

# Kündigung

Immer wieder passiert es, daß Versicherungsvertreter Leuten, die bereits gut und ausreichend versichert sind, eine neue, angeblich bessere Versicherung verkaufen wollen. Da heißt es: vorsichtig sein – denn die Verkaufsmethoden verstoßen oft gegen die Wettbewerbs-Richtlinien.

Um sich Gehör zu verschaffen, stellen sie sich mit Berufen vor, die sie eigentlich gar nicht ausüben. Beliebt ist der „Vermögensberater“ – oder unter der Vorspiegelung einer Behörde, der „Berufsberater“.



**Z- Mitarbeiter sind Berater ihrer Kunden und arbeiten, leben und wohnen in den meisten Fällen direkt in der Nachbarschaft ihrer Kunden. Deshalb können Sie sich auch vertrauensvoll immer wieder an ihn wenden. Er ist für seine Kunden immer zu sprechen!**

Das Angebot, das er zu machen hat, kann verlockend klingen, bis er zum Schluß doch damit herausrückt, daß er Sie im Auftrag einer Versicherung besucht.

Dann sind Sie am Zuge und sagen ihm deutlich, daß Sie bereits über den Z-Jugendschutzbrief ausreichend abgesichert sind und für Ihre Zukunft gesorgt haben. Den wird er gern sehen wollen, und Sie zeigen ihm Ihren Vertrag. Spätestens zu diesem Zeitpunkt verabschiedet sich ein guter Versicherungsvertreter, weil er feststellen muß, daß Sie bestens versorgt sind.

Aber es kann passieren, daß er bleibt und Ihnen rät, Ihren Z-Jugendschutzbrief zu kündigen, weil dieser angeblich „bestimmten Anforderungen“ nicht genügt, und bei ihm eine Lebensversicherung abzuschließen. Da Sie sich aber mit dem Z-Jugendschutzbrief gut versorgt wissen, lehnen Sie ab und lassen sich auch von einer Provision nicht locken, die

# Vorsicht vor falschen Freunden

Nicht jeder freundliche Versicherungsvertreter meint es gut mit Ihnen. Manche arbeiten mit recht krummen Methoden. Damit Sie nicht auf sie hereinfliegen, hier ein paar Tips



**Den Fuß schon in der Tür? Da möchte vielleicht jemand um jeden Preis, daß Sie eine Versicherung abschließen. Lassen Sie sich nicht überreden. Nur handfeste Argumente können überzeugen, deshalb haben Sie den Z-Jugendschutzbrief**

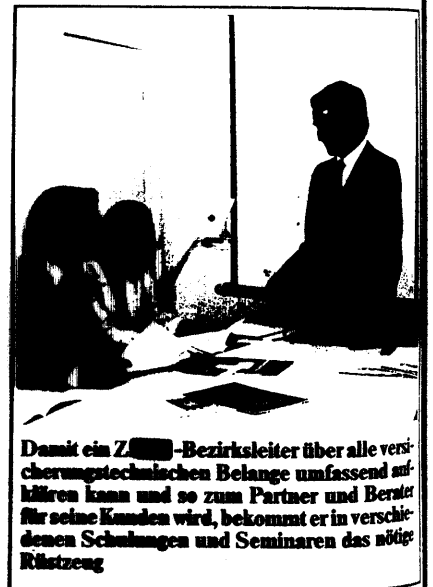
er Ihnen zusagt, wenn es zu einem Abschluß bei ihm kommt.

Denn: was er Ihnen nicht sagt, ist, daß der Z-Jugendschutzbrief auf eine Berufsanfänger optimal als Vorsorgepaket zugeschnitten ist. Eine Lebensversicherung schafft Kapital fürs Alter, leistet aber nicht bei Unfall oder Invalidität. Und gerade das ist jetzt für Sie wichtig! Deshalb legt Z soviel Wert auf den Invaliditätsteil mit seinen Spitzenleistungen.

Seien Sie also auf der Hut, wenn sich ein Versicherungsvertreter als

- Vermögensberater
  - Vertreter des Bundes der Steuerzahler
  - Unternehmensberater
  - Vertreter der Kreishandwerkschaft
- vorstellt.

Vorsicht, wenn man Ihnen erklärt, daß es gar kein Problem ist, eine bereits bestehende Versicherung zu kündigen. Sie müssen wissen, daß Ihnen dabei finanzielle Nachteile entstehen. Denn in den ersten Jahren ist der Rückkaufwert nicht so hoch, daß Sie Geld zurückbekommen. Unter „Rückkaufwert“ versteht man: die geleistete



**Damit ein Z-Bezirksleiter über alle versicherungstechnischen Belange umfassend aufklären kann und so zum Partner und Berater für seine Kunden wird, bekommt er in verschiedenen Schulungen und Seminaren das nötige Rüstzeug**

ten Beiträge abzüglich der entstandenen Kosten (z. B. die Abschluß- und Verwaltungskosten). Dieser Verlust kann auch nicht durch eine angebotene Provision ausgeglichen werden, die man Ihnen anbietet.

Skepsis ist auch geboten, wenn man Sie am Arbeitsplatz besucht oder Sie auf der Straße anspricht.

Mit diesen Tricks arbeiten „schwarze Schafe“ der Versicherungsbranche – genau wenn Sie sie kennen!