



## Qualität: Und man kann sie finden – die Nadel im Heuhaufen

**Die demografische Uhr tickt und die Überalterung der deutschen Gesellschaft stellt die sozialen Sicherungssysteme, aber auch die Unternehmen vor immer neue Herausforderungen. Lehrstellen können nicht besetzt, Mitarbeiter nicht gewonnen und Nachfolger nicht gefunden werden. Demografische Verwerfungen unserer Gesellschaft werden von den Belegschaften in den Unternehmen nachgezeichnet. Glücklicherweise ist der Arbeitgeber, der engagierte Nachwuchskräfte finden kann. Dies gilt für alle Branchen und natürlich auch für die Finanzdienstleistung.**

AssecuranZoom hatte sich auf die Suche nach qualifizierten Nachwuchskräften gemacht und wurde bei [Dr. Schlemann unabhängige Finanzberatung](#) in Köln fündig. Patrick Mini, 33 Jahre jung, mit einem abgeschlossenen Masterstudium der Betriebswirtschaftslehre, Erfahrung im Bankgeschäft und seit 2008 in der Finanzdienstleistung tätig, ließ sich in seinem Berufsalltag über die Schulter schauen.

Alexander Schrehardt: Herr Mini, was sind Ihre zentralen Aufgabengebiete innerhalb von Dr. Schlemann unabhängige Finanzberatung? Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte im Alltag? Patrick Mini: Ich habe mich bei Dr. Schlemann unabhängige Finanzberatung auf die Vorsorgeberatung zur Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos und den Themenbereich der privaten Krankenversicherung spezialisiert.

Welche Zielgruppen haben Sie beziehungsweise Dr. Schlemann unabhängige Finanzberatung im Fokus? Etwa

90 Prozent unserer Kunden sind Akademiker; der Anteil von Ärzten in unserem Kundenstamm beträgt circa 60 Prozent.

Eine sehr interessante Klientel mit einem hohen Versorgungsanspruch. Bei welchen Versicherungsunternehmen platzieren Sie die Verträge? Für unsere Zielgruppe bietet meistens ein kleiner Kreis von Produktanbietern optimale Lösungen. Aufgrund der intensiven Zusammenarbeit werden unsere Kunden dort bevorzugt behandelt. Ein für uns wichtiger Partner in diesem anspruchsvollen Bereich ist die [HDI Lebensversicherung](#).

Die HDI Lebensversicherung und die Dr. Schlemann unabhängige Finanzberatung haben beide den Geschäftssitz in Köln. Begründet sich die Geschäftsbeziehung aus der räumlichen Nähe oder gibt es weitere Auswahlkriterien? Selbstverständlich stützt sich die Auswahl unserer bevorzugten Geschäftspartner auf eine Vielzahl objektiver Kriterien, die wir im Rahmen eines hauseigenen Rankings definiert haben. Räumliche Nähe zu einem

Versicherungsunternehmen hat auf diese Entscheidung keinerlei Einfluss.

Zusätzlich zu einer sehr detaillierten Prüfung der Versicherungsbedingungen interessiert uns die Verteuerungsquote und insbesondere auch das Service- und Leistungsverhalten der Gesellschaft. Wichtig für uns ist auch die Qualität der Voten. Wir bevorzugen Produktpartner, die bei der Risikoprüfung die „Kirche im Dorf lassen“ und ein gesundes Maß anlegen.

Die Qualität im Leistungsfall ist, und hier kann ich nur zustimmen, ein äußerst wichtiges Bewertungskriterium. Worauf legen Sie hier besonderen Wert? Im ersten Schritt prüfen wir die Leistungsvoraussetzungen in den AVB. Die HDI Lebensversicherung verzichtet zum Beispiel auf ein zeitlich befristetes Leistungsanerkennnis im Sinne von [§ 173 Abs. 2 VVG](#). Auch der Einwand des Vorsatzes bei einem Verkehrsunfall wird nicht geltend gemacht.

Ein wichtiger Punkt ist auch, dass der Versicherer im Fall einer wiederholten Berufsunfähigkeit des Versicherungsnehmers die zuletzt ausbezahlte Berufsunfähigkeitsrente der Höhe nach konserviert. Sofern der Kunde zu einem späteren Zeitpunkt einen erneuten Versicherungsfall aufgrund einer rezidivierenden Erkrankung anmeldet, bemisst sich die BU-Rente in Höhe der beim ersten Versicherungsfall zuletzt ausbezahlten Rentenleistung. Auch der Verzicht auf die Umorganisation für ausgewählte Kundengruppen, zum Beispiel niedergelassene Ärzte, ist hervorzuheben.

Bietet die BU-Versicherung der HDI Lebensversicherung weitere Tarif- und Leistungsmerkmale, die mit Blick auf Ihre Klientel wichtig sind? Ich möchte an dieser Stelle den Verzicht auf Umorganisation nennen, der insbesondere für unsere niedergelassenen Ärzte wichtig ist. Diesen haben wir beim HDI für diese Berufsgruppe sehr gut geregelt. Auch im Bereich der Wiedereingliederungsmaßnahmen bietet der HDI den Versicherten gute Bedingungen und zahlt den Versicherten eine Wiedereingliederungshilfe.

Können Sie uns noch ein weiteres Beispiel aus den Versicherungsbedingungen benennen? Wir wurden in den letzten zwei Jahren in Deutschland infolge der COVID-19-Pandemie mit einem hohen Infektionsrisiko konfrontiert. Innerhalb von zwei Jahren erfasste das Robert-Koch-Institut 12 Millionen Infizierte und über 120.000 Patienten, die an oder mit einer Virusinfektion verstorben sind.

Viele Ärzte standen in dieser Zeit in Praxen und Kliniken an der vordersten Virusfront. Dies unterstreicht vor allem für diese Zielgruppe die Notwendigkeit

einer qualifizierten Infektionsklausel in den AVB einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Und auch hier kann die HDI Lebensversicherung nach unserer Einschätzung punkten.

Die großen Ratingagenturen veröffentlichen regelmäßig Anerkennungs-, Ablehnungs- und Prozessquoten der Lebensversicherer. Das sind natürlich Zahlen, die alle Leistungsanträge berücksichtigen. Welche Erfahrungen haben Sie bei der Regulierung von BU-Versicherungsfällen mit der HDI Lebensversicherung gemacht? Bei der Bearbeitung von Leistungsfällen arbeiten wir mit erfahrenen, spezialisierten Versicherungsberatern zusammen. Bei 221 Leistungsfällen, darunter auch einige von HDI, kam es nur in einem Fall zu einer prozessualen Auseinandersetzung, was einer Prozessquote von 0,45 Prozent entspricht.

Ein häufiger Grund, der zur Verweigerung eines Leistungsanerkennnisses durch den Versicherer führt, ist eine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht. Wie oft werden Sie mit diesem Problem konfrontiert? Das mag jetzt vielleicht unglaublich klingen, aber mit der Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht hatten und haben wir kein Problem. Das erklärt sich mit unserer stringent deklinierten Vorgehensweise im Rahmen der Kundenberatung, bei der wir peinlich genau auf eine korrekte Beantwortung der Risikofragen achten.

Was bedeutet das konkret für den Beratungsalltag? Unsere Vorsorgeberatung ist ein iterativer Prozess. Bevor ein Neukunde zu einem Beratungsgespräch kommt, müssen Unterlagen eingereicht werden. Hierzu gehört neben Angaben zur Person auch ein Fragebogen zu Vorerkrankungen, Behandlungsmaßnahmen, Medikationen und so weiter.

Das sind nun höchst sensible Daten, die Ihnen Kunden anvertrauen. Müssen Sie hierzu nicht eine Datenschutzerklärung abgeben? Mit dem Download der erforderlichen Druckstücke auf unserer Internetseite erhält der Kunde auch unsere Erstinformation zum Unternehmen sowie eine Datenschutzerklärung. Diese wird von unseren Kunden unterschrieben und zusammen mit den anderen Unterlagen bereits vor Beginn der Beratung bei uns eingereicht.

Was sind dann die nächsten Schritte? Beim ersten Beratungstermin mit dem Kunden besprechen wir die gegenseitige Erwartungshaltung. Im Anschluss führen wir eine detaillierte Bedarfsanalyse nach DIN 77230 unter Berücksichtigung bestehender Versorgungsanwartschaften durch. So sollte bei Ärzten beispielsweise im Fall der Berufsunfähigkeit auch eine fortlaufende Beitragszahlung

an das Versorgungswerk beziehungsweise in alternative Sparformen gesichert werden.

Die Absicherung der Arbeitskraft ist aufgrund sich verändernder Bedarfssituationen ein dynamischer Prozess. Begleiten Sie den Kunden auch nach dem Vertragsabschluss aktiv? Wir im Haus Dr. Schlemann unabhängige Finanzberatung legen sehr großen Wert auf eine begleitende Betreuung unserer Kunden. Dazu gehört ein jährlicher Checkup, um sicherzustellen, dass die abgesicherte Berufsunfähigkeitsrente weiterhin zum Bedarf passt, und um gegebenenfalls Ausbau- und Nachversicherungsgarantien aktiv einzulösen.

Herr Mini, vielen Dank für das interessante Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4923729/und-man-kann-sie-finden-die-nadel-im-heuhaufen/>