

# Darauf musst du bei den BU-Bedingungen achten!

Was ist wichtig, was kann weg?

Philip Wenzel, Vertriebsspezialist BU

## 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!



- 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  
BU-Bedingungen  
wirklich 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

Was ist  
nice-to-have?



# Das ist wiederum sehr, sehr viel...

## 1. Vereinfachte Anerkennnisse

- AU-Klausel
- DU-Klausel
- Infektions-Klausel
- Krebs-Klausel
- Rollstuhl-Klausel

## 2. Zusätzliche Leistungen

- Lebenslange Leistung (bei Pflege)
- Finanzielle Unterstützung bei Umorganisation
- Finanzielle Unterstützung bei REHA
- DD-Baustein
- 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 sind  
sinnvolle Punkte,  
die nicht jeder  
hat?



## Sinnvoll ist, was dem Kunden nützt...

...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
- Einjährige Kalkulation kann spannend sein

Wie wichtig sind  
die Bedingungen  
tatsächlich für  
den Kunden?



## Ehrlich gesagt...

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



## Es ist einerseits leicht, andererseits schwierig...

- Was grundsätzlich wichtig ist, hat mittlerweile jede Gesellschaft im Angebot. Wenn du einfach nicht den billigsten Tarif des jeweiligen Versicherers nimmst, machst du nix falsch.
- Für bestimmte Berufe kann es aber schon Klauseln geben, die sinnvoll sind. Beamte brauchen zwar nicht zwingend eine DU-Klausel, aber es schadet im Leistungsfall sicher nix.
- Individuell kann es neben dem Bedarf auch noch Wünsche des Kunden geben, die es zu beachten gilt. Und hier kommt es dann eben schon drauf an, ob der Tarif diese oder jene Klausel enthält, die sich der Kunde wünscht.

## Noch Fragen? Nein? Kein Ding! Ich bin da!

Sprecht mich gern beim Essen an und fragt mich was. Stört mich nicht.

Philip Wenzel | MMM-Messe, 19.03.2024