

NEWSLETTER

DAS FACHMAGAZIN DER APELLA AG

01
-
2012



„Nur wer seinen eigenen Weg geht,
kann nicht überholt werden.“

Jahresauftakt 2012 - Strategische Ausblicke

Messekongress: Komprimierte Information mit Pecha Kucha

Makler im Gespräch: „Wir haben die Pflicht aufzuklären.“

Fondsvertrieb: Vorbereitet auf Veränderungen

Abfrage von mehreren Anbietern aber nicht selten in der Risiko-Voranfrage enthalten sind. Das ist zum Beispiel bei unterschiedlich langen Fristen für die Angabe von Vorerkrankungen und Behandlungen der Fall. „Wenn nur drei Jahre gefragt sind, die Auskünfte aber für fünf Jahre gegeben werden, dann gehen diese natürlich auch in die Risikoprüfung ein“, warnte er.

Eines wurde in der Runde der APKV auch deutlich: Die Zeiten für die Vermittlung von Krankenversicherungsverträgen haben sich geändert. Noch vor Jahren wäre kaum ein Vermittler mit der Absicht, einen Zahnzusatztarif oder eine Krankentagegeldversicherung zu verkaufen, aktiv auf seine Kunden zugegangen. Inzwischen sind Zusatztarife längst zu einer festen Umsatzgröße geworden. Als einen weiteren neuen Trend nannte Klaus Poster die betriebliche Krankenversicherung, womit über Gruppentarife und ohne Gesundheitsprüfung ein zusätzliches Geschäftsfeld erschlossen werden kann.

>> BU-Absicherung für Surflehrer <<

Nach dem richtigen Zeitpunkt, zu dem mit Kunden über eine Berufsunfähigkeitsabsicherung gesprochen werden sollte, fragten Roland Lazik und Dirk Lehner in der Runde der LV 1871. Häufig stehen hohe Beiträge, schwer zu versichernde Berufe oder Vorerkrankungen einem Abschluss im Wege. Lazik und Lehner, die ihre Runden mit lockerer Hand und flotten Sprüchen moderierten, hatten darauf eine

klare Antwort: Der beste Zeitpunkt ist die Schulzeit. Dann stehe nämlich noch nicht fest, dass der Junior Surflehrer auf den Malediven oder Kirchenmusiker in Kiel werden wolle. Im ersten Fall gebe es deutschlandweit nur noch einen einzigen Versicherer, der diesen Beruf akzeptiert. Kirchenmusiker versichern noch ganze drei Anbieter, allerdings nicht bis zum Alter von 65.

>> Aufruf zum Schuljahresendspurt <<

Die zugespitzten Beispiele nahmen viele Runderneilnehmer mit Schmunzeln zur Kenntnis, ihr Ziel verfehlten sie freilich nicht. Frühe Gespräche mit den Eltern über eine Lösung zur Absicherung der Berufsunfähigkeit ihres Nachwuchses machen Sinn. „Jetzt ist Schuljahresendspurt“, rief Lehner in die Runde und präsentierte gleich noch einen kleinen Leitfaden für das Beratungsgespräch mit den Eltern.

„Für die Vermittlung von Krankenversicherungsverträgen haben sich die Zeiten deutlich geändert.“

Den Grundstein für eine strategische Partnerschaft mit Apella legten die Bayerische Beamten Versicherungen in Antalya. Der Versicherer war das erste Mal bei einem Jahresauftakt dabei. Dorit Adam von der Maklerdirektion Ost der BBV hatte eine kleine Geschichte zur

Überzeugung von Kunden parat. Sie empfahl den Vermittlern, allen Kunden, die eine Absicherung der eigenen Person für überflüssig halten, ein rohes Ei zu überreichen. Dieses sollte der Kunde dann an 365 Tagen im Jahr immer bei sich tragen und jederzeit darauf achten, dass dem Ei ja nichts geschehe.

In der Runde der BBV wurde allerdings nicht nur geredet, sondern auch gerechnet. Am Beispiel der fiktiven Rita im Alter von 30 Jahren und mit Hilfe spezieller Taschenrechner führte Dorit Adam exemplarisch die Auswirkungen von Zinseszins und Inflation vor. Ihr Fazit: „Es gibt keine Lösung ohne Preis. Die Frage ist nur, wann zahlt man diesen Preis? Entweder durch zumutbares Sparen oder Armut im Alter.“

Wie eine Risikoprüfung in der Berufsunfähigkeitsversicherung zu schnellen Entscheidungen führen kann, demonstrierte die VPV in ihrer Sales-Runde. Über ein Online-Tool gibt der Makler die Daten des Kunden ein, die so-

fort ausgewertet werden. Ein Ampelsystem signalisiert innerhalb weniger Sekunden, ob der Antrag Erfolg hat. Grün heißt Annahme ohne Einschränkungen, Gelb stellt einen Risikozuschlag in Aussicht, Rot weist auf Ablehnung hin. Selbst bei Vorerkrankungen wie

