

Kundenmagazin | Vertragscheck

Versicherungsverträge prüfen lassen

Eine strukturierte Übersicht, wie bestehende Verträge auf Leistung, Beitrag, Lücken und Aktualität geprüft werden.

In diesem Kundenpaket

Welche Verträge sich besonders häufig lohnen zu prüfen.

Wie man Beitrag und Leistung fair vergleicht.

Wann ein bestehender Vertrag besser bleiben sollte.

Stefan Schulz Versicherungsberatung

die Bayerische | Passau | www.stefan-schulz.de

Ein Vertragscheck ist kein Kündigungsautomat.

Viele Altverträge enthalten wertvolle Rechte, andere sind veraltet oder zu teuer. Der Check soll nicht pauschal ersetzen, sondern Klarheit schaffen.

Leistung

Was ist wirklich versichert?

Versicherungssumme, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung und Bedingungen entscheiden mehr als der Produktname.

Beitrag

Zahlt man fair?

Ein günstiger Beitrag ist gut, solange die Leistung nicht an der falschen Stelle fehlt.

Situation

Passt der Vertrag noch?

Familie, Immobilie, Job, Selbstständigkeit, Werte und Gesundheitsstatus verändern den Bedarf.

Besser oder günstiger

Das Ziel ist einfach: bessere Leistungen zum gleichen Preis, vergleichbare Leistungen günstiger oder die klare Entscheidung, dass der bestehende Vertrag bleiben sollte.

Nicht jeder Vertrag hat dieselbe Priorität.

Zuerst werden existenzielle Risiken und auffällige Beitrags- oder Leistungsfragen geprüft.
Danach folgen Optimierungen.

Bereich	Was geprüft wird	Typisches Ergebnis
Privathaftpflicht	Deckungssumme, Familie, Schlüssel, Internet, Ehrenamt.	häufig einfache Verbesserung möglich.
Hausrat / Gebäude	Summen, Elementar, Glas, Unterversicherung, Wertsachen.	oft Aktualisierung wegen Objekt oder Besitz.
Arbeitskraft	BU/DU-Leistung, Laufzeit, Dynamik, Bedingungen.	nicht vorschnell wechseln, Bestand genau prüfen.
Gesundheit	Zusatzleistungen, Wartezeiten, Beitragsentwicklung.	Nutzen gegen Kosten stellen.
Gewerbe	Tätigkeit, Umsatz, Ausschlüsse, Unterversicherung.	branchenspezifische Anpassung wichtig.

So wird aus alten Policen eine klare Entscheidung.

Ein Vertragscheck braucht eine feste Bewertungsmatrix. Sonst gewinnt zufällig der günstigste Beitrag oder der bekannteste Produktname.

Kriterium	Gute Zeichen	Warnsignal
Bedingungen	Leistung passt zur heutigen Lebens- oder Betriebssituation und wichtige Bausteine sind nachvollziehbar enthalten.	Ausschlüsse, alte Summen, fehlender Elementarschutz oder unklare Tätigkeitsbeschreibung.
Beitrag	Beitrag ist im Marktvergleich plausibel und steht in einem sauberen Verhältnis zur Leistung.	Beitragsersparnis entsteht nur, weil wichtige Leistungen fehlen.
Altvertrag	Garantien, Gesundheitsstand, alte Rechnungsgrundlagen oder gute Bedingungen sprechen fürs Behalten.	Kündigung vor Annahme einer neuen Lösung oder ohne Gesundheitsprüfung.
Lücke	Es gibt eine klare Priorität, welche Lücke zuerst geschlossen werden muss.	Viele kleine Komfortbausteine, aber keine Absicherung des größten Risikos.
Umsetzung	Empfehlung ist schriftlich nachvollziehbar: behalten, verbessern, ersetzen oder später prüfen.	Unklare Aussage ohne Begründung oder ohne nächsten Schritt.

Verträge, die niemals vorschnell gekündigt werden sollten

- BU, DU, private Krankenversicherung oder Gesundheitszusatzschutz mit alter Gesundheitsprüfung.
- Riester, Basisrente, private Rentenversicherung oder bAV mit Garantien, Zulagen oder Steuervorteilen.
- Gewerbeverträge, wenn Auftraggeberbestätigungen, Schadenhistorie oder Pflichtdeckungen daran hängen.
- Wohngebäude oder Hausrat, bevor Elementar, Unterversicherung und bestehende Vorschäden geklärt sind.

Für den Vertragscheck vorbereiten

- Police, Nachtrag oder letzte Beitragsrechnung je Vertrag.
- Kurze Info, was sich seit Abschluss verändert hat.
- Beitragserhöhungen, Schadenfälle oder offene Kritikpunkte.
- Bei BU/DU und Gesundheit: Vertrag nicht kündigen, bevor Bestand und Alternativen geprüft sind.
- Bei Gewerbe: Tätigkeit, Umsatz, Mitarbeitende und Standortdaten ergänzen.

- | | | |
|----------|----------------------------|---|
| 1 | Unterlagen sichten | Die wichtigsten Verträge werden in eine klare Übersicht gebracht. |
| 2 | Qualität prüfen | Leistung, Beitrag, Bedingungen und Bedarf werden nebeneinandergelegt. |
| 3 | Empfehlung erhalten | Behalten, verbessern, ersetzen oder später prüfen - mit Begründung. |

Aus der ersten Einschätzung wird eine belastbare Entscheidung.

Vertragscheck wird erst dann sauber, wenn persönliche Daten, bestehende Verträge, Ziele und mögliche Alternativen nebeneinanderliegen.

Direkter Kontakt

Termin: www.stefan-schulz.de/termin

Backoffice Passau: 0851 988 470

E-Mail: Stefan.Schulz@diebayerische.de

Für eine belastbare Einschätzung

- Bestehende Verträge oder aktuelle Konditionen bereitlegen.
- Ziele, Zeithorizont und Schmerzpunkte offen benennen.
- Check-Ergebnis, Rechnergebnis oder Vertragsunterlagen als Orientierung mitbringen.

Schritt	Was passiert	Ergebnis
1	Check-Ergebnis, Rechnerwert oder Unterlagen werden kurz fachlich eingeordnet.	Unklare Annahmen werden sichtbar.
2	Bestehende Verträge, Förderungen, Kosten oder Risiken werden daneben gelegt.	Die Empfehlung wird konkreter.
3	Sie erhalten eine klare Rangfolge: wichtig, sinnvoll, später prüfen.	Keine Produktliste, sondern Entscheidungshilfe.

Unser Beratungsanspruch

Keine Produktliste, kein Schnellurteil. Die Empfehlung soll zeigen, welche Entscheidung zuerst Wirkung hat, welche Absicherung warten kann und wo bestehende Lösungen besser nicht vorschnell ersetzt werden.

persönlich in Passau, bei Kunden vor Ort oder digital

klare Rangfolge statt unübersichtlicher Produktvorschläge

Dieses PDF ist als Kundeninformation gedacht. Es enthält keine individuelle Steuer-, Rechts-, Anlage- oder Finanzierungsberatung. Konkrete Empfehlungen entstehen erst nach Prüfung der persönlichen Situation.