

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Auf den Schwingen des Erfolgs

Wie Sie mit MAXPOOL neue  
Höhen erreichen und Ihre persönliche  
Schallmauer durchbrechen

**Alles im grünen Bereich?**  
Makler teilen ihre Erfahrungen  
mit der nachhaltigen Beratung

**MAXPOOL schenkt Zeit**  
Voller Terminkalender?  
Das easyOFFICE schafft Freiräume!

**Ruhestandsplanung**  
Drei sinnvolle Wege für  
die GGF-Versorgung



# Keine BU-Absicherung möglich?

Das sind die besten Alternativen!

**K**aufmännischer Angestellter oder Berufskraftfahrer, Sachbearbeiter oder Dachdecker, Influencer oder Pflegefachkraft: Der moderne Arbeitsmarkt hat jedem etwas zu bieten. Trotz der teils erheblichen Unterschiede bei den Anforderungen, Tätigkeiten und Qualifikationen haben aber alle Berufe eins gemeinsam: kann man sie aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben, fehlt das monatliche existenzielle Einkommen.

„Ach, mir passiert schon nichts!“ – Wer nach diesem Motto lebt, lebt gefährlich. Denn ob jung oder alt, niedriges oder hohes Berufsrisiko – vor einer Berufsunfähigkeit und den daraus resultierenden finanziellen Risiken ist niemand

geschützt. Die Risiken sind dabei so vielfältig wie die Berufe selbst, was sich wiederum in einem vielfältigen Produktangebot der Versicherer widerspiegelt. Welche Absicherung eignet sich für wen und wann?

## **BERUFSUNFÄHIGKEITS-VERSICHERUNG**

Die private Berufsunfähigkeitsversicherung ist der absolute Klassiker in Sachen Arbeitskraftabsicherung. In Berufen mit großer körperlicher Anstrengung oder einem erhöhten Verletzungsrisiko ist die Absicherung der Arbeitskraft vielen Kunden allerdings zu teuer. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis mag dann noch so stimmig sein: Wenn die Kunden

die damit verbundenen Ausgaben finanziell nicht stemmen können, hilft auch keine Überzeugungsarbeit. Auf die Absicherung ganz zu verzichten, ist aber keine Option – daher müssen bezahlbare Alternativen her.

## **GRUNDFÄHIGKEITEN**

Diese Versicherungslösung konzentriert sich auf die Grundfähigkeiten, die man braucht, um seinen Beruf ausüben zu können. Verliert man diese durch einen Unfall oder durch eine Erkrankung, zahlt die Versicherung eine monatliche Rente als finanziellen Ausgleich. Der Vorteil zur BU ist die deutlich geringere monatliche Prämie für bestimmte Berufsgruppen.

Ein Dachdecker, der beispielsweise die Grundfähigkeit „Heben, Tragen oder Bücken“ abgesichert hat, zahlt bei gleicher Rente nur ein Viertel des Monatsbeitrages der BU.

Die Kehrseite der günstigeren Monatsprämie einer Grundfähigkeit im Vergleich zu einer BU ist, dass sie eben nur beim Verlust einer Grundfähigkeit leistet. Kann der Beruf aus anderen gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausgeübt werden, liegt somit auch kein Leistungsfall vor.

Nun gibt es ja Berufe, bei denen die eigenen Grundfähigkeiten deutlich mehr in engem Zusammenhang mit der Ausführung der Tätigkeit stehen als in anderen. In diesen

Zielgruppen ist eine Grundfähigkeitsabsicherung statt der BU eine klare Empfehlung.

**Tipp:**

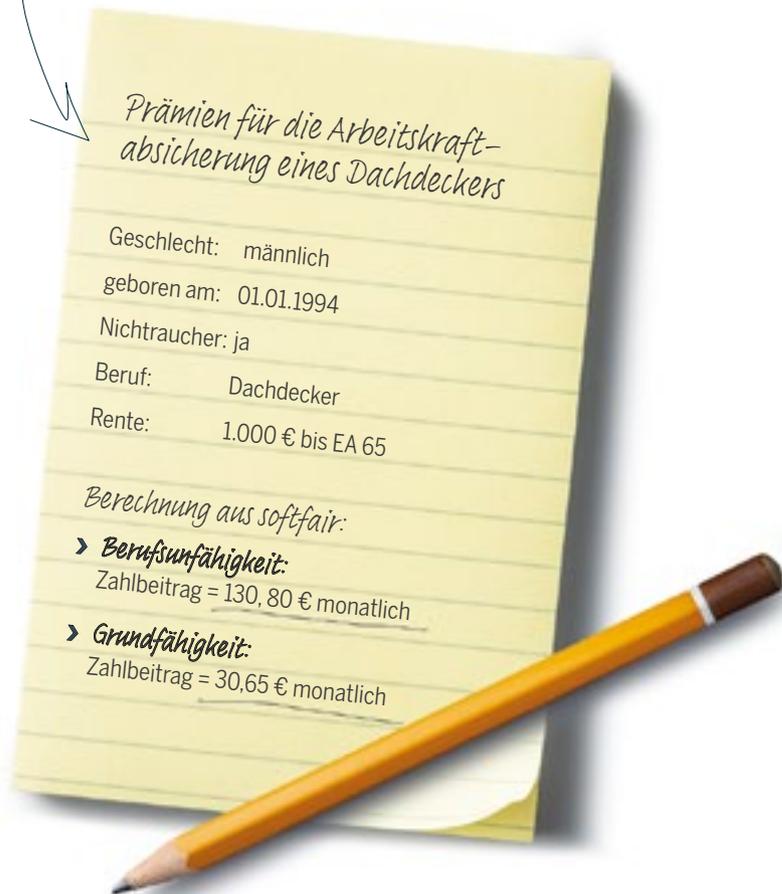
Die Versicherer bieten neben den standardmäßigen Grundfähigkeiten viele weitere Optionen an. Berücksichtigen Sie bei der Wahl also, dass Sie auch zusätzliche Grundfähigkeiten hinzuversichern können, die im Zusammenhang mit dem entsprechenden Beruf stehen. Nehmen Sie zum Beispiel einen Berufskraftfahrer, der aufgrund seines mangelnden Sehvermögens den Führerschein verliert und seinen Beruf deshalb nicht mehr ausüben kann. Dieser Leistungsauslöser ist bei einigen Gesellschaften ebenfalls eine versicherbare Option.

**DREAD DISEASE**

Ganz nach dem Motto „Irgendwas ist immer“ können bei der Arbeitskraftabsicherung nicht nur eine schlechtere Berufsgruppe, sondern auch Vorerkrankungen des Kunden teuer werden. Im schlimmsten Fall führt die gesundheitliche Beeinträchtigung sogar zur kompletten Ablehnung des BU-Schutzes durch den Versicherer.

Nun gibt es in einer Dread Disease zwar auch Gesundheitsfragen, diese sind allerdings weniger umfangreich, was die Aussicht auf eine erfolgreiche Annahme erhöht. Sie stellt natürlich keine exakte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung dar, weil der Kunde statt einer monatlichen Rente eine Einmalleistung bei der ersten Diagnose einer versicherten schweren Krankheit erhält. Aber auch diese sichert im Fall der Fälle die finanzielle Existenz des Kunden vorerst ab, wenn er sein Einkommen aufgrund der schweren Krankheit nicht mehr durch Arbeit erzielen kann. Die Dread Disease ist als elementarer Baustein in der Arbeitskraftabsicherung zu sehen oder auch als Ergänzungsprodukt, gerade wenn andere Produkte nicht infrage kommen. Denn keine Absicherung ist auch keine Lösung.

BU, Dread Disease oder Grundfähigkeiten? Am Ende kommt es wie so oft auf den individuellen Einzelfall an. Nur ganz ohne Absicherung sollten Arbeitnehmer nicht bleiben. Sie sind sich nicht sicher, was Ihren Kunden den besten Schutz bietet? Dann kontaktieren Sie uns – unser Vorsorgeteam unterstützt Sie gerne bei der richtigen Produktauswahl! ◀



**Kontakt:**  
Team Vorsorge-Management  
040 29 99 40-370  
vorsorge@maxpool.de