



INTERVIEW

"Kunden schätzen Risiken häufig anders ein als Versicherer"

Ellen Ludwig, Geschäftsführerin [ascore] Das Scoring GmbH für Mein Geld im Interview mit Carsten Mathé, Leiter Produktmanagement Versicherungen, bei der Finanzberatungsgesellschaft Plansecur (Kassel).

Welche Produkte (BU, EU, Grundfähigkeit, ...) sind interessant, wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht?

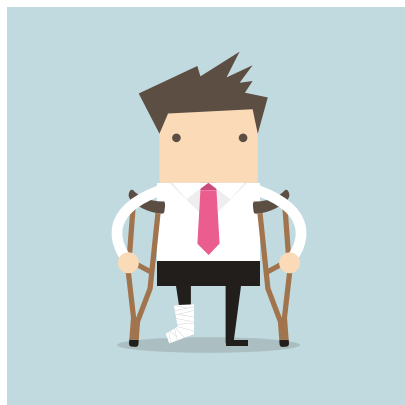
CARSTEN MATHÉ: Grundsätzlich sind nur Produkte mit einer monatlichen Leistung geeignet, ausfallendes laufendes Einkommen zu ersetzen. Je stärker der Bezug zum ausgeübten Beruf ist, desto hochwertiger ist der Versicherungsschutz. Deshalb lautet unsere Empfehlungsreihenfolge:

1. *Berufsunfähigkeit*
2. *EU – bei der auch bei psychischen Ursachen geleistet wird – und*
3. *Absicherung der Grundfähigkeit*

Im Sinne des Kunden sollte das Thema Arbeitskraft im Zusammenhang mit dem Thema Einkommenssicherung beraten werden; als Gesamtpaket, das einen lückenlosen Übergang von der Krankentagegeld- zur BU- oder EU-Versicherung bietet und auch erhöhte Kosten im Pflegefall berücksichtigt. Zudem zeigt die Entwicklung der DIN-Norm „Finanzanalyse der Privathaushalte“ neue Entwicklungen auf, mit denen wir uns beschäftigen werden.

Wie wichtig ist die digitale Ansprache und Beratung, vor allem bei den unter 30-jährigen?

CARSTEN MATHÉ: Ich würde beim Alter gar nicht eingrenzen, sondern lieber sagen: bei Online-Affinen. Ein Beispiel gefällig? Mich rief einer unse-



rer Berater an: Sein Kunde hatte für sich eine BU-Versicherung bei einem Vergleichsportal abgeschlossen. Nun wollte er die gleiche Versicherung für seine Lebensgefährtin über ihn – den Plansecur Berater – abschließen! Was sagt uns das? Der Kunde ist sich seiner eigenen Recherche unsicher und bittet einen Fachmann zu prüfen: Habe ich richtig entschieden? Bei komplexen Produkten ist die digitale Ansprache und Information sicherlich wichtig, aber der Abschluss ist etwas für diejenigen, die mehr als Preise vergleichen können – nämlich die qualitativen Unterschiede.

Rückt die Kundengruppe, die in der BU in den teureren Berufsgruppen angesiedelt sind, wie zum Beispiel Handwerker oder Kranken- und Altenpfleger, aktuell vermehrt in den Fokus der Beratung?

CARSTEN MATHÉ: Wenn man einen gefahrgeneigten Beruf ausübt, kann

man nach einer Krankheit oder einem Unfall noch dem allgemeinen Arbeitsmarkt zur Verfügung zu stehen – auch wenn es im ursprünglich ausgeübten Beruf nicht mehr geht. Beispiel: Ein Fliesenleger, der nicht mehr auf den Knien arbeiten kann, kümmert sich nach einer Umschulung im Büro um den Einkauf. Deshalb empfehlen wir bei gefahrgeneigten Berufen einen EU-Schutz, der weitaus günstiger als der BU-Schutz ist.

Was sind die größten Herausforderungen in der Beratung?

CARSTEN MATHÉ: Wir sehen, dass Kunden Risiken – beispielsweise in Bezug auf die Berufsgruppe oder den Gesundheitszustand – häufig anders einschätzen als der Versicherer. Es ist für Laien wirklich schwer, die Risiken so darzustellen, dass der Versicherer sie richtig beurteilen kann. Es muss sichergestellt werden, dass Versicherungsschutz rechtssicher entstehen kann, ohne die vorvertragliche Anzeigepflicht zu verletzen. Wir minimieren die Gefahr, indem wir – wo es möglich ist – Lebensversicherer einbinden, die die Gesundheitsprüfung durchführen. Geschultes Personal wie Ärzte oder Krankenschwestern stellen dem Antragsteller die risikorelevanten Fragen direkt, ohne dass es zu einem Übertragungsfehler durch den Vermittler kommen kann.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.