

Wichtiger Hinweis:

Die Gedanken, Methoden und Tipps dieses eBooks sind aufgrund der Berufspraxis des Verfassers entstanden. Sie wurden nach bestem Wissen und mit größtmöglicher Sorgfalt geprüft. Eine Garantie für das Gelingen der vorgestellten Themen in der Praxis des Lesers kann nicht übernommen werden. Für eventuelle Nachteile oder Schäden aus der Anwendung der Buchhinweise haftet ausschließlich der Anwender.

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist durch deutsches Urheberrecht geschützt. Jegliche Verwertung ohne schriftliche Zustimmung des Autors ist unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung sowie Verarbeitung in elektronischen Systemen oder im Internet.

Alle Rechte bei

Hans-Peter Ramächers, Heerstr. 84, 52538 Selfkant

info@hpr-finanzen.de www.hpr-finanzen.de

Sieben Geheimnisse, die Ihnen Ihr (Versicherungs-) Vertreter nie erzählt

Inhaltsverzeichnis:

1. Unterschied: Makler und Vertreter
2. Einsparungspotential in jedem Haushalt
3. Was heißt „unabhängig“ wirklich?
4. Riester- und Rürup ohne Versicherung?
5. Die Wahrheit über den Garantiezins einer Kapitallebensversicherung
6. Finanzierungsalternativen: Fehlanzeige
7. Sachwertanlagen übertreffen Geldanlagen

1. **Vertreter**, egal ob Bank, Bausparkasse oder Versicherung **vertreten die Interessen ihrer Gesellschaft**. Hier gilt nicht nur der bekannte Spruch: wessen Brot ich ess, dessen Lied ich sing... „Nein der Gesetzgeber regelt dies sogar ganz klar, sowohl für Angestellte wie auch für selbständige Handelsvertreter gem. § 84 HGB.

Nur **unabhängige Versicherungsmakler**, gem. § 93 HGB (und mittlerweile auch im § 34d des GewO geregelt) **vertreten die Interessen ihrer Kunden**. Nur sie brauchen eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung über 1,3 Mio. €, für den Fall, dass sie ihre Kunden doch falsch beraten. Fragen Sie Ihren Vertreter mal, ob er so etwas hat wie einen „Regressverzicht“ seiner Gesellschaft. Dann ist Ihr Vertragspartner nämlich ausschließlich die Bank, die Versicherung oder die Bausparkasse und nicht Ihr Berater.

Und auch nur der Versicherungsmakler muss gegenüber der IHK einen Sachkundenachweis erbringen. In den übrigen Fällen geht der Gesetzgeber davon aus, dass die Gesellschaft ihre Mitarbeiter schon richtig schulen wird.

Bilden Sie sich Ihr eigenes Urteil!

2. **Ich verspreche Ihnen, binnen 3 Wochen eine Ordnung Ihrer Unterlagen und eine Prämie einsparung von 300,- € bis 1.000,- € pro Jahr**. Als Versicherungsmakler habe ich auf fast alle Gesellschaften des deutschen Marktes Zugriff.

Natürlich versuchen Vertreter von Gesellschaften Ihnen weis zu machen, dass eine Konzentration auf nur eine Gesellschaft Sinn macht; sie haben keine Alternativen anzubieten! Tatsächlich soll also zugunsten des Agenten die Kundenbeziehung auf eine konkrete Gesellschaft konzentriert werden... .

3. **Der Versicherungsmakler sollte Ihnen seine Unabhängigkeit nicht als Wortspiel** „unabhängiger Finanzoptimierer oder „größter branchenunabhängiger Vermittler“ **vorgaukeln**. Der erstgenannte 3-Buchstabenvertrieb ist zu 100 % in der Hand eines Versicherers und der Zweitgenannte 4-Buchstabenvertrieb vertritt auch nur eine Versicherungsgruppe und eine Fondsgesellschaft. Ist das unabhängig? (Gesellschaften nenne ich aus Haftungsgründen nur persönlich).

4. **Wussten Sie, dass Riester- und Rürup-Verträge im Mantel einer Versicherung um ca. 30 % teurer sind als eine Fondsanlage?** Stimmt leider. Und daraus resultiert, dass das zur Verfügung stehende Rentenskapital um 30 bis 50% höher ist, wenn Sie auf die Versicherungslösung verzichten. Selbstverständlich sind auch diese Produkte zertifiziert. Das erzählt Ihnen kein Vertreter der Bank oder Versicherung.

5. **Ist Ihnen bekannt, dass der Garantiezins einer Kapital-Lebens- oder Rentenversicherung von satten 2,25 % sich nicht auf die von Ihnen gezahlten Prämien bezieht, sondern auf das um 25 bis 30% Kosten gekürzte Deckungskapital?** Rechnen Sie doch mal nach: 2,25 % minus 30 % ergeben 1,58% und hiervon ziehen Sie die durchschnittliche Inflationsrate (Geldentwertung) von ca. 3 % ab. Was bleibt Ihnen dann? Richtig: ein **Verlust von Minus 1,4 %**. Das ist doch mal eine Klasse Garantie!!

6. **Kann Ihnen ein Angestellter einer Bank oder ein Vertreter einer Vermittlungsgesellschaft einen Finanzierungsvergleich von ca. 40 Anbietern bieten?** Welche Alternativen bieten Banken, Versicherungen und Bausparkassen, die Ihnen ggf. von Vorteil sein können? Der unabhängige Finanzierungsvermittler bietet Ihnen einen Vorschlag aus einer Hand. Öffentliche Mittel und ggf. die Finanzierung der Nebenkosten eingeschlossen.

7. **Wissen Sie, dass Sachwertanlagen die Geldanlagen in der Rendite deutlich übertreffen und zudem inflationsgeschützt sind ?** Jemand, der nur Versicherungen vermittelt kann Ihnen das nicht sagen, weil die Versicherungsprodukte in der Regel Geldanlagen sind. Auch der Bankangestellte wird Ihnen das nicht sagen, weil Ihre verzinsliche Anlage für ihn einen billigen Wareneinkauf darstellt. Beispiel: Ihr Guthabenzins 2 %, Ihr eigener Dispokredit 8,5 %. Das sind übrigens 425 % Aufschlag für die Bank. Wer hat gesagt, dass 2-stellige Renditen unseriös sind?

Biographie des Autors:

Hans-Peter Ramächers

Geboren 04.03.1958 in Höngen, jetzt Selfkant

Bildungsweg

09.04.1964	-	27.06.1968	Volksschule Höngen
01.08.1968	-	03.09.1975	Realschule Gangelt, Abschluss Mittlere Reife
01.08.1978	-	31.07.1979	Fachoberschule für Wirtschaft, Geilenkirchen, Abschluss Fachhochschulreife
01.08.1975	-	15.06.1978	Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann, „Mister Chic“ in Heinsberg
01.09.1980	-	31.08.1984	Studium der Betriebswirtschaft an der Fachhochschule zu Aachen / Schwerpunktfächer: <ul style="list-style-type: none">▪ Betriebliches Steuerwesen▪ Marketing▪ Finanzwirtschaft

Beruflicher Werdegang

01.03.1984	-	31.01.1987	Selbständiger Getränkefachhändler
01.03.1987	-	31.12.1988	Projektleiter bei Coca Cola Geilenkirchen
01.01.1989	-	31.10.1996	Selbständiger Bezirksleiter der R+V Lebensversicherung AG <ul style="list-style-type: none">▪ Betreuung mehrerer genossenschaftlicher Banken für Finanzierung und Vermögensanlage in Verbindung mit Lebensversicherungen (Versicherungsfachmann seit 1995)
01.11.1996	-	28.02.1997	Finanzberater bei der Deutschen Bank
01.03.1997	-	31.01.1998	Bezirksleiter der R+V Lebensversicherung AG <ul style="list-style-type: none">▪ Betreuung einer großen Volksbank im Kreis Heinsberg
01.02.1998	-	31.10.1999	Finanzberater der versiko AG Düsseldorf
Seit		01.11.1999	Selbständiger Finanz- und Versicherungsmakler

Weiterbildung:

27.11.2002	IHK-Abschluss als Fachberater für Finanzdienstleistungen
------------	--

Kontakt Daten:

Hans-Peter Ramächers
Finanzberatung
Heerstr. 84, 52538 Selfkant
Tel.: 02456-504215
info@hpr-finanzen.de

www.hpr-finanzen.de