



MMM  
MESSE

## Herzlich Willkommen

Titel des Vortrags: Darauf musst du bei BU-Bedingungen achten!

Referent: Philip Wenzel

Gesellschaft: Fonds Finanz Maklerservice GmbH

So erhalten Sie für diesen Vortrag 45 Minuten IDD-konforme Weiterbildungszeit!



Fonds Finanz. Mein Makler.

- 1 Vortrag wählen und Teilnahmeformular mitnehmen
- 2 Beim Betreten des Vortragsraumes: Messeausweis scannen!
- 3 Während des Vortrags: Formular vollständig ausfüllen und unterschreiben!
- 4 Beim Verlassen des Vortragsraumes: unterschriebenes Formular abgeben!

## Was ist bei den Bedingungen wichtig?

Was macht immer den Unterschied und was kann im Einzelfall den Unterschied machen?

Philip Wenzel | Vertriebsspezialist BU

Worum geht es  
bei einer  
BU-Versicherung?





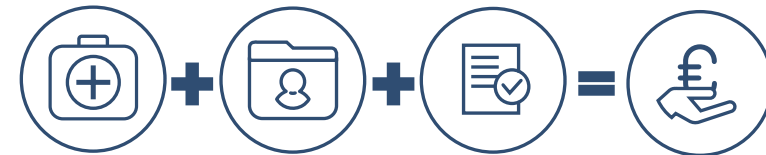
# Ich kann ohne Einkommen nicht gut leben...

Ich bezahle die Versicherung dafür, dass sie mir im Leistungsfall das vereinbarte Geld zahlt.  
Wenn das passiert, ist alles gut.

Wichtig ist also alles, was dabei hilft, dass die Versicherung im Leistungsfall zahlt.

Der Leistungsfall besteht aus drei Teilen:

1. Krankheit
2. Tätigkeitsbeschreibung
3. Beweis, dass die Tätigkeiten zur Hälfte eingeschränkt sind



Das Wichtigste ist also dein Wissen im Leistungsfall! Oder du nimmst den Leistungsservice der Fonds Finanz ;-)

In den Bedingungen ist nur wichtig, was im Leistungsfall relevant ist.

Was ist bei den  
BU-Bedingungen  
wichtig?



# An sich ist nicht viel wichtig...

1. Leistet der Versicherer, wenn der Kunde bereits 6 Monate BU war?
  2. Leistet er unbegrenzt rückwirkend?
  3. Reichen 50% Einschränkung der Berufsfähigkeit aus?
  4. Was sind die Möglichkeiten der Verweisung?
- Verzicht auf abstrakte Verweisung
    - Saubere Regelung der konkreten Verweisung
      - 20% Gehaltseinbuße
      - Soziales Ansehen
      - Berücksichtigung der Kenntnisse und Fähigkeiten

Der Rest ist im Einzelfall interessant oder einfach nice-to-have.







Was ist  
nice-to-have?



*Was kann im Einzelfall wichtig sein?*

# Das ist wiederum sehr, sehr viel...

## 1. Vereinfachte Anerkennnisse

1. AU-Klausel
2. DU-Klausel
3. Infektions-Klausel
4. Krebs-Klausel
5. Rollstuhl-Klausel

## 2. Zusätzliche Leistungen

1. Lebenslange Leistung (bei Pflege)
2. Finanzielle Unterstützung bei Umorganisation
3. Finanzielle Unterstützung bei REHA
4. DD-Baustein
5. Optionen aller Art (Cash, Verlängerung, Wiedereingliederung...)



## Aber bitte nicht falsch verstehen...

- Beamte sollten, wenn es sinnvoll möglich ist, eine DU-Klausel haben
- Bei Schülern, Studenten und Azubis sind Nachversicherungsgarantien sehr wichtig

Und nice-to-have bedeutet auch, dass es nicht schadet...Es gilt wie immer: Haben ist besser als Brauchen!



Was ist sinnvoll,  
aber selten?





## ...und was er auch nutzt.

- **NVG sind z.B. sinnvoll, nutzt aber fast keiner.  
→ EreignisUNabhängige Nachversicherungsgarantien!**
- **Eine hohe Einmalzahlung, wenn der Kunde sich die Rente nicht in voller Höhe leisten kann.**
- **Finanzielle Beteiligung an der Überprüfung der Leistungsentscheidung durch einen Berater oder den Verbraucherschutz**
- **Unterstützung zur medizinischen Reha und beruflichen Reintegration**
- **Sofortleistung, wenn der BU-Versicherer ein Gutachten anfordert**
- **Verzicht auf Umorganisation bei Selbständigen**
- **Einjährige Kalkulation kann spannend sein**





# Was ist wichtiger als Bedingungen?



1. Medizinische Annahme ist am wichtigsten. Keine Klausel ist so gut, wie ein Ausschluss schlecht ist!
2. Bedarfsermittlung: Wie hoch muss die Rente sein? Wie lange muss er verschiedene Ausgaben decken? Welche Klauseln oder Ausgestaltungen sind individuell wichtig?
3. Bedingungen: Wer von den Gesellschaften mit einer guten Annahme hat die gewünschten und die sinnvollen Klauseln? Welcher Tarif ist flexibel, wenn sich das Leben mal ändert?
4. Preis... Aber ich sollte zu Beginn einmal rechnen, welche BU-Versicherer bei dem Beruf mit dem Beitrag zu weit weg sind, um realistisch in Frage zu kommen.

## Unterm Strich...

- Der Bedarf ist eigentlich immer da. Er muss nur geweckt werden.
- Eine gute Bedarfsermittlung zeigt dem Kunden, was er wirklich braucht.
- Die Frage nach den Wünschen und Bedürfnissen legt fest, was er versichern muss.
- Die Bedingungen einer BU-Versicherung sind nicht so wichtig, wie eine gute Annahme.
- Der größte Mehrwert, den wir dem Kunden bieten können, sind wir selbst.



## 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)