

[RMK report]

Neuigkeiten rund um das Versicherungswesen für Kunden & Geschäftspartner der Radloff, Meier & Kollegen Versicherungsmakler GmbH

Privates Risk-Management... oder: Die Mär vom lückenlosen Versicherungsschutz

[„Man kann sich gegen alles versichern.“]

Je nach Absender werden dieser Aussage zahlreiche Interpretationen beigegeben. Je nach Interpretation dieses saloppen Spruches können sich aber auch weitreichende, ja gar fatale Folgen ergeben.

Wie ist das gemeint?

Der Versicherungsmarkt erlaubt heutzutage die Versicherung nahezu aller denkbaren und undenkbaaren Risiken. Aber ist es überhaupt sinnvoll, gewisse Risiken zu versichern? Kann eine Privatperson alle potenziellen Risiken überhaupt erkennen? Und wenn doch, sind die erkannten Risiken mit dem vorhandenen Versicherungsprodukt vollständig gedeckt oder gibt es das erforderliche Produkt am Markt zu kaufen?

Jeder Mensch sieht sich Versicherungsrisiken ausgesetzt. Sei es das Bedürfnis, seine Arbeitskraft gegen Unfall oder Krankheit finanziell abzusichern. Bei Immobilienbesitz im vorzeitigen Todesfall die Finanzierung für die Hinterbliebenen zu sichern. Oder auch der Bedarf, sein Hab und Gut für sich und die Familie bei Eintreten existenzieller Ereignisse zu schützen.

[Die „Anamnese“ – Erste Stufe]

Hier setzt die RMK-Versorgungsstudie für Privatpersonen an. Die „Anamnese“ ist aufgrund langjähriger Erfahrung sehr ausgeprägt. Wir wollen unsere Kunden tatsächlich kennenlernen. Es werden versicherungsrelevante Lebensbereiche durchleuchtet und auf potenzielle Risikoherde hin analysiert. Dabei werden durch Sachverstand häufig Risiken aufgedeckt, die im Alltagsleben nicht erkannt oder schlicht unterschätzt werden. Welche Privatperson weiß denn sicher, ob die abgelegene Garage mit dem Oldtimer durch die Wohngebäudeversicherung vollständig geschützt ist? Oder, dass es speziellen Haftpflichtschutz für Kleinkinder bedarf, um im Schadenfall nicht unnötig Familienfreundschaften zu belasten? Wurde der letzte Umbau des Eigenheims in allen erforderlichen Versicherungsbereichen berücksichtigt?

Es finden sich auch viele Bereiche, deren Versicherung oft unnötig und dadurch kostenintensiv ist. Welche Versicherungen werden seit Gründung eines gemeinsamen Hausstandes unnötig bezahlt, weil doppelt vorhanden? Warum ist „Rex“ noch in der Hundehaftpflicht versichert, wenn nach

dessen Ableben ein Hase das favorisierte Haustier der Kinder ist? Lohnt der Tausch des KFZ-Versicherungsrabattes, sobald der Partner einen Firmenwagen erhält?

Am Ende der Datenaufnahme kennen wir die bisherigen Versicherungsverträge, sind mit den dadurch abgesicherten bzw. nicht versicherten Risiken vertraut. Zusätzlich können wir die nicht versicherbaren oder nicht versicherungswürdigen Risiken aufzeigen.

[Analyse und Präsentation – Zweite Stufe]

Unsere Analyse der Daten und Unterlagen beschränkt sich nicht nur auf das Vorliegen aktueller Bedingungswerke, marktgerechter Prämienkalkulationen oder Prüfung einer Über- oder Unterversicherung. Wir beziehen die gewonnenen Erkenntnisse aus dem Erstgespräch in die Analyse mit ein, um gerade auch die künftige Lebensplanung und außergewöhnliche Hobbies unserer Kunden zu berücksichtigen. Warum erachten wir das als unerlässlich? Diverse Lebensbereiche werden durch Standardversicherungen nicht erfasst. So können Kunstliebhaber den materiellen Wert der Artefakte bei ei-

nem Zimmerbrand über die Hausratversicherung ersetzt bekommen. Den Marktwert der Kunstgegenstände bildet dagegen nur ein spezielles Versicherungsprodukt ab. Ein weiteres Beispiel: Viele Versicherer werden im Falle einer Berufsunfähigkeit die Rentenleistung verweigern, wenn der ehemalige Berufstätiger heute Gefallen an privaten Autoren findet und dadurch verletzt würde.

Durch die Analyse entsteht zudem ein wichtiger Nebeneffekt. Aufgrund der jährlichen Renteninformation der „Deutschen Rentenversicherung Bund“ (ehem. BfA/LVA) wännen sich viele Versicherte in einer trügerischen Sicherheit. Wenn auch die voraussichtliche - und sicher gut gemeinte - Rentenhöhe genannt wird, so fehlen doch die sehr wichtigen Angaben hinsichtlich der zurückgelegten Versicherungszeiten. Somit werden nicht gemeldete Versicherungszeiten erst sehr spät erkannt. Eine geringere Gesamtrente wäre die Folge, wenn der Nachweis über die Versicherungszeiten nicht mehr erbracht werden kann. So ist z. B. erforderlich einen Antrag zu stellen, um Kindererziehungszeiten gutgeschrieben zu bekommen. Für gewöhnlich gehen viele Versicherte von einem Automatismus bei diesem selbstverständlichen Thema aus. Weit gefehlt, wird man feststellen, wenn 3 Entgeltpunkte im Gesamtwert von rd. 75 Euro Altersrente monatlich auf dem Rentenkonto nicht aufgeführt sind. Nur ein Kontenklärungsantrag kann diesen möglicherweise vorhandenen Missstand beseitigen. Bei Bedarf begleitet RMK diesen formularträchtigen Prozess für seine Kunden.

Mit der Ergebnispräsentation erhält unser Kunde einen vollständigen Versicherungsstatus in einem – auf Wunsch – sortierten RMK-Versicherungsordner. Wir verzichten bewusst auf das übliche „Versicherungsschinesisches“. Somit kann der Kunde, aber auch

sein Partner, zu jeder Zeit übersichtlich und leicht verständlich Einblick in alle Versicherungsangelegenheiten gewinnen. Ebenso einfach lassen sich Lücken im Versicherungsschutz erkennen.

Und wenn es sein muss, schicken wir Ihnen die Polizei ins Haus

Mit Hinweisen und Optimierungsvorschlägen gelingt es in vielen Fällen den Kunden neben dem eigentlichen Versicherungsschutz weitere Mehrwerte zu verschaffen. Unser Spezialist prüft z. B. durch seine ausgeprägte Expertise die Sicherungsmaßnahmen am Gebäude. Im Bedarfsfall ergänzt ein Sachverständiger der Kriminalpolizei kostenfrei diese Begutachtung. Bei der Wertermittlung von Schmuck oder Kunstgegenständen hilft ein unabhängiger Gutachter. Solche Maßnahmen erhöhen die Sicherheit für die gesamte Familie und führen nicht selten zu einem Beitragsnachlass bei Versicherungen.

[Wir lassen unsere Kunden nicht allein – Dritte Stufe]

Unsere Dienstleistung endet nicht mit Abschluss der Analyse. Im Turnus von 2-3 Jahren erhalten unsere Kunden ein Update des Versicherungskonzepts. Bei gravierenden Veränderungen informieren wir kurzfristig über Anpassungsbedarf. Stets sind RMK-Kunden auf dem Laufenden, welche neuen Produkte für ihr Risikoprofil interessant und sinnvoll sein könnten. Bei Erweiterung des Absicherungsbedarfs, etwa durch Geburt eines Kindes, neue berufliche Herausforderungen oder dem Kauf einer Immobilie, finden unsere Kunden in uns einen vertrauenswürdigen Versicherungsberater an ihrer Seite.

Unterstützung erfahren sie auch im Schadenfall. Kunden werden entlastet durch die

Übernahme der gesamten Kommunikation und Abwicklung von Formalitäten mit den Versicherern. Durch Beschleunigung der Schadenabwicklung kommen sie schneller an ihr Geld. Auch bei Verhandlungen mit Gutachtern und Geschädigten zur Ermittlung der Schadenhöhe, können unsere Privatkunden auf uns zählen.

Kurzum: Wir helfen Ihnen, Ihr Hab und Gut zu sichern!

Marlon Serra
Privatkundenberatung
marlon.serra@r-m-k.de

Stefan Fuchs
Vorsorge & Biometrie
stefan.fuchs@r-m-k.de

ANSCHRIFT

Radloff, Meier & Kollegen
Versicherungsmakler GmbH
Bartholomäusstraße 26 C
D-90489 Nürnberg

KOMMUNIKATION

Fon +49 (09 11) 37 65 03-0
Fax +49 (09 11) 37 65 03-33
info@r-m-k.de · www.r-m-k.de

GESCHÄFTSFÜHRER

Versicherungsfachwirt
Manfred Radloff
Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Rudolf Meier

VERMITTLERREGISTER

IHK München
Register-Nr. D-QXUY-IAYV-85

Ein Partnerunternehmen
der Martens & Prah-Gruppe
www.martens-prahl.de

Verband
Deutscher
Versicherungs-
Makler e.V.