

Der alternative Werkzeugkasten mit ergänzenden Ausweichprodukten



Tobias Haff

© Tobias Haff

Über den richtigen Weg zur Arbeitskraftabsicherung ist in letzter Zeit viel zu lesen. Ob nun BU allein und ausschließlich oder vielleicht doch ein anderer Ansatz der richtige wäre, wird lebhaft diskutiert. Vor kurzem hatte ich einen Artikel zu einem runden Tisch zu diesem Thema vorliegen. Mir wurde dabei klar, warum es alle Produktangebote neben der BU so schwer haben.

Nicht nur, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung gebetsmühlenartig als das einzig wirklich sinnvolle Produkt dargestellt wird. Gleichzeitig werden alle weiteren Möglichkeiten zur Absicherung des Erwerbseinkommens konsequent in die zweite Reihe geschoben. Außerhalb der bunten Welt der Prospekte, Werbeanzeigen und Highlightblätter, die sie anpreisen sollen, tut sich ein großer Graben zwischen der BU und möglichen „Alternativen“ auf. Es gibt dann die „einzig richtige“ Produktlösung und das, was für den Kunden übrig bleibt, wenn er eben nicht für die BU geeignet ist.

Welcher Kunde möchte gerne die zweitbeste Lösung? Die Alternative, die Ausweichvariante zum Top-Produkt? Oder eben das, was übrig bleibt, wenn sonst nichts „Gutes“ mehr abgeschlossen werden kann? Wie bei einem gut sortierten Werkzeugkoffer stellt sich die Frage aber nicht nach „gut“ oder „schlecht“. Sondern nach „passend“ oder „nicht passend“.

Neben der BU stehen mit Varianten wie FIV, Dread-Disease, Grundfähigkeitsversicherung oder EU eben nicht nur Auswahlmöglichkeiten zur Verfügungen, wenn die BU nicht klappt. Der Werkzeugkasten des Beraters erlaubt den Griff zum passenden Angebot. Erfolgt die Beratung kundenindividuell, kann dies vieles umfassen. Einmal davon abgesehen, ob die BU aufgrund von

Berufswahl und Vorerkrankungen noch zu einem akzeptablen Preis abgeschlossen werden kann: Die Risiken des Lebens sind viel weitreichender, als dass nur immer die BU das richtige Werkzeug ist.

Wenn der Kunde aber stets hört, dass es nur das eine, wahre Produkt gibt, wie wahrscheinlich ist es, dass er sich dann für ein anderes entscheidet? Kann man davon ausgehen, dass sich der Berater für das gesamte Angebotsspektrum öffnet? Nein. Auch er will nicht das Ausweichprodukt. Es ist an der Zeit über Konzepte für die Arbeitskraftabsicherung nachzudenken und diese in den Mittelpunkt zu stellen. Wenn sich der Wettbewerb um mehr dreht, als nur die BU, bleibt am Ende für den Berater - und auch die Versicherer - mehr Möglichkeit, sich beim Kunden positiv darzustellen. Kundenindividuelle Lösungen können gefunden werden. Die Konkurrenzsituation löst sich ab von dem einen Produkt, bei dem alle immer noch besser sein wollen, das aber nicht mehr besser werden kann. Aus den Ergänzungen und Ausweichlösungen werden dann die Bausteine für eine individuelle Arbeitskraftabsicherung.

Über den Autor

Tobias Haff entwickelt seit 1997 Internetprojekte mit dem Fokus auf Finanzdienstleistungen. Er hat den Markt für unabhängige Ratenkreditvermittlung in Deutschland maßgeblich mitgeprägt und Produktinnovationen wie die flexible Restkreditversicherung, Online-Risikoleben und den Einkommensschutzbrief vorgebracht. Ab 2008 hat er PROCHECK24, den B2B-Bereich des Vergleichsportals CHECK24, aufgebaut. Auf www.finanzdigital.de bloggt er zu Versicherungs- und Finanzthemen.