

Tipps für den Schadenfall

WIE SIE ALS VERSICHERUNGSNEHMER RICHTIG HANDELN



Unverhofft kommt oft. Bei einem Schaden heißt es, einen kühlen Kopf zu bewahren. Wir sagen Ihnen, worauf es ankommt.

Als Versicherungsnehmer haben Sie einige Pflichten, auch Obliegenheiten genannt. Dazu gehört zum Beispiel die Verpflichtung, einen unmittelbar drohenden Schaden abzuwenden und die Folgen eines eingetretenen Schadens so gering wie möglich zu halten. Das kann zum Beispiel bedeuten, Wertgegenstände zu retten, solange man damit nicht seine eigene Gesundheit riskiert.

Ansonsten gilt im Schadenfall:

- Rufen Sie, soweit erforderlich, Polizei oder Feuerwehr.
- Informieren Sie Ihren Versicherer umgehend per Mail oder telefonisch über den Schaden. Mehr als eine Woche sollten Sie sich mit der Meldung auf keinen Fall Zeit lassen. Je nach Sparte gibt es allerdings große Unterschiede. So müssen Sachschäden, zum Beispiel durch Feuer, innerhalb weniger Tage gemeldet werden.
- Fotografieren Sie den Schaden und beginnen Sie mit den Aufräumarbeiten erst, wenn der Schadenort von der Polizei und dem Versicherer freigegeben wurde.
- Werden Haftungsansprüche an Sie gestellt, leisten Sie keine Zahlung an Geschädigte und geben Sie kein Schuldanerkenntnis ab.
- Helfen Sie dem Versicherer, Ursache und Höhe des Schadens festzustellen. Erteilen Sie alle erforderlichen Auskünfte und reichen Sie Belege für beschädigte oder abhanden gekommene Gegenstände ein.
- Erste Maßnahmen zur Schadenminderung (zum Beispiel eine Notreparatur) sind mit dem Versicherer abzustimmen.
- Sie sollten beschädigte Sachen bis zum Abschluss der Schadenregulierung aufbewahren und Gegenstände, die den Schaden ausgelöst haben, erst nach Freigabe durch den Versicherer beseitigen.
- Notieren Sie Zeitaufwand und Kosten für Aufräumarbeiten möglichst genau.
- Bei einem größeren Schaden sprechen Sie uns bitte umgehend an. Dann können wir den Versicherer informieren und bei Bedarf einen Sachverständigen einschalten.

Wir stehen auf Ihrer Seite

IHR VERSICHERUNGSMAKLER IM PORTRAIT



Versicherungen vermitteln viele. Aber nicht jeder verfolgt ausschließlich Ihre Interessen. Wir schon.

Vertreter, Makler und Vertriebe – sind die nicht alle gleich? Insbesondere die Medien berichten wenig differenziert über Vermittler. Dabei gibt es beträchtliche Unterschiede:

Der **Vertreter** arbeitet als Erfüllungsgehilfe für ein oder mehrere Versicherungsunternehmen und ist in seiner Produktauswahl eingeschränkt.

Vermittler von Vertriebsorganisationen sind in der Regel ebenfalls nicht unabhängig, sondern an die Vorauswahl und die Weisungen ihres Unternehmens gebunden.

Ein **Makler** ist im Auftrag seines Mandanten tätig, hat ausschließlich dessen Interessen zu vertreten, ist unabhängig und kann aus dem gesamten Angebot am Markt wählen.

Als Makler unterstützen wir Sie bei der Analyse von Risiken und in der Bedarfsermittlung. Wir wählen geeignete Tarife aus und optimieren Ihren Versicherungsschutz. Wichtige Kriterien sind Leistung, Preis und Sicherheit. Auch im Schadenfall sind wir an Ihrer Seite und verhandeln mit dem Versicherer. Wir stehen zu unserem Wort – empfehlen Sie uns gern weiter.

IMPRESSUM

Herausgeber
germanBroker.net
Aktiengesellschaft
Feithstr. 129
58097 Hagen

Redakteur
BrunotteKonzept
Sabine Brunotte
Poppenbütteler Weg 214
22399 Hamburg

Gestaltung
Jochen Nuyken
Am Kunstfeld 51
51069 Köln

Druckerei
Kaiser Druck GmbH
Berliner Str. 27
58135 Hagen



Nicht gesund genug oder falscher Beruf?

ALTERNATIVEN ZUM BU-SCHUTZ

Unter Fachleuten gilt sie als „non plus Ultra“: Eine Berufsunfähigkeitsversicherung bietet den besten Schutz vor den finanziellen Folgen von Berufsunfähigkeit. Aber nicht jeder bekommt diesen Vertrag. Doch es gibt Alternativen.

Im Wettbewerb um Versicherte mit vermeintlich geringem Risiko, aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten zu können, hat die Assekuranz ihre Beitragskalkulation immer stärker differenziert. Aus ursprünglich zwei sind, je nach Anbieter, vier, acht oder noch mehr Berufsgruppen mit unterschiedlich hohen Beiträgen entstanden. Für eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) kann der Beitragsunterschied zwischen günstigster und teuerster Berufsgruppe 400 Prozent und mehr betragen.

Die Konsequenz: In manchen Berufen ist der Beitrag mittlerweile so hoch, dass ein Normalverdiener den wichtigen Schutz nicht mehr bezahlen kann. Zudem fallen immer mehr Antragsteller durch das Raster, weil sie mehr oder weniger große Gesundheitsprobleme haben. So wird es zum Beispiel für Allergiker schwierig, eine vollwertige SBU ohne Leistungsausschlüsse zu bekommen. Wer in der Vergangenheit psychologische Hilfe in Anspruch genommen hat, erhält nur in wenigen Fällen den gewünschten Versicherungsschutz. Andere Lösungen sind also gefragt.

Versicherung bei Erwerbsunfähigkeit

Dieser Tarif ist geeignet für Menschen, die aufgrund ihres Berufes keinen oder nur sehr teuren SBU-Schutz erhalten würden. Aber wer gesundheitliche Probleme hat, wird in der Regel auch hier abgelehnt. Eine Rente wird nur fällig, wenn der Versicherte, ähnlich wie bei der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente, täglich weniger als drei Stunden arbeiten kann.

Grundfähigkeitsversicherung

Der Vertrag zahlt bei Verlust festgelegter (Grund-) Fähigkeiten wie Sehen, Hören oder Gehen eine Rente. Die Leistungen stehen also nicht im Zusammenhang mit einer Berufs- bzw. Erwerbstätigkeit.

INHALT

Seite 1/2

Nicht gesund genug oder falscher Beruf?
Alternativen zum BU-Schutz

Seite 2

Reduction in Yield –
Mehr Transparenz durch
Kostenquote?

Seite 3

Einmal zahlen, ein Leben lang
sicher: Pflegeversicherung mit
Einmalbeitrag

Seite 4

Tipps für den Schadenfall –
Wie Sie als Versicherungsnehmer
richtig handeln

Wir stehen auf Ihrer Seite –
Ihr Versicherungsmakler im
Portrait

Fortsetzung von Seite 1

Dread-Disease („Schwere Krankheiten-Vorsorge“)

Eine Dread-Disease-Versicherung leistet bei schweren Erkrankungen wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall oder multipler Sklerose eine Einmalzahlung. Die Definition der versicherten Krankheiten variiert unter den Versicherern stark. Je umfassender der Katalog, umso besser ist der Schutz. Die Gesundheitsprüfung ist nicht so intensiv und umfangreich wie bei einer SBU.

Multi-Risk-Absicherung

Dieser Vertrag verbindet Elemente der Unfall-, Grundfähigkeits-, Dread-Disease- und Pflegeversicherung. Die Voraussetzungen für Leistungen sind streng: Die Erkrankung muss einen vom Versicherer festgelegten Schweregrad erreichen, dauerhaft und nicht heilbar sein, damit eine Rente fällig wird. Eine Kapitalzahlung kann vereinbart werden.

Unser Tipp: Nicht jeder hat die Chance, eine SBU in ausreichender Höhe zum bezahlbaren Preis zu bekommen. In diesem Fall ist es besser, auf Alternativen zurückzugreifen als ganz auf Versicherungsschutz zu verzichten. Wir beraten Sie – kompetent und unabhängig.

Reduction in Yield –

••••• **MEHR TRANSPARENZ DURCH KOSTENQUOTE?**

Seit 2015 müssen Lebensversicherer in Angeboten eine Kostenquote ausweisen. Das ist gut, aber nicht gut genug.

Im letzten Jahr wurde das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) verabschiedet. Es soll die Lebensversicherung zukunftsfest machen und zugleich die Rechte der Versicherten stärken. Zu den Neuerungen zählt, dass Versicherer seit 2015 in



Angeboten eine Gesamtkostenquote ausweisen müssen. Diese Verpflichtung gilt für alle Verträge, bei denen eine Leistung gewiss ist. Risikoversicherungen und Verträge bei Berufsunfähigkeit fallen also nicht darunter.

Die Kostenquote soll Renditeeinbußen durch Abschlusskosten und laufende Aufwendungen bis zum Beginn der Auszahlungsphase in einer Kennzahl zusammenfassen. Auch Kosten der Kapitalanlage und für Fondsanlagen fallen darunter. Dahinter steht die Überlegung, dass künftige Kunden erst bei vollständiger Kenntnis aller anfallenden Kosten abschätzen können, wie attraktiv

eine Anlage wirklich ist. Das ist gut gedacht, aber nicht ausreichend. Denn der Gesetzgeber hat nicht geregelt, welche Werte für die Kostenquote zugrunde gelegt werden.

In der Versicherungswirtschaft werden die Kosten als Effektivkosten, auch „Reduction in Yield“ genannt, ermittelt. Noch aber unterscheiden sich die Rechenmethoden der einzelnen Anbieter ganz erheblich. So sind zum Beispiel Annahmen für die künftige Wertentwicklung nicht identisch. Zudem ist die Gefahr groß, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Ungleiche Garantieniveaus wirken sich beispielsweise auf die Rendite aus, denn Garantien kosten Geld. Nicht zuletzt muss der angebotene Versicherungsschutz den Bedarf optimal abdecken. Das ist im Zweifelsfall wichtiger als geringe Renditeunterschiede.

Unser Fazit: Mit der Gesamtkostenquote wird die Transparenz zwar verbessert, aber eine echte verbraucherfreundliche Lösung ist das noch nicht. An einer unabhängigen und fairen Beratung führt weiterhin kein Weg vorbei.

Einmal zahlen, ein Leben lang sicher:

••••• **PFLERGEVERSICHERUNG MIT EINMALBEITRAG**

Spät muss nicht zu spät sein. Auch wer nicht mehr ganz jung ist, kann noch für den Pflegefall vorsorgen. Das klappt am besten mit einer Pflegerente gegen Einmalzahlung.

Jeder zweite Deutsche hat Angst, im Alter zum Pflegefall zu werden. Diese Befürchtung kommt nicht von ungefähr, denn mit zunehmendem Lebensalter steigt die Wahrscheinlichkeit, irgendwann auf Hilfe anderer angewiesen zu sein. Auch wenn eine aktive und gesunde Lebensführung das Risiko verringert – jeder kann zum Pflegefall werden. Ein Viertel aller Pflegebedürftigen ist sogar jünger als 50 Jahre, und schon heute beziehen mehr als 2,6 Millionen Menschen in Deutschland Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung. Allerdings bietet diese trotz Verbesserungen zum Jahresbeginn kaum mehr als einen Grundschutz. Eine umfassende und bedarfsgerechte Absicherung ist nur mit Eigeninitiative erreichbar; zusätzliche Vorsorge tut not.



Früher Abschluss rechnet sich

Die kostengünstigste Möglichkeit bietet ein Abschluss in jungen Jahren. Denn je jünger der Versicherte bei Vertragsbeginn, umso niedriger ist sein Beitrag. Aber später muss es noch nicht zu spät sein: Wer einen mittleren Geldbetrag zur Verfügung hat, beispielsweise aus einem ablaufenden Sparvertrag, einer fälligen Lebensversicherung oder einer Erbschaft, kann damit noch viel für seine finanziell sichere Zukunft erreichen. Wie hoch das benötigte Einmalkapital ist, hängt wesentlich von den versicherten Leistungen, dem Alter und Gesundheitszustand ab.

Vorteil Pflegerente

Eine private Pflegerente garantiert im Pflegefall die vereinbarte monatliche Zahlung. Im Vergleich mit anderen Vertragsformen wie zum Beispiel Pfl egetagegeld oder Pflegekostenversicherung bietet die Pflegerente neben der Möglichkeit zur Einmalzahlung noch einen weiteren Vorteil: Sollten Sie einmal in Geldnot sein, können Sie den Vertrag aufheben und erhalten den Rückkaufswert. Selbstverständlich endet in diesem Fall auch Ihr Anspruch auf Leistungen. Je nach Tarif und Anbieter sind Teilentnahmen möglich, ohne den Versicherungsschutz vollständig zu verlieren.

Unser Service

Wir haben für Sie nützliche Informationen rund um die private Pflegevorsorge aufbereitet. Ob Basiswissen, Produktvergleiche oder Hintergrundinfos – wir beraten Sie verlässlich und vor allem unabhängig. Auch zu den Themen Testament, Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht erhalten Sie auf Wunsch hochwertiges Informationsmaterial.