

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	04
Über den Autor.....	05
1 Die Welt des Vermittlers und die Welt des Kunden	06
1.1 Der Vertrieb von BUV	06
1.1.1 Hoher Absicherungsbedarf beim Kunden	06
1.1.2 Hoher Erklärungsbedarf beim Kunden.....	08
1.2 Die BUV als ideale Lösung zur Arbeitskraftabsicherung	10
2 BU-Beratung	11
2.1 Bedarfsermittlung sowie gesetzliche und vertragliche Grundlagen	11
2.1.1 Grundlegende Bedarfsermittlung	11
2.1.2 Gesetzliche Grundlagen	12
2.1.2.1 Arbeitsunfähigkeit (AU)	13
2.1.2.2 Erwerbsminderung	15
2.1.2.3 Unterschiedliche Beurteilung des Gesundheitszustands.....	18
2.1.3 Die konkrete Bedarfsermittlung	18
2.1.4 Bedarf bei EU und bei BU	19
2.1.5 Die Besteuerung der BU-Rente	22
2.1.6 Angemessenheit	23
2.1.7 Untersuchungsgrenzen	24
2.2 Die sinnvolle Versicherbarkeit des Berufes und des Gesundheitszustands.....	25
2.2.1 Der Beruf	26
2.2.2 Der Gesundheitszustand.....	28
2.2.2.1 Ausschluss	28
2.2.2.2 Zuschlag	29
2.3 Die Auswahl des passenden Produktes	30
2.3.1 Krankentagegeld (KTG).....	31
2.3.2 Die BUV	40
2.3.2.1 Abstrakte Verweisung	42
2.3.2.2 Der Prognosezeitraum	44
2.3.2.3 Qualitätsstand der Bedingungen	47
2.3.2.4 Kräfteverfall	47
2.3.2.5 Pflegebedürftigkeit	48
2.3.2.6 Infektionsklausel.....	48

2.3.2.7	Verzicht auf § 163 VVG	49
2.3.2.8	Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit.....	50
3	Höhe der BUV-Beiträge	56
3.1	Ersparnis über die Senkung der Rentenhöhe	56
3.2	Ersparnis über eine verkürzte Leistungsdauer	57
3.3	Ersparnis über die Verringerung des Leistungsumfangs	60
3.3.1	Die Basis-BUV	60
3.3.2	Die temporäre BUV	61
4	Absicherung der Arbeitskraft unterhalb der BUV	66
4.1	Die EUV	66
4.2	Die Grundfähigkeitsversicherung	74
4.3	Die Schwere-Krankheiten-Absicherung (Dread-Disease)	80
4.4	Die Multi-Risk-Police	83
4.5	Keine Alternative, sondern Ausweich- oder Ergänzungsprodukte.....	88
5	Probleme der Top-Down-Beratung	91
6	Die bedarfsgerechte Beratung	93
6.1	Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht	93
6.2	Erneute Nachfrage nach Erkrankungen bei unvollständigem Antrag	95
6.3	Anonyme Voranfragen.....	96
6.4	Wenigstens Altersarmut verhindern	97
6.5	Der Kunde, der nie berufsunfähig wird und andere Probleme in der Beratung.....	97
7	Derzeitige Probleme der Arbeitskraftabsicherung und mögliche Lösungen.....	101
7.1	Die Berufsgruppendifferenzierung und ihre Folgen.....	101
7.2	Die hohe Komplexität der neuen Ausweich- und Ergänzungsprodukte und die hohe Frequenz der Neuerscheinungen	103
7.3	Das LVRG.....	104
8	Fazit	106
9	Stichwortverzeichnis	107