

Der 30. November ist im Regelfall Stichtag

VERSICHERUNG Mit neuer Kfz-Police sparen

In diesen Wochen rühren Versicherungen die Werbemittel, um Kunden zum Wechsel ihrer Kfz-Versicherung zu bewegen. Wer darüber nachdenkt, kann durch einen Versicherungs-Check in einer Verbraucherberatungsstelle klären, ob und wie viel Geld sich tatsächlich sparen ließe. Der Service kostet zehn Euro. Das Computerprogramm ermöglicht nach Angaben der Verbraucherzentrale Brandenburg eine Marktübersicht über die größten Anbieter und deren Tarife. Eine Voranmeldung ist sinnvoll.

Die Kfz-Versicherung kann im Regelfall zum Jahresende gekündigt werden, wenn das Schreiben bis zum 30. November bei der Versicherung eingetroffen ist. Nach diesem Termin ist eine Kündigung des Vertrages nur im Falle einer Prämienhöhung, nach einem Schadensfall oder beim Wechsel des Fahrzeugs mög-

lich. Die Vielfalt an Tarifen und möglichen Rabatten der Anbieter macht einen Vergleich aber schwer. Zwar gewähren alle Versicherer Nachlässe für langes, unfallfreies Fahren, aber die Bedingungen variieren erheblich. Der Preis ist auch nicht alles – zu überlegen ist, welche Risiken der Autofahrer abdecken will oder muss.

Eine Kaskoversicherung ersetzt die Schäden am eigenen Auto, ist aber keine Pflicht. Eine Teilkaskoversicherung empfiehlt der Bund der Versicherer, wenn das Auto jünger als acht Jahre ist oder einen hohen Wiederverkaufswert hat. Ein Vollkaskoschutz lohnt sich vor allem für Neuwagen. Zur Beitragssenkung rät der BdV zu einer Selbstbeteiligung von 150 Euro bei Teilkasko und bis 500 Euro bei der Vollkasko. MAZ

info Termintelefon Mo-Fr 9 bis 18 Uhr. ☎ 01805/004049 (14 Cent/Min)



Für den Wechsel zu einem neuen, günstigeren Anbieter bleibt im Regelfall bis Ende November Zeit. FOTO: DPA

KURZ & KNAPP

Verträge mit Quelle Bank gelten

Kunden der Karstadt-Quelle Versicherung AG, der Quelle Bank oder Quelle Bauspar AG fragen auch in Verbraucherberatungsstellen an, ob sich die Insolvenz des Quelle-Versandhauses auf ihre Bank- und Versicherungsverträge auswirkt. Die Insolvenz treffe sie nur am Rande, informiert die Verbraucherzentrale Brandenburg. Geschlossene Verträge seien unverändert wirksam. Die Karstadt-Quelle Versicherung AG gehöre seit Jahren zur Ergo Versicherungsgruppe AG, die bei der Münchener Rückversicherungsgesellschaft abgesichert sei. In keiner dieser Gesellschaften gebe es derzeit sichtbare Anzeichen einer Insolvenz. PI

www Infos unter www.vzb.de

Preisvergleich zum Einkauf in Polen

Einen Preisvergleich von Produkten und Dienstleistungen aus Ostbrandenburg und der polnischen Wojewodschaft Lubuskie bietet das Deutsch-Polnische Verbraucherinformationszentrum in Frankfurt/Oder jetzt im Internet an. Der Vergleich stützt sich auf ausgewählte Beispiele eines „kleinen Warenkorbs“ mit Lebensmitteln, Benzin, Elektroartikeln und Dienstleistungen. Der Vergleich werde einmal im Monat aktualisiert, teilt die Verbraucherzentrale mit. gl

info Deutsch-Polnisches Verbraucherinformationszentrum, Karl-Marx-Straße 7, Frankfurt/Oder; www.vzb.de/preisvergleich

Medaillen von zweifelhaftem Wert

Anders als Münzen sind Medaillen keine gesetzlichen Zahlungsmittel. Des-

halb darf sie jeder herstellen. Zwischen Preis und Metallwert der Prägung klafft oft eine große Lücke, gibt der Bundesverband deutscher Banken in Berlin zu bedenken. Er rät, solche Gold- oder Silberstücke nicht als Anlage zu verwenden. Auch Angebote mit Zusätzen wie „Sonderprägung“ oder „streng limitiert“ sollten Interessenten nicht darüber hinwegtäuschen. Beim Verkauf sei die Enttäuschung oft groß. tmn

Zahlungsansprüche verzinsen

Eine Versicherung kann nicht per Gericht gezwungen werden, einen Schadensfall schneller zu bearbeiten. Das machte das Oberlandesgericht in Frankfurt am Main einem Kunden klar, der seiner Versicherung ein Schreiben mit einer vorläufigen Bezifferung seines Unfallschadens vorgelegt hatte. Aus seiner Sicht hatte sie nur unzureichend geantwortet. Das OLG winkte ab: Der Kläger kann eine zügige Schadensbearbeitung nicht einklagen, sondern höchstens seine Zahlungsansprüche verzinsen, wenn die Versicherung nicht innerhalb von drei Monaten reagiert. (Az.: 19 W 47/09) tmn

Viele halten ihre Pin nicht geheim

Ein Fünftel der Deutschen behält ihre Pin-Nummer nicht für sich. Das ergab eine repräsentative Umfrage von Emnid, teilt das Unternehmen Euro Kartensysteme in Frankfurt am Main mit. Demnach halten 21 Prozent die Nummer nicht geheim – eine Missachtung der Sorgfaltspflicht, falls die Karte abhandenkommt und missbräuchlich eingesetzt wird. Kunden müssten dann zum Teil selbst haften. tmn

Gut beraten oder verkauft

VERSICHERUNGEN Seriöse Vermittler nehmen sich Zeit und ermitteln Bedarf ihrer Kunden

Ob Vermittler, Agent oder Vertreter – es gibt viele Bezeichnungen für Versicherungsberater. Aber wer berät wirklich seriös, wenn es um den Abschluss einer Versicherung geht? Wie Kunden die Spreu vom Weizen trennen können, dafür gibt es Anhaltspunkte.

Von Stefanie Creutz

Was vom kommenden Jahr an per Gesetz für den Verkauf von Wertpapieren und Versicherungspolice am Bankschalter gelten soll, das trifft schon jetzt für freie Vermögensberater und Vermittler von Versicherungen zu. Das Versicherungsvertragsgesetz schreibt ihnen vor, dass sie die wesentlichen Inhalte jeder Beratung – auch am Telefon – protokollieren und dokumentieren müssen.

Zu den Informationspflichten jedes Vermittlers gehört auch der Nachweis, dass er bei der IHK registriert ist und eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung besitzt. Kunden sollten ruhig danach fragen. Außerdem sollten sie schon vor dem ersten Beratungsgespräch wissen, ob der Versicherungsverstreiter nur für eine Gesellschaft tätig ist oder als Makler mit Marktüberblick das volle Produktspektrum anzubieten hat.

Vermittler müssen ihre Kunden zunächst nach ihren Wünschen und Bedürfnissen befragen und sie in diesem Sinne aufklären. Wenn ein Vertreter gleich einen Vertrag aus der Tasche, dann ist Vorsicht geboten. „Intensives Nachfragen ist insbesondere bei Kunden notwendig, die mit Versicherungsfragen nicht bewandert sind“, sagt Dietmar Vogelsang, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Kapitalanlagen und private Finanzierungen aus Bad Homburg. Die daraus resultierende Beratung teilt sich in eine Analyse der Ist-Situation – zur familiären, finanziellen und steuerlichen Vermögenssituation plus Versicherungen – sowie einer zur Situation, den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden angepassten Produktempfehlung. Seinen Rat sollte der Vermittler auch nachvollziehbar begründen können.

Die vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Dokumentationspflichten bedeuten gehörigen Mehraufwand. Unseriöse Vermittler könnten daher versuchen, die Aufklärungspflichten zu umgehen. Wem von einem Versicherungsvermittler vorgeschlagen wird,



Versicherungsverstreiter, Makler, Honorarberater, Versicherungsberater – Kunden sollten wissen, mit wem sie es zu tun haben und Empfehlungen nicht unkritisch hinnehmen. FOTO: DPA

Niemals am selben Tag unterschreiben

- **Vor dem Gespräch** mit einem Versicherungsvermittler sollte jeder für sich überprüfen, welcher Schutz schon besteht und klären, wie viel Geld er ausgeben kann oder will.
- **Potenzielle Kunden** sollten sich genau erläutern lassen, wieso das vorgeschlagene Produkt genau ihrem Bedarf oder ihren Wünschen entspricht.
- **Eine empfohlene Police** sollte nie gleich am selben Tag

unterschrieben werden. Kunden sollten sich Zeit zum Prüfen nehmen. Dabei unterstützen sie auch Berater der Verbraucherzentralen, die unabhängig sind.

- **Vergleiche von Versicherungsangeboten** verschiedener Sparten bietet die Stiftung Warentest online: www.test.de; Ausführliche Infos zum Thema sind in „Finanztest“ (Heft 10/09) zu finden
- **Ein Versicherungsvertrag**

kann innerhalb von zwei Wochen widerrufen werden. Bei Lebensversicherungen – dazu gehören auch Berufsunfähigkeitsversicherungen – gilt eine Widerrufsfrist von 30 Tagen. Die beginnt, sobald der Versicherungsschein und alle Unterlagen beim Kunden vorliegen.

■ **Bundesverband der Versicherungsberater e.V.** in Bonn ☎ 0228/387 29 29; Internet: www.bvbb.de MAZ

auf die Beratung und Dokumentation zu verzichten und dies auf einem gesonderten Blatt zu unterschreiben, der sollte dies ablehnen und hellhörig sein. Denn damit würde der Kunde auf sämtliche Schadensersatzansprüche im Falle einer Falschberatung verzichten.

Als Vermittler gelten sowohl bei einer Gesellschaft angestellte Versicherungsverstreiter als auch freie Vermittler, die für einen oder mehrere Anbieter tätig sind und Policen verkaufen. Versicherungsmakler vermitteln üblicherweise Angebote des gesamten Marktes und betreuen ihre Kunden auch nach dem Vertragsabschluss.

Und schließlich sind da die „Honorarberater“, die sich ihre Arbeit vergüten lassen. Kontaktdaten von unabhängigen Honorarberatern finden Verbraucher auf dem Internet-Portal beraterlotse.de,

das Dietmar Vogelsang, Geschäftsführer des Instituts DV&P GmbH, Bad Homburg, initiiert hat. Das Portal listet bundesweit rund 1400 Adressen von Experten auf, darunter Versicherungs-, Renten- und Vermögensberater. Vogelsang: „Im Gegensatz zu kommerziellen Vermittlern gibt es für Honorarberater eine Vielzahl gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Bestimmungen.“ Doch gebe es auch selbsternannte Honorarberater.

Wirklich neutrale, unabhängige Beratung ist nur möglich, wenn die Empfehlung für ein Produkt nicht „provisionsgesteuert“ ist, also die vom Anbieter gezahlte Provision nicht der Hauptgrund für die Empfehlung ist.

Die schwarzen Schafe sind es, die das Image der Branche trüben. Für Verbraucher gibt es klare Erkennungsmerkmale: So dürfen Vermittler

und Vertreter zwar Versicherungsberatung und die damit zusammenhängende Rechtsberatung leisten – sie sind damit jedoch noch keine „Versicherungsberater“ im Sinne der Tätigkeitsbezeichnung. Im Unterschied zu allen anderen Vermittlern ist nämlich die Bezeichnung „Versicherungsberater“ rechtlich geschützt. So darf sich nur nennen, wer eine Zulassung nach § 34e der Gewerbeordnung hat und bei der IHK registriert ist. Neben der persönlichen und fachlichen Eignung müssen Bewerber über langjährige praktische Erfahrungen verfügen, zum Beispiel in der Rechtsabteilung eines Unternehmens.

Wichtigster Unterschied zu Verkäufern und Maklern: Versicherungsberater dürfen keine Verträge vermitteln. Für Kunden, die ihre Dienste nutzen wollen, ist es sinnvoll, Aufwand und Honorierung vorher anzusprechen. Ein seriöser Berater klärt diese Fragen von sich aus vor Gesprächsbeginn.

KREDIT

Den Dispo rechtzeitig erhöhen

Bei vielen Verbrauchern steht der Kauf von Winterreifen an oder die Bezahlung des Skiurlaubes. Wer Beträge von ein bis zwei Monatsgehältern nicht allein aus Angesparsparten finanzieren kann, sollte bei der Bank rechtzeitig nach der Erhöhung des Dispo-Rahmens fragen. Dazu rät Max Herbst von der unabhängigen Finanzberatung FMH in Frankfurt am Main. Im Vergleich zum Überziehen des Dispos oder zur Aufnahme eines Ratenkredits sei das oft die bessere Möglichkeit, zumindest dann, wenn Arbeitnehmer Weihnachtsgeld erhalten und damit die Chance haben, die Schuld bald tilgen zu können.

„Fragen Sie die Bank vorher nach einem höheren Kreditrahmen und schauen Sie erst dann nach den Winterreifen oder dem Fernseher“, rät Herbst. Dann könnten Kunden ohne Druck nach dem Passenden suchen. Wer weiß, dass er die Schuld in ein bis zwei Monaten tilgen kann, könne das über den Dispo finanzieren.

Wer unbedingt etwas anschaffen muss und einen Ratenkredit abschließt, muss mit den ihm vorgesetzten Konditionen leben. Ein Ratenkredit biete sich aber erst über einen längeren Zeitraum an. Außerdem koste die Erhöhung des Dispo-Kreditrahmens nichts. Der Dispo sei allemal günstiger als der „Dispo-Plus“. Erhöhte Zinsen fallen an, wenn der Kreditrahmen gesprengt wird. Die durchschnittlichen Zinsen für einen Ratenkredit über 36 Monate Laufzeit betragen laut FMH derzeit 7,62 Prozent. Der Dispo-Zins liegt im Schnitt bei 11,41 Prozent, der Dispo-Plus für Überziehungen bei 15,81 Prozent. tmn

RENTENVERSICHERUNG

Kontenklärung nicht zu lange aufschieben

Wer Lücken in seinem Versicherungsverlauf entdeckt, sollte die fehlenden Zeiten dem Rentenversicherungsträger melden und die entsprechenden Nachweise beifügen. Darauf weist die Deutsche Rentenversicherung Bund hin. Versicherte erhalten den Versicherungsverlauf mit der ersten Renteninformation sowie nach Vollendung des 43. Lebensjahres regelmäßig zugesandt. Die Deutsche Rentenversicherung rät zur möglichst schnellen Nachmeldung fehlender Versicherungszeiten. Je länger man damit wartet, umso schwieriger könne es werden, fehlende Nachweise zu erhalten. Das liege nicht zuletzt an den kürzeren gesetzlichen Aufbewahrungszeiten von Unterlagen bei Krankenkassen, Arbeitsagenturen und Arbeitgebern.

So würden zum Beispiel des Öfteren Zeiten des Schulbesuchs oder Studiums ab dem 17. Geburtstag nicht gemeldet. Diese seien dann im Versicherungsverlauf nicht gespeichert. Auch komme es vor, dass für Arbeitslosigkeit oder Krankheit keine automatische Meldung an die Rentenversicherung erfolge.

Versicherte ab Geburtsjahrgang 1979 erhalten seit Oktober 2009 ein deutlich vereinfachtes Antragsformular für die Kontenklärung, da viele der bisher gestellten Fragen für Jüngere nicht mehr relevant sind. PI

info Kostenfreies Servicetelefon der Deutschen Rentenversicherung ☎ 0800/10004800

MAZ-ZINSBAROMETER

Banken/Sparkassen	Festgeld				Besondere Sparangebote			
	5000 Euro		10000 Euro		1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	4 Jahre
Berliner Bank	3 Monate	6 Monate	3 Monate	6 Monate	1,00	1,30	1,90	-
Berliner Volksbank	nach Vereinbarung		auf Anfrage		1,00	1,30	2,00	-
Commerzbank	-		-		Erfolgssparen ab 2500 Euro			
Deutsche Bank	kein aktives Angebot		-		Festzinssparen			
Dresdner Bank	1,00 für Tagesgelder	-	-	-	1,00	1,30	1,70	2,00
Landesbank Berlin	kein aktives Angebot		-		Sparplan (4 bis 8 Jahre)			
MBS Potsdam	nach Vereinbarung		-		Festzinssparen ab 2500 Euro db Festzinssparen			
Sparda Bank	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,40	1,80	-
Postbank	0,35	0,70	0,40	0,75	0,90	1,90	2,40	2,80
					Kapital Plus ab 10 000 Euro			

Gültig für den Regionalbereich Berlin/Brandenburg. Alle Angaben in Prozent. Stand: 10. 11. 2009