

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise
zu den Techniksternen

Frühjahrsputz

Wischen Sie unnötige
Courtageabrechnungen
einfach beiseite!

Lieblingsspielzeug Drohne

Im Frühjahr geht es wieder
hoch hinaus – Hauptsache,
gut versichert!

Versicherungskunst

So ist auch die ausge-
fallenste Kunstsammlung
ganz sicher

Ein Plädoyer für die private Unfallversicherung!

So einfach ist es, mit marktführenden Leistungsmerkmalen und einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis im Verkaufsgespräch zu überzeugen.

In den letzten Jahren ist die Vermittlung der privaten Unfallversicherung im Beratungsalltag leider etwas in den Hintergrund geraten. Das mag zum einen daran liegen, dass es mittlerweile eine große Auswahl an Absicherungsmöglichkeiten für die Arbeitskraft gibt (Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits-, Dread-Disease-Versicherungen usw.), aber auch daran, dass die Unfallversicherung dem interessierten Kunden nicht mehr selbstverständlich als Absicherungskonzept zusammen mit der Berufsunfähigkeitsversicherung angeboten wird.

Dabei bietet die Unfallversicherung zusammen mit einer Berufsunfähigkeitsrente höchstmöglichen Schutz – und als Ausschnittsdeckung einen umfassenden Basisschutz. Kurzum: Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung werden dem Kunden idealerweise als Konzept zur Absicherung der Arbeitskraft zusammen angeboten.



SIEBEN GRÜNDE FÜR DIE UNFALLVERSICHERUNG

Durch die individuelle und umfassende Gestaltung der privaten Unfallversicherung kann der Versicherungsschutz ganz nach den persönlichen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten des Kunden gestaltet werden.

EINE PRIVATE UNFALLVERSICHERUNG

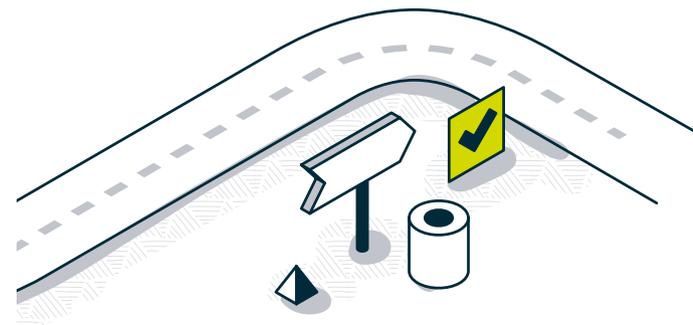
1. ist einfach zu beantragen, mittlerweile häufig ohne Gesundheitsfragen.
2. ist maximal flexibel in Bezug auf Versicherungssummen und Leistungsarten.
3. bietet Versicherungsschutz weltweit, rund um die Uhr und in allen Lebensbereichen.
4. bietet Schutz auch bei kleineren Verletzungen ohne dauerhafte Folgen (zum Beispiel in Form von Krankenhaustagegeld).
5. ist preiswerter Versicherungsschutz schon ab 10 bis 15 Euro im Monat.
6. bietet zusätzliche Zahlungen, die Leistungen anderer Versicherungen werden nicht angerechnet.
7. leistet im Falle der Invalidität steuerfreie Zahlungen.

DAS PHÖNIX-UNFALLDECKUNGSKONZEPT PREMIUM – SO SIEHT MARKFÜHRENDER VERSICHERUNGSSCHUTZ AUS

- › Einziger Anbieter mit „Best-Leistungsgarantie“ (= max-Leistungsschutz), Differenzdeckung und Besitzstandsgarantie
- › Marktführende Gliedertaxe (zum Beispiel Arm/Bein 100 Prozent, Fuß 75 Prozent, Hand 90 Prozent)
- › Verzicht auf Leistungskürzung bei Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen (im Plus-Tarif bis 50 Prozent)
- › Mitversicherung von Bewusstseinsstörungen in sämtlichen Ausprägungen (Herzinfarkt, Schlaganfall, Medikamente, Epilepsie und Zuckerschok – auch Diabetiker)
- › max-Progression: volle Leistung ab 75 Prozent Invalidität
- › Erhöhte Kraftanstrengungen und Eigenbewegungen sind mitversichert – Oberschenkelhals- und Armbruch sind unabhängig von der Ursache versichert.
- › Verbraucherfreundlichste Meldefristen am Markt
- › Kindertarif gilt bis zum vollendeten 25. Lebensjahr (wenn das Kind vor dem 18. Lebensjahr versichert wurde).

VERZICHT AUF GESUNDHEITSFRAGEN IN ALLEN TARIFEN

In allen Unfalltarifen verzichten wir auf Gesundheitsfragen, somit hat jeder die Chance, privaten Unfallversicherungsschutz zu erhalten. »





BESTANDSVERTRÄGE OPTIMIEREN

Obwohl die Umdeckung älterer Verträge immer mit Aufwand verbunden ist, verbessern sich die Einnahmen aus den umgedeckten Verträgen in der Regel nicht. Aus Haftungssicht ist es aber unerlässlich, insbesondere Verträge älteren Datums im Auge zu behalten und dem Kunden Leistungserweiterungen nicht vorzuenthalten.

PRÄMIENBEISPIELE FÜR DIE PHÖNIX-UNFALL-DECKUNGSKONZEPTE

Berechnungsgrundlage: Grundsumme 100.000 €, Progression 350 %, Tod 10.000 €, KHT 20 €, Geburtsdatum 01.01.1991

Jahresprämien inklusive Versicherungssteuer

Tarif	max-UV Plus	max-UV Premium	max-UV Premium mit max-Progression
Berufsgruppe A (kfm. Angestellter)	75,68 €	125,31 €	189,57 €
Berufsgruppe B (Bautischler)	131,50 €	269,42 €	414,60 €
Kind/Schüler (10 Jahre alt)	45,46 €	65,21 €	86,63 €

Am Beispiel der PHÖNIX-UV Premium soll dargestellt werden, welche Vorteile eine Umdeckung älterer Verträge für Makler und Kunden hat:

- › Der Kunde erhält einen deutlich höherwertigen Versicherungsschutz zur aktuellen oder einer günstigeren Prämie.
- › Der Kunde kann sich hinsichtlich des Leistungsumfangs nur verbessern, da über eine Besitzstandsklausel der PHÖNIX-UV Premium mindestens die Leistungen garantiert sind, die der Kunde bisher versichert hat.
- › Darüber hinaus profitiert der Kunde ab Policierung von der beitragsfreien Differenzdeckung.

WIE DECKE ICH UM UND WAS WIRD BENÖTIGT?

Es gibt nicht den einen definierten Ablauf, jede Umdeckung muss individuell betrachtet werden. Denn auch wenn es abgedroschen klingt, ohne Fleiß kein Preis – die Daten der umzudeckenden Verträge müssen beschafft und die Verträge gekündigt werden.

Es bietet sich an, zunächst ältere Verträge für eine Umdeckungsaktion zu selektieren. Bei älteren Verträgen, insbesondere aus der Zeit vor der VVG-Reform 2008, kann es im Schadenfall empfindliche Deckungslücken geben, zum Beispiel eine fehlende Mitversicherung von Unfällen durch Eigenbewegungen oder Bewusstseinsstörungen.

Benötigt werden Bestandslisten mit Informationen über den Versicherungsnehmer bzw. die zu versichernden Personen (insbesondere Geburtsdatum und Beruf), den bestehenden Tarif inklusive Progression, die aktuelle Prämie und die versicherten Leistungsarten mit den aktuell versicherten Summen.

FAZIT

Die größte Haftungsgefahr für Makler besteht darin, ihren Kunden keine private Unfallversicherung angeboten zu haben. Eine private Unfallversicherung mit auskömmlicher Grundsumme und Progression zu haben, ist wichtiger, als im Falle einer unfallbedingten Invalidität feststellen zu müssen, dass man diese nun gut brauchen könnte. ◀