

INHALT >> In eigener Sache: **Philosophie der Fairsicherungsläden** > S. 1 | Sparen: **Abgeltungssteuer** > S. 2 | Tipps: **Erben und Schenken** > S. 2
 Krankenversicherung: **Inhalte der Gesundheitsreform und Tipps für Ihre Krankenversicherung** > S. 3 | kurz + wichtig: **Anzeigepflicht für Privatkunden** > S. 4
 Mehr Schutz für Verbraucher: **Die EU-Vermittlerrichtlinie** > S. 4

Philosophie der Fairsicherungsläden

Liebe Leserin, lieber Leser,

Woody Allen mag man mögen oder nicht, aber sein Spruch „...es gibt schlimmeres als den Tod. Wer schon einmal einen Abend mit einem Versicherungsvertreter zugebracht hat, weiß was ich meine...“ wird jedem bekannt vorkommen. In der Tat, den besten Ruf genießt unsere Branche leider nicht. Misstrauen und Unsicherheit begleiten Verbraucher im Verhältnis zu Versicherungen nach wie vor.



Genau das ist aber der Punkt, an dem wir ansetzen: Sie, unsere Kunden, sollen eine **verbraucherorientierte Beratung und bedarfsgerechte Produkte** bekommen. Denn wir wollen, dass Sie zufrieden sind, dass Sie das bekommen, was Sie gewünscht haben, was zu Ihrem Bedarf passt und das zu einem vernünftigen Preis. Sie sollen aber auch informiert sein und verstehen, um was es geht, was Versicherungen und Finanzprodukte leisten können und was nicht.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, arbeiten Fairsicherungsläden und -büros als freie Makler, **unabhängig von Gesellschaftsinteressen und vorgegebenem Umsatzdruck**. Dabei stehen Fairness und Qualität im Vordergrund. Seit mehr als 20 Jahren. Deshalb bieten wir Ihnen an, Ihre sämtlichen Versicherungsverträge in unsere Obhut zu nehmen. Dann können wir »ganz« für Sie da sein.

Mittlerweile ist die EU Vermittlerrichtlinie auch in Deutschland Gesetz, das Versicherungskunden helfen soll, professionelle Beratung von reinen Verkaufsoffensiven zu trennen. Was bisher schon für uns selbstverständlich war, wird damit für die ganze Branche zur Pflicht.

Fairsicherungsläden arbeiten nicht allein, sondern haben ein Verbundsystem geschaffen, das einen intensiven Austausch miteinander ermöglicht und so dazu beiträgt, die selbst gesteckten Ziele und Qualitätsansprüche zu verwirklichen und zu sichern. Ein eigens entwickelter Ehrenkodex und in der Satzung festgehaltene Maßstäbe machen Fairsicherungsläden für ihre Kunden berechenbar.

Seit drei Jahren erscheint nun unsere kleine Zeitung regelmäßig und gibt Ihnen Informationen zu Themen, die wir für Sie ausgesucht haben. Wir freuen uns sehr über die vielen positiven Reaktionen und das große Interesse. Wenn Sie aber »Ihre« Themen nicht behandelt finden, sagen Sie uns das, auch wir wollen dazu lernen.

Rolf-Peter Sollmann



Verbund der Fairsicherungsläden eG

Unnauer Weg 7a
50767 Köln

Tel. 02 21 / 310 800
Fax 02 21 / 310 8013

info@fairsicherung.de
www.fairsicherung.de

Redaktion: Verbund der Fairsicherungsläden eG
C. Brockmann, C. Grüner, A. Petig, P. Sollmann, W. Bergfeld
Gestaltung: a+ design, A. Solenski | Fotos: iStockphoto
Druck: Ökoprint / Cartell, Chemnitz auf 100% Recycling Offset

Die Abgeltungssteuer kommt

Rette sich, wer kann!

Bisher war alles denkbar einfach: Auf Zinsen und Dividenden haben Sie Steuern bezahlt. Kursgewinne, die Sie an der Börse erzielt hatten, waren dagegen steuerfrei.

Doch nun klopft Herr Steinbrück an die Tür: Bringen Sie Ihr Investmentfonds- und Aktiendepot rechtzeitig in Sicherheit!

Am 1. 1. 2009 führt der Gesetzgeber die Abgeltungssteuer ein. Sie wird auch Quellensteuer genannt, da sie direkt an der Quelle, nämlich bei den Banken erhoben wird. Auf Erträge aus Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen zahlen Sie dann einheitlich 25 % Steuern (28,5 % inklusive Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer). Die Erträge Ihrer Investmentfonds sind davon genauso betroffen. Für konservative Sparer, die ihr Geld bisher in festverzinslichen Wertpapieren angelegt hatten, wird die neue Regelung eher Vorteile bringen. Menschen, die chancenorientiert in Aktien investiert haben, müssen mit geringeren Erträgen rechnen.

Allerdings gibt es Möglichkeiten, Ihr Ersparnis einfach und legal vor dem Fiskus zu retten: Sie müssen Ihre Geldanlagen vor dem 1. 1. 2009 »zukunftsfest« strukturieren.

Dann haben Sie nämlich Bestandsschutz – und die Kursgewinne werden weiterhin nicht besteuert. Investieren Sie nach dem 1. 1. 2009, wird die Steuer fällig. Nachteilig wirkt sich das auf die aus, die regelmäßig in einem Fonds sparen.

Konkret heißt das: Sie sollten sich rechtzeitig mit uns um Ihr Depot und Ihr sonstiges freies Vermögen kümmern und prüfen, ob es Fondsvarianten gibt, bei denen Sie die Abgeltungssteuer vermeiden können.

Für Aktieninvestoren kann es interessant sein, die Aktien zu verkaufen und dafür breit gestreute Fonds-Anteile zu kaufen. Und für langfristig orientierte Sparplan-Sparer könnte es in Zukunft sinnvoll sein, monatlich in eine gute, kostengünstige fondsgebundene Rentenversicherung einzuzahlen.

Welche Strategie die richtige für Sie ist, sollten Sie unbedingt mit Ihrem Fairsicherungs-Makler besprechen – selbst wenn Sie Ihr Depot bisher nicht über uns führen. Wir helfen Ihnen gern, Ihre Erträge vor dem Fiskus zu retten.

Christian Grüner

Tipps zum Vererben und Erben

SCHENKEN als Alternative



Häuser, Autos, Bargeld – alles kann vererbt werden. Oft sind damit aber Probleme und Streitigkeiten verbunden. Deshalb ist es gut, wenn ein gültiges Testament vorliegt. Wer selbst erbt, kann sein Geld teilweise vor dem Finanzamt retten und sollte sich gut überlegen, wie er es sinnvoll anlegt.

Richtig vererben

In einem Testament lässt sich eindeutig festlegen, wer – im Unterschied zur gesetzlichen Erbfolge – was und wie viel erbt. Sie können Ihr Testament selbst schreiben. Dabei müssen Sie allerdings wichtige Dinge beachten, damit es nicht anfechtbar wird: Achten Sie z. B. darauf, Ihr Testament handschriftlich zu verfassen, und vergessen Sie nicht zu unterschreiben. Zusätzlich sollten möglichst zwei nicht verwandte Zeugen

unterschreiben. Trotz aller Vorsicht bergen solche selbst erstellten Testamente reichlich Konfliktpotenzial. Wer sichergehen will, lässt das Dokument vom Notar aufsetzen und hinterlegt es anschließend beim Amtsgericht.

Bedenken Sie auch zwei weitere Möglichkeiten: die Schenkung und das Nießbrauchrecht.

Bei Schenkungen stehen alle zehn Jahre bestimmte Freibeträge zur Verfügung. Wer ein großes Vermögen hat, muss also früh beginnen, es zu verteilen. Das Nießbrauchrecht räumt dem Begünstigten das Recht ein, beliebigen Nutzen aus dem Vermögen zu ziehen.

Richtig erben

Wenn Sie selbst erben, tut sich ein weiteres Problem auf: Der Fiskus tritt auf den Plan und möchte seinen Anteil kassieren. Allerdings gibt es auch Freibeträge, die sich je nach Status (z. B. Kind, Ehepartner, Freundin) unterscheiden.

Was tun mit dem geerbten Vermögen?

Häuser, Schmuck und Autos können Sie verkaufen oder selber nutzen. Bei Barvermögen, Wertpapieren und ähnlichen Anlagen wird es dagegen schwieriger. Da ist zu überlegen, welches Ziel Sie über welchen Zeitraum erreichen wollen, eventuell auch, ob Sie vorhaben etwas weiterzuvererben. Stehen diese Ziele fest, kann die individuelle Planung beginnen. Dazu müssen der persönliche Bedarf ermittelt, Fondsanlagen auf das persönliche Risikoprofil abgestimmt und Versichererangebote zur Altersvorsorge erstellt und verglichen werden. Geht es um die eigene Altersversorgung und da um eine lebenslange Rente, kommen Rentenversicherungen in die engere Wahl. Je nach Ausrichtung haben hier britische Anbieter die Nase vorn. Erwartet man eine hohe Verfügbarkeit und eine überdurchschnittliche Rendite, passt dazu am besten ein dem Risikotyp entsprechendes Fondsdepot.

Peter Sollmann

LEKTÜRETIPP: »ABC des Erbrechts«, hrsg. von der Verbraucherzentrale NRW | ISBN 3-933705-79-7

Die Inhalte der Gesundheitsreform

Piekt sie nur oder hilft sie auch?

Lange und kontrovers diskutiert: die Gesundheitsreform, die eigentlich »Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung« heißt. Zum 1. April 2007 in Kraft getreten, wird die Reform jetzt schrittweise umgesetzt

und bringt eine Reihe von Änderungen, die es zu beachten gilt. Das Papier hat insgesamt ein Volumen von knapp 100 Seiten. Klar, dass wir hier nur ein paar Aspekte auführen können. Wenn Sie mehr wissen möchten, fragen Sie uns.

Gesetzlich Versicherte

- | Einführung von Wahlтарifen für besondere Versorgung, die die Kassen anbieten müssen
- | Bindefrist an Ihre gesetzliche Krankenversicherung (GKV) dabei: 1 Jahr
- | Einführung von Wahlтарifen, deren Angebot den Krankenkassen freigestellt ist, wie z. B. Selbstbehaltтарife, Tarife mit Bonus bei Nichtinanspruchnahme von Leistungen etc.

ACHTUNG: Bindefrist dann 3 Jahre!

Тipp: Die hohen Zuzahlungen für Inlays und Zahnersatz sowie die schlechtere Versorgung im Krankenhaus werden von den Angeboten der GKV kaum ausgeglichen werden. Die Notwendigkeit von privaten Zusatzтарifen besteht nach wie vor.

Bereits privat Versicherte

Für sie treten die Änderungen erst ab dem 1. 1. 2009 ein:

- | Einführung des Basistarifs
- | Wechsel in den Basistarif eines anderen Unternehmens – nur vom 1. 1. bis 30. 6. 2009 möglich, beim eigenen Versicherer jederzeit.

Neuversicherte ab Januar 2009

Nur wer ab Januar 2009 eine private Vollversicherung abschließt, kann bei einem späteren Wechsel des Versicherers Anteile der Alterungsrückstellung mitnehmen – aber **ACHTUNG:** Die Rückstellung wird nur auf Grundlage des Basistarifs berechnet.

Beispiele für stationäre Zusatzтарife

Leistung: Zweibettzimmer und privatärztliche Behandlung

Kind	3,- € bis 5,- € monatlich
Frau 35 Jahre	26,- € bis 30,- € monatlich
Mann 35 Jahre	23,- € bis 29,- € monatlich

Тipp für Eltern: Wenn Sie Ihr Kind ins Krankenhaus begleiten, stellt Ihnen das Krankenhaus das in Rechnung. Vereinbaren Sie deshalb für Ihr Kind ein Krankenhaustagegeld. Das kostet nicht viel (z. B. 3,- € im Monat für ein Tagegeld von 50,- €) und Sie können davon Ihre Kosten tragen.

Angestellte, die zur Privaten wechseln möchten

Seit Februar 2007 ist der Wechsel erst dann möglich, wenn die Versicherungspflichtgrenze von derzeit durchschnittlich 3.975,- € monatlich 3 Jahre hintereinander überschritten wurde.

Тipp: Vereinbaren Sie bereits jetzt einen Optionstarif bei der Privaten. Sie sichern sich damit den Zugang zur Vollversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Risikozuschlag – sofern Sie heute gesund sind. Optionstarife sind relativ preiswert.

Achtung: Berücksichtigen Sie die Bindefristen der gesetzlichen Kassen-Wahlтарife. Achten Sie darauf, sich nicht unfreiwillig oder unwissentlich noch länger an die GKV zu binden als für die 3 Jahre, um die Sie die Versicherungspflichtgrenze überschritten haben müssen.

Personen ohne Krankenversicherung

Unversicherte Personen, die früher gesetzlich versichert waren, können seit dem 1. 4. 2007 in die gesetzliche Versicherung zurückkehren. Wer der privaten Versicherung zuzuordnen ist, kann sich seit dem 1. 7. 2007 im Standardtarif der Privaten Krankenversicherung (PKV) versichern, der dann im Januar 2009 in den Basistarif übergeht.

Achtung: Versicherungspflicht ab dem 1. 1. 2009!

Тipp: Wenn Sie keine gesundheitlichen Probleme haben, wählen Sie nicht gleich den Basistarif, vergleichen Sie immer die Normalтарife eines Versicherers.

Was ist der Basistarif?

Der Basistarif, der zum 1. 1. 2009 von der PKV eingeführt werden muss, ist ein brancheneinheitlicher Tarif, der dem Leistungsumfang der GKV entsprechen wird. Für den Versicherer besteht Annahmepflicht, er darf keine Risikozuschläge erheben. Der Beitrag darf nicht höher sein als der Höchstbeitrag der Gesetzlichen – derzeit rund 550,- €. Bei finanzieller Hilfebedürftigkeit kann der Beitrag um 50 % reduziert werden.

Angela Petig

Vor dem Gesetz werden auch Männer schwanger

Im August 2006 trat das allgemeine Gleichstellungsgesetz in Kraft. Es soll Diskriminierung unter anderem wegen des Geschlechts verhindern. Das betrifft auch die private Krankenversicherung. Ab dem 1. 1. 2008 werden deshalb die Beiträge für Männer in der privaten Krankenversicherung höher, weil dann die mit Schwangerschaft und Entbindung verbundenen Kosten nicht mehr allein in die Frauenbeiträge eingerechnet werden.

Die EU-Vermittlerrichtlinie: mehr Schutz für Verbraucher

KOSTBARES WISSEN

Wissen ist ein kostbares Gut, vor allem wenn es um Ihre Finanzen und Versicherungen geht. Das hat auch der Gesetzgeber erkannt und setzte am 22. Mai 2007 das Gesetz zur Neuordnung der Versicherungsvermittlung in Kraft. Wer Versicherungen vermittelt, benötigt nun in der Regel eine Erlaubnis. Die Zeiten, in denen »Jedermann« Versicherungen vermitteln durfte, gehören damit der Vergangenheit an. Es müssen bestimmte Pflichten und Aufgaben erfüllt werden, sodass der Schutz des Verbrauchers gestärkt wird.



Eine der neuen Pflichten ist die Information über den Status eines Vermittlers: Ist der Vermittler an ein Versicherungsunternehmen gebunden (Vertreter und Agenten) oder agiert er ungebunden (als Makler) für den Kunden?

Wir stellen immer wieder fest, dass der Kunde in der Praxis kaum zwischen Versicherungsagent/-vertreter und Versicherungsmakler unterscheiden kann. Dabei ist dieses Wissen für ihn wertvoll, da er so weiß, wem er vertrauen kann.

Gebundene Vermittler

Diese Vermittler haben vielfältige Bezeichnungen: Außendienst der Versicherungsgesellschaft, Vertreter, Agent, Direktvertrieb, Exklusivvertrieb, Agenturvertrieb, Ausschließlichkeitsagent ...
Es handelt sich dabei immer um Versicherungsvertreter, die im Auftrag einer Ver-

sicherungsgesellschaft den Kunden beraten und Geschäfte anbahnen.

Eine Variante ist der Mehrfachagent, der die Produkte von mehr als einer Gesellschaft vertreibt. Da diese Vermittler an bestimmte Gesellschaften gebunden sind, können sie den Kunden nur die zur Verfügung stehenden Produkte verkaufen. Somit dürfen die Vermittler sich nicht frei am Markt umsehen, um den Kunden die ideale Versicherungslösung anzubieten.

Ungebundener Vermittler: DER MAKLER

Dieser Versicherungsvermittler ist an keine Gesellschaft gebunden, und seine Loyalität gilt ausschließlich dem Kunden.
Der Makler hat den Zugriff auf die große Bandbreite der Versicherungsgesellschaften und ihre Produkte – und sucht diejenige Versicherungslösung am Markt, die den

Wünschen und Bedürfnissen wie auch dem Risiko des Kunden am besten entspricht. Er empfiehlt dem Kunden den Abschluss mit der passenden Gesellschaft. Das findet in jeder Versicherungsart separat statt, d. h. die Berufsunfähigkeitsversicherung wird mit Versicherer A, die Privathaftpflichtversicherung mit Versicherer B und die Krankenzusatzversicherung mit Versicherer C abgeschlossen. Der Makler bündelt diese Vielfalt unter einem Dach, sodass der Kunde nur einen Ansprechpartner hat.
Durch den Maklervertrag sind die Rechte und Pflichten zwischen Kunde und Makler für beide Seiten verständlich geregelt.

Fairsicherung

Vor über zwanzig Jahren wurden die Fairsicherungsläden gegründet. Motivation war die Unzufriedenheit mit der Art und Weise der Vermittlung von Versicherungen in Deutschland und mit dem nachlässigen Schutz des Verbrauchers. Diese Erkenntnis veranlasste alle Fairbetriebe, von Anfang an bis heute als Versicherungsmakler tätig zu sein. Im Unterschied zum gebundenen Vermittler hat der Makler vielfältige und umfassende Aufgaben und Pflichten, die durch die Vermittlerrichtlinie erst seit dem 22. 5. 2007 geregelt sind. Wir als Fairsicherungsmakler hatten uns zu diesem Standard bereits vor sehr vielen Jahren verpflichtet. Dem verleihen wir mit unserer Philosophie und dem gemeinsamen Ehrenkodex zum Nutzen unserer Kunden Ausdruck.

Carolin Brockmann

Steck dir's hinter den Spiegel! KURZ + WICHTIG

Anzeigepflichten für Privatkunden

Damit im Fall eines eingetretenen versicherten Schadens der Versicherer auch leistet, müssen Sie der Gesellschaft (oder Ihrem Fairsicherungsmakler) bestimmte neue oder geänderte Risiken umgehend schriftlich mitteilen!

Anzeigepflicht besteht z. B. bei **Änderung von Adresse oder Bankverbindung**

Rechtsschutzversicherung | **Statuswechsel von angestellt zu selbständig oder andersherum** (gilt auch für mitversicherte Ehe- und Lebenspartner/innen!)

Volljährigkeit mitversicherter Kinder (speziell bei Verkehrsrechtsschutz)

Unfallversicherung | **Wechsel von einer risikoarmen in eine risikoreiche Berufsgruppe**

z. B. von Büro Tätigkeit zu SchweißBer/in, Soldat/in

Statuswechsel z. B. von Schüler/innen zu Auszubildenden im Handwerk