

Risikosituation und Versicherungsbedarf nach Lebensphasen



0-25

25-40

40-55

55-70

70+

Ausbildung

Beruf

Konsolidierung

Vorruhestand

Ruhestand

Was bedeutet Vorsorge?

Risikoabsicherung

Risikosituation verändert sich (Lebensphasen)

Kapitalbildung

Permanenter lebensbegleitender Prozess

Aber: Prioritäten der Kapitalverwendung ändern sich

Risikoabsicherung kommt vor Kapitalbildung!

Risiko: 1. Lebensphase (0 - 25 Jahre)



Job	Risiko	Dimension	Versicherung
Schule Studium	Haftung / Schadenersatz	unbegrenzt	Privathaftpflicht
	Krankheitskosten	150.000 €	Kranken
	Invalidität (Verlust der Arbeitskraft)	1.440.000 € (= 1.500 € mtl.)	Berufsunfähigkeit Unfall (hohe Invaliditätsleistung) (evtl. Absicherung von schweren Krankheiten)

Kapital: 1. Lebensphase (0 - 25 Jahre)

- überwiegend Konsum
- evtl. Kapitalaufbau für Ausbildung/ Studium
- Kapitalaufbau für Altersvorsorge eher unbedeutend



Risiko: 2. Lebensphase (25 - 40 Jahre)



Job	Risiko	Dimension	Versicherung
Beruf Aufstieg	Krankheit Invalidität (Verlust der Arbeitskraft)	Nach Verdienst z.B. 1.200.000 € (= 2.500 € mtl./40 Jahre)	Berufsunfähigkeit Unfall
	Tod (Ausfall des Versorgers)	250.000 €	Risikoleben
	Gefährdung von Sachwerten	Unterschiedlich abhängig von Sachwert + Gefährdung	Hausrat Wohngebäude Kfz Reisegepäck-V
	Rechtskosten	10.000 €	Rechtsschutz

Kapital: 2. Lebensphase (25 - 40 Jahre)

- zweckorientierter Kapitalaufbau (z.B. Immobilieneigentum)
Eigenkapital für Immobilie sicherheitsorientiert mit zeitlicher Flexibilität (z.B. Rentenfonds)
- Altersvorsorge in Finanzplanung einbeziehen (Konsumverzicht)
- Kapitalaufbau mit langem Anlagehorizont (auch risikoorientiert möglich, z.B. Aktienfonds), jedoch keine spekulativen Anlagen
- Riesterrente nutzen
- Möglichkeiten der Betrieblichen Altersvorsorge nutzen
- **Kapital-LV + RentenV oft ungeeignet (evtl. Ausnahme bAV)**



Risiko: 3. Lebensphase (40 - 55 Jahre)

Job	Risiko	Dimension	Versicherung
Konsolidierung	Krankheit Invalidität (Verlust der Arbeitskraft)	Nach Verdienst z.B. 960.000 € (=4.000 € mtl./20 Jahre)	Kranken Berufsunfähigkeit Unfall
	Tod (Ausfall des Versorgers)	abhängig vom Konkreten Bedarf	Risikoleben
	Gefährdung von Sachwerten - Hausrat - Wohneigentum - Kfz - Sport/ Hobby - Reisegepäck	abhängig vom Risiko 100.000 € 400.000 € 50.000 € 20.000 € 10.000 €	Hausrat Wohngebäude Kfz Sportkasko Reisegepäck



Kapital: 3. Lebensphase (40 - 55 Jahre)

- Altersvorsorge jetzt bedeutend
- ab Alter 50 nach und nach in sicherheitsorientierte Anlagen umschichten, um Risikofaktoren abzubauen



Risiko: 4. Lebensphase (55 - 70 Jahre)



Job	Risiko	Dimension	Versicherung
Vorruhestand	Krankheit Invalidität (Verlust der Arbeitskraft)	Nach Verdienst z.B. 600.000 € (=5.000 € mtl./10 Jahre)	Berufsunfähigkeit Unfall
	Tod (Ausfall des Versorgers)	abhängig vom Konkreten Bedarf (häufig abnehmend)	Risikoleben
	Gefährdung von Sachwerten - Hausrat - Wohneigentum	abhängig vom Risiko 200.000 € 500.000 €	Hausrat Wohngebäude

Kapital: 4. Lebensphase (55 - 70 Jahre)

- Altersvorsorge überprüfen
- Altersvorsorge ggf. komplettieren
- sicherheitsorientierte Anlagen bevorzugen



Risiko: 5. Lebensphase (70+ Jahre)

Job	Risiko	Dimension	Versicherung
Ruhestand	Krankheit Invalidität (Verlust der Arbeitskraft)	Entfällt i.d.R. nach Eintritt in den Ruhestand	Berufsunfähigkeit Unfall
	Tod (Ausfall des Versorgers)	Entfällt i.d.R. nach Eintritt in den Ruhestand	Risikoleben
	Gefährdung von Sachwerten - Hausrat - Wohneigentum	abhängig vom Risiko 200.000 € 500.000 €	Hausrat Wohngebäude
	Pflegekosten	540.000 € (=3.000 € mtl.)	Pflege (ggf. Kapital)



Kapital: 5. Lebensphase (70+ Jahre)

- Finanzierung des Ruhestands aus gesetzlicher und privater Vorsorge muss gewährleistet sein
- Kapitalabbau z.B. durch private Rentenversicherungen oder durch Fonds-Entnahmepläne
- Einsatz von Immobilien zur Finanzierung des Ruhestands wird an Bedeutung gewinnen
(ersparte Miete und eventuell Verrentung der Immobilie)



Vorsorge lebenslang: Finanzbedarf (1)

Versicherung	Jahresbeitrag		Einsparpotential	
	günstig	teuer	p.a.	40 J
Privathaftpflicht 5 Mio. € ohne SB	55	170	115	4.600
Hundehaftpflicht 5 Mio. € ohne SB	70	130	60	2.400
Hausrat 100.000 €	85	340	255	10.200
Wohngebäude 30.000 Wert 1914	270	480	210	8.400
Kfz	600	1.000	400	16.000
Rechtsschutz Familien+Verkehr	200	460	260	10.400
SUMME 1	1.280	2.580	1.300	52.000

Soweit die Parameter des Versicherungsschutzes nicht angegeben sind, verdeutlichen die angegebenen Preise (günstig, mittel und teuer) die Spannweite der Marktpreise, die für viele konkrete Fälle beispielhaft gelten.

Vorsorge lebenslang: Finanzbedarf (2)

Versicherungen	Jahresbeitrag (Spannbreiten)			Einsparpotential gegenüber	
	günstig	mittel	teuer	teuer p.a.	40 Jahre
Unfall	250	500	700	450	18.000
Berufsunfähigkeit	350	550	1.000	650	26.000
Risikoleben	150	300	500	350	14.000
Private Kranken	3.000	4.500	5.300	2.300	92.000
SUMME 2	3.750	5.850	7.500	3.750	150.000

Soweit die Parameter des Versicherungsschutzes nicht angegeben sind, verdeutlichen die angegebenen Preise (günstig, mittel und teuer) die Spannweite der Marktpreise, die für viele konkrete Fälle beispielhaft gelten.

Sparpotential p.a. und langfristig

SUMME 1 pro Jahr:	1.300 Euro
SUMME 2 pro Jahr:	3.750 Euro

unverzinst:

SUMME 1 über 40 Jahre:	52.000 Euro
SUMME 2 über 40 Jahre:	150.000 Euro

verzinst

	mit 3 %:	mit 4,5 %	mit 6 %
SUMME 1 über 40 Jahre:	100.962 Euro	145.401 Euro	213.262 EURO
SUMME 2 über 40 Jahre:	291.237 Euro	419.425 Euro	615.179 EURO
SUMME 1+2	392.199 Euro	564.826 Euro	828.441 EURO

Versicherungen sind als Absicherungsmaßnahme während des ganzen Lebens wichtig.

Die aufgezeigten Bandbreiten der Marktpreise verdeutlichen die erheblichen Finanzvolumina und die vorhandenen Sparpotentiale. Es wird deutlich, dass die Einsparpotentiale und die Vermeidung von Fehlsteuerungen im privaten Versicherungsbereich erhebliche Auswirkungen auf die Finanzausstattung der Privathaushalte und den notwendigen, lebensbegleitenden Ansparprozess zur Altersvorsorge haben.

Kostenlose Beratung durch Vermittler ?

Versicherungen	Beitrag (in € p.a.)	Lfd. Provision (in % p.a.)	Lfd. Provision (in € p.a.)	Abschluss- Provision
Privathaftpflicht	170	10 – 25 %	17 – 43	100 %
Hundehaftpflicht	130	10 – 25 %	13 – 33	100 %
Hausrat	340	10 – 25 %	34 – 85	100 %
Wohngebäude	480	10 – 25 %	48 – 120	100 %
Kfz	1.000	6 – 12 %	60 – 120	
Rechtsschutz	460	8 – 15 %	37 – 29	100 %
Unfall	700	15 – 40 %	60 – 160	150 %
Berufsunfähigkeit	1.000	2 – 5 % der Gesamtbeitragssumme		
Risiko-Leben	500	2 – 5 % der Gesamtbeitragssumme		
Kapital-Leben/Renten		2 – 5 % der Gesamtbeitragssumme		
Private Kranken	5.300	6 – 12 Monatsbeiträge		

Kostenlose Beratung durch Vermittler ?

Versicherungen sind eine Absicherungsmaßnahme, die während des ganzen Lebens wichtig sind. In einem Zeitraum von z. B, 40 Jahren sind **Provisionen von mehr als 30.000 €** nichts ungewöhnliches. Provisionsgeleitete „Beratungen“ können darüber hinaus zu einer Fehlsteuerung des Versicherungsschutzes führen, und damit einen **weit höheren finanziellen Schaden** (überhöhte Prämien/Mängel Versicherungsschutz) verursachen.

Das derzeitige Provisionssystem sorgt dafür, dass die Verbraucher glauben, Beratung koste nichts. Das Bewusstsein der Bevölkerung muss gestärkt werden, dass unabhängige und fachlich fundierte Beratung Geld kostet. Die Folge: Gerade einmal ca. 130 gerichtlich zugelassenen „echten“ Versicherungsberatern stehen ca. 500.000 Versicherungsvermittler gegenüber. Den Versicherungsberatern ist es verboten, Provisionen oder Courtagen von der Versicherungs-wirtschaft entgegen zu nehmen. Daher können die Verbraucher nur bei ihnen sicher sein, dass die Provision des Versicherers keine Rolle bei der Empfehlung bestimmter Versicherungsprodukte spielt.

verbraucherzentrale

Bundesverband

DIE  ZEIT

Wir sind geizig. Wir wollen kostenlos beraten werden. Deshalb lassen sich die „Berater“ über höhere Gebühren bezahlen, die die Produkthanbieter auszahlen.
Da gibt es klare Interessenkonflikte, und gerade das kann bei Altersvorsorgeprodukten teuer werden.

Fazit und Empfehlung:

1. Trenne Versichern vom Sparen
2. Zuerst Risikoabsicherung
3. Schrittweiser Aufbau der Altersvorsorge
4. Unabhängige Beratung ist wichtig

Der aufgeklärte, gut informierte und fordernde Kunde

- erhält bessere Lösungen und Produkte
- kann hohe finanzielle Vorteile erzielen

**Unabhängige Versicherungsberater finden Sie unter
www.bvvb.de**

Der Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB) in Bonn ist die berufsständische Vertretung der Versicherungsberater und vertritt bundesweit rund 80 Versicherungsberater.

Versicherungsberater sind keine Versicherungsvermittler (Makler oder Vertreter) !

Der wichtigste Unterschied liegt in der Art der Bezahlung. Vertreter und Makler lassen sich von der Versicherungswirtschaft bezahlen. Sie kassieren für jeden Vertragsabschluss eine Provision. Genau das ist den Versicherungsberatern verboten. Der Versicherungsberater erhält ein Honorar direkt vom Versicherungskunden und ist damit von den Produktanbietern in jeder Hinsicht unabhängig. Er steht damit eindeutig auf der Seite seiner Kunden und vertritt dessen Interessen gegenüber der Versicherungswirtschaft.

Der Beruf ist – neben dem Versicherungsvermittler – auch im Versicherungsvertragsgesetz geregelt: „Versicherungsberater im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall berät oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich vertritt, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein.“

Die im BVVB organisierten Versicherungsberater gehen sogar noch weiter und haben sich strenge Berufsgrundsätze auferlegt, die weitgehend den Pflichten von Rechtsanwälten entsprechen. So dürfen sie z.B. keine Bindungen eingehen, die die Entscheidungsfreiheit beeinträchtigen können.

Die Berufsbezeichnung Versicherungsberater ist übrigens geschützt. Obwohl dies in zahlreichen Gerichtsverfahren immer wieder bestätigt wurde, leiden die echten Versicherungsberater darunter, dass der Begriff massenhaft missbräuchlich verwendet wird.

Bei Bedarf unterstützen wir Sie gerne mit konkreten Fallbeispielen aus der Praxis. Versicherungsberater in Ihrer Region finden Sie auf unserer Internetseite www.bvvb.de unter der Rubrik „Beratersuche“.