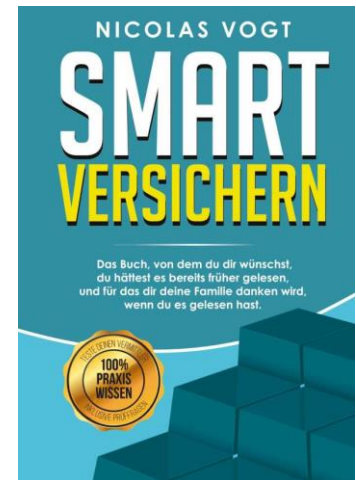




Smart Versichern ¹

Nicolas Vogt, Jg 1980, ist Diplombetriebswirt, Versicherungsfachmann und IHK Generationenberater und er ist Geschäftsführer der WBV Finanzservice GmbH im Umland von Stuttgart. Und er hat ein Buch herausgebracht, „von dem man sich wünscht, man hätte es bereits früher gelesen“ (Eigenwerbung) und das dem Versicherungskunden helfen soll, dem Vermittler auf Augenhöhe zu begegnen.



In elf Kapiteln wird der deutsche Kunde aufgeklärt, wozu eine Versicherung da ist, welche sieben Risiken zu bedenken wie Vermögen zu schützen sei. Bereits im Kapitel fünf gehts um Ruhestandsplanung und viele Folgekapital bieten Unterstützung, den passenden Berater zu finden, bzw. die richtigen Prioritäten zu setzen. Kann man geballtes Versicherungswissen auf knapp 282 Seiten komprimieren und dazu noch in die Kundensprache übersetzen?

Ein paar Beispiele: Pflegeversicherung sei primär dafür, die Angehörigen nicht in die Sozialhilfe zu reissen. Der Nutzen von Krankenhaustaggeld sei eher nicht gegeben, Sterbegeldversicherung aber schon. Wenig nachvollziehbar!

Ein Versicherungsprofi könnte mehr, zum Beispiel bei KFZ auf die Punkte Grobfahrlässigkeit, Bonusschutz, Insassenunfall, Auslanddeckung oder die unterschiedliche Sturmschäden-Regulierung eingehen. Die Themen E-Bike, E-Car und Cyberrisk fehlen zudem komplett...Nicht zeitgemäss!

Dem Leser werden neben dem Versicherungs-Chinesisch noch weitere schwere Brocken zugemutet: CAKUGBEPT. Mit solchen Eigenkreationen ist niemandem geholfen. Auch das „Rentenkaskade“ genannte Etappenkonzept ist eine Verschlimmbesserung. Dafür soll der Leser seinen Versicherungsberater mit allerlei „Fragen an den Vermittler“ triezen, um sein Fachwissen zu testen. Fraglich.

Einige Kapitel widmen sich dem deutschen Vorsorge-System - es ist für Deutsche allenfalls logisch, dass das in ein Versicherungsbuch gehört... Immerhin erhält man hier anschaulich, wie man in Deutschland sozialversicherungstechnisch abgesichert ist, was nicht schaden kann.

„Das Zinsniveau liegt zwar heute bereits am Nullpunkt, es ist aber finanzpolitisch klar, dass das noch für viele Jahre oder gar Jahrzehnte so bleiben wird“, weiss der Autor. Woher er diese Prognose bezieht, bleibt sein Geheimnis.

Das Eigenheim ist weder eine Altersversorgung noch eine optimale Investition. Dies kann man so sehen; es gilt allerdings zu relativieren.

¹ Nicolas Vogt, Smart Versichern. wbv-vogt.de, 2021. ISBN 978-3-347-40131-0

Bei der Aufzählung der Anlageklassen geht es bis Whiskey und Legobausätze - Kryptowährungen gibt es in Deutschland scheinbar noch nicht.

Es werden acht Meilensteine aufgezählt, die im Leben vorkommen können und finanzplanerische und versicherungstechnische Folgen haben. Die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit, ein Sabbatical, eine Scheidung, die Pensionsplanung im Alter 50 oder der Pflegefall der eigenen Eltern kommen in diesen Szenarien leider nicht vor. Finanzplanerisch eine Nullnummer.

Unterm Strich lässt das Buch bei einfachen Versicherungsfragen Aktualität und Detailtiefe vermissen und vermittelt im Sozialversicherungs- und Vorsorgebereich eine Komplexität, wo sich schon Leser mit Vorkenntnissen schwertun, so dass es meist beim Fazit bleibt: Für konkrete Hinweise sich bitte an den unabhängigen Versicherungsberater wenden! Buch-Mission gescheitert, Business geht weiter. Fazit: „Kein Kunde kauft jemals ein Erzeugnis. Er kauft immer nur das, was das Erzeugnis für ihn leistet“. (Peter F. Drucker)

© Reto Spring
Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zürich