

Weiterbildung – die wirtschaftliche Absicherung der Lebensarbeitskraft

Im ganzheitlichen Beratungsansatz ist der Verlust der Lebensarbeitskraft eines der zentralen Themen. Kunden in unterschiedlichen Altersgruppen, Einkommen und familiären Situationen erfordern eine individuelle Aufbereitung des Themas.

Unser Einkommen bestimmt zu großen Teilen unseren Lebensstandard. Damit bezahlen wir Mieten, Lebensmittel, die Kosten für Freizeit, Urlaub usw. Es gibt uns die Möglichkeit, Reserven fürs Alter und größere Anschaffungen zu bilden. Solange unser Alltag intakt ist, machen wir uns kaum Gedanken darüber, was wäre, wenn die Arbeitskraft nicht mehr vorhanden ist. Denn es ist unangenehm, sich mit Ursachen wie Unfall, Krankheit, Pflege oder Tod beschäftigen zu müssen.

Gute Kenntnisse des SGB erforderlich

Ziel einer ganzheitlichen Beratung ist daher, dass der Kunde im Laufe eines Gesprächs mit seinem Versicherungsmakler selbst erkennt, wie wichtig eine zusätzliche private Absicherung der Arbeitskraft ist. Um die tatsächlichen Lücken in der alltäglichen wirtschaftlichen Versorgungssituation richtig ermitteln zu können, sind grundlegende Kenntnisse im Sozialgesetzbuch (SGB) notwendig. Voraussetzungen, grundsätzliche Höhe und Dauer der Leistung je Zweig im SGB und deren Übergänge in der Leistung. Diese Vorgaben schaffen die Grundlage für den weiteren Gesprächsverlauf. Anhand der gesetzlichen Regelungen erkennt der Kunde seine monatlichen wirtschaftlichen Defizite und die Auswirkungen, die diese auf seinen Alltag haben. Einschränkungen, die er in der Regel nicht bereit sein wird hinzunehmen.

Klassisch wird die Absicherung der Lebensarbeitskraft oftmals anhand einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) vorgenommen. Die monatliche Rentenleistung soll dabei den Einkommensverlust zur regulären Situation auffangen. Doch nicht allen Kunden ist es möglich, ihre Lebensarbeitskraft über eine BU-Versicherung abzusichern. Zu hohe Beiträge oder unerfüllbare gesundheitliche Voraussetzungen machen dies unmöglich.

Alternativen zur BU-Versicherung

Der Anbietermarkt hat darauf reagiert. Zunehmend werden Dread-Disease-Versicherungen, die Absicherung von Grundfähigkeiten oder gar private Unfallversicherungen zur wirtschaftlichen Absicherung der Lebensarbeitskraft angeboten. Wie BU-Versicherungen sind diese Produkte in ihrem Bedingungsmerkmal durch Leistungsmerkmale gekennzeichnet, welche u. a. den Versicherungsfall, die Leistungsdauer und die Leistungshöhe abgrenzen.

Die Aufgabe des Beraters ist es nun, anhand der persönlichen Lebenssituation des Kunden – gegebenenfalls unter Einbeziehung weiterer Vermögenswerte – aufzuzeigen, welches Produkt bzw. welche Produktkombination die optimale Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft darstellt. Um einen optimalen Rat geben zu können, sind neben einem adäquaten Preis-Leistungs-Verhältnis profunde Kenntnisse der Versicherungsprodukte und ihrer Bedingungen sowie der Besonderheiten in der Risiko- und Leistungsfallprüfung der einzelnen Versicherungsunternehmen notwendig.

Vermittler braucht das Wissen

Der Vermittler als Bindeglied zwischen Kunden und Produktgebern hat bei der Absicherung der Lebensarbeitskraft ein komplexes und verantwortungsvolles Beratungsfeld. Sollten ihm Fehler bei der Versicherungssumme, der Produkt- oder Versichererauswahl unterlaufen, kann dies mit gravierenden Konsequenzen für den Kunden verbunden sein. Laufende Fortbildungen, welche das Wissen in den Regelungen des SGB und der privaten Wirtschaft aktuell halten, bilden die Grundlage für professionelle Beratungsprozesse in der Lebensarbeitskraftabsicherung. ■



Von Ulrike Kilpert,
Trainerin und Produktmanagerin
der Deutsche Makler Akademie (DMA)