

Erstmals Leitlinien für die Honorarberatung

(ac) Anlässlich des Honorarberater-Kongresses, der Anfang März in Hanau stattgefunden hat, wurden sechs Leitlinien für die Honorarberatung vorgestellt. Ziel ist dabei, eine Grundlage für die Beratungsqualität von Honorarberatern zu schaffen. Sie sollen aber auch von Beratern und Vermittlern angewendet werden können, die mit Provisions- und Mischmodellen arbeiten. Zu den Erstellern des „Kodexes“ zählen Medien, Verbände und Unternehmen aus der Honorarberatung.

Die Leitlinien beginnen mit dem Punkt Compliance, wo es heißt, dass der Berater sich an die gesetzlichen Bestimmungen hält und darüber hinaus im „Geiste des Gesetzes“ handelt. Unter dem Begriff Kundenorientierung wird subsumiert, dass die Beratung im Interesse des Kunden stattfindet sowie produktunabhängig und ergebnisoffen ist. Allerdings sollen auf Kundenwunsch auch die empfohlenen Produkte besorgt werden können. Empfohlen werden sollen nur Produkte, die einer sogenannten Geeignetheitsprüfung standhalten.

In Sachen Vergütung lässt sich der Berater nur für sein Know-how und seine Zeit auf Basis einer Vergütungsvereinbarung bezahlen, so die Leitlinien weiter. Und er legt seinen Aufwand und die Berechnung seiner Vergütung offen. Letzteres vor allem dann, wenn er mit Mischmodellen arbeitet. In den Leitlinien findet sich zudem eine Definition zum Beratungsinhalt und zur Qualifikation. Zur beruflichen Voraussetzung gehört demnach die persönliche fachliche Kommunikation, aber auch eine ausgeprägte Fähigkeit zur Empathie. Hinsichtlich der Ausbildung sei zudem ein Wirtschaftsstudium mit Schwerpunkt Bank- oder Versicherungsbetriebswirtschaft wünschenswert.

AssCompact TV Thementag: >>

Biometrie

(ac) „Sie kennen sich in der BU aus. Aber kennen Sie auch die Details?“, fragte Stephan Kaiser, Geschäftsführer der BU-Expertenservice GmbH, und versorgte die Zuschauer beim AssCompact TV Thementag Biometrie mit allem, was sie zum Thema „BU und AU-Klausel im Spannungsfeld zum Krankentagegeld“ wissen müssen. Als Vorteile einer AU-Klausel für Versicherungsnehmer nannte Kaiser beispielsweise, dass es – zumindest wenn der Versicherer keinen BU-Antrag fordert – leichter sei, Leistungen wegen Arbeitsunfähigkeit zu beantragen. Außerdem gebe es durchaus Fälle von mehr als sechsmonatiger Arbeitsunfähigkeit, die keine Berufsunfähigkeit im herkömmlichen Sinn der AVB sind, jedoch Leistungen über die AU-Klausel auslösen. Mit Fakten zum Thema Berufsunfähigkeit startete anschließend Alexander Költzsch, im Produktmarketing bei HDI-Gerling Lebensversicherung AG tätig: So gibt es jedes Jahr mehr als 160.000 Fälle von Berufsunfähigkeit. Rechnet man den Wert der Arbeitskraft hoch, der durch Berufsunfähigkeit verloren geht, befindet man sich schnell im Millionenbereich und wünscht sich dringend eine Versicherungslösung dafür, so Költzsch, der den Zuschauern im Folgenden einige Argumente für Kundengespräche lieferte und den HDI Einkommensschutz vorstellte.

Umfassendes Leistungsspektrum

Dass Biometrie nicht nur etwas mit BU zu tun hat, sondern der Wortherkunft nach mit Lebensmessung und Lebenserwartung, und man sich daher im klassischen Bereich der Altersvorsorge und Pflege befinde, erläuterte Norbert Walter, Vorstandsbeauftragter der Barmenia Lebensversicherung. Er nahm in seiner Präsentation beim AssCompact TV Thementag Biometrie die „Biometrische Eskalation“ genauer unter die Lupe und ging anschließend näher auf die Barmenia SoloBU ein. Zum Abschluss des AssCompact TV Thementages Biometrie präsentierte Benjamin Börner, Leiter Marketing und Technische Vertriebsinnovationen bei der Dialog, das Produktspektrum des Spezialversicherers für biometrische Risiken, das Versicherungslösungen bei Todesfall, Pflege, Erwerbsunfähigkeit und Berufsunfähigkeit umfasst.



Alle Sendungen des AssCompact TV Thementages Biometrie können jederzeit nachgeschaut werden unter www.asscompact.de/thementag oder über nebenstehenden QR-Code.