

Ihr Einstieg ins Beratungsgespräch

ARBEITSKRAFT- ABSICHERUNG





Damit Ihre Beratung zur Berufsunfähigkeitsversicherung erfolgreich beginnt, haben wir einen neuen Leitfaden entwickelt, der Ihnen wertvolle Informationen und hilfreiche Tipps für einen gelungenen Einstieg bietet.

Erfahren Sie, wie Sie das Thema **verständlich und empathisch** ansprechen können, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen und die richtige Lösung zu finden.

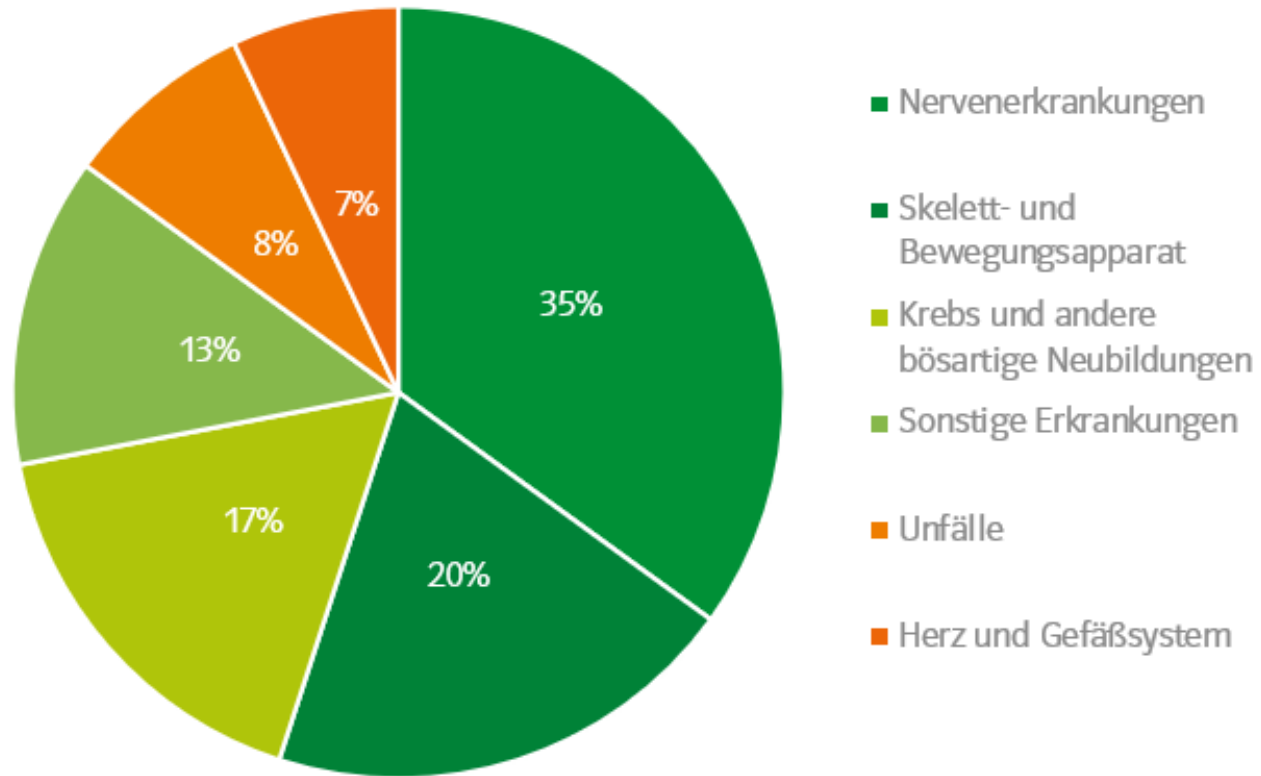
Mit unseren speziell entwickelten digitalen Verkaufshilfen unterstützen wir Sie dabei, Ihre Beratung zielgerichtet zu gestalten – sowohl im persönlichen Gespräch als auch in der Online-Beratung.

→ Zusätzlich bieten wir Ihnen eine Übersicht an weiteren hilfreichen Materialien, die Sie jederzeit abrufen können, um Ihre Beratungskompetenz weiter zu stärken und den Verkaufsprozess zu optimieren.

Nutzen Sie die Gelegenheit und setzen Sie Ihr neues Wissen direkt in die Praxis um – in Ihrer **BU-Beratung!**

Ihr einfacher Einstieg ins Beratungsgespräch

URSACHEN UND HÄUFIGKEIT DER BERUFSUNFÄHIGKEIT



TIPP 1

Vermitteln Sie dem Kunden anschaulich mit **Grafiken und Statistiken**, dass eine Berufsunfähigkeit jeden unabhängig vom Beruf treffen kann.

Ihr einfacher Einstieg ins Beratungsgespräch

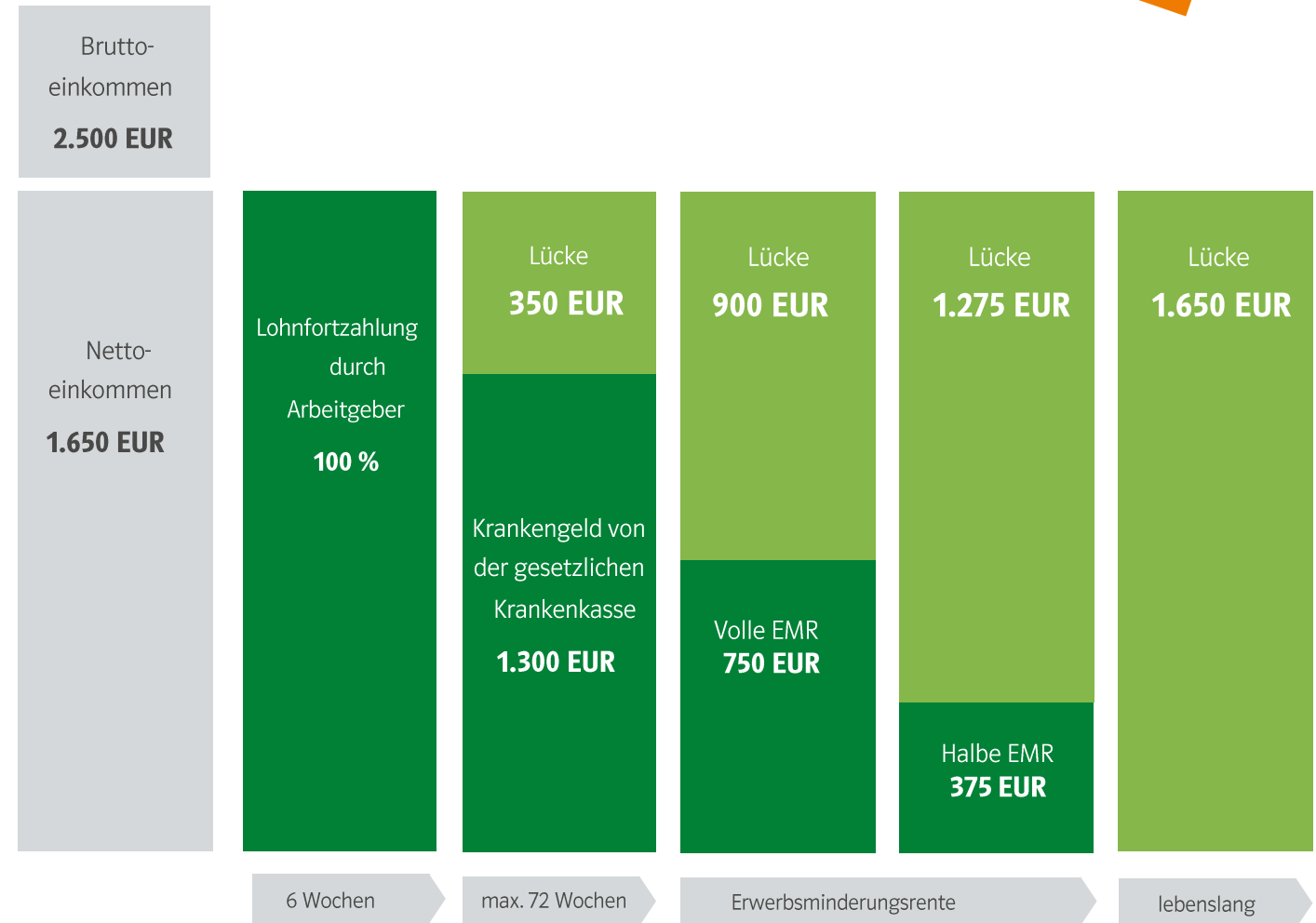
GESETZLICHE LEISTUNG

Beispiel

Viele Kunden sind sich nicht bewusst, welche Leistungen ihnen im Falle einer Berufsunfähigkeit zustehen und in welcher Höhe diese ausfallen.

TIPP 2

Zeigen Sie dem Kunden mithilfe einer Berechnung und Grafik auf, wie gering die **Leistung des Arbeitgebers und die staatliche Unterstützung** verglichen zu den tatsächlichen Bedürfnissen ausfallen. So bekommt dieser ein klares Bild dafür, wie wichtig eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist.



Ihr einfacher Einstieg ins Beratungsgespräch

GESETZLICHE LEISTUNG

TIPP 3

Um die genaue **Höhe der vollen Erwerbsminderungsrente** herauszufinden, ziehen Sie die Renteninformation als Hilfe hinzu.

Hier können Sie die Broschüre zur Renteninformation downloaden:



Versicherungsnummer, Kennzeichen
09 040171 O 846, 4604, (000-00)

Deutsche Rentenversicherung
Bund

Abt. Versicherung und Rente

Reichstr. 5, 07545 Gera
Postanschrift: 07497 Gera
Telefon 0800-100048070
Telefax 0365 85 56-74111
E-Mail: drv@drv-bund.de
Homepage: www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

Datum 31.01.2019

Deutsche Rentenversicherung Bund - 07497 Gera

Frau
Eva Musterfrau
Ruhrstr. 2
10709 Berlin

Ihre Renteninformation

Sehr geehrte Frau Musterfrau,

in dieser Renteninformation haben wir die für Sie vom 01.09.1987 bis zum 31.12.2018 gespeicherten Daten und das geltende Rentenrecht berücksichtigt. Ihre **Regelaltersrente** würde am **01.02.2038** beginnen. Änderungen in Ihren persönlichen Verhältnissen und gesetzliche Änderungen können sich auf Ihre zu erwartende Rente auswirken. Bitte beachten Sie, dass von der Rente auch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge sowie gegebenenfalls Steuern zu zahlen sind. Auf der Rückseite finden Sie zudem wichtige Erläuterungen und zusätzliche Informationen.

Rente wegen voller Erwerbsminderung
Wären Sie heute wegen gesundheitlicher Einschränkungen voll erwerbsgemindert, bekämen Sie von uns eine monatliche Rente von:

Höhe Ihrer künftigen Regelaltersrente
Ihre bislang erreichte Rentenanwartschaft entspräche nach heutigem Stand einer monatlichen Rente von:
Sollten bis zum Rentenbeginn Beiträge wie im Durchschnitt der letzten fünf Kalenderjahre gezahlt werden, bekämen Sie ohne Berücksichtigung von Rentenanpassungen von uns eine monatliche Rente von:

Renteninformation 2019

Renten Anpassung
Aufgrund zukünftiger Rentenanpassungen kann die errechnete Rente in Höhe von 1.153,74 EUR tatsächlich höher ausfallen. Allerdings können auch wir die Entwicklung nicht vorhersehen. Deshalb haben wir - ohne Berücksichtigung des Kaufkraftverlustes - zwei mögliche Varianten für Sie gerechnet. Beträgt der jährliche Anpassungssatz 1 Prozent, so ergäbe sich eine monatliche Rente von etwa 1.390 EUR. Bei einem jährlichen Anpassungssatz von 2 Prozent ergäbe sich eine monatliche Rente von etwa 1.680 EUR.

Zusätzlicher Vorsorgebedarf
Da die Renten im Vergleich zu den Löhnen künftig geringer steigen werden und sich somit die spätere Lücke zwischen Rente und Erwerbseinkommen vergrößert, wird eine zusätzliche Absicherung für das Alter wichtiger („Versorgungslücke“). Bei der ergänzenden Altersvorsorge sollten Sie - wie bei Ihrer zu erwartenden Rente - den Kaufkraftverlust beachten.

Mit freundlichen Grüßen

Ihre Deutsche Rentenversicherung
Bund

Bitte nehmen Sie diesen Beleg zu Ihren Rentenunterlagen.

1.115,31 EUR
662,05 EUR
1.153,74 EUR

Hier erfahren Sie Ihren aktuellen Rentenanspruch für den Fall der **vollen Erwerbsminderung**.

Fakten

GESETZLICHE LEISTUNG

Volle und halbe Erwerbsminderungsrente

Bei einer **Arbeitsfähigkeit** von
unter 3 Stunden



Volle Erwerbsminderungsrente

Bei einer **Arbeitsfähigkeit** von
3 bis unter 6 Stunden



Halbe Erwerbsminderungsrente

Bei einer **Arbeitsfähigkeit** von
6 und mehr Stunden



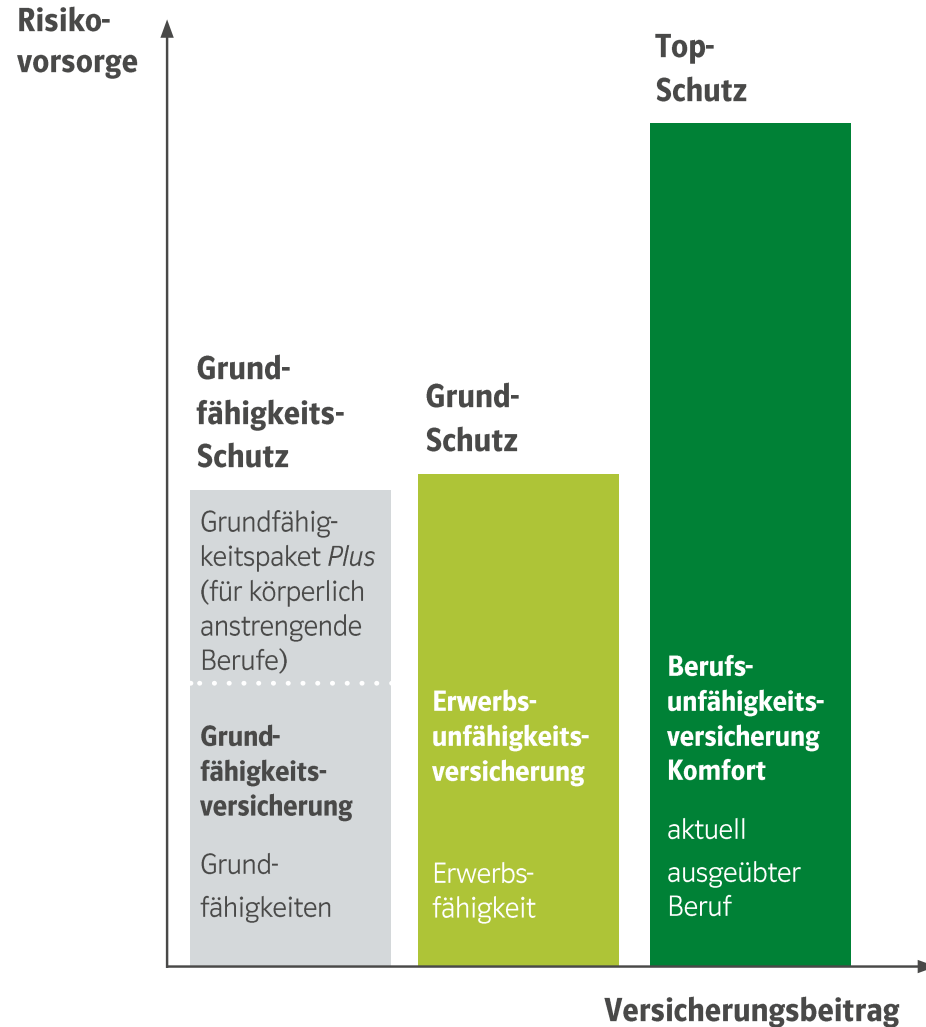
Keine Leistung

TIPP 4

Veranschaulichen Sie mit Grafiken, welche **Arten der staatlichen Unterstützung** es bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit gibt und unter welchen **Voraussetzungen** der Kunde Anspruch auf diese hat. Hierbei können Sie betonen, dass dem Betroffenen nur in den seltensten Fällen eine tatsächliche Leistung zusteht.

Fakten

ARTEN DER ARBEITSKRAFTABSICHERUNG



Grundfähigkeiten:

Körperliche Grundfähigkeiten (bspw. sehen, hören, gehen, greifen, sprechen atmen)

Erwerbsunfähigkeit:

Aufgrund Krankheit, Körperverletzung oder alterstypischem Kräfteverlust kann überhaupt keine Arbeit mehr in **irgendeinem Beruf** ausgeübt werden.

Berufsunfähigkeit:

Aufgrund Krankheit, Körperverletzung oder alterstypischem Kräfteverlust kann **der zuletzt ausgeübte Beruf** nicht mehr zu mindestens 50 % ausgeübt werden.

Fakten

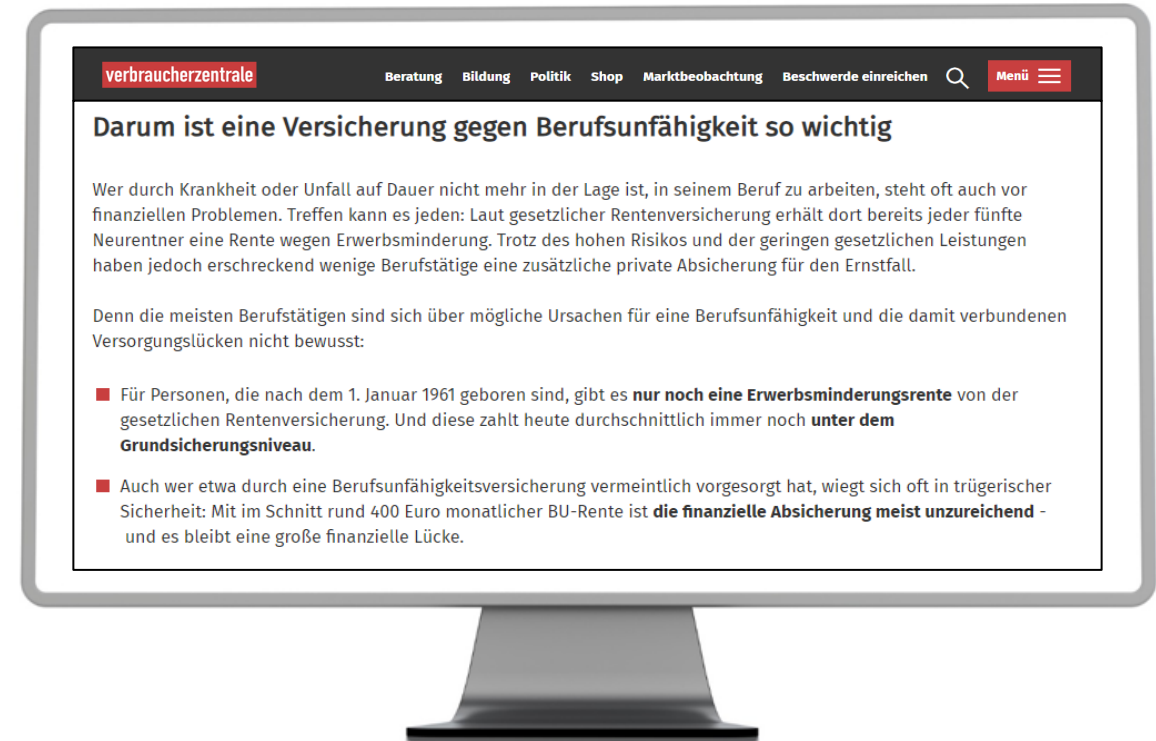
BERUFSUNFÄHIGKEIT

Nutzen Sie Fakten im Beratungsgespräch

TIPP 5

Renommierete Verbände und Zentralen bestätigen, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung für jede Privatperson notwendig ist.

Die Verbraucherzentrale betont, dass die staatliche Leistung bei einer Berufsunfähigkeit „**unter dem Grundsicherungsniveau**“ liegt.



WICHTIG

Präsentieren Sie dem Kunden mehr als nur reine Textpassagen und veranschaulichen Sie Ihre Beratung auch mit Grafiken und Schaubildern. So können Sie das Interesse des Kunden durchgängig aufrechterhalten.

Arbeitskraftabsicherung

VERGLEICH AUTO VS. ARBEITSKRAFT



Wert: etwa
25.000 EUR

IHR AUTO

Jedes neuwertige Fahrzeug wird über die Vollkasko versichert



Nur jedes 18. Auto ist in einen Verkehrsunfall verwickelt – einschließlich Kleinschäden.



Wert:
oft mehr als
1 Mio. EUR

IHRE ARBEITSKRAFT

Nur 25 % aller Berufstätigen sind versichert.



Jeder 4. Arbeitnehmer scheidet vorzeitig aus dem Arbeitsleben aus.

TIPP 6

Setzen Sie die **Häufigkeit des Versicherungsfalls** Autounfall und Eintritt einer Berufsunfähigkeit ins Verhältnis. So wird dem Kunden klar, wie häufig der Verlust der Arbeitskraft eintritt, während die meisten Menschen hierfür nicht ausreichend abgesichert sind.

Arbeitskraftabsicherung

LEISTUNGSBEISPIELE

**Ralph Bauer**

Beruf: Frisör

Alter: 29 Jahre

Rentenbeginn mit 67 Jahren

Berufsunfähigkeitsrisiko 50 %**Susanne Maier**

Beruf: Bäckerin

Alter: 26 Jahre

Rentenbeginn mit 67 Jahren

Berufsunfähigkeitsrisiko 54 %**Stefanie Müller**

Beruf: Malerin

Alter: 32 Jahre

Rentenbeginn mit 67 Jahren

Berufsunfähigkeitsrisiko 50 %**Horst Günzinger**

Beruf: Metzger

Alter: 52 Jahre

Rentenbeginn mit 67 Jahren

Berufsunfähigkeitsrisiko 47 %**TIPP 7**

Beispiele aus der Praxis verdeutlichen, dass eine Berufsunfähigkeit jeden treffen kann.

Hierbei machen Sie den **Eintritt eines Leistungsfalls** überzeugender und plausibel - so fühlt sich der Kunde eher angesprochen.

Elektronische Verkaufshilfe

BERECHNUNG DER VERSORGUNGSLÜCKE

Eine einfache Berechnung zeigt dem Kunden anschaulich, wie hoch die konkrete Leistung vom Staat im Falle einer Berufsunfähigkeit ausfällt und wie groß die daraus resultierende Versorgungslücke ist. Vorlagen hierzu stellen wir Ihnen digital im [Vertriebsoffice](#) zur Verfügung.

Ein Tutorial-Video für das Berechnungssheet finden Sie [hier](#).

Berechnungshilfe
IHRER VERSORGUNGSLÜCKE



Arbeitskraft	
mtl. Bruttoverdienst	€
mtl. Nettoverdienst	€
Zahl der Gehälter (12, 13, 13,5, 14, 15)	
mtl. Durchschnittsbrutto	0 €
mtl. Durchschnittsnetto	0 €
Erwerbsminderungsrente	0 €
☐ volle: 30 % v. Brutto ☐ teilweise: 15 % v. Brutto	
Berufsunfähigkeitsrente (bAV)	€
Private Vorsorge	€
Versorgungsstand IST	0 €
Versorgungsstand Soll	€
Versorgungslücke	0 €



Elektronische Verkaufshilfe

DIGITALE VORSORGEANALYSE

The screenshot shows the VIA software interface for a digital provision analysis. The top navigation bar includes 'Willkommen', 'Vorsorgeanalyse', 'AVANTI neo', 'Kundendaten', 'Vermögensbilanz', 'Einnahmen-Ausgaben', 'Beraterdaten', and 'Schließen'. The main content area displays the 'Vorsorgeanalyse' for 'Max Mustermann'. It features four analysis modules: 1. Absicherung Arbeitskraft (highlighted with an orange border), 2. Altersvorsorge & Vermögensaufbau, 3. Hab und Gut, and 4. Kombi5Plus. Each module provides a brief description of the analysis. At the bottom, there is a checkbox for 'Einwilligung Datenspeicherung (DSGVO)' and a green 'Analyse starten' button.

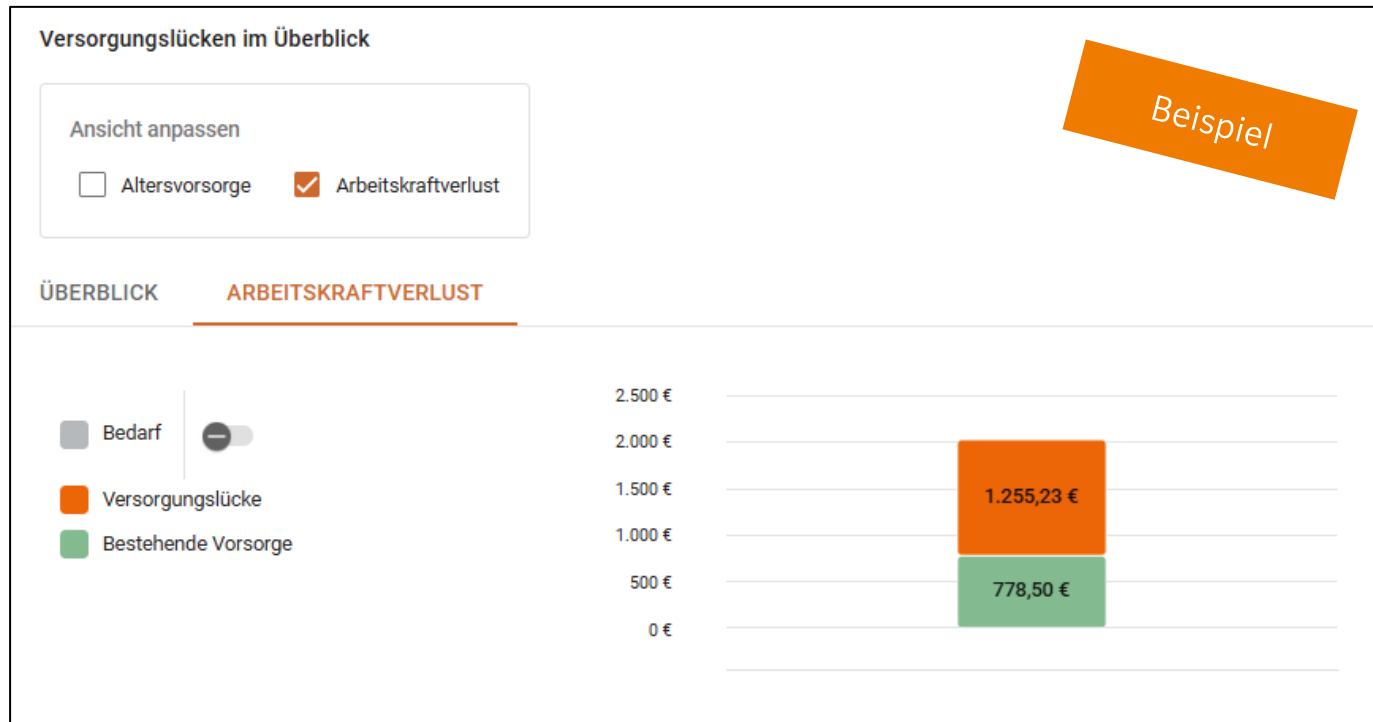


Mit dem neuen Programm **VIA** haben Sie die Möglichkeit, eine **digitale Vorsorgeanalyse** durchzuführen und Kundendaten detailliert zu erfassen.

So können Sie dem Kunden schnell und digital dessen Vermögensverhältnisse darlegen und Versorgungslücken analysieren.

Elektronische Verkaufshilfe

DIGITALE VORSORGEANALYSE



Das Programm **Avanti neo** eignet sich ideal dafür, Versorgungslücken grafisch darzustellen.

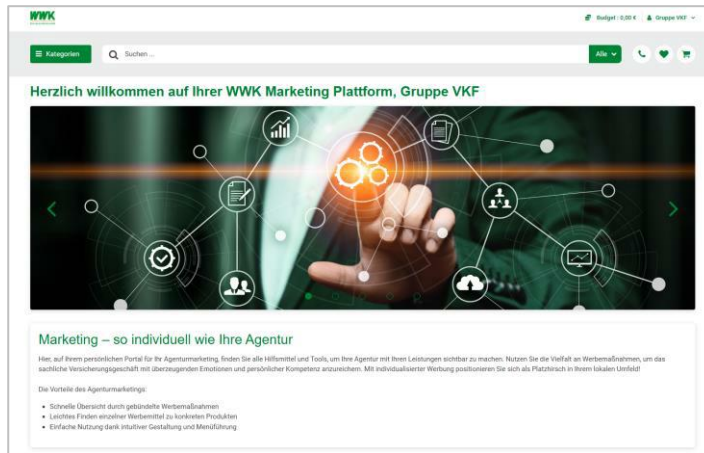
Hiermit können sowohl Absicherungslücken berechnet und veranschaulicht werden als auch Dokumentationen, wie z. B. das **Beratungsprotokoll**, digital festgehalten werden.

Beratungsgespräch

WERBE-/VERKAUFSUNTERSTÜTZUNG

Passende Werbeunterlagen für Ihr Verkaufsgespräch
rund um das Thema Arbeitskraftabsicherung finden Sie hier:

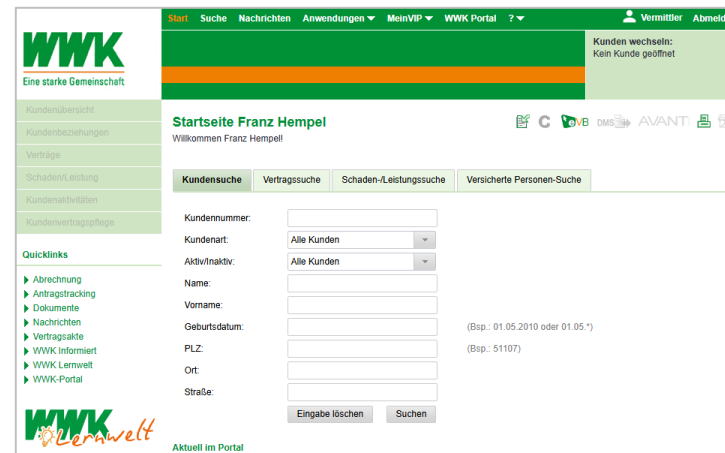
Werbepool



Hier gelangen Sie zum
WWK Werbepool



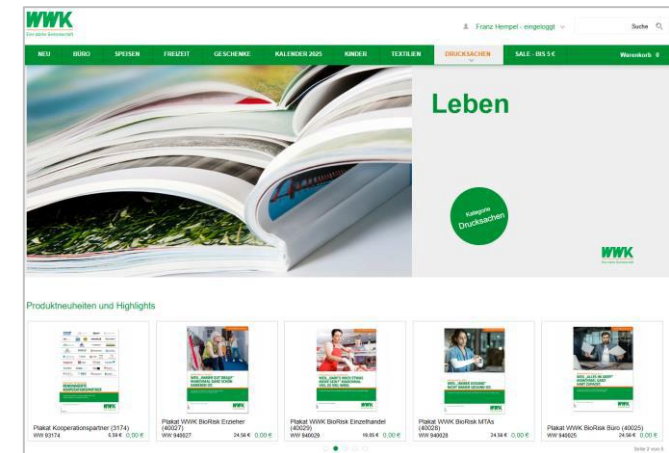
Geschlossener Vermittlerbereich



Hier gelangen Sie zum
geschlossenen Vermittlerbereich



Werbemittel-Shop (Drucksachen)



Hier gelangen Sie zum
Werbemittel-Shop



Kundentermine

WAS ES ZU BEACHTEN GIBT

Oftmals ist es eine Herausforderung, an neue Kundentermine zu gelangen.

Eine Möglichkeit besteht darin, den Kundenbestand nach Kunden zu filtern, für die der Schutz vor Berufsunfähigkeit relevant sein könnte.

Selektieren Sie hierfür im [WWK-Portal](#) unter [Anwendungen](#) → [Selektion](#) → [Neue Selektion](#) → [Kunde](#) nach Kunden, für die BU-Versicherung infrage kommen könnte und vereinbaren Sie im Anschluss gleich Beratungstermine.

The screenshot shows the WWK portal interface. The top navigation bar includes links for Start, Suche, Nachrichten, Anwendungen, MeinVIP, WWK Portal, and a user profile section with 'Service ZD' and 'Abmelden'. The left sidebar contains a menu with 'Kundenübersicht', 'Kundenbeziehungen', 'Verträge', 'Schaden/Leistung', 'Kundenaktivitäten', and 'Kundenvertragspflege'. Below this is a 'Quicklinks' section with links to 'Abrechnung', 'Antragstracking', 'Dokumente', 'Nachrichten', 'Vertragsakte', 'WWK Informiert', 'WWK Lernwelt', and 'WWK-Portal'. The main content area is titled 'Selektionsbedingungen' and shows a filter selection process. A dropdown menu is open under the 'Kunde' tab, listing various selection criteria. The criteria include 'Kunden ohne ARAG Rechtsschutz', 'Kunden ohne BU bei der WWK', 'Kunden ohne BU im Alter zwischen 18 - 34', 'Kunden ohne Hausrat', 'Kunden ohne KFZ', 'Kunden ohne PHV', 'Kunden ohne Unfallversicherung', and 'Potential Selbständige'. The 'Kunden ohne BU bei der WWK' and 'Kunden ohne BU im Alter zwischen 18 - 34' options are highlighted with an orange box. The bottom of the page features a footer with 'Technischer Support' information, 'Datenschutzrichtlinien', 'Impressum', 'Kontakt', and the WWK logo.

Kundengewinnung

EINWANDBEHANDLUNG

Sinnvoll ist es, sich im Vorfeld Gedanken zu machen, welche Zweifel der Kunde in Bezug auf den Abschluss einer BU-Versicherung haben könnte, um auf **Herausforderungen während des Gesprächs** gezielt eingehen zu können.

Einwände

Ich werde bestimmt nicht berufsunfähig.

Ich bin doch noch jung und gesund. Warum jetzt eine BU abschließen?

Das ist mir zu teuer.

Antworten

Das denken viele, aber laut Statistik wird jeder **vierte Arbeitnehmer** im Laufe des Berufslebens berufsunfähig. Die häufigsten Ursachen sind keine Unfälle, sondern psychische Erkrankungen wie Burn-out oder Depressionen - also Dinge, die jeden unabhängig vom Beruf treffen können.

Gerade weil Sie jung und gesund sind, ist jetzt der beste Zeitpunkt! In jungen Jahren bekommen Sie die Versicherung meist günstiger und ohne Leistungsausschlüsse. Sollten sich Ihre Gesundheitsverhältnisse in Zukunft ändern, kann es sein, dass Sie keine BU mehr bekommen – oder nur zu schlechteren Konditionen.

Die Kosten der Versicherung spiegeln den umfassenden Schutz wider, den sie bietet. Wenn Sie berufsunfähig werden, sichert die Versicherung Ihren Lebensstandard.

→ Weitere Beispiele finden Sie [hier](#).

Einstieg ins Beratungsgespräch

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

1 Machen Sie sich mit der gesetzlichen Leistung vertraut.

2 Nutzen Sie Berechnungen als Einstieg für Ihr Beratungsgespräch.

3 Zeigen Sie dem Kunden auf, dass nur ein sehr geringer Betrag von der staatlichen Leistung zu erwarten ist.

4 Nutzen Sie die elektronischen Verkaufskanäle und Beratungscharts.



Eine starke Gemeinschaft

MEHR ALS EIN PARTNER IN IHREM INTERESSE

+ SICHER

Unabhängige Rating-Agenturen bestätigen seit vielen Jahren laufend unsere ausgezeichnete Unternehmensqualität und Substanzkraft.

+ UNABHÄNGIG

Wir sind ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit – wir arbeiten für Sie und nicht für Aktionäre.

+ KUNDENORIENTIERT

Bei uns stehen Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

+ ERFAHREN

Wir blicken auf mehr als 135 Jahre Unternehmensgeschichte und über 50 Jahre Erfahrung mit fondsgebundenen Versicherungen zurück.

+ ERFOLGREICH

Mehr als 1,3 Millionen Kunden vertrauen auf die starke Gemeinschaft.

Bestens: unsere Auszeichnungen (Stand 01/2025)



RECHTSHINWEIS

Diese Präsentation wurde von der WWK Versicherungsgruppe erstellt und wir behalten uns sämtliche Rechte daran vor.

Die im Rahmen dieser Präsentation verwendeten Folien geben unsere aktuelle Einschätzung auf der Basis der derzeit geltenden Gesetze und ihrer Auslegung wieder (in Abhängigkeit des Zeitpunktes der Erstellung). Die Präsentation erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie ist damit weder geeignet, eine Beurteilung im konkreten Einzelfall abzuleiten, noch kann sie als Basis für vertragliche Vereinbarungen herangezogen werden. Durch die Überlassung der Präsentation wird eine Haftung unseres Unternehmens gegenüber dritten Personen in keiner Weise begründet. Das Geltendmachen von Ansprüchen jeglicher Art ist ausgeschlossen.

WWK Lebensversicherung a.G.
Vorstand: Jürgen Schrameier (V.),
Rainer Gebhart (stv. V.),
Dirk Fassott
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Dr. Frank Schindelhauer
Sitz München
Registergericht München HR B
211
Ust-ID DE129274155
Gl. Id. DE81WWK00000069127

WWK Allgemeine Versicherung AG
Vorstand: Jürgen Schrameier (V.),
Rainer Gebhart (stv. V.), Dirk Fassott
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Prof. Dr. Peter Reiff
Sitz München
Registergericht München HR B 5553
Ust-ID DE181215896
VersSt-Nr. 802/V908 0200 4423
Gl. Id. DE11WWK00000069126

**WWK Vermögensverwaltungs
und Dienstleistungs GmbH**
Geschäftsführer: Karl Ruffing,
Stefan Sedlmeir
Sitz München
Registergericht München
HR B 76323
Ust-ID DE815128290
Gl. Id. DE38WWK00000069125

WWK Pensionsfonds AG
Vorstand: Karl Ruffing, Heinrich
Schüppert, Georg Steinlein
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Dirk Fassott
Sitz München
Registergericht München
HR B 146295
Ust-ID DE226897193
Gl. Id. DE65WWK00000069124

WWK IT GmbH
Geschäftsführer: Erik Trump
Sitz München
Registergericht München
HR B 257638
Ust-ID DE271418995

Bankverbindung: Bayern LB München (BLZ 700 500 00), Kontonummer: 35 540, IBAN: DE96 7005 0000 0000 0355 40, BIC: BYLADEMMXXX

Hausanschrift: Marsstraße 37, 80335 München (Briefanschrift 80292), Telefon +49 (89) 51 14-0, Fax +49 (89) 51 14-23 37, E-Mail: info@wwk.de, www.wwk.de, info@wwk.at, www.wwk.at