

Erfahrungen aus der Praxis

So sieht der optimale Beratungsablauf in der BU-Absicherung aus

Die Beratung zur Berufsunfähigkeitsversicherung ist lohnend, aber auch komplex. Die Experten der Finanzberatung Bierl haben deshalb nach jahrelanger Erfahrung eine Vorgehensweise erarbeitet, die mögliche Klippen und Schwierigkeiten umschiffet.

So gehen die Finanzberater Tobias und Stefan Bierl von der [Finanzberatung Bierl](#) bei der Beratung zur BU-Versicherung vor:

Schritt 1: Erste Infos zur gewünschten BU-Versicherung sammeln

Dazu zählen etwa bisherige Vorversicherungen, persönliche Bedürfnisse und eine ungefähre Ersteinschätzung des Gesundheitsstands des Kunden. Denn wer gerade in einer laufenden psychischen Behandlung ist oder einen akuten Bandscheibenvorfall hat, wird es mit der Absicherung eher schwer haben.

Schritt 2: Einholung der Krankenakte bei Ärzten und Krankenkassen

Ein wichtiger Schritt, um die Gesundheitsfragen bei Antragstellung richtig zu beantworten. Für ambulante Behandlungen sollten Kunden sich Informationen über die vergangenen fünf Jahre besorgen, bei stationären und psychischen Behandlungen über den Zeitraum von zehn Jahren, empfehlen die Experten. Auch einen Auszug der Krankenkasse sollte sich Kunden geben lassen.

Der Grund für dieses manchmal recht mühsame Unterfangen ist unter anderem der, dass Kunden nicht wissen können, was Ärzte in die Krankenakte reinschreiben. Es komme nicht selten vor, dass Ärzte eine erhöhte oder weitere Diagnose stellen, um höher bei der Krankenkasse abrechnen zu können, berichten die Finanzberater.

Schritt 3: Ermittlung von Bedarf und Risiken sowie Ausfüllen eines Voranfrageformulars

Ist Schritt 2 abgeschlossen geben die Kunden die Gesundheitsdaten an die Experten, die diese wiederum auf Ungereimtheiten oder unklare Formulierungen prüfen.

Anschließend geht es daran, ein Voranfrageformular auszufüllen. Hier sind die Gesundheitsfragen hinterlegt, die auch bei der echten Antragstellung zählen. Hat der Kunde wegen diverser Beschwerden öfters einen Arzt kontaktiert, muss er ein zusätzliches Formular ausfüllen, um ein möglichst exaktes Ergebnis zu bekommen. Auch gefährliche Hobbys und längere geplante Auslandsaufenthalte müssen

angegeben werden.

Schritt 4: Risikovorfrage stellen

Nun stellen die Experten bei einer gewissen Zahl an Versicherungsunternehmen – bis zu 35 – eine Risikovorfrage, um abschätzen zu können, zu welchen Konditionen der Kunde angenommen werden kann. In der Regel gibt es dann in wenigen Tagen die ersten Ergebnisse. Oft brauchen die Versicherer noch weitere Unterlagen.

Grundsätzlich raten die Finanzberater, auch bei „kleinen Lappalien“ eine Risikovorfrage einer Antragsstellung vorzuziehen. Es sei zwar mehr Arbeit, aber so könnten Kunden dem möglichen Prozess einer Ablehnung eines Antrages oder eines Risikozuschlags umgehen. Selbst bei nicht schwerwiegenden Erkrankungen folge oft sehr schnell eine Ausschlussklausel für die Wirbelsäule oder auch ein Beitragszuschlag von 25 bis 200 Prozent.

Zudem würden Kunden einem Eintrag in das „HIS System“ (Hinweis und Informationssystem der deutschen Versicherungswirtschaft) mit einigen negativen Einträgen umgehen. Viele Gesellschaften fragten in Ihren Anträgen nach abgelehnten oder nicht normal angenommenen Anträgen. Dies könne dann durchaus Probleme schaffen.

Schritt 5: Auswertung der Ergebnisse bei der Risikovorfrage

Gemeinsam mit den Kunden werten die Bierls dann die Ergebnisse aus und prüfen, welche Versicherungsgesellschaften für infrage kommen. Idealerweise ist das mit einer normalen Annahme und ohne Ausschlüsse der Fall.

Schritt 6: Anschließend geht es an die Festlegung folgender Parameter des Vertrags:

- Höhe der Absicherung (in der Regel maximal 80 Prozent des Nettogehaltes)
- Laufzeit (bis 60, 63, 65 oder 67?)
- Beitragsdynamik
- Garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall erwünscht?
- Kombination mit Pflegerente erwünscht?
- Leistungsbaustein „Gelbe Schein Regelung“ erwünscht?
- Nachversicherungsoptionen?

Schritt 7: Vergleich der Versicherungsbedingungen

Nun geht es darum, aus den drei, vier oder fünf Unternehmen in der engeren Auswahl, den richtigen herauszufischen. Also heißt es Bedingungen vergleichen. Hat sich der Kunden dann für einen Anbieter entschieden, gehen die Experten den Antrag mit dem Kunden noch einmal durch und prüfen ihn.

Schritt 8: Versicherungsschein prüfen

Hat der Versicherer den Antrag angenommen, kommt noch der finale Blick auf den Versicherungsschein. Gibt es hier Unstimmigkeiten oder ist alles sauber? Wenn dann alles passt, ist das Prozedere abgehakt.

Einen Tipp haben die Experten noch: „Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, so verschieben Sie bitte nicht dringliche Arzttermine bis zur Zeit der Antragsstellung oder sogar Policierung des Vertrages. Selbst Diagnosen, welche auf Sie einen unscheinbaren Eindruck machen, können zu Problemen führen. Oder Sie bekommen einen Zufallsbefund (erhöhte Cholesterinwerte oder Bluthochdruck), welcher Ihnen vorher nicht bekannt war. Als Folge dessen kann ein Risikozuschlag erfolgen, welchen Sie vorher nicht gehabt hätten.“

Dieser Artikel erschien am **23.03.2016** unter folgendem Link:

<http://www.pfefferminzia.de/erfahrungen-aus-der-praxis-so-sieht-der-optimale-beratungsablauf-in-der-bu-absicherung-aus-1458729401/>