

SUSANNE KONDZIOLKA-BLOCH
Die Versicherungsmaklerin für Familien

Relaxt VERSICHERN



Wie du deine
Versicherungen
endlich aufräumst und
für deine Familie
optimal vorsorgst

Rasch
und einfach
zum perfekten
Familien-
schutz



GOLDEGG

Susanne Kondziolka-Bloch

Relaxt versichern

SUSANNE KONDZIOLKA-BLOCH

Relaxt VERSICHERN

Wie du deine
Versicherungen
endlich aufräumst und
für deine Familie
optimal vorsorgst

GOLDEGG

Rechte Umschlaggestaltung: Kathrin Steigerwald, Hamburg
Umschlag Bildrechte: Adobe Stock/mabaci
Rechte Autorinnenfoto: Dagmar Braun
Stockfotos: Regenschirme © iStockPhoto/DivVector;
Personen auf den Seiten 10, 16, 190 und 244 © iStockPhoto/cherstva;
Personen Seite 35 © iStockPhoto/Tanya St

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert werden oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Autor:innen und der Verlag haben dieses Werk mit höchster Sorgfalt erstellt. Dennoch ist eine Haftung des Verlags oder der Autor:innen ausgeschlossen. Die im Buch wiedergegebenen Aussagen spiegeln die Meinung der Autor:innen wider und müssen nicht zwingend mit den Ansichten des Verlags übereinstimmen.

Der Verlag und seine Autor:innen sind für Reaktionen, Hinweise oder Meinungen dankbar. Bitte wenden Sie sich diesbezüglich an verlag@goldegg-verlag.com.

Der Goldegg Verlag achtet bei seinen Büchern und Magazinen auf nachhaltiges Produzieren. Goldegg-Bücher sind umweltfreundlich produziert und orientieren sich in Materialien, Herstellungsorten, Arbeitsbedingungen und Produktionsformen an den Bedürfnissen von Gesellschaft und Umwelt.

ISBN: 978-3-99060-462-5

© 2024 Goldegg Verlag GmbH
Unter den Linden 21 • D-10117 Berlin
Telefon: +49 800 505 43 76-0

Goldegg Verlag GmbH, Österreich
Mommengasse 4/2 • A-1040 Wien
Telefon: +43 1 505 43 76-0

E-Mail: office@goldegg-verlag.com
www.goldegg-verlag.com

Layout, Satz und Herstellung: Goldegg Verlag GmbH, Wien
Printed in the EU

Inhaltsverzeichnis

Gastvorwort von Michaela Welfring	7
Vorwort	10
Persönliches & dein Polizzen-Check	16
Warum ich tue, was ich tue	17
Versicherungen und ihre Kunden – Eine Beziehung mit Hindernissen	23
Deine drei Schritte zum Polizzen-Check – Wir legen gemeinsam los!	25
Fachkunde - Die Versicherungsspeisekarte	35
Haus & Wohnen	36
<i>Die Haushaltversicherung (in Deutschland: Hausrat- versicherung)</i>	37
<i>Die Eigenheimversicherung</i>	58
Auto & Mobilität	76
<i>Die Kfz-Haftpflichtversicherung</i>	80
<i>Die Kfz-Vollkaskoversicherung (Kollisionskasko)</i>	84
<i>Die Kfz-Teilkaskoversicherung (Elementarkasko)</i>	88
<i>Motorbezogene Versicherungssteuer</i>	90
<i>Das österreichische Bonus-Malus-System</i>	91
<i>Normverbrauchsabgabe (NoVA)</i>	94
<i>Wechselkennzeichen</i>	94
<i>Jugendliche und ältere Fahrer</i>	94
<i>Assistance-Produkte vs. Automobilclub-Mitgliedschaften</i>	95
<i>Serviceleistungen im Schadenfall</i>	96
Recht & Sicherheit	96
<i>Die Rechtsschutzversicherung</i>	98
<i>Die Privathaftpflichtversicherung</i>	110

Freizeit & Gesundheit	122
<i>Die private Unfallversicherung</i>	124
<i>Die private Krankenzusatzversicherung</i>	138
Wenn das Leben anders läuft – Dein Plan B	163
<i>Die Ablebensversicherung</i>	164
<i>Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU-Versicherung)</i>	169
<i>Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU-Versicherung)</i>	175
<i>Die Grundfähigkeitsversicherung</i>	176
Welche Versicherungen gibt es sonst noch?	177
<i>Die Tierversicherung</i>	177
<i>Die Reiseversicherung</i>	180
<i>Die Fahrradversicherung</i>	182
Unnötige Versicherungen	183
<i>Die Handy-, Tablet- und Laptop-Versicherung</i>	184
<i>Die Insassenunfallversicherung</i>	185
<i>Die Reisegepäckversicherung</i>	187
<i>Die Taggeldversicherung</i>	188
<i>Die Assistance-Versicherungen</i>	188
Versicherungen in der Praxis	190
Welche Versicherungen brauchst du wann?	191
Wenn Kinder erwachsen werden	199
Deine Versicherungsbetreuung	205
Welche Versicherungsbetreuerin passt am besten zu dir?	206
So findest du deine perfekte Versicherungsbetreuung	218
Diese fünf Fragen solltest du deinem Versicherungsbetreuer stellen	223
Faule Verkaufstricks der Versicherungsbranche	230
Versicherung auf einen Klick – Das Internet als Versicherungsberater?	235
Wie geht's weiter? – Allein oder begleitet?	241
Schlusswort	244

Gastvorwort von Michaela Weltring



Versicherungen sind ein Thema, das mich als Mama von fünf Kindern im Alter von vier bis zwanzig Jahren und Ehefrau eines Mannes mit Handicap Tag für Tag begleitet. Es beginnt im Alltag mit drei kleinen, wunderbaren, aber auch sehr lebhaften Jungs, bei denen schon einmal das eine oder andere Teil zu Bruch gehen kann. Ich erinnere mich mit Schrecken an Situationen, in denen unser ältester Sohn als Dreijähriger inmitten eines Scherbenhaufens im Wohnzimmer stand, weil er durch die Glasscheibe des Vitrinenschrankes gesprungen war. Körperlich war er zum Glück unverletzt geblieben, der Schaden wurde von der Versicherung übernommen. Zurück blieb ein kleiner Schockmoment für uns beide.

Dieser Vorfall damals hat uns dazu bewogen, über eine Gesundheitsvorsorge für die Kinder nachzudenken bzw. eine solche auch abzuschließen. Potenzielle Krankenhausaufenthalte, diverse Impfungen, anstehende Logopädie-Therapien und/oder der Gang zum privaten Kinderarzt, die Liste ist lang und beliebig fortzusetzen. Dank ausreichenden Versicherungsschutzes blicke ich der Zukunft in diesem Punkt jedoch völlig entspannt entgegen.

Gesundheitsvorsorge ist im Übrigen auch für größere Kinder empfehlenswert. Unsere älteste Tochter hat vor drei Jahren an ihrem Gymnasium die erste große Liebe gefunden.

Prinzipiell eine wunderbare und schöne Sache, allerdings handelt es sich bei dem jungen Mann um einen mexikanischen Austauschschüler. Wir unterstützen diese junge, zarte Liebe und unsere Tochter reist seither immer wieder in unregelmäßigen Abständen nach Mexiko bzw. hat vor dem Beginn ihres Studiums ein halbes Jahr dort verbracht. Hierbei ist es uns wichtig, sie im Falle einer Krankheit oder eines Unfalls zumindest versicherungstechnisch ausreichend geschützt zu wissen. In all diesen Situationen können wir heute dank unseres Versicherungsmaklers eine optimale Versicherungslösung finden. Das war nicht immer so und ein Buch wie dieses hätte ich mir in jüngeren Jahren, als wir noch keinen Betreuer hatten, mehr als gewünscht.

Dinge wie Krankheiten oder schwere Unfälle scheinen immer weit weg und betreffen uns persönlich nicht, bis wir sie plötzlich am eigenen Leib erfahren müssen. Mein Mann war gerade einmal neunzehn Jahre alt und seit Kurzem im Besitz des Motorradführerscheins, als ihm am Nachhauseweg von seiner Ausbildung in Luxemburg ein Lieferwagen die Vorfahrt nahm. Das Leben war im Bruchteil einer Sekunde nicht mehr wie vorher. Schwerste Verletzungen, Koma, viele Operationen, fünf Prozent Überlebenschance, ein Jahr Krankenhaus, zu achtzig Prozent behindert. Die Versicherung, die seine Eltern vor dem Unfall für ihn abgeschlossen hatten, ermöglicht ihm heute zumindest finanziell ein sorgenfreies Leben.

Auch eines unserer Kinder erlitt vor Kurzem einen Unfall mit Knochenbruch. Die notwendige Behandlung im Spital wollte man seitens der Krankenzusatzversicherung zunächst nicht übernehmen. Mein Versicherungsmakler erledigte die Sache noch am gleichen Tag. Es ist wichtig, hier jemanden zur Seite zu haben, auf den man sich verlassen kann.

Ja, Versicherungen reißen ein nicht unwesentliches Loch in unser monatliches Budget. Aber die Gewissheit, im Falle

des Falles gut abgesichert zu sein, hinterlässt bei mir ein gutes und entspanntes Gefühl.

Susanne kenne ich schon seit vielen Jahren und habe mich sehr gefreut, als sie fragte, ob ich das Gastvorwort für ihr erstes Buch schreiben will. Ich halte das Thema Versicherungen für so wichtig, dass jeder Basiswissen dazu haben sollte. Ein Ratgeber wie dieser kann dazu wesentlich beitragen.

Michaela Welfring

Anmerkung: Michaela ist verheiratet, Mutter von fünf Kindern, lebt im Süden von Wien und betreibt erfolgreich den Instagram-Channel [kunterbunte_lebensfreude](#).



Vorwort





Hallo,

ich bin Susanne und helfe seit über 25 Jahren Familien auf ihrem Weg, sich richtig und ausreichend zu versichern, ohne in die Überversicherungsfalle zu tappen. Der Inhalt des Buches, das du gerade in den Händen hältst, ist in den letzten zehn Jahren in meinem Kopf langsam gewachsen. Immer wieder hatte ich Erlebnisse mit Versicherungen (positive wie negative), bei denen ich mir dachte, gewisse Dinge sollten nicht nur meine Kunden, sondern alle Menschen wissen. Nun haben meine Erfahrungen ein Ausmaß angenommen, das mich dazu gebracht hat, dieses Buch zu schreiben. Denn ich erlebe im Zuge meiner täglichen Arbeit viele Dinge, die ich gerne an dich weitergeben möchte. Das sind einerseits Fehler anderer, aus denen man lernen kann. Andererseits sind es einfach Tipps, wie man sich in bestimmten Situationen (z. B. im Schadenfall) richtig verhält. Kurzum: Meine Erfahrungen sollen auch dir helfen, ein realistisches Verhältnis zu Versicherungen zu entwickeln.

Es ist ja nicht so, dass es auf diesem Gebiet nicht bereits einiges an Fachliteratur gibt. Mein Anspruch an dieses Buch ist jedoch, das Thema einmal komplett anders anzugehen. Vor allem will ich dir als Leserin ein Quäntchen Humor mitgeben, die trockene Materie ein bisschen lockerer vermitteln und mit möglichst vielen Praxisbeispielen untermauern. Keine Sorge, ich will dir keine Professur in Sachen Versicherungskunde verleihen. Was mir hingegen wichtig ist: Du sollst künftig deine Versicherungen verstehen und nie mehr

das Gefühl verspüren, in einer Beratung über den Tisch gezogen worden zu sein, weil du etwas unterschrieben hast, das du so gar nicht wolltest. Leider passiert das in der Versicherungswelt immer noch tagtäglich und ich habe mir vorgenommen, hier Transparenz zu schaffen. Letztlich ist es dein Leben, deine Absicherung und es gehört zu deiner Selbstverantwortung, eine ordentliche Vorsorge für dich und deine Familie zu haben. Dazu musst du allerdings ein paar Basics kennen und genau die gebe ich dir mit meinem Buch an die Hand.

In all den Jahren hat sich eine Sache als Grundproblem für alle Kunden (ob Privatpersonen oder Unternehmerinnen), die das erste Mal bei mir waren, erwiesen: Der Durchschnittsbürger kennt sich in der Versicherungswelt viel zu wenig aus. Wie auch? Wir müssen heute ohnedies auf unendlich vielen Gebieten Fachwissen ansammeln. Manches davon machen wir gerne und daher freiwillig (die neuesten Handy-Apps ausprobieren oder Influencer-Kauftipps folgen), anderes wiederum eher notgedrungen, aber nicht wirklich aus eigenem Interesse (alle Paw-Patrol-Figuren beim Namen kennen oder einen Förderungsantrag für Photovoltaikanlagen online einreichen). Ich lehne mich wohl nicht zu sehr aus dem Fenster, wenn ich behaupte, Versicherungen gehören zur zweiten Gruppe.

Die Ergebnisse von mangelndem Fachwissen sind einerseits gefährliches Halbwissen und andererseits Versicherungsmythen, die seit Jahren schwieriger zu entfernen sind als alter Kaugummi. Beides klebt und ist gekommen, um zu bleiben. Die weitere Folgeerscheinung sind verunsicherte Kundinnen, die sich ihrem Berater mehr oder weniger ausgeliefert fühlen – mit dem Ergebnis, dass eine Versicherungsberatung für viele in der Beliebtheitsskala gleichauf mit einem Zahnarzttermin liegt (O-Ton einer Neukundin). Nach einer kürzlichen Wurzelbehandlung in vier langen Sitzungen weiß ich genau, was solch eine Aussage bedeutet. Und so sollte es nicht sein, zumal

den meisten gleichzeitig bewusst ist, wie wichtig Versicherungen sind und dass nicht selten Existenzen an ihnen hängen. Dieses Buch soll dir in erster Linie dabei helfen, das Gefühl der Unsicherheit und des Ausgeliefertseins zu beseitigen.

Lass mich hier einen Vergleich anstellen: Was haben deiner Ansicht nach Versicherungen mit Autowerkstätten zu tun? Ich verrate es dir gleich, zuerst aber ein Outing meinerseits: Ich kenne mich mit dem Innenleben meines Autos gar nicht aus. Und wenn ich gar nicht sage, meine ich das auch so. Selbst die Scheibenflüssigkeit füllt bei uns daheim mein Mann nach (ich vermute aus Angst, ich könnte einen falschen Deckel unter der Motorhaube öffnen). Ich musste lange Zeit immer wieder die Bedienungsanleitung meines Autos aus dem Handschuhfach holen, um den Knopf zum Öffnen der Motorhaube überhaupt erst zu finden. Wenn ich es mir dann endlich irgendwann gemerkt hatte, war es Zeit, das in die Jahre gekommene Auto zu wechseln, und der Spaß begann beim neuen Fahrzeug von vorne. Und frage nicht, was passiert ist, wenn ich mal richtige Autopannen hatte. Du siehst, ich bin nicht gerade ein Autofreak.

Wenn ich daher mit meinem fahrbaren Untersatz in die Werkstätte zum Service muss, will ich mich dort zu hundert Prozent auf die Fachkenntnis und die Beratung meines Werkstättenmeisters Heinz verlassen können. Es ist mir dabei völlig egal, ob Heinz das Öl der Marke A, B oder C verwendet. Ebenso verlasse ich mich darauf, dass er mich auf Sicherheitsmängel wie abgefahrene Bremsbeläge hinweist. Aber das erwarte ich eben nicht, weil man mir als Unwissende – unter dem Deckmantel der Verkehrssicherheit – alles verhökern kann, sondern aufgrund seiner Expertise als Kfz-Mechaniker und des Willens, mir den besten (nicht den teuersten!) Service für mein Auto zu bieten. Denn ich will keinesfalls im Nachhinein draufkommen, dass man mir eine Dienstleistung oder ein Ersatzteil verkauft hat, das

nicht notwendig gewesen wäre, nur, weil ich auf dem Gebiet eine Laiin bin und infolgedessen für blöd verkauft wurde. Weil Heinz meine Unwissenheit jedoch noch nie ausgenutzt und mir immer den bestmöglichen Service geboten hat, vertraue ich ihm in Sachen Auto wirklich blind.

Und genauso geht es 99 Prozent aller Versicherungskunden, die neu zu mir kommen. Sie wissen zwar, dass Versicherungen wichtig sind, haben aber weder Lust noch Zeit, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Aus diesem Grund nehmen sie die Serviceleistungen eines Versicherungsmaklers in Anspruch. Häufige Probleme sind: Die Kundinnen wissen nicht, welche Versicherungen wirklich wichtig sind und in welcher Lebensphase sie welche konkret brauchen. Sie haben ihre Versicherungsverträge bereits seit Jahren nicht mehr aktualisiert und wissen daher nicht, ob sie nicht für manche Bereiche doppelt oder mehrfach zahlen oder überhaupt gänzlich unnötige Versicherungen laufen haben. Allerdings sind Kunden häufig unsicher, ob existenzbedrohende Risiken für sich und ihre Familie ausreichend abgedeckt sind. Somit bleibt die Angst, trotz teils hoher monatlicher Versicherungsfixkosten im Ernstfall durch die Finger zu schauen und jahrelang umsonst Prämien bezahlt zu haben.

Dieses Buch soll dir genau diese Ängste nehmen. Mein Ziel ist es, dich zu einer mündigen Versicherungskundin zu machen, die einerseits in groben Zügen weiß, was man versichern kann und was nicht. Andererseits will ich sicher sein, dass du dadurch selbstbewusst ins nächste Beratungsgespräch gehst und dir niemand mehr ein X für ein U vormachen kann. Wie du das erreichen kannst, werde ich dir anhand von vielen Beispielen aus meiner Praxis zeigen. Wir starten mit einem Selbstcheck, der dir einen Überblick darüber verschaffen soll, welchen Versicherungsschutz du aktuell besitzt und wo es eventuell Lücken oder Doppelgleisigkeiten gibt.

Nachdem jeder Mensch, jede Familie individuell ist, kann

dir dieses Buch keine persönliche Beratung bei einer Versicherungsexpertin ersetzen. Viele Menschen haben aber keine derartige Vertrauensperson – um dir bei der Suche nach einer zu helfen, habe ich ein ganzes Kapitel zu diesem Thema zusammengestellt. Hier findest du alle Parameter, die ein Versicherungsmakler aufweisen sollte, damit du ihm dein Vertrauen schenkst. Auch mit häufigen und miesen Verkaufstricks habe ich mich auseinandergesetzt und gebe dir hier all jene Erfahrungen weiter, die enttäuschte Kundinnen im Laufe der letzten 25 Jahre gemacht haben bzw. die bei manchen Vermittlern leider auch heute noch gängige Praxis sind.

Noch ein kleiner Exkurs zu den sprachlichen Barrieren im deutschsprachigen Raum. Nachdem ich im Gespräch mit deutschen Kollegen festgestellt habe, dass bei unseren Nachbarn der Begriff »Polizze« nicht gängig ist, hier eine Anmerkung: Liebe deutsche Leserinnen, Policen werden in Österreich »Polizze« genannt. Seht es als schrullige Ösi-Besonderheit. Hach, ich liebe es, wenn es diese deutsch-österreichischen Übersetzungshilfen braucht! Generell stellt dieser Ratgeber auf österreichische Gegebenheiten ab. Es gibt zwar in der Welt der Versicherungen viele Parallelen zu unserem Nachbarland Deutschland, aber gleichzeitig auch einige Unterschiede.

Betrachte dieses Buch als einen Leitfaden, um deine eigene Versicherungslandschaft auf Vordermann zu bringen. Ich weiß, dass es weitaus spannendere Tätigkeiten gibt, als sich mit Versicherungsthemen auseinanderzusetzen. Die meisten von uns gehen sogar lieber in die Waschküche oder erledigen die Bügelwäsche. Es gibt aber wenige Themen, die so existenziell sind wie Versicherungen. In diesem Sinne: Danke, dass du dranbleibst. Und, ja: Die Bügelwäsche kann getrost noch ein wenig warten. Deine Sicherheit und die deiner Familie aber nicht.

*Alles Liebe,
deine Susanne*



Persönliches & dein Polizzen-Check



Warum ich tue, was ich tue

Fallbeispiel



Stell dir vor, du befindest dich auf einer Party und unterhältst dich angeregt mit deinen Freundinnen. Plötzlich drängt sich ein Unbekannter ins Gespräch, der sowohl humorvoll als auch sympathisch zu sein scheint. Auf die Frage, was er denn beruflich mache, antwortet er: »Versicherungsmakler«. Sämtliche Sympathiewerte verfliegen in Sekundenschnelle, die Stimmung sinkt wie ein Bleigewicht und es herrscht eine unbehagliche Stille.

Du meinst, das sei übertrieben? Ich habe es unzählige Male selbst erlebt. Die Reaktion hätte kaum anders ausgesehen, wenn ich gesagt hätte, ich wäre Abmahnanwältin, Politikerin oder Zuhälterin.

Sogar mein eigener Mann gestand mir später, dass er am Abend unseres Kennenlernens ziemlich geschockt nach Hause gegangen war, nachdem er gehört hatte, was ich beruflich mache. Vielleicht lag es auch an diesem Umstand, dass er mich erst fünf Jahre später fragte, ob ich ihn heiraten wolle.

Ja, es ist richtig – im Vergleich mit sogenannten ehrenwerten Berufen wie Feuerwehrmann, Krankenschwester, Lehrer oder Polizistin mag der Job Versicherungsmakler auf den ersten Blick nicht so aufregend erscheinen. Wir sind weder die-

jenigen, die die Medien beherrschen oder große Bühnen erobern, noch erhalten wir Auszeichnungen für unser Lebenswerk. Eher im Gegenteil, wir befinden uns auf der Beliebtheitskala seit eh und je unter den Top 10 jener Berufe mit dem schlechtesten Ruf – gleichauf mit Parksheriffs & Co.

Aber um ehrlich zu sein: Wenn es darum geht, deine Vermögenswerte zu schützen, deine Familie im Falle eines Unfalles gut abzusichern, sind wir die wahren Heldinnen. Darüber wird nur meist nicht gesprochen. Bevor du uns als langweilig, überflüssig und provisionsgesteuert abstempelst, lass mich dir meine ganz persönliche Geschichte darüber erzählen, wie ich vor gut 25 Jahren in die Welt der Versicherungen hineingerutscht bin.

Meine Why-Story

Wie alles begann

Ich war Anfang zwanzig, als ich vor einem verkohlten Trümmerhaufen stand. So weit das Auge reichte, sah ich schwarze, noch rauchende Gebäudeteile. Den beißenden Brandgeruch habe ich heute noch in der Nase. Verzweifelte Gesichter rundherum. Keiner konnte oder wollte begreifen, was passiert war.

Was ich damals noch nicht wusste: Es sollte bis heute der größte Feuerschaden sein, den unsere Firma je abgewickelt hat. Ich war genau seit zwei Jahren in der Versicherungsmaklerei meines Vaters tätig, der damals noch lebte. Alles begann mit einem Anruf sehr zeitig in der Früh. Eine langjährige Kundin, Frau Böhm (Name wurde geändert), teilte völlig aufgebracht mit, dass es in ihrem Betrieb in der Nacht gebrannt habe und das Gebäude vermutlich nicht gerettet werden könne. Mein Vater versprach, so schnell wie möglich zu kommen.

Ich hatte erst im Jahr davor meine Prüfung zur Versicherungsmaklerin erfolgreich absolviert, war aber noch ein ziemlicher Grünschnabel, was die Schadenpraxis anging. Natürlich hatte ich vom Schreibtisch aus bereits Glas-, Sturm- und Leitungswasserschäden abgewickelt. Aber ein großer Feuerschaden? Damit ist man nicht jeden Tag konfrontiert. Anspannung machte sich in mir breit. Was würde uns vor Ort erwarten? Ich denke, mein Vater hatte ein ähnliches Gefühl, auch wenn er so etwas nie zeigte. Erst viel später (als alles schon lange erledigt war) gestand er, dass man in solchen Momenten als Makler natürlich stets hofft, dass alles gut gehen würde.

Wir sagten also kurzfristig alle Termine dieses Tages ab und fuhren noch in der Früh zum Ort des Geschehens. Schon während der Autofahrt war die Anspannung spürbar. Das Bild, das sich uns wenig später bot, werde ich wohl nie mehr vergessen. Ein zuvor vierstöckiges Betriebsgebäude lag in Schutt und Asche vor uns. Da und dort glomm noch ein Feuernest, überall stieg Rauch auf und die Feuerwehr hatte immer noch nicht das ersehnte »Brand aus« verkündet. Der beißende Brandgeruch nahm mir fast den Atem.

Familie Böhm stand, immer noch fassungslos und in Tränen aufgelöst, neben uns. Sie war völlig verzweifelt – ihre komplette Existenz lag in Trümmern vor ihr.

In solch einem Moment kann man auch als Versicherungsmaklerin nicht viel mehr tun, als einfach nur da zu sein. Unser fachlicher Part sollte in Kürze beginnen. Bis dahin waren aber noch die Sicherheitskräfte am Arbeiten. Außerdem kommen in so einem Fall Brandsachverständige zum Einsatz, die die Ursache des Feuers ermitteln und – für die Betroffenen wichtig – ausschließen, dass Brandstiftung die Ursache für das Feuer war.

Wir saßen mit der Familie an diesem Tag noch lange in der Küche (das Privathaus war zum Glück unversehrt geblieben) und versuchten, ihr Mut zuzusprechen und sie zu beruhigen. Mir ist das damals sehr nahegegangen und ich war froh, dass mein Vater so viel Souveränität ausstrahlte. Allein wäre ich damals jedenfalls überfordert gewesen.

Die folgenden Wochen und Monate waren geprägt von Arbeit für diesen Schadenfall. Es standen noch weitere Begehungen mit Sachverständigen an. Zudem rückte der Leiter der Schadenabteilung der betroffenen Versicherung (eine der größten Österreichs) mitsamt seinem Team aus. Jedes Mal waren wir mit dabei, um notwendige Informationen zu liefern bzw. die Familie bei Befragungen zu unterstützen. Letztlich hat sich der Aufwand mehr als gelohnt und die Abwicklung hat perfekt funktioniert.

Zugegeben: Mein Vater musste nicht nur einmal am Telefon sehr laut werden, weil die Dinge nicht gleich so liefen, wie er das erwartete. Aber dank seines Einsatzes blieb Familie Böhm von all diesen Unannehmlichkeiten verschont.

Weshalb ich dir das erzähle? Dieser Schaden hat mich, gerade zu Beginn meiner Versicherungskarriere, stark geprägt. Ich hatte damals – wie viele andere auch – ein nicht gerade positives Bild von Versicherungen: Für mich war es eine ungeliebte Branche, die – wenn es darauf ankommt – eh nie zahlt. Nicht zu vergessen die unsympathischen Versicherungsvertreterinnen, die dir aus reiner Profitgier alles andrehen, was irgendwie möglich ist. Seien wir ehrlich, dieses Image haftet seit eh und je wie Superkleber an Versicherungen.

Aber dieser Schaden hat mir einerseits gezeigt, dass man mit persönlichem Einsatz, einem guten Versicherungsver-

trag und einem vernünftigen Gesprächspartner auf der Versicherungsseite sehr viel Positives bewirken kann. Andererseits wurde mir dadurch bewusst, dass Versicherungen Existenzen retten können und dies auch tagtäglich tun. Davon hört die Öffentlichkeit nur meist sehr wenig. In die Medien finden leider immer nur Streitfälle ihren Weg, die dann – für die Versicherungsbranche meist sehr unrühmlich – breitgetreten werden. Oft passiert das völlig zu Recht und viele Entscheidungen von Schadenabteilungen sind auch für mich nicht nachvollziehbar. Insofern darf sich die Versicherungswelt nicht wundern, dass sie so einen katastrophalen Ruf hat. Aber vergessen wir dabei nicht, dass es ebenfalls Versicherungen gibt, die Tag für Tag Schäden zur vollsten Zufriedenheit ihrer Kunden abwickeln. Und das ist die große Mehrheit! Nur redet man darüber nicht so oft. Hätte in dem zuvor geschilderten Fall nur eines der Rädchen nicht funktioniert, wäre der Ausgang für die Betroffenen ein komplett anderer gewesen.

Jahrzehnte und damit Hunderte große und kleinere Versicherungsfälle, die wir für unsere Kundinnen abgewickelt haben, später kann ich heute aus eigener Erfahrung sagen: In solchen Situationen hast du einerseits das menschliche Leid vor Augen, andererseits natürlich auch den materiellen Schaden. Betrifft der Schaden den eigenen Betrieb, stehen obendrein das gesamte Einkommen und damit die komplette Existenz einer Familie, Arbeitsplätze für die Mitarbeiter etc. auf dem Spiel.

Als alles erledigt und die Gebäude wieder aufgebaut waren, wurden wir zur Besichtigung des neu errichteten Betriebs eingeladen. Frau Böhm hat sich unzählige Male bei meinem Vater bedankt, es sind Tränen geflossen und die ganze Situation war sehr emotional. Ich glaube, sie wusste ganz genau, wie viel sie dem persönlichen Einsatz von Herrn Bloch verdankte. Das war genau der Moment, in dem mir

klar wurde: So sollte Versichern sein. Ich wollte ab da meinen Beitrag dazu leisten, dass Kundinnen nach einem Schaden genau diese Art der Unterstützung erfahren und am Ende des Tages das bekommen, was ihnen zusteht – anstatt in einer ohnehin emotionalen und finanziell schwierigen Situation als Bittstellerinnen gegenüber einem riesigen Versicherungskonzern antreten zu müssen.

Dieser Gedanke bildet bis heute die Philosophie der Kundenbetreuung für mein Team und mich ab. Wir nehmen mit unseren Versicherungen im täglichen Leben die Rolle des Prellbocks für unsere Klienten ein. Die erste, oft ablehnende Antwort eines Schadenreferenten ist nicht immer fachlich korrekt. Da haken wir nach, untermauern unsere Aussagen, wenn nötig auch mit oberstgerichtlichen Entscheidungen, ziehen in manchen Fällen auch Konsulentinnen bei. All das sieht der Kunde oft gar nicht. Wichtig ist, was am Ende des Tages herauskommt. Und hier geben wir erst dann auf, wenn ein zufriedenstellendes Ergebnis für den Kunden auf dem Tisch liegt.

Genau dieses Vertrauen meiner Kundinnen, die beste Lösung für sie herauszuholen, spornt mich jeden Tag aufs Neue an. Es gibt auch Fälle, die viel mühsame Kleinarbeit erfordern, bis wir zu einem zufriedenstellenden Ergebnis kommen. Ähnlich wie Kriminologen, die einen Fall zu lösen haben. Meine Kollegen und ich sind dabei vielleicht nicht so cool wie James Bond. Wir (oder zumindest die meisten von uns) arbeiten auch ohne schnelle Autos, mit Kaffee statt Martini und einer Aktentasche statt schräger Technik-Gadgets. Aber unsere Arbeit ist mindestens genauso wichtig. Anstelle von Verfolgungsjagden, Explosionen und dem unsichtbaren Aston Martin spannen wir für dich ein Sicherheitsnetz, das dich und deine Familie bestmöglich vor existenziellen Gefahren schützt. Das klingt vielleicht auf den ersten Blick nicht so spannend. Wenn du dieses Sicherheitsnetz al-

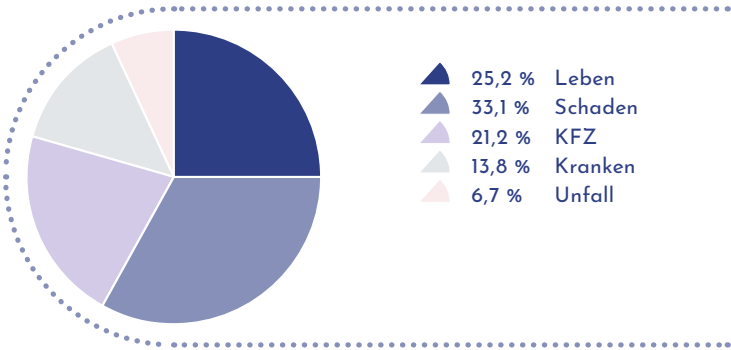
lerdings brauchst, sind wir es, die wissen, wie es richtig aufgespannt wird und an welcher Seite wir am stärksten ziehen müssen, um deinen Aufprall so gut wie möglich abzufedern. Und wir sind – gerade dann – für dich da. Zu dieser Zeit, also wenn der Schadenfall eingetreten ist, liegt James Bond aber schon längst mit einem geschüttelten, nicht gerührten Martini in einer verlassenem Bucht von Thailand und lässt sich die Sonne auf die Designerbadehose scheinen. Für uns beginnt aber jetzt erst die Arbeit.

Versicherungen und ihre Kunden – Eine Beziehung mit Hindernissen

Wir alle kennen die Klischees, die in unseren Köpfen herum-schwirren, wenn es um Versicherungen geht. Auf der einen Seite haben wir die Kundinnen, die oft denken: »Versicherungen sind Geldschneiderei!« Auf der anderen Seite gibt es Versicherungen, die jeden Schadenfall so misstrauisch prüfen, als ob es sich um eine Folge der Serie CSI Miami handeln würde – Analyselabor inklusive.

Der Versicherungskuchen ist gewaltig, immerhin geht es um nicht weniger als rund 20,34 Milliarden Euro Prämie, die wir Österreicherinnen pro Jahr bezahlen. Durchschnittlich investiert somit jeder Österreicher – vom Baby bis zum Großpapa – Jahr für Jahr ca. 2.200 Euro in Versicherungsverträge, die sich wiederum so aufteilen:





Grafik #1: Prozentuelle Aufteilung der Versicherungssparten in Österreich im Jahr 2023, Quelle: Jahresbericht 2023, VVO

Klischee 1:

Kunden denken: »Versicherungen sind Geldschneiderei!«

Ich gebe es zu, Versicherungen können teuer und manchmal ungut sein. Aber bevor du dich zu sehr auf die negativen Aspekte versteifst, schau mal genau hin. Versicherungen sind wie ein Sicherheitsnetz. Wenn du mal ins Trudeln gerätst, sind sie da, um dich aufzufangen. Aber viele Kundinnen sehen nur die monatlichen Beiträge und vergessen den Schutz, den sie im Ernstfall geboten bekommen. Von den vielen Schadenfällen, die täglich positiv abgewickelt werden, reden nämlich die wenigsten. Und nicht selten retten Versicherungen die gesamte Existenz ihrer Kunden. Du musst nur wissen, wie du die richtigen auswählst.

Klischee 2:

Versicherungen denken: »Jeder will uns betrügen!«

Versicherungen haben jedenfalls ihre Gründe, vorsichtig zu sein. Schließlich gibt es tatsächlich Menschen, die versuchen, das System auszutricksen. Aber das bedeutet nicht, dass jede Kundin eine potenzielle Betrügerin ist. Die meisten von uns sind ehrlich und wollen nur für den Fall der Fälle abgesichert sein.

Fazit: Die Beziehung zwischen Versicherungen und ihren Kunden ist eine, die es wert ist, gepflegt zu werden.

Am Ende des Tages sollten Versicherungen und Kunden wie ein gut eingespieltes Team zusammenarbeiten. Die Kundinnen sollten verstehen, dass Versicherungen keine Halsabschneider sind, sondern einen Schutzmechanismus bieten. Und Versicherungen sollten ihren Kunden Vertrauen entgegenbringen und nicht alle Versicherten unter Generalverdacht stellen. Es ist Zeit, die Klischees beiseitezulegen und eine Welt anzustreben, in der Kundinnen ihre Versicherungen verstehen und Versicherungen ihren Kunden vertrauen. Denn am Ende des Tages müssen wir alle im Zirkus des Lebens zurechtkommen.

Deine drei Schritte zum Polizzen-Check – Wir legen gemeinsam los!

Wenn ich unseren wöchentlichen Großeinkauf ohne Einkaufszettel im Supermarkt starte, hat das fast immer zwei Konsequenzen: Erstens kaufe ich sicherheitshalber Essiggurken, obwohl wir noch vier Gläser daheim im Vorratschrank haben – wie mir aber stets erst wieder zu Hause auffällt. Zweitens vergesse ich fix eine wesentliche Zutat für

das am Wochenende geplante Familienessen und muss – je nachdem, wann mir der Fauxpas auffällt – nochmals zurück in den Supermarkt oder (zur späteren Stunde) zur Tankstelle. Lästig, mühsam und am Ende des Tages unnötig teuer. Ganz anders verhält es sich, wenn ich vor dem Shoppingausflug eine Bestandsaufnahme in den Untiefen unseres Kühlschranks vornehme. Dann weiß ich, ob wir die nächsten sieben Tage essenstechnisch auskommen oder spätestens am Montag wieder für neuen Stoff sorgen müssen.

Auf dem gleichen Prinzip beruht die Tatsache, dass wir zu Hause im Laufe der Zeit sieben Fahrradpumpen angesammelt haben. Jedes Jahr im Frühling beginnt die hektische Suche beim Auswintern der Fahrräder aufs Neue, jedes Jahr wieder ist keine Pumpe auffindbar. Jedes Jahr die gleiche – vermeintlich – gute Lösung: »Ich muss ohnehin in den Baumarkt, ich nehme eine neue mit!« Dies hat zu unserer unfreiwilligen Pumpenkollektion geführt. Was war die Ursache? Wir haben uns zuvor keinen Überblick darüber verschafft, was wir zu Hause haben, und so auch keine Kenntnis darüber gehabt, was wir brauchen.


Du glaubst, bei deinen Versicherungsverträgen ist das anders? Keineswegs. Du würdest dich wundern, wie viele Menschen Verträge abschließen, ohne zu wissen, was sie damit alles abgedeckt haben. Meist liegt der Abschluss schon so lange zurück, dass sie sich schlichtweg nicht mehr erinnern können, was sie seinerzeit unterschrieben haben. Besonders krass: Im Falle eines Schadens denkt man häufig nicht an seinen Vertrag, reicht den Schaden somit nie ein und erhält infolgedessen auch nie eine Leistung. Schade ums Geld.

Das kann bei einer zerbrochenen Fensterscheibe vielleicht eine Bagatelle sein, die das Haushaltsbudget nicht zu sehr belastet. Wenn aber dein Skiunfall mit der Schulterluxation nicht fristgerecht gemeldet wird, kann es gleich um

sehr viel Geld gehen, das du verschenkst. Ich gehe davon aus, dass du das nicht willst, oder? Und genau deshalb sind die nachfolgenden Schritte, die ich dir hier mitgeben will, so wichtig. Sie basieren auf dem, was ich tagtäglich in meiner Arbeit mache.

Wenn neue Kundinnen zu mir kommen, um einen Polizzen-Check vornehmen zu lassen, gehe ich stets nach demselben Prinzip vor. Eine Step-by-Step-Anleitung stellt sicher, dass wir während der Beratung nichts vergessen und erst nach Abklärung des Status quo mit der Optimierung der Versicherungsverträge starten. Diese Anleitung gehe ich im Folgenden mit dir gemeinsam durch. So kannst du sichergehen, nichts Wichtiges zu vergessen, und den Grundstein für deinen persönlichen Versicherungscheck legen. Eine persönliche Beratung bei der Versicherungsmaklerin deines Vertrauens kann diese Anleitung zwar nicht ersetzen, aber du kannst dir einen Überblick darüber verschaffen, wo es Lücken in deinem System gibt und inwieweit du vielleicht doppelt oder unnötig versichert bist.

Der allererste Schritt in eine geordnete Versicherungswelt ist, dass du deinen aktuellen Zustand und deine Situation analysierst. Ich weiß, auch ich neige bei solchen Aufgaben dazu, diesen Arbeitsschritt zu überspringen oder nur halbherzig zu machen. Wir reden hier allerdings nicht vom eben ausgepackten Staubsauger, den du mit ein paar Handgriffen selbst zum Laufen bzw. Saugen bringst, auch wenn du das Lesen der Bedienungsanleitung auslässt (ich bekenne mich an dieser Stelle ganz offen zum Team »Bedienungsanleitung lesen? Nein, danke!«). Wenn es um deine Versicherungen geht, ist es jedoch unumgänglich, dass du dir ein Bild machst, welchen Schutz du aktuell hast, wie es um deine familiäre Situation steht und was du letztlich abgesichert haben willst. Ich kann dich auf diesem Weg nur begleiten, wenn du dieses To-do wirklich sorgfältig erledigst. Sonst ist



es so, als würdest du in ein Auto steigen, von dem du nicht weißt, wie lange der Sprit reicht und wohin die Reise überhaupt gehen soll. Trotzdem willst du schnell und sicher an deinem Ziel ankommen. Das kann nicht funktionieren.

Also, such dir am besten jetzt gleich – mit diesem Buch in der Hand – alle notwendigen Unterlagen zusammen und du wirst sehen: Die Sache ist halb so schlimm und schneller erledigt als gedacht.

Schritt 1 – Der Status quo deiner Versicherungen

Im ersten Schritt geht es daran, all deine Versicherungsverträge zusammenzutragen. Viele meiner Kunden haben einen eigenen Ordner, in dem sie alles, was zum Thema Vorsorge und Versicherungen anfällt, fein säuberlich abheften, oder sie speichern die entsprechenden Dokumente auf ihrem Rechner. Wenn du auch zur ordentlichen Truppe zählst, hast du mit einem Griff alle wichtigen Unterlagen beieinander.

Wenn du eher eine kreative Organisation pflegst, überlege, wo alle Unterlagen sein könnten, ob physisch oder digital. Denke auch daran, dass z. B. die Unterlagen für dein Auto in einem eigenen Kfz-Ordner schlummern könnten. Oder vielleicht hast du für deine Kinder über die Schule eine Unfallversicherung abgeschlossen und diese Unterlagen im Ordner mit den allgemeinen Schulunterlagen verstaut? Vergiss auch nicht eventuelle Mitgliedschaften bei Automobilclubs, Versicherungspakete bei Kreditkartenfirmen und Vereinen oder Brillenversicherungen, die direkt beim Optiker abgeschlossen wurden. Wichtig ist in diesem Arbeitsschritt: Alles muss auf den Tisch, mache Tabula rasa. Du legst hier immerhin den Grundstein für alle späteren Überlegungen und deine künftige Versicherungslandschaft.

Fallbeispiel



Kleines Beispiel gefällig, wie wichtig das ist? Kundin Jutta und ihr Mann Paul hatten schon vor Ewigkeiten jeder für sich eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen und beide fühlten sich daher in diesem Bereich perfekt abgesichert. Bei unserer Analyse mussten wir allerdings feststellen, dass all die Jahre Tochter Lilly nicht versichert war. In keinem der beiden Verträge war sie berücksichtigt worden. Dieses Beispiel zeigt, dass – trotz des Gefühls, alles richtig gemacht zu haben – hier einiges hätte schiefgehen können, wäre ein Schadenfall eingetreten. Für Jutta und ihren Partner haben wir letztlich aus den beiden Einzelverträgen einen gemeinsamen Familienvertrag gemacht, in dem alle Personen erfasst sind, mit besserem Versicherungsschutz und insgesamt sogar einer günstigeren Prämie als davor. Zum Glück ist hier nichts passiert. Wenn in so einem Fall doch etwas schiefgeht, ist es leider zu spät und der Versicherungsschutz nicht mehr nachträglich reparierbar.

Susis Praxistipp

Wenn du deine Versicherungsinventur perfekt machen willst und – so wie ich – die meisten Zahlungen per Einziehungsverfahren tätigst, dann öffne zusätzlich dein Onlinebanking und überprüfe mit dem Stichwort »Versicherung« oder »Prämie« sämtliche Zahlungen der vergangenen zwölf Monate. Möglicherweise taucht hier noch der eine oder andere Vertrag auf, über den du keinerlei Unterlagen abgelegt hast. Vor allem geringe Beträge übersieht man bei der Kontrolle des Kontoauszugs nämlich leicht. So sollte aber alles aufscheinen, was irgendwie mit Versicherungen zu tun hat. Mit dem Filter kannst du deine Aufstellung nun finalisieren.

Damit du jetzt nicht die Übersicht verlierst, mach eine Liste, in die du alle aktuellen Verträge einträgst. Hier sollten jedenfalls die Polizzenummer, die Versicherungsanstalt und der Gegenstand der Versicherung (Auto, Haushalt etc.) angeführt sein. Idealerweise ergänzt du auch die Laufzeit und die jährliche Prämie. Für diese Liste genügt ein handgeschriebener Zettel oder eine simple Excel-Datei. Ich habe dir eine beschreibbare Datei vorbereitet, die du hier einfach downloaden kannst:

www.bloch-versicherungen.at/vertragsliste

Jetzt hast du die perfekte Grundlage, um mit den nächsten Schritten fortzufahren.

Solltest du bis dato noch keinen Sammelordner für deine Versicherungsunterlagen angelegt haben, nutze die Gelegenheit, dass du nun alles gesammelt vor dir hast, und lege gleich einen an. Du wirst sehen, das hilft dir auch in weiterer Folge ungemein dabei, alles mit einem Griff parat zu haben und im Bedarfsfall rasch handeln zu können. Nichts ist ärgerlicher, als wichtige Dokumente suchen zu müssen, weil man sich nur vage an deren Aufbewahrungsort erinnert. Wenn du eher der digitale Typ bist, lege dir einfach einen Sammelordner »Versicherungen« auf deinem PC an, mit je einem Unterordner pro Vertrag. Hierhin kannst du künftig alle Polizzennachträge, Vorschreibungen, E-Mails von deiner Betreuerin etc. verschieben.

So, das ging ja richtig flott, dann können wir doch gleich fortfahren mit ...



Schritt 2 – Wie sieht deine aktuelle Situation aus?

Der zweite ist der einfachste Schritt, den du vermutlich in zwei Minuten abhaken kannst. Nichtsdestotrotz ist er sehr wichtig: Analysiere deine familiäre, deine berufliche und deine Wohnsituation. Es macht versicherungstechnisch einen Unterschied, ob du allein lebst und niemanden versorgen musst oder ob du drei Kinder und einen Partner in (Teil-)Karenz hast. Ebenso stellt sich die Situation risikotechnisch anders dar, wenn dein Kind drei oder sechzehn Jahre alt ist. Relevant ist auch der Familienhund (Katzen fallen versicherungstechnisch nicht ins Gewicht, dazu kommen wir aber später noch). Denke auch an Familienmitglieder, die nicht mit dir im gemeinsamen Haushalt leben und zu versorgen wären, wenn mit dir etwas passiert. Bei Patchwork-Familien kann das beispielsweise ein Thema sein. Möglicherweise gibt es auch pflegebedürftige Angehörige. Anders gefragt: Wer ist alles von deinem Einkommen abhängig?

Ebenso ist deine aktuelle Wohnsituation entscheidend. Lebst du in einer abbezahlten Eigentumswohnung oder in einem Haus? Steckst du mitten in der Rückzahlungsphase deines Kredites? Oder lebst du in einem Mietverhältnis?

Auch dein derzeitiges Arbeitsverhältnis ist zu durchleuchten. Bist du angestellt und hast ein monatliches Fixeinkommen? Oder ist dein Einkommen erfolgsabhängig und eine längere Krankheit würde einen spürbaren Einkommensverlust bedeuten? Auch ist in manchen Berufen der Anteil von Trinkgeldern an den Einkünften nicht unbeträchtlich (z. B. Friseurinnen, Kosmetiker). Vielleicht bist du auch selbstständig, dein Einkommen variiert von Monat zu Monat und ist davon abhängig, dass du selbst Kundenaufträge ausführst. Tauschst du dafür Zeit gegen Geld oder generierst du eventuell Passiveinkommen, das auch dann weiterfließen würde, wenn du eine Zeit lang

außer Gefecht gesetzt wärst? Du siehst schon, hier kann es schwierig werden.

Es gibt viele Details, die leicht übersehen werden, am Tag X aber darüber entscheiden können, ob du eine Leistung erhältst oder nicht. Klar ist auch, dass diese Analyse bei jedem Menschen anders aussieht. Ein Selbstständiger, der jedes Jahr aufs Neue ab 1. Jänner von Null weg für seinen Umsatz arbeiten muss, hat einen anderen Absicherungsbedarf als jemand, der z. B. laufende Tantiemen (für Bücher, Musik, Rechte etc.) einnimmt oder fixe, wiederkehrende Aufträge hat.

Auch noch wichtig: Gibt es Wohneinheiten bzw. Immobilien, die vermietet werden und dir somit ein laufendes Einkommen bescheren? All diese Punkte schreibe dir bitte zusammen, damit du auch hier eine umfassende Übersicht gewinnst. Wenn du eine solche geschaffen hast, kannst du mit dem dritten Schritt fortfahren.

Schritt 3 – Welche Absicherung wünschst du dir für dich und deine Familie?

Nun sind wir beim schwierigsten Punkt angelangt, denn zum einen beschäftigt sich niemand gerne mit dem Gedanken, dass einem etwas zustoßen könnte, z. B. der eigene Tod oder ein schrecklicher Feuerschaden, der Hab und Gut vernichtet. Zum anderen ist vielen gar nicht bewusst, was man überhaupt absichern kann bzw. mit welchen Kosten zu rechnen ist. Daher bleiben Risiken oft unversichert und im Ernstfall kann das für eine Familie die existenzielle Katastrophe bedeuten. Häufig gehen solche tragischen Fälle durch die Medien und die Bevölkerung wird zu Spenden aufgerufen. Oft hätte eine solche Situation mit ein paar Euro pro Monat verhindert werden können.

Beginnen wir mit dem einfacheren Teil der Übung, den materiellen Dingen. Kläre für dich, welche der folgenden Dinge du abgesichert wissen willst:

- ➔ Immobilie (z. B. dein Einfamilienwohnhaus),
- ➔ Grundstücke, vermietete Wohneinheiten,
- ➔ Hab und Gut (alles, was sich in deinem Haus/deiner Wohnung befindet),
- ➔ Auto (z. B. gegen Diebstahl, Vandalismus, Parkschaden),
- ➔ Stornoschutz für Reisen.

Schwieriger gestaltet sich meist die Absicherung des Menschen selbst bzw. der Gesundheit oder Arbeitskraft. Darunter fallen z. B.:

- ➔ dauerhafte Folgen/Beeinträchtigungen aufgrund eines Unfalles,
- ➔ Verlust der Berufs- oder Arbeitsfähigkeit,
- ➔ Sonderklasse bei Spitalaufenthalt,
- ➔ Arztkosten bei Wahlärztinnen, Therapien, Medikamente,
- ➔ finanzielle Versorgung der Hinterbliebenen im Todesfall,
- ➔ Krankenversicherung für Reisen und
- ➔ Vorsorge für Rente/Pension.

Natürlich gibt es noch weit mehr zu versichern, aber an dieser Stelle sollen nur die wichtigsten Absicherungen behandelt werden. Das zerbrochene Handydisplay beispielsweise mag zwar im ersten Augenblick sehr ärgerlich sein, stellt aber meistens kein existenzbedrohendes Risiko dar. Daher fehlen derartige Absicherungsformen auch in der obigen Auflistung.

Du kannst mittlerweile nahezu alles versichern. Es existieren schräge Produkte. In Florida gibt es etwa eine Versi-

cherungsagentur, bei der du dich für einen US-Dollar pro Jahr gegen die Entführung von Aliens versichern lassen kannst – kein Scherz. Dafür werden im Fall des Falles zehn Millionen US-Dollar ausbezahlt. Total abgespaced! Denn die Voraussetzung muss ja sein, dass dich der Alien nach der Entführung wieder zurück zur Erde bringt. Stellt sich die Frage, wie gesprächsbereit ein Alien in dieser Situation ist. Und wie beweise ich der Versicherung, dass ich die letzten Stunden mit kleinen grünen Männchen in einem Raumschiff zugebracht habe? Genügt da ein Selfie? Spaß beiseite, ich denke, du weißt, was ich meine.

Die Frage, die sich mir in der Versicherungswelt immer stellt: Ist solch ein Vertrag für dich und deine Familie sinnvoll? Würde im Ernstfall deine Existenz gefährdet sein? Nach diesem Schema gehe ich bei meinen Beratungen immer vor. Denn: Was nützt es dir, wenn du deinen Goldfisch gegen Schnupfen versichert hast, dein Kind nach einem Unfall aber eine dauernde Invalidität davonträgt und du dir dann kein behindertengerechtes Auto leisten kannst?

Was brauchst du also wirklich? Welche Risiken machen dir so große Sorgen, dass du nicht mehr einschlafen kannst, wenn du mitten in der Nacht daran denkst? Genau diese Pain-Points meine ich.

Um all die Fragen von Schritt 3 beantworten zu können, solltest du aber erst einmal wissen, was du überhaupt absichern kannst, um dann zu entscheiden, welche Versicherungen in welchem Ausmaß für dich sinnvoll sind. Dazu werde ich dir in den nächsten Kapiteln alle wichtigen Infos geben, die du brauchst.

