



GUIDED CONTENT

Betriebliche Krankenversicherung

VERSICHERUNG

Risiko Arbeitseinkommen – für alle ein Thema

Das Thema ist klar. Der Verlust der Arbeitskraft kann jeden treffen und die existenziellen Folgen können dramatisch sein. Dennoch ist nur rund ein Drittel der Deutschen ausreichend dagegen versichert – Deutschland ist damit Schlusslicht im europäischen Vergleich. Die Gründe dafür sind vielfältig und können zum Beispiel Preis, mangelnde Information oder fehlendes Vertrauen in die Versicherer sein. Die richtige Wahl der Arbeitskraftabsicherung ist allerdings für einen Laien nicht selbsterklärend, zu viele Eckdaten neben dem reinen Beruf wie das familiäre Umfeld, der Berufsstatus, Mitarbeiterführung oder Dienstreisen, Art der Ausbildung und vieles mehr beeinflussen den Absicherungsumfang und auch den monatlichen Beitrag. Zudem bietet nahezu jeder Lebensversicherer Berufsunfähigkeits-tarife an, sodass auch hier ein Experte zur Erkennung und Beratung der Unterschiede gefragt ist. Es ist daher wenig verwunderlich, dass 80 Prozent der Personen, die bereits eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) besitzen, diese bei einem Versicherungsberater beziehungsweise -Vermittler abgeschlossen haben.

Lesen Sie weiter auf Seite 3



VERSCHIEDENE BERUFSGRUPPEN – VERSCHIEDENE ABSICHERUNGEN

Akademiker und gut ausgebildete Personen sind zu einem guten Anteil versichert. Das hat mehrere Gründe: Diese Personengruppe ist sich des Risikos eher bewusst, im Umfeld oder im Unternehmen sind Kollegen bereits versichert und Vorbild bildet auch. Sie sind außerdem meist im attraktiven Beitragssegment, da sie in risikoarmen Berufen arbeiten und diese Personengruppe war jahrelang die Lieblingszielgruppe vieler Berater. Viele aktuell noch nicht Versicherte sind zum Beispiel bei risikoreicheren oder Berufen mit körperlichen Anteilen zu finden, deren Berufsunfähigkeitsabsicherung auch teurer ist, je risikoreicher der Beruf. Auch jungen Menschen sowie Studenten und Berufsanfängern sind oft andere Themen wichtiger – daher werden Auseinandersetzungen mit Versicherungsrisiken lieber aufgeschoben. Die große Personengruppe der Beamten wird oft als eigenes Kapitel betrachtet und so ist die BU-Beratung meist wenigen Experten überlassen worden. Die Dienstunfähigkeitsabsicherung (DU) ist für Beamte genauso wichtig wie die besser bekannte BU und eine Lückenberechnung zeigt auch bei dieser Berufsgruppe deutlich die zusätzliche Absicherungsnotwendigkeit. Oder braucht es speziell geschulte Vermittler, um Beamte zu beraten?

DIE BERUFSUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG

Der Berufsunfähigkeitsschutz ist für Angestellte, Selbständige und Studenten die Premiumabsicherung und – nicht weniger interessant – auch bereits für Schüler abschließbar. Sie ist die einzige Absicherung, die den tatsächlich ausgeübten Beruf umfassend und passgenau absichert und so das Arbeitseinkommen bis zum Renteneintritt sichert. Im Falle von Schülern, Studenten und Azubis ist die entsprechende Tätigkeit meist mit einer geringeren Anfangsrente versichert, die aber bei Eintritt ins Berufsleben bedarfsgerecht erhöht werden kann. Der BU-Schutz sollte so früh wie möglich abgeschlossen werden. Dafür gibt es drei wesentliche Argumente: Der Beitrag ist günstiger als bei späterem Abschluss, die Krankheitsgeschichte ist meist überschaubar und junge Menschen, die noch keine fünf Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt haben, erhalten vom Staat nichts, auch keine Erwerbsminderungsrente.»

**Der Berufsunfähig-
keitsschutz ist
die einzige
Absicherung, die
den tatsächlich
ausgeübten Beruf
umfassend und
passgenau absichert**



DIE DIENSTUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG

Der DU-Schutz ist der entsprechende umfassende BU-Schutz für Beamte, der den Berufsstatus und die besonderen Dienstverhältnisse von Beamten berücksichtigt, ansonsten aber wie eine BU funktioniert. Auch bei den Beamten gilt den jungen Beamten besonderes Augenmerk, da diese ähnlich wie andere Berufsanfänger oder Auszubildende keinerlei gesetzlichen Anspruch haben. Die Beamtenanwärter, die „Azubis“ unter den Beamten, und auch Soldaten auf Zeit haben keinen Versorgungsanspruch auf Ruhegehalt. Kommt es während der Ausbildung zu einem Freizeitunfall, einer Krankheit oder sogar einer Dienstbeschädigung, werden sie entlassen und in der gesetzlichen Rentenversicherung nachversichert. Beamte auf Probe sowie Beamte, die nach der Lebenszeitverbeamtung noch in der fünfjährigen Wartezeit sind, erhalten auch noch kein Ruhegehalt. Gerade die häufigste Ursache für eine dauerhafte Dienstunfähigkeit – Krankheit oder Freizeitunfall – führt dann zu einer Entlassung ohne Versorgungsansprüche – außer im Falle einer Dienstbeschädigung. Dem Beamten auf Lebenszeit wird bei dauerhafter Dienstunfähigkeit ein Ruhegehalt gezahlt, das anfangs eine Basisabsicherung darstellt und erst nach vielen weiteren Dienstjahren, meist erst nach mehr als 15 Jahren, die Mindestversorgung übersteigt. Maximal erreicht das Ruhegehalt aber nicht mehr als ca. 70 Prozent der letzten Dienstbezüge. Auch besondere Beamte wie Berufssoldaten oder Polizisten werden bei Vorliegen einer Dienstunfähigkeit mit erheblich geringeren Versorgungsbezügen vorzeitig in den Ruhestand versetzt.

Um den verschiedenen Absicherungsansprüchen gerecht werden zu können, gibt es verschiedene Ausprägungen von Dienstunfähigkeitsversicherungen. Für den erhöhten Versorgungsbedarf in den ersten Jahren gibt es zum Beispiel Dienstanfängerpolicen, die mit steigenden Dienstjahren entsprechend fallen. Auch den unterschiedlichen Gefahrengruppen in Form von differenzierten DU-Klauseln muss im Versicherungsumfang Beachtung geschenkt werden. „Normale“ Beamte benötigen nur eine allgemeine DU-Klausel, uniformierte Beamte eine spezielle und Soldaten eine Soldaten-DU-Klausel. Es gibt zwar viele Varianten bei Beamten zu beachten, aber professionelle Lücken- und Vergleichsrechner helfen in der Beratung und bei der Wahl der richtigen Absicherung beziehungsweise des richtigen Produkts. »



Eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist eher eine Worst-Case-Absicherung, da sie jede Art der Erwerbstätigkeit voraussetzt

ALTERNATIVEN UND EINSTIEGSLÖSUNGEN

Für alle Berufsgruppen, unabhängig vom Status Angestellter, Selbständiger oder Beamter, können weitere Absicherungen eine sinnvolle Alternative bieten. Grundfähigkeitsstarife sind für diverse Berufsbilder wie zum Beispiel Krankenpfleger und Erzieher oder Lehrer sowie Handwerker, Künstler oder Kraftfahrer – natürlich unabhängig vom Geschlecht – eine gute und auch preislich interessante Lösung zur Absicherung der wichtigsten Arbeitskraftrisiken. Eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist eher eine Worst-Case-Absicherung, da sie jede Art der Erwerbstätigkeit voraussetzt. Die Dread-Disease-Versicherung leistet bei bestimmten schweren Krankheiten eine Einmalzahlung und ist somit zur Deckung von regelmäßigem Arbeitseinkommen nicht ausreichend, aber eine sinnvolle Ergänzung.

Unfall- und Risikolebensversicherungen bilden jeweils nur sehr eingeschränkte Leistungsauslöser ab, bieten sich dafür aber als Einstieg einer Beratung zum Aufbau einer umfassenden Arbeitskraftabsicherung an. So können diese Versicherungsarten als „Türöffner“ für eine umfassende Biometrie-Absicherung fungieren.

ELLEN LUDWIG



Ellen Ludwig
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse

GUIDED CONTENT BERUFSUNFÄHIGKEIT

SI WORKLIFE

Passender Schutz für (fast) jeden!

Vor der Gefahr, seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben zu können, ist niemand gefeit – ein Tischler ebenso wenig wie ein Finanzbeamter. Die Produktlinie SI WorkLife der SIGNAL IDUNA bietet umfangreichen Schutz gegen die finanziellen Folgen bei Verlust der Arbeitskraft für alle Zielgruppen.

**DAS SI WORKLIFE KONZEPT**

SIGNAL IDUNA bietet im Rahmen der aktuellen Produktgeneration die starke Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV und die umfassende Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT jeweils in zwei Leistungsstufen an. So gibt es Lösungen zu attraktiven Beiträgen für Angestellte, Beamte und auch für körperlich Tätige. Bereits Kinder ab zehn Jahren können versichert werden, aber auch Studenten, die bei uns bis 2.000 Euro monatliche Rente absichern können, entscheiden sich gerne für SI WorkLife. Und auch das Trio „Dynamik, garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall und Nachversicherungsgarantien“ zeigt bei der augenblicklichen Inflationsrate seine besondere Stärke!

**BERUFSUNFÄHIGKEIT –
DIE UNTERSCHÄTZTE GEFAHR**

Wer seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben kann, muss mit finanziellen Einbußen rechnen, die die Existenz gefährden können. Statistisch gesehen wird jeder vierte Erwerbstätige in Deutschland – laut Informationen des Gesamtverbandes der deutschen Versicherer (GDV) – im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Das BU-Risiko betrifft sowohl körperlich Tätige als auch den vermeintlich gefahrlosen Bürojob.

Mit ihrem Preis-Leistungs-Verhältnis gehören die Tarife für viele Berufe ganz oben auf den Zettel von Biometrie-Berater:innen. Umso mehr, da die SIGNAL IDUNA zum Januar mit einem Produkt-Update noch eine Schippe draufgelegt hat. So wurde die Nachversicherungsgarantie zum Beispiel um verbesserte Erhöhungsmöglichkeiten für Berufsstarter erweitert und die Ausübungsfrist von sechs auf zwölf Monate verlängert. Ferner können Beamte sich zum Beispiel über erhöhte Absicherungsgrenzen und speziell Feuerwehrbeamte über eine verbesserte Feuerwehr-Dienstunfähigkeitsklausel freuen. •

TORBEN WAMSER

SI WORKLIFE



Welchen Ansatz verfolgt der Tarif?

Mit dem SI WorkLife-Konzept wurde auf der Grundlage von zwei unterschiedlichen Produktansätzen zur Einkommenssicherung der Bedarf unserer Kunden mit ihren finanziellen Möglichkeiten in Einklang gebracht. Denn das Produkt muss sich der Lebenssituation des Kunden anpassen. Deshalb gibt es zum Beispiel in der Grundfähigkeitsversicherung die EXKLUSIV-Option. Diese bietet das Recht auf einen Wechsel in die Berufsunfähigkeitsversicherung und ist ohne Mehrkosten absicherbar.

Wie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerbern?

SIGNAL IDUNA hat einen zusätzlichen, nachhaltig ausgerichteten Lebensversicherer gegründet. Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG ist am 1. Januar 2022 für das Neugeschäft an den Start gegangen und nimmt beim Thema Nachhaltigkeit im deutschen Versicherungsmarkt eine Vorreiterrolle ein. Die neu gestalteten Produkte für Altersvorsorge und Einkommensschutz basieren auf einer nachhaltig ausgerichteten Kapitalanlagestrategie, die den Prinzipien der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren (UN PRI) folgt.

Wie flexibel ist der Tarif?

Hier sind neben den hervorragenden Nachversicherungsgarantien mit 24 Anlässen exemplarisch noch die nachträgliche Einschussmöglichkeit der Teil-Dienstunfähigkeitsabsicherung und die Günstigerprüfung bei Berufswechsel zu nennen. Letztere ermöglicht einen niedrigeren Beitrag, wenn sich der neue Beruf durch ein geringeres Risiko auszeichnet. Die Umstufung erfolgt in den ersten fünf Jahren immer ohne Gesundheitsprüfung. Auch danach ist dies weiterhin möglich, lediglich in Einzelfällen kann ein Check der aktuellen Gesundheitssituation erforderlich sein. Besonderes Highlight: Auch Neuausrichtungen innerhalb von Ausbildungszeiten (z. B. Wechsel der Schulform oder Studienrichtung) gelten als Berufswechsel.

Für welche Zielgruppe ist er geeignet?

SI WorkLife ermöglicht (fast) jedem, der sein Einkommen absichern möchte, den passenden Schutz. Eine unserer besonderen Stärken im BU-Bereich liegt in der Absicherung von Beamten, nicht zuletzt, weil die allgemeine Dienstunfähigkeitsabsicherung aufpreisfrei eingeschlossen ist. Darüber hinaus ist das Risiko der Teil-Dienstunfähigkeit optional absicherbar. Besonderes Highlight: Der Vertrag wird im Leistungsfall vollständig beitragsfrei weitergeführt – selbst wenn die Teil-Dienstunfähigkeit nur 20 Prozent beträgt! Ferner ist der Einschluss der leistungsstarken Vollzugsdienstunfähigkeitsklausel für Polizei und Feuerwehrbeamte möglich.

SIGNAL IDUNA

RUNDUM ABGESICHERT GEGEN DEN VERLUST DER ARBEITSKRAFT

Die Dialog – der leistungsstarke Partner des Maklers

Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, ist der Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken. Seit 50 Jahren am Markt, hat das Unternehmen große Erfahrungen gesammelt und ein hohes Know-how in der Bewertung von Risiken erworben. Solidität und Finanzstärke, erkennbar an der komfortablen Solvenzquote von 675 Prozent, und eine dauerhafte Beitragsstabilität ohne jegliche Anpassung seit Unternehmensgründung machen die Dialog zu einem zuverlässigen Partner für die unabhängigen Vermittler



sind die markt- und bedarfsgerechten Leistungsauslöser, die allen Risiken und Situationen gerecht werden.

Durch transparente Annahmerichtlinien, klar formulierte Gesundheitsfragen sowie einfache Tarifierung und Beantragung werden den Vertriebspartnern schnelle, transparente und kundenorientierte Prozesse zur Verfügung gestellt.

Im Leistungsfall arbeitet die Dialog eng mit den Kunden ihrer Vertriebspartner zusammen. Mit dem sogenannten Teleclaiming wird ihnen bei Ausfüllen der Selbstauskunft geholfen, zur Schadenaufnahme kann auch ein Vor-Ort-Service in Anspruch genommen werden.

In der Arbeitskraftabsicherung bietet die Dialog Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen an. Die namhaften Ratingagenturen haben die Produkte sämtlich mit Spitzenbewertungen ausgezeichnet. So finden sich die Tarife auf Vergleichs-Portalen fast durchgängig im vorderen Bereich. Bei den häufigsten rund 200 vermittelten Berufen nimmt die Dialog eine Top-Position unter den Maklerversicherern Deutschlands und Österreichs ein. Ausschlaggebend hierfür sind die Qualität und das günstige Pricing. Qualitätsentscheidend

Bestimmend für die Leistungsprüfung ist das Gebot der Fairness. Dies gilt gegenüber dem Kunden wie gegenüber dem Kollektiv der Versichertengemeinschaft. Die Analysehäuser Franke und Bornberg und Assekurata haben in ihren Ratings die Fairness der Dialog in der Leistung besonders hervorgehoben. Berechtigte Ansprüche wurden und werden von dem Unternehmen in keinem Falle abgelehnt, die Prozessquote geht folglich gegen Null.

DIALOG

DIE BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG DER DIALOG

Welchen Ansatz verfolgen die Tarife?

Mit unserer Berufsunfähigkeitsversicherung wird das gravierendste biometrische Risiko rundum zuverlässig abgesichert. Wir bieten eine umfassende Versicherung an und keine Ausschnittsdeckung wie MultiRisk, Grundfähigkeit oder Dread Disease. Unser marktgerechtes Bedingungsmerkmal mit der Vielzahl relevanter Leistungsauslöser und Zusatzbausteine bildet die Grundlage für einen zielführenden und erfolgreichen Produktverkauf. In den 200 am häufigsten vermittelten Berufen streben wir eine Top-Positionierung unter den Maklerversicherern an. Alle Tarife verfügen über die Spitzenbewertung der namhaften Ratingagenturen.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Unsere Leistungsauslöser sind durch Alleinstellungsmerkmale gekennzeichnet: Wir bezahlen eine Überbrückungshilfe, wenn der Krankenversicherer die Krankengeld- oder die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung aber noch nicht abgeschlossen werden konnte. Bei Pflegebedürftigkeit leisten wir bereits ab 1 Pflegepunkt. Schwere Erkrankungen stellen einen Leistungsauslöser unabhängig vom BU-Grad 50 Prozent dar. Die Wiedereingliederungshilfe nach Ende der Berufsunfähigkeit zahlen wir auch mehrfach. Wir leisten auch, wenn der Kunde in Teilzeit arbeitet.

Wie flexibel sind die Tarife?

Bei kurzfristigen Zahlungsschwierigkeiten bieten wir unseren Kunden eine Beitragsbefreiung bis zu sechs Monaten an, während der Versicherungsschutz ungeschmälert fortbesteht. Umfangreiche Nachversicherungsgarantien – ereignisabhängig und ereignisunabhängig – Beitragsdynamik und Leistungsdynamik sorgen dafür, dass der Versicherungsschutz immer die notwendige Höhe hat. Die optionale Dread-Disease-Zusatzversicherung leistet bei schweren Erkrankungen oder Verlust von Grundfähigkeiten in Form einer Einmalzahlung in zuvor gewählter Höhe. Eine nach Ende der Laufzeit in Kraft tretende Pflegerentenversicherung kann bei Vertragsabschluss der BU gewählt werden.

Für welche Zielgruppe sind sie geeignet?

Der klassische Tarif SBU-professional ist in Leistungsstärke und Pricing für alle Zielgruppen geeignet – vom Akademiker bis zum Techniker und Handwerker. In allen gängigen Vergleichsportalen ist die Dialog daher marktführend positioniert. Für junge Leute ist wegen ihres niedrigen Risikos, berufsunfähig zu werden, der Tarif SBU-solution® besonders empfehlenswert. Da er altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkuliert ist, erhalten sie einen vollwertigen Schutz gegen äußerst günstige Beiträge. Für Handwerker und Künstler empfiehlt sich die Erwerbsunfähigkeitsversicherung SEU-protect® als zuverlässiger Basisschutz.

DIALOG

GUIDED CONTENT BERUFSUNFÄHIGKEIT

HELVETIA CLEVERPROTECT

Zukunftsfähige Arbeitskraftabsicherung

Helvetia CleverProtect – die fondsbasierte Absicherung bei Berufsunfähigkeit und dem Verlust wichtiger Grundfähigkeiten



Norbert Piechowiak
Geschäftsführer Helvetia
Leben Maklerservice GmbH
Abteilungsleiter Vertrieb
Leben/bAV



Erfahren Sie mehr auf
www.cleverprotect.jetzt

Schüler, Studenten und Berufseinsteiger sind finanziell gesehen besonders gefährdet. Denn der Absicherungsbedarf beim gesundheitsbedingten Wegfall des Einkommens beträgt rund 1,5 Millionen Euro. Norbert Piechowiak, Geschäftsführer Helvetia Leben Maklerservice GmbH, erläutert: „Da die junge Generation noch nicht lange genug in die staatlichen Systeme eingezahlt hat, ist sie meist unzureichend bis gar nicht für den Ernstfall abgesichert. Mit einem modernen und günstigen Biometrieprodukt auf Fondsbasis gelingt das.“ Helvetia Leben hat mit Helvetia CleverProtect eine zukunftsfähige Produktfamilie auf den Markt gebracht, die das Risiko einer Berufsunfähigkeit oder den Verlust von 17 elementaren Grundfähigkeiten auf Fondsbasis absichert.

INVESTMENTFONDS ALS GRUNDLAGE

Bei klassischen Biometrieprodukten kommt das Sicherungsvermögen als Grundlage der Beitragskalkulation zum Einsatz. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsen ist bei diesen Produkten in Zukunft mit steigenden Beiträgen zu rechnen, um die Schutzversprechen zu finanzieren. Helvetia CleverProtect entkoppelt sich während der Versicherungsphase aus diesem System und nutzt eine innovative integrierte Fondsanlage. Dies hat einen günstigen Effekt auf die Beitragskalkulation, kann zu sinkenden Beiträgen oder einer Guthabenansammlung bis hin zur Beitragsrückerstattung bei Ablauf führen.

OPTIONEN UND NACHVERSICHERUNGSGARANTIEN

Helvetia CleverProtect verfügt über umfangreiche Nachversicherungsgarantien, mit denen die Absicherung an die individuelle Lebens- und Einkommensentwicklung angepasst werden kann. Zudem kann die Leistung bei Arbeitsunfähigkeit eingeschlossen werden. Damit kann bereits bei einer viermonatigen Krankschreibung eine Leistung fällig werden. Der Schutz für den Verlust von Grundfähigkeiten kann schon ab Schulbeginn mit einem Alter von sechs Jahren von vorausschauenden Eltern vereinbart werden, inklusive einer späteren Wechseloption in die Berufsunfähigkeitsabsicherung.

NORBERT PIECHOWIAK



Anzeige Bild: Helvetia

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung

HELVETIA CLEVERPROTECT

Welchen Ansatz verfolgt der Tarif?

Die Anlage des Beitrags erfolgt in Investmentfonds, sodass die Beitragskalkulation in der Versicherungsphase von der aktuellen Niedrigzinsproblematik entkoppelt ist. Dadurch ergeben sich besonders für junge Kunden Beitragsvorteile und gegebenenfalls eine Beitragsreduktion im Versicherungsverlauf oder eine Guthabenansammlung zum Ablauf.

Wie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerbern?

Der Unterschied liegt eindeutig im zugrunde liegenden Fondsmotor. Die Versicherten können je nach persönlicher Vorliebe zwischen drei Baskets mit den Schwerpunkten Anlagestrategien, ETFs und Nachhaltigkeitsfonds wählen. Innovativ ist auch der im Markt bisher kaum erhältliche Einschluss einer Arbeitsunfähigkeitsrente zur Grundfähigkeitsversicherung, wodurch ein Bindeglied im Leistungsumfang zwischen den beiden Leistungsauslösern Berufsunfähigkeit und dem Verlust von Grundfähigkeiten geschaffen wird. Des Weiteren kann der Schutz für den Verlust von Grundfähigkeiten bereits ab einem Alter von sechs Jahren von vorausschauenden Eltern vereinbart werden, inklusive einer späteren Wechseloption, zum Beispiel als Schüler zum 15. Geburtstag, in die Berufsunfähigkeitsabsicherung.

Wie flexibel ist der Tarif?

Helvetia CleverProtect verfügt über umfangreiche Nachversicherungsgarantien und eine optionale Dynamik, sodass die Absicherung an die individuelle Lebens- und Einkommensentwicklung angepasst werden kann. Auch auf vorübergehende Zahlungsschwierigkeiten kann durch Stundung und Beitragsfreistellung reagiert werden.

Für welche Zielgruppe ist er geeignet?

Helvetia CleverProtect eignet sich besonders für die jüngeren fondsaffinen Zielgruppen wie Schüler, Studenten, Azubis oder Young Professionals. Der Grundfähigkeitstarif ist eine besonders attraktive Alternative für Personengruppen, die bei einer Berufsunfähigkeitsabsicherung nicht oder nur schwer versicherbar sind wie Risikoberufe, körperlich Tätige oder Kinder im Grundschulalter.

NORBERT PIECHOWIAK

IHR DIENSTLEISTER FÜR DIE ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Durchstarten mit Ideenwerk!

Wir bieten Maklern und ihren Kunden ausgewählte Gesundheits- und Versicherungsprodukte sowie umfassendes Fachwissen zu biometrischen Risiken und zur Altersvorsorge. Ziel von Vorstand Torsten Schmidt und seinem Team aus erfahrenen Versicherungs- und Bankkaufleuten ist es, Kunden und deren Angehörige bestmöglich abzusichern



Torsten Schmidt
Vorstand Ideenwerk

Als Fachexperte für das Thema Berufsunfähigkeit machen wir Kunden „versicherbar“. Das gelingt nicht durch Trickserei. Sondern indem wir uns detailliert in den konkreten Kundenfall einarbeiten, ihn recherchieren und sauber aufbereiten. Dabei schauen wir uns auch die Fragen an, ob eine Krankheit wirklich chronisch ist. Zum Beispiel: Ist es Asthma – oder eine allergische Reaktion auf bestimmte Inhaltsstoffe? Um das nachzuweisen, muss man tief in die einzelnen Fälle einsteigen, alle Informationen formal sauber aufbereiten – Hausarztberichte, Laborbefunde, Kundengespräche.

Diese „Detektivarbeit“ ist oft sehr zeitaufwendig, führt aber zu zwei Dingen: 1. Der Kunde erzielt für ihn optimale Vertragskonditionen. 2. Mögliche Risikofaktoren werden schon im Vorfeld geklärt. Der Kunde erhält eine zusätzliche Sicherheit für den Leistungsfall.

Medizinische Fragebögen sind das Handwerkszeug der Risikoprüfung, aber leider oftmals eine Falle für eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung (VVA)! Die von uns entwickelten Fragebögen sind einseitig und verzichten grundsätzlich auf offene Fragestellungen und beziehen sich ausschließlich auf die im Antrag angegebene Erkrankung.

Die Ergebnisse der Risikoprüfung bereitet das Team der Ideenwerk AG sauber auf. Bei der Angebotserstellung wird geprüft, welche Vertragskonstellation für den Kunden sinnvoll ist – Nachversicherungsoptionen, Einschluss von Arbeitsunfähigkeit, schweren Krankheiten oder Krankentagegeld etc. Die Ergebnisse stellen wir dann dem Makler für die Beratung zur Verfügung.

Wir versichern Menschen. Die meisten mit Vorerkrankungen.

IDEENWERK

IDEENWERK



Welchen Ansatz verfolgen Sie als Maklerbetreuer?

Unsere Philosophie besteht darin, Makler durch unsere Schulungen für eine sehr kundenorientierte Beratung optimal zu qualifizieren. Nur wer Tarife und Bedingungen bis ins kleinste Detail kennt, kann Vor- und Nachteile für den Kunden optimal herausarbeiten. Kunden bekommen dadurch eine passgenaue Beratung, gemäß ihren Wünschen und dem Gesundheitszustand.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Von der Angebotsrecherche bis zur Leistungsfallbetreuung: Das Team der Ideenwerk AG ist spezialisiert auf die Themen Arbeitskraftabsicherung und Krankenversicherung. Wir kümmern uns schnell und zuverlässig darum, Kunden „versicherbar“ zu machen – und sorgen so für spürbare Arbeitsentlastung im Makler-Alltag. Das hat sich herumgesprochen: Immer mehr Makler arbeiten mit uns zusammen und nutzen unseren umfassenden Service.

Wie sollte sich ein Makler heute aufstellen?

Von der Versicherung für Kfz, Hausrat, Cyberversicherung und Zahnzusatzversicherung bis hin zur Berufsunfähigkeit: Als Versicherungsmakler kann man nicht alle Fachgebiete alleine abdecken! Deshalb sollten sich Makler nicht scheuen auf spezialisierte Dienstleister wie die Ideenwerk AG zurückzugreifen.

Welche Empfehlung würden Sie dem Makler mitgeben wollen?

Arbeitskraftabsicherungen (BU, DD und GF) werden immer komplexer. Es gibt immer mehr mögliche Zusatzleistungen. Da wird die persönliche Beratung durch den Makler noch wichtiger. Ein bisschen ist das so wie beim Autokauf: Da sitzt ein selbstbewusster Kunde, der sich sein Traumauto individuell konfiguriert – mit Head-up-Display und Lenkradheizung. Aber ohne eine gute Beratung an seiner Seite wüsste er gar nicht, dass es diese Sonderausstattung überhaupt gibt.

Genauso funktioniert auch das Konzept der Ideenwerk AG: Der Makler kommt mit einem konkreten Fall zu uns – und wir konfigurieren dann ein individuelles Versicherungspaket, das den Endkunden und seine Angehörigen bestmöglich absichert.

IDEENWERK