



Neuer Beratungsansatz zur Arbeitskraftabsicherung

Die private Absicherung der Arbeitskraft hat eine enorme Bedeutung. Beim Arbeitskraftverlust handelt es sich um das gravierendste biometrische Risiko, entsteht hierdurch doch eine existenzbedrohende Situation, von der die ganze Familie betroffen ist. Private Vorsorge ist daher unumgänglich, aber der Blick auf die Statistik ist ernüchternd: Die Marktdurchdringung liegt derzeit nur bei knapp 30 Prozent, 70 Prozent sind dem Risiko, falls sie nicht über beträchtliche finanzielle Reserven verfügen, ausgeliefert. Die Gründe sind schnell ausgemacht: Neben der Verdrängung des unangenehmen Themas als psychologisches Phänomen und mangelnder Aufklärung steht der Preis im Vordergrund. Viele können oder wollen sich keine „teure“ Berufsunfähigkeitsversicherung leisten, insbesondere junge Menschen stoßen schnell an die Grenzen ihrer Liquidität. Was ist zu tun?

Ausschnittsdeckungen –der Weg aus dem Dilemma?

Die Dialog Lebensversicherung als führender Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken empfiehlt keine Ausschnittsdeckungen als preisgünstige Alternative zu einem Vollschutz. Grundfähigkeitsabsicherungen, Dread-Disease- oder Multi-Risk-Versicherungen stellen preislich verlockende Angebote dar, die dem Kunden für den Fall der Fälle aber nicht die notwendige Sicherheit bringen. Ein voller Schutz in dieser kritischen Lebenssituation ist unverzichtbar. Die Dialog hat, von dieser Prämisse ausgehend, ein Konzept für den Makler entwickelt, das auf die Bedürfnisse und Wünsche der unterschiedlichen Kundenzielgruppen zugeschnitten ist.

Arbeitskraftabsicherung – das integrale Beratungskonzept der Dialog

Mit dem integralen Beratungskonzept zur Arbeitskraftabsicherung kann ein passgenauer individueller Schutz für jeden Bedarf und für jeden Geldbeutel realisiert werden. In diesem Konzept stehen als Alternative die Berufsunfähigkeits- oder die Erwerbsunfähigkeitsversicherung zum individuellen Einsatz je nach Lebenssituation des Kunden zur Verfügung.

Die höherpreisige Berufsunfähigkeitsversicherung wird danach in erster Linie für Akademiker und die Angehörigen kaufmännischer Berufe empfohlen, die damit einen hochwertigen Schutz erhalten. Für Personen mit kleinerem Geldbeutel oder für solche, die nur eine sehr teure oder gar keine Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten würden, also für Handwerker, Personen mit gefahrgeneigten oder künstlerischen Berufen, empfiehlt sich dagegen die deutlich günstigere Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die

einen soliden, von jedermann bezahlbaren Basisschutz darstellt.

Die Dialog kann darauf verweisen, dass sowohl ihre Tarife zur Berufsunfähigkeitsversicherung als auch die zur Erwerbsunfähigkeitsversicherung mit den Bestnoten der namhaften Rating-Agenturen ausgezeichnet sind.

Für junge Menschen empfiehlt sich besonders der von der Dialog angebotene risikoadäquat kalkulierte Tarif SBU-solution® zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Prämie passt sich genau dem Berufsunfähigkeitsrisiko über die gesamte Laufzeit an. Der besonders günstige Einstiegsbeitrag steigt mit den Jahren nur moderat an. Speziell Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien kommen so zu einem hochwertigen Schutz gegen Prämien, die der Markt sonst nicht zu bieten hat.

Berufsunfähigkeitsversicherung SBU-professional – kombiniert mit Generali Vitality

Im Juni 2017 wird die Dialog auf dem Gebiet der Arbeitskraftabsicherung mit einer spektakulären Neuentwicklung auf den Maklermarkt treten. Der klassische Dialog-Tarif SBU-professional wird mit dem Gesundheitsprogramm Generali Vitality kombiniert als weiteres neues Produkt angeboten werden.

Bei Generali Vitality handelt es sich um ein Programm, das gesundheitsbewusstes Verhalten der Versicherten mit attraktiven Prämienrabatten und vergünstigten Einkaufsmöglichkeiten bei vielen Kooperationspartnern belohnt. Der Kunde hat es durch gesundheitsbewusstes Handeln in der Hand, die Höhe seiner Prämie selbst zu senken – ein weiterer Schritt, um die Finanzierbarkeit der Arbeitskraftsicherung zu erleichtern. Zur Produkteinführung wird die Dialog wieder „Biometrietage“ für die Maklerschaft durchführen, die bereits bei der Einführung der Kombination aus Risikolebensversicherungen und Generali Vitality im Frühjahr 2017 zu einer außergewöhnlichen Resonanz unter den Maklern geführt hatten.

Bild: © Iakobchuk / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943973/neuer-beratungsansatz-zur-arbeitskraftabsicherung/>