



Martin Diebel

Vertriebsdirektor der
Dialog Lebensversicherungs-AG

Sicherheit im Invaliditätsfall: Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Das Risiko, aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr am Arbeitsleben teilnehmen zu können, wird stark unterschätzt. Fast jeder vierte Arbeitnehmer scheidet heute wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vor Erreichen des Rentenalters aus dem Erwerbsleben aus. Die Dialog Lebensversicherungs-AG, führender Spezialversicherer für biometrische Risiken, bietet jetzt neben ihrer bekannten Berufsunfähigkeitsversicherung eine innovative Absicherung gegen Erwerbsunfähigkeit an.

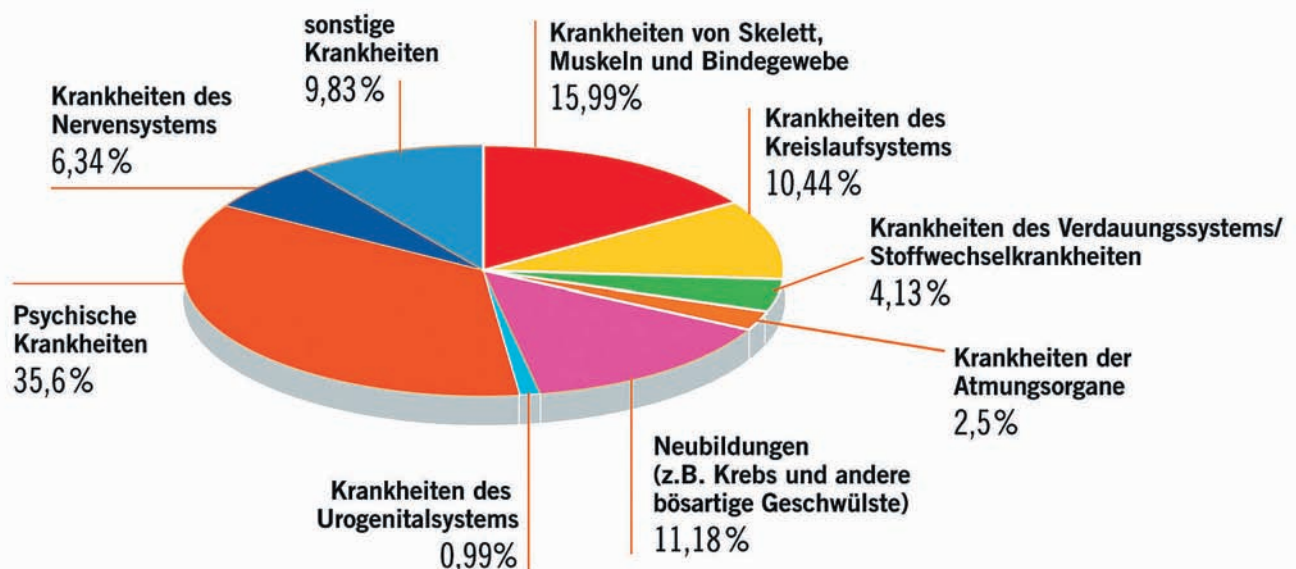
Die Ursachen für das Auftreten einer Erwerbsunfähigkeit sind vielfältig (siehe Abb.). Es dominieren psychische Krankheiten vor Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparats, Krebs und Herz-Kreislauferkrankungen. Dies zeigt, dass es jeden treffen kann – den Handwerker ebenso wie den Büroangestellten.

Im Gegensatz zur Berufsunfähigkeit besteht bei der Erwerbsunfähigkeit das durch körperliche oder geistige Leiden bedingte vollständige Unvermögen, durch Arbeit den Lebensunterhalt zu verdienen.

Der Gesetzgeber hat für diesen Fall eine finanzielle Absicherung vorgesehen, die lediglich rd. 34 Prozent des sozialversicherungspflichtigen Einkommens beträgt. Junge Menschen, die weniger als 60 Monate in ihre Rentenversicherung einbezahlt haben, gehen völlig leer aus. Der Sozialfall ist vorprogrammiert! Hilfe bietet hier eine private Erwerbsunfähigkeitsversicherung, mit der der Versicherungsnehmer für den Fall der Fälle Vorsorge trifft. Analog der gesetzlichen Regelung tritt der Leistungsfall dann ein, wenn der Versicherte aufgrund von Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall nicht mehr in der Lage ist, mindestens drei Stunden pro Tag einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Die Leistung erfolgt ebenso im Falle der Pflegebedürftigkeit ab drei Pflegepunkten oder der Einstufung in die gesetzliche Pflegestufe III.

Mit **SEU-protect**[®] bietet die Dialog eine innovative und bedingungsstarke Absicherung gegen das Risiko der Erwerbsunfähigkeit an. Sie stellt eine preiswerte und für jedermann bezahlbare Basisabsicherung dar, die unabhängig vom Gesetzgeber die finanzielle Existenz sichert. SEU-protect[®] stellt auch die richtige Lösung zur Absicherung gegen die finanziellen Folgen der Arbeitslosigkeit dar,

Ursachen für eine Erwerbsunfähigkeit:



Quelle: Statistik der deutschen Rentenversicherung – Rentenzugang 2008

wenn der Versicherungsnehmer einem außergewöhnlichen, z.B. künstlerischen Beruf oder einem handwerklichen Beruf mit schwerer körperlicher Belastung nachgeht. Beispiele hierfür sind Fotograf, Schauspieler, Schriftsteller, Tänzer, Barkeeper, Börsenmakler oder Maurer und Dachdecker. Die Berufe werden meistens in niedrige Berufsgruppen eingestuft, die Beiträge stellen sich sehr günstig dar.

Darüber hinaus kann der anspruchsvolle Kunde wichtige Optionen in seinen Versicherungsschutz integrieren. Besonders hervorzuheben sind die zwischen 2 und 5 Prozent frei wählbare Rentendynamik im Leistungsfall zur Absicherung des Inflationsrisikos, die Einmalhilfe als finanzielle Unterstützung zum Ausgleich eines erhöhten Finanzbedarfs, z.B. beim behindertengerechten Umbau der Wohnung, oder der Verzicht des Versicherers auf Beitragserhöhung nach § 163 VVG.

Führend in der Berufsunfähigkeitsversicherung

Als biometrischer Spezialversicherer bietet die Dialog schon seit vielen Jahren auch Versicherungen gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit an. Die Top-Tarife sind mit Bestnoten der führenden Rating-Agenturen bewertet (Morgen & Morgen: 5 Sterne, Franke und Bornberg: FFF). Dank ihres einzigartigen Bedingungswerks, der zuwählbaren Optionen und des attraktiven Preis-/Leistungsverhältnisses erfüllen sie alle Anforderungen an einen modernen BU-Schutz.

Der Komfort-Tarif **SBU-professional** verfügt über wichtige Alleinstellungsmerkmale. Mit dem sog. Lebensphasenmodell kann bei finanziellen Engpässen (z.B. Arbeitslosigkeit oder Elternzeit) die Rente auf die Mindesthöhe reduziert und später ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden. Eine – nicht rückzahlbare – Überbrückungshilfe wird gewährt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die wegen fehlender Unterlagen oft langwierige Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist.

Besonders für die Zielgruppe junge Familien und Berufseinsteiger bietet die Dialog den Tarif **SBU-start** an. Bei ihm wird die Prämie in Abhängigkeit vom Alter des Versicherungsnehmers jedes Jahr neu kalkuliert. Junge Menschen profitieren davon, dass ihr BU-Risiko niedrig und damit der Beitrag außerordentlich günstig ist.

Perfekter Service – zum Nutzen des Vertriebspartners

Neben erstklassigen und bedarfsgerechten Produkten bietet die Dialog als reinrassiger Maklerversicherer ihren Vertriebspartnern einen perfekten Service.



BU-spezifisch und damit von besonderem Nutzen in der Berufsunfähigkeit ist der Service-Call mit Ersteinschätzung. Unmittelbar nach Eingang eines BU-Antrags erhält der Vermittler eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Der Service-Call stellt für den Vermittler eine wichtige Unterstützung in einer komplexen Materie dar.

Weitere wichtige Service-Elemente sind:

- Die Dialog bietet ihren Vertriebspartnern attraktive Provisionsregelungen. So erhält der Vermittler für seine anspruchsvolle Tätigkeit eine angemessene Vergütung.
- Die völlig neu gestaltete Beratermappe enthält neben einer Tarif-CD alle für den Vermittler wichtigen Informationen in kompakter und gut verständlicher Form.
- Anträge können direkt und schnell im pdf-Formular ausgefüllt und per E-Mail eingereicht werden.
- Alle Anträge, die keine Rückfragen erfordern, laufen bei der Dialog über die sog. Schnellschleife und werden innerhalb eines einzigen Tages poliziert. Dies gilt inzwischen – mit steigender Tendenz – für rd. 50 Prozent aller Anträge.

Persönliche Betreuung ist ein Kernelement des Dialog-Service. Für die Vertriebsdirektion Deutschland-Mitte trägt Vertriebsdirektor Martin Dießel die Verantwortung und praktiziert gemeinsam mit seinen Maklerbetreuern eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern.

