

BU: So dreist gehen einige Versicherungsvertreter auf Kundenfang

"Schmeißen Sie den Berater hochkant aus der Wohnung"

Wenn die Konkurrenz einen Kunden abwirbt, ist es ärgerlich. Tut sie es aber mit falschen Versprechen, die dem Kunden seine gesamte Existenz kosten können, ist es beinahe kriminell. Versicherungsmakler Tobias Bierl schildert einen solchen Fall aus seiner Praxis und erklärt, mit welchen dreisten Tricks einige Vertreter bei der BU-Versicherung auf Kundenfang gehen.

Welche dreisten Tricks einige Versicherungsvertreter auf Lager haben, um an neue Kunden in der Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) zu kommen und die Provisionen zu kassieren, schildert Versicherungsmakler Tobias Bierl in seinem [Blog](#).

Was war geschehen?

Bierl hatte eine junge Kundin, die eine BU-Versicherung abschließen wollte. Trotz mehrerer Vorerkrankungen der Kundin gelang es Bierl nach ausgiebiger Recherche, einen bezahlbaren und leistungsfähigen Tarif für die junge Frau zu finden. Ein paar Monate später kündigte sie die Versicherung jedoch. Auf Nachfrage erfuhr Bierl, dass die Kundin von einem Bekannten, der als Versicherungsvertreter bei einer großen Versicherungsgesellschaft arbeitet, einen günstigeren Tarif angeboten bekam. Außerdem wären die Leistungen besser als im aktuellen Vertrag.

Da wurde Bierl stutzig: Bei der Tarifsuche stellte er nämlich selbst eine Risikovorfrage bei dieser Gesellschaft - und erhielt angesichts der vielen Vorerkrankungen eine Abfuhr. Und nun sollte die Gesellschaft ihre Kriterien derart grundlegend geändert haben?

Wie ist das möglich?

Dass sich die Aufnahmekriterien in einer so kurzen Zeit ändern sei extrem unwahrscheinlich, meint Bierl. Er geht vielmehr davon aus, dass der Versicherungsvertreter seiner Kundin riet, die früheren Erkrankungen zu verschweigen.

Kein Einzelfall. Viele Versicherungsvertreter behaupten, dass wenn der Person nichts mehr fehlt, sie dies auch nicht angeben muss, schreibt Bierl. Damit werben die Vertreter

um neue Kunden, denen sie günstige Tarife ohne Ausschlüsse vermitteln. Was sie dabei aber verschweigen ist, dass es sich bei fehlenden oder falschen Angaben um vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung handelt. Kommt es tatsächlich zur Berufsunfähigkeit, beruft sich die Versicherung auf diese Falschangaben und muss nicht zahlen.

Fazit

„Genau das sind aber dann die Fälle, welche am Montag in der Zeitung stehen oder am Mittwoch in Stern TV gesendet werden“, erklärt Bierl. Der Makler warnt vor Beratern, die den Kunden raten, die Gesundheitsfragen auf die leichte Schulter zu nehmen. Denn wer sich auf solche Ratschläge in der BU-Versicherung einlässt, gefährdet seine Existenz.

„Schmeißen Sie den Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler oder Finanzberater hochkantig mit einem Arschtritt aus der Wohnung und aus der Leitung, wenn dieser meint, dass Sie nichts angeben müssen, wenn Ihnen nichts mehr fehlt“, rät der Versicherungsmakler. Im Fall der Fälle rettet dieser Rausschmiss den Kunden ihre Existenz. „Suchen Sie einen gewissenhaften Versicherungsmakler – diese gibt es öfters als man meint“.

Dieser Artikel erschien am **23.09.2016** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/bu-so-dreist-gehen-einige-versicherungsvertreter-auf-kundenfang-schmeissen-sie-den/>