



Der wirtschaftliche Wert der Arbeitskraft

Unser Einkommen bestimmt zu großen Teilen unseren Lebensstandard. Damit bedienen wir die Kosten des täglichen Lebens und bilden Rücklagen. 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 den Konsequenzen im täglichen Leben auseinanderzusetzen, die im Fall der Fälle auftreten würden.



„Um die tatsächlichen Lücken in der alltäglichen wirtschaftlichen Versorgungssituation richtig ermitteln zu können, sind für den Berater grundlegende Kenntnisse im SGB notwendig.“

Im ganzheitlichen Beratungsansatz ist der Verlust der Lebensarbeitskraft eines der zentralen Themen. Hier wird von den Beratern Fingerspitzengefühl benötigt, um den Kunden sensibel die wirtschaftlichen Konsequenzen aufzuzeigen, wenn durch unvorhergesehene Ereignisse wie Unfälle, Krankheit, Pflege oder Tod der Alltag neu zu ordnen ist.

Die Grundlage einer ganzheitlichen Beratung zum Thema Arbeitskraft bildet das Sozialgesetzbuch (SGB). Um die tatsächlichen Lücken in der alltäglichen wirtschaftlichen Versorgungssituation richtig ermitteln zu können, sind für den Berater grundlegende Kenntnisse im SGB notwendig. Anhand der gesetzlichen Regelungen erkennt der Kunde seine monatlichen wirtschaftlichen Defizite und Auswirkungen, die diese auf seinen Alltag haben.

Da es laut SGB für die meisten Versicherten in der gesetzlichen Rentenversicherung nur noch eine Erwerbsminderungsrente gibt, greift die bisher häufig

gewählte Kombination der Leistungen aus dem SGB und der privaten BU-Versicherung nur noch bedingt, abgesehen von den weiteren Ursachen, die zum Verlust der Arbeitskraft führen können.

Anforderungen an den Berater

Der Anbietermarkt hat daher zur wirtschaftlichen Absicherung der Arbeitskraft in den letzten Jahren mit zunehmender Produktauswahl reagiert. Im Berateralltag werden inzwischen Versicherungsprodukte wie Dread-Disease-, Grundfähigkeits- oder gar private Unfallversicherungen zur Arbeitskraftabsicherung herangezogen.

Die Aufgabe des Beraters ist es, anhand der persönlichen Lebenssituation des Kunden aufzuzeigen, welches Produkt bzw. welche Produktkombination die optimale Lösung darstellt. Je nach Altersgruppe, Einkommen, familiärer Situation und Gesundheitszustand der Kunden können sich unterschiedliche Anforderungen für das Beratungsgespräch ergeben.

Um einen optimalen Rat geben zu können, sind neben den persönlichen Anforderungen der Kunden profunde Kenntnisse der Versicherungsprodukte in Bedingungen und

Preis-Leistungs-Verhältnis, Besonderheiten in der Risiko- und Leistungsfallprüfung sowie der Finanzstärke der einzelnen Versicherer zur Erfüllung der zugesagten Leistungen notwendig.

In einem immer komplexer werdenden Markt werden auch die Anforderungen an die Berater komplexer. Neben dem rein fachlichen Versicherungswissen werden auch optimal kundenorientierte Gespräche erwartet. Je nach Risikofreudigkeit des Kunden sollten die Produktempfehlungen ausgesprochen werden. Eine rechtlich saubere Dokumentation zum Beratungsgespräch rundet das Geschäftsverhältnis zwischen Berater und Kunden ab. Sollten dem Berater bei der existenziellen Absicherung des Kunden Fehler in der Versicherungssumme, der Produkt- oder Versichererauswahl unterlaufen, kann dies zu gravierenden Konsequenzen für den Kunden und auch für den Berater selbst führen.

Laufende Fortbildungen, die das Wissen in den gesetzlichen Regelungen und der privaten Wirtschaft aktuell halten, bilden inzwischen nicht nur die Grundlage für einen professionellen Beratungsprozess im Ablauf, sondern zeigen auch die rechtlich notwendigen Anforderungen an das Beratungsgespräch und dessen Dokumentation auf. Dieses Wissen kann in zweierlei Hinsicht für den Berater zum wirtschaftlichen Erfolg führen. Zum einen im eigentlichen Kundengespräch und zum anderen bei Schwierigkeiten im späteren Kundenverhältnis.

Weiterbildungsangebot der DMA

Der modular aufgebaute Lehrgang „Berater/in Arbeitskraftabsicherung (IHK)“ zeigt den Teilnehmern die vielfältigen Absicherungsmöglichkeiten auf. Dabei wird auf die Besonderheiten der Risiko- und Leistungsfallprüfung aus Beratersicht eingegangen. Bedingungswissen, bedarfsgerechte Beratungsprozesse und Anforderungen an die Beratungsdokumentation werden ebenfalls vermittelt. Die Absolventen erhalten somit eine hohe fachliche, nach außen dokumentierte Expertise gegenüber ihrer Zielgruppe.

Die Qualifizierung umfasst sechs intensive Präsenztage und Selbstlernphasen mit umfangreichem Studienmaterial. Der nächste Lehrgang findet vom 12.09. – 15.11.2017 in Bayreuth statt. Weitere Informationen gibt es auf der [DMA-Website](https://www.experten.de/).

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943939/der-wirtschaftliche-wert-der-arbeitskraft/>