfachere, aber durchaus plausible Antwort.

Ihre Entscheidung, die teuren Eier nicht zu kaufen, setzt voraus, dass Sie genau wissen, wie viel die Eier an den anderen Ständen kosten. Sie haben den Markt beobachtet. Sie haben sich informiert.

Nur wenn Sie die Möglichkeit des Vergleichens – des Preisvergleichs – nutzen und auch Zugang zu allen Produkten haben, sind Sie in der Lage, eine nüchterne und überlegte Entscheidung zu treffen.

Sie unterscheiden zwischen

- preiswert und teuer
- hell und dunkel.

Wenn Sie wollen, auch zwischen

- gut und böse.

Jede Entscheidung, die auf der Grundlage von Fakten mit dem Kopf und nicht mit dem Bauch getroffen werden soll, setzt also immer die genaue Kenntnis möglichst vieler nachvollziehbarer Fakten voraus.

Preis und Leistung müssen stimmen.

Die Eier, die Sie kaufen, müssen also nicht nur preiswert, sondern auch frisch sein. Sonst würde Ihnen der ganze Vergleich nichts bringen, und Sie könnten Ihre Eier nur noch in die nächste Tonne werfen.

Jeder, der nicht mehr als nötig für seine Eier bezahlen möchte,

- muss sich also informieren und
- Zugang zu allen Angeboten des Marktes haben.

Wer nicht Zugang zu allen Informationen und allen Produkten des Marktes hat,

- kann immer nur eingeschränkte Entscheidungen treffen,
- muss hinnehmen, dass sein Nichtwissen ausgenutzt und
- er selbst gnadenlos über den Tisch gezogen wird.

Hühner Hugo, der Verkäufer der teuren Eier, wird also immer bestrebt sein, Sie und alle seine Kunden von den preiswerten Angeboten des Marktes fernzuhalten, damit sie weiter im Dunkeln tappen und seine teuren Eier kaufen.

Er ist darauf angewiesen, dass Sie ihm nicht nur seine Eier, sondern auch die besonderen Eigenschaften seiner Hühner „abkaufen“, um seine überhöhten Preise in irgendeiner Weise rechtfertigen zu können.

Ob Sie unbedingt Eier von glücklichen, handgebürsteten jungfräulichen Hühnern haben wollen, weiß ich nicht. Noch nicht.

Für intelligente und zugleich kostenbewusste Verbraucher reicht es in der Regel völlig aus,

- wenn die Eier frisch sind und
- zu marktüblichen Preisen erworben werden können.

Hühner Hugo tut noch nicht einmal etwas Ungesetzliches. Zugegeben, es ist vielleicht nicht nett, ganz normale Eier so teuer zu verkaufen, aber legal, legal ist es alleweil.

Vertragsfreiheit

Wir in Deutschland, wir haben Vertragsfreiheit, und wir sind sogar stolz darauf.

Das bedeutet, dass jeder in Deutschland seine Waren und Dienstleistungen zu einem ihm genehmen Preis anbieten und verkaufen darf.

Dazu gehören nun mal auch die teuren Eier von Hühner Hugo.

Oder die überteuerten Versicherungen.

Solange Hühner Hugo genügend dumme Verbraucher findet, die ihm seine Eier das Stück für einen Euro abkaufen, hat er keinen Grund, den Eierverkauf einzustellen.

Warum sollte er?

Hühner Hugo zwingt seine Kunden ja nicht, seine teuren Eier zu kaufen, und das Geschäft mit der Dummheit der Verbraucher ist nicht strafbar und hat seit jeher funktioniert.

Nein!

Auch wenn Sie das vielleicht so empfinden mögen, Hühner Hugo betrügt nicht.

Ob der Preis angemessen und gerechtfertigt ist oder nicht, interessiert niemanden und hat nach Meinung von Hühner Hugo auch niemanden zu interessieren.

Mehr noch!

Selbst diese Geschäfte stehen unter dem Schutz des Bürgerlichen Gesetzbuches.

Forderungen, Leistungen und Lieferverträge können also vor Gerichten geltend gemacht werden.

Aber jetzt sollten wir das Thema wechseln und nicht länger über Hühner Hugo, seine glücklichen Hühner und ihre Eier nachdenken!

Stellt sich die Frage, wie Sie weiter verfahren wollen oder auch verfahren werden, wenn Sie nach Durchsicht Ihres Versicherungsordners feststellen, dass Sie schon seit vielen Jahren von Ihrem Versicherungsvertreter, dem Sie blind vertraut haben, massiv betrogen worden sind.

Verzeihung, ich muss mich korrigieren!

Nein!

Er hat Sie ja nicht betrogen.

Er hat Ihnen nur aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen verkauft, und das ist nach unseren Gesetzen nicht strafbar, sondern völlig legal.

Der darf das!

Er hat zwar sehr genau gewusst, was er Ihnen verkauft, aber hat gehofft, dass Sie es nicht merken. Sie haben Ihren Intelligenztest bei ihm nicht bestanden.

Er hat Sie als weniger intelligent eingestuft und abgezockt.

Könnten Sie ihm nach wie vor unvoreingenommen gegenüberreten und sich über den Tisch ziehen lassen?

Manche Menschen können das.

Andere ziehen einen Schlusstrich.

Was Sie tun werden, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Ich kann Ihnen nur sagen, was ein intelligenter Verbraucher tun würde.

Wenn Sie mich fragen.

Was Sie tun werden, weiß ich nicht.

Wenn Sie zu stolz sind, sich helfen zu lassen, werden Sie irgendwann die Folgen selbst tragen müssen.

Stolz muss man sich leisten können.

Sie sind für sich und Ihr Überleben verantwortlich, aber nicht für den Unterhalt irgendeines hungrigen Versicherungsvertreters, der Ihnen überteuerten Schrott verkaufen muss, um selbst überleben zu können.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst.

An diesen Gedanken werden Sie sich gewöhnen müssen.

Ob Sie sich Ihren Stolz leisten können und weiterhin leisten wollen, weiß ich nicht.

Die Entscheidung darüber liegt allein bei Ihnen.

Intelligenz

Mit der menschlichen Intelligenz ist das so eine Sache.

Die menschliche Intelligenz ist leider nicht immer gleichmäßig verteilt, obwohl die meisten Menschen glauben, dass sie genug davon haben, um damit eine Zeitlang überleben zu können.

Es gibt eine Menge Menschen, die sich in Bezug auf ihre Intelligenz gewaltig überschätzen. Aber diese Erfahrung werden Sie in Ihrem Leben bestimmt auch schon mehr als einmal gemacht haben.

Ob Sie selbst mehr oder weniger intelligent sind, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Das wird sich erst später herausstellen, wenn feststeht, wie Sie mit dem Inhalt und den Ergebnissen dieses kleinen Buches umgehen.

Wenn Sie mit Ihrem Ergebnis nicht zufrieden sind, müssen Sie es ja nicht unbedingt an die große Glocke hängen und jedem, der es hören will, weiter erzählen.

Auch mir nicht.

Deshalb überlasse ich die Auswertung meiner Fragen ja auch Ihnen.

Wenn Sie feststellen sollten, dass Sie in der Vergangenheit bei Ihren Versicherungen und Ihrer Vorsorge Fehler gemacht haben und jetzt auf der falschen Seite stehen, müssen Sie ja nicht unbedingt dort stehen bleiben und sich weiter über den Tisch ziehen lassen.

Niemand zwingt Sie dazu. Sie können still und heimlich die Seiten wechseln.

Schließlich ist es das Vorrecht des Intelligenten,

- sein Verhalten zu analysieren,
- Fehler zu erkennen,
- aus seinen Fehlern zu lernen und
- sein Verhalten zu ändern.

Der Satz gilt auch für Sie.

Der weniger Intelligente macht immer wieder die gleichen Fehler. Er läuft – bildlich gesprochen – im Dunkeln immer wieder gegen die gleiche offene stehende Tür, bevor er einmal eine Kerze anzündet.

Er wundert sich aber, wenn die Beulen an seinem Kopf immer größer werden.

Gegensätze

Ich will nicht in Abrede stellen, dass es auch unter den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen viele hervorragende Fachleute gibt, die ihre Schularbeiten gemacht haben.

Sie kennen den Versicherungsmarkt und seine Angebote genauso wie jeder Versicherungsmakler, und das Versicherungsvertragsgesetz, das können auch sie – vorwärts und rückwärts – herunterbeten.

Was aber nützt diesen Experten all ihr Wissen, wenn sie es nicht zugunsten ihrer Kunden einsetzen dürfen oder sogar gegen ihre Kunden einsetzen müssen?

Sie wissen sehr gut um die Angebote des Marktes, haben aber keinen Zugang zu den Produkten.

Als Ausschließlichkeitsvertreter sind sie durch harte Verträge an ihre Gesellschaften gebunden, und sie dürfen nur die Produkte ihrer jeweiligen Gesellschaften zum jeweiligen Preis dieser Gesellschaften verkaufen.

Ob dieser Preis in irgendeiner Weise marktkonform oder gar gerechtfertigt ist, darf den Ausschließlichkeitsvertreter nicht interessieren.

Das hat der Vorstand entschieden, der ja selbst nichts verkaufen muss und wahrscheinlich noch nie eine fremde Klingel gedrückt hat.

Dafür hat er wahrscheinlich studiert.

Augen zu und durch!

Der Vertreter muss, wenn man es etwas spitz formulieren will, notfalls auch „aufpolierten Schrott“ zu überhöhten Preisen verkaufen.

Manchen Ausschließlichkeitsvertretern fällt das immer noch schwer, andere haben sich im Laufe der Jahre daran gewöhnt, dass sie sich kein Gewissen mehr leisten können.

Mit ihrer Unterschrift unter ihren Ausschließlichkeitsvertrag haben sie es abgegeben.

Selbst Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei vergleichbaren Leistungen haben den Verkäufer nicht zu interessieren. Das sagt sein Vorstand, und der muss es ja wissen.

Dafür überlässt er es ihm großzügig, seinen Schrott geschickt zu verpacken.

Er muss verkaufen.

Er muss verkaufen. Verkaufen um jeden Preis, wenn er überleben und seine Zielzahlen erfüllen will.

Und der Preis, der Preis ist genau der, den ihm seine Gesellschaft vorgibt.

Der arme Kerl kann sich noch nicht einmal auf Nichtwissen berufen.

Er weiß sehr genau, was er tut, denn er kennt den Markt und seine Angebote. Die Ausrede, dass er gezwungen ist und nicht anders handeln kann, zieht nicht bei allen Kunden.

So bleibt die Wahrheit schon mal auf der Strecke oder sie wird ein bisschen verbogen, um den Abschluss doch noch unter Dach zu bringen.

Nicht jeder Verbraucher kann und will sich den Luxus eines Generalagenten leisten, denn so eine Entscheidung kann unter Umständen so richtig ins Geld gehen.

Deshalb meine Frage an Sie:

Wären Sie zum Beispiel im Fall einer unfallbedingten Invalidität freiwillig bereit, auf Leistungen in Höhe von mehreren hunderttausend Euro zu verzichten, die Sie bei gleichem Beitrag bei einem anderen Anbieter mehr bekommen könnten, nur um Ihrem Generalagenten ein Mehreinkommen von stolzen drei oder vier Euro im Monat zu sichern?

Wären Sie nicht, sagen Sie.

Schließlich seien Sie ja kein Schwachkopf.

Irgendwo müsse ja die Treue zu einem Generalagenten ihre Grenzen finden.

Recht haben Sie, denn wahrscheinlich gehören Sie ja auch zu den Menschen, die für ihr Geld hart arbeiten müssen und nichts geschenkt bekommen.

Für Sie sind ein paar hunderttausend Euro mehr oder weniger viel Geld.

Schwierigkeiten kann es aber auch bei der Schadenregulierung geben, wenn der Versicherer Ihnen nicht das bezahlt, was er zahlen sollte.

Ein Generalvertreter steht als Handelsvertreter in einem Treueverhältnis zu seiner Gesellschaft.

So steht es im Gesetz, und so hat er die Entscheidungen seiner Gesellschaft mit zu tragen.

Ob sie ihm gefallen oder nicht.

Ob sie gerecht sind oder nicht.

Glauben Sie ernsthaft, dass Ihr Vertreter Ihnen zu einer Klage gegen seine eigene Gesellschaft raten wird?

Nein?

So mutig wird er kaum sein, denn dieser gute Rat an Sie käme einem Selbstmord gleich.

Beim ersten Versuch bekäme er vielleicht ja noch die Gelbe Karte.

Beim zweiten Versuch würde er mit Sicherheit mit Rot vom Platz gestellt.

Die Gesellschaften sind da ziemlich nachtragend. Etwa so wie indische Elefantenkühe.

Würden Sie an seiner Stelle für einen Kunden, an dem Sie im Jahr ein paar Euro Provision verdienen, dieses Risiko eingehen und Ihre ganze Existenz aufs Spiel setzen?

Eher nicht, sagen Sie.

Und so wird er es denn wohl auch nicht tun, denn er hat Ihnen gegenüber noch nicht einmal eine Verpflichtung.

Wenn Sie sich für einen Versicherungsmakler entscheiden, können Sie sich mit einem Federstrich eine Menge Probleme gleichzeitig vom Hals schaffen. Ein Versicherungsmakler ist nur Ihnen verpflichtet und vertraglich an keine Gesellschaft gebunden.

Ein Versicherungsmakler kennt nicht nur den Versicherungsmarkt, sondern hat selbstverständlich auch freien Zugang zu allen Produkten dieses Marktes.

Er ist also auch in der Lage, aus einer Vielzahl von Angeboten für Sie die passenden auszuwählen.

Er kann für Sie frei auf der Grundlage von Preis und Leistung entscheiden, denn er muss nicht auf die Interessen irgendeiner Gesellschaft Rücksicht nehmen.

Auch im Schadenfall kann Ihr Versicherungsmakler Ihre Interessen – notfalls auch gegen die Interessen einzelner Versicherer - nachhaltig vertreten.

Mehr noch!

Ein Versicherungsmakler kann seinem Mandanten unter Umständen im Schadenfall sogar zu einer Klage gegen einen Versicherer raten, ohne dass ihm der Versicherer das verübeln kann.

Es gehört zu den Pflichten des Versicherungsmaklers, seinen Mandanten auch bei der Durchsetzung seiner vertraglichen Ansprüche zu unterstützen.

Der Versicherungsmakler ist für das, was er tut, grundsätzlich selbst verantwortlich.

Er kann sich nicht hinter dem breiten Rücken einer Gesellschaft verstecken.

Aus diesem Grund ist jeder Versicherungsmakler zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflicht verpflichtet, damit er auch für mögliche Fehler einstehen kann.

Wenn Sie einen Versicherungsmakler mit der Verwaltung Ihrer Versicherungsverträge beauftragen wollen, erteilen Sie ihm in der Regel einen Maklerauftrag, der ihn bevollmächtigt nach jeweiliger Rücksprache mit Ihnen

- Willenserklärungen in Ihrem Namen abzugeben,
- Versicherungsverträge in Ihrem Auftrag abzuschließen,
- zu ändern und zu kündigen.

Viele Verbraucher haben Angst davor, einen Maklerauftrag zu unterschreiben, weil sie glauben, sie würden eigene Rechte aufgeben.

Am meisten haben natürlich immer die Leute Angst, die noch nie einen Maklervertrag in Händen gehabt, geschweige denn ihn gelesen oder verstanden haben.

Die Leistungen Ihres Versicherungsmaklers müssen Sie noch nicht einmal gesondert bezahlen.

Die Courtage, die er als Versicherungsmakler bekommt, ist wie die Provision, die ein Versicherungsvertreter bekommt, Bestandteil des Beitrages, den Sie - so oder so - an einen Versicherer entrichten müssen.

Es gibt also wirklich keinen Grund, die Leistungen eines Versicherungsmaklers nicht in Anspruch zu nehmen.

Altersversorgung

Wenn Sie noch immer ernsthaft glauben, die Gesetzliche Rente sei sicher und würde ausreichen, im Alter davon zu leben, können Sie nicht sonderlich intelligent sein.

Zugegeben, vor ein paar Jahren hätten Sie mit dieser Meinung sogar noch Bundesminister werden können.

Aber heute werden Sie mit dieser Auffassung bestenfalls noch als Träumer müde belächelt.

Mit Sicherheit aber werden Sie von keinem auch nur halbwegs intelligenten Menschen mehr ernst genommen.

Nennen Sie mir einen Grund, warum ich Sie beraten sollte!

Wenn Sie sich bereits selbst aufgegeben und zu atmen aufgehört haben, kann Ihnen niemand mehr helfen.

Auch ich nicht.

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

In den nächsten Jahren werden Millionen Menschen – dank einer verfehlten Sozialpolitik in Berlin – älter werden, als sie es sich leisten können.

Sie werden unweigerlich auf Sozialhilfe angewiesen sein.

Besonders bitter aber dürfte es für die Menschen werden, die hätten vorsorgen können, es aber nicht getan haben, weil sie meinten, „jetzt“ leben zu müssen.

Und Sie, können Sie es sich wirklich leisten, so alt zu werden, wie Sie wollen, ohne zu einer Last für Sie selbst und für andere zu werden?

Für Sie wäre das doch doppelt bitter, denn Sie, Sie waren gewarnt.

Sie werden nie wieder behaupten können, nichts von irgendetwas gewusst zu haben.

Ob Sie dabei sein werden, weiß ich nicht.

Ich will es auch nicht wissen.

Deshalb überlasse ich es Ihnen, wie Sie dieses Problem – Ihr Problem – dauerhaft lösen wollen.

Sparen oder Versichern

Den Unterschied zwischen Sparen und Versichern werden viele Verbraucher – zumindest die weniger intelligenten unter ihnen – leider wohl nie begreifen.

Für einen intelligenten Verbraucher, also für einen Menschen - wie Sie zum Beispiel - ist die Rechnung ganz einfach.

Wenn Sie in 5 Jahren einen Unfall haben und invalide werden, haben Sie, wenn Sie bis dahin fleißig gespart haben und für diesen Fall €50 im Monat zurückgelegt haben, stolze €3.000 zuzüglich vielleicht ein paar Euro Zinsen auf Ihrem Konto.

Mit diesem Betrag müssen Sie dann ein Leben lang auskommen.

Herzlichen Glückwunsch!

Die Vorstellung, Geld auf dem Konto zu haben und es nicht ausgeben zu können, ist zudem für viele Schwachköpfe einfach unerträglich.

So geben sie es denn lieber sofort aus, anstatt es für später zurückzulegen oder an eine Absicherung ihres Einkommens zu denken.

Viele leben über ihre Verhältnisse, denn sie glauben, jetzt leben und jetzt Party machen zu müssen.

Später, später werden sie doch ohnehin keine Bedürfnisse mehr haben, glauben diese Einfaltspinsel.

Natürlich kann man mit dem dritten Handy und der goldenen Rolex am Arm im Büro oder an der Theke bei gleichgesinnten Schwachköpfen mehr Eindruck schinden als mit einer schlichten Unfallpolice im Schrank.

Das Auto könnte auch schon mal eine oder zwei Nummern kleiner ausfallen, ohne dass das Ego allzu sehr darunter leiden müsste.

Zeit und Geld aber werden auch diese Schwachköpfe in ihrem Leben immer nur einmal ausgeben können.

Irgendwann sind sie beide – Zeit und Geld – unwiederbringlich weg.

Geld, das sie in jungen Jahren für unsinnige Nebensächlichkeiten – zum Beispiel auch für unnötige oder zu teure Versicherungen – ausgegeben haben, wird ihnen im Alter – spätestens bei der Altersversorgung oder im Pflegefall – bestimmt bitter fehlen.

Aber dann, dann ist es in der Regel zu spät, und sie können nichts mehr ändern.

Game over.

Tilt.

Sie werden abgeschaltet und abgeschoben.

Wenn Sie € 24 im Monat für eine Unfallversicherung ausgegeben hätten, stünden Ihnen je nach Grad der Invalidität bis zu einer halben Million zur Verfügung und Sie könnten im Falle eines Falles den Absturz in die Sozialhilfe und den Weg zum Sozialamt vermeiden.

Sollte ich Ihnen zu Unrecht ein gewisses Maß an Intelligenz unterstellt haben, bitte ich um Entschuldigung.

Es soll nie wieder vorkommen.

Werfen Sie das Buch weg, bevor es weiteren Schaden an Ihrem Innenleben anrichtet, oder geben Sie es weiter!

Wenn Sie an Ihrem 65. Geburtstag € 50.000 auf Ihrem Konto haben, dann ist das für viele Menschen relativ viel Geld.

Wenn Sie aber jeden Monat € 500 davon entnehmen müssen, um über die Runden zu kommen, ist das relativ wenig, denn Sie können sich heute schon ausrechnen, dass nach 8 Jahren und 4 Monaten Schluss ist.

Danach haben Sie ein Problem und Sie wissen schon heute, dass Sie es dann nicht mehr werden lösen können.

Voraussichtlich werden Sie ja noch länger als diese 8 Jahre und 4 Monate leben wollen, aber Sie werden Ihre Ansprüche wohl oder übel zurückfahren müssen.

Spätestens dann werden Sie erkennen, dass Sie bei Ihrer Altersversorgung irgendetwas falsch gemacht haben. Sie sind älter geworden, als Sie es sich leisten können.

Sie hätten entweder eine größere Summe zurücklegen oder eine Rentenversicherung abschließen müssen, die Ihnen eine bestimmte Summe lebenslänglich auszahlt.

Wer nicht im Rahmen seiner Möglichkeiten für sich und die Seinen vorsorgt, obwohl er es könnte, handelt leichtfertig.

Er hat, wenn das schädigende Ereignis eintritt und er invalide wird, kein Mitleid verdient.

Er hat aber auch kein Recht, sich über sein Schicksal zu beklagen.

Mit welchem Recht fordert der Schwachkopf mehr Leistungen von der Gemeinschaft, als er selbst bereit war, der Gemeinschaft zu geben.

Wer nicht im Rahmen seiner Möglichkeiten für Alter, Krankheit, Pflegebedürftigkeit und Tod vorsorgt, kann nicht unbedingt intelligent sein.

Er hätte seine Lebensrisiken einschätzen können und beizeiten besser vorsorgen müssen.

Natürlich wird es immer Menschen geben, die – aus welchen Gründen auch immer – ihr Leben lang auf der Schattenseite der Gesellschaft gestanden haben und deshalb auch nie in der Lage waren, Vorsorge für sich und die Ihren zu treffen.

Es steht ganz außer Zweifel, dass diese Menschen nicht nur einen Anspruch auf unser Mitleid, sondern sogar ein Recht auf unsere Hilfe haben, denn von unserem Mitleid allein würden sie wohl kaum satt werden.

Für diese Menschen haben wir unsere sozialen Netze gespannt, um die aufzufangen, die ohne eigene Schuld gefallen sind, um ihnen wieder Hoffnung und Zukunft zu geben.

Jedem auch nur halbwegs intelligenten Menschen müsste aber einleuchten, dass unsere sozialen Netze reißen werden, wenn sie von zu vielen Menschen missbraucht werden, die glauben, sie könnten sich ohne Not hineinfallen lassen und Ansprüche stellen, die ihnen nicht zustehen.

Versicherungen sind, auch wenn es viele Menschen nicht wahr haben wollen, notwendig.

Versicherungen sind notwendig, aber die Art und Weise, in der sie oft vertrieben werden, muss überdacht werden, denn sie sind zum Teil alles andere als verbraucherfreundlich.

Die Versicherer stellen ihre eigenen Interessen viel zu sehr in den Vordergrund.

Der Verbraucher steht nicht mehr im Mittelpunkt.

Sie stehen als Kunde mit Ihren Anliegen nicht mehr im Mittelpunkt, denn dort würden Sie nur stören.

Der Verbraucher, der – aus welchen Gründen auch immer – nicht oder nicht mehr in der Lage ist, seine Interessen mit Nachdruck zu vertreten, steht unweigerlich auf der Verliererseite.

Sie können nicht davon ausgehen, dass Sie in einem Schadenfall immer die Leistungen bekommen, die Ihnen nach den Gesetzen oder nach den Bedingungen zustehen.

Wenn Sie irgendwann nicht oder nicht mehr in der Lage sind, Ihre Rechte gegenüber den Gesellschaften mit Nachdruck zu vertreten, haben Sie verloren.

Sind Sie verloren.

Wer Versicherungsbedingungen lesen kann, ist klar im Vorteil.

Versicherungen sind unverzichtbarer Bestandteil und Grundlage unserer sozialen Ordnung.

Schwere Lasten müssen – möglichst gleichmäßig – auf möglichst viele, möglichst starke Schultern verteilt werden, um sie tragbar zu machen.

Auch wenn das System der Lastenverteilung auf viele starke Schultern vielleicht nicht immer gerecht und nicht für jeden verständlich ist, können wir nicht darauf verzichten.

Wer glaubt, für sich allein leben und auf Dauer auf Versicherungen verzichten zu können, kann nicht intelligent sein.

Er hat beste Chancen, früher oder später zu scheitern und beim Sozialamt zu landen.

Zugegeben, ein Siggis Schwachkopf kann auch mal Glück haben.

Aber er kann sich nicht darauf verlassen.

Der Einsatz, den er in diesem Spiel bringen muss, ist viel zu hoch.

Die Zeit nach einem Schaden kann mit ihren Folgen für den Verlierer verdammt lang werden.

Das Leben ist kein Casino.

Rouge ou noir!

Rien ne va plus!

Gleichwohl gibt es für einen intelligenten Verbraucher keinen Grund,

- mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen oder
- auf Leistungen zu verzichten, die er ohne Mehraufwand hätte bekommen können.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind ohnehin unsozial.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind – zumindest aus Verbrauchersicht - durch nichts zu rechtfertigen, es sei denn durch die Gier einiger Gesellschaften, dem Geltungsbewusstsein ihrer Vorstände und dem ewigen Hunger ihrer Vertreter.

Die Folge sind unverständliche Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind unsozial.

Überhöhte Versicherungsbeiträge hindern den Kleinen Mann von der Straße – und vielleicht ja auch Sie – langfristig daran, für sich und seine Familie so vorzusorgen, wie er es wahrscheinlich auch gerne möchte und es auch möglich wäre, wenn

- die Beiträge nur etwas moderater kalkuliert,
- die Bedingungen etwas verbraucherfreundlicher formuliert und
- die Vertreter etwas weniger unter Druck stünden.

Sich Versichern ist im Grunde genommen keine Kunst.

Wenn Sie genug Geld haben, werden Sie immer ein paar hungrige Versicherungsvertreter finden, die es Ihnen – ganz gleich, ob es sinnvoll ist oder nicht – abnehmen.

Dafür werden Sie dann auf der Straße auch nett begrüßt.

Sich richtig Versichern, so dass Preis und Leistung stimmen, ist eine Frage der Intelligenz, und die ist nun mal – wie wir bereits festgestellt hatten – nicht bei allen Menschen in gleichem Maße vorhanden.

Ob sie bei Ihnen vorhanden ist, weiß ich nicht.

Noch nicht!

Aber wir haben uns ja vorgenommen, das gemeinsam herauszufinden.

WWW Was wäre wenn

Ehrlich, liebe Leserin, lieber Leser, wann haben Sie sich diese unbequeme Frage zum letzten Mal gestellt?

Was wäre, wenn das eine oder andere Ereignis der letzten Wochen und Monate, wo Sie gerade einmal Glück gehabt haben und mit einem blauen Auge davongekommen sind, anders verlaufen wäre?

Hätte doch sein können.

Und dann?

Nein!

Ich will Ihre Antworten gar nicht wissen.

Sie interessieren mich nicht.

Ihre Antworten.

Schließlich ist es Ihr Leben und Ihre Zukunft.

Sie allein entscheiden, wie Sie damit umgehen und was Sie damit anfangen wollen.

Sie haben nur ein Leben, und morgen ist – auch für Sie – der erste Tag vom Rest Ihres Lebens.

Machen Sie das Beste daraus und gehen Sie sorgsam damit um!

Mit Ihrem Leben.

Wenn Sie also nicht gerade ein Schwachkopf sind, werden Sie sich irgendwann mit dieser alles entscheidende Frage beschäftigen müssen.

Was wäre wenn?

Was wäre, wenn Ihr Leben auch nur ein bisschen anders verlaufen wäre oder verlaufen würde?

Stellen Sie sich vor, Sie hätten vor einem Jahr einen schweren Unfall mit bleibenden Folgen gehabt und wären heute invalide!

Hätte doch sein können.

Es sind schon ganz andere Leute aus der Kurve geflogen und querschnittsgelähmt im Krankenhaus wieder aufgewacht.

Vor einem Jahr ist nichts passiert.

Sie sind immer noch gesund.

Wir können also in Ruhe darüber reden.

Was wäre wenn?

Wären Sie heute schon auf Sozialhilfe angewiesen oder hätte das noch ein paar Monate Zeit?

Oder waren Sie klug und hatten so gut vorgesorgt, dass auch eine Invalidität Sie und Ihre Familie nicht endgültig aus der Bahn geworfen hätte?

Sie könnten heute auch schon tot sein.

Glück gehabt, dass Sie es noch nicht sind.

Tot.

Es stehen eine Menge kleine Kreuze an den Straßenrändern.

Warum nicht irgendwann auch Ihres?

Nüchterne Frage: Wer hätte Ihre Beerdigung bezahlt?

Hätten Sie genug Geld auf dem Konto gehabt, oder hätten Ihre trauernden Hinterbliebenen erst einmal ein Darlehen aufnehmen müssen, um Ihren letzten Weg halbwegs würdig gestalten zu können?

Manche Menschen – meistens sind es Schwachköpfe – brechen gleich in Tränen aus, wenn ich ihnen eine so offene Frage stelle.

Sie wollen und können sich einfach nicht vorstellen, dass ihr so wohl geordnetes Leben irgendwann einmal aus der Bahn laufen oder – ganz ohne Vorwarnung – vor der von ihnen angenommenen Zeit zu Ende gehen könnte.

Viele Menschen in Ihrem Alter, Menschen, die Sie vielleicht sogar gut gekannt haben, sind bereits tot.

Oder krank.

Oder berufsunfähig.

Oder.

Oder.

Oder.

Es gibt eine Menge unerfreulicher Alternativen, die Ihre gesamte Lebensplanung von einem Augenblick zum anderen umwerfen können.

An diesen Gedanken sollten Sie sich gewöhnen.

Sie haben nur Glück gehabt, wenn Sie heute noch leben und gesund sind.

Aber niemand gibt Ihnen die Garantie, dass das alles auch auf Dauer so bleibt und so bleiben muss, wie es ist.

Es ist kein Zeichen von Schwäche, wenn Sie sich von Zeit zu Zeit der Frage - **was wäre wenn** - stellen und nach Antworten suchen.

Denken Sie nicht nur an sich!

Denken Sie auch einmal an die Menschen, für die Sie aus freien Stücken die Verantwortung übernommen haben und die Ihnen vertrauen!

Wie geht ihr Leben weiter, wenn Ihres vor der Zeit endet?

Wenn Sie als Ernährer ausfallen, aber nicht vorsorgt haben, obwohl Sie durchaus hätten vorsorgen können?

Haben Sie so vorgesorgt, dass auch deren Leben in geordneten Bahnen weitergehen kann, oder müssen Sie einen Absturz in die Sozialhilfe erleben, weil Sie nicht so vorgesorgt haben, wie Sie es durchaus gekonnt hätten?

Zugegeben, nicht jeder wird vielleicht so vorsorgen, wie er es bestimmt gerne tun würde.

Aber es wäre schon viel gewonnen, wenn jeder im Rahmen seiner Möglichkeiten vorausdenken würde.

Was wäre wenn?

Vorvertragliche Anzeigepflicht

Eine Versicherung ist ein Leistungsversprechen.

Wenn Sie eine Versicherung abschließen, erhalten Sie ein Leistungsversprechen des Versicherers.

Der Versicherer verspricht Ihnen, dass er, wenn der eine oder andere Versicherungsfall eintritt, die vereinbarten Leistungen erbringen wird.

Für dieses Leistungsversprechen bekommt der Versicherer von Ihnen Geld. Den vereinbarten Beitrag, auch Prämie genannt.

Als Versicherungsnehmer erwarten Sie zu Recht, dass der Versicherer im Schadenfall sein Versicherungsversprechen auch wirklich einhält und die vereinbarten Leistungen auch tatsächlich erbringt.

Soweit zur Theorie.

Das Erbringen der vereinbarten Leistungen im Schadenfall setzt allerdings voraus, dass der Versicherungsvertrag ordnungsgemäß abgeschlossen und keine vorvertraglichen Anzeigepflichten vorsätzlich oder fahrlässig verletzt wurden.

Leider ist das nicht immer der Fall.

In vielen Versicherungsordnern schlummern ungezählte Versicherungspolice, die das Papier nicht wert sind, auf dem sie gedruckt wurden.

Der Versicherer ist bei Antragstellung und Antragsannahme darauf angewiesen, dass die wenigen Fragen, die in der Regel gestellt werden, vom Antragsteller ehrlich und vollumfänglich beantwortet werden.

Ihre ehrlichen Antworten sind für Ihren Versicherer in der Regel die einzige Grundlage, über Annahme oder Ablehnung Ihres Antrags zu entscheiden. Er muss sich also darauf verlassen können.

Wurden Fragen falsch oder unvollständig beantwortet, ist der langfristige Ärger vorprogrammiert, denn der Versicherer kann sich noch nach Jahren auf eine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht berufen.

Der Versicherer wird vorgeben, dass er unter genauer Kenntnis aller Umstände den Antrag nicht angenommen hätte.

Damit wird der Versicherer von der Leistung frei, und Sie stehen mit Ihrem Anspruch auf gut Deutsch im Regen.

Auch wenn Sie unter Umständen schon über Jahre hinweg viel Geld bezahlt haben, bekommen Sie trotzdem keinen Cent.

Herzlichen Glückwunsch!

Überprüfen Sie bei Gelegenheit auch einmal Ihre alten Policen und Ihr Gewissen, ob bei der Antragstellung wirklich so alles mit rechten Dingen zugegangen ist!

Schließlich wäre es doch wenig sinnvoll, weiterhin viel Geld für ein im Grunde wertloses Stück Papier zu bezahlen, das Ihnen im Schadenfall – außer Ärger – nichts bringt.

Für die korrekte und vollständige Beantwortung der Fragen im Antrag sind Sie als Antragsteller allein verantwortlich, und nicht der Vertreter, selbst wenn er den Antrag ausgefüllt haben sollte.

Sie allein bestätigen mit Ihrer Unterschrift, dass alle Fragen im Antrag richtig und vollständig beantwortet wurden.

Sie können – leider – nicht davon ausgehen, dass Sie von allen Vertretern ehrliche Hinweise bekommen.

Verständlich!

Ihr Vertreter bekommt für den Abschluss nur dann Provision, wenn

- der Antrag angenommen und poliziert,
- der Versicherungsschein von Ihnen eingelöst und
- die Beiträge von Ihnen bezahlt werden.

Hungrige Vertreter, die vielleicht auch noch unter Produktionsdruck stehen, nehmen es mit der Beantwortung der Fragen im Antrag mitunter nicht so ganz genau.

Dann werden z.B. Vorerkrankungen oder auch Vorschäden mit einem Mal unwichtig, damit der Antrag möglichst schnell durchgewunken wird und die Provisionen gezahlt werden können.

Denken Sie daran, der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst!

Lassen Sie sich von niemandem etwas anderes einreden!

Wenn Sie eine Versicherung abschließen und Geld dafür ausgeben, geht es allein um Sie und Ihre Absicherung.

Es geht nicht um die Provisionen und die Unterhaltssicherung irgendeines hungrigen Vertreters, der keine Hemmungen hat und auf Ihre Kosten überleben will.

Es macht aber auch für Sie wenig Sinn, sich mit falschen Angaben im Antrag einen Versicherungsschutz zu erschleichen, den Sie bei korrekten Angaben nicht bekommen würden.

Die Versicherungsgesellschaften sind nicht verpflichtet, Ihre Angaben schon bei Antragstellung auf Richtigkeit und Vollständigkeit zu überprüfen.

Im Schadenfall aber haben die Gesellschaften fünf, teilweise sogar zehn Jahre lang die Möglichkeit, sich auf eine vorsätzliche oder auch fahrlässige Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht zu berufen, um von der Leistung frei zu werden.

Dann sind Sie als Anspruchsteller chancenlos.

Sie werden zweiter Sieger.

Im Bereich der Lebens-, Kranken- und Berufsunfähigkeit haben die Versicherer, gerade wenn es um hohe Summen geht, keinen Grund, im Schadenfall ihre Trümpfe nicht auszuspielen, wenn sie dadurch von der Leistung frei werden.

Wenn es um viel Geld geht, dann redet plötzlich bei den Unternehmen niemand mehr über Verbraucherfreundlichkeit.

Böse Zungen behaupten sogar, einige Gesellschaften hätten überhaupt kein Interesse daran, die Angaben im Antrag vor Annahme und Policierung zu überprüfen, weil es durchaus in ihrem Sinne sein könnte, Beiträge zu kassieren, ohne jemals Leistungen erbringen zu müssen.

Ein sicheres Geschäft für die Gesellschaften.

Todsicher!

Zudem muss ja nicht unbedingt ein Schaden eintreten und dann fällt der Schwindel vielleicht sogar nie auf.

Wenn Sie kein Schwachkopf sind, dann treten Sie jeden Vermittler, der Ihnen den „guten“ Rat gibt, Fragen im Antrag falsch oder unvollständig zu beantworten, in den dazu geeigneten Körperteil und werfen Sie ihn quer aus der Tür.

Das ist die einzige Sprache, die solche Gauner verstehen.

Einigen Leuten werden meine spitzen Bemerkungen überhaupt nicht gefallen, denn sie sind der Meinung, ich könnte mit meinen Warnungen ihre Geschäfte stören,

Aber damit kann ich leben.

Und Sie hoffentlich auch.

Wer kein Ziel hat, wird nirgendwo ankommen,
sagt eine alte Weisheit.

Ich weiß nicht, welche Ziele Sie sich zurzeit für
Ihre Zukunft und Ihr Leben gestellt haben.

Aber vielleicht werden Sie es mir ja noch verraten,
wenn Sie einiges ändern wollen.

Bevor Sie zu neuen Zielen aufbrechen, sollten Sie
sich allerdings umfassend mit Ihrer gegenwärtigen
Situation beschäftigen.

Es wäre wie eine Momentaufnahme, auf der wir
gemeinsam Ihre Zukunft verändern können.

Auf den folgenden Seiten finden Sie den Status
quo, der uns genau aufzeigt, wo Sie stehen und
wie es heute mit Ihrer Sicherheit und Ihrer Vor-
sorge aussieht.

Nehmen Sie sich also ein paar Minuten – oder
auch länger – Zeit!

Schließlich geht es doch um Ihre Zukunft!

Drucken Sie sich den Seiten aus und heben Sie
sich die Ausdrücke gut auf!

Vielleicht lachen Sie ja in ein paar Jahren über die
Fehler, die wir heute gefunden und gemeinsam
korrigiert haben.

Wenn wir aber gemeinsam feststellen, dass Sie bereits in der Vergangenheit alles richtig gemacht haben und in Zukunft auch nicht besser machen müssen, können Sie stolz auch sich sein.

Mehr noch!

Sie können die gehässige Frage dieses Buches mit gutem Gewissen mit einem klaren Nein beantworten.

Nein!

Sie, Sie sind ganz bestimmt kein Schwachkopf.

Herzlichen Glückwunsch!

Status

quo

Momentaufnahme

Wie viel Geld Sie auf Dauer sparen werden, wenn Sie auch in Versicherungsfragen nicht mehr mit dem Bauch, sondern mit dem Kopf entscheiden, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Aber nur gemeinsam werden wir es herausfinden können.

Wenn wir es nicht gemeinsam versuchen, werden Sie es nie erfahren, was Sie anders oder vielleicht auch besser hätten machen können.

Sie bleiben also - wenn auch nicht ohne Mitverschulden - Opfer, obwohl Sie durchaus hätten gewinnen können.

Mit dem Status quo und seiner Momentaufnahme schaffen Sie eine wesentliche Voraussetzung, die wir, wenn Sie wollen, gerne gemeinsam auswerten können.

Gemeinsam schaffen wir für Sie eine sichere Grundlage, auf der Sie Ihre sichere und gesicherte Zukunft aufbauen können.

Wahrscheinlich wird noch nicht alles, was Sie gerne an Sicherheit haben würden, im ersten Schritt sofort möglich sein, aber andere Schritte werden folgen.

Auf jeden Fall bekommen Sie wertvolle Denkanstöße, über deren Umsetzung Sie dann im Rahmen Ihrer finanziellen Möglichkeiten entscheiden müssen.

Intelligente Menschen lernen aus ihren Fehlern. Sie sind in der Lage, ihr falsches Verhalten zu analysieren, Schlüsse zu ziehen und - wenn nötig - ihre Fehler zu korrigieren.

Schwachköpfe machen immer wieder die gleichen Fehler. Sie laufen im Dunkeln immer wieder gegen die gleichen, offen stehenden Türen, weil sie sich weigern, eine Kerze oder auch nur ein Streichholz anzuzünden. Sie wundern sich aber, wenn die Beulen an ihren Köpfen immer größer werden.

Intelligente Menschen sind dankbar, wenn sie von Freunden auf Fehler aufmerksam gemacht werden.

Schwachköpfe machen grundsätzlich keine Fehler, zumindest geben sie keine Fehler zu. Sie sind sogar beleidigt, wenn man sie auf Fehler aufmerksam macht.

Der intelligente und kostenbewusste Verbraucher zahlt nicht mehr als nötig für seine Versicherungen, weil er sich vor dem Abschluss informiert, und er verzichtet auch nicht auf Leistungen, die er bekommen könnte.

Der Schwachkopf lässt sich rupfen und ausnehmen, wenn man ihm schmeichelt. Widerstandslos zahlt er jeden von ihm geforderten Beitrag.

Irgendwann wundert er sich aber, wenn ihm für sein Alter nichts oder nicht genug übrig bleibt, um nicht zu einer Last für andere zu werden.

Haftpflichtversicherung

() Ich habe bereits eine Haftpflichtversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Versicherungssummen abgeschlossen und bin sicher, dass Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Summen tatsächlich ausreichen, damit in einem Schadenfall auch alles für mich bezahlt und erledigt wird.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich noch nie gekümmert.

() Ich habe keine Haftpflichtversicherung und habe auch nicht vor, eine Haftpflichtversicherung abzuschließen.

() Ich bin immer vorsichtig und kann mir nicht vorstellen, dass ich irgendwann irgendjemanden einen größeren Schaden zufügen werde, für den ich Ersatz leisten müsste.

() Einen kleineren Schaden kann ich auch aus der eigenen Tasche bezahlen.

() Ich sehe nicht ein, Geld für eine Haftpflichtversicherung auszugeben. Wozu auch? Wenn ich jemanden einen Schaden zufüge, hat der Pech gehabt. Bei mir ist ohnehin nichts zu holen.

Hausratversicherung

() Ich habe bereits eine Hausratversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Summen abgeschlossen und bin sicher, dass Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Hausratversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Summen tatsächlich ausreichen, damit ich auch im Fall eines Totalschadens meinen Hausrat wieder voll ersetzt bekomme, in einem Schadenfall auch alles für mich bezahlt und erledigt wird.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich habe keine Hausratversicherung und habe auch nicht vor, eine Hausratversicherung abzuschließen.

() Ich habe nur eine kleine Wohnung und alte Möbel. Da lohnt sich eine Hausratversicherung wirklich nicht.

() Ich sehe nicht ein, viel Geld für eine Hausratversicherung auszugeben. Wozu auch? Wenn ich einen Schaden habe, kann ich den immer noch aus eigener Tasche bezahlen.

() Ich kann mir keine Hausratversicherung leisten.

() Ich habe keinen eigenen Hausrat.

Gebäudeversicherung

() Ich habe bereits eine oder mehrere Gebäudeversicherungen mit meiner Meinung nach ausreichenden Versicherungssummen abgeschlossen und bin sicher, dass Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine oder mehrere Gebäudeversicherungen abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Summen tatsächlich ausreichen, damit in einem Schadenfall auch alles für mich bezahlt und erledigt wird.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich noch nie gekümmert.

() Ich habe keine Gebäudeversicherung und habe auch nicht vor, eine Gebäudeversicherung abzuschließen.

() Mein Haus ist bezahlt. Alle Hypotheken sind getilgt. Das lohnt sich eine Gebäudeversicherung wirklich nicht.

() Ich sehe nicht ein, viel Geld für eine Gebäudeversicherung auszugeben. Wozu auch? Wenn ich einen kleinen Schaden habe, kann ich den immer noch aus eigener Tasche bezahlen, und das ganze Haus wird schon nicht ab-brennen..

() Ich kann mir keine Gebäudeversicherung leisten.

() Ich habe keine eigenes Haus

Unfallversicherung

() Ich habe bereits eine oder mehrere Unfallversicherungen mit meiner Meinung nach ausreichenden Summen und Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich auch im Fall einer unfallbedingten Invalidität meinen Lebensstandard für mich und meine Familie aufrechterhalten kann. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Unfallversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob meine versicherten Summen und Leistungen tatsächlich ausreichen, damit ich im Fall einer Invalidität meinen Lebensstandard sichern und mein soziales Umfeld aufrechterhalten kann.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen bekommen könnte.

() ob ich beim Abschluss meiner Unfallversicherung richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Unfallversicherung abschließen, aber

() ich kann mir keine Unfallversicherung leisten. Es darf einfach nichts passieren.

() in meinem Alter nimmt mich doch keiner mehr.

() mit meinem Gesundheitszustand nimmt mich doch keiner mehr.

() man hat mir gesagt, eine Unfallversicherung wäre unnötig, da ich bereits eine Berufsunfähigkeitsversicherung habe.

() Ich habe keine Unfallversicherung und habe auch nicht vor, eine Unfallversicherung abzuschließen.

() Ich bin mir sicher, dass ich nie einen Unfall haben und nie invalide werden werde.

() Wenn ich durch einen Unfall invalide werde, habe ich Pech gehabt. Dann werde ich eben für den Rest meines Lebens auf fremde Hilfe angewiesen sein. Andere müssen auch von Hartz IV leben.

() Wozu haben wir denn unsere Sozialen Netzwerke. Ich sehe nicht ein, viel Geld für Dinge auszugeben, die andere umsonst bekommen.

() Den Beitrag, den ich für eine Unfallversicherung bezahlen müsste, spare ich lieber. Dann habe ich im Schadenfall genug Geld, um davon leben zu können.

() Ich habe genug Geld, um im Fall einer Invalidität davon leben zu können.

() Ich habe eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen. Das muss reichen.

Berufsunfähigkeitsversicherung

() Ich habe bereits eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Versicherungssummen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Summen und Leistungen tatsächlich ausreichen, damit ich mir im Fall einer Berufsunfähigkeit meinen gewohnten Lebensstandard sichern und mein soziales Umfeld sichern, kann.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen, aber

() ich kann mir eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter nimmt mich keiner mehr.

() mit meinem Gesundheitszustand nimmt mich keiner mehr.

() Ich habe keine Berufsunfähigkeitsversicherung und habe auch nicht vor, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen.

() Ich habe genug Geld, um auch im Fall einer Berufsunfähigkeit auf Dauer davon leben zu können.

() Ich bin sicher, dass ich nie berufsunfähig werde.

() Wenn ich aus irgendeinem Grund berufsunfähig werden sollte, werde ich eben für den Rest meines Lebens auf fremde Hilfe angewiesen sein.

() Ich sehe nicht ein, Geld für Dinge auszugeben, die andere, die zu faul zum Arbeiten sind, umsonst bekommen. Wozu haben wir denn unsere Sozialen Netzwerke?

() Den Beitrag, den ich für eine Berufsunfähigkeitsversicherung bezahlen müsste, spare ich lieber. Dann habe ich im Fall einer Berufsunfähigkeit genug Geld, um auch auf Dauer davon leben zu können.

Private Pflegezusatzversicherung

() Ich habe bereits eine Private Pflegezusatzversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Private Pflegezusatzversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, damit ich mir im Fall einer Pflegebedürftigkeit meinen gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten und mein soziales Umfeld sichern kann und alle Pflegekosten übernommen werden.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Private Pflegezusatzversicherung abschließen, aber

() aber ich kann mir eine Private Pflegezusatzversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter nimmt mich keiner mehr.

() mit meinem Gesundheitszustand nimmt mich keiner mehr.

() Ich habe keine Private Pflegezusatzversicherung und habe auch nicht vor, eine Private Pflegezusatzversicherung abzuschließen.

() Ich brauche keine Private Pflegezusatzversicherung weil

() ich über genügend Rücklagen verfüge, um auch über einen längeren Zeitraum für die Pflegekosten aufkommen zu können.

() ich Kinder habe, die bestimmt gerne für mich bezahlen, wenn ich zum Pflegefall werden sollte.

() ich nicht bereit bin, so viel Geld für etwas zu bezahlen, was andere, die nie vorgesorgt haben, umsonst bekommen.

() ich keine Hemmungen habe, mich – wie viele andere es auch tun – in die sozialen Netze fallen zu lassen.

() ich mein Geld lieber spare, als es einer Versicherung in den Rachen zu werfen.

() weil ich genau weiß, dass ich niemals zum Pflegefall werde.

Private Krankenvollversicherung

() Ich habe bereits eine Private Krankenvollversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Private Krankenvollversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, damit ich mir im Fall einer Krankheit alles, was medizinisch möglich und sinnvoll ist, leisten und meinen gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten kann.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Private Krankenvollversicherung abschließen, aber

() ich kann mir eine Private Krankenvollversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter nimmt mich keiner mehr.

() mit meinem Gesundheitszustand nimmt mich keiner mehr.

() Ich würde schon aus Überzeugung in keine Private Krankenvollversicherung gehen, da ich die Leistungen der Gesetzlichen Krankenversicherungen für ausreichend halte.

() Ich brauche keine Private Krankenversicherung weil

() ich über genügend Rücklagen verfüge, um auch über einen längeren Zeitraum für die zusätzlichen Kosten als Privatpatient aufkommen zu können.

Private Krankenzusatzversicherung

() Ich habe bereits eine Private Krankenergänzungsversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Private Pflegezusatzversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen in Verbindung mit den Leistungen eines Gesetzlichen Krankenversicherers tatsächlich ausreichen, damit ich mir im Fall einer Krankheit alles, was medizinisch möglich und sinnvoll ist, leisten und meinen gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten kann.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Private Krankenergänzungsversicherung abschließen, aber

() aber ich kann mir eine Private Krankenergänzungsversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter nimmt mich keiner mehr.

() mit meinem Gesundheitszustand nimmt mich keiner mehr.

() Ich habe keine Private Pflegezusatzversicherung und habe auch nicht vor, eine Private Pflegezusatzversicherung abzuschließen.

() Ich brauche keine Private Krankenzusatzversicherung weil

() ich über genügend Rücklagen verfüge, um auch über einen längeren Zeitraum für die Zusatzkosten im Krankenhaus aufkommen zu können.

() ich die Leistungen der Gesetzlichen Krankenversicherung für ausreichend halte.

() ich Kinder habe, die bestimmt gerne für mich bezahlen, wenn ich ernsthaft krank werden sollte.

() ich nicht bereit bin, so viel Geld für etwas zu bezahlen, was andere, die nie vorgesorgt haben, umsonst bekommen.

() ich mein Geld lieber spare, als es einer Versicherung in den Rachen zu werfen.

Risikolebensversicherung

() Ich habe bereits eine Risikolebensversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Risikolebensversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, um meiner Familie im Fall meines Todes den gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten und ihr soziales Umfeld zu sichern.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Risikolebensversicherung abschließen, aber

() aber ich kann mir eine Risikolebensversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter nimmt mich keiner mehr.

() mit meinem Gesundheitszustand nimmt mich keiner mehr.

() Ich habe keine Risikolebensversicherung und habe auch nicht vor, eine Risikolebensversicherung abzuschließen.

() Ich brauche keine Risikolebensversicherung, weil

() ich über genügend Rücklagen verfüge, um auch meiner Familie auch nach meinem Tode über einen längeren Zeitraum den gewohnten Lebensstandard sichern zu können.

() ich dazu nicht verpflichtet bin. Ich muss nicht für alles die Verantwortung übernehmen.

Lebensversicherung

() Ich habe bereits eine oder mehrere Lebensversicherungen mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Meiner Meinung nach stimmen Preis und Leistung.

() Ich habe bereits eine oder mehrere Lebensversicherungen abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, um meine Hinterbliebenen auch nach meinem Ableben ausreichend zu versorgen.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages/ meiner Verträge richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Lebensversicherung abschließen, aber

() ich kann mir eine Lebensversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter lohnt sich eine Lebensversicherung nicht mehr.

() mit meinen Krankheiten nimmt mich ja keiner mehr.

() Ich habe keine Lebensversicherung und habe auch nicht vor, eine Lebensversicherung abzuschließen.

() Ich brauche keine Lebensversicherung, weil

() ich über genügend Rücklagen verfüge, um auch meiner Familie auch nach meinem Tode über einen längeren Zeitraum den gewohnten Lebensstandard sichern zu können.

() ich dazu nicht verpflichtet bin.

() ich nicht für alles die Verantwortung übernehmen muss.

Rentenversicherung

Ich habe bereits eine oder mehrere Rentenversicherungen mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Meiner Meinung nach stimmen Preis und Leistung.

Ich habe bereits eine oder mehrere Rentenversicherungen abgeschlossen, aber ich weiß nicht

ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, um mich und meine Familie im Alter ausreichend zu versorgen.

ob ich beim Abschluss meines Vertrages/ meiner Verträge richtig beraten wurde.

ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

Ich würde ja gerne eine Rentenversicherung abschließen, aber

ich kann mir eine Rentenversicherung nicht leisten.

in meinem Alter lohnt sich eine Rentenversicherung nicht mehr.

Ich habe keine Rentenversicherung und habe auch nicht vor, eine Rentenversicherung abzuschließen.

Sterbegeldversicherung

() Ich habe bereits eine Sterbegeldversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Meiner Meinung nach stimmen Preis und Leistung.

() Ich habe bereits eine Sterbegeldversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, um mit meinem letzten Weg nicht zu einer Last für andere zu werden.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Sterbegeldversicherung abschließen, aber

() ich kann mir eine Sterbegeldversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter lohnt sich eine Sterbegeldversicherung nicht mehr.

() mit meinen Krankheiten nimmt mich ja keiner mehr.

() Ich habe keine Sterbegeldversicherung und habe auch nicht vor, eine Sterbegeldversicherung abzuschließen.

() Ich brauche keine Sterbegeldversicherung weil

() ich immer genug Geld auf dem Konto habe, um auch meinen letzten Weg selbst bezahlen zu können.

() es mir völlig gleichgültig ist, wer für die Kosten meiner Beerdigung aufkommen muss.

() ich Kinder habe, die gerne für meine Beerdigung aufkommen.

Rechtsschutzversicherung

() Ich habe bereits eine Rechtsschutzversicherung mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

() Ich habe bereits eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen, aber ich weiß nicht

() ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen, damit im Fall eines Rechtsstreites alle Kosten auch wirklich übernommen werden.

() ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde und alle Fragen richtig beantwortet habe.

() ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

() ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

() Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

() Ich würde ja gerne eine Rechtsschutzversicherung abschließen, aber

() ich kann mir eine Rechtsschutzversicherung nicht leisten.

() in meinem Alter lohnt sich eine Rechtsschutzversicherung nicht mehr.

() Ich habe keine Rechtsschutzversicherung und habe auch nicht vor, eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen.

() Ich brauche keine Rechtsschutzversicherung weil

() ich einen Rechtsanwalt habe, den ich nicht bezahlen muss.

() ich genug Geld habe, um mir einen Rechtsanwalt leisten zu können.

() ich auch so Recht bekomme, wenn ich Recht habe.

() ich notfalls immer Prozesskostenhilfe beantragen kann.

() ich ein friedlicher Mensch bin und mich nie um etwas streiten werde.

() ich das Geld, das eine Rechtsschutzversicherung kosten würde, lieber spare.

() ich noch nie eine Rechtsschutzversicherung gebraucht habe und deshalb davon ausgehe, dass ich auch in Zukunft niemals eine Rechtsschutzversicherung brauchen werde.

Kraftfahrtversicherung

Ich habe bereits eine oder mehrere Kraftfahrtversicherungen mit meiner Meinung nach ausreichenden Leistungen abgeschlossen. Ich bin sicher, dass ich richtig beraten wurde. Preis und Leistung stimmen.

Ich habe bereits eine oder mehrere Kraftfahrtversicherungen abgeschlossen, aber ich bin nicht sicher,

ob die versicherten Leistungen tatsächlich ausreichen.

ob ich beim Abschluss meines Vertrages richtig beraten wurde.

ob ich für meine versicherten Leistungen nicht viel mehr als nötig bezahle oder

ob ich für meinen Beitrag bei einem anderen Anbieter nicht viele bessere Leistungen und Bedingungen bekommen könnte.

Um Preis und Leistung habe ich mich bis jetzt noch nie gekümmert.

Andere Fragen

Ich habe andere Fragen, die ich gerne einmal mit einem unabhängigen Fachmann besprechen möchte.

Denken Sie einmal in Ruhe darüber nach!

VMV

**Verband marktorientierter Verbraucher e.V.
Herrn Volker Spiegel
Christophstr. 20-22**

50670 Köln

Antwort

Sehr geehrter Herr Spiegel,

Ihre Fragen haben mich nachdenklich gemacht. Ich glaube, es ist an der Zeit, dass wir uns einmal ausführlich unterhalten. Ich bin neugierig und will wissen, wie viel ich sparen kann.

Bitte rufen Sie mich an!

Sie erreichen mich am besten in der Zeit

von _____ Uhr bis _____ Uhr

unter Telefonnummer _____ / _____

Absender:

Mit freundlichen Grüßen

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

Ihr

Ziel

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

Für einen
intelligenten Verbraucher
darf es
keinen Grund geben,
mehr als nötig
für seine Versicherungen
auszugeben
oder sich
mit weniger Leistung
als möglich
zufrieden zu geben.

Zur Aufmunterung

Jedes Jahr wieder werden Millionen von weniger intelligenten und weniger kostenbewussten Verbrauchern, die aus welchen Gründen auch immer nicht rechnen wollen, können oder dürfen, Milliarden ihrer teilweise sauer verdienten Euros – praktisch ohne Gegenleistung – mit überhöhten Beiträgen und teilweise sogar unsinnigen Versicherungsverträgen aus der Tasche gezogen.

Sie verschwinden für alle Zeiten in den unergründlichen Tresoren der Versicherer und entziehen sich auf diese Weise dauerhaft jeder Kontrolle durch Staat und Gesellschaft.

Wieviel von Ihren sauer verdienten Euros mit dabei sind, weiß ich nicht.

Noch nicht!

Aber, wenn Sie wollen, sollten wir gemeinsam versuchen, es herauszufinden und wenigsten einige davon zu retten.

Die Deutsche Assekuranz ist zu einer gewaltigen Geldvernichtungsmaschine geworden, die nicht mehr den Menschen dient, von denen und für die sie einmal geschaffen wurde.

Für einen intelligenten und zugleich kostenbewussten Verbraucher sollte es keinen Grund geben,

mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen oder sich mit weniger Leistungen als für sein Geld möglich zufrieden zu geben.

Diesen Satz sollten Sie sich unbedingt einprägen.

Böse Zungen behaupten, die Deutsche Assekuranz sei heute mehr denn je auf die weniger intelligenten und weniger kostenbewussten Verbraucher angewiesen, wenn sie in der gewohnten Weise überleben will.

Das Vertriebssystem ist grausam und unmenschlich, teilweise sogar menschenverachtend.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind zwar – zumindest aus Verbrauchersicht – durch nichts zu begründen, werden aber immer wieder umgesetzt.

Kulanz

Vergessen Sie das Wort Kulanz!

Streichen Sie das Wort Kulanz – wenn Sie nicht enttäuscht werden wollen - für alle Zeit im Zusammenhang mit Versicherungen aus Ihrem Wortschatz!

Kulanz ist ein schönes Märchen, das vorwiegend den weniger intelligenten Verbrauchern von den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen als preiswerter Köder aufgetischt wird.

Wenn die Beiträge mal wieder zu hoch oder die Versicherungsbedingungen zu schlecht sind, muss das Versprechen einer unbegrenzten Kulanz erhalten, um die alles entscheidende Unterschrift unter den Antrag doch noch zu bekommen, der ihnen die Provision und damit das Überleben sichert.

Spielen Sie Skat?

Gut!

Dann wissen Sie, dass Sie als Spieler 61 Punkte benötigen, um das Spiel zu machen.

So lautet die Regel.

Alle Spieler, die sich an den Tisch setzen, haben sie akzeptiert.

Auch ein Siggi Schwachkopf.

Nur bei ihren Versicherungsverträgen sehen das viele Verbraucher anders.

Sie hoffen auf Leistungen, die ihnen nach den Bedingungen im Grunde genommen nicht zustehen.

Ein intelligenter Verbraucher fällt nicht auf die dummen Versprechungen eines hungrigen Vertreters herein.

Er weiß, dass er mit einem preisgünstigen Versicherer, der im Rahmen seiner Bedingungen korrekt reguliert, auf Dauer immer besser bedient ist, als mit einem Anbieter, der seine Vertreter mit leeren, nicht einklagbaren Versprechen zur Kulanz zu den Kunden schickt.

Der intelligente Verbraucher verlässt sich nur auf die Bedingungen und das, was er schwarz auf weiß in seinem Versicherungsschein stehen hat.

Kein Versicherer zahlt bekanntlich mehr, als er muss.

Selbst das, was er zahlen muss, zahlt er nicht immer ganz freiwillig, sondern erst unter dem Druck der Gerichte.

Überhöhte Beiträge

Unverständliche Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind – zumindest aus Verbrauchersicht – durch nichts zu rechtfertigen. Es sei denn durch

- die Geldgier einiger Gesellschaften
- das Geltungsbedürfnis einiger Vorstände, die Ergebnisse vorweisen müssen
- den Hunger ihrer Mitarbeiter, die unter Produktionsdruck stehen.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen lassen sich nur umsetzen, wenn, weil einige der großen Gesellschaften sich offensichtlich - immer noch - darauf verlassen können, dass ihre hungrigen Vermittler – immer noch – genügend zahlungswillige Schwachköpfe finden, die ihnen ihre teuren Policen – immer noch – um jeden Preis abkaufen, anstatt sie ihnen um die Ohren zu hauen oder in den Hals zu stopfen.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind – zumindest aus Verbrauchersicht – ungerecht.

Sie sind zudem unsozial, denn sie hindern den erwähnten kleinen Mann von der Straße daran – vielleicht ja auch Sie-, für sich und seine Familie vorzusorgen, wie Sie es gerne tun würden und wie es bei einer vernünftigen Beitragskalkulation durchaus auch möglich wäre.

Was diese Gesellschaften tun, ist – wiederum aus Verbrauchersicht – ein menschenunwürdiger und menschenverachtender Machtmissbrauch.

Sie setzen das Geld ihrer Kunden als Waffe gegen ihre Kunden ein, um sie zu unterdrücken und auszunehmen.

Ob Sie zu denen gehören, die sich unterdrücken lassen, oder zu denen, die sich wehren, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Aber vielleicht werden Sie es mir ja irgendwann verraten.

Deshalb muss ich Sie provozieren und meine Kernfrage immer wieder wiederholen.

Sind Sie ein Schwachkopf?

Millionen angeblich doch mündiger Verbraucher weigern sich – aus welchen Gründen auch immer – sich informieren zu lassen oder ab und zu wenigstens einen Blick in die Medien zu werfen.

Sie werden so zu mitschuldigen Opfern, denen das Fell zu Recht über die Ohren gezogen wird.

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

Manche Versicherungsvertreter haben es in dieser Disziplin zu einer wahren Meisterschaft gebracht. Sie betrachten das Fell ihrer Kunden als nachwachsenden Rohstoff. Wer nicht aufsteht und sich wehrt, hat es nicht besser verdient, als dass er getreten wird.

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

Aber allein diesen einfachen Satz zu verstehen und ihn umzusetzen, setzt mehr Intelligenz voraus, als viele Verbraucher mitbringen.

Wenn alle Verbraucher mitrechnen und die Preise vergleichen würden, könnten sie dem ganzen Spuk sehr schnell ein Ende bereiten und verbraucherfreundliche Beiträge durchsetzen.

Der Mensch darf nicht zur Beute werden, die zur Strecke gebracht und ausgenommen werden muss, um selbst zu überleben zu können – damit einige Wenige der ganz oben an den Schaltstellen der Macht sitzen, besser leben können.

Menschen werden von Obermenschen auf Befehl von Oberobermenschen zur Jagd auf den Menschen abgerichtet – konditioniert.

Sie lernen von erfahrenen Jägern, wie sie einfache Menschen – Menschen wie Sie vielleicht – möglichst kostengünstig zur Strecke bringen und ausnehmen können, um selbst überleben zu können.

Ein Survival- Training der besonderen Art.

Mit dem Gesetz des Dschungels vom Fressen und Gefressen werden, werden wir die Aufgaben, die das 21. Jahrhundert und der demographische Wandel mit sich bringen, niemals lösen können.

Wenn es Ihnen genügt, anderen zur Nahrung und zum Unterhalt zu dienen, müssen Sie nichts unternehmen.

Sie müssen nur so wie bisher weitermachen.

Und entschuldigen Sie bitte, dass ich Sie mit meinen Fragen etwas unsanft geweckt habe!

Sind Sie ein Schwachkopf?

Wie viel Sie auf Dauer sparen werden, wenn Sie auch in Versicherungsfragen nicht mehr mit dem Bauch, sondern mit dem Kopf entscheiden, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Aber nur gemeinsam werden wir es herausfinden.

Wenn wir es nicht versuchen, werden Sie es nie wissen, was Sie anders oder vielleicht auch besser machen können.

Sie bleiben Opfer, wobei Sie durchaus hätten gewinnen können.

Mit dem Status quo und seiner Momentaufnahme schaffen Sie eine wesentliche Voraussetzung, die wir gemeinsam auswerten können.

Wir schaffen eine sichere Grundlage, auf der Sie Ihre sichere und gesicherte Zukunft aufbauen können.

Wahrscheinlich wird noch nicht alles, was Sie gerne an Sicherheit haben würden, im ersten Schritt sofort möglich sein.

Sie bekommen Denkanstöße, über deren Umsetzung Sie dann im Rahmen Ihrer finanziellen Möglichkeiten entscheiden müssen.

Die Deutsche Assekuranz ist – zumindest aus Verbrauchersicht – zu einer gewaltigen Geldvernichtungsmaschine geworden.

Sie erfüllt nicht mehr ihre ursprüngliche Aufgabe, für die sie einmal geschaffen wurde.

Sie dient nicht mehr den Menschen, sondern unterdrückt sie und beutet sie aus.

Die Menschen sind zur nur geduldeten Nebensache geworden.

Kunden stehen im Mittelpunkt der täglichen Arbeit und damit jedem im Wege.

Sie haben nur noch die Aufgabe, mit ihren Beiträgen eine Maschine am Laufen zu erhalten.

Die Deutsche Assekuranz ist zu einer Sache mit eigenen Interessen und eigenen Gesetzen geworden, die eigene Ziele, aber nicht mehr die Interessen des Verbrauchers verfolgt.

Viele Vorstände machen heute nicht einmal mehr den zaghaften Versuch, ihre soziale Aufgabe zu erfüllen, die sie von Staat und Gesellschaft übernommen haben.

Sie sind mit der Verteidigung ihrer Vorstandssessels bereits voll und ganz ausgelastet.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent können von intelligenten und zugleich kostenbewussten Verbrauchern nicht mehr widerspruchslos hingenommen werden.

Der Kunde wird bewusst verarscht.

Sie werden verarscht.

Böse Zungen behaupten, die Deutsche Assekuranz brauche heute mehr denn je die weniger intelligenten Verbraucher, um in der gewohnten Weise überleben zu können.

Ob Sie zu denen gehören wollen, die gerupft und mit überhöhten Beiträgen ausgenommen werden, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Aber ich denke, das werden wir sehr bald gemeinsam herausfinden.

Wenn Sie wollen.

Sie müssen nur wollen.

Vielen Menschen fällt es nicht weiter schwer, ihr ohnehin in überschaubaren Grenzen vorhandenes Denkvermögen vollends abzuschalten, wenn es um Fragen der Versicherung und Vorsorge geht.

Wer sein Leben und seine Zukunft bewusst in Gefahr bringt und nicht selbst vorsorgt, obwohl er es könnte, hat keinen Anspruch gegenüber Staat und Gesellschaft, der über sein Existenzminimum hinausgeht.

Haftpflicht

Ich stoße bei meiner täglichen Arbeit – leider – immer wieder auf ein paar Schwachsinnige, die mir lautstark erzählen, dass sie auf eine Private Haftpflichtversicherung verzichten können.

Eine Private Haftpflicht sei völlig überflüssig, und das Geld würden sie lieber zurücklegen.

Wenn Sie wirklich einmal irgendjemandem einen Schaden zufügen würden, dann sei dieser Schaden sicherlich gering und sie könnten ihn immer noch aus eigener Tasche bezahlen.

Woher sie diese Weisheit haben, weiß ich nicht. Sie selbst wahrscheinlich auch nicht, aber dieser Satz klingt unwahrscheinlich cool und macht - zumindest bei artverwandten Schwachköpfen - bestimmt Eindruck.

Diese Schwachköpfe scheinen bei ihren Überlegungen völlig zu vergessen, dass das Bürgerliche Gesetzbuch sie – wie jeden anderen Bürger auch – zwingt, für jeden Schaden, den sie schuldhaft verursachen, Schadenersatz in unbegrenzter Höhe zu leisten.

Man sagt, nach dem Gesetz muss jeder haften.

Wie diese Schwachköpfe einen größeren Haftpflichtschaden aus eigener Tasche oder von ihrem Ersparten bezahlen wollen, weiß ich nicht, und es wird wohl auch für immer ihr Geheimnis bleiben.

Wer glaubt, auf eine Private Haftpflicht oder auch auf andere Haftpflichtversicherungen, z. B.

- Tierhalterhaftpflicht
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht
- Gewässerschadenhaftpflicht
- Betriebshaftpflicht

verzichten zu können, muss nicht nur grenzenlos dumm, sondern auch noch grenzenlos rücksichtslos sein.

Er nimmt nicht nur in Kauf, dass ihm in einem Schadenfall seine Zahlungsverpflichtung – in unbegrenzter Höhe natürlich – die nächsten 30 Jahre verfolgt, sondern auch, dass der Geschädigte unter Umständen leer ausgeht, weil bei dem Großmaul nichts oder zumindest nicht genug zu holen ist.

Versetzen Sie sich einmal in die Lage eines Geschädigten!

Würden Sie in einem Schadenfall mit schwerwiegenden Folgen freiwillig auf Ihre berechtigten Ansprüche verzichten?

Würden Sie nicht, sagen Sie.

Schließlich seien Sie ja kein Schwachkopf.

Richtig!

Nur ein Schwachkopf verzichtet in einem Schadenfall auf seine berechtigten Ansprüche.

Deshalb wird auch nur ein Schwachkopf auf den Abschluss einer Privaten Haftpflichtversicherung verzichten.

Jeder andere, auch nur halbwegs intelligente Mensch weiß, wie teuer ein schuldhaft verursachter Schaden werden kann, für den er dann in unbegrenzter Höhe haften muss.

Wer glaubt, auf eine notwendige Haftpflichtversicherung verzichten zu können, kann nicht intelligent sein.

Er hat beste Chancen, früher oder später zu scheitern und beim Sozialamt zu landen.

Zugegeben, ein Siggie Schwachkopf kann auch mal Glück haben, aber er kann sich nicht darauf verlassen.

Aber der Einsatz, den er in diesem Spiel bringen muss, um ein paar Euro an Beitrag zu sparen, ist im Vergleich zu den möglichen Schadenzahlungen viel zu hoch, und die Zeit nach einem Schaden kann für den Verlierer verdammt lang werden.

Spielen Sie Lotto?

Nein?

Auch gut!

Aber Sie wissen zumindest, wie das Spiel funktioniert.

Sie versuchen mit möglichst kleinem Einsatz möglichst ein paar Millionen zu gewinnen.

Sie wollen reich werden.

Die Chance, einen Sechser mit Zusatzzahl zu bekommen, liegt zwar bei eins zu 140 Millionen, aber Millionen Spieler träumen jede Woche davon, einmal die Glücklichen zu sein.

Wenn Sie auf eine Tierhalterhaftpflicht für Ihren heiß geliebten Vierbeiner verzichten, weil Sie überzeugt sind, dass „der ja nichts tut“, sieht die Rechnung ganz anders aus.

Wie Sie inzwischen ja wissen, haften Sie für jeden Schaden, den der kleine Teufel anrichtet, in unbegrenzter Höhe, versteht sich. Also mit allem, was Sie haben.

Die Erfahrung zeigt, dass auch ein kleiner Hund sein Herrchen um Haus und Hof bringen kann,

Wenn Sie also auf eine Tierhalterhaftpflicht verzichten, die bei einem preiswerten Anbieter gerade einmal €2,50 im Monat kosten würde, setzen Sie jeden Monat Ihr gesamtes Vermögen aufs Spiel, um den Maximalgewinn – stolze €2,50 - einzustreichen.

Herzlichen Glückwunsch!

Sie haben gewonnen.

Nur Pech, wenn das Spiel auch nur ein einziges Mal anders verläuft, als Sie geplant haben.

Die Reihe der unbequemen Beispiele lässt sich beliebig fortsetzen.

Ich kann mir nicht vorstellen, dass Sie mit dem Risiko, für jedes schuldhafte Verhalten in unbegrenzter Höhe in Anspruch genommen zu werden, leichtfertig umgehen, sonst hätten Sie sich wohl nicht die Zeit genommen, dieses kleine Buch bis zu dieser Stelle zu lesen.

Wer glaubt, auf eine Private Haftpflichtversicherung für sich und seine Familie oder eine Tierhalterhaftpflicht für Bello verzichten zu können, muss ein Schwachkopf sein.

Um €5 im Monat für eine Private Haftpflichtversicherung – den Gegenwert einer Schachtel Zigaretten – zu sparen, setzt er jeden Tag alles, was er besitzt und auch in Zukunft jemals besitzen wird, leichtfertig aufs Spiel, denn er haftet für jeden Fehler, den er schuldhaft begeht, in unbegrenzter Höhe.

Und, sind Sie ein Schwachkopf, oder haben Sie für diesen Fall vorgesorgt?

Ich hoffe, ja.

Sollte ich mich irren, lohnt es sich auch nicht, dieses Buch weiterzulesen.

Sie würden den Rest ohnehin nicht verstehen.

Geben Sie das Buch an irgendjemanden weiter, der lesen kann und der mit dem Inhalt nicht völlig überfordert ist!

Vielleicht haben Sie ja in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis jemanden, der Ihnen für den Hinweis dankbar ist.

Hausratversicherung

Wenn Sie wirklich der Meinung sind, dass Sie aus welchen Gründen auch immer auf eine Hausratversicherung verzichten können, gut, dann tun Sie es doch!

Der mögliche Schaden hält sich ohnehin in überschaubaren Grenzen, denn niemand kann mehr verlieren, als er hat.

Der freiwillige Verzicht auf eine Hausratversicherung sichert Ihnen zwar noch keinen Platz auf der Liste der intelligenten Verbraucher, ist aber ein netter Gag, um bei artverwandten Schwachköpfen ungeteilte Aufmerksamkeit zu erregen.

Aber vielleicht haben Sie ja tatsächlich genug Geld, um sich jederzeit wieder neu einzurichten.

Solche Leute soll es ja geben.

Andere Schwachköpfe sind auch zufrieden, wenn sie in den nächsten Jahren auf Apfelsinenkisten wohnen dürfen, bis sie sich die nächste Einrichtung zusammengespart haben.

Das Leben auf Apfelsinenkisten kann mitunter ja auch ganz unterhaltsam sein. Da außer Ihnen niemand sonst geschädigt wird, müssen Sie Ihren Gefühlen ja auch keinen Zwang antun.

Gebäudeversicherung

Über die Notwendigkeit einer halbwegs ausreichenden Gebäudeversicherung wird in der Regel nur selten diskutiert.

Dafür sorgen schon die Banken, die aus Angst um ihre Hypotheken auf einen ausreichenden Versicherungsschutz achten.

Allerdings gibt es auch da Ausnahmen, Schwachköpfe, die aus grundsätzlichen Erwägungen glauben, sogar auf eine Feuerversicherung verzichten zu können, nur weil sie wissen, dass sie ihre Immobilie bereits bezahlt haben.

Dabei müssen Gebäudeversicherungen nicht einmal teuer sein.

Wenn Sie sich die richtigen Anbieter aussuchen und unter Umständen auch bereit sind eine angemessene Selbstbeteiligung zu akzeptieren, lassen sich Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent darstellen.

Krankenversicherung

Wir in Deutschland sind fortschrittlich geworden. Jeder Bürger muss eine Krankenversicherung haben, sagt der Gesetzgeber. Aber der Gesetzgeber legt nicht fest, ob es eine Gesetzliche oder eine Private Krankenversicherung sein muss.

Die Private Krankenvollversicherung ist nach Meinung vieler Experten, die die Gesundheitskosten auf alle Bürger verteilt sehen möchten, ein Auslaufmodell.

Zugegeben, der Gedanke einer breiter aufgestellten Bürgerversicherung, in die alle Bürger entsprechend ihrem Einkommen einbezahlen müssen, hat einen gewissen Charme und wird von vielen Fachleuten als gerechter angesehen.

Die besser Verdienenden sollen sich nicht mehr ihrer sozialen Verantwortung entziehen können, sondern für eine allgemeine Grundversorgung mit herangezogen werden.

Es ist immer wieder erstaunlich, wie hemmungslos Versicherungsvertreter mit dem Geld der Kunden, die ihnen vertrauen, umgehen.

Manche Kunden haben es im Grunde genommen nicht besser verdient, als dass sie über den Tisch gezogen und ausgenommen werden.

Viele Kunden messen dem Kauf Ihrer Privaten Krankenversicherung oder auch Krankenergänzungsversicherung, die ein Leben lang halten sollten, weniger Bedeutung zu als dem Kauf eines neuen Fernsehers, und dann wundern Sie sich, wenn sie zum Schluss nichts passendes bekommen haben.

Jeder, der sich für einen Privaten Anbieter entscheidet, sollte sich diese Entscheidung gut überlegen. Er sollte sich ganz sicher sein, dass er sich seine Private Krankenvollversicherung auf Dauer auch wirklich leisten kann.

Eine Private Krankenvollversicherung ist nicht das Maß aller Dinge, auch wenn die Vertreter der Assekuranz das immer wieder vollmundig behaupten,

Es gibt mit Sicherheit wichtigere Dinge als eine Private Krankenvollversicherung.

Sie sind nicht weniger wert, nur weil Sie nur Mitglied in einer Gesetzlichen Krankenversicherung sind und mitunter schon mal etwas länger auf einen Arzttermin warten müssen.

Lassen Sie sich das nicht einreden!

Viele „preiswert eingekaufte“ Private Krankenversicherungen sind von ihrem Leistungsumfang schlechter als Gesetzliche Krankenversicherungen, deren Umfang einheitlich für alle Anbieter gleich ist.

Fast gleich.

Mit einer Gesetzlichen Krankenversicherung in Verbindung mit einer bedarfsgerechten Privaten Krankenergänzungsversicherung würden viele Versicherte auf Dauer wesentlich günstiger dastehen.

Sie können als Kunde nicht davon ausgehen, dass jeder Vertreter, der Ihnen zu einem Wechsel Ihrer Krankenvollversicherer zu einem anderen Anbieter rät, ehrlich ist und es gut mit Ihnen meint.

Die Aussichten auf ein paar tausend Euro Abschlussprovision lassen viele hungrige Vertreter schwach werden und Empfehlungen aussprechen, die mit dem Begriff Verantwortung und einer kundenorientierter Beratung nicht mehr das Geringste zu tun haben.

Wenn Sie auf das dumme Geschwätz dieser Haie hereinfallen, wird Sie der Verlust der Alterungsrückstellung in den nächsten Jahren unter Umständen ein kleineres oder größeres Vermögen kosten.

Ich habe Kunden kennengelernt, die hatten im Laufe ihres Lebens den 7. Krankenversicherer.

Die Schwachköpfe hatten alles, nur keine Alterungsrückstellung, und als sie alt waren, konnten sie ihre Beiträge nicht mehr bezahlen.

Wenn Sie Ihre Private Krankenvollversicherung bereits vor einigen Jahren abgeschlossen haben, kann es sich durchaus lohnen, den Vertrag einmal etwas genauer durch einen unabhängigen Fachmann überprüfen zu lassen und dann über einen beitragsparenden Tarifwechsel innerhalb der Gesellschaft nachzudenken.

Bei den Gesellschaften werden Sie sich mit diesem Ansinnen allerdings keine Freunde machen, aber das werden Sie ja auch nicht unbedingt erwarten.

Obwohl der Gesetzgeber im § 204 des Versicherungsvertragsgesetzes die Einzelheiten eines Tarifwechsels genau beschrieben hat, versuchen einige Gesellschaften noch immer sich mit wechselndem Erfolg über die Gesetze hinwegzusetzen und die Kunden teilweise mit völlig falschen Auskünften abzuspeisen.

Einige Gesellschaften verbieten es sogar ihren Mitarbeitern, ihre Kunden über einen Tarifwechseln gesetzeskonform zu beraten.

Pflegeversicherung

Wenn Sie Mut haben, gehen Sie doch mal in ein Altenheim! Besser noch in ein Pflegeheim! Sehen Sie sich um, wer oder besser was dort alles seinem Ende entgegendämmert!

Ich nehme an, Sie werden mit ganz neuen Impressionen und Ansichten wiederkommen.

Leider können Sie nicht ausschließen, dass Sie eines Tages nicht mit dabei sein werden und sich in die Reihe der mehr oder weniger Dementen einordnen müssen.

Nennen Sie mir einen einzigen vernünftigen Grund, warum Pflegebedürftigkeit und Demenz ausgerechnet Sie nicht treffen werden!

Ich bin gespannt, was Ihnen dazu einfällt.

Zugegeben, die Aussicht, Ihr Leben irgendwann als lallendes, sabberndes Etwas in einem Rollstuhl zusammen mit vielen anderen beenden zu müssen, ist mit Sicherheit nicht gerade aufmunternd, aber – wenn Sie ehrlich sind – auch für Sie nicht auszuschließen.

Allein der Gedanke, in diesem Zustand – unter Umständen über Monate und Jahre – auf die endgültige Abreise und eine ökologisch möglichst einwandfreie Entsorgung warten zu müssen, ist für viele Menschen, die in jungen Jahren vielleicht einmal ganz oben auf dem Treppchen gestanden haben, unvorstellbar.

Manchen Menschen fällt es nicht weiter schwer, bei diesem Thema ihr ohnehin in engen Grenzen vorhandenes Denkvermögen völlig abzuschalten und sich allen vernünftigen Argumenten zu entziehen.

Viele Menschen wollen die Endlichkeit ihres eigenen Seins einfach nicht begreifen.

Leere Körper, die das Leben im Grunde genommen schon längst verlassen hat, werden ohne Rücksicht auf Kosten künstlich am Leben gehalten, weil unsere Gesetze es so wollen.

Ob Sie dann noch leben wollen, interessiert ohnehin niemanden.

Aber man wird Ihnen auch keine Chance geben, Ihr Leben vorzeitig zu beenden.

Mit jedem Hund hätte man Mitleid und man würde ihn einschläfern.

Aber Sie sind ja kein Hund.

Pech gehabt!

Sie haben zu leben.

Außerdem sichern Sie Arbeitsplätze.

Eine Menge Menschen leben davon, dass Schwerverletzte und Schwerstpflegebedürftige – notfalls auch gegen ihren Willen – über Jahre hinweg am Leben gehalten werden.

Irgendwann wird irgendjemand für alle diese Leistungen bezahlen müssen. Schließlich können Sie ja nicht davon ausgehen, dass irgendjemand auf Dauer „freiwillig“ irgendetwas für Sie oder andere Demente umsonst tut.

Auch Sie werden also für jeden Handgriff bezahlen müssen.

Wenn Sie jetzt den Versuch machen, auf die Leistungen der Gesetzlichen Pflegeversicherung hinzuweisen, streichen Sie sich selbst von der Liste der intelligenten Verbraucher.

Die Gesetzliche Pflegepflichtversicherung war vor Jahren mit Sicherheit ein erster Schritt in die richtige Richtung, dem andere Schritte hätten folgen müssen, aber nicht gefolgt sind.

Aber inzwischen hat sich herumgesprochen, dass die dort festgelegten Leistungen keinesfalls ausreichen werden, um die anfallenden Kosten einer bedarfsgerechten, menschenwürdigen Pflege auch nur halbwegs zu finanzieren.

In den nächsten Jahren werden aufgrund des Demographischen Wandels mit Sicherheit Millionen Menschen zum Pflegefall oder auch dement werden, und noch weiß niemand, wo das für die Pflege benötigte Geld herkommen soll.

Die Folgen des Demographischen Wandels waren den Fachleuten zwar schon seit Jahrzehnten bekannt, aber für die Politiker war es nicht unbedingt opportun, dieses heiße Thema aufzugreifen und vor Wahlen darüber zu diskutieren.

Die versicherten Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung – so viel steht fest – sind in keiner Weise ausreichend, um schwer- oder schwerstpflegebedürftigen Menschen eine auch nur halbwegs menschenwürdige Unterbringung auf Dauer in einem Pflegeheim sicherzustellen.

Jeder auch nur halbwegs intelligente Mensch muss sich ausrechnen, wie er mit diesen bitteren Wahrheiten umgehen will.

Wir kommen also nicht umhin, über Geld zu reden.

Wir müssen die Frage klären, wie Sie Ihr Problem lösen wollen, bevor Sie zu einem Problem für andere werden.

Natürlich könnten Sie jetzt behaupten, dass es Ihnen völlig gleichgültig sei, wer eines Tages, wenn Sie debil werden, für Ihre Pflege und Ihre endgültige Entsorgung aufkommen soll, da bei Ihnen voraussichtlich ohnehin nichts oder zumindest nicht viel zu holen sei.

Diese Aussage wäre mit Sicherheit zwar nicht intelligent und auch nicht unbedingt originell, aber zumindest wäre diese Antwort ehrlich.

Wenn ein paar Millionen Bürger die gleiche Antwort geben und sich einfach fallen lassen, werden unsere Sozialen Netze der Belastung nicht standhalten und reißen.

Wenn Sie Kinder haben, dann werden diese bestimmt hoch erfreut sein, wenn sie zur Kasse gebeten werden und für ihre „Alten“ zahlen müssen, nur weil diese über ihre Verhältnisse gelebt und nicht selbst vorgesorgt haben, als sie noch Zeit und Gelegenheit dazu hatten.

Da kommt dann bei Kindern und Enkeln richtig Freude auf.

Wenn sie jahrelang die Pflegekosten ihrer Eltern noch nach deren Ableben abstottern dürfen, bleibt wenigstens die Erinnerung wach.

Irgendwann kommt dann der Tag, an dem alle Ihre Angehörigen nur noch auf Ihre endgültige Abreise warten, weil Sie nicht nur das Familienvermögen aufzehren, sondern auch noch Schulden für die Zukunft aufhäufen.

Gewöhnen Sie sich schon mal an den Gedanken, früher oder später wertlos zu werden und auf fremde Hilfe angewiesen zu sein!

Wer sein Gehirn schon in jungen Jahren einschalten und auch rechnen kann – solche jungen Leute soll es ja geben – wird mit Erstaunen feststellen, dass eine frühzeitig abgeschlossene Private Pflegeergänzungsversicherung auch mit ausreichenden Leistungen erstaunlich preiswert sein kann und trotzdem viel Sicherheit bietet.

Pflegebedürftigkeit – durch Unfall oder Krankheit - ist, wie viele Schwachköpfe immer wieder behaupten, kein Vorrecht des Alters und kann jeden schon morgen treffen.

Übrigens auch Sie.

Zudem können ganz plötzlich Ereignisse eintreten, die eine spätere Versicherbarkeit für alle Zeit ausschließen.

Dann ist der unweigerliche Abstieg in die Sozialhilfe langfristig absehbar und vorprogrammiert.

Krafftahrtversicherung

Es gibt Menschen, die sind genial.

Andere halten sich nur für genial.

Weil sie in der Lage sind, einen Computer zu bedienen, ein paar Kennzahlen in die Tabelle eines Kfz-Vergleichsprogramms m Internet einzugeben und das Ergebnis abzulesen, fühlen sie sich bereits als Experten für die Krafftahrtversicherung und geben anderen Leuten – gefragt oder ungefragt – mehr oder weniger gute Ratschläge.

Wirklich intelligente Verbraucher hingegen überlassen die Auswahl ihrer Kfz-Tarife einem Versicherungsmakler.

Das ist auf Dauer bestimmt günstiger.

Dann ist auch im Schadenfall immer jemand da, der Ihnen hilft, weil er an ihnen ein persönliches Interesse hat.

Sie verlassen sich darauf, dass der genau weiß, was er tut und ihnen den für sie besten Tarif in Bezug auf Preis und Leistung herausucht.

Manche Menschen tun für Geld einfach alles.

Sie suchen sich ihren möglichst preiswerten Versicherer aus dem Internet und wissen oft genug nicht einmal, welche Leistungen sie für ihren Beitrag versichert haben.

Für €5 mehr oder weniger wechseln sie jedes Jahr ihren Kfz-Versicherer und wundern sich im Schadenfall, wenn die Regulierung nicht so ausfällt, wie sie es sich erhofft haben.

Wer sich auf einen Internetversicherer einlässt, sollte wissen, was er tut, denn er muss auch im Schadenfall in der Lage sein, allen Schriftverkehr über das Internet abzuwickeln.

Auf der anderen Seite stehen die Krafftahrer, die offenbar nicht rechnen müssen und die die im blinden Vertrauen zu ihren gewohnten Vermittlern ohne mit der Wimper zu zucken jeden von ihnen geforderten Beitrag bezahlen.

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

Sie werden von vielen Autobesitzern klaglos hingenommen, wenn sie denn überhaupt bemerkt werden.

Ich bewundere immer wieder den Mut einiger Vorstände, die offensichtlich keine Hemmungen haben, ihre Mitarbeiter mit überzogenen Beiträgen auf ihre offensichtlich weniger intelligenten Kunden loszulassen.

„Ein guter Verkäufer kann alles Verkaufen“, heißt es dann schmeichelnd, und den gepressten Mitarbeitern bleibt dann nichts anderes übrig, als den Willen ihrer Vorstände umzusetzen, wenn sie in irgendeiner Weise überleben wollen.

Das Angebot in der Kraftfahrtversicherung wird auch für Sie zu einer Art Intelligenztest, an dem Sie von ihren Vertretern für die Zukunft gemessen werden.

Wer als Kunde bereit ist, so viel mehr als nötig für eine simple Kraftfahrtversicherung zu bezahlen, ist sicher auch bereit, sich in anderen Versicherungsbereichen rupfen und ausnehmen zu lassen.

Sich richtig versichern ist nicht nur eine Frage des Geldes, sondern in erster Linie auch eine Frage der Intelligenz.

Nicht jeder, der viel Geld hat, muss deshalb auch intelligent sein.

Er wird mit Sicherheit immer einen oder auch mehrere hungrige Vertreter finden, der ihm viel Geld für einen zweifelhaften Versicherungsschutz abnimmt.

Wenn Sie die Dienste eines Versicherungsmaklers in Anspruch nehmen, können Sie davon ausgehen, dass er über ein professionelles Vergleichsprogramm verfügt.

Er kann Ihnen also nicht nur einen Preisvergleich, sondern auch einen schriftlichen Leistungsvergleich erstellen.

Sie bekommen also immer ein Angebot, mit dem Sie wirklich etwas anfangen können.

Der Versicherungsmakler erbringt für Sie eine zeitaufwändige Dienstleistung

Sie haben sicher Verständnis, dass er diese Dienstleistung nur für seine Kunden und nicht für jeden sparwütigen Autofreak, der zufällig vorbeikommt, erbringt.

Würden Sie als intelligenter Verbraucher doch auch nicht?

Stimmt's?

Schadenregulierung

Wenn die Leute einen Schaden an einer ihrer Meinungen nach versicherten Sache haben, erwarten sie von ihrem Versicherer Geld.

Möglichst schnell und möglichst viel.

Geld.

Sie sind immer enttäuscht, wenn sie für einen Schaden mal kein Geld bekommen.

Nicht immer zu Recht.

Nicht jeder Schaden, der sich ereignet, ist nach den Versicherungsbedingungen auch ein versicherter, ersatzpflichtiger Schaden.

Und dann, dann gibt es eben auch schon mal kein Geld.

Dann heißt es eben, Pech gehabt, selber zahlen.

Wenn Sie sich mit Ihrem heiß geliebten Auto um einen Baum wickeln, aber keine Vollkaskoversicherung abgeschlossen haben, werden Sie das Aufbügeln Ihres Schrotthaufens wohl oder übel selbst bezahlen müssen.

Manche Kunden, die intelligentesten sind es mit Sicherheit nicht, fragen dann oft bei ihren Vertretern nach, was sie denn schreiben müssten, damit sie doch noch Geld bekommen könnten.

Die Wahrheit ist leider nicht immer gefragt.

Mitunter muss dann als Ausrede schon mal eine arme Wildsau herhalten, die angeblich die Straße gekreuzt haben soll.

Ich rate von solchen Versuchen dringend ab.

Falsche oder unvollständige Angaben in den Schadenanzeigen machen den Versicherer nicht nur Leistungsfrei, sondern erfüllen unter Umständen auch noch alle Tatbestandsmerkmale eines versuchten oder auch vollendeten Versicherungsbetrugs.

Wenn der Versicherer richtig sauer ist, kann und wird er eine Strafanzeige stellen.

Dann wird es für den Geschädigten richtig teuer.

Siggi Schwachkopf und seine Freunde gehen damit etwas lockerer um und wagen immer öfter den Versuch.

No risk, no fun!

In manchen Kreisen unserer Bevölkerung ist der Versicherungsbetrug ohnehin ein Kavaliersdelikt, dessen man sich an den Stammtischen oder auch am Arbeitsplatz ganz ungeniert rühmen kann.

Der ungeteilte Beifall ist den kleineren oder größeren Gaunern zumindest sicher.

Die Summe der Betrügereien, die wir letztendlich alle – Sie eingeschlossen – bezahlen müssen, wird inzwischen schon auf jährlich 4 Milliarden Euro geschätzt.

Manche Menschen glauben, dass sich grundsätzlich jeder Versicherungsvertrag, den sie abschließen, irgendwann für sie rechnen muss.

Diese Schwachköpfe können und wollen es einfach nicht fassen, wenn sie einmal leer ausgehen, weil der Versicherer aufgrund der Fakten aus gutem Grund Nein sagt.

Mitunter bekommen sie dann sogar noch Hilfestellung von irgendwelchen krummen Versicherungsvertretern, die sich nicht scheuen, ihre eigenen Gesellschaften zu betrügen und sogar fingierte Schäden zur Regulierung frei geben.

Im Gegenzug hoffen die Optimisten, von diesen zufriedenen Kunden irgendwann mal wieder ein Großauftrag – vielleicht ein Moped-Kennzeichen – zu bekommen.

Nebenfrage:

Würden Sie so einem windigen Versicherungsvertreter vertrauen, von dem Sie genau wissen, dass er sogar seine eigene Gesellschaft betrügt?

Oder hätten Sie nicht vielmehr Angst, bei jeder passenden oder unpassenden Gelegenheit von ihm ebenfalls über den Tisch gezogen zu werden?

Ich hoffe, dass Sie immer die richtige Entscheidung treffen werden,

Rechtsschutzversicherung

Hurra! Wir in Deutschland, wir leben in einem Rechtsstaat.

So wird zumindest immer wieder von denen behauptet, die ganz oben sitzen und Urteile über andere fällen. Und, wir sind ganz stolz darauf, dass – zumindest auf dem Papier – vor dem Gesetz alle Menschen – ohne Ansehen der Person - gleich sind.

In deutschen Gerichtssälen werden im Namen des Volkes viele Urteile gefällt, aber es wird nicht immer Recht gesprochen. Viele Urteile, die im Namen des Volkes gesprochen werden, werden von eben diesem Volk, für das sie gesprochen, nicht immer verstanden.

Aber das ist wohl auch nicht unbedingt beabsichtigt.

Gleichwohl träumen immer noch viele einfach gestrickte Bürger den schönen Traum von einem funktionierenden Rechtsstaat, in dem jeder, der Recht hat, auch Recht bekommt.

Die Wahrheit ist bitter und sieht – leider – ganz anders aus.

Recht hat nicht immer der, der Recht hat, sondern nur der, der auch Recht bekommt. Zudem kann der Weg zu diesem Recht richtig steinig und teuer werden. Damit bleibt er vielen, die kein Geld haben, für immer verschlossen.

Ein gewollter Fehler im System?

Wer in der heutigen Zeit aus welchen Gründen auch immer glaubt, auf eine umfassende Rechtsschutzversicherung zur Werteerhaltung verzichten zu können, lebt in einer Traumwelt. Er kann unmöglich intelligent sein, denn er hat offensichtlich nichts begriffen.

Nehmen Sie es bitte nicht persönlich, wenn Sie vom folgenden Satz betroffen sein sollten:

Nur ein Schwachkopf wird das Risiko eingehen, irgendwann einmal in seinem Leben einem übermächtigen Gegner in ohnmächtiger Wut gegenüberzustehen und sich nicht wehren zu können. Nur weil er das finanzielle Risiko nicht mehr tragen kann, muss er dann vielleicht einen durchaus aussichtsreichen Prozess aufgeben oder kann ihn gar nicht erst anfangen.

Wenn Sie feststellen, dass Sie bisher auf der falschen Seite gestanden haben, müssen Sie es ja niemandem erzählen. Sie können ganz unauffällig Ihre Seite oder Überzeugung wechseln, und niemand wird jemals davon erfahren.

Der leichtfertige Verzicht auf eine umfassende Rechtsschutzversicherung kann aber zur schwerwiegendsten Fehlentscheidung Ihres Lebens werden.

Wer auf eine Rechtsschutzversicherung verzichtet, spielt mit hohem Einsatz, denn er setzt unter Umständen seine Vergangenheit, seine Gegenwart und vor allem seine Zukunft aufs Spiel.

Nur ein Schwachkopf kann glauben, er könne sich auf sein Glück verlassen und auf eine Rechtsschutzversicherung verzichten, obwohl er durchaus die Mittel hätte, sich zu versichern.

Die Betonung dieses Satzes liegt auf der Aussage, dass er sich versichern könnte.

Natürlich wird es immer wirklich arme Menschen geben, die sich beim besten Willen keine Rechtsschutzversicherung leisten können, weil sie bereits auf der untersten Stufe unserer sozialen Ordnung angekommen sind und glauben, nichts mehr verlieren zu können.

Rechtsanwälte haben kein Gewissen.

Wird von bösen Zungen immer wieder behauptet.

Diese harte Aussage wäre sicherlich falsch. Schließlich soll es ja Ausnahmen geben.

Viele Anwälte können sich allerdings kein Gewissen leisten, weil sie bei einer objektiven Bewertung ihrer Erfolgsaussichten auf viele ihrer Mandanten verzichten müssten und damit ihre eigene Existenz gefährden würden.

Regel Nummer 1 im Umgang mit Rechtsanwälten, die Sie sich unbedingt merken müssen:

Wenn Sie einen Rechtsanwalt mit der Wahrnehmung Ihrer Interessen beauftragen, hat er auf jeden Fall gewonnen. Ob Sie Ihren Prozess gewinnen werden, ist zu diesem Zeitpunkt noch völlig offen und Ihr Anwalt kann Ihnen das auch nicht garantieren.

Muss er auch nicht, denn er schuldet Ihnen nicht den Erfolg, sondern nur seine Dienstleistung und diese kann Ihnen, wenn er sein Handwerk nicht versteht, richtig teuer zu stehen kommen.

Ganz gleich, wie ein Prozess ausgeht, Ihr Anwalt gewinnt immer.

Grundlage seiner Abrechnung ist die staatlich genau geregelte Gebührenordnung für Anwälte (BRAGO) und der Streitwert.

Je höher der liegt, desto besser.

Für den Anwalt.

Wenn Sie Ihren Prozess verlieren, zahlen Sie nicht nur Ihren eigenen Anwalt und die Gerichtskosten, sondern auch noch die Kosten der Gegenseite.

Und, wenn Sie sich den falschen Anwalt ausgesucht haben?

Persönliches Pech!

Bezahlen müssen Sie ihn trotzdem.

Sie hatten ja die Wahl.

Kein Versicherer zahlt im Schadenfall freiwillig mehr als er muss, und selbst das, was sie zahlen müssen, zahlen viele Versicherer nicht immer gleich, sondern erst unter massivem Druck der Gerichte.

Kulanz ist ein schönes Märchen, das überwiegend den weniger intelligenten Verbrauchern von den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen aufgetischt wird. Wenn die Beiträge mal wieder zu hoch oder die versicherten Leistungen nicht ausreichend sind, muss das vage, nicht einklagbare Versprechen einer unbegrenzten Kulanz herhalten, um doch noch eine Unterschrift unter den Antrag zu bekommen.

Die Versicherungsgesellschaften sind heute mehr denn je auf die reichlich vorhandenen weniger intelligenten Verbraucher angewiesen, wenn sie in der heutigen Zeit in der gewohnten Weise fortbestehen wollen.

Das ist eine bittere Erfahrung, die leider schon viele Verbraucher mit ihren Versicherern gemacht haben und wohl auch immer wieder machen werden.

Ob Sie diese Erfahrung je machen werden, weiß ich nicht. Aber Ihre Chancen stehen zumindest gut, und deshalb sollten Sie auch für diesen Fall angemessen vorbereitet sein.

Die Versicherungsgesellschaften haben genügend Zeit und Geld, um jeden Prozess – wenn es sein muss auch über Jahre hinweg – zu verschleppen, und sie setzen dieses Geld teilweise auch hemmungslos und menschenverachtend ein.

Wenn es sein muss, auch über 20 oder 30 Jahre hinweg. Wenn es um Geld geht, sind die ganz Oben in den Vorstandsetagen völlig schmerzfrei und ohne jedes Unrechtsbewusstsein.

Mehr Geld als durch einen abgelehnten, im Grunde ersatzpflichtigen Schaden kann keine Gesellschaft verdienen.

Die Versicherungsgesellschaften haben Kanzleien mit hunderten Rechtsanwälten, die sich alle auf das Versicherungsrecht spezialisiert haben, mehr oder weniger unter Vertrag. Sie sind es gewohnt, auch die kleinsten Lücken und Schwachstellen in den Schadenmeldungen zu finden, um Schadenersatzansprüche zu mindern oder wenn möglich auch ganz abzulehnen.

Wenn Sie da bei höheren Streitwerten auf Dauer mithalten wollen, brauchen Sie Geld.

Viel Geld und auch viel Zeit.

Und, haben Sie?

Haben Sie nicht?

Sagen Sie!

Viel Geld.

Dachte ich mir's!

Also wird Ihnen nichts anderes übrig bleiben, als beizeiten wenigstens etwas Geld in eine möglichst umfassende Rechtsschutzversicherung zu investieren, damit Sie, wenn es denn mal ernst wird, mit den Großen mithalten können.

Eine möglichst umfassende Rechtsschutzversicherung gehört in der heutigen Zeit in jeden ordentlich geführten Versicherungsordner. Es ist schon fast ein Beratungsfehler von Ihrem Vertreter, wenn Ihnen eine Rechtsschutzversicherung nicht als zweitwichtigste Versicherung nach der Privaten Haftpflichtversicherung angeboten wird.

Nicht nur wegen der eigenen Versicherungsverträge, sondern auch wegen des übrigen Ärgers, den Sie sich im Laufe Ihres Lebens einhandeln können, sollten Sie darüber nachdenken.

Auch eine umfassende Rechtsschutzversicherung muss nicht unbedingt teuer sein, und mit einer angemessenen Selbstbeteiligung lassen sich die Kosten senken.

Besser im Schadenfall eine Rechtsschutzversicherung mit einer erträglichen Selbstbeteiligung, die das Überleben sichert, als mit Wut über die eigene Hilflosigkeit im Bauch die Faust in der Tasche machen müssen.

Es ist immer wieder erstaunlich, an wie vielen Stellen im Leben irgendein Versicherer auf der Gegenseite auftaucht und sich mit Zähnen und Klauen gegen berechnete oder unberechnete Ansprüche, die Sie an ihn stellen, wehrt.

Wer die bittere Erfahrung einmal selbst gemacht hat und einen hoffnungsvoll begonnen Prozess vorzeitig aufgeben musste, weil das Kostenrisiko im Falle einer Berufung oder Revision für ihn zu hoch wurde, hat ein Leben lang Zeit, über sein nicht wieder gutzumachendes Versäumnis nachzudenken.

Recht hat nicht immer der, der Recht hat, sondern nur der, der auch Recht bekommt.

Aber das wissen Sie ja bereits.

Manche Menschen müssen solche Erfahrungen erst einmal selbst gemacht haben, bevor sie aufwachen und aus Schaden klug werden.

Einige muss man - natürlich nur bildlich gesprochen - erst einmal ein paarmal mit dem Kopf unsanft gegen die Wand schlagen, bevor sie endlich aufwachen und überhaupt wahrnehmen, welches menschenverachtende Spiel mit ihnen gespielt wird.

Andere schalten ihr Gehirn bereits früher ein und sorgen rechtzeitig vor.

Aber manche Leute wollen einfach nicht wahr haben, dass auch sie schneller als ihnen lieb ist, in einen Rechtsstreit mit hohen Streitwerten verwickelt werden können.

Ich brauche keine Rechtsschutzversicherung ist somit die wohl schwachsinigste Ausrede, die angeblich doch so mündige Bürger von sich geben können.

Der Verzicht auf eine umfassende Rechtsschutzversicherung ist eine bedingungslose Kapitulation vor der Zukunft.

No chance! No future!

Game over! Tilt!

Böse Zungen behaupten, viele der großen Versicherungsgesellschaften mit den bekannten Namen wären gar nicht mehr in der Lage, ihre Schäden bedingungsgemäß zu regulieren und müssen häufig unberechtigte Leistungskürzungen vornehmen, um drastische Beitragserhöhungen zu vermeiden.

Der Erfolg scheint den Versicherungsgesellschaften Recht zu geben.

Schätzungsweise 80 Prozent der betroffenen Anspruchsteller schlucken die von ihren Gesellschaften verordneten bitteren Pillen zähneknirschend, aber widerspruchslos.

Sie wehren sich nicht und geben sich viel zu oft mit dem Wenigen zufrieden, was ihnen die Gesellschaften freiwillig anbieten.

Damit werden die ungerechtfertigten Streichungen und Leistungskürzungen zu einem riesigen Geschäft für die Gesellschaften.

Da nehmen die Herren Vorstände doch ein paar lächerliche Prozesse und ein paar aufmüpfige Kunden oder lästige Anspruchsteller, die glauben sich wehren zu müssen, locker in Kauf.

Der Prozentsatz der weniger intelligenten Verbraucher oder der besagten Schwachköpfe ist von den Versicherern eingepreist und fester Bestandteil der Prämienkalkulation.

Rechtsanwalts- und Gerichtskosten in Zivilverfahren

Streitwert	außergerichtlich und 1. Instanz	1. und 2. Instanz	1. bis 3. Instanz
500,00 €	517,81 €--		
1.000,00 €	853,96 €	1.646,68 €-	
1.500,00 €	1.170,36 €	2.268,32 €-	
3.000,00 €	1.926,10 €	3.745,16 €-	
5.000,00 €	2.804,79 €	5.455,58 €-	
10.000,00 €	5.001,53 €	9.731,64 €-	
25.000,00 €	7.115,84 €	13.898,67 €	22.927,94 €
80.000,00 €	12.446,70 €	24.521,41 €	40.554,67 €
100.000,00 €	14.441,19 €	28.608,78 €	47.379,52 €
500.000,00 €	34.791,06 €	70.394,09 €	117.180,07 €
1.000.000,00 €	51.436,56 €	104.235,59 €	173.587,57 €
2.000.000,00 €	84.727,56 €	171.918,59 €	286.402,57 €
2.500.000,00 €	101.373,06 €	205.760,09 €	342.810,07 €

Es ist besser,
ein kleines Licht anzuzünden,
als die Dunkelheit
zu verfluchen

Konfuzius

Intelligenzfrage

Intelligente und weniger intelligente Menschen hat es seit jeher gegeben.

Die Intelligenzen haben schon immer auf Kosten der weniger Intelligenzen gelebt, und, wie die Erfahrung zeigt, in der Regel nicht einmal schlecht.

Intelligente Menschen sind in der Lage, ihr eigenes Verhalten zu analysieren, mögliches Fehlverhalten zu erkennen, eigene Fehler zuzugeben, aus ihnen zu lernen und sie in Zukunft zu vermeiden.

Intelligente Verbraucher planen ihre Zukunft rechtzeitig und vermeiden so unnötige Risiken.

Intelligente Verbraucher haben verstanden, dass Versicherungen zur Aufrechterhaltung unserer sozialen Ordnung notwendig und unverzichtbar sind.

Intelligente Verbraucher sind aber auch kostenbewusst und zahlen deshalb auch nicht mehr als nötig für ihre notwendigen Versicherungen.

Aber auch die weniger Intelligenzen haben in unserem teilweise menschenverachtenden System ihre Aufgabe und ihren festen Platz.

Die weniger Intelligenzen sichern den Intelligenzen ohne es zu wollen ihren Lebensunterhalt, weil sie sich in vielen Lebensbereichen – also nicht nur bei ihren Versicherungen – jagen, zur Strecke bringen, über den Tisch ziehen, rupfen und ausnehmen lassen.

Wenn Ihnen mein bissiger und etwas direkter Stil nicht gefällt, müssen Sie ja nicht weiterlesen.

Er gefällt einigen Leuten nicht.

Mein Stil.

Aber das stört mich nicht weiter.

Werfen Sie mein kleines, gemeines Buch doch einfach in die nächste Mülltonne!

Wo es hingehört und wo es - zumindest bei empfindsamen Seelchen – keinen Schaden anrichtet.

Besser noch, geben Sie das kleine Buch an irgendjemanden weiter, der ein vielleicht dickeres Fell als Sie hat und mit dem Inhalt etwas mehr als Sie anfangen kann!

Vielleicht haben Sie in Ihrem Freundeskreis einen weniger empfindsamen intelligenten Verbraucher, der mitdenken kann und deshalb meine Vorschläge dankbar annimmt!

Soll ja vorkommen.

Dann erfüllt das kleine Buch wenigstens den Zweck, für den es geschrieben wurde.

Sie, Sie waren gewarnt.

Das kleine Buch ist ausschließlich für intelligente Verbraucher bestimmt.

Tut mir leid, wenn Sie mit dem Ergebnis ein Problem haben.

Jetzt müssen Sie sehen, wie Sie mit dem Ergebnis, das Sie für sich herausgefunden haben, zurechtkommen.

Müssen andere auch.

Ärgern Sie sich nicht, wenn Sie feststellen, dass Sie viele Jahre lang auf der falschen Straßenseite gestanden sind und ausgenommen wurden! Ärgern bringt nicht!

Sie können es ohnehin nicht mehr ändern und die Zeit zurückdrehen.

Aber niemand verlangt von Ihnen, dass Sie mit hängenden Ohren dort stehen bleiben und sich weiter ausnehmen lassen.

Selbst ein Schwachkopf kann aufstehen und sich wehren,

Niemand wird ihn fragen, wo er früher einmal gestanden hat, und Sie, Sie müssen es ja auch niemanden erzählen.

Jeden Tag werden Menschen durch Unfälle invalide.

Intelligente und weniger Intelligente.

Unfälle machen da keine Unterschiede.

Aber ich treffe immer wieder ein paar ausgemachte Schwachköpfe, die mir stolz erzählen, sie seien positiv denkende Menschen und deshalb würden sie auch nie einen Unfall haben.

Wozu also eine Unfallversicherung?

Die wäre dann doch nur rausgeworfenes Geld!

Und wenn doch?

Darüber wollten sie gar nicht nachdenken.

Sagen sie.

Sie wollten unbeschwert heute leben und nicht über ihre Zukunft nachdenken müssen.

Außerdem wären da bei uns in Deutschland immer noch unsere sozialen Netze, und sie, sie hätten keine Hemmungen, sich da hineinfallen zu lassen.

Andere täten das auch.

Sich fallen lassen.

Die Netze würden halten

Der Verzicht auf eine eigene Private Vorsorge verbunden mit einer schnellen Bereitschaft, notfalls unsere sozialen Netze hemmungslos in Anspruch zu nehmen, sind die hervorstechenden Eigenschaften des weit verbreiteten deutschen Schwachkopfes.

Wahrscheinlich haben auch Sie ein paar Schwachköpfe in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis.

Fast jeder hat ein paar davon.

Die lassen sich nicht immer vermeiden.

Ob Sie selbst zu den Schwachköpfen gehören, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Und im Grunde will ich es auch gar nicht wissen.

Deshalb überlasse ich es Ihnen, es mit ein paar Antworten auf meine unbequemen Fragen herauszufinden, um dann in alle Ruhe ein paar Konsequenzen zu ziehen.

Aber spielen wir unser Spiel erst einmal weiter!

Wie alt sind Sie?

Und wie alt wollen Sie werden?

Und, Sie sind ganz sicher, dass Sie es sich leisten können, so alt zu werden?

Ohne irgendwann anderen Leuten oder den eigenen Kindern auf der Tasche zu liegen?

Millionen Menschen werden Dank einer verfehlten Rentenpolitik irgendwann älter, als sie es sich leisten können und fallen dann ihren Kindern oder auch der Allgemeinheit zur Last.

Wie schön für Sie, wenn Sie da eine Ausnahme sind, weil Sie beizeiten vorgesorgt haben.

Sogar ausreichend, glauben Sie wenigstens.

Aber wie sieht die Sache aus, wenn Ihre Rechnung nicht so glatt aufgeht, weil Sie vielleicht doch ein paar Jahre älter werden, als Sie ursprünglich angenommen haben?

Könnte doch sein, dass Ihnen das Leben dann immer noch gefällt.

Klare Frage: Was dann?

Wie sieht Ihre Rechnung aus, wenn Sie schon viel früher zum Pflegefall werden?

Wie lange reicht Ihr Geld dann, bevor Sie in die Sozialhilfe abstürzen, weil Ihre Ersparnisse schon viel früher aufgezehrt sind?

2 + 2 = 4

So haben wir es in der Schule gelernt.

Nicht mehr und nicht weniger.

Wenn jemand ernsthaft behauptet **2 + 2 = 5**, kann er nicht intelligent sein.

Sie täten gut daran, sich von ihm fernzuhalten wenn Sie keine unangenehmen Überraschungen erleben wollen, es sei denn, Sie wären ambitionierter Lehrer an einer Hilfsschule oder aus anderen profanen Gründen auf den Umgang mit weniger intelligenten Menschen besonders angewiesen,

Solche Leute soll es ja geben.

Ob Sie intelligent sind, weiß ich nicht.

Aber wenn sie wollen, können wir gerne versuchen, es gemeinsam mit ein paar Fragen herauszufinden.

Es könnte spannend werden.

Es gibt Menschen, die sind schon fast beleidigt, wenn man ihnen auch nur ein gewisses Mindestmaß an Intelligenz als vorhanden unterstellt, das im Grunde genommen jeder Mensch zum Überleben braucht.

Die Entscheidung, was Sie mit der Erkenntnis, dass Sie in der Vergangenheit Fehler gemacht haben, anfangen, liegt dann allein bei Ihnen. Sie allein bestimmen, wie Ihr Weg in eine gesicherte Zukunft weitergehen soll.

Sie bestimmen, ob Sie die bequemen, eingefahrenen Wege verlassen und neue einschlagen wollen, oder ob Sie sich zurücklehnen und erst einmal abwarten, weil Sie viel zu bequem sind, eine neue Entscheidung zu treffen.

TIP

Wenn Sie das Wort Intelligenz durch Lebenstüchtigkeit ersetzen, wirkt die Frage vielleicht nicht zu bedrohlich und das Ergebnis – ganz gleich wie es ausfallen wird weniger verletzend.

Wer glaubt, er könne sich allein auf sein Glück verlassen und deshalb auf eine ausreichende Vorsorge für sich und die Seinen – zumindest im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten – zu verzichten und alles dem Zufall überlassen, kann nicht intelligent sein, denn er setzt alles auf Spiel.

Schwachköpfe werden nicht geboren, Schwachköpfe werden erzogen.

Überhöhte Beiträge

Unverständliche Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind – zumindest aus Verbrauchersicht – durch nichts zu rechtfertigen.

Es sei denn durch

- die Geldgier einiger Gesellschaften
- das Geltungsbedürfnis einiger Vorstände, die Ergebnisse vorweisen müssen
- den Hunger ihrer Mitarbeiter, die unter Produktionsdruck stehen.

Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen lassen sich nur umsetzen, wenn, weil einige der großen Gesellschaften sich offensichtlich - immer noch - darauf verlassen können, dass ihre hungrigen Vermittler – immer noch – genügend zahlungswillige Schwachköpfe finden, die ihnen ihre teuren Policen – immer noch – um jeden Preis abkaufen, anstatt sie ihnen um die Ohren zu hauen oder in den Hals zu stopfen.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind – zumindest aus Verbrauchersicht – ungerecht.

Mehr noch,

Sie sind zudem unsozial, denn sie hindern den erwähnten kleinen Mann von der Straße daran – vielleicht ja auch Sie, für sich und seine Familie so vorzusorgen, wie Sie es bestimmt auch gerne tun würden und wie es bei einer vernünftigen Beitragskalkulation durchaus auch möglich wäre.

Was diese Gesellschaften tun, ist – wiederum aus Verbrauchersicht – ein menschenunwürdiger und menschenverachtender Machtmissbrauch.

Sie setzen das Geld ihrer Kunden als Waffe gegen ihre Kunden ein, um sie zu unterdrücken und auszunehmen.

Ob Sie zu denen gehören, die sich unterdrücken lassen, oder zu denen, die sich wehren, weiß ich nicht.

Noch nicht.

Aber vielleicht werden Sie es mir ja irgendwann verraten.

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

€1.000 im Jahr, das ist bereits wesentlich mehr, als viele Familien für ihre Altersversorgung oder eine Private Pflegeergänzungsversicherung zurücklegen können.

Trotzdem sind viele Versicherte noch immer nicht bereit, die eingefahrenen Wege zu verlassen und ihren gewohnten Vertretern den Stuhl vor die Tür zu setzen.

Viele Kunden schämen sich, gegenüber ihren gewohnten Vertretern zuzugeben, dass sie heute auch etwas genauer rechnen müssen, um mit ihrem Gehalt über die Runden zu kommen.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst.

Und dann Ihre Familie.

Sie sind nicht verpflichtet, den Gürtel enger zu schnallen und für den Unterhalt eines oder mehrerer Versicherungsvertreter zu sorgen.

Spätestens bei der nächsten Beitragserhöhung sollten Sie über eine Kündigung und den Wechsel zu einem preiswerteren Anbieter nachdenken.

Die Versicherer denken langfristig.

Darin sind sie Meister.

So lange Sie als kostenbewusster Verbraucher nicht ebenfalls anfangen, langfristig zu denken, haben Sie gegenüber den Gesellschaften keine Chance.

Millionen Verbraucher verlieren - jedes Jahr wieder - ein Stück ihrer Zukunft, wenn sie nicht endlich aufwachen und dem unwürdigen Spiel ein Ende bereiten.

Wann Sie aufwachen, weiß ich nicht.

Aber, wenn Sie aufwachen, würde ich gerne von Ihnen hören.

Ich weiß nicht, wie Sie reagieren werden, wenn Sie irgendwann feststellen, dass Sie über viele Jahre hinweg von Leuten, denen Sie wahrscheinlich blind vertraut haben, mit überhöhten Beiträgen gerupft und ausgenommen worden sind.

Es mag zwar sein, dass Sie in diesen Jahren viel Geld verloren haben, aber, waren Sie nicht selbst schuld?

Milliarden Euro verschwinden in den Tresoren der Gesellschaften und entziehen sich so jeder Kontrolle durch Staat und Gesellschaft.

Geldvernichtung aber liegt nicht im Interesse der Verbraucher.

Niemand hat Sie zu Ihren Unterschriften unter Ihre Versicherungsverträge gezwungen, und die Möglichkeit, sich umfassend zu informieren, hätten Sie auch gehabt?

Stimmt's?

Nein! Nein!

Betrogen wurden Sie auch nicht.

Die Ausrede zieht also auch nicht.

Gut!

Sie wurden gehörig gerupft und ausgenommen.

Aber es gibt leider kein Gesetz, das es umtriebigen Vertretern verbietet, weniger intelligente Verbraucher zu rupfen und auszunehmen.

Schließlich haben die Intelligenten schon immer auf Kosten der weniger Intelligenten gelebt, und wie die Erfahrung zeigt, meistens nicht einmal schlecht.

Das ist das ewige Gesetz des Dschungels vom Fressen und Gefressen werden, mit dem wir allerdings die Probleme des 21. Jahrhunderts und des Demographischen Wandels kaum werden lösen können.

Diese hässliche Aussage gilt natürlich nicht nur für Versicherungen, sondern für fast alle Lebensbereiche.

Unsere ganze Wirtschaft funktioniert nur auf Kosten den weniger Intelligenten.

Nehmen Sie es bitte nicht persönlich, wenn Sie feststellen sollten, dass Sie lange Zeit auf der falschen Straßenseite gestanden und damit unfreiwillig zum Unterhalt anderer beigetragen haben!

Trösten Sie sich!

Es ist nicht nur Ihnen passiert.

Anderen auch.

Aber Sie müssen ja nicht unbedingt für den Rest Ihres Lebens dort stehen bleiben.

Die Vergangenheit können Sie ohnehin nicht mehr ändern.

Das verlorene Geld werden Sie auch nicht zurückholen, aber die Zukunft – Ihre Zukunft - können Sie – als intelligenter Verbraucher – neu gestalten.

Auch die weniger Intelligenten haben ihren festen Platz in unserer Gesellschaft:

Sie dienen anderen zur Nahrung und zum Unterhalt

Sie kaufen Dinge, die sie nicht brauchen,

mit dem Geld, das sie nicht haben,

um Menschen zu imponieren, die sie nicht mögen.

Damit werden die weniger Intelligenten für unsere Wirtschaft unverzichtbar.

Diese Aussage gilt im Übrigen nicht nur für den Verkauf von Versicherungen.

Wer fragt,
ist vielleicht
für eine Minute ein Narr.

Wer nicht fragt,
bleibt ein Narr
sein Leben lang.

Konfuzius

Ausschlusstatbestände

1.

Wer – aus welchen Gründen auch immer - freiwillig mehr als nötig für seine Versicherungen zahlt, kann nicht intelligent sein, denn er wird im Laufe seines Lebens ein Vermögen verschenken, ohne dafür irgendeine Gegenleistung zu bekommen.

2.

Wer nicht bereit ist, die Notwendigkeit von Versicherungen als Teil unserer sozialen Ordnung zu akzeptieren, kann nicht intelligent sein, denn er hat noch immer nicht begriffen, dass schwere Lasten nur gemeinsam getragen werden können, wenn sie gleichmäßig auf viele Schultern verteilt werden.

3.

Wer – aus welchen Gründen auch immer – glaubt, auf eine Private Haftpflicht verzichten zu können, kann nicht intelligent sein, denn er setzt ohne vernünftigen Grund nicht nur alles aufs Spiel, was ihm gehört oder jemals gehören wird, sondern handelt auch gegenüber einem möglichen Geschädigten unverantwortlich.

4.

Wer glaubt, im Alter allein von seiner gesetzlichen Rente leben zu können, kann nicht intelligent sein, denn auch er hat gute Chancen, älter zu werden, als er es sich leisten kann.

5.

Wer überzeugt ist, dass ausgerechnet er grundsätzlich immer Recht bekommt, wenn er Recht hat, kann nicht intelligent sein, denn in Wirklichkeit hat immer nur der Recht, der am Schluss auch tatsächlich Recht bekommt.

6.

Wer nicht bereit ist, im Rahmen seiner Möglichkeiten für Alter, Krankheit und Pflegebedürftigkeit vorzusorgen, obwohl er es könnte, kann nicht intelligent sein. Zudem muss er sich auch noch den Vorwurf gefallen lassen, gegen die Interessen der Allgemeinheit zu handeln und somit unsozial zu sein.

7.

Wer sich beratungsresistent zeigt, weil er glaubt, auch von einem Ausschließlichkeitsvertreter, der nur seiner Gesellschaft verpflichtet ist und nur deren Produkte verkaufen muss, eine unabhängige Beratung bekommen zu können, kann nicht intelligent sein.

8.

Wer glaubt, dass die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung im Fall einer Pflegebedürftigkeit auf jeden Fall ausreichen, um ein menschenwürdiges Leben zu führen, kann nicht intelligent sein.

9.

Wer glaubt, eine Versicherung würde im Schadensfall freiwillig mehr bezahlen, als sie muss oder hätte gar etwas zu verschenken, kann nicht intelligent sein oder läuft zumindest mit Scheuklappen durch die Welt.

10.

Wer nicht bereit ist, Eigenverantwortung als unverzichtbare Grundlage jeder sozialen Ordnung zu akzeptieren und vielleicht auch noch behauptet, er könne sich auf Dauer auf unsere sozialen Netze verlassen, kann nicht intelligent sein. Irgendwann werden die Netze reißen.

11.

Wer sich allein auf das Internet verlässt und deshalb glaubt, auf Dauer auf eine unabhängige Beratung durch einen Fachmann verzichten zu können, kann nicht intelligent sein, denn er wird irgendwann für diese Entscheidung - spätestens im Schadensfall – teuer bezahlen müssen.

12.

Wer nicht bereit ist, aus seinen Fehlern zu lernen, und neue Wege zu gehen, kann nicht intelligent sein.

Und, sind Sie ein Schwachkopf?

Daten und Fakten

1.

90 Prozent aller Haushalte in Deutschland sind nach Meinung von Experten falsch versichert oder könnten zumindest viel Geld bei ihren Versicherungen sparen. Milliarden Euro verschwinden ohne Gegenleistung in den unergründlichen Tresoren der Gesellschaften und entziehen sich für immer jeglicher Kontrolle durch Staat und Gesellschaft.

2.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte – allein bei seinen privaten Versicherungen – satte €1.000 im Jahr sparen. Wenn alle Verbraucher auch nur ein bisschen mitrechnen und die Preise vergleichen würden, wäre das durchaus möglich. Da kommt – auch bei Ihnen – im Laufe eines Lebens eine Menge Geld zusammen. Das können glatte €100.000 werden, die Sie – ohne Gegenleistungen - verschenken.

3.

Zeit und Geld werden auch Sie im Laufe eines Lebens immer nur einmal ausgeben können. Irgendwann sind beides – Zeit und Geld - unwiederbringlich fort. Millionen Menschen werden in den nächsten Jahren älter werden, als sie es sich leisten können. Aber es wäre doch bitter, wenn ausgerechnet Sie älter werden, als Sie es sich leisten können. Denn Sie, Sie hätten genügend Zeit gehabt, noch etwas zu ändern.

4.

Geld, das Sie sich in jungen Jahren von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen durch überhöhte Beiträge für meist aufpolierten Schrott aus der Tasche ziehen lassen, wird auch Ihnen – irgendwann – spätestens bei der Altersversorgung oder auch im Pflegefall – fehlen. Dann werden Sie zwar kein Geld, aber immerhin viel Zeit haben, um über die Fehler der Vergangenheit nachzudenken.

5.

Unverständliche Beitragunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind keine Seltenheit, aber sie sind durch nichts als durch grenzenlose Geldgier einiger Gesellschaften, das wachsende Geltungsbedürfnis ihrer Vorstände und den Hunger ihrer Vertreter zu rechtfertigen.

6.

Millionen Verbraucher werden von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen mit weit überhöhten Versicherungsbeiträgen systematisch über den Tisch gezogen, und Sie, Sie sind ganz sicher, dass ausgerechnet Sie bei Ihren Versicherungen alles richtig gemacht haben und nicht mehr als nötig für Ihre Verträge bezahlen?

7.

Menschen – wie Sie und ich – werden auf Befehl von „Obermenschen“ zur systematischen Jagd auf den Menschen abgerichtet. Sie lernen von erfahrenen Jägern, ahnungslose Verbraucher ohne Skrupel zu jagen, mit überhöhten Beiträgen über den Tisch zu ziehen und auszunehmen, nur um – mit etwas Glück vielleicht – selbst noch eine Weile überleben zu können.

8.

Eine objektive Beratung in Versicherungsfragen können Sie als intelligenter Verbraucher doch nicht von einem Vertreter einer Ausschließlichkeitsorganisation erwarten. Der darf Ihnen, wenn er überleben will, doch ohnehin nur Produkte einer einzigen Gesellschaft verkaufen. Ganz gleich, ob dieser Preis gerechtfertigt ist oder nicht, er hat keine Wahl – und Sie damit auch nicht.

9.

Eine objektive Beratung in Versicherungsfragen kann ein auch nur halbwegs intelligenter Verbraucher doch nur von einem unabhängigen Vermittler erwarten. Er muss nicht nur die Angebote des ganzen Marktes kennen, sondern auch alle Produkte dieses Marktes anbieten können auch tatsächlich anbieten.

10.

Wenn es nach Meinung von Fachleuten für einen intelligenten Verbraucher gerade in der heutigen Zeit keinen vernünftigen Grund geben darf, mehr als nötig für seine Versicherungen auszugeben, stellt sich die Frage, warum ausgerechnet Sie sich von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen ausnehmen lassen wollen?

11.

Würden Sie Eier auf dem Markt das Stück für einen Euro kaufen, wenn Sie genau wüssten, dass Sie die gleichen Eier auf dem Stand nebenan für 20 Cent das Stück kaufen könnten? Würden Sie mit Sicherheit nicht. Sagen Sie. Warum aber lassen sich dann Millionen Verbraucher von ihren Versicherungen wie die Tanzbären an der Nase herumführen?

12.

Kulanz ist ein schönes Märchen. Es wird überwiegend den weniger intelligenten Verbrauchern von den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen aufgetischt. Wenn die Beiträge mal wieder zu hoch oder die Bedingungen zu schlecht sind, muss das billige Versprechen der unbegrenzten Kulanz erhalten, um doch noch eine Unterschrift unter den Antrag zu bekommen.

Versicherungen

Das ungerechte System

Zum besseren Verständnis: Was ist eine Versicherung? Wie funktionieren Versicherungen?

Eine Versicherung ist, wie es das Wort schon beinhaltet, ein Versprechen. Besser gesagt ein Leistungsversprechen. Der Versicherer verspricht Ihnen, dass, wenn ein in seinen Bedingungen und Klauseln genau beschriebenes Ereignis eintritt, er die genau beschriebenen Leistungen in Geld erbringen wird.

Beispiel: Sie werden invalide, der Versicherer muss zahlen.

Für dieses Leistungsversprechen kassiert der Versicherer von Ihnen und den vielen anderen, die von den gleichen Gefahren betroffen sind, Geld. Möglichst viel Geld für möglichst wenig Leistung. Wann und ob das versicherte Ereignis bei Ihnen jemals eintreten wird, ist offen.

Das ist sein Risiko.

Das Leistungsversprechen wird in allen Einzelheiten im Versicherungsschein – auch Versicherungspolice genannt – schriftlich festgehalten. Man sagt, es wird dokumentiert.

Sein Leistungsversprechen lässt sich der Versicherer natürlich möglichst teuer bezahlen, denn er allein bestimmt den Preis.

Ob der Preis angemessen und marktkonform ist, spielt für den Versicherer keine Rolle und wird auch von niemandem kontrolliert.

Die BaFin in Bonn hält sich das vornehm raus und überwacht nur, ob der Versicherer im Schadenfall tatsächlich in der Lage ist, sein Leistungsversprechen einzuhalten.

Wenn Ihnen der Preis oder die Leistungen eines Anbieters nicht gefallen, hätten Sie sein Angebot ja nicht annehmen müssen.

Solange ein Versicherer mit Hilfe seiner Vertreter genügend Käufer für seine Produkte findet, hat er doch überhaupt keinen Grund, seine Preise nach unten zu korrigieren.

Warum sollte er den auch?

Würden Sie doch auch nicht.

Never Chance a winning horse.

Versicherer sind nun mal gewinnorientierte Unternehmen und keine Wohltätigkeitsvereine. Sie arbeiten alle auf der Grundlage der Gewinnmaximierung und haben Ihnen gegenüber keine soziale Verantwortung.

Möglichst viel Geld für möglichst wenig Leistung.

Ja, es ist eben ein freier Markt, in dem Angebot und Nachfrage der Preis bestimmen.

Für Sie - als hoffentlich intelligentem Verbraucher - gibt es allerdings keinen Grund, mehr als nötig für Ihre Versicherungen zu bezahlen. Das setzt aber voraus, dass Sie den Versicherungsmarkt und seine Angebote kennen, damit Sie diese in Bezug auf Preis und Leistung vergleichen können.

Nur ein Schwachkopf kauft heute noch Versicherungen, ohne sich vorher umfassend zu informieren.

Preis und Leistung müssen stimmen.

Sie würden doch auch keine Eier auf dem Wochenmarkt das Stück für einen Euro kaufen, wenn Sie die gleichen Eier auf dem Stand nebenan das Stück für 20 Cents bekommen können.

Sie doch nicht!

Dann sagen Sie mir bitte, warum sich Millionen angeblich doch mündiger Verbraucher von ein paar zehntausend hungriger Vertreter an der Nase herumführen und sich mit überzogenen Versicherungsbeiträgen über den Tisch ziehen lassen!

Unverständliche Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen werden widerspruchslos hingenommen.

Wissen Sie auch nicht.

Dachte ich mir's.

Habe ich in mehr als 50 Jahren in der Branche auch nicht herausgefunden.

Ich kann in Ihrem Interesse nur hoffen, dass Sie Ihre Versicherungen in Zukunft nicht mehr ungeprüft bei Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen kaufen werden.

Aber vielleicht haben Sie ja einen hungrigen Versicherungsvertreter in Ihre Verwandtschaft, auf den Sie Rücksicht nehmen und mit Ihren überhöhten Beiträgen unbedingt am Leben erhalten müssen.

Soziale Verantwortung wäre doch immerhin eine gute Entschuldigung. Zwar nicht besonders intelligent, aber auch nicht unbedingt neu!

Aber immerhin!

Wenn Sie einen neuen Versicherungsvertrag abschließen, erhalten Sie ein gut gestyltes Stück Papier, das Sie auf jeden Fall gut aufheben sollten, weil es im Schadenfall Ihre Ansprüche belegt, und einen Stapel meist unverständlicher Versicherungsbedingungen, die kein normaler Mensch liest, geschweige denn versteht.

Danach dürfen Sie hoffen.

Hoffen, dass Ihr Versicherer im Schadenfall – wenn sich die versicherte Gefahr verwirklicht – die versprochenen Leistungen auch tatsächlich erbringt.

Darauf können Sie sich leider nicht immer und bei allen Gesellschaften verlassen, denn in ihren Versicherungsbedingungen und Klauseln finden Sie mit Sicherheit eine Menge gut ver-

steckter Schlupflöcher, mit denen der Versicherer - halbwegs rechtssicher natürlich - zu belegen hofft, warum er – ausgerechnet in Ihrem Schadenfall - nichts oder zumindest nicht den vereinbarten Betrag bezahlen muss.

Geld verdirbt bekanntlich den Charakter, und, wenn es um größere Summen geht, lassen sich einige Gesellschaften schon mal eine Menge einfallen, um sich auch vor berechtigten Zahlungen zu drücken.

Die Interessen der Versicherer und ihrer Vermittler auf der einen Seite und der Versicherten auf der anderen Seite stehen sich diametral gegenüber.

Aber sie haben alle eines gemeinsam.

Für alle gilt das Prinzip Hoffnung, die oft genug auf eine harte Probe gestellt wird.

Als Versicherungsnehmer oder auch als Versicherter hoffen Sie trotz Ihrer Leistungsversprechen im Ordner natürlich, dass,

- der versicherte Schaden bei Ihnen nie eintreten wird. Wer wird schon gerne invalide?
- der Versicherer im Schadenfall – wenn Sie also invalide geworden sind – die versprochenen Leistungen auch tatsächlich erbringt.

Den meisten Versicherungsvermittlern sind Sie als Person völlig gleichgültig. Die haben andere Sorgen.

Als Versicherungsnehmer erhalten Sie diese Leute mit Ihren Beiträgen am Leben und so hoffen diese, dass Sie die vereinbarten Beiträge möglichst lange und immer pünktlich bezahlen, die ihnen ihre Provisionen sichern.

Ach ja! Hinzu kommt die Hoffnung der Vermittler, immer wieder genügend weniger intelligente Verbraucher zu finden, die bereit sind, ihre überhöhten Beiträge widerspruchslos zu bezahlen, damit sie die Umsatzvorgaben ihrer Gesellschaften brav erfüllen können.

Aber auch bei den Gesellschaften herrscht in vielen Ebenen das Prinzip Hoffnung.

Die Versicherer sind heute mehr denn je auf die weniger intelligenten Verbraucher – die besagten Schwachköpfe – angewiesen, die ihnen ihren aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen abkaufen.

Menschen werden für viel Geld von Menschen zur Jagd auf weniger intelligente Menschen abgerichtet – konditioniert. Sie lernen, ohne Unrechtsbewusstsein weniger intelligente Menschen zu jagen, sie zur Strecke zu bringen, über den Tisch zu ziehen und auszunehmen, nur um selbst überleben zu können.

Nicht jeder schafft das.

Der Versicherer hofft weiterhin, dass die versicherten Schäden nicht oder zumindest nicht zu oft eintreten, damit er möglichst viel von den von Ihnen gezahlten Beiträgen behalten kann.

Die Schadenquote muss stimmen.

Ob Sie zu den weniger intelligenten Verbrauchern gehören, die sich über den Tisch ziehen und ausnehmen lassen, weiß ich nicht, und ich will es auch gar nicht wissen.

Aber im eigenen Interesse sollen Sie versuchen, es möglichst schnell herauszufinden und Ihr Konzept – falls notwendig – korrigieren.

Es gibt – leider - kein Gesetz, dass es Versicherungsvertretern verbietet, weniger intelligenten Verbrauchern überteuerte Versicherungsprodukte zu verkaufen.

Wir in Deutschland haben nun mal Vertragsfreiheit und wir sind auch noch stolz darauf. Jeder kann seine Produkte und Dienstleistungen zu einem ihm angenehmen Preis anbieten.

Nichts anderes tun die Gesellschaften.

Wenn Ihr Versicherungsvertreter, Verzeihung, genügend Dumme findet, die seine Produkte kaufen, hat er gewonnen.

Persönliches Pech für Sie, wenn Sie auf seine schönen Worte hereingefallen sind.

Juristisch gesehen tut Ihr Vertreter noch nicht einmal etwas Unrechtes.

Der darf das.

Er ist Handelsvertreter und steht damit in einem Treueverhältnis zu seiner Gesellschaft.

Nicht zu Ihnen

Wenn er überleben will, muss er verkaufen. Er muss Ihnen verkaufen, was seine Gesellschaft ihm vorschreibt und zu den Beiträgen, die seine Gesellschaft festlegt.

Wie er das schafft, ist seine Sache.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind nicht nur Unrecht, sondern auch unsozial, denn sie hindern nicht nur den kleinen Mann von der Straße, sondern vielleicht auch Sie daran, für sich und Ihre Familie so vorzusorgen, wie es notwendig wäre und Sie es wohl auch gerne tun würden, wenn die Versicherungsgesellschaften ihre Beiträge etwas moderater kalkulieren und ihre Bedingungen etwas kundenfreundlicher gestalten würden.

Geld, das Ihnen heute mit überhöhten Beiträgen oder gar unnötigen Versicherungsverträgen aus der Tasche gezogen wird, wird jedem von Ihnen im Fall von Krankheit, spätestens aber bei der Altersversorgung fehlen.

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

Ihr Vertreter aber braucht Ihre Beiträge jetzt, damit er heute überleben kann.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben aber sind Sie selbst.

An diesen Gedanken sollten Sie sich gewöhnen!

Zumindest, wenn Sie überleben wollen.

Nicht Ihrem Vermittler, der auf Ihre Kosten lebt, und auch nicht der Gesellschaft, die Monat für Monat Ihre Beiträge vereinnahmt, sind Sie verpflichtet.

Sie sollten darauf achten, dass Sie für Ihr in der Regel sauer verdientes Geld von Ihrem Versicherer immer einen optimalen Versicherungsschutz, günstige Beiträge und im Schadenfall auch die versprochenen Leistungen bekommen.

Ein arabisches Sprichwort sagt:

Sei höflich gegen jedermann, aber trage immer einen dicken Stock!

Diese Weisheit hat mir immer gefallen, und ich möchte Ihnen helfen, sie umzusetzen.

Wenn Sie – aus welchen Gründen auch immer – nicht in der Lage sind, Ihre berechtigten Ansprüche durchzusetzen, werden Sie sehr leicht zum Spielball der Mächtigen und müssen sich mit der Faust in der Tasche mit dem zufrieden geben, was man Ihnen großzügig überlässt.

Wer nicht aufsteht und sich wehrt, hat es nicht besser verdient, als dass er getreten wird.

Ob Sie aufstehen und sich wehren wollen, weiß ich nicht.

Aber vielleicht werden Sie es mir ja irgendwann erzählen, wie Sie sich entschieden haben.

Sei höflich gegen jedermann, aber trage immer einen dicken Stock!

Nur ein Schwachkopf wird seinen Knüppel leichtfertig aus der Hand geben, mit dem er sich notfalls gegen Wegelagerer, Strauchdiebe und anderes Gesindel wehren kann.

Diese Weisheit gilt für viele Lebensbereiche. Es geht nun mal nicht immer ohne den dicken Stock.

Auch nicht im Umgang mit Versicherungen. Oder gerade nicht im Umgang mit Versicherungen.

Kein Versicherer zahlt freiwillig mehr, als er muss, und selbst das, was sie zahlen müssen, zahlen viele Versicherer erst unter dem massiven Druck der Gerichte.

Kulanz ist ein schönes Märchen, das vorwiegend den weniger intelligenten Verbrauchern von den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen aufgetischt wird. Wenn die Beiträge mal wieder zu hoch oder die versicherten Leistungen zu schlecht sind, muss das Versprechen einer unbegrenzten Kulanz erhalten, um doch noch eine Unterschrift unter den Antrag zu bekommen, der die Provision sichert.

Eine umfassende Rechtsschutzversicherung ist der dicke Stock, den Sie in vielen Lebensbereichen führen sollten.

Nur ein Schwachkopf wird auf eine umfassende Rechtsschutzversicherung verzichten und sich stattdessen auf sein Glück verlassen.

**Allein kann niemand die Welt verändern, aber jeder kann mithelfen,
sie dort, wo er steht, ein wenig menschlicher zu machen.**

Nur eine starke Gemeinschaft vieler Verbraucher kann etwas gegen die Übermacht der Versicherungskonzerne erreichen.

Nehmen Sie die große Buschtrommel!

Geben Sie Ihre Erfahrungen an gute Freunde weiter!

Reden Sie über Ihre Erfahrung!

Wenn Sie mit einem Versicherer nicht zufrieden sind, sollten Sie handeln und nicht schweigen. Schweigen bringt uns alle nicht weiter, wenn wir gemeinsam etwas verändern wollen.

Ein gestörtes Vertrauensverhältnis zu Ihrem Versicherer, zum Beispiel eine schleppende Schadenregulierung, ist ein guter Grund, um alle Verträge bei diesem Versicherer zu kündigen, dem ein Versicherer nur schwerlich etwas entgegensetzen kann.

Sie berufen sich auf ein nachhaltig gestörtes Vertrauensverhältnis!

Ihnen ist nicht zuzumuten, bei einem Versicherer zu bleiben, bei dem Sie Ihre berechtigten Ansprüche erst einmal vor Gericht einklagen müssen.

Diese Erfahrung möchten Sie – verständlicher Weise – nicht noch einmal machen.

Kündigen Sie alle Ihre Verträge und entziehen Sie dem Versicherer die Berechtigung zum Lastschriftzug!

Wenn der Versicherer Geld haben will, muss er das Mahnverfahren eröffnen und kann, wenn es ihm Spaß macht, klagen und die offenen Beiträge gerichtlich geltend machen.

Für diesen Fall haben Sie dann Ihren Rechtsschutz.

Die wenigsten Versicherer werden das Risiko einer Prämienklage eingehen, denn jedes Urteil in dieser Sache wäre, ganz gleich wie es ausfiele, für den Versicherer peinlich, zumal es bei den meist geringen Streitwerten keine Möglichkeit der Berufung gibt.

Wer lässt sich als Versicherer schon gerne von einem Richter ins Stammbuch schreiben, dass er von Kunden zwar Geld haben will, aber seinen Leistungen - bewiesener Maßen – nicht ordnungsgemäß nachkommt.

Mit einer berechtigten Vorstandsbeschwerde können Sie sich bei jeder Gesellschaft bleibende Freunde machen, denn sie ist für jeden Vorstand unerfreulich und für die Sachbearbeiter mit viel Arbeit verbunden.

Einen größeren Haftpflichtschaden sollten Sie auf jeden Fall über einen Rechtsanwalt abrechnen lassen, denn nur dann können Sie sicher sein, dass Sie auch alles, was Ihnen zusteht bekommen.

Ein Weg wird zur Straße, wenn ihn viele gehen.

Unrecht aber bleibt Unrecht, auch wenn es viele tun.

Von Zeit zu Zeit kann ein prüfender Blick in Ihren Versicherungsordner nicht schaden

Schließlich geht es um Ihr Geld.

Wenn Sie ein besseres Angebot finden, sollten Sie keine Bedenken haben, den alten Vertrag fristgemäß zu kündigen.

Die Gesellschaft hätte auch keine Hemmungen, Ihren einen schadenbelasteten Vertrag zu kündigen, wenn er ihr nicht mehr in den Kram passt.

Sie müssen also kein schlechtes Gewissen haben, wenn Sie einen Vertrag nach einem Schaden, der entschädigt wurde, kündigen.

Versicherungen sind für unsere soziale Ordnung notwendig und unverzichtbar.

Schwere Lasten müssen nun mal auf viele starke Schultern verteilt werden, um sie tragbar zu machen.

Aber es kann nicht angehen, dass die Versicherungsgesellschaften sich ihrer sozialen Verantwortung entziehen und ein unkontrollierbares Eigenleben entwickeln, das glaubt sich jeder Kontrolle entziehen zu können.

Die Gesellschaften sind heute mehr denn je auf die weniger intelligenten Verbraucher angewiesen, die ohne zu zögern jeden Beitrag akzeptieren, wenn sie in der gewohnten Weise fortbestehen wollen.

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

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

Vielleicht gefällt Ihnen ja der Vorschlag. Klingt doch irgendwie reizvoll.

Das Leben des Charlie K.

Versetzen Sie sich doch einmal in die Lage von Karl K.! Von seinen Freunden wird er Charlie genannt.

Und er hat eine Menge Freunde.

Charlie, 45 Jahre, verheiratet, 2 Kinder ist seit mehr als 20 Jahren mehr oder weniger erfolgreicher Generalvertreter der AVARIA in einer mittleren Kleinstadt.

Seine Kunden schätzen seine immer freundliche Art und vertrauen ihm mehr oder weniger blind.

Charlie kam - wie so viele nach ihm - als Quereinsteiger irgendwann zur Versicherung, nachdem er seinen ursprünglichen Beruf als Bäcker aufgrund einer Mehlstauballergie aufgeben musste.

Nachdem er seinen Versicherungsfachmann gemacht hatte, bekam er ein verlockendes Angebot von der AVARIA.

Mit ein paar hundert Kunden wollte man ihm den Neustart in eine erfolgreiche Zukunft bei und mit der AVARIA erleichtern.

Ach ja!

Mit Speck fängt man Mäuse.

Im Gegenzug durfte er einen mehrseitigen Ausschließlichkeitsvertrag mit einer Menge spitzfindiger Klauseln, die er ohnehin nicht verstand, unterschreiben und sich verpflichten, in Zukunft nur noch die Produkte der AVARIA verkaufen.

Geschäftsstelle der AVARIA!

Hörte sich doch richtig gut an.

Eine tolle Karriere für einen blutigen, aber optimistischen Anfänger. Aber er war auf Gedeih und Verderb der Gesellschaft ausgeliefert.

Er hatte für eine trügerische geringe Sicherheit sich und seine Seele verkauft, denn er musste in Zukunft nur noch die Produkte und Dienstleistungen dieser einen Gesellschaft verkaufen.

Er musste verkaufen.

Verkaufen um jeden Preis.

Ganz gleich, ob dieser Preis in irgendeiner Weise gerechtfertigt war oder nicht, er musste zu diesem Preis verkaufen, wenn er überleben wollte.

In den ersten Jahren ging das ja noch.

Aber dann wurde der Markt transparenter und die Kunden kritischer.

Heute hat Karl K. ein ständig wachsendes Problem.

Mit sich selbst und seinen Kunden, aber denen er viel zu oft nicht mehr die volle Wahrheit sagen kann, wenn er überleben will.

Was soll er denn seinen Kunden sagen, wenn diese schon mal etwas genauer nachfragen oder sich bereits im Internet informiert haben?

Er verflucht den Tag, an dem er seinen Ausschließlichkeitsvertrag unterschrieben hat, der ihn heute daran hindert, seine Kunden vernünftig und eigenverantwortlich zu beraten.

Er weiß inzwischen selbst nur zu gut, dass die Produkte der Avaria in allen Rankings im Internet und in den Fachzeitungen ganz am Schluss zu finden sind.

Unter ferner liefen.

Und mit den Beiträgen der AVARIA konnte man auch schon lange keinen Hund mehr hinter dem Ofen hervorlocken, geschweige denn einem auch nur halbwegs intelligenten Kunden einen neuen Vertrag andrehen.

Andere Gesellschaften boten vergleichbare Leistungen teilweise für die Hälfte.

Etwas präziser formuliert: Seine Gesellschaft verlangte von ihm, er solle seinen Kunden aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen verkaufen.

Wenn er allen Kunden die Wahrheit über die AVARIA sagen würde, könnte er seinen Laden gleich ganz dicht machen.

Vor Zeit zu Zeit schickt er schon mal einen guten Freund zu einem Kollegen bei einer anderen Gesellschaft, aber dabei riskiert er immer Kopf und Kragen, wenn er auffällt.

Die Gesellschaften sind da teilweise ziemlich kompromisslos.

Wer fremdgeht, fliegt.

„Lassen Sie sich etwas einfallen“, hatte der Vorstand gesagt, “ ein guter Verkäufer kann alles verkaufen“.

Der Mann hatte gut reden.

Aber auch keine neue Ideen.

Der musste ja auch nicht verkaufen.

Dafür hatte der seine Leute.

Leute wie unseren Charlie.

Und er hat ein festes Einkommen.

Das unser Charlie nicht hat.

„Wenn es Ihnen bei der AVARIA nicht mehr gefällt, können Sie ja gehen“, und er machte sich nicht einmal die Mühe, Charlie K. das Bleiben schmackhaft zu machen.

Charlie ist lange genug „dabei“, um seine Chancen auf dem Versicherungsmarkt realistisch einzuschätzen.

Natürlich kann er gehen, wenn der Druck für ihn zu groß wird.

Seine Gesellschaft wird bestimmt einen Nachfolger für seinen Bestand finden, der sich im Schnellverfahren ausbilden und mit einer kleinen Provisionsgarantie ködern lässt.

Aber er, er bekäme keinen müden Cent als Abfindung, und die Arbeit von mehr als 20 Jahren wäre für die Katz gewesen.

Ein Vertreter, der freiwillig geht, verliert alle Ansprüche.

Er hat auch kein Recht auf einen Ausgleichsanspruch.

Ist zwar nicht richtig, aber es war immer so.

Bedeutet im Klartext:

- Charlie kann sich kein Gewissen leisten.
- Charlie sind die Hände gebunden. Er kann nicht frei entscheiden, denn er hat Familie.
- Charlie muss weiterhin seinen gewohnten Schrott zu überhöhten Preisen an seine weniger intelligenten Kunden mit den gleichen dummen Sprüchen verkaufen und
- er kann nur hoffen, dass seine Kunden es nicht so schnell selbst herausfinden.
- Er kann nur abwarten, bis ihm die AVARIA aufgrund seiner nachlassenden Leistungen irgendwann den Stuhl selbst vor die Tür setzt.
- Dann bekäme er wenigstens eine geringe Abfindung.

Quizfragen

Denken Sie mal wie Charlie K und beantworten Sie die drei folgenden Fragen!

Nur so für sich.

Ich will Ihre Antworten überhaupt nicht wissen.

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und nehmen Sie dann Ihre ehrlichen Antworten für Ihre weitere Zukunftsplanung!

Vergessen Sie bei Ihren Überlegungen nicht, dass Sie Ihre Versicherungsbeiträge unter Umständen noch viele Jahre lang bezahlen müssen!

Wie würden Sie sich als Charlies Kunde verhalten, wenn Sie feststellen, dass Sie allein in den letzten Jahren ein paar hundert oder auch ein paar tausend Euro mehr als nötig für Ihre privaten Versicherungen bezahlt haben, nur weil Sie ihm blind vertraut haben?

Ich wäre stocksauer.

Ich habe durchaus Verständnis für Charlies Verhalten. Aber wenn es um größere Beträge geht, kann ich mir das Verständnis nicht leisten.

Ich bin für meine Familie verantwortlich und nicht für den Lebensunterhalt irgendeines Versicherungsvertreters.

Verständnis

Ich hätte für Charlies Verhalten durchaus Verständnis und würde meine Verträge weiterlaufen lassen. Charlie will schließlich auch leben. Es sind ohnehin nicht viele.

Aber neue Verträge werde ich bei ihm ganz bestimmt nicht abschließen.

Gesellschaft und Vertreter wechseln

Für einen kostenbewussten Verbraucher darf es keinen Grund geben, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen.

Auch nicht eine persönliche Bindung.

Es ist nicht meine Aufgabe für den Unterhalt meines Versicherungsvertreters zu sorgen.

Was würden Sie an Charlies Stelle tun, wenn Sie feststellen, dass Sie Ihren Kunden nicht mehr die Wahrheit ins Gesicht sagen dürfen und ihnen aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen verkaufen müssen, wenn Sie selbst überleben wollen?

Weitermachen

Ich möchte nicht in Charlies Haut stecken.

Wahrscheinlich wäre ich gezwungen, so wie bisher weiterzumachen.

Von irgendetwas müsste ich ja schließlich leben und meine Familie unterhalten.

Wechseln

Ich würde mir so schnell wie möglich einen anderen Versicherer suchen, mit dessen Produkten ich vor meinen Kunden bestehen kann.

Was halten Sie von ehrgeizigen Versicherungsvorständen, die von ihren Vertretern den Verkauf nicht konkurrenzfähiger Produkte fordern?

Wenig

Das Verhalten einiger Vorstände gegenüber ihren Vertretern und ihren Kunden ist in gleicher Weise menschenverachtend.

Niemand sollte dazu gezwungen sein, weniger intelligenten Verbrauchern aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen zu verkaufen, nur um selbst überleben zu können.

Viel

Versicherungen sind nun mal gewinnorientierte Unternehmen.

Jeder der dort arbeitet, weiß das.

Mitarbeiter, die dem Produktionsdruck nicht standhalten können, sind falsch am Platz und müssen gehen. Ein Vorstand muss hart sein.

Die Vorstände sind nur ihren Unternehmen und ihren Aktionären verpflichtet, nicht ihren Kunden.

Wenn es um Geld geht, ist für Moral kein Platz.

Nicht ärgern, sondern ändern

Wenn Sie jetzt feststellen sollten, dass auch Sie in der Vergangenheit beim Abschluss Ihrer Versicherungsverträge vielleicht ein paar Fehler gemacht haben oder sogar systematisch verarscht wurden, sollten Sie sich nicht ärgern, sondern Ihr Verhalten für die Zukunft überdenken und – vielleicht – ändern.

Sie befinden sich mit Sicherheit in guter Gesellschaft.

Ob dieser Gedanke Sie wirklich tröstet, weiß ich allerdings nicht.

Millionen weniger intelligenter Verbraucher werden noch immer Jahr für Jahr von einer Minderheit hungriger Vertreter verarscht.

Nur weil sie zu bequem sind oder vielleicht auch Angst haben, endlich aufzustehen und sich zu wehren, werden sie – leider viel zu oft – zur mitschuldigen Beute, die von einer hungrigen Meute gnadenlos gejagt, zur Strecke gebracht und ausgenommen wird.

Wer nicht aufsteht und sich wehrt, hat es nicht besser verdient, als dass er getreten wird.

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

Aber Sie allein entscheiden, ob Sie zu denen gehören wollen, die gejagt werden und sich treiben lassen.

Wenn Sie feststellen sollten, dass Sie in der Vergangenheit auf der falschen Straßenseite gestanden haben, müssen Sie ja nicht unbedingt dort stehen bleiben.

Dazu gibt es keinen Grund, es sei denn, Sie wären ein Schwachkopf, der sich und seine Zukunft längst aufgegeben hat.

Und, sind Sie?

Was?

Ein Schwachkopf?

Wenn Sie aufstehen und sich wehren wollen, lassen Sie es mich wissen!

Ein Weg wird zur Straße, wenn ihn viele gehen.

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

Allein kann niemand
die Welt verändern,
aber jeder kann mithelfen,
sie dort, wo er steht,
ein wenig menschlicher
zu machen.

Wortspiel

Wenn jemand im Alter
ohne eigenes Verschulden arm ist
ist er ein armes Schwein,
das unser Mitleid verdient hat.

Wenn jemand im Alter arm ist,
weil er im Rahmen seiner Möglichkeiten
nicht vorgesorgt und staatliche Hilfen
nicht in Anspruch genommen hat,
ist er ein dummes Schwein,
das kein Mitleid verdient hat.

Familie Schwachkopf und ihre Freunde

Faule Ausreden

Es ist immer wieder erstaunlich, was sich erwachsene Menschen und angeblich mündige Verbraucher so alles an schwachsinnigen Ausreden einfallen lassen.

Wenn es darum geht, Gründe zu finden, warum ausgerechnet sie keine Unfallversicherung brauchen, werden sie mit einem Mal richtig kreativ.

Für den Fall, dass Sie sich - entgegen aller Vernunft - gegen den Abschluss einer Unfallversicherung entscheiden wollen, finden Sie auf den Folgeseiten ein gutes Dutzend gut klingender, aber völlig unsinniger Argumente, wie sie bereits seit Generationen von weniger intelligenten Verbrauchern verwendet werden.

Meine bissigen Kommentare sollten Sie allerdings nicht unbedingt persönlich nehmen, denn Sie, Sie würden einen solchen Schwachsinn doch ohnehin nicht als eigene Meinung von sich geben.

Wir vom VMV Verband marktorientierter Verbraucher e. V. haben uns viel vorgenommen.

Wir wollen in Zukunft nur noch intelligente und kostenbewusste Verbraucher versichern.

Zugegeben, wir sind egoistisch.

Warum?

Ganz einfach!

Die Arbeit mit intelligenten Verbrauchern, also mit Menschen wie Ihnen, die uns zuhören wollen und auch verstehen können, macht uns viel mehr Spaß macht.

Gleichwohl werden wir auch zu den weniger intelligenten Verbrauchern immer nett und höflich sein.

Wir müssen ja nicht jedem unbedingt ins Gesicht sagen, was wir von ihm halten.

Er würde es uns ohnehin nicht glauben.

Reden wir mit ihnen noch fünf Minuten über das Wetter, denn da können sie bestimmt mithalten!

Das schließt allerdings nicht aus, dass wir – vielleicht sogar mit Ihnen gemeinsam – schon mal unsere kleinen Witze über die sich immer wieder wiederholenden Argumente der weniger intelligenten Verbraucher machen werden.

Unsere intelligenten Leserinnen und Leser werden die enthaltenen Spitzen bestimmt verstehen, und bei den weniger intelligenten richten sie keinen Schaden an, weil diese sie ohnehin nicht verstehen werden.

Lachen Sie also mit mir gemeinsam über Hugo Hirnlos, Norbert Nieerwachsen, Ingo Indentag und ihre Freunde!

Jede Ähnlichkeit mit Personen, die Sie vielleicht kennen, wäre rein zufällig, aber jede beleidigende Absicht wird bestritten.

Hugo Hirnlos

„Ich habe bereits eine Unfallversicherung bei der Avaria abgeschlossen. Die kann ich unmöglich kündigen, wo der Mann doch so nett war“,

sagt Hugo Hirnlos.

„Wie viel ich im Schadenfall bekommen würde, weiß ich nicht.

Aber der Mann von die Versicherung hat gesagt, die Versicherung wäre gut und die Summe auf jeden Fall ausreichend.

Außerdem würde doch ohnehin nichts passieren“.

Der muss es ja wissen, der Mann von „die Versicherung“, der Hugo Hirnlos seinen aufpolierten Schrot aufgeschwätzt hat.

Solche Männer braucht die Deutsche Assekuranz. Glasharte Kerle, die ihre Kunden fest im Griff haben und ihnen alles verkaufen können. Alles verkaufen, zu jedem Preis. Versteht sich.

Nur, dass Hugo Hirnlos für den gleichen Beitrag bei einem preiswerteren Anbieter unter Umständen im Schadenfall ein paar hunderttausend Euro mehr Leistung bekommen würde, das hat ihm der Mann von „die Versicherung“ natürlich nicht gesagt.

Wahrscheinlich hätte es Hugo Hirnlos ohnehin nicht verstanden.

Beitragsunterschiede von ein paar hundert Prozent bei vergleichbaren Leisten versteht ohnehin kein Mensch.

Böse Zungen behaupten sogar, die Deutsche Assekuranz benötige heutige mehr denn je die weniger intelligenten Verbraucher – also Leute wie Hugo Hirnlos – um in ihrer gewohnten Weise bestehen zu können. Dem wage ich nach fast 50 Jahren in der Versicherungswirtschaft nicht zu widersprechen.

Millionen Verbraucher haben – leider - noch immer eine Menge Policen in ihren Versicherungsordnern, deren Inhalt sie zum Teil nicht einmal kennen, weil sie sich nie dafür interessiert haben, die sie aber auf jeden Fall viel zu teuer bezahlt haben.

Ob Sie, liebe Leserin, lieber Leser, auch zu denen gehören, die bei ihrer Unfallversicherung oder auch bei ihren anderen Versicherungsverträgen mit überhöhten Beiträgen über den Tisch gezogen und mehr oder weniger geknackt ausgenommen wurden, weiß ich nicht.

Aber Ihre Chancen stehen auf jeden Fall gut.

Herausfinden müssen Sie es schon selbst.

Wenn Sie wollen, helfe ich Ihnen dabei.

Aber der Ball liegt jetzt bei Ihnen.

Nehmen Sie ihn auf und spielen Sie ihn weiter!

Karlo Kraftlos

*„Mit 60 brauche ich doch nun wirklich keine Unfallversicherung mehr“, nörgelt Frührentner Karlos Kraftlos.
„Wenn mir etwas passiert, läuft meine Rente weiter.“*

Mehr brauche ich nicht.

Ich habe mein Leben gelebt“.

Recht hat er, der Karlo Kraftlos.

Klar! Seine kleine Rente läuft weiter. Nur ob er nach einem immerhin noch möglichen Unfall damit noch auskommt, ist eine ganz andere Frage.

Mit seiner Abfindung hat er sich noch schnell ein neues Auto gekauft. Und, was glauben Sie, wie hat er es wohl versichert?

Vollkasko, natürlich, mit einer angemessenen Selbstbeteiligung! In solchen Dingen würde ein Mann wie Karlo Kraftlos nie und nimmer ein Risiko eingehen.

Unvorstellbar, wenn das neue Auto mit einem Schlag Schrott wäre. Er würde sich kein neues mehr leisten können.

Und, wer er bei dem gleichen Unfall selbst invalide würde?

Daran will Karlo Kraftlos überhaupt nicht denken. Sein Gehirn hat er mit seiner Pensionierung abgeschaltet. Er wird selbst, er wird ja nicht mehr gebraucht. Viele Rentner werden mit dem Gedanken, nicht mehr gebraucht zu werden, nicht fertig.

Mit 60 aber kann er – auch nach einem Unfall – noch gut und gerne 25 Jahre leben. Ein Unfall muss nicht unbedingt die Lebenserwartung mindern.

Auch in einem Rollstuhl.

Das Leben im Rollstuhl kann verdammt langweilig werden. Auch für den Rentner Karlo Kraftlos, der vom Leben nichts mehr erwartet.

Manche Menschen sind Pessimisten. Sie kaufen sich mit 60 bereits einen Klappspaten, um sich bei der nächsten passenden oder unpassenden Gelegenheit gleich selbst eingraben zu können. Sie werfen sich selbst auf den Müll, noch bevor es andere tun.

Für die Optimisten beginnt mit 60 ein neuer Lebensabschnitt. Sie haben noch viel vor.

Sie wollen leben. Und zu diesem Leben gehört nun mal auch eine entsprechende Vorsorge.

Zum Beispiel auch eine Unfallversicherung im Alter.

Mit 60 oder auch noch später.

Siggi Sparsam

„Ich brauche keine Unfallversicherung.

Ich Sorge selbst vor“, sagt Siggi Sparsam.

„Ich lege jeden Monat etwas Geld zurück.

Wenn ich wirklich einen Unfall haben und invalide werden sollte, habe ich ja vorgesorgt“.

Viele Verbraucher – Menschen wie Siggi Sparsam – werden den Unterschied zwischen sparen und Versichern wohl nie begreifen.

Für diese Gruppe der Sparfüchse erkläre ich es noch einmal.

Gaaaanz langsam.

Wer monatlich einen bestimmten Betrag zurücklegt – also spart – wird, wenn ein Schaden eintritt, immer nur den Betrag zur Verfügung haben, den er bis zu diesem Zeitpunkt angespart hat.

Keinen Cent mehr, und keinen Cent weniger.

Da er aber weder weiß,

- wann sich der Schaden ereignet und
- wie viel Geld er dann braucht,

müsste Siggi Sparsam eigentlich klar sein, dass Sparen und Versichern zwei völlig unterschiedliche Lösungen der Vorsorge sind.

Diese grundlegende Erkenntnis setzt beim Verbraucher allerdings eine gewisse Intelligenz voraus, über die Siggi Sparsam wahrscheinlich nicht verfügt, und die Bereitschaft, sich mit anderen Menschen zu einer Gefahrengemeinschaft zusammenzuschließen.

Nur wer sich versichert, kann sicher sein, dass ihm die versicherte Leistung jederzeit und in der vereinbarten Höhe zur Verfügung steht.

- Millionen Menschen sind von der gleichen Gefahr betroffen.
- Millionen Menschen könnten einen Unfall haben und könnten Invalide werden.
- Wenige Menschen aber werden tatsächlich einen Unfall haben und invalide werden.

Jeder hat in diesem Spiel die gleichen Chancen.

Jeder trägt die gleichen Risiken.

Das sind die Spielregeln.

Es gilt das Gesetz der großen Zahl, das den Zufall bis zwei Stellen nach dem Komma berechenbar macht.

Einige der Teilnehmer werden Pech haben.

Sie werden einen Unfall haben und auch invalide werden.

Wie viele von ihnen?

Der Versicherer weiß es aus Erfahrung.

Der Versicherer muss es wissen, denn diese Zahlen sind die Grundlage seiner Kalkulation.

Aber der Versicherer weiß nicht, wann es wen es trifft.

Wer dann versichert ist, hat Glück gehabt.

Glück im Pech.

Wer Pech hat, der bekommt wenigstens Geld.

Wer nicht versichert ist, hat nur Pech gehabt.

Besser gesagt, er hat Pech im Pech, denn er geht auf jeden Fall leer aus.

Nein!

Siggi Sparsam geht ja nicht ganz leer aus.

Er hat ja ein paar Monate lang Geld zurückgelegt.

Fleißig gespart.

Jeden Monat €12.

Herzlichen Glückwunsch!

Und für welche Leistung werden Sie sich entscheiden?

Sparen oder versichern.

Peter Planlos

„Ich kann mir jetzt nicht auch noch eine Unfallversicherung leisten“, stöhnt Peter Planlos. 22 und Mechatroniker. „

Ich zahle doch schon mehr als € 200 im Monat für meine Lebensversicherung, und eine Private Haftpflichtversicherung habe ich auch.

Ach ja, und da ist ja auch noch die Autoversicherung.

Und die Rechtsschutzversicherung.“

Irgendso ein Aasgeier hat Peter Planlos vor vier Jahren, er war noch Lehrling gewesen und gerade volljährig geworden, eine fette Lebensversicherung auf die Augen gedrückt.

Laufzeit 49 Jahre.

Bis 67 müsse er doch ohnehin arbeiten, hatte der Mann gesagt, und dann, dann wolle er doch auch etwas zum Leben haben.

Für einen 18-jährigen Jungen, der für niemanden als für sich selbst zu sorgen hatte, war eine Lebensversicherung doch genau das richtige Produkt. Viele junge Leute schließen als Erstes eine Lebensversicherung ab.

Den ersten Monatsbeitrag hat ihm der Mann sogar noch geschenkt.

€200. Bar auf die Kralle.

Richtig großzügig.

Da hat Peter Planlos doch unmöglich Nein sagen können.

Oder?

Peter Planlos ist vielleicht nicht immer der Schnellste.

Auf der Straße vielleicht. Im Denken nicht immer.

Aber jetzt hat selbst er begriffen, dass es so nicht weitergehen kann.

Jetzt träumt er zu allem Überfluss auch noch von einer eigenen Wohnung.

Irgendwas wird er in Zukunft wohl ändern müssen, wenn er mit seinen knapp €1.200 netto im Monat über die Runden kommen will.

Seine hohe Lebensversicherung wird wohl erst einmal auf der Strecke bleiben.

Dem Aasgeier wird das überhaupt nicht gefallen, wenn Peter Planlos seinen Beitrag auf €50 reduzieren muss, um wenigstens nicht alles, was er eingezahlt hat, zu verlieren.

Max Möchtegern

„Ich kann mir keine Unfallversicherung mehr leisten“, sagt Max Möchtegern.

„Irgendwann muss man ja mit dem Sparen anfangen“.

Recht hat er, der Maxxe Möchtegern. Irgendwo muss man ja mit dem Sparen anfangen, besonders, wenn man so ein teures Hobby hat.

Max ist seit seinem 18. Lebensjahr begeisterter Biker. Jetzt hat er sich mit 45 einen Lebenstraum erfüllt.

Eine gebrauchte Harley.

Für eine Neue hat sein Geld nicht gereicht, und auch auf die Gebrauchte hat er lange sparen müssen.

Dazu neue Lederklamotten, um mit seinen seiner Gruppe am Wochenende standesgemäß auf Tour gehen zu können.

Klar, und ein neuer Helm musste auch her.

Zugegeben, in den letzten Jahren ist er bei seinen Ausfahrten schon ein paar Mal kräftig auf die Schnauze gefallen, aber er ist jedes Mal ohne nachhaltige Blessuren davon gekommen.

Jeder Biker wird früher oder später einmal auf die Schnauze fallen. Das gehört einfach dazu.

Bin ich auch mal. Auf die Schnauze gefallen.

Es hatte – bis auf ein paar kleinere Schrammen vielleicht - noch immer gut gegangen.

Aber mit seiner Harley sollte ihm das ja nicht mehr passieren.

Deshalb hatte er schon mal – vorsorglich - seine Unfallversicherung gekündigt und das Geld in einen neuen Helm investiert.

Für seine Harley hat er vorsichtshalber dann aber doch noch eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen. Sicher ist sicher.

„Man kann ja nie wissen“,

hat er seiner Frau erklärt, schließlich könne er ja doch noch mal einen Unfall haben.

Recht hat er, der Maxxe, er könnte einen Unfall haben.

Dann könnte nicht nur seine geliebte Harley, sondern auch er selbst Schrott sein oder zumindest ein paar teure Ersatzteile benötigen.

Im Fall eines wirtschaftlichen Totalschadens kann er dann ja immer noch auf einen elektrischen Rollstuhl umsteigen.

Ich habe mir sagen lassen, da gibt es inzwischen einige recht schnittige Modelle, sogar mit elektrischen Antrieb, die ihm als altem Harley-Fahrer bestimmt gut zu Gesicht stehen würden.

Vielleicht kann er dann ja sogar noch seine neue Lederjacke mit dem Harley-Logo auf dem Rücken weiter benutzen.

Möglich wär's doch.

Jährlich sterben auf deutschen Straßen rund 750 Motorradfahrer, sagt die Statistik.

Eine beeindruckende Zahl.

Die kleinen Kreuze an den Straßenrändern führen es uns immer wieder lebhaft vor Augen, dass hier ein Leben vor seiner Zeit beendet wurde, nur weil irgendjemand einen Fehler gemacht oder sein Können maßlos überschätzt hat.

Die Zahl der verletzten Biker geht jedes Jahr mit Sicherheit in die tausende.

Wer als Biker glaubt, auf eine Unfallversicherung verzichten zu können oder aus Kostengründen verzichten zu müssen, kann nicht intelligent sein, denn er riskiert meist mehr, als er verantworten kann.

Menschen wie Max Möchtegern nehmen bewusst in Kauf, dass sie – wenn ihre Rechnung nicht aufgeht – zu einer Last für andere werden, die sich dann um das kümmern müssen, was von ihnen übrig geblieben ist.

Sie nehmen bewusst in Kauf, dass sie unter Umständen zu einer Sache werden, über die für viele Jahre andere - je nach Kassenlage - entscheiden.

Für die Familie von Max Möchtegern wäre ein schneller Tod – wirtschaftlich betrachtet - natürlich wesentlich preiswerter als die dauernde Pflege.

Aber das kann er sich dann nicht mehr aussuchen.

Max Möchtegern sollte sich also unbedingt die Zeit nehmen und sich einmal richtig informieren.

Dann wird er erstaunt feststellen, dass eine Unfallversicherung, die ihn nicht nur auf seiner Harley, sondern rund um die Uhr - 24 Stunden am Tag - schützt, weit weniger kostet, als er vielleicht angenommen hat.

Allerdings sollte er sich dafür dann den richtigen Partner aussuchen, denn die Beitragsunterschiede können bei den Unfallversicherern durchaus ein paar hundert Prozent bei vergleichbaren Leistungen betragen.

Ich weiß, ich weiß, solche unqualifizierte Aussagen wie von Maxxe Möchtegern würde ich von Ihnen natürlich nie bekommen.

Schließlich heißen Sie ja nicht Max Möchtegern und eine Harley fahren Sie wahrscheinlich auch nicht.

Lara Leichtfuß

„Ich kann mir für meine Kinder keine Unfallversicherung mehr leisten“.

Jammert Lara Leichtfuß, und sie hat nicht einmal gefragt, wie viel eine Unfallversicherung für sie und ihre Kinder kosten würde.

„Es darf einfach nichts passieren.“

Ich will auch überhaupt nicht daran denken, dass ich oder meine Kinder einen Unfall haben und invalide werden könnten.

Deshalb will ich meine Kinder erst gar nicht versichern.

Sonst passiert wirklich etwas“.

Zugegeben, diese Ausrede lässt bei Lara Leichtfuß nicht unbedingt auf einen höheren Intelligenzquotienten schließen, aber wir bekommen sie immer und immer wieder zu hören.

Es gibt tatsächlich Menschen, die sind so abergläubisch, dass sie Angst haben, über einen Unfall überhaupt zu reden, weil sie ihn nicht heraufbeschwören wollen.

Dabei sind Kinder in der heutigen Zeit mehr denn je vielfältigen Gefahren ausgesetzt.

Wenn sie invalide werden, haben sie noch ein ganzes Leben an der falschen Entscheidung ihrer Eltern zu tragen.

Schon aus diesem Grunde sollten die Versicherungssummen einer Kinderunfallversicherung ruhig etwas großzügiger bemessen werden.

Schließlich muss das Kapital im Falle einer unfallbedingten Invalidität viele Jahre länger reichen.

Lara Leichtfuß sollte ihre Entscheidung noch einmal in Ruhe überdenken und dann mit dem Kopf und nicht mit dem Bauch entscheiden.

Eine halbe Million für den Fall einer Vollinvalidität sollte das Mindeste sein.

Aber auch eine Million Euro wären durchaus angemessen und auch noch bezahlbar.

Jede Mutter sollte, wenn es um die Vorsorge für ihre Kinder geht, mit dem Kopf entscheiden und sich nicht von Emotionen leiten lassen.

Vielleicht begreift Lara Leichtfuß das irgendwann auch noch.

Karla Kraushaar

„Eine Unfallversicherung für meine Tochter kann ich mir nicht mehr leisten“, verkündet die allein erziehende 30-jährige Karla Kraushaar. „Die bekommt doch schon Reitstunden.

Wir hatten früher auch keine Unfallversicherung und sind groß geworden.

Es darf einfach nicht passieren.

Außerdem trägt das Kind ja immer seinen Helm.

Die Logik ist bestechend – einfach gestrickt.

Es ist immer wieder erstaunlich, wie leicht es manchen Leuten fällt, ihre Gehirntätigkeit auf Null zurückzufahren, sobald von Unfallversicherungen die Rede ist.

Control!

Alt!

Delete!

Neustart.

Reitstunden für die Kinder sind für viele Eltern ein Muss.

Reitstunden sind in.

Kinderunfallversicherungen sind Nebensache.

Damit kann man ja nicht angeben.

30.000 Unfälle passieren nach der Statistik der Bundesanstalt für Arbeit jedes Jahr im Reitsport. Andere Statistiken sprechen sogar von 90.000 Unfällen, aber Karla Kraushaar ist ganz sicher, dass ihrer Tochter nichts passieren wird.

Warum?

Ganz einfach! Weil nichts passieren darf.

Dass selbst eine großzügig bemessene Kinderunfallversicherung mit hohen Versicherungssummen im Monat weniger als eine halbe Reitstunden kosten würde, fällt dann gar nicht ins Gewicht.

Das Gehirn ist und bleibt abgeschaltet.

Das Kind im Sattel.

Neustart nicht möglich.

Ingo Indentag

„Ich brauche keine Unfallversicherung“.

Sagt Ingo Indentag.

„Wenn ich einen Unfall haben und invalide werden sollte, hilft mir mit Sicherheit meine Krankenversicherung.“

Wozu zahle ich denn meine Krankenversicherungsbeiträge?“

Ja, wozu zahlt Ingo Indentag denn seine Krankenversicherung?

Diese Frage hätte er sich früher stellen sollen. Aber bisher hat er ja Glück gehabt.

Es hat immer gut gegangen.

Wie der Name schon sagt, Ingo Indentag er zahlt seine Krankenversicherung, damit er wieder gesund wird, wenn er krank ist.

Aber keinen Tag länger.

Nur, wenn der Arm erst einmal ab ist, wird das Gesundwerden etwas unwahrscheinlich.

Arm ab, arm dran!

Sagt das Sprichwort.

Der Arm wird nicht wieder nachwachsen.

Ingo Indentag würde wohl für den Rest seines Lebens Invalide bleiben.

Wenn der Stumpf erst einmal verheilt und die Prothese angepasst ist, endet auch die Leistung der Krankenkasse.

Rien ne va plus.

Dann geht nichts mehr.

Die Krankenversicherung interessiert sich nicht dafür, wie Ingo Indentag mit seinem einen Arm durchs Leben kommt.

Er hätte sich eben besser informieren müssen.

Der Kenntnis vom Leistungsumfang einer Krankenversicherung gehört heute schon zur Allgemeinbildung.

Zumindest für intelligente Verbraucher.

Aber dazu gehört Ingo Indentag ganz offensichtlich nicht.

Kalle Kleinhirn

„Ich brauche keine Unfallversicherung“, sagt Kalle Kleinhirn.

Schließlich bin ich ein positiv denkender Mensch“.

Hört sich wahnsinnig gut an und macht bei verwandten Kleinhirnen sicherlich einen bleibenden Eindruck.

„Weil ich positiv denke, weiß ich, dass ich nie einen Unfall haben werde.

Und wenn ich weiß, dass ich nie einen Unfall haben oder gar invalide werden werde, warum soll ich dann so viel Geld für eine Unfallversicherung ausgeben.

Das wäre doch rausgeworfenes Geld“.

Das mit dem positiven Denken ist mit Sicherheit die dümmste Ausrede, die ich aber immer wieder angeboten bekomme.

Wahrscheinlich ist er von dem Unfug, den er gerade von sich gibt, sogar selbst überzeugt, der Kalle Kleinhirn.

Irgendwie ist seine Logik ja bestechend, aber die Aussage zeugt nicht gerade von einem Übermaß an Intelligenz.

Von Leuten, die gestern noch positiv dachten, liegen heute die Krankenhäuser voll.

Wenn der Kalle Kleinhirn erst einmal im Rollstuhl sitzt, hat er alle Zeit dieser Welt, um über die Fehler der Vergangenheit – positiv natürlich – nachzudenken.

Irgendwann wird er dann doch noch zu der Erkenntnis kommen, dass er bei seiner Zukunftsplanung irgendetwas falsch gemacht haben muss.

Kann ja mal vorkommen.

Wahrscheinlich weiß der gute Kalle nicht einmal, wie preiswert eine Unfallversicherung sein kann, weil er sich nie die Mühe gemacht hat, sich einmal umfassend über die Angebote des Marktes zu informieren.

Warum sich informieren, wenn man schon eine Meinung hat.

Sie wissen es doch auch, am lautesten blubbern doch immer die, die von der Sache, um die es geht, nicht die geringste Ahnung haben.

Willi Wacker

„Ich brauche keine eigene Unfallversicherung“,

tönt Willy Wacker, Kraftfahrer und seit vielen Jahren überzeugtes Gewerkschaftsmitglied lautstark.

„Hat der Mann von die Gewerkschaft gesagt“, fügt er erklärend hinzu.

„Während meiner Arbeitszeit bin ich über meine Berufsgenossenschaft versichert und in meiner Freizeit über die Freizeitunfallversicherung meiner Gewerkschaft geschützt.“

Das reicht mir. Tolle Sache!

Hat der Mann von die Gewerkschaft gesagt“.

Es geht doch nichts über blindes Vertrauen.

Die Aussage von Willy Wacker ist im Grunde erst einmal richtig.

Zumindest zum Teil richtig.

Aber nur bis zum letzten Satz.

Was Willy Wacker über die Berufsgenossenschaft ist sicherlich richtig.

Aber die Leistung der Freizeitunfallversicherung ist nämlich nicht nur nicht ausreichend, sondern nur als mangelhaft oder gar ungenügend zu bezeichnen.

Der gute Willy hat irgendwann irgendetwas läuten gehört.

Aber er weiß nicht, wo genau die Glocken hängen.

Die Freizeitunfallversicherung der Gewerkschaften ist bestenfalls als netter Gag um neue Mitglieder zu werben, aber niemals als Ersatz für eine eigene Unfallversicherung zu betrachten.

Die versicherten Leistungen bewegen sich – um es nett zu sagen – doch in einem sehr überschaubaren Rahmen.

Die versprochenen Leistungen sind abhängig vom Beitrag, den Willy Wacker jeden Monat in die Gewerkschaftskasse einzahlt.

Der Regelgewerkschaftsbeitrag ist ein Prozent der Bruttolohnsumme.

Zahlt das Mitglied - aus welchen Gründen auch immer - nicht den vollen, vorgeschriebenen Beitrag, so verliert es ganz automatisch seinen Anspruch auf Leistung und geht in einem Schadenfall leer aus.

Pech gehabt.

Schließlich haben ja auch die Gewerkschaften nichts zu verschenken.

Bei Unfalltod in der Freizeit ist die Todesfallsumme auf den 200-fachen Monatsbeitrag begrenzt.

Nicht unbedingt viel. Aber immer noch besser als nichts.

Aber wer denkt schon gleich an seine Beerdigung.

Das bedeutet, dass ein einfacher Arbeiter mit einem Bruttoeinkommen von € 2.000 und einem Monatsbeitrag von €20 im Fall eines Unfalltodes in der Freizeit gerade mal €400 bekommt.

Das reicht nicht mal für eine halbwegs anständige Beerdigung.

Für den Fall einer unfallbedingten Vollinvalidität steht eine Leistung in Höhe des 500-fachen Monatsbeitrages zur Verfügung.

Hört sich für jemanden, der nicht nachrechnet, erst einmal richtig viel an.

In unserem Fall sind das dann stolze €10.000.

Im Fall einer Teilinvalidität erfolgt – je nach Invaliditätsgrad ein prozentualer Abschlag.

50 Prozent Invalidität bringen 50 Prozent Leistung.

In unserem Rechenbeispiel sind das dann ganze €5.000.

Einfach zu rechnen, aber nicht umwerfend viel.

Bei einem Bruttoeinkommen von €3.000 und voll eingezahlten Mitgliedbeiträgen wäre es die Hälfte mehr.

Auch nicht gerade eine weltbewegende Unfallvorsorge.

Bei einem Invaliditätsgrad von unter 20 Prozent gibt es – wie bei der Berufsgenossenschaft – nichts.

Das hat der Mann von der Gewerkschaft Willy Wacker nicht gesagt.

Die Erfahrung zeigt, dass viele Gewerkschaftsmitglieder auf eine eigene Unfallversicherung verzichten, weil sie sich nie die Mühe gemacht haben, einmal das 500-fache ihres Monatsbeitrages auszurechnen.

Für den Fall einer Vollinvalidität sollten aber doch wenigstens €250.000 zur Verfügung stehen.

Das raten wir allen unseren Mitgliedern, denn so viel sollte sich jeder selbst wert sein.

Und so viel kann sich auch jeder leisten.

Auch ein Willi Wacker.

Piet Protz

„Ich brauche keine Unfallversicherung“,

sagt Piet Protz.

„Wenn ich wirklich einmal einen Unfall haben und invalide werden sollte, habe ich immer noch genug Geld, um auf Dauer davon leben zu können“.

Es ist wie im richtigen Leben. Nicht jeder, der Geld hat, hat auch Verstand.

Piet Protz mag ja sogar wirklich viel Geld haben, aber seine leichtfertige Aussage zum Thema Unfallversicherung lässt nicht gerade auf ein Übermaß an Intelligenz schließen.

Jeder, der wirklich Geld und Verstand hat, wird immer bestrebt sein, sein einmal erworbenes Vermögen zu sichern und nichts dem Zufall zu überlassen.

Vielleicht wird ja auch Piet Protz eines Tages begreifen, dass sein Leben und seine Gesundheit sein wertvollster Besitz sind, den es zu sichern gilt.

Wie Sie inzwischen wissen, haben wir vom VMV Verband marktorientierter Verbraucher e. V. uns viel vorgenommen.

Wir haben gesagt:

Wir versichern intelligente Verbraucher.

Der Satz steht auch ganz unten auf unserem Briefbogen.

Gleich neben meiner Unterschrift, und wir halten uns sogar nach Möglichkeit sogar daran.

Warum sollen wir unsere Zeit an Menschen verschwenden, die sich selbst genügen und uns wahrscheinlich ohnehin nicht zuhören wollen.

Es wäre schade um unsere Zeit.

Würden Sie doch auch nicht tun?

Menschen wie Piet Protz sind im Grunde genommen harmlose Spinner.

Sie wollen von allen immer nur bewundert werden und glauben, diese Bewunderung für Geld kaufen zu können.

Menschen wie Piet Protz richten – in der Regel – wenigstens keinen Schaden an und sie werden – wenn ihre Zahlen denn stimmen – der Allgemeinheit auch niemals zur Last fallen.

Herbert Häuslebauer

„Ich kann mir beim besten Willen keine Unfallversicherung mehr leisten“,

stöhnt Herbert Häuslebauer.

„Ich habe gebaut und brauche jetzt jeden Cent, um meine Hypothek bedienen zu können.

Und eine Rate für mein Auto wird auch noch jeden Monat fällig.

Meine Bank hat mir auch noch eine Risikolebensversicherung aufs Auge gedrückt.

Was soll ich denn noch alles bezahlen“.

Gute Frage“ Was soll der gute Herbert denn noch alles bezahlen?

Das mit der Risikoversicherung war schon mal eine gute Empfehlung.

Für den Fall seines Todes hat er vorgesorgt.

Wenn er vor der Zeit abtreten sollte, werden seine Frau und seine Kinder das Haus behalten können.

Schuldenfrei natürlich.

Glückwunsch!

Aber wer wird wohl seine Hypothekenbeiträge weiter bezahlen, wenn Herbert Häuslebauer nicht stirbt, sondern nur einen Unfall hat und invalide wird.

So weit hat Herbert Häuslebauer nicht gedacht und bei seiner Bank hat ihn wohl auch keiner auf diese Lücke aufmerksam gemacht.

Auf die paar Euro mehr wäre es doch wohl bei der Finanzierung auch nicht mehr angekommen.

Es wäre doch schade, wenn er nicht nur das Haus durch einen Unfall verlieren würde.

Norbert Nieerwachsen

„Ich brauche keine Unfallversicherung“, vermeldet Norbert Nieerwachsen lautstark.

Norbert ist 35 und wohnt noch immer bei Mutti.

„Wenn ich eine Unfall haben und invalide werden sollte, sind da immer noch meine Eltern, die für mich sorgen würden.“

Fragen Sie doch mal meine Mutti!

Vielleicht schließt die ja eine Unfallversicherung für mich ab!“

Ganz offensichtlich hat der Mann in seinem Leben noch nie eine eigene Entscheidung getroffen. Wann will der endlich erwachsen werden und die Verantwortung wenigstens für sich selbst übernehmen?

„Der arme Junge will doch jetzt leben“, unterstützt ihn die besorgte Mutter. „Was soll der denn noch alles von seinem Geld bezahlen?“

Vielleicht hat er ja Glück, der Norbert Nieerwachsen, und seine Mutter schließt für ihn tatsächlich eine Unfallversicherung ab.

Wahrscheinlich kennen Sie, liebe Leserin, lieber Leser, eine Menge Menschen, die nie erwachsen werden wollen und das Denken immer anderen überlassen.

Erst sind es die Eltern, später der Steuerberater, die alle wesentlichen Entscheidungen im Leben eines Norbert Nieerwachsen treffen.

Zuletzt wird sich wohl auch irgendwer um seinen letzten Weg kümmern müssen, damit er ordentlich und ökologisch einwandfrei entsorgt wird, der Norbert Nieerwachsen.

Samuel Schnorrer

„Ich brauche keine Unfallversicherung“, sagt Samuel Schnorrer.

Ich sehe nicht ein, dass ich für etwas Geld ausbebe, das ich umsonst bekommen kann.

Wenn ich einen Unfall habe und wirklich invalide werden sollte, habe ich eben Pech gehabt.

Dann lasse ich mich eben ins soziale Netz fallen.

Bei uns in Deutschland ist noch niemand verhungert, und andere Leute müssen schließlich auch von Hartz-IV leben“.

Leider gibt es bei uns in Deutschland eine Menge Menschen, Typen wie Sammy Schnorrer, die felsenfest davon überzeugt sind, dass sie ein Leben lang auf Kosten der Allgemeinheit leben können.

Sie kennen diese Typen mit Sicherheit auch, die es – schon aus prinzipiellen Erwägungen – nicht für notwendig erachten, Verantwortung zu übernehmen.

Weder für sich, noch für andere.

Menschen wie Sammy Schnorrer werden wahrscheinlich auch nie begreifen, dass unser viel gepriesenes soziales Netz nicht ausreichen kann, wenn sich zu viele Menschen gleichzeitig und auch noch ohne Not hineinfallen lassen.

Das sichernde Netz wird irgendwann unweigerlich reißen.

Zumindest nachgeben, wenn nicht mehr genug starke Arme bereit sind, um die Maschen gespannt zu halten.

Was meinen Sie?

Ist es nicht an der Zeit, diesen Schnorrern ab und zu einmal die Meinung zu sagen und nicht bewundernd zu ihnen aufzublicken, weil sie so cool sind.

Nein!

Unser soziales Netz muss den Menschen vorbehalten bleiben, die ohne eigene Schuld stolpern und sie auffangen, bevor sie endgültig fallen.

Robert Rastlos

„Ich brauche keine Unfallversicherung“,

brüstet sich Robert Rastlos.

„Hat der Mann von der Versicherung gesagt. Eine Unfallversicherung sei unnötig.

Er hat mir eine Berufsunfähigkeitsversicherung verkauft. Sie sei viel besser.

Wenn ich einen Unfall haben und berufsunfähig werden sollte, bekomme ich eine Rente.

€1.000 im Monat.

Mehr konnte ich mir nicht leisten.

Das muss mir dann reichen“

Ein Bravo für Robert Rastlos.

Der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung war mit Sicherheit ein guter Rat und auch ein erster richtiger Schritt in die richtige Richtung.

Aber es war eben nur ein erster Schritt, dem zumindest weitere Schritte hätten folgen müssen.

Robert sollte sich also genau informieren, damit er nicht irgendwann eine böse Überraschung erlebt und – auf gut Deutsch – voll auf die Schnauze fällt.

Da gibt es doch ein paar Unterschiede, die nicht nur Robert Rastlos kennen sollte.

Robert Rastlos wird seine vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente von € 1.000 bekommen, wenn er seinen zurzeit ausgeübten Beruf nicht mehr ausüben kann.

Der Grund für die Berufsunfähigkeit spielt bei der Berufsunfähigkeitsversicherung keine Rolle. U

nfall, Krankheit, Depressionen oder Mobbing.

Robert Rastlos hat die freie Auswahl.

Es gibt nur eine Einschränkung.

Er muss in der Ausübung seines Berufes mit 50 Prozent betroffen sein.

Alles oder nichts.

Unter 50 Prozent gibt es nichts.

Keinen Cent.

Dafür wird er im Leistungsfall seine versicherte Rente bis zum Ende der vereinbarten Versicherungsdauer bekommen.

Das bedeutet bis zu einem Endalter von 60, 65 oder auch 67.

Die Gesamtleistung wird also mit jedem schadenfreien Jahr geringer.

Eine Kapitalleistung ist in der Regel ausgeschlossen.

Bei einer Unfallversicherung ist es ganz anders.

Ein Unfall ist – wie Sie bereits wissen, ein von außen auf den Körper einwirkendes, plötzliches Ereignis, das zu einer unfreiwilligen Körperschädigung führt.

Ein Unfall kann, aber muss nicht zu einer Berufsunfähigkeit führen.

Jemand, der berufsunfähig in Sinne der Berufsunfähigkeitsbedingungen ist, muss nicht auch im Sinne der Unfallbedingungen invalide sein.

Robert Rastlos wäre also mit Sicherheit gut beraten, wenn er zusätzlich zu seiner Berufsunfähigkeitsversicherung noch eine Unfallversicherung abschließen würde, damit ihm auch im Falle eines Unfalls, der nicht zu einer Berufsunfähigkeit führt, ein entsprechendes Kapital zur Verfügung steht.

Aber auch im Fall einer unfallbedingten Berufsunfähigkeit kann neben der vereinbarten Berufsunfähigkeitsrente eine größere Kapitalzahlung dringend erforderlich sein, um das Leben für den Betroffenen erträglicher zu gestalten

Wer sich eine in der Regel teure Berufsunfähigkeitsversicherung leisten kann, hat in der Regel auch noch ein paar Euro im Monat für eine Unfallversicherung übrig.

Robert Rastlos hätte von Anfang an nur richtig beraten werden müssen.

Bodo Bleifuß

„Ich brauche keine Unfallversicherung“, prahlt Bodo Bleifuß.

Bodo Bleifuß ist Taxifahrer und einer von der ganz harten Sorte.

„Ich habe mein Fahrzeug immer im Griff. Wenn wirklich etwas passiert, sind immer die anderen schuld, und dann bekomme ich Geld von der Haftpflichtversicherung.“

Und wenn doch?

„Dann habe ich eben Pech gehabt.“

Bei den Benzinpreisen kann ich mir ohnehin keine Unfallversicherung mehr leisten, und die Fahrgäste sind auch nicht mehr das, was sie mal waren“.

Recht hat er, der Bode Bleifuß.

Nichts ist mehr so, wie es einmal war.

Die Standzeiten an den Halteplätzen werden auch immer länger und die Fahrtstrecken immer kürzer.

Nur die Unfälle werde leider nicht weniger. Besonders nicht bei den Taxifahrern.

Ganz im Gegenteil. Da gibt es ab und zu auch noch einen Überfall mit schweren Folgen.

Aber das alles kann einem Bodo Bleifuß ja nicht passieren.

Warum eigentlich nicht?

Sagen Sie es mir!

Sie wissen es auch nicht?

Vielleicht sollt Bode Bleifuß seine nächste Wartezeit am Halteplatz nutzen und einmal darüber nachdenken, wie es bei ihm weitergeht, wenn es ihn wider Erwarten doch einmal trifft und er invalide wird.

Könnte doch sein!

Oder?

Bodo Bleifuß lebt gefährlicher als andere.

An diesen Gedanken sollte er sich gewöhnen und entsprechend vorsorgen.

Mit 60 oder 80 Cent pro Tag. Vielleicht sogar mit einem ganzen Euro.

Kommt ganz darauf an, wie viel er sich wert ist.

Georg Geizig

„Ich habe meine Unfallversicherung gekündigt“,

tönt Georg Geizig lautstark an der Theke.

„Zwanzig Jahre habe ich umsonst bezahlt“, jammert er, „und es ist nichts passiert“.

Nicht besonders originell, diese Ausrede, die Georg Geizig da von sich gibt.

Im Klartext: Er bedauert also, dass er nach 20 Jahren noch immer nicht im Rollstuhl sitzt und sich nach wie vor bester Gesundheit erfreut.

Arme und Beine sind sogar auch noch dran.

Er folgert weiter, dass er auch in Zukunft keinen Unfall haben werde.

Völlig hirnrissig, dieser Geizhals, denn er könnte genauso folgern, dass er auch in Zukunft nie sterben würde, da er ja in seinem bisherigen Leben auch noch nicht gestorben sei.

Einem intelligenten Verbraucher würde einleuchten, dass nicht jeder, der eine Unfallversicherung abschließt, auch einmal in seinem Leben einen Unfall haben und invalide werden könnte.

Auch nicht in zwanzig Jahren.

Irgendwo müssen ja schließlich auch die Leute herkommen, die die Beiträge bezahlen, keine Unfälle haben und auch nicht invalide werden.

Georg Geizig hat ein Problem.

Er hat ganz offensichtlich die Grundlagen des Versicherens nicht begriffen.

Fest steht doch, dass sich nicht jeder Versicherungsvertrag für jeden Versicherten rechnen kann.

Manche Versicherungsnehmer – wie unser Georg Geizig – verzeihen es sich nie, wenn sie einmal in ihrem Leben Beiträge für eine Versicherung gezahlt haben, die sich im Laufe der Zeit nicht gerechnet hat.

Diese Leute sterben sogar vor der Zeit, damit sich ihre Lebensversicherung besser rechnet.

Ich denke, Georg Geizig sollte sich seine Entscheidung noch einmal gründlich überlegen. Vielleicht informiert er sich doch noch einmal. Dann wird er feststellen, dass eine Unfallversicherung viel preiswerter sein kann, als er angenommen hat.

Natürlich nur, wenn er sich in Zukunft den richtigen Partner aussucht.

Das Wissen, dass es in der Unfallversicherung Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent gibt, könnte ein Ansporn sein, denn gerade für einen Geizigen gibt es keinen Grund, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen.

Benno Bohnenstroh

„Meine Kühe sind alle nett zu mir, denn die kennen mich“, tönt Bauer Benno Bohnenstroh, und er ist von dem, was er sagt, auch noch felsenfest überzeugt.

„Bullen habe ich keinen, und für das Besamen ist ohnehin schon lange der Tierarzt zuständig.

Arbeitsteilung.

Eine Unfallversicherung brauche ich also ganz bestimmt nicht. Was soll mir den schon passieren?

Ich paß doch immer auf mich auf“.

Recht hat er, der Benno, was soll einem Kleingeist wie ihm schon passieren.

Wenn Sie jetzt vermuten, der Benno Bohnenstroh mag im Denken vielleicht nicht immer der Schnellste sein, werde ich Ihnen bestimmt nicht widersprechen.

Aber er weiß wenigstens, was er will und er sagt es auch ganz offen.

Klare Aussage!

Er will keine Unfallversicherung.

Vielleicht ist der Mann im Nebenberuf auch noch Hellseher, dass er so genau weiß, dass er nie einen Unfall haben wird.

Es ist immer wieder faszinierend, was sich kleine Geister wie unser Benno Bohnenstroh so alles einfallen lassen.

Wenn es darum geht, die paar Euro im Monat für eine Unfallversicherung zu vermeiden und die Entscheidung auch noch halbwegs überzeugend zu begründen, werden sie alle kreativ.

Fragen wir ihn doch einmal, wer denn wohl seine Kühe füttert, wenn er denn doch einmal für längere Zeit ausfallen oder gar dauerhaft invalide werden sollte!

Es muss ja nicht unbedingt seine Lieblingskuh Berta sein, die ihn tritt.

Ganz aus Versehen natürlich.

Aber vielleicht gibt es ja auf seinem Hof noch ein paar andere – vielleicht sogar zweibeinige – Rindviecher, die Benno in einen Unfall verwickeln könnten.

Dass auch er selbst einmal einen Augenblick lang unaufmerksam sein könnte, schließt er ohnehin kategorisch aus

Spiel auf Zeit

Natürlich können Sie, liebe Leserin, lieber Leser, sich mit dem Abschluss Ihrer eigenen Unfallversicherungen ruhig noch ein paar Monate Zeit lassen.

Vorausgesetzt allerdings, Sie können ganz sicher sein, dass Sie in der Zwischenzeit keinen Unfall haben werden.

Und, sind Sie nach all dem, was Sie gelesen haben, ganz sicher?

Wenn Sie sich allerdings geirrt haben sollten und früher als erwartet einen Unfall haben und invalide bleiben sollten, dann haben Sie ja trotzdem das Geschäft Ihres Lebens gemacht.

Sie sind dann zwar invalide, aber haben immerhin doch tatsächlich fünf oder sechs Monatsbeiträge von jeweils € 12 gespart.

Satte €60 oder gar €72.

Darauf können Sie dann stolz sein.

Dass Sie gleichzeitig € 100.000 oder vielleicht auch das Vielfache davon verschenkt haben, spielt dann doch überhaupt keine Rolle.

Denken Sie noch einmal darüber nach!

Sie haben eine Menge Gründe gelesen, die alle von weniger intelligenten Verbrauchern gegen den Abschluss einer Unfallversicherung ins Feld geführt werden könnten.

Zugegeben, die eine oder andere Begründung wird in Ihren Ohren wahrscheinlich nicht sehr überzeugend geklungen haben, denn schließlich sind Sie doch intelligente Verbraucher.

Jetzt bin ich gespannt. Vielleicht fällt Ihnen ja doch noch die eine oder andere fadenscheinige Begründung ein, die ich vielleicht noch nicht kenne. Ich werde sie mit Sicherheit aufgreifen und bei der nächsten Auflage dieses kleinen Buches gerne berücksichtigen.

Versprochen.

Sie sind doch alles erwachsene Menschen.

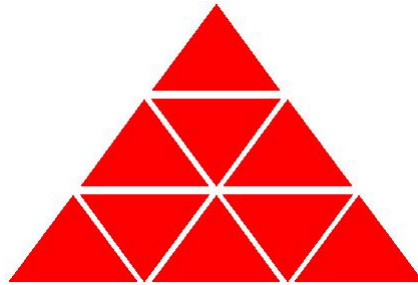
Niemand kann und wird Sie zwingen, eine Unfallversicherung gegen Ihren Willen abzuschließen.

Sagen Sie doch einfach nein, wenn Sie es nicht wollen!

Aber verschonen Sie mich damit, Ihr Nein mit irgendwelchen faulen Ausreden zu begründen.

Es sei denn, Sie überraschen mich mit einer ganz neuen Ausrede.

Volker Spiegel



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

VMV
Verband marktorientierter Verbraucher e.V.