



Ein Ausblick auf Alleinstellungsmerkmale

Ein zentrales Thema der Studie von AssekuranZoom waren natürlich auch die Alleinstellungsmerkmale der Anbieter, die einen Tarif maßgeblich aufwerten, neue Zielgruppen erschließen und innovative Vertriebskonzepte ermöglichen können.

Die Absicherung von Kindern

Mit der Kombination eines sehr niedrigen Mindestalters (vollendetes drittes Lebensjahr) mit einer qualifizierten BU-Wechseloption kann beispielsweise [die Bayerische](#) mit einem interessanten Beratungs- und Vertriebsansatz punkten. So kann die frühzeitige Absicherung von Kindern nicht nur mit einem niedrigen Beitrag erfolgen. Der Versicherungsschutz kann nach Abschluss der Berufsausbildung auch ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung überführt werden. Nach Umstellung des Vertrages auf einen BU-Tarif besteht ferner die Möglichkeit, den Versicherungsschutz mit dynamischen Anpassungen und Nachversicherungsoptionen weiter bedarfsgerecht auszubauen.

Die Zielgruppe der Berufskraftfahrer

Die Ausrichtung der [Nürnberger Lebensversicherung](#) mit der optional zu vereinbarenden Absicherung der Fahrerlaubnisklassen für Lkw und Busse öffnet den Vertriebskanal in Richtung der Berufskraftfahrer. Eine Berufsgruppe, die in der Berufsunfähigkeitsversicherung regelmäßig mit sehr hohen Beiträgen konfrontiert wird.

Vor allem für Fern- und Busfahrer stellt somit eine Grundfähigkeitenversicherung mit diesem tariflichen USP eine sehr interessante Versicherungslösung dar. Gerade in dieser Klientel wird der Vermittler für eine sachkundige Beratung und das Angebot einer qualifizierten wie auch bezahlbaren Vorsorgelösung mit Empfehlungen belohnt.

Pflegebedürftigkeit absichern -auch für junge Kunden mit schlankem Budget

Die Absicherung des Risikos einer Pflegebedürftigkeit ist bei [Swiss Life](#) seit Einführung eines Pflegerententaris im Jahr 2012 sehr hoch aufgehängt. Der Abschluss einer Pflegerentenversicherung in Ergänzung einer Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitenversicherung überlastet allerdings regelmäßig das Vorsorgebudget von vor allem jungen Kunden. Hierauf hatte Swiss Life reagiert. Mit einem Zusatztarif kann der Versicherungsschutz für den Fall einer Pflegebedürftigkeit während der Vertragslaufzeit verdoppelt und auf eine lebenslange Leistungszahlung verlängert werden.

Die ergänzende Anschlussoption sichert dem Versicherungsnehmer das Recht auf den Abschluss einer Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung

zum Ablauf der BU oder Grundfähigkeitenversicherung. Dieses Angebot haben auch andere Gesellschaften in ihrem Tarifportfolio. Zu beachten ist jedoch, dass die Anschlussoption der Swiss Life dem Versicherungsnehmer den Abschluss einer Pflegerentenversicherung während der Versicherungsdauer der BU- oder Grundfähigkeitenversicherung mit einem niedrigeren Eintrittsalter und in der Folge auch gegen einen günstigeren Beitrag ermöglicht.

Transparenz wird immer wichtiger

Die Gesellschaften sind gefordert, sich mit innovativen und durchaus komplexen Produkten neu zu erfinden, aber auch die Beratungsansätze müssen an die Rahmenbedingungen und Marktgegebenheiten unserer Gesellschaft angepasst werden. Dort, wo Licht ist, da ist auch Schatten, das darf nicht unter den Tisch gekehrt werden. Gerade innovative Tariflösungen und die Forderung nach Alleinstellungsmerkmalen tragen erneut zu einem babylonischen Sprachengewirr bei, in dem sich der Vermittler unserer Tage verorten muss. Hier setzt die Tarifstudie Grundfähigkeitenversicherung von [AssekuranzZoom](#) auf.

Eine vergleichende Betrachtung und Bewertung würdigt mit einem detaillierten Punktesystem basierend auf einem umfassenden Katalog von Bewertungskriterien qualifizierte Tarifstrukturen, verbraucherfreundliche Leistungsvoraussetzungen und innovative Transferkonzepte für eine gebotene Transparenz im Dschungel der Versicherungsbedingungen.

Ausblick auf die Ergebnisse

Bei der Ausarbeitung der Studienergebnisse wurde deutlich, dass die Tarife einiger Gesellschaften gegenüber ihren Wettbewerbern deutlich abfallen. Als Spitzenreiter im direkten Vergleich wurden die Tarife der Bayerischen, der Nürnberger Lebensversicherung und der Swiss Life ermittelt. Die Erstfassung der Tarifstudie wurde zwischenzeitlich abgeschlossen und steht seit Anfang Mai den Gesellschaften zur Verfügung. Ein erstes Update wird voraussichtlich im Juli/August 2019 folgen. Nachdem die Tarifstudie sehr umfangreich ist, wird zusätzlich eine Kurzfassung mit den wichtigsten Ergebnissen für die Vermittler erstellt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4917168/ein-ausblick-auf-alleinstellungsmerkmale/>