

## Was eine BUV wert ist

Warum dein Kunde sich eine BUV leisten muss,  
wenn er sich keine leisten kann

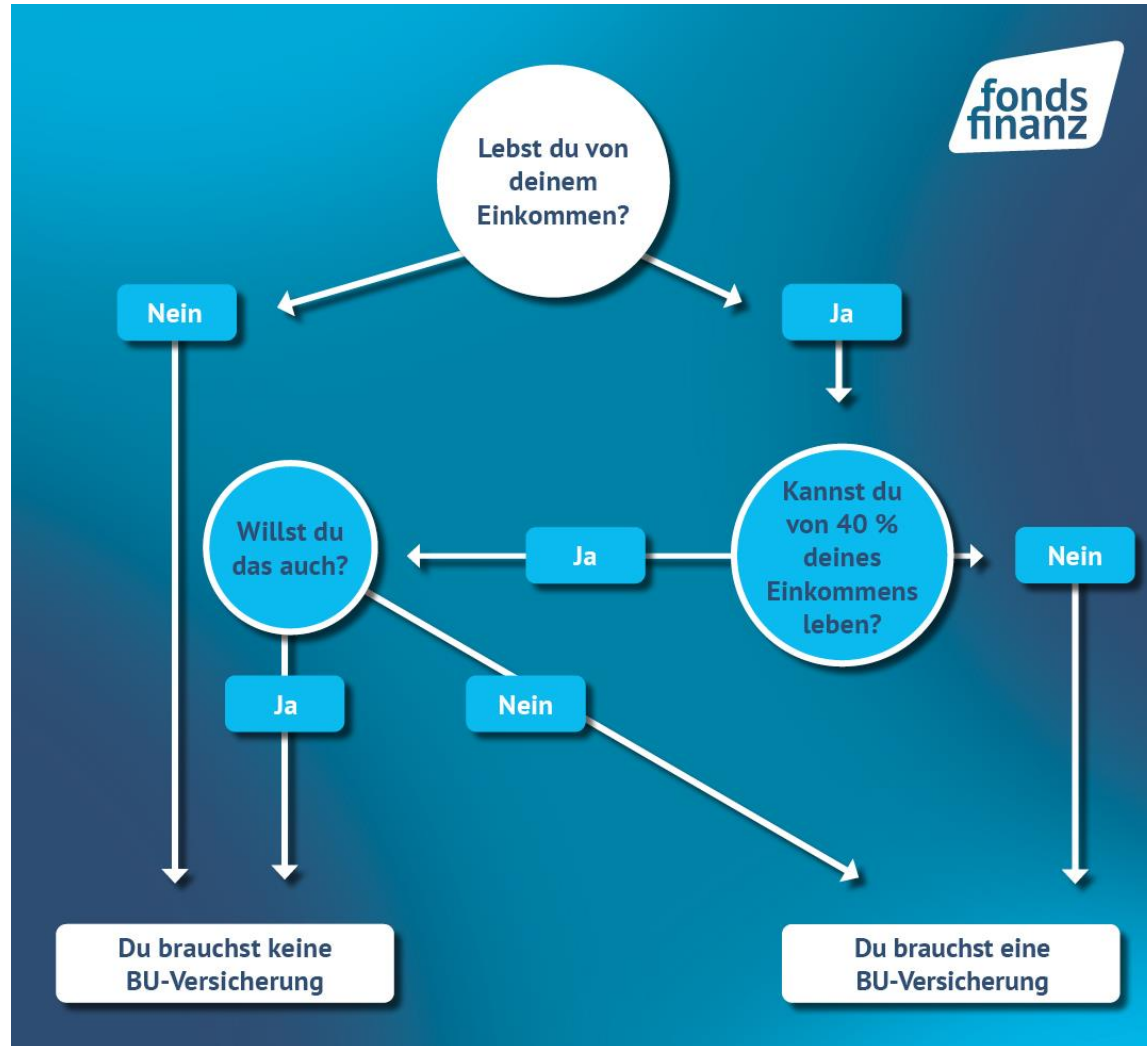
Philip Wenzel | Vertriebsspezialist BU



Wer braucht eine  
BU-Versicherung?



# Ganz einfach...



Grundsätzlich braucht jeder eine BU-Versicherung  
Nur wer Millionär ist oder von der Grundsicherung lebt, kann darauf verzichten.

Der Kunde muss folgende Fragen für sich beantworten:

„Kannst du von 40% deines Einkommens leben?“

„Wenn du dir keine Versicherung leisten kannst, wie willst du dir ein Leben ohne Einkommen leisten?“

„Was kannst du tun, um eine Berufsunfähigkeit zu 100% zu vermeiden?“

→ Die Wahrscheinlichkeit mag gering sein, aber sie ist niemals bei 0%!

Wann leistet die  
BU-Versicherung?



# Die Berufsunfähigkeitsversicherung...

...leistet, wenn ich in meinem Beruf aus gesundheitlichen Gründen für mindestens 6 Monate nur noch die Hälfte arbeiten kann.

Was ist die Hälfte?

- Zeit: 4 Stunden statt 8 Stunden
- Arbeitsergebnis: 500 Brötchen verkauft statt 1.000 Brötchen

Die gesundheitliche Einschränkung kann auch indirekt zur Beeinträchtigung des Arbeitsergebnisses führen!

→ Ein Verkäufer, der nach einem Unfall entsetzt ist, kann noch alle Tätigkeiten ausüben, aber wenn ihn die Kunden deshalb meiden, ist sein Arbeitsergebnis trotzdem beeinträchtigt.

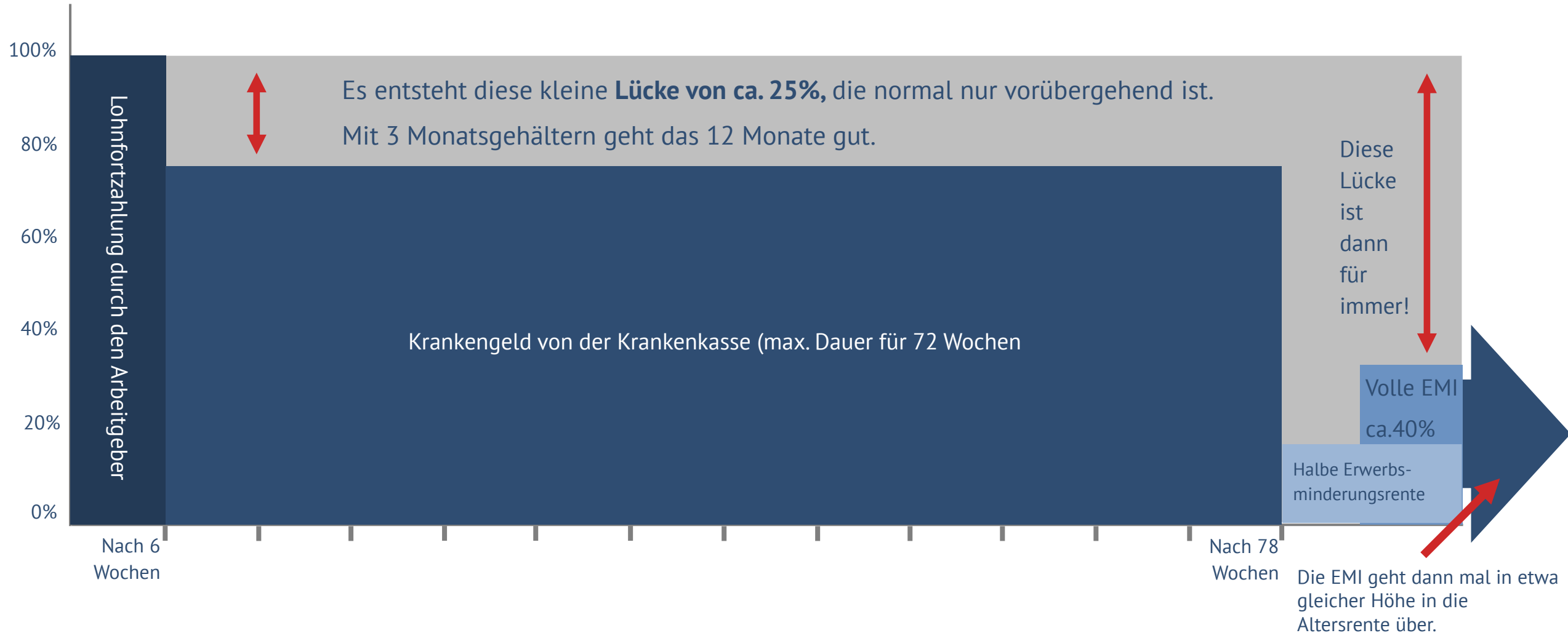




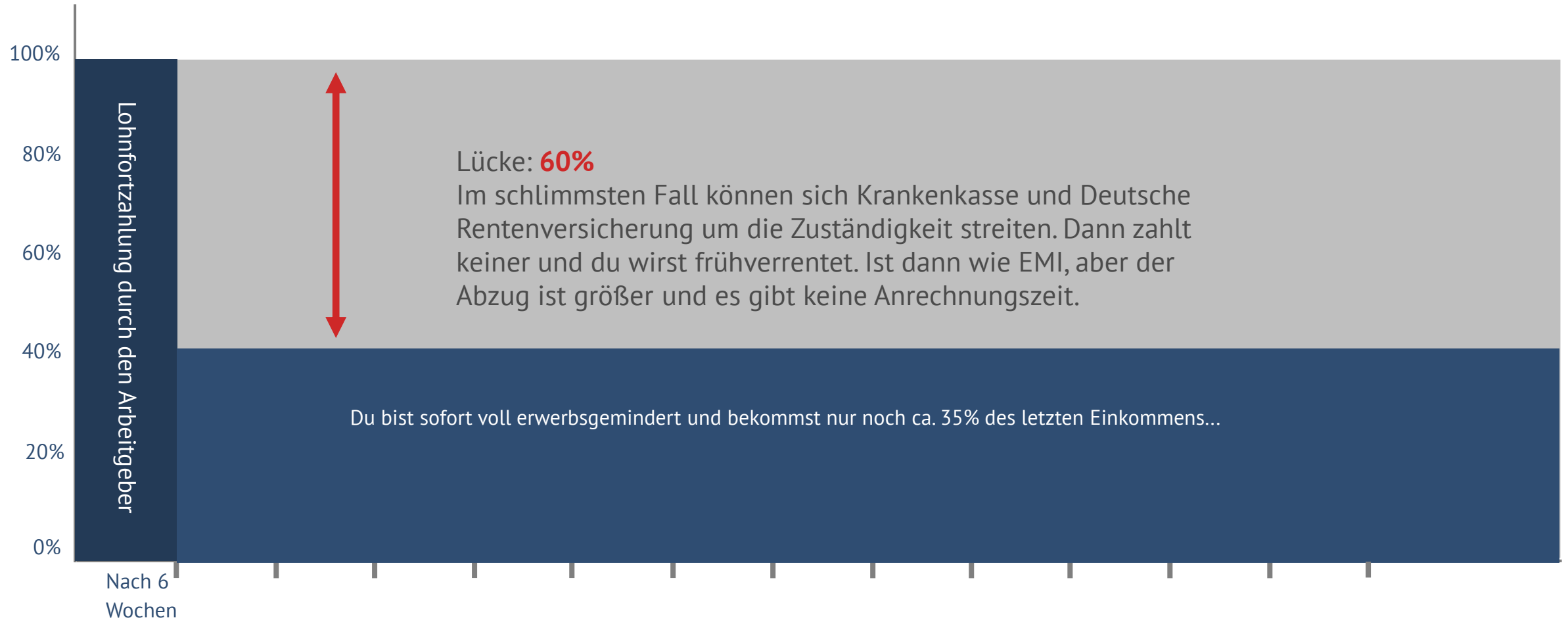
Was sind die  
gesetzlichen  
Ansprüche?



# Mal der normale Verlauf

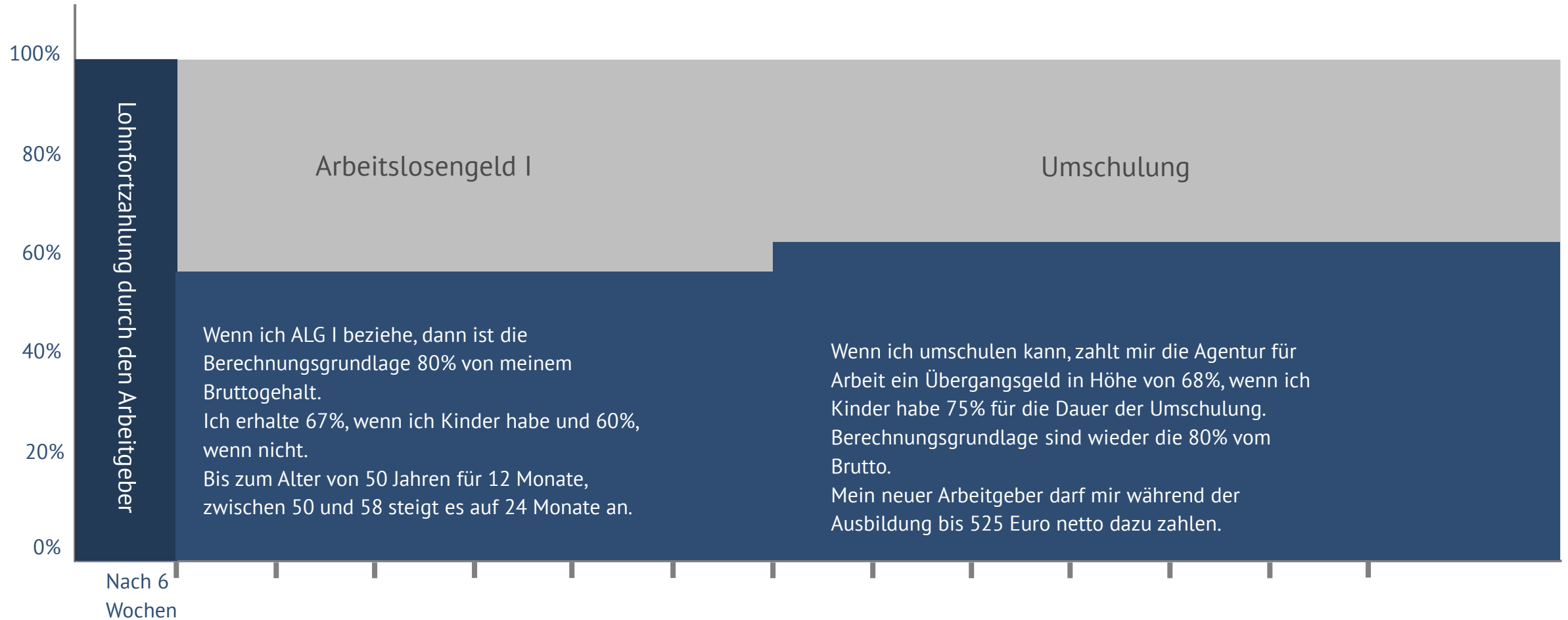


# Eine Worst-Case gibt es aber auch...





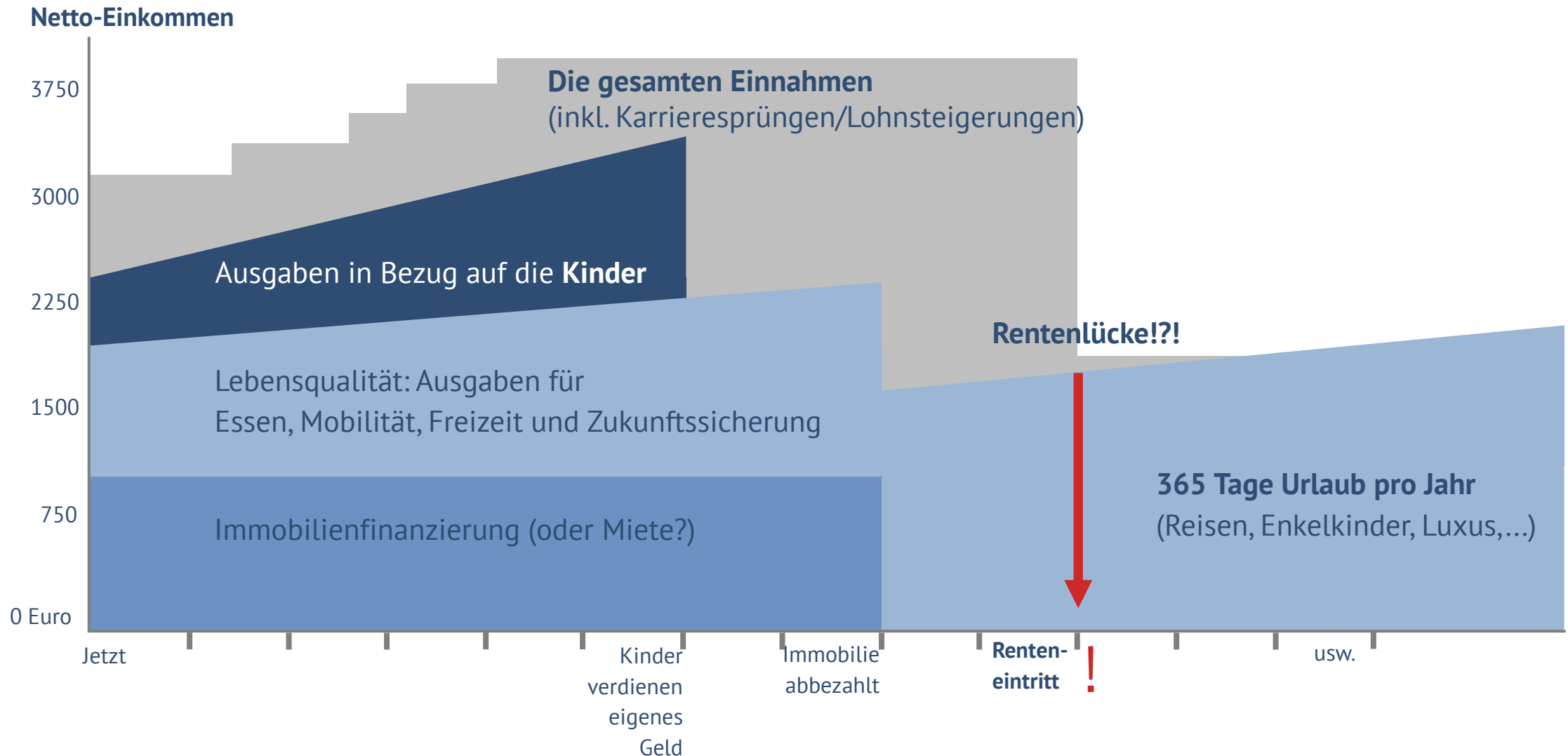
# ALG I + Umschulung ist auch ne Option...



Und was sind die  
Ausgaben?



# Der Bedarf sind Ausgaben... (minus EMI-Rente, wenn du willst)





Was ist die  
Absicherung  
wert?



## 3 Fragen zum Budget

1. Ich habe dir die gesetzliche Absicherung vorhin erklärt und du hast alles verstanden, denk ich. Wie bewertest du die Qualität der gesetzlichen Absicherung deiner Arbeitskraft und die gesetzliche Rente auf einer Skala von 1-10?

Die meisten Menschen geben hier eine 3-5, weil sie eher nicht zufrieden sind.

2. Wie viel Prozent deines Gehalts zahlst du dafür?

KV 7,3% + Zusatzbeitrag 0,5%-1,3% + PV 0,7- 2,3% + RV 9,3% = 17,8-20,2%

Arbeitslosenversicherung liegt bei 1,3%, aber die können wir nicht versichern ;-)

3. Wie viel Prozent würdest du mir zahlen, wenn ich das für dich perfekt, also mit einer 10 lösen würde?

Der Kunde wird hier ca. 10% sagen. Rechne das an seinem Bruttogehalt aus und sage ihm gleich, dass du vermutlich nicht so viel brauchen wirst, um die staatliche Leistung perfekt zu ergänzen.



Oder eine blöde  
Geschichte...





## Du kannst eines der beiden Gehaltsmodelle wählen...

Die Arbeit ist komplett die gleiche.

Dein Gehalt beträgt entweder 3.250 Euro, aber wenn du aus gesundheitlichen Gründen nur noch zur Hälfte arbeiten kannst oder überhaupt nicht mehr arbeiten kannst, wird dein Gehalt bis zum 67. Lebensjahr weitergezahlt.

Oder du bekommst 3.500 Euro, aber wenn du krank wirst, bekommst du nix mehr.

Welches Gehaltsmodell würdest du wählen?



## Unterm Strich...

- Der Bedarf ist eigentlich immer da. Er muss nur geweckt werden.
- Eine gute Bedarfsermittlung zeigt dem Kunden, was er wirklich braucht.
- Wenn der Kunde verstanden hat, was die BUV verhindert, ist sie auch das Geld wert.
- Hol schon vorher ein Budget ein, damit du dir später die Diskussion sparst.
- Der größte Mehrwert, dem wir dem Kunden bieten können, sind wir selbst. Und wenn du gut bist, ist die BU-Versicherung auch ihren Preis wert!



## Herzlichen Dank!

Wenn ihr Fragen habt oder euch was aufgefallen ist, dann schreibt mir!

Philip Wenzel | [p.wenzel@fondsfinanz.de](mailto:p.wenzel@fondsfinanz.de)