

TESTS UND RATINGS – WAS IST SCHEIN UND WAS IST WAHRHEIT?

Ein beliebtes Mittel, um das eigene Unternehmen und seine Produkte anzupreisen, sind positive Test- und Ratingergebnisse. Doch die geringe Transparenz der Bewertungskriterien macht es schwierig, die Qualität solcher Tests erkennen zu können.

Es gibt bereits einige Versicherungen, die an Vergleichen diverser Testzeitschriften nicht mehr teilnehmen. Die Kritik bezieht sich dabei sowohl auf häufig einseitige und nicht ausreichende Bewertungskriterien, als auch auf inhaltliche Fehler. So waren in einem aktuellen Test über Hausratversicherung bei einem Versicherer sechs von elf Bewertungskriterien

nicht korrekt wiedergegeben. Bei einem anderen Test wurde ein Handwerker mit einem Berufsunfähigkeitsversicherungstarif berechnet, den der Versicherer nicht für körperlich Tätige anbietet.

Noch kritischer sind manche Tests zu betrachten, bei denen eine begrenzte Anzahl von Anbietern berücksichtigt wird. Hier fehlt es häufig an der notwendigen Objektivität. Empfehlenswerter sind Analysen von Assekuranz-Rating-Agenturen wie Franke & Bornberg oder Morgen & Morgen. Dabei werden Anbieter und Produkte umfangreicher durchleuchtet.

Als Fazit ist festzuhalten, dass Testzeitschriften eine gute Unterstützung bieten, um sich

über grundsätzliche Fakten zu einzelnen Versicherungssparten zu informieren.

Die Berichterstattung zu wichtigen Gerichtsurteilen und Gesetzesänderungen ist informativ und hilfreich. Aber bei der Wahl des passenden Versicherungsschutzes ist ein individueller Vergleich mit Hilfe von renommierten Rating-Agenturen im wahrsten Sinne Geld wert.

Sind Sie an fairen Vergleichen für Ihren Versicherungsschutz interessiert? Fragen Sie das Team Ihres Fairsicherungsladens!

Hier werden Ihre persönlichen Umstände und Ihre Lebenssituation stärker in der Analyse berücksichtigt.

Carsten Rehr



FAIRSICHERUNGSLADEN

unabhängig · kundenorientiert · fair

Fairsicherungsladen Bochum GmbH

Geschäftsführer: Sven Janner
 Gerberstraße 15
 44787 Bochum

Tel. 02 34 / 96 48 50
 Fax 02 34 / 68 31 71

info@fairbo.de
 www.fairbo.de

Redaktion:
 Verbund der Fairsicherungsläden eG
 C. Brockmann, C. Grüner, S. Janner, U. Jansen,
 S. Kolwe, C. Rehr, P. Sollmann, C. Trentzsch, R. Weihrach

Fotos: iStockphoto
 Gestaltung + Satz: a.kommunikationsDesign, A. Solenski

PHILOSOPHIE DER FAIRSICHERUNGSLÄDEN

Woody Allen mag man mögen oder nicht, aber sein Spruch »... es gibt schlimmeres als den Tod. Wer schon einmal einen Abend mit einem Versicherungsvertreter zugebracht hat, weiß was ich meine...« wird jedem bekannt vorkommen.

In der Tat, den besten Ruf genießt unsere Branche leider nicht.

Misstrauen und Unsicherheit begleiten Verbraucher im Verhältnis zu Versicherungen nach wie vor.

Genau das ist aber der Punkt, an dem wir ansetzen: Unsere Kunden sollen eine verbraucherorientierte Beratung und bedarfsgerechte Produkte bekommen.

Denn wir wollen, dass unsere Kunden zufrieden sind, dass sie das bekommen, was sie gewünscht haben und das zu einem vernünftigen Preis. Sie sollen aber auch informiert sein und verstehen, um was es geht, was Versicherungen und Finanzprodukte leisten können und was nicht.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, arbeiten Fairsicherungsläden und -büros als freie Makler, unabhängig von Gesellschaftsinteressen und vorgegebenem Umsatzdruck. Dabei stehen Fairness und Qualität im Vordergrund.

Fairsicherungsläden arbeiten nicht allein, sondern haben ein Verbundsystem geschaffen, das einen intensiven Austausch miteinander ermöglicht und so dazu beiträgt, die selbst gesteckten Ziele und Qualitätsansprüche zu verwirklichen und zu sichern. Ein eigens entwickelter Ehrenkodex und in der Satzung festgehaltene Maßstäbe machen Fairsicherungsläden für ihre Kunden berechenbar.

Peter Sollmann

»WAR DA WAS?« VON KRISEN, CHANCEN, GARANTIEEN UND ERDBEEREN HIN ZUR ALTERSVORSORGE.

Im Mai diesen Jahres wurden es hektisch an den Börsen. Der DAX (Deutscher Aktien Index)* brach plötzlich um rund 16 % ein. Und mit dem DAX stürzten fast alle anderen Indizes ab, angefangen beim MSCI World Index bis hin zu Rohstoffen, Edelmetallen und Schweinehälften. Einige Unternehmen verschoben sogar ihren geplanten Börsengänge (IPO).

Ist da also was dran an der alten Börsenweisheit »Sell in May and go away«? – Tatsache ist, dass dem Kursverfall an den Börsen eine enorme Wertsteigerung vorausgegangen war: Vom November 2005 bis Mai 2006 stieg der DAX um rund 25 %.

Den Absturz könnte man also fast schon als normale Reaktion der Börse bezeichnen. Grundsätzlich sind alle Wertpapiere Wertschwankungen (der Börsianer sagt »Volatilität«) ausgesetzt. Und das ist auch gut so.

Nur so können sich faire Preise für Wertpapiere bilden. Das ist in etwa so wie auf dem Obstmarkt: Im Mai gibt es ein Überangebot an Erdbeeren. Der Preis für Erdbeeren geht in den Keller. Aber schon im Juli, wenn die Felder abgeerntet sind, steigt der Preis. Richtig teuer ist es, im Winter frische Erdbeeren zu kaufen. Fraglich ist nun, ob es Strategien gibt, die mir als Altersvorsorgesparer eine gewisse Sicherheit geben.

Für Liebhaber von Erdbeeren ist das einfach: Sie machen Marmelade oder frieren sie portionsweise ein. Sie können dann genießen, wenn sie es tatsächlich möchten.

Und wie machen das die Altersvorsorgesparer?

Hier gibt es zwei Ansätze:

Zum einen gibt es eine Art »implizite Garantie«, wenn ich Geld für einen langen Zeitraum gut verteilt in verschiedene Wertpapiere investiert habe. Am besten eignen sich hierfür Investmentfonds. Diese investieren in eine große Zahl unterschiedlicher Wertpapiere, entsprechend der Ausrichtung des Fonds: Aktien, festverzinsliche Wertpapiere oder Immobilien. Aufgrund der Betrachtung der Vergangenheit kann man nun feststellen, daß die Wahrscheinlichkeit, keinen Gewinn mit Geldanlagen zu machen, immer geringer

wird, je länger man investiert. Ziel eines jeden Sparer sollte also sein, frühzeitig mit sparen anzufangen und breit in verschiedenen Märkten zu investieren. Genau damit habe ich eine »implizite« Garantie, also eine nicht vertraglich festgelegte Garantie, sondern eine, die der Anlage quasi inbegriffen ist, dass mein Geld ausreichend vorhanden ist, wenn ich es für den (Un-)Ruhestand brauche.

Manche Menschen kommen damit aber nicht klar: Für diese gibt es »explizite«, also ausgesprochene Garantien. D.h. es gibt Institutionen, die einem einen bestimmten Wertzuwachs versprechen, egal wie die Märkte gerade stehen. Und damit sind wir bei den Versicherungen angelangt. Diese versprechen einen garantierten Wertzuwachs.

Aber auch hier gibt es erhebliche Unterschiede: Deutsche Versicherer versprechen in der Regel 2,75 % p.a. (ab 01.01.07 nur noch 2,25 % p.a.). Sie haben dann das Problem, dass sie die Garantie auch erwirtschaften müssen. Und das kostet Geld. Letztlich das Geld des Anlegers.

So schaffen deutsche Versicherungen, die das Geld ihrer Kunden klassisch anlegen, derzeit eine Verzinsung von rund 4,5 %.

Andere Versicherer, insbesondere die britischen, die seit einigen Jahren stark im Kommen sind, versprechen auch einen bestimmten Zinssatz. Der ist allerdings deutlich niedriger als bei den deutschen. In der Regel ist es nur eine Beitragsgarantie, d.h. die eingezahlten Beiträge werden in jedem Fall zurückerstattet. Damit hat dieser Versicherer einen erheblich größeren Spielraum, das Geld des Anlegers, also Ihr Geld, gewinnbringend anzulegen. Britische Versicherer sollten gut 6 % Gewinn p.a. erreichen.

Welcher Typ Altersvorsorge-Sparer Sie nun sind, können wir am besten in einem Beratungsgespräch mit Ihnen persönlich herausfinden. Vielleicht kommen für Sie nur Versicherungen in Frage weil Sie sehr sicherheitsorientiert sind. Oder es kommt nur die Investment-Fondslösung in Frage, weil Sie eher chancenorientiert sind und Ihre Freiheit brauchen.

Meistens wird es aber zu einer Mischung aus beiden Bereichen kommen:

Eine Portion Sicherheit mit einem Schuss Chance obendrauf ist so ähnlich wie frische Erdbeeren mit leckerer Sahne zum richtigen Zeitpunkt. Sprechen Sie uns an! Christian Grüner

JE LÄNGER IHR GELD ANGELEGT IST, DESTO SICHERER WERDEN IHRE GEWINNE

Ausgewählte DAX-JAHRES-Renditen		Ausgewählte DAX 25-JAHRES-Renditen	
1986	- 37 %	1960 - 1984	+ 4 % p.a.
1988	+ 33 %	1970 - 1994	+ 9 % p.a.
1989	+ 35 %	1974 - 1999	+ 14 % p.a.
1997	+ 47 %	1977 - 2002	+ 8 % p.a.
1998	+ 18 %	1979 - 2004	+ 10 % p.a.
1999	+ 39 %	1980 - 2005	+ 11 % p.a.
2001	- 20 %		
2002	- 44 %		
2005	+ 27 %		

Quelle: Deutsches Aktieninstitut (www.dai.de)

Fazit: Lange Anlagezeiträume sind eine »implizite Garantie« dafür, daß Sie mit einer sehr hohen Wahrscheinlichkeit keine Verluste mit Ihrer Anlage machen.

NEUES IN DER HAUSRATVERSICHERUNG: DIE KLAUSEL »GROBE FAHRLÄSSIGKEIT«

Vielleicht kennen Sie das Problem, dass Hausratversicherer im Schadenfall immer überprüfen, ob ein Schaden durch grobe Fahrlässigkeit entstanden ist. Dann nämlich besteht kein Versicherungsschutz und der Schaden wird nicht erstattet. Den Versicherungsnehmern wird dabei ein zu sorgloses Handeln vom Versicherer unterstellt, obwohl manches unserer Meinung nach zum alltäglichen normalen Tagesablauf gehört.

Beispiele aus der Rechtsprechung gibt es genug: Kerze brennen oder Kochtopf auf dem Herd stehen lassen und kurz den Raum verlassen; Fenster auf Kipp stehen lassen und kurz einkaufen gehen. Wenn dann ein Feuer ausbricht bzw. eingebrochen wird, kann der Versicherer aufgrund grober Fahrlässigkeit den Schaden ablehnen.

Oder Sie gehen aus dem Haus und vergessen, den Zulauf der Waschmaschine abzudrehen. Und wie es das Schicksal will: Es platzt der Verbindungsschlauch. Bei Ihrer Rückkehr haben Sie die Bescherung. Den entstandenen

Leitungswasserschaden müssten Sie selbst tragen. Dabei passieren solche Dinge so schnell! Auch wir hatten schon mit unseren Kund/innen erfahren müssen, dass Versicherer aufgrund grober Fahrlässigkeit Schadenregulierungen ablehnen.

Doch wir können Ihnen nun einen Versicherer anbieten, der Ihnen auch in diesen Fällen Versicherungsschutz bietet:

Es wird grundsätzlich auch bei grober Fahrlässigkeit gezahlt, wenn der Schaden durch eine versicherte Gefahr entsteht, also Feuer-,

Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-, Sturm/Hagelschaden.

Fordern Sie von uns ein Angebot an!

Sollten Sie schon eine Hausratversicherung über uns abgeschlossen haben, so lassen Sie sich von uns ein Gegenangebot machen.

Gerade für Personen im öffentlichen Dienst ist die Prämie, wenn überhaupt, nur geringfügig teurer. Aber auch wenn Sie nicht zu diesem Kreis gehören, lohnt sich eine Nachfrage bei uns.

Regina Wehrauch

KLEINGEDRUCKTES UNTER DER LUPE: RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNG TEIL 1

Vorschau:

In der nächsten Ausgabe erläutern wir u.a. folgende Begriffe: Mediation, Folgeereignis-/Kausaltheorie, Versicherungsvertrags-Rechtsschutz

Die Stärken und Schwächen einer Rechtsschutzversicherung formulieren die Versicherungsgesellschaften im »Kleingedruckten« – den Versicherungsbedingungen. Doch was verbirgt sich eigentlich hinter solchen Begriffen wie Stichentscheid, Schiedsgutachten oder Wartezeiten und was bedeuten diese für Ihren Versicherungsschutz? Wir erläutern Ihnen nachfolgend erste Details, worauf es beim Abschluss oder Veränderung des Rechtsschutzvertrages zu achten gilt.

➔ Wartezeiten

Beachten Sie, dass nicht bei allen Verträgen und für alle Rechtsschutzarten von Beginn an der Versicherungsschutz greift, sondern je nach Gesellschaft Wartezeiten bestehen. In guten Verträgen haben Sie z.B. nur für den Arbeitsvertrags- und Mietrechtsschutz eine bedingungsgemäße Wartezeit von drei Monaten. *Achtung! Es gibt aber auch Gesellschaften mit längeren Wartezeiten!*

➔ Höhe der Versicherungssumme

Die Versicherungssummen für Europa- und Weltdeckung unterscheiden sich in der Regel. 200.000 Euro Deckungssumme sollte für Europa auf jeden Fall gelten. Es gibt inzwischen mehrere Gesellschaften auf dem Markt, die bedingungsgemäß keine Versicherungssummenbegrenzung mehr haben.

➔ Stichentscheid oder Schiedsgutachten – wer prüft die Erfolgsaussichten eines Rechtsstreits?

➔ Stichentscheidverfahren

Der Versicherer muss dem Kundenanwalt umgehend mitteilen, wenn er die Erfolgsaussichten des Rechtsstreites anzweifelt. Der Kundenanwalt prüft die Erfolgsaussichten erneut. Bleibt er bei seinem Urteil zur Erfolgsaussicht, so ist die Entscheidung des Kundenanwaltes bindend, für den Kunden entstehen keine Kosten.

➔ Schiedsgutachterverfahren

Der Schiedsgutachter (mind. 5 Jahre zugelassener und von der für den Wohnsitz des Versicherungsnehmers zuständigen RA-Kammer benannter Rechtsanwalt) wird eingesetzt, um die Erfolgsaussichten des Verfahrens zu prüfen.

Die Kosten des Verfahrens übernimmt der Versicherer, wenn sich heraus stellt, dass die Leistungsverweigerung des Versicherers unberechtigt war. Ist jedoch die Verweigerung berechtigt gewesen, muss der Versicherungsnehmer die eigenen und die Kosten des Schiedsgutachtens übernehmen! *Unsere Empfehlung: Somit ist die Möglichkeit des Stichentscheids im Rahmen der Bedingungen immer zu bevorzugen.*

Prüfen Sie Ihre Rechtsschutzverträge hinsichtlich der genannten Punkte und veranlassen Sie gegebenenfalls entsprechende Vertragsänderungen, damit Sie bei Inanspruchnahme ihres Vertrages auch optimalen Versicherungsschutz haben.

Cornelia Trentzsch

VERKAUF OFT GÜNSTIGER ALS KÜNDIGUNG

Da hat man vor Jahren die richtigen Entscheidungen getroffen und eine Lebens- oder Rentenversicherung für die Altersversorgung abgeschlossen – und dann haben sich wesentliche Dinge in der Lebensplanung geändert. Meist ist es eine wirtschaftliche Notlage, zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit oder der Wunsch nach Schuldentilgung der eine(n) Versicherte(n) zwingt die Altersversorgung fürs erste über Bord zu werfen – Fakt ist, drei von vier Kunden kündigen vorzeitig eine Police mit einer Laufzeit von 30 Jahren. Selbst bei Laufzeiten von 20 Jahren werden nur 50 % der Verträge bis zum Vertragsende durchgehalten.

Das Problem für Versicherte besteht darin, dass die Kündigung eines Vertrages teuer werden kann. Besser ist es da, eine Versicherung zu verkaufen. Was schon seit Jahrzehnten in Großbritannien und den USA praktiziert wird, ist auch in Deutschland möglich – es muss nur mehr dabei herauskommen, als bei der herkömmlichen Kündigung.

In der Regel kann das 5 - 7 % mehr Ertrag sein. Außerdem kann der Todesfallschutz bestehen bleiben.

Das Prinzip ist hierbei ganz einfach: die Aufkaufgesellschaft übernimmt die Versicherung, zahlt die Beiträge weiter und erhält am Ende der Laufzeit die Ablaufleistung einschließlich der Gewinnanteile.

In diesen Gewinnanteilen ist ein so genannter Schlussüberschuss enthalten, der erst bei Vertragsablauf vollständig zur Verfügung steht.

Durch den Verkauf der Versicherung werden Verkäufer schon heute an den prognostizierten Ablaufleistungen beteiligt – also ein Mehrertrag für den Verkäufer.

Einen Wermutstropfen gibt es jedoch: es werden nicht alle Verträge aufgekauft, die angeboten werden. z. B. sagt ein Anbieter:

1. der Wert des Vertrages darf nicht unter 5.000 EUR liegen, und die Restlaufzeit darf 15 Jahre nicht überschreiten.
2. Ebenfalls werden seltenste Fondspolices und keine Direktversicherungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung angekauft.

Wer sich also mit einer Vertragskündigung auseinander setzt, sollte in jedem Fall mit seinem Fairsicherungsladen / Fairsicherungsbüro sprechen, um hier das Optimale zu erreichen.

Uwe Jansen

Was bei einer wirtschaftlichen Notlage mit der Altersversorgung geschehen kann:

- ➔ Zum Verkauf anbieten
- ➔ Die Versicherung kündigen
- ➔ Anstelle einer Kündigung den Vertrag beitragsfrei stellen (ein geringerer Todesfallschutz bleibt dann bestehen)
- ➔ Umstellung von jährlicher auf monatliche Beitragszahlung (auch wenn dann ein Ratenzahlungszuschlag erhoben wird)
- ➔ Policendarlehen wählen

... **NEWTICKER** ... **NEWTICKER** ... **NEWTICKER** ...

Sparerfreibetrag:

Bisher galt ein Freibetrag für Alleinstehende von 1.370,- € und für Verheiratete von 2.740,- €. Ab 2007 werden es nur noch 750,- € bzw. 1.500,- € sein. Hinzu kommt die Werbungskostenpauschale in Höhe von 51,- €, so daß der Sparerfreibetrag insgesamt 801,- € für Ledige und 1.602,- € für Verheiratete beträgt.

Tipp: Prüfen Sie Ihre Freistellungsaufträge, besonders, wenn Sie mit mehreren Instituten arbeiten, sollten Sie sie ändern, damit die Gesamtsumme den Freibetrag nicht übersteigt.

Rechnungszins für Lebens-/Rentenversicherungen:

Ab 2007 werden die Lebensversicherer den Rechnungszins noch einmal senken müssen, statt bisher 2,75 % werden dann noch 2,25 % Zinsen garantiert.

Tipp: Die Zinssenkung wird auch die Bereiche der Berufsunfähigkeitsversicherung treffen und dort zu Beitragsanhebungen für Neuverträge führen. Sie sollten also jetzt Ihren Versicherungsschutz auf- und ausbauen!

Versicherungssteuer: Wie die Mehrwertsteuer wird auch die Versicherungssteuer in 2007 ansteigen, in den meisten Verträgen von derzeit 16% auf 19%.

Tipp: Lassen Sie Ihre bestehenden Verträge prüfen, durch die Auswahl preiswerter und leistungsstarker Versicherer lässt sich immer etwas sparen!

Minijob: Wer auf die Versicherungsfreiheit verzichten möchte, hat es jetzt leichter und billiger und kann auf Verbesserungen seiner Rentensituation rechnen.

Tipp: Nutzen Sie die Beratung der gesetzlichen Rentenversicherungsträger!

Und noch eins: Mit dem Verzicht auf Versicherungsfreiheit besteht ein Anspruch auf die Riesterförderung!

Kindergeld:

Künftig wird das Kindergeld nur noch bis zum 25. Lebensjahr gezahlt. Eine Übergangsfrist gilt nur für die Kinder, die in 2006 24, 25 oder 26 Jahre alt werden.

... **NEWTICKER** ... **NEWTICKER** ... **NEWTICKER** ...