

# Wenn der Berater klingelt



„Zunächst darf ich Ihnen mal den AWD vorstellen“, sagt der Mann. Das dauert eine halbe Stunde. Ständig zeichnet er irgendwelche Diagramme, die er später alle wieder mitnimmt. Er erklärt anhand von wachsenden Säulen, Kreisen und Linien, die links unten anfangen und dann stetig nach rechts oben wachsen, worum es geht: finanzielle Unabhängigkeit.

„Was sind denn Ihre Wünsche und Ziele?“ Ich antworte, dass ich mich versorgt wissen will, falls ich dauerhaft arbeitsunfähig werden sollte, und für meine in zwei Wochen zur

## Ein 34-Jähriger will sich absichern, falls er nicht mehr arbeiten kann. Drei von vier Beratern helfen ihm nicht.

Welt kommende Tochter versorgen möchte, falls ich sterben sollte. „Was haben Sie übrig, um zu sparen?“ 250 bis 300 Mark im Monat, antworte ich. „Meine Aufgabe ist es nun, zu schauen, inwiefern Sie bessere Leistungen günstiger bekommen und vielleicht ein paar Steuern sparen, eventuell mit Immobilien.“ Ich bin irritiert. Ich will mich versichern und kein Haus kaufen.

Er weist mich darauf hin, dass ich einmalig 190 Mark zahlen müsse, für die Aufnahme meiner Daten, die Auswertung und die folgende Beratung. Still überlege ich, ob die Beratung noch kommt. Bislang hat er nur

den AWD präsentiert – und dafür soll ich Geld ausgeben? Wenn ich nicht zufrieden sei, müsste ich nichts bezahlen, räumt er ein. Ich zahle erst mal nicht, und er macht weiter.

Er redet über Unfallversicherungen und die Frage, wie ich regelmäßig für die Ausbildung meines Kindes vorsorgen solle. Mir rauscht der Kopf. Ich entgegne ungeduldig, mein Todesfall und meine Erwerbsunfähigkeit sollten abgesichert sein. „Was brauchen Ihre Familie respektive Sie im Monat zum Leben, falls Sie versterben oder falls Sie invalide werden?“ Ich sage 3 500 Mark. Daraufhin führt er mir mit dem Notebook eine Präsentation von Swiss Life Solutions vor und erklärt mir, dass eine fondsgebundene Lebensversicherung unter Umständen sinnvoll sei.

Beim nächsten Termin händigt er mir drei Seiten über eine „Zukunftsrente“ aus. Garantiert erhalte ich ab 60 eine lebenslange Rente von 192,80 Mark, sofern ich 25 Jahre monatlich 100 Mark einzahle. Weiter könne ich 200 Mark in eine Risikolebensversicherung mit Berufsunfähigkeitszusatzversicherung über 400 000 Mark Todesfallsumme und 3 000 Mark Berufsunfähigkeitsrente zahlen.

Sollte ich für die Ausbildung meines Kindes vorsorgen wollen, wäre zusätzlich die fondsgebundene Lebensversicherung „Happy Kids ... and more“ ideal. Der Fondssparplan sei flexibler als eine echte Lebensversicherung. Er lässt einen Prospekt da, die versprochene Analyse hat er nicht dabei. Wegen der

Berufsunfähigkeit hat er ein Büro in Gehrden eingeschaltet, das „Spezialfälle“ versichere. Da ich Motorradfahrer sei und außerdem unter „Rückenschmerzen“ leide, habe er den Beratungsdienst mit eingeschaltet.

Als der AWD-Mann weg ist, habe ich keine Ahnung, was ich machen soll. Wie soll ich denn die ganzen Versicherungen bezahlen, die er mir vorgeschlagen hat? 190 Mark will ich für die Beratung jedenfalls nicht zahlen.

**Selbst Berater werden**

Beraterwechsel. Heute kommt eine Beraterin von der Deutschen Vermögensberatung. Sie fragt nach meinem Einkommen, meint dann, das läge unter ihrem und ob ich mir nicht vorstellen könnte, für die Vermögensberatung zu arbeiten. Ich denke, eigentlich wollte ich mich versichern und keinen neuen Job. Nach zwanzig Minuten ist der Termin beendet: „Sehen Sie, das war kurz und schmerzlos.“

Beim zweiten Termin bringt sie mir meine „Vermögensplanung“ mit. Sie schlägt vor, dass ich 250 Mark in eine fondsgebundene Lebensversicherung einzahlen soll. Die „Spezialversicherung“ hat für mich nur Vorteile, erklärt sie. Das Geld sei nicht weg wie bei einer Risikolebensversicherung. Für meine Hinterbliebenen sei im Todesfall mit 80 616 Mark gesorgt. Ob das für mein Kind reicht, wenn ich sterbe?

Meine Berufsunfähigkeit sei mit 3 000 Mark im Monat abgedeckt. Eigentlich wollte ich doch 3 500 Mark! Außerdem könnte ich alle fünf Jahre eine Auszahlung erhalten. Nach 30 Jahren könnte ich über 703 886 Mark verfügen. Auch sie will mir eine Unfallversicherung verkaufen. Super sei außerdem die Krankheitskostenzusatzversicherung für rund 30 Mark monatlich, da bekomme ich Zahnersatz, Sehhilfe usw. ersetzt.

Nachdem sie weg ist, sitze ich planlos vor den Unterlagen: 631,82 Mark soll ich monatlich aufwenden. Dabei habe ich doch höchstens 300 Mark dafür übrig.

**Beim Versicherungsmakler**

Ortswechsel. Ich besuche einen freien Versicherungsmakler im hessischen Lampertheim. Weil er alle Unterlagen im Büro habe, sei es besser, wenn ich die 30 Kilometer von Mannheim aus zu ihm fahre, sagte er.

Er nimmt meine Daten auf, plaudert mit mir über Gott und die Welt. Nach einer Stunde verlasse ich das Büro und wundere mich, dass er während der Beratung keine Unterlagen konsultiert hat. Einige Tage später schickt er mir per E-Mail seine Vorschläge.

Um meine Familie mit monatlich 2 500 Mark abzusichern, empfiehlt er mir eine Risikolebensversicherung. 400 000 Mark bekommen meine Angehörigen, wenn ich in den nächsten 15 Jahren sterbe. Monatliche Kosten: 61,50 Mark. Falls ich invalide werden sollte, wäre eine Unfallversicherung geeignet, die im Monat 25,50 Mark kostet.

Wenn ich das von ihm gesteckte Wunschziel, mit 55 Jahren eine monatliche Rente von 7 000 Mark zu haben, erreichen wolle, müsste ich rund 800 Mark monatlich in Fonds sparen, bei einer angenommenen Wertentwicklung von 12 Prozent. 12 Prozent, denke ich, bei den Börsenturbulenzen der letzten Zeit? Ist das seriös?

**Es geht auch besser**

Letzter Versuch. Auch einem Allianz-Vertreter schildere ich mein Anliegen: Schutz für den Fall, dass ich meine Arbeit aufgeben muss und Schutz für mein Kind, falls ich sterbe. Beim Termin nimmt er meine persönlichen Daten auf, fragt nach den Lebenshaltungskosten und Krankheiten. Er kündigt an, dass eventuell eine ärztliche Untersuchung wegen der Berufsunfähigkeitsversicherung anstehen könnte. Von einer Kapitallebensversicherung rät er ab: „Damit würde ich zwar gut verdienen, das hilft Ihnen aber nicht.“

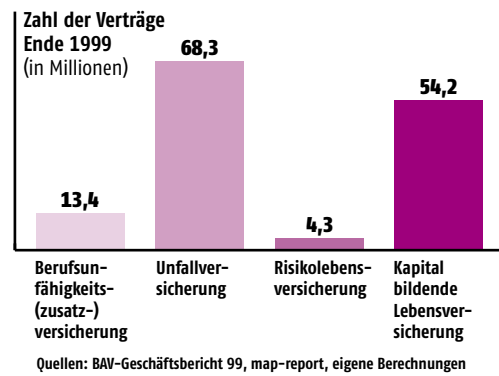
Beim nächsten Termin empfiehlt er mir eine Risikolebensversicherung mit Zusatzschutz für Berufsunfähigkeit. Ich würde eine monatliche Rente von 3 500 Mark bei Berufsunfähigkeit erhalten. Wenn ich sterbe, erhält meine Familie mindestens 310 000 Mark. Dafür zahle ich insgesamt 280,47 Mark.

Ich frage nach, ob ich eine Unfallversicherung brauche. „Das ist nicht Ihr dringendstes Problem. Sie wollen sich gegen Berufsunfähigkeit versichern. Die Unfallversicherung zahlt aber nur bei Unfall. Diese Konsultation ist eher unwahrscheinlich.“

„Falls Sie sich doch gegen Unfall versichern wollen, rate ich Ihnen die Baden Badener an. Die hat bessere Konditionen als die Allianz.“ Ich frage, ob das nicht ungewöhnlich sei, dass er mir eine andere Gesellschaft empfehle. „Wer Ihnen erzählt, sein Unternehmen allein macht Sie glücklich, lügt. Besser ist doch, ich verzichte auf ein wenig Umsatz und Sie kommen zufrieden immer wieder zu mir.“

**Falsche Vorsorge**

Jeder Vierte muss aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig seinen Beruf aufgeben. Wegen dieses Risikos sollte jeder eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen. Dass trotzdem viel mehr Menschen eine Unfallversicherung haben, liegt wohl daran, dass Versicherungsgesellschaften und Vermittler daran besser verdienen. Wer im Falle seines Todes Angehörige versorgt wissen will, kann das am günstigsten mit einer Risikolebensversicherung tun. Kapitalbildende und fondsgebundene Lebensversicherungen dienen eher der eigenen Altersvorsorge.



**Berufsunfähigkeits(zusatz-)versicherung.**

Zahlt bis zum Erreichen des Rentenalters eine monatliche Rente, wenn jemand aus gesundheitlichen Gründen seinen Beruf nicht mehr ausüben kann. Sollte jeder Berufstätige – ob angestellt oder selbstständig – haben.

**Unfallversicherung.** Zahlt nur dann, wenn durch einen Unfall – und nicht durch Krankheit – ein bleibender körperlicher Schaden (Invalidität) entsteht.

**Risikolebensversicherung.** Zahlt den Hinterbliebenen im Todesfall die vereinbarte Summe aus. Günstigste Möglichkeit, den Unterhalt von Familien zu sichern, falls der Hauptverdiener stirbt.

**Kapital bildende Lebensversicherung.** Verbindet einen Sparplan für die eigene Altersvorsorge mit einer Versicherung für den Todesfall. Die Todesfallleistung reicht oft nicht, um Angehörige zu versorgen.

**Fondsgebundene Lebensversicherung.** Ist wie die Kapitallebensversicherung eher ein Altersvorsorgeprodukt. Die Erträge hängen stark von den Schwankungen der Kapitalmärkte ab.