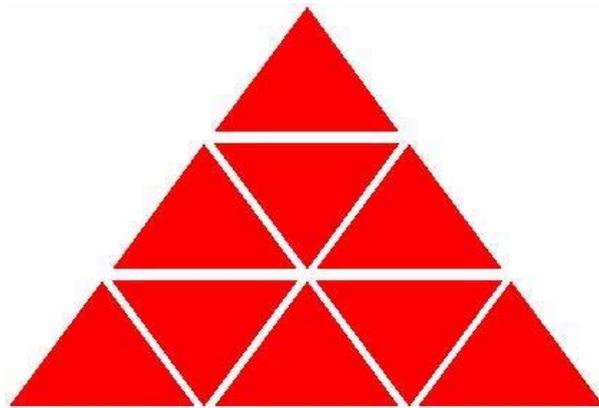


Volker Spiegel

Wissen weckt Wut



Hinterhältigkeiten für intelligente und weniger intelligente Verbraucher

VMV
Verband marktorientierter Verbraucher e.V.

Wer nicht weiß, dass er betrogen wird oder zumindest in der Vergangenheit betrogen wurde, wird den Betrug nicht einmal als schmerzhaft empfinden.

Aber selbst Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind in den Augen der Versicherer kein Betrug.

Nein!

Solche Beitragsunterschiede sind nur ein legales Ausnutzen der menschlichen Dummheit, sagen sie, und das ist – zumindest nach unseren Gesetzen – leider noch nicht einmal strafbar.

Wenn wir vom Arbeitskreis intelligente Verbraucher etwas erreichen wollen, müssen wir gemeinsam dafür sorgen, dass wir unser brisantes Wissen an möglichst viele Verbraucher in verständlicher Form weitergeben, um mit unserem Wissen um die Zusammenhänge ihre Wut zu wecken.

Mitunter reichen schon ein paar gut formulierte Argumente, um zumindest interessierten Verbrauchern die Augen zu öffnen.

Vorsicht!

Die folgenden Seiten sind ausschließlich für intelligente Verbraucher bestimmt.

Der VMV Verband marktorientierter Verbraucher e. V. übernimmt keine Verantwortung für die Folgen, die sich bei weniger intelligenten Verbrauchern einstellen können

1

90 Prozent aller Haushalte in Deutschland sind nach Meinung der Experten falsch versichert oder könnten zumindest viel Geld bei ihren Versicherungen sparen. Milliarden Euro verschwinden ohne Gegenleistung in den unergründlichen Tresoren der Gesellschaften und entziehen sich für immer jeglicher Kontrolle durch Staat und Gesellschaft.

2

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte - allein bei seinen privaten Versicherungen - satte € 1.000 im Jahr sparen. Wenn alle Verbraucher auch nur ein bisschen mitrechnen und die Preise vergleichen würden, wäre das durchaus möglich. Da kommt - auch bei Ihnen - im Laufe eines Lebens eine Menge Geld zusammen. Das können glatte €100.000 werden.

3

Zeit und Geld werden auch Sie in Ihrem Leben immer nur einmal ausgeben können. Irgendwann sind sie beide – Zeit und Geld – unwiederbringlich fort. Millionen Menschen werden in den nächsten Jahren älter werden, als sie es sich leisten können. Aber es wäre aber bitter, wenn ausgerechnet Sie älter werden, als Sie es sich leisten können. Denn Sie hätten genügend Zeit gehabt, noch etwas zu ändern.

4

Geld, das Sie sich in jungen Jahren von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen mit überhöhten Beiträgen für meist aufpolierten Schrott aus der Tasche ziehen lassen, wird auch Ihnen – irgendwann – spätestens bei der Altersversorgung oder auch im Pflegefall fehlen. Dann werden Sie zwar kein Geld, aber immerhin viel Zeit haben, um über die Fehler der Vergangenheit nachzudenken.

5

Unverständliche Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind keine Seltenheit, aber sie sind durch nichts als durch die grenzenlose Geldgier einiger Gesellschaften, das wachsende Geltungsbedürfnis ihrer Vorstände und den Hunger ihrer Vertreter zu rechtfertigen.

6

Millionen Verbraucher werden von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen mit weit überhöhten Versicherungsbeiträgen systematisch über den Tisch gezogen. Millionen Verbraucher werden gnadenlos ausgenommen, und Sie, Sie sind ganz sicher, dass ausgerechnet Sie alles richtig gemacht haben und nicht mehr als nötig für Ihre Verträge bezahlen?

Menschen - wie Sie und ich - werden auf Befehl von „Obermenschen“ zur systematischen Jagd auf den Menschen abgerichtet. Sie lernen von erfahrenen Jägern, ahnungslose Verbraucher ohne Skrupel zu jagen, mit überhöhten Beiträgen über den Tisch zu ziehen und auszunehmen, nur um - mit etwas Glück vielleicht - selbst noch für eine Weile überleben zu können.

Eine objektive Beratung in Versicherungsfragen können Sie als intelligenter Verbraucher doch nicht von einem Vertreter einer Ausschließlichkeitsorganisation erwarten. Der darf Ihnen, wenn er überleben will, doch ohnehin nur die Produkte einer einzigen Gesellschaft zum jeweiligen Preis verkaufen. Ganz gleich ob dieser Preis gerechtfertigt ist oder nicht, er hat keine Wahl.

Eine wirklich objektive Beratung in Versicherungsfragen kann ein auch nur halbwegs intelligenter Verbraucher doch nur von einem unabhängigen Vermittler erwarten. Er muss nicht nur die Angebote des ganzen Marktes kennen, sondern Ihnen auch alle Produkte dieses Marktes anbieten können und auch tatsächlich anbieten.

10

Wenn es nach Meinung der Fachleute für einen intelligenten Verbraucher gerade in der heutigen Zeit keinen vernünftigen Grund geben darf, mehr als nötig für seine Versicherungen auszugeben, stellt sich die Frage, warum ausgerechnet Sie sich von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen mit überhöhten Beiträgen und unzureichenden Leistungen ausnehmen lassen wollen?

11

Würden Sie Eier auf dem Markt das Stück für einen Euro kaufen, wenn Sie genau wüssten, dass Sie die gleichen Eier auf dem Stand nebenan für 20 Cent das Stück kaufen könnten? Würden Sie mit Sicherheit nicht. Sagen Sie. Warum aber lassen sich dann Millionen Verbraucher von ihren Versicherern wie die Tanzbären an der Nase herumführen?

12

Kulanz ist ein schönes Märchen. Es wird vorwiegend den weniger intelligenten Verbrauchern von den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen aufgetischt. Wenn die Beiträge mal wieder zu hoch oder die Bedingungen zu schlecht sind, muss das billige Versprechen der Kulanz erhalten, um doch noch eine Unterschrift unter den Antrag zu bekommen.

Ausschlusstatbestände

Wie Sie inzwischen wissen, haben wir uns viel vorgenommen.

Wir wollen intelligente Verbraucher versichern.

Wir wissen aber auch, dass es nicht immer ganz einfach ist, genügend intelligente Verbraucher zu finden, denn die weniger intelligenten, die sich jeder vernünftigen Argumentation entziehen, sind in der Regel in der Überzahl.

Wenn Sie jetzt einwenden, unsere Einstellung gegenüber den weniger intelligenten Verbrauchern sei nicht gerade nett, dann werden wir Ihnen in diesem Punkt nicht widersprechen.

Nein, wir sind nicht nett, und wir haben auch nicht vor, nett zu werden, denn wir haben eine Aufgabe zu erfüllen. Wir wollen intelligente Verbraucher versichern und für die weniger intelligenten haben wir keine Zeit.

Wir können und wollen doch nicht den Leuten auch noch lesen und schreiben beibringen, nur damit Sie unsere Informationen lesen und vielleicht sogar verstehen können.

Ehrlich, das würden Sie doch auch nicht.

Wir werden uns also mit unserer Beratung auf die Leute beschränken müssen, die schon lesen und schreiben können, und Sie, Sie sollten Ihre Zeit auch nicht an Leute verschwenden, die Ihnen überhaupt nicht zuhören wollen oder sich vorher schon als weniger intelligent zu erkennen gegeben haben.

Auf der nächsten Seite haben wir für Sie ein Dutzend Merkmale zusammengestellt, wie Sie die weniger Intelligenten sehr schnell an ihren dummen Sprüchen erkennen können.

Die Liste mit einem Dutzend Ausschlusstatbeständen erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Lassen Sie sich überraschen!

1

Wer - aus welchen Gründen auch immer - freiwillig mehr als nötig für seine Versicherungen bezahlt, kann nicht intelligent sein, denn er wird im Laufe seines Lebens ein Vermögen verschenken, ohne dafür irgendeine Gegenleistung zu bekommen.

2

Wer nicht bereit ist, die Notwendigkeit von Versicherungen als Teil unserer sozialen Ordnung zu akzeptieren, kann nicht intelligent sein, denn er hat noch immer nicht begriffen, dass schwere Lasten nur getragen werden können, wenn sie gleichmäßig auf viele Schultern verteilt werden.

3

Wer - aus welchen Gründen auch immer - glaubt, auf eine Private Haftpflicht verzichten zu können, kann nicht intelligent sein, denn er setzt ohne vernünftigen Grund nicht nur alles aufs Spiel, was ihm gehört oder jemals gehören wird, sondern handelt auch gegenüber einem möglich Geschädigten unverantwortlich.

4

Wer glaubt, im Alter allein von seiner gesetzlichen Rente leben zu können, kann nicht intelligent sein, denn auch er hat gute Chance, älter zu werden, als er es sich leisten kann.

5

Wer überzeugt ist, dass ausgerechnet er grundsätzlich immer Recht bekommt, wenn er Recht hat, kann nicht intelligent sein, denn in Wirklichkeit hat immer nur der Recht, der auch Recht bekommt.

6

Wer nicht bereit ist, im Rahmen seiner Möglichkeiten für Alter, Krankheit und Pflegebedürftigkeit vorzusorgen, obwohl er es könnte, kann nicht intelligent sein und muss sich auch noch den Vorwurf gefallen lassen, gegen die Interessen der Allgemeinheit zu handeln und somit unsozial zu sein.

7

Wer sich beratungsresistent zeigt, weil er glaubt, auch von einem Ausschließlichkeitsvertreter, der nur seiner Gesellschaft verpflichtet ist, eine unabhängige Beratung bekommen zu können, kann nicht intelligent sein.

8

Wer glaubt, dass die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung im Fall einer Pflegebedürftigkeit auf jeden Fall ausreichen, um ein menschenwürdiges Leben zu führen, kann nicht intelligent sein.

9

Wer glaubt, eine Versicherung würde im Schadenfall freiwillig mehr bezahlen, als sie muss oder hätte gar etwas zu verschenken, kann nicht intelligent sein oder er läuft zumindest mit Scheuklappen durch die Welt.

10

Wer nicht bereit ist, Eigenverantwortung als unverzichtbare Grundlage jeder sozialen Ordnung zu akzeptieren und vielleicht auch noch behauptet, er könne sich auf Dauer auf unsere sozialen Netze verlassen, kann nicht intelligent sein, denn die Netze werden irgendwann reißen.

11

Wer sich allein auf das Internet verlässt und deshalb glaubt, auf Dauer auf eine unabhängige Beratung in Versicherungsfragen verzichten zu können, kann nicht intelligent sein, denn er wird irgendwann für diese Entscheidung teuer bezahlen müssen.

12

Wer nicht bereit ist, aus seinen Fehlern zu lernen und sein Verhalten zu ändern, kann nicht intelligent sein.

Wir vom Arbeitskreis intelligenter Verbraucher müssen uns aber auch fragen, ob wir nicht sogar eine gewisse Pflicht und Verantwortung haben, unser Wissen auch an die weniger intelligenten Verbraucher weiterzugeben.

Auch diese Menschen haben ein Recht darauf, für ihr in der Regel sogar sauer verdientes Geld einen optimalen Versicherungsschutz kaufen zu können.

Die Deutsche Versicherungswirtschaft ist – zumindest aus Verbrauchersicht zu einer gigantischen Geldvernichtungsmaschine geworden, die nicht mehr den Menschen dient, die sie erschaffen haben.

Die Deutsche Versicherungswirtschaft braucht heute mehr denn je die weniger intelligenten Verbraucher, um in der gewohnten Art überhaupt noch bestehen zu können.

Wir vom Arbeitskreis intelligente Verbraucher können mithelfen, dass diesem munteren Treiben der Konzerne engere Grenzen gesetzt werden.

**Allein kann niemand die Welt verändern,
aber jeder kann mithelfen, Sie dort, wo er steht,
ein wenig menschlicher zu machen.**

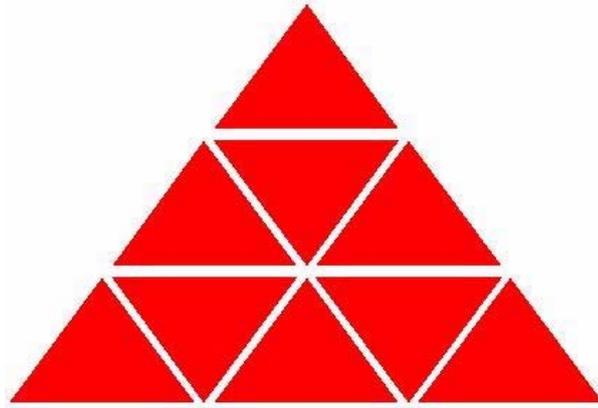
Natürlich könnten Sie sich auf den Standpunkt stellen, dass Sie das alles nicht angeht.

Könnten Sie? Einfach wegsehen?

Ja, Sie könnten wegsehen. Sie sind ja satt.

Was geht Sie das an, wenn ein paar Millionen unbedarften Verbrauchern ein paar Milliarden Euro ohne vernünftige Gegenleistung aus der Tasche gezogen werden.

Recht haben Sie. Es geht Sie nichts an.
Oder vielleicht doch? Denken Sie nach!



Halbieren Sie die Kosten
Ihrer Versicherungen
und Sie haben
mit Sicherheit
mehr vom Leben!

VMV
Verband marktorientierter Verbraucher e. V.
Christophstr. 20-22
50670 Köln