

Versicherungs-Check

Welche Versicherungen Sie wirklich brauchen

[13.07.05, 15:43]

Von [Redaktion Börse Online](#)

Manchmal geht es ganz schnell: Ein Unfall auf der Autobahn - und der Verletzte kann danach nie mehr in seinem Beruf arbeiten. Wer für diesen Fall keine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen hat, dem drohen große nanzielle Probleme.



Seit 2001 gibt es anstelle der gesetzlichen Berufsunfähigkeits- nur noch die Erwerbsminderungsrente. Und das nur für Betroffene, die weniger als drei Stunden am Tag arbeiten können. Einige Sekunden können also darüber entscheiden, ob ein ehemals gut situierter Angestellter plötzlich am finanziellen Abgrund steht.

Trotzdem sind laut Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) nur 22,7 Prozent der Deutschen gegen diesen Fall abgesichert. Eine Hausratpolice hingegen, die eigentlich nur für Leute mit wertvollerem Hausrat empfehlenswert ist, haben knapp 78 Prozent abgeschlossen.

Für im Schnitt sechs Versicherungen gibt jeder Deutsche jährlich nach Angaben des Verbraucherzentrale Bundesverbands (VZBV) im Mittel 1385 Euro aus - aber oft wird das viele Geld für die falschen Policen aufgewendet. BÖRSE ONLINE erläutert daher in dieser und den kommenden sechs Ausgaben, welche Versicherungen für wen in welcher Lebens lage wirklich wichtig sind, worauf es vor Abschluss der jeweiligen Police ankommt und welche Angebote derzeit das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen.

Klar sollte dabei sein, dass die Absicherung gegen existenzbedrohende Risiken zu den wichtigsten finanziellen Entscheidungen gehört, die ein Mensch treffen muss. Sie sollte in jedem Fall Vorrang gegenüber Themen wie Altersvorsorge und Vermögensaufbau haben. Leider ist das vielen Deutschen nicht klar. Viel zu oft haben sie Angst vor dem Falschen. Die meisten empnden Risiken als gefährlich, die statistisch gesehen selten vorkommen oder mit relativ geringen nanziellen Folgen verbunden sind.

Dabei übersehen sie jedoch existenzbedrohende Risiken. So kann es sein, dass jemand eine Versicherung gegen Skibruch abschließt, aber keine Haftpflichtpolice hat. Den Verlust der nagelneuen 600- Euro-Carver kann er verschmerzen, an den Folgen eines selbstverschuldeten Skiunfalls, bei dem ein anderer verletzt wird, trägt er womöglich sehr schwer.

Anzeige



	Kranken	Private Haftpflicht	Berufs-unfähigkeit	Unfall	Kinder-unfall	Risiko-Leben	Hausrat	Rechts-schutz
Single / Berufs-einsteiger	●●●	●●●	●●●	●	⊗	⊗	●	●
Paar ohne Kinder	●●●	●●●	●●●	●	⊗	●●	●●	●
Familie	●●●	●●●	●●●	●●	●●●	●●●	●●	●
Alleinerziehend	●●●	●●●	●●●	●●	●●●	●●●	●●	●
Älterer Single	●●●	●●●	●●●	●●	⊗	⊗	●●	●
Senior	●●●	●●●	⊗	●●	⊗	⊗	●●	●

●●● = hoher Bedarf ●● = mittlerer Bedarf ● = geringer Bedarf ⊗ = unnötig

Grundsätzlich ist es aber nicht damit getan, einmal im Leben eine Versicherung abzuschließen und sich dann nie wieder ums Thema zu kümmern. "Sowohl die Lebensumstände ändern sich ständig als auch die Produkte", erklärt Joachim Geiberger, Inhaber und Geschäftsführer von Morgen & Morgen, dem marktführenden Analysehaus für private Versicherungssparten, mit dem BÖRSE ONLINE für diese Serie kooperiert.

So braucht ein Single andere Policen als ein Familienvater. Denn sobald eine Familie abgesichert werden muss, gewinnt zum Beispiel die Risiko-Lebensversicherung an Bedeutung. Ähnlich ist es mit der Unfallversicherung speziell für Kinder. Oder: Wer als Student nur wenig Hausrat

besitzt, benötigt eine Versicherung für dessen Schutz nicht so dringend wie ein gut situiertes älteres Ehepaar, das viele teure Einrichtungsgegenstände sein Eigen nennt. Oder: Ein Rentner braucht keine Berufsunfähigkeitsversicherung mehr, während sie für den Berufseinsteiger zwingend notwendig ist.

Teil 2: Welche Versicherungen sind verzichtbar, welche nicht? Wie man Geld spart. Wo sollten Verträge abgeschlossen werden?

Wer welchen Bedarf hat, lässt sich also nur anhand der persönlichen Situation klären. Thorsten Rudnik, Versicherungsexperte beim Bund der Versicherten: "Den Musterkunden gibt es nicht." Pauschal lasse sich nur sagen, "dass zunächst alle die Fälle abgesichert sein müssen, die einen finanziellen Ruin oder einen sehr großen Schaden bedeuten würden". Das heißt: Die Berufsunfähigkeitsversicherung und die private Haftpflichtversicherung sind unverzichtbar. Letztere zahlt dann, wenn man versehentlich einem anderen Schaden zugefügt hat.

Das kann das Glas sein, das umgestoßen wird, so dass auf dem hellen Teppich ein hässlicher Rotweineck entsteht. Im weitaus schlimmeren Fall kann es aber auch passieren, dass man mit dem Fahrrad einen Fußgänger umfährt, der unglücklich stürzt, im Krankenhaus operiert werden muss und für viele Wochen als Arbeitskraft ausfällt.

"Versicherungsschutz sollten Sie nach dem GAU-Prinzip aufbauen", rät daher auch Elke Weidenbach, Versicherungsexpertin der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. "Das heißt, Sie sollten den "Größten anzunehmenden Unfall" unbedingt absichern. Dazu zählen die Risiken Tod, Invalidität und Haftpflicht."

Neben den existenziellen Gefahren, die mit den unverzichtbaren Versicherungen abgesichert werden, gibt es die Policen, die unter bestimmten Bedingungen wichtig sind - beispielsweise eine Gebäude- oder Risiko-Lebensversicherung. Verzichtbar dagegen sind eine Glas-, Fahrraddiebstahl-, Handy-, Brillen- oder die besagte Marathonrücktrittversicherung.

Doch nicht nur die persönliche Situation ändert sich im Laufe des Lebens. Auch die Produkte selbst müssen immer wieder gecheckt werden. Beispiel private Haftpflichtversicherung: "Waren vor vier Jahren noch Verträge zwischen zwei und vier Millionen Mark normal, so liegt die Deckungssumme heute durch den allgemeinen Preisanstieg bei fünf Millionen Euro", erklärt Geiberger von Morgen & Morgen.

Kein Wunder, ändern sich die Preise, müssen die Versicherungsverträge angepasst werden. Läuft also eine Haftpflichtpolice schon seit Jahrzehnten, kann es sein, dass der Versicherungsnehmer im Schadensfall unterversichert ist. Auch darum sollten Policen alle drei bis vier Jahre optimiert werden, rät Geiberger. Bei einigen Versicherungsarten kann es sich dann rechnen, die Gesellschaft zu wechseln. Gerade bei der privaten Haftpflicht-, der Rechtsschutz- und Hausratversicherung oder den gesetzlichen Krankenkassen ist das leicht möglich.

Dabei lohnt sich ein Blick in die Vergleichstabellen, die Morgen & Morgen erstellt. "Bei Policen, bei denen biometrische Daten, also beispielsweise der Gesundheitszustand, abgefragt werden, sollte man die Gesellschaft jedoch nicht ohne weiteres wechseln", rät Geiberger. Häufig sind erstens die Konditionen älterer Verträge besser und zweitens verschlechtert sich der Gesundheitszustand meistens mit zunehmendem Alter, was wiederum schlechtere Versicherungsbedingungen mit sich brächte.

Bei der Kündigung von Policen sind je nach Versicherungsart und Abschlusszeitpunkt Besonderheiten zu berücksichtigen. Doch es sind ein paar generelle Regeln zu beachten: Versicherungen müssen immer dann gekündigt werden, wenn sich der Vertrag sonst automatisch verlängern würde. Wer seine Police kündigt, macht das am besten per Einschreiben mit Rückschein. Denn so lässt sich im Streitfall beweisen, dass die Kündigung fristgerecht eingetroffen ist.

Im Regelfall beträgt die normale Kündigungsfrist drei Monate zum Ende des Versicherungsjahres. Aber Achtung, das Versicherungsjahr entspricht nicht unbedingt dem Kalenderjahr. Es beginnt und endet normalerweise mit dem Start- und Ablaufdatum des individuellen Vertrags. Zu den Policen, die man also einmal und dann in der Regel für immer abschließt, gehört beispielsweise die Berufsunfähigkeitsversicherung.

Umso wichtiger ist es hier, bereits vor Abschluss des Vertrags die Konditionen zu vergleichen. So sind bei einigen Gesellschaften die Bedingungen schlechter als bei anderen, zusätzlich sind enorme Preisunterschiede festzustellen: "Bei Berufsunfähigkeitsversicherungen sind bei gleichen Bedingungen Beitragsunterschiede von 400 Prozent möglich", weiß der Morgen & Morgen-Chefanalyst.

In den kommenden Serienfolgen zeigt BÖRSE ONLINE darum mit Hilfe des Morgen & Morgen-Rankings, welche Anbieter bei welchen Policen die besten und die günstigsten sind. Für Laien bleibt es trotzdem schwierig herauszufinden, welchen Bedarf sie haben und welche Police darauf am besten passt.

Teil 4: Wie man Geld spart. Wo sollten Verträge abgeschlossen werden?



Versicherungsberater Oskar Durstin: "Ein Haushalt muss die existenziellen Risiken absichern."

Das liegt zum einen daran, dass die Versicherungsgesellschaften oft ähnliche Konzepte haben, sich aber im Detail ihres Bedingungswerkes häufig stark unterscheiden. "Alleine bei den privaten Haftpflichtversicherungen gibt es gut 20 bis 30 Faktoren, die beim einen versichert, beim anderen nicht versichert sind", weiß Oskar Durstin, Versicherungsberater in Mering und Präsident des Bundesverbandes der Versicherungsberater (BVVB).

Auch das Verhalten vieler Versicherungsgesellschaften trägt nach Meinung von Verbraucherschützern nicht gerade zu Transparenz bei. So ist laut VZBV die Information beim Vertragsabschluss über das, was die Versicherung abdeckt und vor allem darüber, was sie nicht abdeckt, noch immer häufig höchst lückenhaft.

Derzeit ist es sogar üblich und vom Gesetzgeber geduldet, dass Versicherungen ihren Kunden die Vertragskonditionen erst nach Abschluss des Vertrags mitteilen. Eine Pflicht zur kundenbedarfsgerechten Versicherungsberatung existiert in Deutschland derzeit nicht. Doch die Lage soll sich demnächst zumindest verbessern, da es gilt, die EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht umzusetzen. Allerdings ist der Bundesgesetzgeber hinten dran, so dass es vor Mitte 2006 wohl nichts mit dem neuen Gesetz werden wird.

Und ein weiteres verbraucherfreundliches Projekt, nämlich die Reform des fast 100 Jahre alten Versicherungsvertragsgesetzes (VVG), hat die rot-grüne Regierung Ende Juni zum Bedauern von Verbraucherschützern gestoppt. Das Thema eigne sich nicht für den Wahlkampf, lautete die Rechtfertigung. Eine Kommission, die Reformvorschläge für das VVG erarbeitet hatte, empfahl zum Beispiel, bei der Beratung die Kundenbedürfnisse zu erfragen und gegebene Ratschläge zu begründen.

Ein weiterer Grund, weshalb viele Deutsche falsch versichert sind: "Oft gehen Versicherungsnehmer nicht systematisch an die Sache heran. Ein Haushalt hat meistens nur ein bestimmtes Budget für Versicherungen übrig. Damit muss er in jedem Fall die existenziellen Risiken absichern. Häufig ist es jedoch so, dass alles andere versichert ist, nur nicht das wirklich Wichtige", so Berater Durstin.

Hinzu kommt, dass die Deutschen oft nicht nur die falschen Risiken versichern, sondern oft auch zu teure Verträge abschließen. "Das ist das Geld, das man in die wirklich notwendigen Policen investieren könnte, um im schlimmsten aller Fälle nicht unterversichert zu sein", rät Durstin.

Teil 4: Wie man Geld spart. Wo sollten Verträge abgeschlossen werden?



Versicherungsmakler Gerhard Schreiber: "In den meisten Haushalten gibt es zumindest eine zu teure Versicherung."

Gemeinsam mit dem Deggendorfer Versicherungsmakler Gerhard Schreiber analysiert Durstin daher den Ist- und den Soll-Zustand des Versicherungsportfolios von acht BÖRSE ONLINE-Lesern. "Natürlich gibt es Fälle, in denen man nichts optimieren kann, aber die sind selten", sagt Schreiber. "In den meisten Haushalten gibt es zumindest eine über-üssige oder zu teure Versicherung."

Die Ergebnisse der Analyse stellen wir in den einzelnen Serienfolgen vor. Während wir im Heft aus Platzgründen nur die Ergebnisse zum jeweils besprochenen Versicherungstyp vorstellen, finden unter www.boerse-online.de eine umfassende Beratung, bei der unsere Experten auf eine Vielzahl von Lebenssituationen eingehen. Das erleichtert Ihnen den Vergleich, wie es um Ihre eigene Versicherungssituation bestellt ist.

Wie bei allen Finanzprodukten gilt auch bei Versicherungen: Keinesfalls sollten Sie vorschnell einen Vertrag unterschreiben! Informieren Sie sich vorher ausführlich. Vor dem Gespräch mit einem Versicherungsvertreter können Sie sich mit Hilfe unserer Serie, aber auch im Internet selbst einen Überblick verschaffen: So haben sowohl der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft als auch der Bund der Versicherten ausführliche Broschüren im Netz zum Herunterladen bereitgestellt. Auch bei den Verbraucherzentralen gibt es weiterführende Informationen.

Achten Sie vor allem darauf, bei wem Sie Rat einholen. Denn nicht jeder handelt auch wirklich im Interesse seiner Kunden. Der nette Nachbar, der sich auf einmal mit Ihnen über Ihre Versicherungen unterhalten möchte, ist nicht unbedingt der beste Ratgeber.

Denn er zählt zumeist zum Heer der Einfirmenvertreter. Er verkauft daher - vielleicht sogar nur im Nebenberuf - einzig die Produkte einer Gesellschaft. Ob gerade diese Police wirklich besser ist als die der Konkurrenz, weiß er vermutlich nicht. Und es dürfte ihm egal sein, ob Sie die Police wirklich brauchen. Denn Einfirmenvertreter haben vor allem ein Interesse: möglichst viele Abschlüsse zu erzielen. Sie erhalten von den Assekuranzen ihre Provisionen nach Art und Umfang der abgeschlossenen Policen. Einfirmenvertreter sind daher mit Vorsicht zu genießen.

Auch die Banken zählen zumeist in puncto Versicherungen zu dieser Spezies - ganz anders als bei Investmentfonds. Dort haben sie ihren Vertrieb längst auch für Fremdprodukte geöffnet. Nicht so in Sachen Versicherungen. Wer sich als Kunde alle Finanzgeschäfte aus einer Hand wünscht, für den mag das in Ordnung sein. Ob er damit die besten Konditionen bekommt, ist fraglich.

VERTRAGSABSCHLUSS: WO BIN ICH GUT AUFGEHOBEN?			
Vertriebswege	+ Vorteile	- Nachteile	
Vertreter	Ansprechperson in der Nähe. Oft fühlt sich der Versicherungsnehmer subjektiv gut betreut, wenn ihm sein Nachbar die Police verkauft.	Keine unabhängige Beratung und Auswahl. Bei Assekuranzen mit einem großen Außendienst zahlt man oft höhere Beiträge.	
Banken	Wer auch seine Versicherungen bei seiner Hausbank abschließt, bündelt die wichtigsten Finanzangelegenheiten bei einer Adresse.	Auch die meisten Banken kooperieren nur mit einer Gesellschaft, und die ist oft nicht der beste geschweige denn der günstigste Anbieter.	
Strukturvertriebe	Teilweise stärkere Orientierung an den gesamten Vermögensaufbau- und Absicherungsbedürfnissen des Kunden; größere Anbieterauswahl	Verkäufer sind stark provisionsorientiert. Gute, individuelle Beratung möglich, aber nicht die Regel; Qualität hängt stark vom Mitarbeiter ab.	
Makler	Sehr breiter Marktüberblick, da Makler die Policen vieler Anbieter vermitteln können. Unabhängiger Rat daher in der Regel gegeben.	Auch der Makler wird von den Versicherungen bezahlt, provisionsgeleitete Produktauswahl ist daher nicht völlig auszuschließen.	
Berater	Der Einzige, der gar nicht von Provisionen abhängig ist. Wird nur im Auftrag des Kunden tätig und ermöglicht bedarfsgerechte Beratung.	Der Kunde muss die Beratungsdienstleistung selbst bezahlen; unmittelbarer Policenabschluss nicht möglich, der Berater hilft aber dabei.	
Internet	Viele Plattformen verstehen sich als Versicherungsmakler, sie erlauben den bequemen Anbieter- und Konditionenvergleich per Mausclick.	Gerade sehr komplexe Produkte wie Berufsunfähigkeitspolicen bedürfen oft einer persönlichen Beratung. Wer aber weiß, was er will, wird fündig.	

Die Versicherungsmakler sind dagegen keiner Gesellschaft allein verpflichtet, sondern werden vielmehr im Auftrag des Versicherungskunden tätig. Sie können daher ein breites Produktspektrum abdecken und zumeist auch gute Beratung anbieten. Makler übernehmen auch die Zeit raubende

Vertragsanbahnung und Abwicklung.

Allerdings werden auch sie für ihre Dienste von den Versicherungen in Form einer Courtage bezahlt. Umfassenden Rat erteilen die rund 130 in Deutschland gerichtlich zugelassenen Versicherungsberater. Dort können Sie zwar nicht direkt Policen abschließen. Wer sich aber unsicher ist, welchen Schutz er braucht, bekommt bei ihnen gegen ein Honorar eine unabhängige Analyse. Dieses Honorar ist gut angelegt, wenn man andernfalls vielleicht jahrzehntelang zu viel für seine Police zahlt.