

Stephan Busch & Tom Wonneberger

Der FINANZ PLAN für dein Leben

Alles, was du über Finanzen &
Versicherungen wissen musst

Two men are shown from the chest up, looking upwards and to the right. The man on the left has a short beard and is wearing a blue t-shirt. The man on the right has a full beard, glasses, and is wearing a blue button-down shirt. The background is a plain, light color.

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2023

© 2023 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Judith Engst

Korrekturat: Anke Schenker

Umschlaggestaltung: Jana Zschäpe, Marc-Torben Fischer

Fotos Umschlag und S. 4: Thomas Schlorke, thomasschlorke.de

Illustrationen Innenteil: Kumo(Friedrich Villao Crespo), KumoKumoKumo.de

Satz: Jana Zschäpe, Daniel Förster

Layout: Jana Zschäpe, Stephan Busch

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-668-9

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-285-6

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-286-3



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Stephan Busch & Tom Wonneberger

Der
**FINANZ
PLAN**
für dein Leben

Alles, was du über Finanzen &
Versicherungen wissen musst

FBV

HALLO, WIR SIND STEPHAN UND TOM!



Seit 2012 beraten wir junge Menschen zu Finanzfragen und Versicherungen. In dieser Zeit haben wir über 2.500 Beratungsgespräche geführt. Die allermeisten, die zu uns kamen, hatten Fragen wie:

?

Welche Versicherungen brauche ich
und welche kann ich mir sparen?

?

Was ist wirklich wichtig
und was ist unwichtig?

?

Wann soll ich mit der
Altersvorsorge beginnen?

?

Passen die Verträge, die ich bereits
abgeschlossen habe, zu mir?

?

Wie funktionieren eigentlich
Versicherungen?

Wenn du zumindest eine dieser Fragen auch schon einmal im Kopf hattest, ist dieses Buch genau das richtige für dich. In all unseren Beratungen hatte fast niemand genau die richtigen Verträge. Viele waren unter- oder übertversichert. Einige waren offenbar auch

richtig schlecht beraten worden. Das wollen wir mit diesem Buch verhindern. Auf den folgenden Seiten wollen wir dich fit machen. Wir erklären dir die Basics in Sachen Finanzen und Versicherungen einfach und verständlich ohne überfordernden Fachjargon. Damit bekommst du das Rüstzeug, um in Zukunft die richtigen Entscheidungen für deine Finanzen treffen zu können. Eine klare Priorisierung ist bei der Komplexität und Vielfalt des Finanzkonzepts wichtig. Dabei lassen wir uns von vier Prinzipien leiten:



Allgegenwärtige Risiken haben Vorrang vor zukünftigen Risiken



Existenzbedrohende Risiken haben Vorrang vor Risiken mit niedrigen wirtschaftlichen Auswirkungen



Unvermeidbare Risiken haben Vorrang vor vermeidbaren Risiken



Versicherungspflichtige Risiken haben Vorrang vor nicht versicherungspflichtigen Risiken

Somit stellen wir die Themen an den Anfang des Buches, die für dich besonders wichtig sind. Das steht im Gegensatz zu vielen Verkaufsgesprächen klassischer provisionsbasierter Beratung. Dort stehen Themen am Anfang, die sich leicht verkaufen lassen, dem jeweiligen Berater einen hohen Ertrag bringen oder einen geringen Aufwand erwarten lassen. Wir orientieren uns dabei weitestgehend an der DIN 77230 (Basisfinanzanalyse für Privathaushalte). Das Buch, das du vor dir hast, folgt dieser Logik. Allerdings kannst du die Kapitel auch alle unabhängig voneinander lesen und vor- oder zurückspringen.

Wir wünschen dir viel Spaß beim Lesen
und gute Erkenntnisse!

DIESE KAPITEL ERWARTEN DICH

- 01 Grundlagen
- 02 Einnahmen & Ausgaben
- 03 Existenzielle Risiken
- 04 Sparen & Notgroschen
- 05 Besitzschutz
- 06 Altersvorsorge & Immobilien
- 07 Absicherung von Familie & Kindern
- 08 Lebensphasen
- 09 Tipps & Tricks

INHALT

Vorwort

004 Editorial

006 Inhalt

Kapitel 01

Grund- lagen

012 Das Versicherungsprinzip

016 Wann sollte ich eine Versicherung abschließen?

020 Preis-Leistungs-Verhältnis bei Versicherungen

023 Versicherungsvertrag ist nicht Versicherungsschutz

027 So bekommst du eine Versicherung vermittelt

031 Mit diesen vier Regeln sind Finanzen ganz einfach

033 Wann solltest du mit der Altersvorsorge beginnen?

040 Fünf Schritte gegen die Lifestyle-Inflation

043 Finanzielle Freiheit versus finanzielle Selbstbestimmtheit

Kapitel 02

Einnahmen & Ausgaben

050 Schulden, Haushaltsplan und finanzielle Freiheit

053 So hast du mit einem Haushaltsplan deine
Finanzen im Griff

Kapitel 03

Existenzielle

Risiken

-
- 058** Die Krankenversicherung und ihre Modelle – gesetzlich versus privat
-
- 065** Der Unterschied zwischen Krankengeld und Krankentagegeld
-
- 067** Einkommensabsicherung – was tun, wenn du nicht mehr arbeiten kannst?
-
- 073** Möglichkeiten zur Absicherung des Einkommens
-
- 085** Die 14 Denkfehler zur Berufsunfähigkeitsversicherung
-
- 093** Du willst dein Einkommen absichern? Frage dich ...
-
- 097** So findest du die richtige Absicherung
-
- 100** Unfallversicherung – darauf solltest du achten
-
- 104** Warum sind Lebensversicherer beim Antrag so streng?
-
- 107** Privathaftpflichtversicherung – darauf solltest du achten
-
- 110** Todesfallabsicherung – wie kannst du für den Todesfall vorsorgen?
-
- 113** Todesfallabsicherung bei unverheirateten Paaren
-

Kapitel 04

Sparen &

Notgroschen

-
- 118** Richtig sparen – ganz einfach sparen in vier Schritten
-
- 123** Kontenstruktur – mit verschiedenen Konten zum finanziellen Erfolg
-
- 129** Sparen – Investieren – spekulieren: Die beste Sparstrategie
-
- 131** Vermögensaufbau mithilfe deines Arbeitgebers
-

Kapitel 05

Besitzschutz

- 140** Hausratversicherung – worauf du achten solltest

- 144** Wie du ohne Wechsel in der Kfz-Versicherung Geld sparst

- 146** Wohngebäudeversicherung – worauf du achten solltest

Kapitel 06

Altersvorsorge &

Immobilien

- 154** Vier Schritte zum eigenen Haus

- 159** 15 Fehler beim Hausbau

- 165** 13 Fehler bei der Eigenheimfinanzierung

- 173** Was du über Altersvorsorge wissen solltest

- 187** Garantien in der Altersvorsorge – teuer und nutzlos

- 191** Wie viel Rente bekomme ich später einmal?

- 197** Die Versorgungslücke – vier Schritte zur Berechnung

- 203** Das solltest du dich fragen, bevor du mit der Altersvorsorge beginnst

- 208** Was du zum Thema Risiko bei der Altersvorsorge wissen solltest

- 213** Warum die gesetzliche Rente besser als ihr Ruf ist

- 220** Rürup-Rente – so funktioniert die Basisrente

- 226** So funktioniert die Riester-Rente

- 231** Wie funktioniert die betriebliche Altersvorsorge?

- 237** Bereits eine Rentenversicherung abgeschlossen – was nun?

- 240** 20 Schritte zur Altersvorsorge

- 249** Neun Fehler bei der Altersvorsorge

Kapitel 07

Absicherung
von Familie &
Kindern

256 Die größten Risiken deiner Familie und ihre gesetzliche Absicherung

260 Die vier wichtigsten Familienversicherungen

263 Versicherungen für Kinder

Kapitel 08

Lebens-
phasen

270 #01 Autokauf

273 #02 Bei der Heirat

275 #03 Beim Kauf einer Immobilie

280 #04 Beratung – bei Nachwuchs

284 #05 Beratung – bei der Trennung

Kapitel 09

Tipps &
Tricks

290 So sorgst du für den Notfall vor

296 Steuern sparen durch Versicherung

301 Was tun im Schadensfall?

305 Zwei Tipps, wie du deine Versicherungsbeiträge reduziert

Zum
Schluss

310 Zum Schluss

312 Im Überblick

314 Stichwortverzeichnis

01 Grundlagen

- 02 Einnahmen & Ausgaben
- 03 Existenzielle Risiken
- 04 Sparen & Notgroschen
- 05 Besitzschutz
- 06 Altersvorsorge & Immobilien
- 07 Absicherung von Familie & Kindern
- 08 Lebensphasen
- 09 Tipps & Tricks



01 GRUNDLAGEN

Die Beschäftigung mit den eigenen Finanzen, Versicherungen und der Vorsorge kann schnell überfordernd wirken. Tausende von vermeintlich tollen Angeboten stehen zur Auswahl, die von unterschiedlichsten Beratern oder Unternehmen empfohlen werden. Ein wahres Dickicht an Möglichkeiten liegt vor dir. Da hilft es eigentlich nur, mal einen Schritt zurückzutreten und auf das Große und Ganze zu schauen. Denn eine gute Strategie ist wesentlich wichtiger als einzelne Anbieter oder Produkte. In unserem ersten Kapitel wollen wir dir deshalb einen Überblick über die wichtigsten Grundlagen geben, damit du dich beruhigt in deine Finanzplanung einarbeiten oder sie überarbeiten und optimieren kannst. Denn eine Erfahrung machen wir in unseren Beratungen immer wieder: Viele haben ein grundlegend falsches Finanzkonzept und verlieren sich immer wieder in weniger wichtigen Details. Wer diesen Fehler macht, opfert Zeit und Geld für unpassende Produkte oder für zu geringe Leistungen. Lass uns das gemeinsam verhindern!

DAS VERSICHERUNGSPRINZIP

Was ist das Versicherungsprinzip? Wie funktioniert eigentlich eine Versicherung? Und wieso musst du mehr als andere einzahlen? Das erklären wir dir Schritt für Schritt in diesem Kapitel.

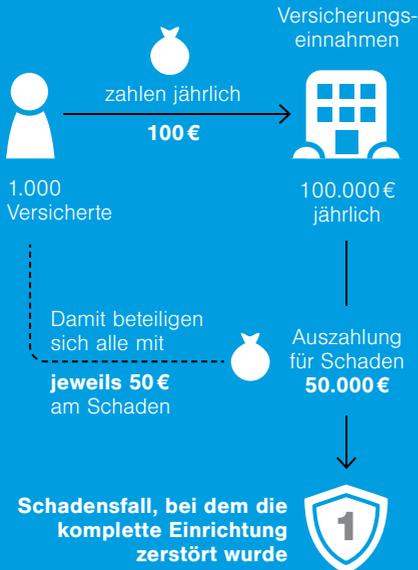


Was ist das Versicherungsprinzip?

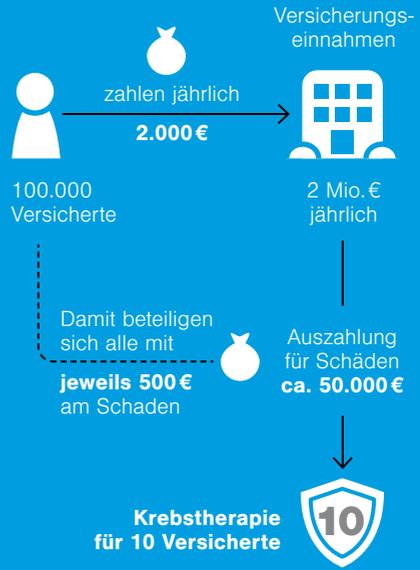
Die Frage stellt sich so ziemlich jeder, der vor der Entscheidung steht, eine abzuschließen. Eine Versicherung kann man sich als eine Art Gemeinschaft, ein sogenanntes Kollektiv vorstellen. In dieses zahlen die Versicherten einen kleinen Beitrag ein, die Versicherungsprämie, und erhalten dafür im Schadensfall eine zuvor definierte Versicherungsleistung. Es gilt also das Prinzip »Alle für einen«. Die Versicherung selbst übernimmt dabei die Funktion der zentralen Sammelstelle der Beiträge und Leistungen. Eine Versicherung ist also keine Wette, da du bei einer Versicherung weißt, wann du eine Leistung erhältst. Die Versicherung reduziert oder vermeidet die finanziellen Folgen eines Schadens.

DAS VERSICHERUNGSPRINZIP AN ZWEI STARK VEREINFACHTEN BEISPIELEN

Hausratversicherung



Krankenversicherung



Ohne eine Versicherungsgemeinschaft, die dich im Falle eines niedergebrannten Hauses oder einer Krebserkrankung unterstützt, müsstest du teure Kredite aufnehmen oder wärst im schlimmsten Fall pleite. Die Verteilung der Risiken auf viele Personen begrenzt die Kosten des einzelnen Unglücklichen auf den jeweiligen Versicherungsbeitrag.

Voraussetzung:

Risiko

Die Voraussetzung für eine Versicherung ist, dass das Risiko statistisch abschätzbar ist. Nur so kann die Versicherung den Beitrag für jede Person genau berechnen. Das System funktioniert nicht, wenn sich das Risiko nur sehr schlecht einschätzen lässt oder auf jeden Fall eintreten wird. So ist eine Versicherung unsinnig für den Fall einer Kopfverletzung durch einen Meteoritenschauer. Bis astronomische Instrumentarien so weit sind, dass sie derartige Ereignisse präzise vorhersagen können, wäre ein Schadensfall viel zu ungewiss und eine Versicherung rausgeschmissenes Geld. Auf der anderen Seite macht auch eine Versicherung, die den Hinterbliebenen Geld zahlt, wenn der Versicherte stirbt, und die ein Leben lang läuft, keinen Sinn. Denn das Risiko, irgendwann zu versterben, beträgt 100 Prozent; und eine Versicherung möchte es möglichst vermeiden, jedem Versicherten Geld auszuzahlen. Eine Versicherung ist ebenfalls sinnlos bei Schäden, die du selbst bezahlen kannst. Klar ist es nett, von der Versicherung ein paar Euro für die neue Brille zu bekommen. Doch die Kosten für die Police übersteigen langfristig gesehen den Nutzen. Eine Versicherung solltest du nur dann abschließen, wenn die zu erwartenden finanziellen Folgen deine Leistungsfähigkeit übersteigen. Getreu unserem »PROGRESS-Motto«: So viel Versicherung wie nötig, so wenig wie möglich.

Wie entsteht der Versicherungsbeitrag?

Wie kommt nun eigentlich der Beitrag für deine Kfz-Versicherung oder die Berufsunfähigkeitsversicherung zustande? Der Versicherungsbeitrag (oder die Prämie) besteht aus vier wesentlichen Punkten: Risikobeitrag, Puffer, Kosten und Gewinnzuschlag.



Risikobeitrag

Der Hauptteil ist der Risikobeitrag. Die Versicherung, genauer gesagt die Versicherungsmathematiker berechnen anhand von Statis-

tiken die individuellen Wahrscheinlichkeiten jedes Einzelnen, dass der Versicherungsfall eintritt. So ist eine Gerüstbauerin viel teurer als ein Anwalt. Die Gerüstbauerin wird viel wahrscheinlicher berufsunfähig. Junge Leute kosten in der Kfz-Versicherung viel mehr, denn junge Leute verursachen mehr Unfälle. Aus dem Risikobeitrag aller Versicherten werden die Leistungen bezahlt. Der größte Teil des Beitrags fließt in die Risikodeckung.

Puffer

Der Puffer dient als Reserve. Der Gesetzgeber zwingt zu Recht die Versicherungen dazu, sehr vorsichtig zu rechnen. Die Verträge laufen zum Teil mehrere Jahrzehnte und wer weiß schon, was in 30 Jahren sein wird? Aus diesem Grund müssen Versicherungen eine Reserve einbauen, um zahlungsfähig zu bleiben. So ist kaum abschätzbar, wie sich die Lebenserwartung wirklich entwickeln wird oder zu welchen Wetterereignissen der Klimawandel führt.

Kosten

Der Betrieb eines Versicherungsunternehmens verursacht Kosten. Da sind die Abschluss- und Vertriebskosten. Hierzu gehören die Provisionen für die Vermittler, die ganzen Unterlagen und die Antragsprüfung. Ein weiterer großer Posten sind die Gehälter der Mitarbeiter:innen im Innendienst. Außerdem fallen Kosten wie in jeder anderen Firma an: Miete, Strom, Technik, Werbung. Die Kosten für den Vertrieb schlagen ordentlich zu Buche.

Gewinn- zuschlag

Der letzte Punkt ist der Gewinnzuschlag. Hier gibt es Unterschiede, je nachdem, welche Rechtsform die Versicherung hat. Bei Aktiengesellschaften erwarten die Aktionäre eine ordentliche Dividende, die am liebsten jedes Jahr steigen soll. Deshalb müssen Aktiengesellschaften tendenziell mehr Gewinn abschöpfen. Bei sogenannten Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit sind die Versicherten die Eigentümer des Versicherungsunternehmens. Der größte Teil des Gewinns wird deshalb an sie ausgeschüttet.



Was ist, wenn ich keinen Schaden habe?

Und nun zur letzten Frage: Was machen die eigentlich mit deinem Geld, das du denen jeden Monat überweist? Der größte Teil deines Beitrags fließt postwendend wieder ans Kollektiv zurück. Das

bekommen die Pechvögel, die krank oder berufsunfähig sind, in Ruhestand gehen oder ihr Fahrrad vermissen. Ein Teil bleibt in der Versicherung, um ihre Kosten zu decken. Ein Teil wird am Kapitalmarkt angelegt, vor allem bei der privaten Altersvorsorge, aber auch bei einer Unfallversicherung. So gehören die Versicherer zu den größten Kapitalanlegern der Bundesrepublik Deutschland. Der Großteil der Gewinne aus diesen Anlagen, immerhin 45 Milliarden Euro jedes Jahr, fließt wiederum zurück an die Versicherten. Tja, und bei den Aktiengesellschaften holen sich die Aktionäre noch einen Teil von deinem Beitrag.

ZUM ABSCHLUSS NOCH EIN PAAR ZAHLEN AUS DER WELT DER VERSICHERUNG



ca. 217 Mrd. €

Gesamtes Beitragsaufkommen 2019



240 Mrd. €

Gesamte ausgezahlte Leistungen 2019



489.000



Anzahl
der Beschäftigten
2019

1.640 Mrd. €



Bestand
an Kapitalanlagen
2018

82,8 Mio.



Zahl der Lebens-
versicherungen
2019

WANN SOLLTE ICH EINE VERSICHERUNG ABSCHLIESSEN?

Wir versichern, was uns lieb und teuer ist oder was uns bei Verlust besonders schmerzt. Eine ganze Industrie lebt von der Angst, manchmal auch von der Gier, die sie durch geschicktes Marketing nährt. Beides ist irrational und führt langfristig gesehen zu hohen und vermeidbaren Kosten. Dabei ist das Prinzip Versicherung eine tolle Sache: Es kommen Menschen zusammen und legen Geld in einen Topf. Wenn jemand einen Schaden hat, sorgt der Geldtopf dafür, dass der Schaden bezahlt wird. Da eine Versicherung erstens Gewinne machen muss, um nicht pleitezugehen, und zweitens noch andere Kosten hat wie Werbung, Papier, Büro und Strom, muss der Beitrag, den du an eine Versicherung zahlst, immer höher als das finanzielle Risiko sein. Folglich ist es am sinnvollsten, nur solche Risiken bzw. Schäden zu versichern, die man im Zweifel nicht mehr aus eigener Tasche bezahlen kann. So weit die Theorie. In der Praxis sieht das freilich aus den genannten Gründen anders aus. Um herauszufinden, was du wirklich versichern solltest, empfiehlt sich folgendes vierstufiges Vorgehen: Identifizieren, Vermeiden, Minimieren, Versichern.

Identifizieren

Manche Risiken erkennt man nicht auf dem ersten Blick. Zuerst geht es darum, Risiken zu erkennen und richtig einzuschätzen. Risiken begegnen uns überall und gehören zum Leben dazu, auch wenn wir sie gern häufig komplett ausschalten würden. Aus diesem Grund sind einerseits Untergangspropheten (»Die Kernschmelze des Euros«) und andererseits Heilsbringer (»Mit diesen sieben Aktien zum Reichtum«) so erfolgreich. Zunächst sollten wir drei Begriffe klären: Schaden, Wahrscheinlichkeit, Risiko. Ein Schaden ist ein ungewollter Verlust, was meistens im Zusammenhang mit Geld steht.

01 Grundlagen

- 02 Einnahmen & Ausgaben
- 03 Existenzielle Risiken
- 04 Sparen & Notgroschen
- 05 Besitzschutz
- 06 Altersvorsorge & Immobilien
- 07 Absicherung von Familie & Kindern
- 08 Lebensphasen
- 09 Tipps & Tricks

FOLGENDE FRAGEN SOLLTEST DU DIR HIER STELLEN



Welche finanziellen Verluste drohen
im schlimmsten Fall?



Ist der durchschnittliche oder der maximale Schaden relevant?



Wie gehe ich mit dem Maximalschaden um?

Häufig wird mit Durchschnittsschäden hantiert – der durchschnittliche Hausratsschaden, der durchschnittliche Autoschaden. Wir glauben aber, dass es sinnvoller ist zu überlegen, was im schlimmsten Fall passieren kann und wie man damit umgehen sollte. Was nützt mir der Hinweis, dass der durchschnittliche Haftpflichtschaden zum Beispiel 2.000 Euro beträgt, wenn der maximale Schaden bisher bei mehreren Millionen Euro lag? 2.000 Euro treiben dich nicht in den Ruin, fünf Millionen aber mit großer Wahrscheinlichkeit.

Wie wahrscheinlich ist es, dass ein bestimmtes Ereignis eintritt? Oder auch: Wie sind Schäden verteilt? Für jeden Einzelnen ist es ungewiss, wann er stirbt. Für eine genügend große Anzahl von Menschen kann man jedoch sagen, wie wahrscheinlich es ist, mit 50 Jahren zu sterben. Dabei gibt es nur sehr wenige Ereignisse, deren Eintritt sich mit präzisen Wahrscheinlichkeiten vorhersagen lässt. Dazu gehört der Münzwurf oder der Würfel. Über eine sehr große Anzahl von Versuchen lässt sich genau sagen, dass zu 50 Prozent Kopf oder zu einem Sechstel die Drei kommt. Bei den allermeisten Alltagsrisiken ist das nicht möglich. Wichtig zu wissen ist, dass die meisten kleinen Schäden häufig und die wirklich großen Schäden eher selten vorkommen. Menschen haben häufig Schnupfen (kleiner Schaden) und selten eine Querschnittslähmung (riesiger Schaden).

Das Risiko ist grob vereinfacht die Wahrscheinlichkeit des Schadens multipliziert mit der Schadensausprägung. Berechnen lässt es sich aber wieder nur, wenn sich beides exakt bestimmen lässt. Bei allen anderen Szenarien handelt es sich immer um Näherungswerte aufgrund von Schätzungen. Wirklich relevant ist das nur für Versiche-

Begriff 1

Schaden

Begriff 2

Wahrscheinlichkeit

Begriff 3

Risiko

rungsmathematiker. Die brauchen entsprechende Zahlen, um den korrekten Beitrag zu berechnen. Am Beispiel des Münzwurfs wird das deutlich. Ich mache bei einer Wette mit, bei der ich nur verlieren kann. Bei Kopf muss ich 100 Euro zahlen. Mein Risiko beträgt 50 Euro (100 Euro x 50 Prozent). Leider schätzen wir Häufigkeiten, Schäden und damit Risiken völlig falsch ein. Das hat etwas mit der Psychologie und unserer Wahrnehmung zu tun. So haben wir mehr Angst vor einem Flugzeugabsturz als vor einem Autounfall. Wir haben mehr Angst vor Terroranschlägen als vor multiresistenten Keimen, obwohl Ersteres nur die allerwenigsten Menschen betrifft und uns Letzteres eigentlich regelmäßig in irgendeiner Form begegnet. Man könnte auch sagen, wir stumpfen bei alltäglichen Risiken ab und reagieren besonders stark auf Unregelmäßigkeiten.



Beispiel Privatbereich

Es ist sehr wahrscheinlich, dass du mal jemand anderem einen kleinen Schaden zufügst, ihm etwa einen Rotwein über die Jacke kippst. Der Schaden ist zu vernachlässigen. Extrem selten passiert dir ein wirklich großes Missgeschick. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass du jemanden so schwer verletzt, dass die betreffende Person danach nicht mehr arbeiten gehen kann. Oder dass du den Herd vergisst und deswegen der ganze Wohnblock abbrennt. Möglich ist es aber natürlich. Wenn es dann passiert, ist der Schaden jedoch so extrem, dass du ihn unmöglich selbst bezahlen kannst. Deswegen solltest du die Schadenssumme bei deiner Privathaftpflicht so hoch wie möglich wählen und eine Selbstbeteiligung vereinbaren.

Beispiel Gewerbe

Wenn du beispielsweise einen Laden hast, ist es sehr wahrscheinlich, dass mal jemand etwas mitgehen lässt. Das ist in der Regel sehr ärgerlich, aber kaum existenzbedrohend. Brennt jedoch dein ganzer Laden ab, kannst du direkt Insolvenz anmelden. Du müsstest ja alles inklusive der Ware neu kaufen. Zum Glück passiert das nur sehr selten, aber möglich ist es ebenfalls. Aus diesem Grund ist eine Geschäftsinhaltsversicherung für dich wichtig.



Wenn du deine Risiken kennst, solltest du überlegen, wie du sie vermeiden kannst. Oder anders gefragt: Wie kannst du das Risiko gegen Null drücken? Denn Risiken, die du vermeidest, musst du nicht mehr versichern. Leider lassen sich die wenigsten Risiken wirklich gänzlich vermeiden.

Beispiel Privatbereich

Du hast Angst vor einer Pilzvergiftung. Die Wahrscheinlichkeit ist zwar recht gering, der maximale Schaden aber riesig. Das Risiko vermeidest du nur, indem du keine Pilze mehr isst.

Beispiel Gewerbe

Du hast für dein Unternehmen herausgefunden, dass bestimmte Zielgruppen (Automobil) oder Zielländer (USA) hohe Risiken bergen. Du vermeidest das Risiko, indem du diese Zielgruppen oder Märkte nicht mehr bedienst und aus deinem Portfolio streichst.



Minimieren

Frage dich oder deinen Berater als Nächstes: Kann ich Risiken und Schäden, die ich nicht vermeiden kann, minimieren? Häufig reduzierst du ganz automatisch Risiken, sobald du sie erkannt und identifiziert hast. So lernen Kinder, sobald sie merken, dass etwas wehtut, die jeweilige Handlung sein zu lassen oder besser aufzupassen. Hilfreich ist es, deine Gewohnheiten auf den Prüfstand zu stellen. Denn Gewohnheiten können in bestimmten Fällen schädlich sein, lassen sich aber mit etwas Anstrengung ändern.

Beispiel Privatbereich

Das Risiko, Opfer von Hackern, Viren oder Trojanern zu werden, wächst ständig. Die Schäden steigen hier ebenfalls regelmäßig und bewegen sich mittlerweile im Milliardenbereich. Reduzieren kannst du das Risiko, indem du gute Anti-Viren-Programme nutzt oder fragwürdige E-Mails nicht öffnest. Außerdem solltest du unterschiedliche, komplexe Passwörter benutzen statt etwa deines Geburtsdatums.





Beispiel Gewerbe

Die Häufigkeit von Einbrüchen und die daraus resultierenden Schäden steigen ebenfalls. Es ist zwar schön, dass die Versicherung den finanziellen Schaden im Zweifel ersetzt, besser wäre es aber, wenn die Verbrecher gar nicht erst eindringen würden. Es ist also sinnvoll, den Einbruchsschutz zu verbessern, indem du beispielsweise die Türen besser sicherst. Dabei berät dich die Polizei. Einbrecher hassen es, minutenlang an der Tür herumdoktern zu müssen, und verlassen dann lieber schnell das Gelände.

Versicherung

Ja, und das, was jetzt noch übrigbleibt, kannst du versichern, musst es aber nicht. Das kommt darauf an, wie viel Risiko du selbst tragen kannst und willst und was du lieber an eine Versicherung abgibst. Grundsätzlich gilt das oben Gesagte: Du solltest nur versichern, was dich im schlimmsten anzunehmenden Fall ruiniert oder nicht ruhig schlafen lässt. Selbstverständlich gibt es dabei nie eine hundertprozentige Sicherheit. Es gibt Dinge, die du schlicht nicht versichern kannst. Oder Dinge, die du zwar versichern, aber nicht bezahlen kannst. Oder Dinge, bei denen die Versicherung aus berechtigten Gründen eine Entschädigung verweigert. Aus diesen Gründen ist es auf jeden Fall wichtig, dass du über einen ausreichenden Notgroschen verfügst, auf den du zurückgreifen kannst (siehe dazu Kapitel 04). Beherrzige diese Punkte und du sparst langfristig gesehen eine Menge Geld: Weil du überhöhte oder unsinnige Versicherungsbeiträge vermeidest und weil du im Schadensfall nicht im Regen stehst.

01 Grundlagen

- 02 Einnahmen & Ausgaben
- 03 Existenzielle Risiken
- 04 Sparen & Notgroschen
- 05 Besitzschutz
- 06 Altersvorsorge & Immobilien
- 07 Absicherung von Familie & Kindern
- 08 Lebensphasen
- 09 Tipps & Tricks

PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS BEI VERSICHERUNGEN

Was ist dir wichtiger – der Preis oder die Leistung? Wann ist eine Versicherung perfekt? Wenn sie besonders günstig ist? Oder wenn sie besonders gut und viel leistet? In diesem Beitrag erklären wir den Zusammenhang zwischen Preis und Leistung.

Welche grundlegende Funktion hat gleich eine Versicherung?



Eine Versicherung dient dazu, ein Risiko, das du selbst nicht tragen möchtest, auf jemand anderen zu übertragen. Du könntest also auch das »Risiko«, die WG putzen zu müssen, gegen Geld auf deinen Mitbewohner abwälzen. Dafür zahlst du ihm Geld, den Versicherungsbeitrag. Ihr müsst euch gemeinsam überlegen, wann der »Schadensfall« eintritt und die »Versicherung« greift. Das könnte der Grad der Verschmutzung oder der Anruf von Vati sein, der sich zum Besuch ankündigt. Je niedriger die Schwelle für den »Schadenseintritt«, also je häufiger dein Mitbewohner putzen muss, desto teurer wird es. Hast du es also gern besonders sauber oder hat Vati besonders viel Sehnsucht nach dir, desto häufiger muss der Mitbewohner durchwischen. Die Versicherung kalkuliert anhand von sehr umfangreichen Statistiken, wie hoch das Risiko und wie teuer die Schäden im Schnitt sind. Die Versicherung kann das, weil sie auf einen gigantischen Datenberg zurückgreifen kann:



Wie alt werden die Menschen im Schnitt?



Wie oft brennen Häuser ab?



Wie häufig müssen Menschen wegen bestimmter Krankheiten ins Krankenhaus?

Wie setzt sich der Beitrag meiner Versicherung zusammen?



Ausgehend von diesen mathematischen Überlegungen ermitteln sie eine Prämie, die dieses Risiko deckt. Das ist die Risikoprämie. Darauf kommen noch einige Posten wie Vertriebs- und Verwaltungskosten und natürlich ein Gewinnzuschlag. Bei statistisch gut er-

fassten Risiken (Sterbedaten, Krankheitsdaten, Einbruchstatistiken usw.) ist die Risikoprämie für alle Versicherer ähnlich hoch. Da gibt es kaum jemanden aus der Versicherungsbranche, der mehr weiß als ein Konkurrenzunternehmen. Bei noch neuen Risiken wie zum Beispiel Cyberschäden kann das durchaus anders sein. Die Kostenunterschiede sind schon bedeutsamer als die Risikoprämie. Es gibt besonders effiziente Versicherer, deren Kosten sind logischerweise niedriger. Manche verzichten auch auf Vertreter, sodass sie auch hier sparen.



Was bedeutet eine gute Leistung bei deiner Versicherung?

Wenn du nun eine Versicherung abschließen möchtest (Haftpflicht, Hausrat, WG-Putzen), stehst du vor dem Dilemma der Auswahl: Soll es eine günstige Versicherung sein? Oder doch lieber eine leistungsstarke? Viele denken: Ach, nehme ich halt die Mitte – ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Du entscheidest dich für eine Hausratversicherung mit einem sehr leistungsstarken Tarif. Gedanklich schiebst du also den Regler sehr weit nach rechts. Eine hohe Leistung bedeutet, dass die Schwelle, bis du eine Zahlung bekommst, sehr niedrig ist. Die Leistungsauslöser sind zahlreich. Um im WG-Beispiel zu bleiben: Du möchtest es besonders sauber haben oder Vati kommt sehr häufig vorbei. Versicherungstechnisch ist es ein Tarif mit tollen Bedingungen und Klauseln. Außerdem ist es eine Versicherung, die sich nicht ziert, das Geld auszuzahlen, wenn du den Schadensfall meldest und ordentlich belegst. Es reicht also, wenn du deinem Mitbewohner sagst: »Hey! Übermorgen kommt Vati vorbei!« Gesagt, getan. Einen Einzelbindungsnachweis und einen Mitschnitt der Telefongespräche möchte dein Mitbewohner nicht haben.



Ab wann ist eine Versicherung günstig?

Beim Surfen im Internet wird dir eine Werbung für genau die gleiche Versicherung angezeigt, die aber weitaus günstiger ist. Als du online rechnest, kommt heraus, dass du mindestens 40 Prozent Beitrag sparen könntest! Das ist ja unschlagbar. Du schiebst gedanklich den Regler weit nach links. Mit einem Mal sparst du jeden Monat eine Menge Geld und ärgerst dich ein bisschen, dass du

das nicht schon viel eher entdeckt hast. Doch dass diese Versicherung so bedeutend günstiger ist, kann verschiedene Ursachen haben. Vielleicht hat sie keinen so hohen Gewinnzuschlag. Deine andere Mitbewohnerin will beispielsweise gar keinen Gewinn damit machen. Sie mag dich einfach. Vielleicht ist die neue Versicherung aber auch viel effizienter und hat geringere Kosten? Sie nutzt günstigere Reinigungsmittel oder sie putzt einfach viel flotter. Wahrscheinlicher und deutlich gravierender ist aber eine andere Möglichkeit. Die Bedingungen der neuen Versicherung sind schlechter. Es muss deutlich unordentlicher sein, bis sie mal staubsaugt. Zu guter Letzt gäbe es noch die Möglichkeit Nummer vier: Wenn die Versicherung leisten muss, stellt sie plötzlich ganz andere Ansprüche an den Nachweis des Schadens. Sie möchte nun doch den Einzelbindungsnachweis und Telefonmitschnitt. Ein einfaches »Hey! Vati kommt zu Besuch!« reicht nicht mehr. Die Schwelle, ab der die neue Versicherung leistet, ist also deutlich höher als zuvor. Das Gleiche gilt natürlich auch in die andere Richtung. Es wird teurer, wenn du glaubst, eine Versicherung sei nur gut, wenn sie besonders schnell und häufig leistet. Sei skeptisch, wenn dir jemand etwas anderes weismachen will!

Fazit

Das scheinbar so günstige Angebot entpuppt sich als ganz schön miese Nummer. Bevor du das nächste Mal also irgendwo ein verlockendes Angebot siehst oder eine Versicherung nach dem Motto »Hauptsache billig!« abschließen willst, rufe dir den Schieberegler in Erinnerung! Hättest du mal lieber das Kleingedruckte gelesen oder einen Profi befragt.



VERSICHERUNGSVERTRAG IST NICHT VERSICHERUNGSSCHUTZ

Niemand beschäftigt sich gern mit Versicherungen. Einen guten Ruf haben Versicherungen nicht. Beides liegt wohl einerseits daran, dass sie schwer verständlich sind, und andererseits daran, dass man den Eindruck hat, sie würden sich um die Leistung drücken. Nun, Versi-

cherungen sind ein juristisches Produkt und als solches naturgemäß komplex und oft auch nicht einfach zu verstehen. Dass sie vermeintlich häufig nicht zahlen, liegt an der überwältigenden Mehrzahl an Versicherungskunden. Denn einen Versicherungsvertrag zu haben bedeutet noch nicht, dass du auch Versicherungsschutz hast. Hierfür musst du erst ein paar Voraussetzungen erfüllen.

Voraussetzungen

Antragsfragen korrekt beantworten

Im Antrag musst du die Fragen wahrheitsgemäß beantworten. Das leuchtet ein. Es ist ein Unterschied, ob dein Auto 5.000 Euro oder 150.000 Euro wert ist. Es spielt eine große Rolle für die Einschätzung des Berufsunfähigkeitsrisikos, ob du ständig Rückenprobleme hast oder nicht. Beantwortest du die Fragen nicht wahrheitsgemäß, kann der Versicherer die Leistungen kürzen oder verweigern. Das kommt ein bisschen drauf an, wie sehr du »schummelst« und ob du es mit voller Absicht machst. Ist dir klar, dass du falsche Angaben machst und welche Folgen das hat, handelst also in böser Absicht, machst du dich sogar strafbar. Versicherungsbetrug ist eben kein Kavaliersdelikt. Generell gilt: Gib alles an, wonach konkret gefragt wird. Bist du unsicher, frag deinen Makler, Vermittler, Berater oder direkt die Versicherung. Von Gewerbekunden erwarten Gerichte eine größere Sorgfalt bei den Antragsfragen als von Privatkunden. Die werden vor Gericht immer als weniger gut informiert und deswegen besonders schützenswert behandelt.

Änderungen mitteilen

Die Pflicht zu wahrheitsgemäßen Angaben trifft dich jedoch nicht nur beim Antrag, sondern auch, wenn der Vertrag bereits besteht. Bei manchen Versicherungen schickt der Versicherer regelmäßig Bestandsfragebögen, um den Versicherungsschutz zu prüfen. Auch hier musst du auf die Fragen vollständig und korrekt antworten. Erhältst du einen Nachtrag, zum Beispiel von deiner Hausratversicherung, wird dort häufig ebenfalls nach Änderungen gefragt – diese hast du mitzuteilen. Ändert sich dein Risiko oder die Gefahr, hast du diese unverzüglich dem Versicherer anzuzeigen. Planst du

01 Grundlagen

- 02 Einnahmen & Ausgaben
- 03 Existenzielle Risiken
- 04 Sparen & Notgroschen
- 05 Besitzschutz
- 06 Altersvorsorge & Immobilien
- 07 Absicherung von Familie & Kindern
- 08 Lebensphasen
- 09 Tipps & Tricks

also größere Investitionen oder Änderungen an deinem Geschäftsmodell, besprich das mit deinem Berater.

☑ **Beiträge zahlen**

Versicherungsschutz hast du nur, solange du deine Beiträge vollständig und rechtzeitig bezahlst. Klar. Am einfachsten geht das mit dem Lastschriftverfahren. Dann liegt die Verantwortung beim Versicherer. Du hast lediglich für die ausreichende Deckung zu sorgen.

☑ **Korrekte Versicherungssumme**

Die Pflicht zur korrekten Beantwortung der Antragsfragen betrifft vor allem die korrekte Höhe der Versicherungssumme. Je höher die Versicherungssumme (beispielsweise in der Hausrat- oder Geschäftsinhaltsversicherung), desto höher ist der Beitrag. Da liegt es auf der Hand, lieber mal mit besonders spitzem Bleistift zu rechnen. Ist die Summe jedoch geringer als der tatsächliche Versicherungswert, dann kann die Versicherung die Entschädigung im Schadensfall entsprechend kürzen.

BEISPIEL Geschäftsinhaltsversicherung

Versicherungssumme	50.000 €
Versicherungswert	100.000 €
Schaden	15.000 €
Entschädigung	7.500 €

Unterversicherung

50%

Abzug wegen
Unterversicherung

7.500€

Ist deine vereinbarte Versicherungssumme deutlich höher als der Versicherungswert, besteht eine Überversicherung. Beide, also du und die Versicherung, können die sofortige Herabsetzung verlangen. Das kann sein, wenn du als gewerbetreibende Person einen Großteil des Warenbestands abbaust und die Inhaltsversicherung plötzlich viel zu hoch ist. Hast du aber die viel zu üppige Versicherungssumme gewählt, um mal so richtig abzukassieren, und damit vorsätzlich gehandelt, ist der Vertrag nichtig. Du hast dann keinen

Versicherungsschutz mehr. Die Prämie steht dem Versicherer aber noch zu. Auch hier gilt: »Ehrlich währt am längsten.«

Obliegenheiten erfüllen

Die größten Probleme, vor allem im Gewerbebereich, verursachen jedoch die sogenannten Obliegenheiten. Das sind vertragliche Pflichten, die du erfüllen musst, damit du vollständigen Versicherungsschutz hast, also im Schadensfall Geld bekommst. Versicherer unterscheiden zwei Obliegenheiten: vor dem Schadensfall und im Schadensfall.

Obliegenheit 1 **Vor dem Schadens- fall**

Gerade im Gewerbebereich musst du Sicherungsanforderungen und behördliche Auflagen beachten. Die Sicherungsanforderungen erstrecken sich beispielsweise auf den Einbruch- und Brandschutz. Je nach Betriebsart und Versicherungssumme sind sie unterschiedlich umfangreich. Daneben verweisen die meisten Versicherer auf behördliche Auflagen. Diese sind natürlich noch unterschiedlicher. Die Pflicht zur regelmäßigen Prüfung elektrischer Anlagen (Elektrorevision) und die Ausstattung mit Feuerlöschern sind zwei exemplarische behördliche Auflagen. Diese musst du kennen und erfüllen. Ein »Ach, das wusste ich ja gar nicht« zählt hier nicht! Schlimmer noch: Im Schadensfall kann die Versicherung die Leistung kürzen oder verweigern und die Berufsgenossenschaft ein Bußgeld verhängen. Selbstverständlich muss ein Zusammenhang zwischen Schaden und Obliegenheitsverletzung bestehen. Wenn es also brennt, dein Einbruchschutz aber unzureichend ist, hat das keine negativen Auswirkungen. Daneben hast du dir bekannte Mängel unverzüglich und sachgerecht zu beseitigen. »Ach, das hält noch«, ist im Gewerbebereich ein absolutes No-Go!

Obliegenheit 2 **Im Schadens- fall**

Im Schadensfall hast du noch einige Obliegenheiten mehr zu erfüllen: Schadensabwendungs- und Schadensminderungspflicht, unverzügliche Anzeige des Schadens an den Versicherer, unverzügliche Anzeige bei der Polizei bei Straftaten gegen das Eigentum, Fristen wahren, den Anweisungen des Versicherers Folge leisten, geforderte Belege beibringen. Im besten Fall hast du einen Makler an deiner Seite, der dir im Schadensfall kompetent zur Seite steht.

Fazit

Erst wenn du **ALLE** diese Punkte erfüllst, hast du auch wirklich Versicherungsschutz. Erfüllst du **EINEN** dieser Punkte nicht, hast du nur einen Versicherungsvertrag.



SO BEKOMMST DU EINE VERSICHERUNG VERMITTELT

Vertreter, Makler oder Berater? Wir erklären die Unterschiede, wo du eine Versicherung abschließen kannst.

Die Mehrheit der Finanzberater wollen direkt etwas verkaufen und treten weniger in einer beratenden Rolle auf. Doch nun tut sich einiges in Sachen Vergütung und Beratung. Wir geben einen Überblick über die verschiedenen Modelle und erklären unser eigenes. In Deutschland gibt es 237.000 Versicherungsvermittler und -berater. Seit Jahren sinkt deren Zahl aber. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend weiter fortsetzen wird. Denn ca. die Hälfte der Vermittler und Berater ist über 50 Jahre alt. Jünger als 30 Jahre sind gerade einmal 5 Prozent. Dennoch ist die Zahl im internationalen Vergleich recht hoch. Immerhin kommt ein Versicherungsvermittler auf 168 Haushalte.

Finanzberater
oder Verkäufer?

Unterschiede
der Berater- und
Vermittlertypen

Vertreter

Vertreter sind im Auftrag einer Versicherungsgesellschaft unterwegs. Sie haben das Ziel, möglichst viele Versicherungen ihres Unternehmens an den Mann oder die Frau zu bringen. Angestellte Vertreter bekommen meist ein Gehalt und obendrauf eine Provision. Selbstständige Vertreter erhalten Zuschüsse für ihre Büros, für die Angestellten und zusätzlich noch die Provisionen. Vertreter klingt besser als Verkäufer, aber genau das ist der- oder diejenige. Eine Beratung findet nur produktbezogen statt. Allerdings muss der Vertreter die Kundschaft nach Wünschen und Bedürfnissen befragen, um dann eine passende Lösung anzubieten.

Makler

Makler dagegen stehen im Dienst ihrer Kundschaft. Der Bundesgerichtshof hat Makler einmal als Sachwalter bezeichnet. Das bedeutet, es besteht ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen beiden Gruppen. Makler müssen die Kundschaft einerseits umfassend beraten und passende Lösungen anbieten. Andererseits gilt es, den Weisungen der auftraggebenden Person Folge zu leisten. Makler stehen damit gewissermaßen auf einer Stufe mit der Steuerberatung und einer Rechtsvertretung. Nur gibt es hier ein Problem: die Courtage. Courtage ist das Gleiche wie eine Provision. Wenn Makler einen Vertrag vermitteln, erhalten sie dafür eine Courtage. Bei Lebensversicherungen gibt es einen großen Batzen am Anfang und jedes Jahr noch ein bisschen was für die Betreuung. Bei Sachverträgen wie Hausrat und Haftpflichtversicherung handelt es sich um eine laufende Courtage. Diese bekommt man so lange, wie der Vertrag besteht. Je höher der Beitrag der Versicherung ist, desto größer ist die Courtage. Dadurch entsteht ein Interessenkonflikt. Die Kundschaft hat das Interesse, möglichst geringe Beiträge zu bezahlen. Die Makler dagegen möchten natürlich viel Geld verdienen.

Versicherungsberater

Versicherungsberater sind ausschließlich den Mandanten verpflichtet. Sie dürfen sie außergerichtlich gegenüber den Versicherungen vertreten und Ansprüche durchsetzen. Echte Berater sind eine Art Rechtsanwalt light. Denn sie dürfen Versicherungsverträge rechtlich prüfen und bewerten, Mandanten aber eben nicht vor Gericht vertreten. Um Interessenkonflikten vorzubeugen, werden sie ausschließlich von Kunden bezahlt. Sie dürfen keine Verträge vermitteln und keine Provisionen annehmen. Sie können jedoch sogenannte Nettotarife, also Verträge ohne Courtagen und Provisionen vermitteln. Leider gibt es vor allem im Bereich der Biometrie, also zum Beispiel bei der Arbeitskraftabsicherung, sehr wenige solche Angebote. Im Bereich Altersvorsorge sieht das schon deutlich besser aus. Wer wissen möchte, wie man am besten die eigene Arbeitskraft absichern soll, bekommt bei Beratern einen neutralen Rat und möglicherweise konkrete Produktempfehlungen. Allerdings müssen die Auftraggebenden diese dann meist woanders abschließen. Dabei

01 Grundlagen

- 02 Einnahmen & Ausgaben
- 03 Existenzielle Risiken
- 04 Sparen & Notgroschen
- 05 Besitzschutz
- 06 Altersvorsorge & Immobilien
- 07 Absicherung von Familie & Kindern
- 08 Lebensphasen
- 09 Tipps & Tricks

fließen dann meistens wiederum Provisionen. Das heißt, im ungünstigen Fall bezahlt ein Kunde zweimal: das Honorar für die Beratung und die Provision für die Vermittlung.

Die Verteilung der drei Typen ist sehr eindeutig. Vertreter sind am häufigsten. Nur etwa jeder fünfte Vermittler ist Makler. Die Zahl der aktiven Makler liegt wahrscheinlich noch wesentlich niedriger. Schlusslicht sind die Berater. Es gibt zwar 50 Prozent mehr Berater als 2012. Denn noch immer kommen auf eine beratende Person über 822 verkaufende Personen.



Die Branche verändert sich

Doch die Branche ändert sich derzeit sehr stark. Die Ursachen und Auslöser sind vielfältig. Auslöser dürften die Weltfinanzkrise 2007 und die regelmäßigen Finanzskandale sein. Die Ursachen sind die Regulierung auf europäischer und nationaler Ebene, die Überalterung, die mangelnde fachliche und unternehmerische Qualifikation der Vermittler und das extrem schlechte Image. Die EU will die unabhängige, also provisionsfreie Beratung stärken. Fraglich bleibt, ob die Anreizstrukturen tatsächlich Grund für die schlechte Beratung ist. Die Studien zu diesem Thema sind dünn gesät und kommen zu höchst unterschiedlichen Ergebnissen, je nachdem, wer Auftraggeber war. Wir sind der Überzeugung, dass das Provisions-system eine wesentliche Ursache ist. Wenn ich für die Rentenversicherung 6.000 Euro kassiere, obwohl es besser wäre, wenn der Mandant zunächst seine Schulden tilgt, liegt das Problem auf der Hand. Doch bislang ist keine wirkliche Linie in der Gesetzgebung zu erkennen. Stattdessen bilden sich verschiedene Mischformen heraus. Eine gesetzliche Definition für die Honorarberatung gibt es nur im Kapitalanlagebereich. Im Versicherungsbereich wehrt sich die mächtige Lobby noch immer erfolgreich. Deswegen fällt es Verbrauchern oft schwer, eine passende Ansprechperson zu

finden. Gleichwohl sagen wir, dass auch Verbraucher einiges zu dieser Misere beitragen. Finanzberatung sollte wie jede andere Dienstleistung Geld kosten. Doch vielfach herrscht noch immer die Mentalität vor: Finanzberatung ist kostenlos. Warum also für etwas zahlen, was ich woanders (scheinbar) umsonst bekomme? Wer einen wirklich unabhängigen Rat sucht, sollte das Geld jedoch investieren. Es lohnt sich auf lange Sicht.

Das

PROGRESS-

Modell

Wir haben uns nach langem Ringen für ein Mischmodell entschieden. Eine reine Versicherungsberatung ist uns erstens zu eng und zweitens, wie oben gezeigt, für die Kunden mit doppelten Kosten verbunden. Wir beraten unsere Mandanten objektiv und frei von Provisionsinteressen. Dafür bekommen unsere Mandanten einen verbindlichen Kostenvoranschlag und am Ende eine Abrechnung. Finden wir gemeinsam heraus, dass ein Finanzprodukt notwendig ist, vermitteln wir es. Dafür erhalten wir in der Regel eine Courtage. Mit dieser Courtage rabattieren wir die Gesamtrechnung. Dabei kommt es in etwa der Hälfte der Fälle vor, dass die Courtage höher ist als das Honorar. Diese Differenz bekommen unsere Mandanten als Gutschrift für die Folgeberatung. Auszahlen können wir solche Gutschriften jedoch nicht. Jeder Euro an Courtage steht also 1:1 unserer Kundschaft zu. Dadurch haben wir ausreichend Zeit für Fragen, beraten auch jüngere Menschen, klären Missverständnisse auf und raten auch mal von Versicherungen ab. Denn oftmals ist eine Versicherung gar nicht notwendig, sondern da reicht ein Notgroschen. Unser Motto lautet: So viele Versicherungen wie nötig, so wenige wie möglich. Das sind dann auch erstaunlich wenige.



Fazit

Die Versicherungs- und Finanzdienstleisterwelt wird sich in den nächsten Jahren gravierend ändern. Dafür sorgen der Gesetzgeber und die Kundschaft. Mittlerweile entstehen zahlreiche Finanztechnologien, die vor allem mit digitalen Angeboten den traditionellen Versicherern und Vermittlern das Wasser abgraben wollen. Die Überalterung und das miese Image von Vermittler