

„Unser Produkt bietet einige wesentliche Vorteile.“



Interview mit
Heiko Reddmann,
Vertriebsdirektor der
Skandia Lebensversicherung AG

Ihr Haus verzeichnet insgesamt 12.500 Kunden, die die Dread Disease – Police der Skandia gezeichnet haben. Im Jahr 2008 konnten 1.300 neue Verträge verbucht werden. Kann im DD-Geschäft von einer progressiven Entwicklung gesprochen werden oder ist es weiterhin ein „hartes Brot“, Vermittler und Kunden von dieser Absicherung zu überzeugen?

Die Dread Disease-Versicherung hat nach wie vor enormes Marktpotenzial. Im Gegensatz zu einer Unfall- oder Berufsunfähigkeitsversicherung ist die Dread Disease jedoch wenig bekannt.

Aber die Argumente sprechen für sich: Allein alle 3 Minuten erleidet in Deutschland ein Mensch einen Schlaganfall – das sind pro Jahr mehr als 200.000 Fälle. Ebenfalls mehr als 200.000 Menschen jährlich trifft ein Herzinfarkt und rund 430.000 erkranken an Krebs.

Die finanziellen Risiken einer solchen Erkrankung – wie längere Einkommensausfälle, aufwändige Rehabilitationsmaßnahmen oder behindertengerechte Umbauten im eigenen Zuhause – sind durch eine Kranken- oder Berufsunfähigkeitsversicherung häufig nicht ausreichend abgedeckt.

Wer als Makler gewissenhaft Krankenversicherung, Pflege, Unfall, EU und BU beraten hat, wird im Haushaltsnetto seines Kunden oft kaum noch Luft für eine DD finden. Es bedarf also einer dezidierten Abwägung der individuellen Risiko-Potenziale. Welche Argumente hat die Skandia hier für den Beratungsprozess an der Hand?

Idealerweise sollte ein Vorsorgemix mehrere der genannten Versicherungen beinhalten, die sich gegenseitig ergänzen. Lässt das Haushaltseinkommen aber nur eine Form der Vorsorge zu, ist es wichtig, den individuellen Bedarf eines Kunden genau zu ermitteln. Für Kunden, die darauf angewiesen sind, im Fall einer schweren Erkrankung schnell und unbürokratisch eine bestimmte Summe zur Verfügung zu haben, weil sie beispielsweise eine Immobilienfinanzierung absichern müssen oder selbständig tätig sind, eignet sich besonders die Dread Disease: Sie stellt die vereinbarte Versicherungssumme zeitnah nach der Diagnose der versicherten Krankheit als Einmalzahlung zur Verfügung – egal, ob der Patient schnell wieder gesund wird oder nicht.

Anders die Berufsunfähigkeitsversicherung, die nur bei Diagnose und Prognose einer längerfristigen Erwerbsun-

fähigkeit zahlt und dann auch nur eine monatliche Rente.

Die Diskussion zur DD bewegt sich seit Anbeginn zwischen den Polen Ausschnittdeckung oder BU. Andererseits sind Schlaganfall, Herzinfarkt und Krebs, die Kernfelder der DD, statistisch hochsignifikant. Wie schlägt Ihr Haus hier die Brücke, ohne Fehlberatungen zu forcieren?

Beide Produkte, Dread Disease und BU, haben ihre Berechtigung. Sie sind aber nicht für alle Zielgruppen gleichermaßen geeignet, weil sie unterschiedliche Bedürfnisse abdecken. Für einige Zielgruppen wie zum Beispiel Rechtsanwälte spielt das Thema Berufsunfähigkeit nur eine untergeordnete Rolle. Gute Berater kennen die Unterschiede. Sie sind in erster Linie dem Interesse ihrer Kunden verpflichtet und empfehlen das Produkt, das dem jeweiligen Kundenbedürfnis am besten entspricht. Nur so können sie gewährleisten, dass die Kunden dauerhaft mit dem gewählten Angebot zufrieden sind.

Mit der Deckung „Skandia Dread Disease Keyman“ wollen Sie im Segment der leitenden Angestellten punkten. Hier

wird die Risikoabdeckung auch auf den laufenden Geschäftsbetrieb übertragen. Im Ernstfall kann sich hieraus eine sehr kostspielige Police für Ihr Haus entwickeln. Kann der normale Maklerbetrieb dieses Produkt kompetent beraten?

Die Skandia Dread Disease Keyman eignet sich für Unternehmen, die sich gegen den plötzlichen Ausfall von Führungskräften in Schlüsselpositionen absichern wollen, um im Ernstfall die Kosten für entgangene Aufträge, verzögerte Projekte oder die Suche nach einem Nachfolger ausgleichen zu können. Das Produkt ist nicht komplizierter als eine BU. Es ist daher weniger eine Frage der individuellen Beratungskompetenz als vielmehr die Frage, ob ich als Vermittler die Dread Disease als Möglichkeit der Risikoabsicherung überhaupt auf dem Schirm haben.

Der Wettbewerb im DD-Markt ist nach wie vor sehr übersichtlich. Wo sieht die Skandia ihr DD-Profil im reinen Vergleich der Produkte?

Unser Produkt bietet einige wesentliche Vorteile: So ist die Skandia der einzige Anbieter in Deutschland, bei dem der Versicherungsschutz mit leichten Einschränkungen auch bei einer zweiten schweren Erkrankung bestehen bleibt.

Ein weiteres Plus ist die automatische Mitversicherung von Kindern, ohne dass dafür zusätzliche Beiträge gezahlt werden müssen. Dabei ist die Leistungssumme lediglich je Kind limitiert – nämlich mit 50% der Versicherungssumme oder maximal 35.000 Euro. Bei anderen Anbietern hingegen bezieht sich die Maximalsumme auf alle Kinder zusammen. Bedenkt man aber, wie häufig auch Kinder schwer erkranken – bei uns liegt der Anteil von Kindermitversicherungen an den Leistungsfällen bei über 20% – wird schnell klar, wie wichtig es ist, dass jedes einzelne Kind abgesichert ist.

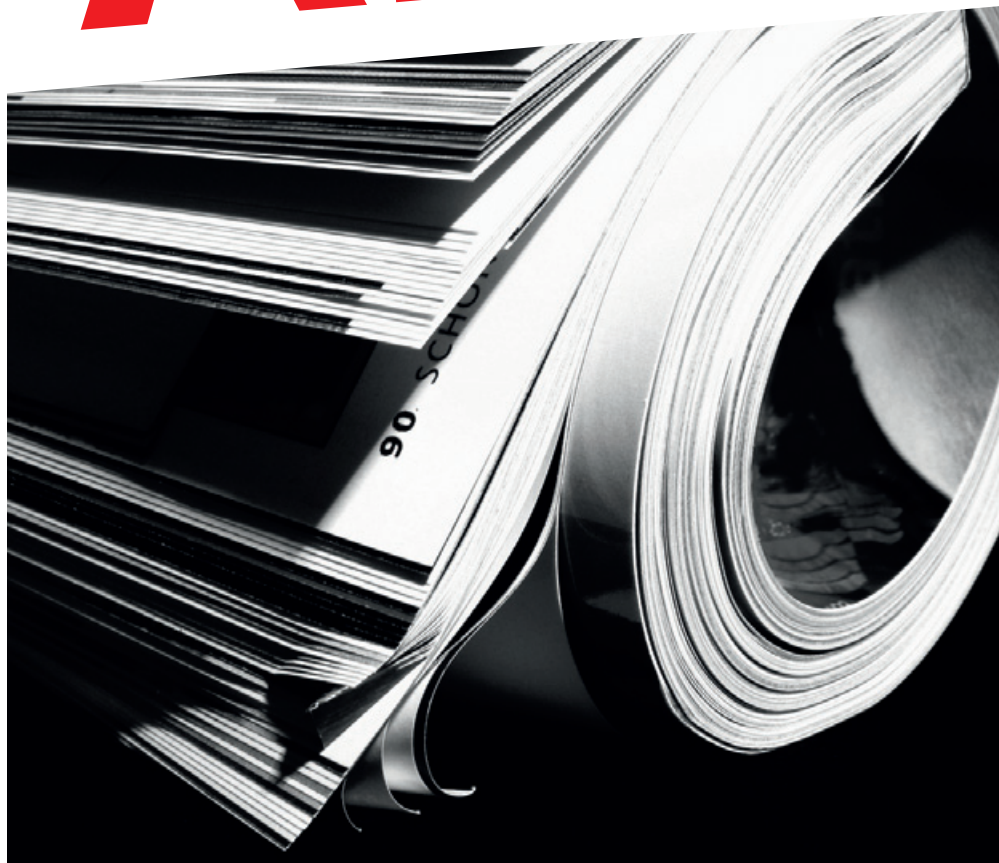
Insgesamt lassen sich bei der Skandia bis zu 32 schwere Krankheiten versichern, darunter Krebs, Herzinfarkt und Schlaganfall. Einige andere Anbieter versichern mehr Krankheiten – aber die Quantität allein sagt noch nichts über die Qualität eines Angebots aus, denn die Wahrscheinlichkeiten dieser Krankheiten sind zum Teil sehr gering oder es gibt starke Einschränkungen, wann der Versicherungsschutz überhaupt greift.

Risiko & Vorsorge

Know-how für Makler

Vierteljährlich aktualisierte Sicherheit in Produkt- und Haftungsfragen!

ABO



**Abo-Bestellungen unter
www.promakler.de**