Kundeninfos aus erster Hand
Herbst 2015

UWE BRANDAUER
VERSICHERUNGSMAKLER

BRANDAUER aktuell

Die Themen:

Versicherungsmakler – was ist das? Seite 2

Altersvorsorge genau beleuchtet Seite 4

Ist Ihr Auto gut versichert? Seite 8

Qualitätsmerkmale unseres Hauses Seite 14

Versicherungsmakler – was ist das eigentlich?

Die Philosophie des Versicherungsmaklers Uwe Brandauer ist eine ganz einfache und kurz gesagt: Wir sind Ihr Partner.

Wie wir das definieren?

- vertrauensvolles, offenes Verhältnis zu unseren Kunden
- umfassende Beratung – neutral und unabhängig
- bedarfs- sowie zielorientierte Betrachtung
- lösungsorientierte Vorgehensweise
- persönliche Ansprechpartner
- Betreuung von Verträgen, die nicht bei uns abgeschlossen wurden.

Darum sind Sie bei uns richtig:

- langjährige Branchenkenntnis und Erfahrung – wir kennen die Anbieter, die im Schadensfall wirklich helfen.
- besonderer Versicherungsschutz – speziell durch uns ausgehandelte Versicherungsbedingungen machen dies möglich.
- unabhängige Beratung – wir greifen auf den Pool sämtlicher Versicherungsanbieter (außer Direktversicherungen) zu.

Klar, wir leben vom Verkaufen – im Vordergrund steht allerdings das Ergebnis für Sie!

Machen Sie Ihre Erfahrungen mit uns!

Selbst haben Sie doch zugegebenermaßen keine Chance, in unüberschaubaren Versicherungstarifen und -sparten den für Sie passenden Schutz zu finden. Vergleichsprogramme im Internet unterscheiden fast immer nur den Beitrag. Im Schadensfall kommt es aber auf die Leistung an.
Wie wollen Sie die Versicherungen herausfiltern, die sinnvoll sind und zu Ihrem Bedarf passen? Woher soll Versicherer xyz in Musterhausen wissen, wenn sich bei Ihnen vor Ort etwas ändert? Für die dortige Hotline sind Sie eine Nummer. Mehr nicht. Kein Blick über den Tellerrand. Klar, wie auch?

Internet, Nein Danke!

Nur wir als Ihr Versicherungsmakler kennen Sie. Mit Ihren Zielen, Planungen und Ihrem Umfeld.

Ihr Versicherungsmakler Uwe Brandauer – Vorteile für Sie!

Das Wichtigste gleich am Anfang. Wir sind keinem Versicherer gegenüber zu irgendetwas verpflichtet, haben keine Umsatzvorgaben. Wir beraten zu Ihren Gunsten und ausschließlich Sie!

- **Es geht um Lösungen.** Ein Beispiel, die Absicherung der Arbeitskraft. Für uns zählt nicht nur die Berufsunfähigkeit, sondern auch Krankentagegeld, vielleicht auch eine Erwerbsminderungsrente oder Absicherung schwerer Krankheiten. Als fachlich fundiert beratende Versicherungsmakler überblicken wir die Versorgungssituation.
- **Breites Fundament.** Das beste Beispiel sind beratungsintensive Versicherungssparten. Wir präsentieren Ihnen mehrere unterschiedliche Versicherer und Tarife mit Vor- und auch Nachteilen. Als Versicherungsmakler sind wir frei, müssen kein bestimmtes Produkt vermitteln.
- **Rabatte bzw. Nachlässe geben wir weiter.** Versicherungsverträge sind bei uns teilweise günstiger als direkt beim Versicherer. Warum? Ganz einfach, wir bündeln die Nachfrage, entlasten den Versicherer und bekommen dafür entsprechende Konditionen. Ebenso verhandeln wir für Sie mit manchen Versicherern eigene Bedingungswerke, die wir entwickelt haben. Somit profitieren Sie im Schadensfall von höheren Leistungen –in der Regel ohne Mehrkosten.
- **Zukunftsorientiert.** Der Abschluss einer Versicherung ist nicht das Ende, sondern für uns als Makler der Anfang einer Zusammenarbeit. Wir betreuen Sie langfristig. Auf Wunsch auch über Ihr Lebensende hinaus und kümmern uns um die Abwicklung mit den Erben.
- **Der Schadensfall.** Dies ist für nahezu alle „der Tag der Wahrheit". Erst dann zeigt sich, ob der Versicherungsschutz passt, alles wie erhofft klappt und das Vertrauen in den Versicherungsmakler und das Team berechtigt war. Verständlich. Die Betreuung im Schadensfall hat bei uns höchste Priorität.
- **Persönlicher Ansprechpartner.** Mit nur einer Telefonnummer oder E-Mail-Adresse können Sie mit uns kommunizieren – egal, ob es um die Änderung von Adresse oder Bankverbindung, um eine Frage zu den Bedingungen und Leistungen oder zu einem Schaden geht.
- **Betreuung von Versicherungen.** Gerne übernehmen wir auch die Betreuung bereits bestehender Versicherungsverträge, egal bei welcher Versicherungsgesellschaft Sie ver-

sichert sind (außer Direktversicherungen). Es muss keine bestehende Versicherung gekündigt oder eine neue abgeschlossen werden.
- **Änderungen des Versicherungsschutzes.** Sollte ein Versicherer seinen Service verschlechtern oder zu teuer werden, wird der Versicherer gewechselt. Als Versicherungsmakler bleiben wir Ihr vertrauter Ansprechpartner.
- **Maklervollmacht.** ‚Papierkram' ist nicht wirklich spannend. Durch die Erteilung einer Maklervollmacht können wir Ihnen einiges davon abnehmen und in Ihrem Namen Versicherungen ändern, kündigen und neu abschließen: Vertrauen, das uns als Versicherungsmakler ehrt und wir zu schätzen wissen.
- **Vergütung.** Keine Sorge, von uns kommt nicht sofort eine Rechnung, wenn wir für sie tätig werden. Die persönliche Beratung steht an oberster Stelle genauso wie z. B. der Termin vor Ort im Fall größerer Schäden, um bei der Regulierung zu helfen. Unsere Vergütung („Maklercourtage") ist Bestandteil des Versicherungsbeitrages.

Los geht's! Schenken Sie uns Ihr Vertrauen, sprechen Sie uns an.

Altersvorsorge ist mehr als Sparen für das Alter!

Warum das „Risiko eines langen Lebens“ grundsätzlich unterschätzt wird.

Fragen wir unsere Kundschaft heute, wie alt Sie wohl werden, antworten viele mit Erfahrungswerten aus ihrem Umfeld. Die Oma ist 80 geworden, also werde ich wohl auch so alt werden.

Das stimmt nicht! Wussten Sie, dass – rein statistisch betrachtet – die Lebenserwartung alle **zehn Jahre** um **zweieinhalb Jahre ansteigt**?
Ein 60-jähriger, der nach heutiger Statistik etwa 80 Jahre alt wird, wird im Durchschnitt 85 Jahre alt werden. Rechnen Sie dies mal mit einem Neugeborenen durch. Wer für sein Alter nicht sinnvoll vorsorgt, erleidet bald Schiffbruch – spätestens dann – wenn sein Geld verbraucht ist. Und jetzt?

Mein Geld ist weg – ich bin noch da.

Wir bieten Ihnen viele Möglichkeiten, um Ihren Lebensstandard auch im Alter nicht einschränken zu müssen. Dazu zählt z. B. eine private Rentenversicherung. Dies ist – neben der gesetzlichen oder betrieblichen Rentenversicherung – die einzige Form, die das eingezahlte Geld **ein Leben lang** als Rente mit Zinsen wieder auszahlt. Sprechen Sie mit uns – wir haben die Lösung für diese Probleme.
Selbstverständlich gibt es nicht nur Versicherungen, die einen entsprechenden Lebensabend ermöglichen. In der Umsetzung muss der Mix passen. Dabei ist jede (Lebens-)Situation eine andere, der Anspruch und die laufenden Kosten verschieden. Wohnt man zur Miete oder in den eigenen vier Wänden? Sind Reparaturen nötig? Ist die Ausstattung altersgerecht? Haben Sie zusätzliche Mieteinnahmen? Können Sie auf Geldanlagen zurück greifen?
Fragen über Fragen – eine umfassende persönliche Beratung ist gerade hier unerlässlich. Je früher man anfängt, entsprechend vorzusorgen, um so geringer sind die Beiträge bzw. umso höher das Ergebnis.

Was wird aus Lebens- und Rentenversicherungen?

Auf dem Kapitalmarkt sind derzeit kaum noch Zinsen zu erzielen.

Lohnen sich herkömmliche Lebens- und Rentenversicherungen noch?

Niedrige Zinsen – und jetzt?

In der Vergangenheit wurde oft der Fehler gemacht, dass Lebens- und Rentenversicherungsverträge mit herkömmlichen Kapitalanlagen wie beispielsweise Aktien oder Fonds verglichen wurden. Dies ist grundsätzlich falsch:

- In der **Lebensversicherung** ist immer ein Risikoanteil für den Todesfallschutz beinhaltet.
- In der **Rentenversicherung** ist die steigende Lebenserwartung zu berücksichtigen.
- In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** steckt das biometrische Risiko, berufsunfähig zu werden, drin – und vieles mehr.

Typisch bei allen drei Formen ist, dass Versicherungsgesellschaften mit dem aufgeführten „Risiko“ kalkulieren. Bei Fonds oder Aktienprodukten gibt es das nicht. Der reine Renditevergleich Versicherung zu Aktien- bzw. Fondsanlagen ist deshalb falsch!

Klassisch oder fondsgebunden – die Folgen

Bei sicheren Kapitalanlagen fallen kaum mehr Zinsen an. Viele Versicherer drängen dazu, klassisch angelegte Tarife zu schließen und nur noch fondsgebundene Tarife zu verkaufen. Bei den klassischen Tarifen trägt der Versicherer nämlich das Kapitalanlagerisiko, bei den fondsgebundenen Tarifen der Kunde.
Wir arbeiten im Sinne unserer Kundschaft und stehen nicht hinter dieser negativen Entwicklung.

Diese Produkte zählen schon immer zu den sichersten Anlagen, die es in Deutschland gibt – selbst wenn die Versicherungswirtschaft in den letzten Jahren die Renditen, aufgrund des niedrigen Zinsniveaus, senken musste. Aber seien Sie mal ehrlich: Wo bekommt man derzeit mit einer monatlichen Einzahlung von 50,– Euro eine garantierte Rendite von 1,25% und eine voraussichtliche Rendite von etwa 3,5%? Das noch mit Versicherungsschutz und völlig ohne Risiko. Nirgends! Insoweit relativiert sich die Niedrigzinsphase wieder.
Kündigen Sie deshalb auf keinen Fall Ihre Verträge, auch wenn Ihnen jemand etwas anderes erzählt. Wir prüfen auch bestehende Verträge kostenlos. **Sprechen Sie vorher mit uns!**

Rente sichern – Auch der Chef kann dazu beitragen

Arbeitgeber müssen ihren Mitarbeitern Zuschüsse zur Altersvorsorge oder die Möglichkeit der Entgeltumwandlung anbieten. Sofern diese es wünschen sind die Verträge der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) immer personenbezogen und können in der Regel auch bei einem Betriebswechsel mitgenommen werden. Auch besteht die Möglichkeit, eine solche Altersvorsorge über einen gewissen Zeitraum beitragsfrei zu stellen oder die Beiträge können selbst vom Arbeitnehmer weiterbezahlt werden.

Aus Sicht des Arbeitnehmers lohnt sich eine betriebliche Altersvorsorge primär aus Gründen der Einsparung von steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Entgeltanteilen. Die späteren Leistungen aus der Versorgung (Kapital, Rente) sind voll steuerpflichtig. Man profitiert als Rentner allerdings vom geringeren Steuersatz.

Für den Arbeitgeber sind die Ausgaben für die Mitarbeiterversorgung steuerlich betrachtet Betriebsausgaben. Er verfügt zudem über ein Instrument zur Mitarbeiterbindung und -motivation.

Durchführungswege der bAV:

- **Direktzusage:** Arbeitgeber bildet Rückstellungen. Frei in der Art der Geldanlage.
- **Unterstützungskasse:** Rückgedeckt. Gewährt formal keinen Rechtsanspruch. Beitragspflichtig im Pensions-Sicherungs-Verein.
- **Pensionskasse:** Selbständiges Versicherungsunternehmen. Einzahlungen sind steuerlich limitiert.
- **Direktversicherung:** Produkt einer Lebensversicherungsgesellschaft. Seit 2005 gilt: viele Analogien zur Pensionskasse (v. a. steuerlich).
- **Pensionsfonds:** 2002 eingeführter Durchführungsweg. Hohe Aktienquote zulässig, (begünstigt) beitragspflichtig im Pensions-Sicherungs-Verein.

Die Direktversicherung, die Pensionskasse und der Pensionsfonds werden als mittelbare (versicherungsförmige) Durchführungswege bezeichnet. Die Finanzierung erfolgt über ein rechtlich selbstständiges Unternehmen.
Für die Auswahl des Durchführungsweges sind neben der gewünschten Höhe der zugesagten Leistung arbeitgeberseits steuer- und bilanzrechtliche sowie unternehmenspolitische Gründe entscheidend.

Interesse? Sprechen Sie mit uns!

Ein paar wichtige Firmenversicherungen

Wir sind Spezialisten im Firmenbereich und verfügen über ein breit gefächertes Angebotsspektrum – ganz auf Ihren Bedarf abgestimmt.

Sprechen Sie uns an!

Jedes Unternehmen benötigt nachfolgende Versicherungen:

Betriebshaftpflicht-Versicherung:

Überall, wo Menschen durch Mitarbeiter oder Gerätschaften im Unternehmen geschädigt werden können, ist Ihre Firma zum Schadensersatz verpflichtet. Die Höhe dieses Ersatzes ist unbegrenzt. Schnell können Beträge entstehen, die Ihnen und Ihrem Geschäft die Existenz entziehen. Eine Betriebshaftpflichtversicherung sollte daher für jeden Betrieb eine der ersten Versicherungen sein.

Firmenrechtsschutz-Versicherung:

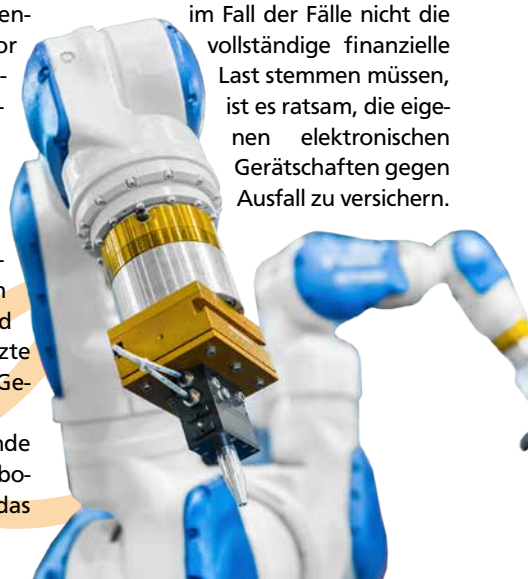
Sie beinhaltet normalerweise den Privat-Rechtsschutz des Inhabers/Geschäftsführers. Gleichzeitig deckt sie die Risiken der Firma ab, beispielsweise den Verkehrsbereich, den Arbeitsrechtschutz gegenüber den Mitarbeitern und den Immobilien-Rechtsschutz. Wir empfehlen vor allem den Einschluss des Spezial-Straf-Rechtsschutzes und der erweiterten Leistungen.

Inventar-versicherung:

Hierbei versichert man die Ausstattung des Unternehmens, wie zum Beispiel die Büromöbel, Waren und Vorräte und anderweitig genutzte Dinge, die für den normalen Geschäftsbetrieb erforderlich sind.
Der Verlust eines dieser Gegenstände – sei es der computergesteuerte Roboter, eine ganze Maschinenstraße, das Telefon oder die Spülmaschine – kann die Geschäftstätigkeit direkt oder indirekt massiv beschränken und zu einem Einnahmeverlust führen. Leider lassen sich Ausfälle an Ihrem Inventar nicht vermeiden. Jedoch lassen sich die Konsequenzen eines solchen Ausfalls in überschaubare Grenzen halten. Mit einer Inventarversicherung können Sie Ihre Ausstattung gegen Ausfälle abdecken und haben somit die Gewissheit, nach dem Verlust eines derartigen Gegenstandes einen schnellen finanziellen Ersatz zur Verfügung zu haben.

Elektronik-versicherung:

Im Prinzip ist die Elektronikversicherung dasselbe wie die Inventarversicherung, nur speziell auf elektronische Geräte abgestimmt. So lassen sich hierüber PC`s, Netzwerke, Telefonanlagen etc. versichern. Der Umfang entspricht einer sog. Allgefahrendeckung. Dies bedeutet, dass hier sogar das versehentliche Verschütten von Kaffee auf die Tastatur versichert ist, wenn dadurch der PC kaputt geht. Auch Überspannungsschäden können mitversichert werden. Damit Sie im Fall der Fälle nicht die vollständige finanzielle Last stemmen müssen, ist es ratsam, die eigenen elektronischen Gerätschaften gegen Ausfall zu versichern.



Jährlicher Kfz-Wechselwahnsinn

Ab Oktober geht es wieder rund. Die Presse wird jeden auffordern, seine Kfz-Versicherung zu überprüfen und zu wechseln. In den Werbepausen sind vermehrt TV-Spots für Kfz-Versicherungen zu sehen – selbstverständlich ist jeder Versicherer besser und vor allem günstiger als die anderen. Macht man dabei nicht mit, kommt man sich schnell als Außenseiter vor.

Natürlich gibt es durchaus Fälle, in denen die Kfz-Versicherung teurer wird. Falls es Sie trifft, dann **kündigen Sie nicht voreilig**.

Sprechen Sie uns an, damit wir Ihnen ein aktuelles Angebot machen können.

Der Wechsel kann dann noch bis zum 31.12. erfolgen.

Komplettbetreuung

Häufig werden wir Makler gebeten, den Vertrag ebenfalls zu betreuen. „Dann haben Sie auch was davon," geht es oftmals weiter. Bei jeder Versicherung ist das richtig – nur nicht bei der Kfz-Versicherung.
Die Betreuung von Kfz-Verträgen ist mittlerweile ein reiner Kundenservice geworden, den wir sehr gerne für Sie übernehmen, wenn auch alle Ihre anderen Versicherungen über uns laufen. Das Widersinnige an der Kfz-Versicherung ist, dass sie wohl eine der aufwändigsten und undankbarsten Sparten überhaupt ist.

Statussymbol Auto

Des Deutschen liebstes Kind ist das Auto. Auch wir fahren gerne mal große, schnelle Autos und gönnen es jedem. Für manche ist es das Statussymbol schlechthin. In der Versicherung soll alles drin sein, kosten darf sie möglichst nichts. Klar, irgendwo muss man ja sparen. Aus der Erfahrung wissen wir, dass hier ein gesundes Mittelmaß fehlt. Wer nur für eine Rostlaube Geld ausgibt, kann nicht erwarten die Versicherungsleistung eines Premium-Klasse-Models zu haben.

Vertrauen Sie uns.

Wir werden Ihnen nie den billigsten Anbieter empfehlen, sondern Versicherer, die die gewünschten Leistungen in den Bedingungen haben, außer Sie wollen dies ausdrücklich. Wir bieten Serviceversicherer an, bei denen wir auch im Schadensfall Einfluss nehmen können.

Kleine Unterschiede - grosse Auswirkung

Folgende Vorteile haben Sie mit einem entsprechenden Anbieter:

- **Schnelle Schadensdurchführung/ Abwicklung:** Bei einigen Versicherern dürfen wir Schäden bis Euro 2.500,– gleich direkt an Sie auszahlen. Die Überweisung erfolgt unmittelbar online, wenn uns die Rechnung vorliegt.

- **Bessere Stellung im Schadensfall, meist höhere Entschädigungen:** Wir (nicht der Versicherer) beauftragen beispielsweise in der Kfz-Kaskoversicherung den Gutachter. Meistens erhalten Sie mehr Geld, als Sie es etwa durch den hauseigenen Gutachter eines Versicherers erhalten hätten.
- **Bessere Bedingungen:** Wir achten hier sehr darauf, damit Sie bei einem Schaden nicht leer dastehen. In bestimmten Bereichen haben wir für unsere Kunden eigene Bedingungswerke mit den Versicherungen ausgehandelt. Diese werden von Zeit zu Zeit auch immer wieder überarbeitet.
- **Transparente Tarife:** Wir bieten nur Versicherungen an, die eine klare Tarifstruktur haben. Dies erspart Ihnen viel Ärger im Schadensfall.
- **Service aus einer Hand:** Wir stehen Ihnen immer zur Verfügung (Telefon, Fax, E-Mail, Internet).

Bitte beachten Sie bei Tarifvergleichen, dass nicht nur der Beitrag verglichen werden kann. Die Leistungen differieren mittlerweile bei allen Versicherern – teilweise erheblich. Kein Versicherer hat etwas zu verschenken! Wir möchten vermeiden, dass Sie „Mogelpackungen" unterschreiben.

Sorgenkind Wohngebäudeversicherung:

Die Beiträge der Wohngebäudeversicherung haben sich in den vergangenen Jahren teilweise drastisch verteuert.

Die Ursachen sind schnell gefunden:

- **Naturkatastrophen:** Diese haben in den letzten Jahren extrem zugenommen und die Versicherer viel Geld gekostet. Vor allem Hochwasser-, Hagel- und Sturmschäden haben extrem zugenommen.
- **Leitungswasserschäden:** Auch diese sind in den letzten Jahren förmlich explodiert. Ursache ist, dass bei vielen alten Häusern die Rohrbrüche im Laufe der Zeit einfach zunehmen.

Die durchschnittliche Schadensquote aller Versicherer lag im Jahr 2013 bei 134%. Die Tendenz steigt (Zahlen noch nicht veröffentlicht). Trotz den bisher praktizierten Erhöhungen werden die Beiträge langfristig noch steigen müssen – solange bis die Schadensquoten wieder ein normales Maß annehmen. Manch ein Versicherer ist aus diesem Geschäft schon ausgestiegen und versichert keine Gebäude mehr.

Wir achten darauf, dass eine umfassende Leistung in den Versicherungsbedingungen enthalten ist. Kritisch wird es bei den Zu- und Ableitungsrohren, auf und außerhalb des Grundstückes. Hierfür bietet kaum ein Versicherer mehr Versicherungsschutz an – gegebenenfalls zu exorbitanten Beiträgen. Bei der Versicherung der Ableitungsrohre kommt erschwerend hinzu, dass der Kunde vorab eine Dichtigkeitsprüfung machen muss, die manchmal technisch gar nicht möglich ist. Allerdings wird dies in naher Zukunft auf alle Hausbesitzer zukommen. Dies ist inzwischen gesetzlich so geregelt.

Lassen Sie uns Ihre Versicherung prüfen. Vor allem auch dahingehend, ob die Versicherungssummen stimmen. Wir müssen oft feststellen, dass die Gebäude maßlos unterversichert sind und somit ein Unterversicherung vorhanden ist.

Sprechen Sie mit uns!

Pflegeversicherung – Was ist, wenn alles weg ist?

Kinder zahlen für ihre Eltern

Die Statistik lügt nicht – die Bevölkerung in Deutschland wird immer älter. Folglich gibt es häufiger Pflegefälle als bisher.

Ein Pflegeplatz für eine vollstationäre Betreuung in der höchsten Pflegestufe kann monatlich schnell 3.500,– Euro übersteigen. Die gesetzliche Pflegepflichtversicherung bietet nur eine Grundabsicherung. Rente und Vermögen reichen nicht aus, um die Pflegekosten zu tragen.

Diese Lücke lässt sich nur mit einer privaten Pflegezusatzversicherung schließen. So wird verhindert, dass Angehörige zur Kasse gebeten werden oder Zuschüsse des Sozialamtes benötigt werden.

Verschiedene Formen:

- **Pflegekostenversicherungen:** Effektive Kosten werden bis zu einer bestimmte Höhe oder einem Prozentsatz versichert und erstattet. Voraussetzung ist die Vorlage der Kostenrechnung.
- **Pflegetagegeldversicherungen:** Das fest definierte Tagegeld, je nach Pflegestufe, wird gestaffelt bezahlt.
- **Pflegerentenversicherungen:** Mit der Todesfallleistung, Rente bei Pflegebedürftigkeit oder Altersrente ab dem 80. bzw. 85. Lebensjahr gibt es drei Leistungsmöglichkeiten.
- **Selbständige Pflegerentenversicherungen:** Über die vereinbarte Monatsrente kann man frei verfügen. Die volle Pflegerente gibt es erst ab Pflegestufe III. In den anderen beiden Pflegestufen gibt es je nach Tarif eine anteilige Pflegerente, evt. auch gar keine. Diese Versicherung ist im Vergleich zur Pflegerentenversicherung günstiger, weil sie eine Risikovariante ist, also ohne Sparvorgang läuft. Unterm Strich ist sie zu teuer.
- **PflegeBahr (auch Tagegeldversicherung):** Beim staatlich geförderten PflegeBahr bezahlt der Staat einen Zuschuss von 5,– Euro im Monat, wenn ein Tagegeld von mindestens 20,– Euro pro Tag abgeschlossen wird. Es findet keine Gesundheitsprüfung statt, allerdings gilt in der Regel eine 5-jährige Wartezeit, in der keine Leistungen gewährt werden. Es gibt kein Höchsteintrittsalter.

Was für Sie persönlich sinnvoll ist, kann nur in einem Gespräch ermittelt werden.

Haben Sie Interesse? Sprechen Sie uns an.

Neues zur Hausratversicherung

Versicherungskram ist selten spannend und raubt meistens Zeit. Wir als Ihr Partner kümmern uns um Ihre Verträge und deren Optimierung, handeln immer wieder bessere Rahmenbedingung aus. Leider wird immer wieder vergessen – und dabei können wir Sie nur unterstützen und immer wieder nachfragen – dass sich der Hausrat im Lauf der Zeit verändert.

Vor ein paar Jahren war es die neue Küche, gestern der Einbauschrank im Wohnzimmer und heute kommt noch das Geschenk zum Hochzeitstag dazu. Alles Werte, die in einer Hausratversicherung von vor einigen Jahren nicht berücksichtigt sind. Im Schadensfall können hier erhebliche Lücken entstehen.

Die Hausratversicherung stellt eine der wichtigsten Versicherungen dar, die Sie für wenig Geld erhalten können. Sie schützt Ihren Hausrat (alle beweglichen Teile Ihrer Wohnung oder Ihres Hauses) gegen verschiedenste Schadensereignisse. In der Hausratversicherung ist Ihr Hausrat gegen Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser- und Sturm/Hagelschäden versichert. In den Hausratversicherungsbedingungen sind in der Regel auch Vandalismusschäden nach einem Einbruch versichert.

Neuerdings kann man auch – allerdings gegen Mehrbeitrag – den Hausrat gegen Elementarschäden versichern. Dies sind beispielsweise Hochwasser, Erdbeben, Vulkanausbrüche, Erdrutsche und Schneedruck. Während unsere Häuser in Baden-Württemberg diese Gefahr schon immer beinhaltet hatten, fehlte Sie in der Vergangenheit im Hausratbereich. Ebenso ist es möglich sog. Überspannungsschäden – oft gegen Zuschlag – mitzuversichern.

Durch die extreme Zunahme der Überspannungs- und Elementarschäden durch Gewitter und Hochwasser sehen wir uns veranlasst Ihnen hier ein paar Details mitzuteilen: Erst durch den Einschluss von Überspannungsschäden und Elementarschäden in der Police ist man gegen Unwetter richtig und umfangreich geschützt.

Neue Anforderungen

Gleichzeitig waren wir nicht untätig für Sie. Die Kunden, die bei der **Helvetia Versicherung** Ihre Hausratversicherung abgeschlossen haben, sind mittlerweile kostenlos und beitragsfrei gegen die neuen Gefahren versichert. Durch die Schließung eines Rahmenvertrages haben wir dies für unsere Kundschaft erreicht.

Kunden, die bei der **Alte Leipziger Versicherung** versichert sind, sind mittlerweile ebenfalls automatisch gegen Überspannungsschäden versichert, jedoch nicht gegen Elementarschäden (außer dies war bereits bisher beinhaltet). Dies konnten wir für alle Kunden kostenlos und beitragsfrei in Verhandlungen mit der **Alte Leipziger** für Sie durchsetzen.
Für Kunden **anderer Versicherungen** lohnt sich ein Vergleich. Sprechen Sie uns an. Wir können dann herausfinden, ob Ihr bisheriger Versicherer dies auch anbietet, was es dort kostet oder ob sich unter Umständen ein Wechsel zu einer anderen Versicherungsgesellschaft lohnt.

Gleichzeitig können Sie bereits Vorarbeit leisten, in dem Sie Ihre richtige Versicherungssumme ermitteln. Da Sie selbst verantwortlich sind, dass Sie auch richtig versichert sind, haben wir auf unserer Homepage einen Ermittlungsbogen zur Summe Ihres Hausrats hinterlegt:

Hausrat-Check:

www.brandauer-es.de/hausrat.pdf

Falls Sie kein Internet haben, rufen Sie uns an. Wir senden Ihnen den Bogen gerne zu.

In der Hausratversicherung wird der **Neuwert** bei einem Schaden ersetzt. Deshalb ist es umso wichtiger, sich bei jeder Position die Frage zu stellen, was die Anschaffung heute kosten würde. Achten Sie vor allem auch auf die Position Wertsachen, damit diese richtig bemessen ist.

Wertsachen – Häufig zu niedrig versichert

Der Einbrecher nimmt den teuren Schmuck, die Münz- oder Briefmarkensammlung, Kunstgegenstände, Bargeld, echte Teppiche und vieles mehr mit. Im Kleingedruckten ist geregelt, dass es sich um so genannte Wertsachen handelt. Kennen Sie den genauen Preis davon? Erst nach dem Verlust setzen sich viele Menschen damit auseinander, um den entstandenen Schaden zu beziffern. Ist dieser nach bestem Wissen und Gewissen gefunden, folgt der nächste Schreck. Der Schadenregulierer will den bezifferten Schaden nicht in voller Höhe bezahlen.
Im Kleingedruckten ist auch geregelt, dass Wertsachen nur begrenzt versichert sind. Machen Sie sich daher rechtzeitig Gedanken, was die Wertsachen bei Neuanschaffung kosten. Wenn erforderlich, erhöhen Sie die Entschädigungsgrenze auf den benötigten Wert. Der Zusatzbeitrag ist gering im Vergleich zu den möglichen Abzügen im Schadensfall.

Fahrräder oder E-Bikes werden oft vergessen

Fahrräder und E-Bikes müssen generell separat versichert werden. Sie sind in den Bedingungen meistens nicht mit versichert – solange sie damit unterwegs sind. Zuhause, abgeschlossen im Haus oder Keller, sind sie versichert, sofern sie in der Versicherungssumme berücksichtigt sind.

Also einfach Bogen herunterladen, Versicherungssumme prüfen und uns gegebenenfalls über Veränderungen informieren.

Qualität seit 1970 – Die Anfänge in der Branche

Bereits mein Vater gründete unser Büro im Jahr 1970. Interessiert hat mich die Versicherungsbranche damals nicht. Dann kam der Schulabschluss und der Beginn meiner Ausbildung – zum Versicherungskaufmann.

Mein Beruf – Berufung

Drei Monate nach Beginn wusste ich, ich habe „meinen" Beruf gefunden.

Nach Beendigung der Ausbildung war mir klar, dass mir dieses Wissen nicht reicht, um Kunden seriös und gut zu beraten.

Ich studierte Versicherungs-Betriebswirtschaft. Nach dem Abschluss stellte ich mir die Frage, wie ich meine Kundschaft am besten berate. Zusammen mit meinen Mitarbeitern wollte ich aus den nahezu unüberschaubaren Versicherungssparten und Tarifen der Versicherer die herausfiltern, die für meine Kunden sinnvoll sind und zum Bedarf passten. Versicherungen, die wenig Enttäuschung bringen und im Schadensfall wirklich helfen. Mein Beruf sollte mich und meine Familie natürlich auch ernähren.

Deshalb Versicherungsmakler:

Ein Versicherungsmakler ist laut oberster Rechtssprechung der „Bundesgenosse" des Kunden. Dies bedeutet, dass wir rechtlich gesehen auf der Seite des Kunden stehen und von ihm beauftragt werden, sich um seine Versicherungen zu kümmern. Im Gegensatz dazu stehen Vermittler, die vertraglich an eine oder mehrere Gesellschaften gebunden sind. Wir nicht! Wir sind Versicherungsgesellschaften gegenüber nicht weisungsgebunden und nur ausschließlich unseren Kunden verbunden. Dies garantiert eine deutlich objektivere Beurteilung der Versicherungen und vor allem eine neutrale Beurteilung von Schadensfällen.

Kommen Sie zu uns. Wir helfen Ihnen gerne.

Kostenloser Vorsorge-Check

Jedem unserer Kunden bieten wir die Durchsicht der gesamten Versicherungsverträge an. Unabhängig, ob sie über uns oder jemanden anderen abgeschlossen wurden.

Wir sind nicht einzigartig mit diesem Angebot – allerdings können wir Ihre Verträge objektiv prüfen und optimieren, wenn möglich und nötig. Kurz gesagt, wir betreuen Sie und Ihre Verträge im Gesamten. Völlig unbefangen.

Dies kann jährlich sein oder alle paar Jahre. Scheuen Sie sich nicht. Bringen Sie uns einfach Ihre Unterlagen, wir werfen einen Blick darauf, bevor wir uns zusammen an einen Tisch setzen. Sie entscheiden immer, was wir machen sollen. In der Regel können wir die Versicherungsbedingungen für Sie verbessern oder wir belassen die Verträge wie sie sind. In vielen Fällen können wir Ihnen auch Geld sparen.

Wir lassen die Verträge auf unser Haus übertragen und künftig haben Sie nur noch uns als Ansprechpartner für alle Ihre Versicherungsfragen.

Gerne werden wir aktiv – Anruf genügt!

Qualitätsmerkmal VDVM und VEMA

Seit 1. Januar 2004 sind wir ununterbrochen Mitglied im Verband deutscher Versicherungsmakler e.V (VDVM). In diesem Berufsverband sind bundesweit nur die Besten vertreten. Die Zulassung ist schwierig – äußerst strenge Maßstäbe werden an den Versicherungsmakler zur Aufnahme gestellt. Wir wollen Ihnen durch unsere Mitgliedschaft unsere Kompetenz und Qualität zeigen.

Ebenso sind wir seit 2004 Mitglied in der VEMA e.G. Die VEMA ist eine Einkaufsgenossenschaft, die uns ganz andere Möglichkeiten der Produktoptimierung bietet. Somit können wir unseren Kunden noch bessere Angebote bieten.

Das waren die Infos – jetzt sind Sie gefragt.

Unserem Editorial, „Versicherungsmakler – was ist das?" auf Seite 2 konnten Sie bereits die Vorzüge unserer Firma entnehmen. Die lösungsorientierte Beratung und Betreuung können wir – wozu wir rechtlich verpflichtet sind – nur dann vernünftig und vor allem umfassend übernehmen, wenn wir einen Überblick über Ihre Verträge haben.

Ein Grund beispielsweise ist auch der Schadensfall. Oft greifen mehrere Versicherungen ineinander. Ein anderer Fall ist die Altersvorsorge. So viele Faktoren und Bausteine, wie hier zusammen kommen können, gibt es selten.

Selbstverständlich müssen Sie nicht alle Verträge von uns betreuen lassen. Dies erschwert allerdings die umfassende Betreuung und schränkt unseren Service für Sie ein. Um Sie unserer Philosophie entsprechend beraten zu können, bitten wir Sie, uns alle Ihre Verträge mitzubringen.

Auch ein vertrauenswürdiger Arzt interessiert sich für den kompletten Mensch bevor er eine korrekte Diagnose stellen kann. Sehen Sie uns einfach als Ihren „Steuerberater" oder „Rechtsanwalt" in allen Versicherungsfragen. Wir können alle – auch nicht über uns abgeschlossenen Versicherungsverträge – für Sie betreuen.

Lassen Sie uns Ihr Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen werden.

www.DAS-KONZEPT.com

WICHTIGER HINWEIS

Alle in dieser Zeitung angelegten Artikel wurden sorgfältig verfasst und recherchiert. Wir übernehmen jedoch ausdrücklich – keine Haftung – sowohl für den Inhalt als auch für die Richtigkeit der Aussagen und Bilder.

Alle unsere Inhalte richten sich selbstverständlich an Damen und Herren. Der Einfachheit und Sprachlichkeit zuliebe, haben wir unsere Texte in einem Genus verfasst.

UWE BRANDAUER
VERSICHERUNGSMAKLER

DIPLOM-BETRIEBSWIRT UND VERSICHERUNGSKAUFMANN

SCHENKENBERGSTRASSE 18/1 | 73733 ESSLINGEN AM NECKAR
POST: POSTFACH 10 05 39 | 73705 ESSLINGEN AM NECKAR
TELEFON 0711/ 91 89 39 0 | TELEFAX 0711/ 91 89 39 20
INFO@BRANDAUER-ES.DE | HOMEPAGE: WWW.BRANDAUER-ES.DE

Guten Tag,

Sie halten gerade das erste Exemplar unserer neuen Kundeninformation in den Händen. Mit dieser Form des Mailings wollen wir Sie künftig regelmäßig über alles Wissenswerte der Versicherungs- und Finanzbranche informieren: Neuigkeiten, Veränderungen, Tipps und Ausblicke.

Wir sehen uns als Ihr Berater und Ansprechpartner in sämtlichen Versicherungs- und Finanzfragen. Unabhängig, umfassend und neutral.
Als Versicherungsmakler können und dürfen wir alle – auch nicht über uns abgeschlossenen – Versicherungsverträge für Sie betreuen. Um Ihnen eine wirklich langfristig ausgelegte, umfassende und kompetente Beratung bieten zu können, ist es wichtig, alle Ihre Versicherungsverträge zu kennen.
Schenken Sie uns Ihr Vertrauen, wir werden Sie nicht enttäuschen!

Sie kennen uns als seriösen Partner, der Sie nicht permanent belästigen möchte und Ihnen unnötige Verträge aufdrängt. Diese Art werden wir auch künftig beibehalten und im Hintergrund arbeiten, um für Sie optimalen Versicherungsschutz in den Verhandlungen mit den Versicherungsgesellschaften zu erzielen.

Wir möchten Sie über die wirklich wichtigen Dinge informieren. Den Informationskanal und die Häufigkeit bestimmen Sie. Auf der Umschlagklappe haben wir für Sie einen kurzen Fragebogen vorbereitet. Jetzt ist Ihre Meinung gefragt.
Für Ihre Anregungen, Verbesserungsvorschläge und Ihre Kritik sind wir jederzeit offen.

Beste Grüße

Ihr

Uwe Brandauer und Team

IMPRESSUM

Herausgeber: Uwe Brandauer Versicherungsmakler
Schenkenbergstraße 18/1, 73733 Esslingen
Telefon 0711/ 91 89 39 0, Fax 91 89 39 20
info@brandauer-es.de, www.brandauer-es.de
www.facebook.com/brandaueraktuell
V. i. S. d. P./Redaktion: Uwe Brandauer
Gestaltung & Layout: DAS KONZEPT GmbH
Auflage: 1.500 Exemplare
Die Kundenzeitschrift erscheint kostenlos und wird an Kunden und Interessierte verteilt.

www.DAS-KONZEPT.com

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG.

Wir wollen besser werden. Für Sie und mit Ihnen.
Wie schätzen Sie uns ein? Was erwarten Sie von uns?

- Fachliche Kompetenz
- Umfassende Beratung in **allen** Versicherungs- und Finanzangelegenheiten mit uns als Partner.
- Flexible, unbürokratische Abwicklung im Schadensfall
- Regelmäßige Überwachung und ggf. Anpassung des Versicherungsschutzes – Zeitraum _____
- Regelmäßige Infos per Post, wie z. B. unsere erste Kundenzeitung BRANDaktuell
- Regelmäßiger Newsletter per eMail an _____
- Regelmäßige Infos telefonisch, unter Tel. _____
- Regelmäßige Beratungstermine. Ich bitte um einen ersten Termin am _____ um _____ im ☐ Büro Brandauer ☐ bei mir/uns zu Hause.

Was erwarten Sie von einer Versicherung? Als unabhängiger Versicherungsmakler haben Sie mit uns alle Möglichkeiten. Was ist wichtig für Sie?

- Personen- bzw. objektbezogene Beratung.
- Günstigster Tarif.
- optimales Preis-/Leistungsverhältnis

Zum Schluss interessiert uns noch Ihre persönliche Situation.

- Ich habe/wir haben alle Versicherungen bei Ihnen.
- Ich/wir bevorzuge/n Direktversicherungen. (Internet)
- Nur ein Ansprechpartner klingt perfekt! Kontaktieren Sie mich/uns bitte, um über alles weitere zu sprechen unter Tel. _____
- Von unabhängigem Versicherungsschutz aus einer Hand hält uns bislang folgendes ab: _____

Unsere Adressdaten:

Name, Vorname

Straße

Ort

Tel. eMail

Das Porto übernehmen wir für Sie!

Ihre Informationen haben mich überzeugt. Bitte kontaktieren Sie auch:

Name, Vorname

Straße

Ort

Tel. eMail

Antwort

UWE BRANDAUER
VERSICHERUNGSMAKLER

Postfach 10 05 39

73705 Esslingen

BRANDHEISSE INFORMATIONEN FÜR SIE!

RENDITETURBO FÜR DIE FAMILIE:

Gerne beraten wir Sie zu diesem interessanten Anlagemodell. Es können teilweise bis zu 60% an Mehrleistung herauskommen. Besonders interessant ist das Ganze für junge Familien mit Kindern.

LASSEN SIE SICH EINEN TERMIN GEBEN. WIR BERATEN SIE GERN.

DOPPEL-RENDITETURBO FÜR FIRMEN – ZWEI MAL STEUERN SPAREN:

Dieses gerade neu entwickelte Modell ist genial: Sie können als Selbständige in Ihrem Unternehmen Steuern sparen und gleichzeitig privat vorsorgen.

Kurz gesagt erhöhen Sie Ihre Betriebsausgaben mit Hilfe einer Versicherung und verringern dadurch den zu versteuernden Überschuss in Ihrem Betrieb. Auf der privaten Seite wird das so generierte Geld mit Hilfe einer Versicherung von einem Familienmitglied angelegt.

Sie sparen dadurch ein zweites Mal – Ihre Einkommensteuer reduziert sich.

WIE DAS GEHT?
GERNE BERATEN WIR SIE HIERZU.

BRANDAUER

UWE BRANDAUER
VERSICHERUNGSMAKLER

DIPLOM-BETRIEBSWIRT UND VERSICHERUNGSKAUFMANN

SCHENKENBERGSTRASSE 18/1, 73733 ESSLINGEN
POSTANSCHRIFT: POSTFACH 10 05 39, 73705 ESSLINGEN

TELEFON 07 11/ 91 89 39 0, FAX 91 89 39 20
INFO@BRANDAUER-ES.DE, WWW.BRANDAUER-ES.DE