



10. Mai 2021

Mit der Doktor-Methode in 5 Schritten zur Einkommensabsicherung

Gastbeitrag von Stephan Busch & Tom Wonneberger

Die Versicherungsbranche wandelt sich ständig – da darf eine persönliche und kompetente Beratung des Kunden nicht zu kurz kommen. Mit der Doktor-Methode haben wir bei PROGRESS Finanzplaner einen innovativen Beratungsansatz entwickelt. Er ist zwar zeitaufwendig, aber effektiv.

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind die Gründer von **PROGRESS Finanzplaner**. Sie klären ihre Kunden auf ehrliche und einfache Art über Versicherungs- und Finanzprodukte auf. In unserem Online-Magazin teilen sie Erfahrungen aus ihrem Makler-Alltag und geben wertvolle Tipps für die Praxis.



Foto: Thomas Schlorke

Bei PROGRESS Finanzplaner verstehen wir Einkommensabsicherung (EKS) als ganzheitlichen Beratungsprozess. Diesen setzen wir mit strukturiertem Vorgehen und einem klaren Konzept um. Wir nennen unsere Methode die Doktor-Methode, da wir dabei ähnlich wie ein Arzt vorgehen. Unser Prozess besteht aus 5 Schritten. Er kann bei

Singles bis zu 17 Stunden dauern, bei Paaren sind es durchschnittlich 25 Stunden. Dieser Ansatz ist zu Beginn zeitintensiv und aufwendig, auf lange Sicht aber sehr lohnend.

Die 5 Schritte der Doktor-Methode

1. Schritt: Interview

Zuerst lernen wir den Kunden mit einem selbst entwickelten Fragenkatalog näher kennen. Wir erfassen Daten zum persönlichen Hintergrund, zu Wünschen und zu Anforderungen. Ein zusätzlicher Fragebogen klärt über den Gesundheitsstatus und die finanzielle Situation auf. Damit keine Arztbesuche „vergessen“ werden, empfehlen wir außerdem, die Versichertenakte anzufordern. Auch die Renteninformation und bestehende Verträge nehmen wir auf. So erhalten wir ein umfassendes Bild von unserem Kunden.

2. Schritt: Gutachten

In diesem Schritt bewerten wir die finanzielle Situation des Kunden durch ein Gutachten mit Ampelsystem. Außerdem beurteilen wir seine Verträge und berechnen den tatsächlichen Wert seiner Arbeitskraft. So kann der Kunde seine finanzielle Situation und die Notwendigkeit einer EKS besser einschätzen.

Wenn notwendig, bieten wir auch Aufklärungsgespräche zum Thema EKS an. Anhand eines Leitfadens besprechen wir Wahrscheinlichkeiten, Ursachen und gesetzliche Leistungen aus der Rentenversicherung. Danach vergleichen wir Deckungslücken mit Schäden anderer Sparten und skizzieren private Lösungen.

Zuletzt füllen wir gemeinsam mit dem Kunden einen Fragebogen zur Arbeitskraftsicherung (AKS) aus und erfassen seine Wünsche an den Versicherungsschutz. Liegt die Versichertenakte vor, besprechen wir sie mit dem Kunden und ergänzen „vergessene“ Arztbesuche. Weitere Fragebögen müssen ausgefüllt werden (für Erkrankungen, Beruf, Hobbys oder Auslandsaufenthalte), wenn der Kunde dazu Angaben im Gesundheits-Fragebogen gemacht hat.

3. Schritt: Konzept

In diesem Schritt schauen wir, was verbessert werden muss. Hat der Kunde Vorerkrankungen, wird eine Risikoanfrage gestellt. Dieses Ergebnis und die Antworten des AKS-Fragebogens werden im Tarifvergleich berücksichtigt. Wir beziehen alle Produkte mit ein: Berufs- und Erwerbsunfähigkeit, Multi-Risk-Produkte bzw. Funktionsrenten, Schwere-Krankheiten- und Unfallversicherung.

In unserem „Strategie-Papier“ fassen wir alle Ergebnisse zusammen und stellen verschiedene Bausteine, Produkte und Absicherungsniveaus gegenüber. Hier verwenden wir die aus der KFZ-Versicherung bekannten Begriffe Vollkasko, Teilkasko und Basis. Wir wollen den Kunden nicht in eine Richtung drängen. Vielmehr soll er selbstständig eine Entscheidung treffen können.

Es geht uns um ein grundlegendes Verständnis der Möglichkeiten und deren Vor- bzw. Nachteile. Angebote werden an dieser Stelle nicht besprochen. Die bis jetzt vorhandene Beratungsdokumentation kann nun mit dem Teil der Empfehlung und der Begründung ergänzt werden.

STRATEGIE-PAPIER 1/1		
1994 Regulatory affairs, Angestellter Nichtraucher Keine risikorelevanten Hobbys		
VOLLKASKO		
Berufsunfähigkeit	1.600€ BU-Rente, Endalter: 67 Jahre, Beitragsdynamik, Nachversicherungsoptionen, zusätzliche Leistung bei Pflegebedürftigkeit	78€
Schwere-Krankheiten	100.000€ Kapital bei schweren Krankheiten, Endalter: 67 Jahre, Beitragsdynamik, Leistung bei 2. Erkrankung	63€
Unfall	Grundsomme: 100.000€, erweiterter Unfallbegriff, Eigenbewegung, stark verbesserte Gliedertaxe	10€
	Gesamt	151€
TEILKASKO		
Berufsunfähigkeit	1.000€ BU-Rente, Endalter: 63 Jahre, Beitrags- und Leistungsdynamik, Nachversicherungsoptionen	30€
Schwere-Krankheiten	100.000€ Kapital bei schweren Krankheiten, Endalter: 67 Jahre, Beitragsdynamik, fondsbasiert	38€
Unfall	Grundsomme: 100.000€, erweiterter Unfallbegriff, Eigenbewegung, stark verbesserte Gliedertaxe	10€
	Gesamt	78€
BASIS		
Erwerbsunfähigkeit	1.000€ EU-Rente, Endalter: 63 Jahre, Beitrags- und Leistungsdynamik, Nachversicherungsoptionen	24€
Unfallversicherung	Grundsomme: 100.000€, erweiterter Unfallbegriff, Eigenbewegung, stark verbesserte Gliedertaxe	10€
	Gesamt	34€
Datum: 05.02.2021		

4. Schritt: Umsetzung

In diesem Schritt teilt der Kunde uns seine Entscheidung mit – beispielsweise Wünsche zu Bausteinen, Absicherungshöhe oder Laufzeit. Er erhält die vollständigen VVG-konformen Angebote schon vorab. So kann er eventuell seine Entscheidungen noch ändern. Im folgenden Umsetzungstermin nehmen wir alle Anträge, Änderungsschreiben oder Kündigungen auf und übermitteln sie an die Gesellschaften. Sind auch die Policen geprüft, folgt der letzte Schritt.

5. Schritt: Auswertung

Im letzten Schritt erstellen wir ein neues Gutachten, das die Beratung zusammenfasst. Dieses vergleichen wir dann mit dem Anfangsgutachten. So kann der Kunde die Veränderungen und eventuelle offene Baustellen klar nachverfolgen. Nachdem wir unsere Courtagen offengelegt und die Abrechnung erstellt haben, halten wir die nächsten Ziele und Schritte fest. Zum Schluss legen wir

noch den Turnus zur Bestandsbetreuung fest und holen ein abschließendes Feedback zur Beratung ein.

Wie geht es weiter?

In der Regel melden wir uns ein Jahr nach dem Auswertungsgespräch beim Kunden. Mit einem Fragebogen prüfen wir, ob eine Änderung oder eine Beratung nötig ist. Steht beispielsweise eine Hochzeit oder Nachwuchs an, können Optionen für eine Nachversicherung interessant sein.

Fazit

Unsere Erfahrung zeigt: Ein hoher Aufwand zu Beginn lohnt sich langfristig. Fast jeder unserer Kunden hat einen Vertrag. Zudem erkennen wir eine sehr hohe Bestandsfestigkeit und hohe Loyalität unserer Kunden. Durch den strukturierten, aufwendigen Beratungsprozess finden sie genau die Lösung, die zu ihren Bedürfnissen passt.

Nicht verpassen! Online-Seminar-Reihe mit PROGRESS Finanzplaner

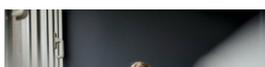
Sie müssen sich und Ihr Maklerunternehmen immer schneller auf eine immer komplexere und sich rasch verändernde Gesellschaft einstellen. Dabei möchten wir Sie mit unserer Online-Seminar-Reihe rund um den Vertrieb unterstützen.

Von Megatrends über Beratungsansätze bis zur Geschäftsmodellentwicklung: Tom Wonneberger von PROGRESS Finanzplaner stellt Ihnen neue Impulse und kreative Ansätze für den Versicherungsvertrieb der Zukunft vor.

[ZUR VERANSTALTUNGSREIHE](#)

[Zur Startseite](#)

Die beliebtesten Artikel





„Arbeitnehmer können bestehende Verträge einfach mitnehmen“



Die Geschichte der Nobelstiftung und ihre Lehren für das eigene Vermögen



Der (garantierte) Rentenfaktor: Mythos, Legende oder gar nur ein Märchen? – Teil 1



Utopien zur Zukunft des Versicherungsvertriebs



Im Zeichen der A
kraftabsicherung
nada Life-Expert
2021

Melden Sie sich zu unserem Newsletter an und erhalten Sie regelmäßig aktuelle Neuigkeiten und Unterstützung für Ihre Beratungsgespräche!

ZUM NEWSLETTER ANMELDEN

zur Canada Life Website

[Kontakt](#) [Nutzungsbedingungen](#) [Impressum](#) [Datenschutz](#) [Bildnachweise](#)

© 2021 Canada Life - Alle Rechte vorbehalten.