Guter Rat muss nicht immer teuer sein!

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung
2. Vorwort
3. Das hätte nicht passieren dürfen!
4. Mein Banker hilft mir schon!
5. Was also tun?
6. Das kann ich doch selbst!
7. Die können doch nicht!
8. Licht am Ende des Tunnels!
9. Fazit

10.1. Fragebogen – Familiäre Situation

10.2. Fragebogen – Gesundheit und Fitness

10.3. Fragebogen – Einnahmen / Ausgaben

10.4. Fragebogen – Vermögen / Verbindlichkeiten

10.5. Fragebogen – Beruf und berufliche Situation

1. Einleitung

Mein Name ist Hedemann, Harald Hedemann.

Ich bin am 11.09.1957 in Brück in der Mark Brandenburg geboren und habe nach Abschluss der mittleren Reife am Tulla – Gymnasium in Rastatt eine Ausbildung zum Radio – und Fernsehtechniker absolviert.

Nach abgeschlossener Berufsausbildung ging ich für 4 Jahre zum Bund.

Wie das Leben so spielt, hielt es mich nicht bei diesem Beruf und so arbeitete ich ab 1989 zuerst nebenberuflich und ab 1992 hauptberuflich in der Versicherungs – bzw. Bausparbranche. 1994 wechselte ich in die Sparte Finanzierungen, der ich bis heute treu geblieben bin.

Ich war zuerst als HGB §84 für eine Bausparkasse und 2 Banken tätig, entschied mich aber 2003 für die Unabhängigkeit.

Ich vermittle Baufinanzierungen, Privatdarlehen, gewerbliche Darlehen.

Meine Lieblingsbeschäftigung jedoch ist, in Not geratenen Darlehensnehmern wieder in „ruhiges Fahrwasser“ ohne Stress und permanentem Druck zu verhelfen. Viele Menschen könnten den Ausweg selbst finden, wenn nicht genau dieser Druck den Blick vernebeln würde. Kennen Sie den Ausspruch? Man sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht. Dann wissen Sie was ich meine.

Zwangsversteigerungen zu verhindern helfen, ist eines meiner Lieblingsthemen. Ich konnte auch schon einige Male erfolgreich eingreifen und maßgeblich Zwangsversteigerungen verhindern helfen.

2. Vorwort

Alle Informationen liefere ich Ihnen kostenfrei und Sie können sie anonym herunterladen. Sollten meine Informationen Ihnen allerdings hilfreich gewesen sein und Ihnen vielleicht sogar bei der Lösung eines Problems geholfen haben, so steht es Ihnen frei mir unter

paypal – harald.hedemann@yahoo.com – oder

Commerzbank AG – Harald Hedemann
IBAN DE 70 1704 0000 351358700

nach eigenem Ermessen ein kleines Dankschön zukommen lassen. Gern nehme ich freiwillige Zuwendungen als Energieausgleich entgegen. Bitte bei Banküberweisung im Betreff „freiwillige Zuwendung“ vermerken.

Aber nun zurück zum Thema:

Sie erhalten hier keine trockene Aufzählung der gesetzlichen Grundlagen oder Richtlinien von Finanzinstituten, sondern ich schildere Ihnen meine Erfahrungen mit dem Thema Umgang mit Banken, die Ihnen helfen sollen, Entscheidungen zu vermeiden, die rückblickend richtig viel Geld kosten bzw. Ärger bringen können.

Immer wieder höre ich in Gesprächen Aussagen wie z. B. so was kläre ich telefonisch oder die Zusage hat mir mein Bankbetreuer schon gemacht.

Aber und auch das möchte ich betonen: Diese Seiten sollen auch das Verständnis für so genannte „Bänker“ wecken. Oftmals wird geschimpft über die bösen Banker, mit Ihren miesen Tipps und der fehlenden Unterstützung, wenn man sie mal braucht.

Sie sollten stets wissen – der Vertriebsdruck im Bankgewerbe ist so gigantisch und die Gestaltungsmöglichkeiten für den einzelnen Mitar-

beiter dermaßen eingeschränkt, dass den Mitarbeitern gar keine andere Wahl bleibt als Empfehlungen auszusprechen, die auf anderem Wege so nie zustande kommen würden.

Also nicht schimpfen – selbst Verantwortung übernehmen! Es heisst nicht umsonst: „Hilft dir selbst, dann hilft dir Gott!“

ABER – da ist guter Rat teuer. Was tun, wenn die monatlichen Raten für Zins und Tilgung Ihrer Darlehen aus welchem Grund auch immer Ihnen über den Kopf wachsen?

Ich kann Sie beruhigen. Sie werden diese Situation hinter sich lassen. Sie werden gestärkt aus dieser Situation herausgehen. Und ich darf Ihnen noch etwas mit auf den Weg geben: Egal wie sich Ihre Situation darstellt, Sie werden sie bewältigen. Wie sich Ihr Leben zukünftig darstellen wird, liegt an Ihnen selbst. Sie haben die Möglichkeit aktiv zu werden und es anzupacken und zu gestalten oder Sie haben die Möglichkeit die Unwägbarkeiten des Lebens zu erleiden.

Treffen Sie Ihre Entscheidung und dann – tun Sie es! Packen Sie es an. Verlassen Sie sich nicht auf irgendwelche Guru`s, Heiler, Seher oder sonstige Scharlatane! Lassen Sie es uns gemeinsam angehen. Sie können es und Sie wissen das.

Sie sind selbst für die Situation verantwortlich, in der Sie jetzt gerade stecken. Sie allein und niemand anderes. Sie können jetzt sagen – Ja aber ich habe doch …! Das ist die mutlose Variante. Andererseits können Sie sich die Frage stellen: Warum soll ich nicht den Weg aus diesem Schlamassel finden? Die Frage stellt sich doch nicht ob Sie diesen Weg finden, sondern wie es möglich ist, wieder – wie vielleicht in Ihrem Fall – Ihre Finanzen wieder in ruhiges Fahrwasser zu bringen. Dazu benötigen Sie einen Lotsen, ein Navi oder einen Wegweiser und Sie müssen ins TUN kommen. Da kann ich Sie aber beruhigen:

Den ERSTEN Schritt haben Sie bereits getan!

Sie befinden sich bereits im TUN, denn Sie haben diese Broschüre angefordert und bis hierher gelesen. Was jetzt noch kommt ist weit

weniger schwierig, denn plötzlich können Sie auf unseren Erfahrungsschatz zurückgreifen.

Wir zeigen Ihnen wie! Sie müssen den Weg dann nur gehen. Und möglicherweise benötigen Sie unsere Hilfe gar nicht, weil sich allein dadurch, dass Sie sich mit Ihrer Situation beschäftigen, die Antworten auf Ihre Fragen wie von selbst einstellen.

3. Das hätte nicht passieren dürfen!

Haben Sie sich diesen Satz schon mal sagen gehört? Gestern, vor einem Monat, einem Jahr?

Kleiner Tipp: Streichen Sie diesen Satz aus Ihrem Repertoire!

Sie werden jetzt vielleicht sagen: Ja aber das geht doch nicht. Ich muss doch darüber nachdenken, was ich falsch gemacht habe, damit es nicht wieder geschieht!

Ich kann Sie beruhigen: Sie haben nichts falsch gemacht! Ihre Entscheidungen haben ein Ergebnis gebracht, das Sie nicht gewünscht haben.

Das ist zwar nicht unbedingt erfreulich aber mit etwas zeitlichem Anstand werden Sie jedoch mit ziemlicher Sicherheit feststellen, dass diese Situation, in der Sie sich heute befinden, das Beste war, was Ihnen passieren konnte

Ersetzen Sie diesen Satz – Das hätte nicht passieren dürfen! – durch die Einstellung: Mir hätte nichts Besseres passieren können!

Noch mal – in 2, 3, oder 5 Jahren werden Sie diese Tatsache selbst erkennen.

Es geschieht nichts unnütz. Unser Problem ist, dass wir den wahren Nutzen nicht erkennen können, weil wir zu nah am Geschehen sind.

Stellen Sie sich vor, Sie befinden sich in einem Labyrinth! Der Weg nach draußen ist nicht erkennbar. Man ist auf`s Versuchen angewiesen.

Und jetzt stellen Sie sich vor: Sie betrachten dieses Labyrinth aus einem andern Blickwinkel, aus einer höheren Warte. Nach kurzer Zeit wird der Ausweg sichtbar. Und das ist genau das, was wir Ihnen bieten – einen anderen, neutralen Blickwinkel! Denn oftmals

sieht man – wie schon erwähnt – unter Druck, den man in einer solchen wahrscheinlich unbekannten Situation mit hundertprozentiger Sicherheit empfindet, den Wald vor lauter Bäumen nicht.

Dann ist es gut, wenn man einen Lotsen oder einen Wegweiser hat, der Ihnen den Weg zeigt. Dann liegt es nur noch an Ihnen, diesen Weg auch zu gehen.

Denn das kann Ihnen niemand abnehmen – den Ausweg zu gehen!

Ich habe es nicht nur einmal erlebt, dass Menschen den vorgeschlagenen Weg dann NICHT gegangen sind! Und das obwohl in der Regel klar ersichtlich war, dass die eingeschlagene Richtung ein bei Weitem schlechteres Ergebnis erwarten lässt, als eine Änderung der Richtung bzw. Vorgehensweise.

Oftmals fühlt man sich lieber in seiner Situation „sicher“ als einen unbekannten Ausweg zu wählen, dessen Ausweg ja „unsicher“ ist. Das hört sich nicht nur unlogisch an, trotzdem erlebe ich dies in meiner Praxis immer wieder.

4. Mein Banker hilft mir schon

Gerade bei den älteren Menschen unter uns hört man immer wieder – Meine Bank ist für mich da! Die helfen mir schon …! Da bin ich schon seit XX Jahren …!

Wie gesagt, solange Sie zufrieden sind und mit Ihrer Hausbank keine Probleme haben – SUPER! Menschen, die vorsorgen und nicht am LIMIT leben, sind für die Szenarien, auf die ich hier eingehe, auch weniger gefährdet

Schwierig wird es, sobald Sie, egal durch welchen Umstand, einen Engpass zu überbrücken haben. Möglichkeiten gibt es da viele, wie z. B. Krankheit über einen längeren Zeitraum, vorübergehende Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit, Berufs – oder Erwerbsunfähigkeit, Scheidung oder andere Ereignisse, die das Leben und die finanzielle Planung schnell ins Schleudern bringen können.

Und Sie können davon ausgehen, dass, wenn etwas schief geht, alles zusammen kommt. Ist es nicht meistens so, dass mit der Nachzahlung ans Finanzamt, auch noch die Waschmaschine „verreckt“ oder das Auto seinen Geist aufgibt.

Aber bleiben wir mal bei der längeren Krankheit. Da ist es sinnvoll, vorbereitet zu sein. Vorbereitet auf die geringeren Einnahmen, denn die Ausgaben bleiben ja in der Regel zumindest in der ersten Zeit gleich oder können sogar noch steigen.

Und dann wird es, je nachdem wie die Finanzielle Situation sich vorher dargestellt hat, schnell eng. Und oftmals versucht man dann die Situation selbst zu regeln. Das geht auch recht gut, wenn der zeitliche Rahmen überschaubar bleibt.

Aber zurück zum Thema Krankheit. Währt Ihre Erkrankung über einen Zeitraum von mehr als 6 Wochen, entsteht durch den Wegfall der Lohnfortzahlung eine Lücke von über 20%!

Das bedeutet, dass bei einem Nettoverdienst von 2.000,- € eine Lücke von mehr als 400,- € entsteht. Die Absicherung für diesen Betrag würde für einen 30 jährigen Mann ca. 5 – 10 € kosten.

Stellt sich da nicht die Frage: Will ich es mir leisten, dieses Risiko selbst zu tragen?

Wenn Sie für einen solchen Fall nicht vorgesorgt haben oder keine Rücklagen gebildet haben, auf die Sie jetzt zurückgreifen können, kann das sehr schnell zu den oben erwähnten Engpässen führen, die dann zu erheblichen Schwierigkeiten heranwachsen können.

In solch einer Situation kann Ihnen Ihr Banker oftmals gar nicht helfen, auch wenn er es selbst gerne tun würde.

Die Unternehmen erstellen für Ihre Betätigungsfelder klare Richtlinien. An diese Richtlinien sind die Filialmitarbeiter gebunden. Da gibt es kein – mal schauen! Diese Richtlinien machen es dem einzelnen Mitarbeiter sehr schwer bis unmöglich, ohne Kompetenzüberschreitung mit der oftmals erforderlichen Flexibilität auf eben solche Engpässe zu reagieren.

Daher mein Tipp: Übernehmen Sie Verantwortung für Ihr Leben und informieren Sie sich, wie eine Absicherung gegen die oben beschriebenen Risiken aussehen kann und was sie kostet und dann entscheiden Sie, ob es ihnen wert ist, sich abzusichern oder nicht!

Sobald Sie anderen die Verantwortung übertragen wird es immer teuer, wenn etwas Unvorhergesehenes passiert.

5. Was also tun?

Ich kann Ihnen nur eines empfehlen: Machen Sie alles, was Sie mit Gläubigern, Rechtsanwälten oder Inkassounternehmen vereinbaren, schriftlich!

Sie werden feststellen, dass Sie keine schnellen oder leichtfertigen Aussagen erhalten.

Wenn Sie doch am Telefon Abreden treffen müssen, so notieren Sie sich, Datum, Uhrzeit, Name und Vorname und wenn möglich Durchwahl und Fax Nr. des Gesprächspartners.

Dann erstellen Sie ein Gesprächsprotokoll und senden dies per Fax an Ihre Gesprächspartner mit der Bitte um Bestätigung.

Wenn diese Bestätigung schnell kommt, wissen Sie, dass alles seine Richtigkeit hatte und alle Aussagen „Hand und Fuß“ haben.

Kommt diese Bestätigung nicht, so bewahren Sie das Faxprotokoll gut auf. Sie könnten es möglicherweise noch brauchen.

Und ein sehr wichtiger Fakt – kümmern Sie sich zeitnah um die Angelegenheiten, bei denen Sie aktiv werden müssen.

Sie sollten, wenn es um Ihr Geld geht, nicht blauäugig vorgehen. Sie können ruhig davon ausgehen, dass sich niemand um Ihr Geld kümmert, wenn Sie es nicht selbst tun.

Und eines dürfen Sie mir glauben: Bequemlichkeit, also andere mit Ihrem Geld arbeiten lassen, ist in der Regel ein richtig teurer Spaß.

Und das trifft nicht nur auf Geldanlagen zu. Gerade im Bereich Finanzen und Finanzsanierung tummeln sich so viele schwarze Schafe auf dem Markt, dass man nicht nur den Überblick verlieren kann sondern auch ruckzuck einen schönen Batzen Geld „verbrennt“ und hinterher schlechter dasteht als vorher. In der Regel ist nämlich wie

schon beschrieben in diesen Situationen der Faktor Zeit der alles entscheidende Faktor über den weiteren Ablauf.

Ein Schreiben zu spät beantwortet und schon ist die Schufa versaut, was dazu führen kann, dass Sie aus eigener Kraft bzw. ohne fremde Hilfe nicht mehr aus diesem Kreislauf herausfinden. Und solche unberechtigten Einträge löschen zu lassen, bedarf eines immensen Aufwands, dessen Erfolg nur mit der nötigen Erfahrung sicher gestellt ist. Denn – da kommt es auf Kleinigkeiten. Es reicht nicht den Eintrag mit einem Erledigt - Vermerk versehen zu lassen.

Ein Fall aus der Praxis: Ein Kunde brauchte eine Nachfinanzierung für eine Baufinanzierung. Wir bekamen aber eine Absage mit der Begründung „Schufa“! Ich wusste, dass dieser Kunde vor einiger Zeit bezüglich einer Zahlung Schwierigkeiten mit seiner Hausbank hatte, dieser Forderung aber fristgerecht bezahlt worden war. Also holten wir eine Schufaeigenauskunft ein und siehe da – genau dieses Konto war als gekündigt – 16.08.2013 – aufgeführt. Der Einzahlungsbeleg datierte auf den 13.08.2013! Mittels Vollmacht des Kunden setzte ich mich mit der Sachbearbeiterin in Verbindung und machte sie auf diesen Umstand aufmerksam. Sie entschuldigte sich für diese Versehen und versprach die Erledigung der Schufa zu melden. Ich machte Sie darauf aufmerksam, dass das nicht ausreichen würde. Sie teilte mir daraufhin mit, dass sie nicht mehr tun könne. Gut – ich setzte mich im Auftrag des Kunden mit der Schufa in Verbindung, erläuterte die Situation und bat um Löschung der betreffenden Eintragung. Daraufhin setzte sich die Schufa mit der Bank in Verbindung, klärte die Angelegenheit mit dieser und eine Woche später kam die aktualisierte Schufaauskunft MIT dem aktualisierten Scorewert. Die nächste Anfrage zur Nachfinanzierung war dann reine Routine.

Teuer können auch Vereinbarungen werden, die nur in mündlicher Form getroffen wurden. Einer meiner Kunden hatte – telefonisch - einen Vergleich ausgehandelt, bei dem ihm mit einer Zahlung von einem Betrag X bis zu einem vereinbarten Datum die Restforderung in beachtlichem Umfang erlassen würde. Er leistete diese Zah-

lung termingerecht und wunderte sich, dass danach ein Inkassounternehmen den Restbetrag forderte.

In dieser Situation kam er zu uns. Wir konnten ihm dann einen weiteren Vergleich aushandeln, der ihm dann immer noch eine Ersparnis von ca. 50% der Restforderung einbrachte. Da es sich bei der Forderung um einen fünfstelligen Betrag gehandelt hatte, hätte der Kunde jedoch, hätte er uns sofort konsultiert, mehrere Tausend Euro sparen können.

Das nennt man dann, so glaube ich, Lehrgeld!

6. Das kann ich doch selbst

Grundsätzlich ist diese Aussage richtig.

Ich habe es jedoch am eigenen Leibe erfahren, dass man, selbst wenn man sich mit der Materie auskennt, nie soviel einspart, als wenn man einen Außenstehenden mit der Abwicklung betraut.

Das mag auch daran liegen, dass eine dritte Person die ganze Angelegenheit neutraler handhaben kann, als wenn man selbst betroffen ist.

Als Unbeteiligter kann man neutral vorgehen, was bei Verhandlungen ein unschätzbarer Vorteil ist. Die Distanz, die ich als unbeteiligter Dritter wahren kann, ist für beide Seiten ein nicht zu unterschätzender Faktor, der je nach Situation richtig Geld und vor allem auch Kraft sparen kann.

Gerne üben Gläubigervertreter Druck auf den Schuldner aus mit teilweise irrationalen Argumenten, die jeder Grundlage entbehren. Wenn man sich dann nicht auskennt mit rechtlichen Grundsätzen oder der Vorgehensweise bei Zwangsmaßnahmen, stößt man recht schnell an seine Grenzen.

Daher – ich kann nur jedem empfehlen, sich zumindest eine detaillierte Aufstellung zu seiner Situation zu erstellen. Oftmals kann das schon die Augen öffnen für Lösungswege aus einer vermeintlichen Sackgasse. Womit wir wieder beim „Wald vor lauter Bäumen“ wären.

Zusammenfassend: Sie können diese Verhandlungen selbst führen und Sie werden möglicherweise auch erfolg haben. Aber Sie können sich Stress und Geld sparen, wenn Sie diese Aufgabe an jemanden delegieren, der sich damit auskennt.

7. Die können doch nicht …!

Wenn dann das Kind im Brunnen liegt, hört man oft

- Die können doch nicht …
- Mein Banker hat gesagt …
- Aber das wäre doch nur für …
- Das versteh ich nicht

Sie werden es nicht glauben, aber diese Aussagen habe ich auch schon von Bankmitarbeitern gehört.

Beispiel: Da ist nachvollziehbar, dass eine Situation sich in überschaubarer Zeit wieder regulieren wird aber, da z. B. in den Richtlinien gewisse Fristen festgeschrieben sind, wird ein Verlust in Kauf genommen, der durch Einsatz von gesundem Menschenverstand vermeidbar wäre.

Meine Meinung dazu ist: Diese Vorgehensweise liegt sicher in Geschehnissen der Vergangenheit begründet, in denen Mitarbeiter die eingeräumten Spielräume missbräuchlich genutzt haben.

Also erwarten Sie in einer „Krisensituation“ keine Entscheidungen, die auf gesundem Menschverstand basieren oder die zu Ihrer Hilfe dienen. Hilfe, die Sie bekommen, erhalten Sie, wenn Ihre finanzielle Situation dies zulässt.

Die Kompetenzen der Filialmitarbeiter sind dermaßen reduziert worden in den letzten Jahren, dass meistens nicht derjenige, der Ihnen gegenüber sitzt, eine Entscheidung zu fällen und zu vertreten hat, sondern Menschen, für die Sie nur eine Nummer auf dem Papier sind.

Ich persönlich bin überzeugt, dass das genau so gewollt ist, denn negative Entscheidungen lassen sich einfacher fällen, wenn das Emotionen oder das Gewissen nicht ein „objektives“ Bewerten und Handeln beeinflussen.

8. Licht am Ende des Tunnels

Sobald Sie diesen Wegweiser gelesen haben, wird sich Ihre Situation ändern, d. h. Sie werden dieses Licht am Ende des Tunnels anknipsen.

Weshalb das so ist?

In dem Moment, in dem Sie sich nicht mehr mit Ihren Problemen sondern mit deren Lösung beschäftigen, verändern Sie Ihren Focus auf Auswege aus dieser Situation.

Haben Ihnen bisher Mahnungen, Mahnbescheide und Inkassoschreiben den Schlaf geraubt, so werden Sie feststellen, wie Sie plötzlich einen ganz anderen Blickwinkel bekommen und wie von selbst sich Lösungswege auftun!

Sie glauben das nicht? Probieren Sie es aus! Es kann sein, dass Sie sich gewaltig wundern werden.

Eines muss aber auch erwähnt sein: Oftmals hat man seine Situation über Jahre hinweg herbeigeführt. Es ist also nicht sehr wahrscheinlich, dass man diese eingeschlagene Richtung innerhalb von wenigen Tagen ändern können wird. Geben Sie sich die Zeit, die es braucht, denn sonst ersetzen Sie das eine Stresspotential gegen ein anderes, was meines Erachtens nicht unbedingt sinnvoll ist.

Stress macht krank – egal welche Art von Stress. Und viele meiner Kunden bestätigten mir, dass der Stress von Ihnen abfiel oder zumindest erheblich reduziert wurde, als sie erst mal z. B. die eidesstattliche Versicherung abgelegt hatten.

Denn dann kehrt in der Regel sofort etwas Ruhe ein! Weshalb? Na weil man sich vor dem Unbekannten fürchtet und dann feststellen darf, dass das Leben auch nach einer EV weiter geht.

9. Fazit

Sie haben jetzt hier einige Denkanstösse und kennen einige Fakten, die Sie beim Gespräch mit Ihrem Bankberater und im Umgang mit Ihren Bankgeschäften nutzen können.

Es liegt jetzt ganz in Ihrem Ermessen, ob Sie lieber den bequemen aber „teureren“ Weg einschlagen oder ob Sie sich selbst um Ihre Angelegenheiten kümmern.

Sie sehen, es gibt für jede Einstellung eine Variante. Sie können jedoch davon ausgehen, dass Sie erst hinterher feststellen werden, ob der gewählte Weg der für Ihre Belange richtige war!

Das ist das Dumme am Leben – man weiß nie, was dabei rauskommt! Aber das macht es meines Erachtens auch so spannend.

10. 1. Fragen – Familie und familiäre Situation

Um Ihnen qualifizierte Empfehlungen aussprechen zu können, benötigen wir zu Ihrer Situation einige Informationen. Je detaillierter Sie antworten, umso zielgerichteter wird unsere Empfehlung ausfallen. Aber – alle Antworten sind freiwillig und werden nicht an Dritte weiter gegeben.

	Auswahl	Anmerkungen
Familienstand		
Kinder		
Alter der Kinder		
Stressfaktoren	Bank	
	Schufa	
	Partner	
	Kinder	
	Gesundheit	
	Beruf	
	Selbst	
	Sonstiges	
	Eltern	
	Geschwister	

Aktivitäten / Interessen / sonstiges

Was würden Sie gern ändern?

10.2. Fragen – Gesundheit, Fitness, Ernährung

Um Ihnen qualifizierte Empfehlungen aussprechen zu können, benötigen wir zu Ihren Gewohnheiten einige Informationen. Je detaillierter Sie antworten, umso zielgerichteter wird unsere Empfehlung ausfallen. Aber – alle Antworten sind freiwillig und werden nicht an Dritte weiter gegeben.

	Auswahl	Anmerkungen
Geschlecht		
Geburtsjahr		
Blutdruck	/	
Ruhepuls		Gemessen morgens vor dem Aufstehen!
Umfang – Hals / cm		Zw. Hals und Schulter
Umfang – Bauch / cm		Höhe Bauchnabel
Umfang – Taille / cm		Größter Umfang
Körperlänge / cm		
Zigaretten		pro Tag
Gläser Bier / Wein		ca. pro Woche
Branntwein, Schnäpse, etc.		ca. pro Woche
Zuckerhaltige Getränke (Cola, Fanta)		Ltr. ca. pro Tag
Kaffee, Schwarztee, o. ä.		Kaffeetassen pro Tag
Wurst, Fleisch		100 g – Port. pro Woche
Milchwaren (Käse, Sahne, etc.)		100 g – Port. pro Woche
Obst / Gemüse - roh		Portionen pro Woche
Mineralwasser od. Obstschorrle		Ltr. pro Tag / Classic od. Medium
Mineralwasser od. Quellwasser		Ltr. pro Tag
Süßigkeiten		100 g – Port. pro Woche
Chips, Pommes oder ähnliches		100 g – Port. pro Woche
Fastfood		Port.- pro Woche
Sportliche Betätigung		Std. pro Woche
Sportarten		
Körperliche Einschränkungen		
Körperliche Beschwerden		
Regelmäßige Medikamentierung		
Hobbys / Freizeitbeschäftigung		

Wünsche / Ziele

10.3. Fragen – Einnahmen / Ausgaben

Um Ihnen qualifizierte Empfehlungen aussprechen zu können, benötigen wir zu Ihren Gegebenheiten einige Informationen. Je detaillierter Sie antworten, umso zielgerichteter wird unsere Empfehlung ausfallen. Aber – alle Antworten sind freiwillig und werden nicht an Dritte weiter gegeben.

Diese Aufstellung gibt Ihnen und uns Auskunft ob Ihre finanzielle Situation in Ihrem Leben einen Stressfaktor darstellt.

	Auswahl	Anmerkungen
Einkommen – netto		Jahresnetto
Nebentätigkeit – netto		Jahresnetto
Mieteinnahmen		Jahreskaltmiete
Kapitalerträge		Jahresnettozahlen
Unterhalt		Jahreszahlen
Sonstige Einnahmen		Bitte erläutern
Summe 1		
Miete kalt		Monatlich
Wohnnebenkosten		Monatlich
Sachversicherungen		Jährlich
Personenversicherungen		Jährlich
Kap.- LV oder RV		Monatlich
Rate Baufinanzierung		Monatlich
Rate Privatdarlehen		Monatlich
Unterhaltszahlungen		
Sonstige Zahlungen		Bitte erläutern
Summe 2		

Eigene Erläuterungen

10.4. Fragen – Vermögen - Verbindlichkeiten

Um qualifizierte Empfehlungen aussprechen zu können, benötigen wir zu Ihrer Lebenssituation einige Informationen. Je detaillierter Sie antworten, umso zielgerichteter wird unsere Empfehlung ausfallen.

	Auswahl	Anmerkungen
Immobilie / n		Wert geschätzt
Kapitallebensversicherung		Rückkaufswert ca.
Kapitalrentenversicherung		Rückkaufswert ca.
Fondsgebundene LV / RV		Guthaben ca.
Bausparvertrag		Guthaben ca.
Banksparen		Guthaben ca.
Sonstige Vermögenswerte		Wert ca.
Summe 1		
Restschuld Baufinanzierung		ca.
Restschuld Privatkredite		ca.
Steuerschulden Finanzamt		ca.
Restschuld sonstige		ca.
Summe 2		
Summe 1 – Summe 2		

Erläuterungen

10.5. Fragebogen – Beruf und berufliche Situation

Um Ihnen qualifizierte Empfehlungen aussprechen zu können, benötigen wir zu Ihrer beruflichen Situation einige Informationen. Je detaillierter Sie antworten, umso zielgerichteter wird unsere Empfehlung ausfallen.

	Auswahl	Anmerkungen
Ausgeübter Beruf		
Position		
Regelarbeitszeiten	/	Von bis
Firmengröße		Anzahl Mitarbeiter
Stressfaktoren		
Karrieremöglichkeiten		Vorhanden?
Arbeitsverhältnis		Befristet / unbefristet
Auswirkungen		z. B. auf Gesundheit
Gefahrenpotentiale		
Sie arbeiten …		überwiegend sitzend
		überwiegend stehend
		körperlich schwer arbeitend
Sie tragen …		Personalverantwortung
Ihre Arbeit ist …		abwechslungsreich
		Eintönig

Eigene Anmerkungen

Üben Sie den Beruf aus, der Sie ausfüllt oder würden Sie lieber etwas anderes tun?

Sie haben Fragen oder wünschen eine Beratung oder Sie haben festgestellt, dass ein wichtiger Punkt fehlt!

Sie erreichen mich unter

+ 49 (0) 7802 – 700648
+ 49 (0) 176 – 17266364
Harald.hedemann@t-online.de

In Planung:
wöchentliche Präsentationen, Fragestunden
Weitere Ratgeber erhalten Sie zu den Themen:
Zwangsversteigerung vermeiden
Achtung Falle - Bauen und Kaufen
Achtung Falle – Tipps zum Thema Finanzieren
Nur rundum fit ist richtig fit!

Verfasser:

Harald Hedemann
Fitness – und Gesundheitstrainer
Unabhängiger Finanzierungsmakler
Hauptstr. 4a
77794 Lautenbach
Tel. + 49 (0) 7802 – 700648
Mob +49 (0) 176 – 37266364

www.harald-hedemann.de

skype – herald.hedemann1