

Serie Makler-Tipps zur BU-Beratung, Teil 2: Praxisfall: Die größte Falle bei der BU-Beratung von Berufsanfängern

Kollegen verstehen die Zwänge und Nöte im eigenen Berufsalltag besser als Außenstehende. Daher können sie oft auch bessere Tipps geben. Aus diesem Grund hat DAS INVESTMENT.com die Serie Makler-Tipps zur BU-Beratung gestartet. Im 2. Teil erklärt Finanzberater Tobias Bierl, welche große Falle bei der Beratung von Berufsanfängern lauert.

In seinem [Blog](#) schildert Finanzberater Tobias Bierl den Fall eines 20-jährigen Kunden. Das Praxisbeispiel steht stellvertretend für die Beratung von jungen Menschen, die gerade in ihrem ersten Job Fuß gefasst haben und sich nun finanziell absichern wollen.

Welche Versicherungen benötigt ein 20-Jähriger, der gerade ausgelernt und seinen ersten festen und sogar gut bezahlten Job innehat?, fragt Bierl. Die Antwort: In erster Linie muss eine BU-Police her, denn [seine Arbeitskraft kann man nicht früh genug absichern.](#)

Schritt 1: Bedeutung des frühzeitigen BU-Abschlusses nahelegen

Nachdem der Makler seinem Kunden die enorme Bedeutung eines BU-Abschlusses bereits in jungen Jahren nahegelegt hat, machte er ihn auf die Wichtigkeit von Gesundheitsfragen im BU-Antrag aufmerksam. Man sollte seine gesamte Krankenakte aufarbeiten, alle behandelnden Ärzte im Zeitraum von bis zu 10 Jahren (je nach Diagnose) anschreiben und sich die Befundberichte geben lassen, riet Bierl. Die Antwort des jungen Mannes - nicht nötig, er sei nie beim Arzt, ihm fehle nichts.

Schritt 2: Bei Gesundheitsfragen nochmals nachhaken

Auch wenn diese Aussage bei jungen Menschen tatsächlich zutreffen kann, sollten Sie hier nochmal nachhaken, rät Bierl. Er hatte das nämlich bei seinem Kunden gemacht - und fand heraus, dass dieser erst vor kurzem von seinem Hausarzt wegen Kopfschmerzen krankgeschrieben wurde. "Da schrillten dann alle Alarmglocken bei mir", schildert der Versicherungsmakler. Schließlich könne der behandelnde Arzt bei Kopfschmerzen viel hineininterpretieren, bis hin zum Thema Psyche. Steht jedoch eine solche Diagnose in der Krankenakte, dann sei ein normaler Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung für die nächsten Jahre passe, zumindest mit einer normalen Annahme und ohne Ausschlüsse beziehungsweise Risikozuschläge.

Schritt 3: Risikovorfrage stellen

Bei weiteren Nachfragen erfuhr Bierl zudem, dass sein Kunde bereits öfters beim Arzt war. "Das war doch jeder". Schließlich hätte er nichts Dramatisches gehabt, nur "mal was mit dem Ohr, dann mal wieder Übelkeit". All das hätte Bierl aber nicht erfahren, wenn er nicht nachgefragt hätte. Das rät er auch seinen Berufskollegen.

"Wir können nicht oft genug betonen, wie wichtig die konsequente und richtige Aufarbeitung der eigenen Gesundheitshistorie ist", schreibt Bierl. Selbst kleine Diagnosen könnten für den Kunden im Leistungsfall zum Bumerang und für den Berater zur Haftungsfalle werden. "Bevor wir Gesellschaften, Tarife und Bedingungen vergleichen, müssen wir erst mal abklären, welches Unternehmen sie zu welchen Konditionen in der Berufsunfähigkeitsversicherung annehmen würde!" Daher sollten Berater zusammen mit dem Kunden dessen Krankenakte sorgfältig aufarbeiten und eine Risikovorfrage stellen.

Autor: Svetlana Kerschner

Dieser Artikel erschien am **27.07.2016** unter folgendem Link:
<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2016/07/27/praxisfall-die-groesste-falle-bei-der-bu-beratung-von-berufsanfaengern/>