

Die Bedeutung einer fundierten Finanzbildung und neutralen Beratung

Mit Checkliste

1. Vorwort

Seit über zwölf Jahren bin ich im Versicherungsvertrieb als Außendienstmitarbeiter tätig. Während dieser Zeit ist mir immer wieder aufgefallen, daß viele Menschen grundlegende Kenntnisse in den Bereichen Versicherungen, Existenzabsicherung, Finanzbildung bzw. Kapitalanlage vermissen lassen. Diese Defizite beginnen oft schon in der Schulzeit und setzt sich in der Berufsschule, der Ausbildungsstelle und leider auch im Elternhaus fort. Nur selten werden grundlegende finanzielle und versicherungsspezifische Kenntnisse vermittelt, die für ein erfolgreiches und sicheres Leben unabdingbar sind.

2. Einführung in die Bedeutung neutraler Beratung

Die Bedeutung einer umfassenden neutralen Beratung im Bereich der Sachversicherungen und der Absicherung existenzgefährdender Risiken kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Versicherungen sind komplexe Produkte, die tief in das finanzielle und persönliche Leben der Menschen eingreifen. Die richtige Beratung kann dabei helfen, individuelle Bedürfnisse zu identifizieren, maßgeschneiderte Lösungen zu finden und gleichzeitig sicherzustellen, daß der Schutz optimal und kosteneffizient ist.

3. Was sind Sachversicherungen?

Sachversicherungen sind Versicherungen, die den materiellen Besitz einer Person oder eines Unternehmens absichern. Dazu gehören unter anderem:

- **Hausratversicherungen:** Diese schützen den persönlichen Besitz innerhalb der eigenen vier Wände vor Gefahren wie Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasserschäden und Sturm.
- **Wohngebäudeversicherungen:** Diese sind wichtig für Hausbesitzer und decken Schäden am Gebäude selbst ab, die durch Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel verursacht werden.
- **Kfz-Versicherungen:** Diese umfassen Haftpflicht-, Teil- und Vollkaskoversicherungen für Kraftfahrzeuge und schützen vor Schäden, die durch Verkehrsunfälle, Diebstahl oder Naturkatastrophen entstehen können.
- **Gewerbliche Sachversicherungen:** Für Unternehmen gibt es spezielle Versicherungen, die geschäftliche Sachwerte wie Gebäude, Maschinen und Warenbestände absichern.

4. Existenzgefährdende Risiken und deren Absicherung

Existenzgefährdende Risiken sind solche, die einen Menschen oder ein Unternehmen finanziell ruinieren können, wenn sie eintreten. Dazu zählen:

- **Arbeitskraftabsicherung:** Wenn eine Person aufgrund von Krankheit oder Unfall ihrer beruflichen Tätigkeit nicht mehr nachgehen kann, führt dies in der Regel zu erheblichen Einkommensverlusten.
- **Private Haftpflichtversicherung:** Diese schützt vor den finanziellen Folgen, wenn man einem Dritten unbeabsichtigt einen Schaden zufügt.

- Betriebliche Haftpflichtversicherung: Diese ist für Unternehmen wichtig, um vor den finanziellen Folgen von Schadensersatzansprüchen Dritter geschützt zu sein.
- Lebensversicherungen: Diese sorgen für den finanziellen Schutz der Hinterbliebenen im Todesfall des Versicherten.
- Krankenversicherungen: Sie decken Kosten für medizinische Behandlungen, Krankenhausaufenthalte und Medikamente ab.
- Pflegeversicherung: Wenn ein Mensch Pflegefall wird, wird es sehr schnell, sehr teuer.

5. Finanzielle Bildung als Schlüssel zur Sicherheit

Eine der größten Herausforderungen in unserer Gesellschaft ist der Mangel an Wissen darüber, wie man vernünftig Kapital anlegt und aufbaut. Viele Menschen wissen nicht, wie sie die steuerlichen Vor- und Nachteile bestimmter Kapitalanlagen berücksichtigen können. Dabei ist es von entscheidender Bedeutung zu verstehen, wie man das wenige Geld, das zur Verfügung steht, effektiv einsetzt, um Kapital aufzubauen und gleichzeitig ausreichend abgesichert zu sein. Nur so kann man sicherstellen, daß man immer genug Geld hat, egal was im Leben passiert.

5.1. Unvorhersehbare Lebensereignisse

Das Leben ist voller unvorhersehbarer Ereignisse. Eine schwere Krankheit, ein Unfall oder psychische Erkrankungen können jeden treffen. In solchen Fällen ist es wichtig, finanziell abgesichert zu sein. Eine fundierte Finanzplanung kann helfen, diese unvorhersehbaren Ereignisse abzufedern und finanzielle Engpässe zu vermeiden. Es ist nicht nur eine Frage der Absicherung, sondern auch der Vorsorge. Eine gut durchdachte Kapitalanlage und die richtige Versicherung können dazu beitragen, daß man auch in schwierigen Zeiten finanziell stabil bleibt. Das gilt nicht nur für einen selbst, sondern betrifft die ganze Familie.

5.2. Die Gefahr von Fehlinformationen

Leider ist es oft so, daß Menschen, die keine Ahnung von Finanzprodukten und Kapitalanlagen haben, entweder Menschen fragen, die ebenfalls keine Ahnung haben, oder auf Personen hereinfliegen, die ihnen nur das verkaufen wollen was für sie selbst vorteilhaft ist, aber nicht für den Verbraucher. Dies führt zu Fehlinformationen und oft auch zu schlechten finanziellen Entscheidungen die langfristig negative Auswirkungen haben können.

Wenn jemand auf einen solchen Vermittler hereingefallen ist kommt es leider vor, daß derjenige sich dafür entscheidet gar nichts mehr in diesem Bereich zu unternehmen. Dies hat dann im Alter zur Folge, daß – zumindest nach den aktuellen Zahlen und Prognosen – diese Menschen sich im Alter massiv einschränken müssen.

6. Die Rolle der neutralen Beratung

6.1. Unabhängigkeit und Objektivität

Eine neutrale Beratung zeichnet sich dadurch aus, daß der Berater keine finanziellen Anreize hat, bestimmte Produkte zu empfehlen. Dies ist von entscheidender Bedeutung, da der Kunde darauf vertrauen können muß, daß die empfohlenen Produkte wirklich seinen Bedürfnissen entsprechen und nicht denen des Beraters.

6.2. Individuelle Risikoanalyse

Ein guter Berater führt eine gründliche Analyse der individuellen Risiken und Bedürfnisse des Kunden durch. Dies beinhaltet die Berücksichtigung persönlicher Lebensumstände, finanzieller Situation, beruflicher Risiken und familiärer Verpflichtungen. Durch diese detaillierte Analyse kann der Berater maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die einen optimalen Schutz gewährleisten. So wird sichergestellt, daß die Angebote ausschließlich dem Kunden zusagen, egal, was der Vermittler von ihnen hält. Und darauf kommt es schließlich an. Die Absicherung, die getroffen wird, muß zum Versicherungsnehmer passen und nicht zum Vermittler.

6.3. Transparenz und Aufklärung

Ein wichtiger Aspekt der Beratung ist die umfassende Aufklärung über die verschiedenen Versicherungsprodukte, deren Bedingungen und Kosten. Der Kunde sollte genau wissen, welche Leistungen er im Schadensfall erwarten kann und welche Ausschlüsse es gibt. Dies verhindert unangenehme Überraschungen und Mißverständnisse im Schadensfall.

6.4. Unterstützung im Schadensfall

Ein weiterer Vorteil einer guten Beratung ist die Unterstützung im Schadensfall. Ein erfahrener Berater kann dem Versicherten helfen, den Schadensfall korrekt und vollständig zu melden, und ihn während des gesamten Prozesses begleiten. Dies kann den Unterschied ausmachen, ob ein Schadensfall schnell und unkompliziert reguliert wird oder ob es zu Verzögerungen und Streitigkeiten kommt.

7. Fallstudien und Beispiele

7.1. Fallbeispiel 1: Berufsunfähigkeit

Herr Müller, ein 45-jähriger Schreiner, erleidet einen schweren Unfall und kann seinen Beruf nicht mehr ausüben. Dank einer umfassenden Beratung hat er eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen, die ihm nun eine monatliche Rente zahlt und seinen Lebensunterhalt sichert. Ohne diese Versicherung wäre Herr Müller auf staatliche Hilfe angewiesen und hätte seinen Lebensstandard drastisch senken müssen.

7.2. Fallbeispiel 2: Hausratversicherung

Familie Schmidt hat ihr Einfamilienhaus mit wertvollem Mobiliar und Elektronik ausgestattet. Durch einen Wohnungsbrand wird das gesamte Inventar zerstört. Dank einer detaillierten Beratung haben sie eine Wohngebäude- und eine Hausratversicherung mit ausrei-

chender Deckungssumme abgeschlossen, die den gesamten Schaden ersetzt. Ohne diese Versicherung wäre der finanzielle Verlust erheblich gewesen und hätte die Familie in eine schwierige Lage gebracht.

7.3. Fallbeispiel 3: Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Frau Paulsen wurde schwer krank. Durch diese Erkrankung hat sich zusätzlich eine Depression entwickelt. Diese wurde so schwer, daß Frau Paulsen überhaupt keine Tätigkeit mehr ausüben kann. Durch die Analyse wurde dieser Punkt besprochen und im Angebot berücksichtigt. Daraufhin wurde eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen. Diese sorgt nun dafür, daß zu dem körperlichen und seelischen Leid kein finanzielles hinzu kommt. Sie kann sich darauf verlassen, daß sie nun jeden Monat ihr Auskommen hat.

8. Herausforderungen und Lösungsansätze

8.1. Komplexität der Versicherungsprodukte

Versicherungsprodukte sind oft komplex und schwer zu verstehen. Eine umfassende Beratung kann helfen, diese Komplexität zu entschlüsseln und dem Kunden die wichtigen Informationen verständlich zu vermitteln.

8.2. Vergleichbarkeit der Angebote

Der Versicherungsmarkt bietet eine Vielzahl an Produkten und Anbietern. Eine neutrale Beratung hilft dabei, die Angebote zu vergleichen und die besten Optionen zu identifizieren.

8.3. Anpassung an veränderte Lebensumstände

Lebensumstände ändern sich, und damit auch der Versicherungsbedarf. Eine regelmäßige Überprüfung der Versicherungen durch den Berater stellt sicher, daß der Versicherungsschutz stets den aktuellen Bedürfnissen entspricht.

9. Fazit

Versicherungen und Kapitalaufbau sind essentieller Bestandteil eines sicheren und erfolgreichen Lebens. Durch eine fundierte Versicherungs- und Finanzbildung können Menschen lernen, wie sie ihr Geld sinnvoll anlegen, Kapital aufbauen und sich gleichzeitig gegen unvorhersehbare Lebensereignisse absichern. Es ist wichtig, daß sie Zugang zu neutraler und umfassender Beratung haben, um informierte Entscheidungen treffen zu können. Nur so können sie die richtigen Produkte für ihre individuellen Bedürfnisse finden und langfristig finanzielle Stabilität erreichen.

Die Wichtigkeit einer umfassenden neutralen Beratung im Bereich der Sachversicherungen und der Absicherung existenzgefährdender Risiken kann nicht genug betont werden. In einer immer komplexer werdenden Welt ist es entscheidend, daß Kunden Zugang zu unabhängiger und objektiver Beratung haben, die ihre individuellen Bedürfnisse und Risiken berücksichtigt. Nur so kann sichergestellt werden, daß sie optimal geschützt sind und ihre finanzielle Sicherheit gewährleistet ist. Die kontinuierliche Weiterbildung und Anpassung an neue Entwicklungen sind dabei essenziell, um stets die besten Lösungen anbieten zu können. Eine neutrale Beratung schafft Vertrauen, Transparenz und letztlich Sicherheit – und das ist von unschätzbarem Wert.

Sie möchten endlich eine Beratung die zu Ihnen paßt? Dann melden Sie sich bei mir. Per Telefon, SMS, Whatsapp, Telegram oder E-Mail. Sie erreichen mich unter:

0152/54 29 54 34 oder alexander.flach@wwk.de

oder Sie buchen Ihren persönlichen Wunschtermin:

<https://partner.wwk.de/alexander.flach/terminvereinbarung/index-2.html>

Mein Team und ich stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung –
Deutschlandweit.

<https://partner.wwk.de/alexander.flach/>

<https://pro-versicherung.com>

Checkliste für Dein Gespräch mit dem Versicherungsvermittler

Erst- und Folgegespräch

- Der Vermittler hat sich mir persönlich vorgestellt.
- Ich habe eine Visitenkarte erhalten.
- Die Beratung und die Datenaufnahme sind kostenlos.
- Er hat mir seinen beruflichen Werdegang erläutert.
- Es fand eine ausführliche Analyse statt.
- Bei der Analyse wurde meine persönliche Situation berücksichtigt, es wurden meine Wünsche und Ziele erfragt und notiert.
- Er hat aufmerksam zugehört und mich aussprechen lassen.
- Der Vermittler wollte nicht beim Erstgespräch einen Abschluß herbeiführen.
- Mir wurde in einem Folgetermin ein individueller Versicherungsvorschlag unterbreitet.
- Der Vermittler hat seine Empfehlungen sowie die Auswahl der Versicherungsprodukte erklärt.
- Der Vermittler hat mir alle notwendigen Unterlagen überlassen oder zukommen lassen.

Bei der Antragsaufnahme

- Der Vermittler ist den Versicherungsantrag mit mir durchgegangen.
- Er hat mich darauf hingewiesen, daß er Provisionszahlungen erhält.
- Er hat mir genug Zeit gegeben den Vertrag zu lesen und zu verstehen.
- Es wurde ein Beratungsprotokoll erstellt, welches das Beratungsgespräch widerspiegelt.
- Alle Angaben in den Anträgen stimmen.

- Ich habe eine Ausfertigung des Antrags, der Bedingungen und des Beratungsprotokolls erhalten.

Generelle Fragen zur Beratung

- Der Vermittler ist zu jeder Zeit des Beratungsgesprächs auf meine Fragen eingegangen.
- Er hat sich Zeit für mich genommen.
- Mir wurde angeboten meinen Versicherungsordner zu aktualisieren.
- Der Vermittler und das Gespräch haben einen positiven Gesamteindruck auf mich gemacht.

Nach der Beratung

- Mir steht der Vermittler auch nach dem Gespräch für Nachfragen und Anliegen zur Seite.
- Der Vermittler meldet sich in regelmäßigen Abständen (einmal im Jahr sollte es sein) bei mir, um meine Versicherungen auf Aktualität zu überprüfen.
- Er hat mich gut im Schadenfall unterstützt und die Schadenabwicklung aktiv begleitet.

Von diesen 24 Punkten sollte ein guter Versicherungsvermittler mindestens 80 Prozent – also mindestens 19 Punkte – erfüllen.