

# BERATUNGSNAVIGATOR

## Arbeitskraftsicherung & Existenzschutz

Beratung zum Schutz bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit,  
Verlust von Grundfähigkeiten, schweren Krankheiten und Tod

**In wenigen Schritten zur passenden Absicherung**



Eine rechtlich geprüfte Produktberatung  
Testiert durch **Wirth - Rechtsanwälte**



# BEDARFSANALYSE

**Ausgangssituation:** Nach der Voranalyse steht fest, dass Ihr Kunde nicht oder unzureichend gegen den dauerhaften Verlust der Arbeitskraft abgesichert ist.

Gehen sie mit Ihrem Kunden den Beratungsnavigator möglichst von Punkt 1 aufsteigend bis Punkt 7 durch. Die Beratung kann, je nach Kundensituation, auch vorher beendet sein.

Bei den Punkten „Beratung zu“ ist eine ausführliche Kundenberatung durchzuführen, mit Darstellung der jeweiligen Leistungen und Beiträge, der Produktdetails, der damit verbundenen Vor- und Nachteile sowie ggf. der Differenzierungsmerkmale in den Absicherungsarten. Weiterhin sollten Sie Ihren Kunden über den Unterschied der Einmal- und Rentenzahlung sowie die Möglichkeit einer Leistungsreduzierung und die damit verbundenen Risiken informieren.

Im Beratungsgespräch ist darauf zu achten, die jeweiligen Fragen und Produktempfehlungen anzukreuzen.

**Die Fragen im Beratungsnavigator sind nur Beispielfragen und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es handelt sich um eine grundsätzlich mögliche Vorgehensweise, um ein geeignetes Produkt auszuwählen.**

**Das Ergebnis gibt nur eine mögliche Empfehlung im Sinne einer Tendenz wieder und ist nicht in jedem Fall zutreffend. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und ersetzt nicht für jeden denkbaren Fall die erforderliche Einzelfallberatung.**

Abschließend kreuzen Sie auf der Rückseite die Produkte an, die Sie beraten und empfohlen haben. Eine gegenseitige Unterschrift bestätigt den vorgegebenen Beratungsablauf und gibt allen Beteiligten die Sicherheit, eine gute und kundenorientierte Produktauswahl getätigt zu haben.

**Das Ausfüllen dieses Navigators ersetzt nicht die gesetzlich vorgeschriebene Beratungsdokumentation.**

## TESTAT

Der Beratungsnavigator und dessen Ergebnis ist unabhängig sowie produkt- und anbieterneutral. Bei korrekter Verwendung dieses Beratungsnavigators ist das Ergebnis geeignet, als Grundlage für eine bedarfsorientierte und rechtskonforme Produktempfehlung verwendet zu werden. Dies wird durch die Rechtsanwaltskanzlei Wirth testiert.



**Norman Wirth**  
Wirth – Rechtsanwälte  
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB



**1** Haben Sie Angehörige, die wirtschaftlich von Ihnen abhängig sind und/oder die Sie im Falle Ihres Todes versorgen möchten?

**JA**

Zusätzliche Beratung zu Risikolebensversicherung:

RISIKOLEBENSVERSICHERUNG

**2** Gehen Sie einer Erwerbstätigkeit nach oder beabsichtigen Sie dies zeitnah?

**NEIN**

**JA**

Beratung zu Grundfähigkeitsschutz (GFS) und Krankheitsschutzbrief (KSB)

Folgen Sie **6**

**3** Beratung zu Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)

**3A** JA, Sie möchten eine BU.

1. Sie bekommen keine BU.  
oder  
2. Sie bekommen keine akzeptable BU (Risikozuschläge, Ausschlussklauseln).

Sie bekommen eine akzeptable BU.

**3B** NEIN, Sie möchten keine BU.

Ihnen ist der Beitrag der BU zu hoch.

Sie haben sonstige Gründe.

Durch folgende Beispielfragen kann

4A

Beratung zu Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU)

1. Sie bekommen keine EU.
- oder
2. Sie bekommen keine akzeptable EU (Risikozuschläge, Ausschlussklauseln).

Sie bekommen eine akzeptable EU.

Ihnen ist der Beitrag der EU zu hoch.

5

Beratung zu Grundfähigkeitschutz (GFS) und Krankheitschutzbrief (KSB)

Sie bekommen einen akzeptablen GFS und KSB.

Sie bekommen keinen GFS und KSB.

Kein Abschluss möglich.

Sie bekommen entweder einen akzeptablen GFS oder KSB.

6

FRAGENKOMPLEX I

FRAGENKOMPLEX II

- Gibt es bei Ihnen berufstypische Vorbelastungen und/oder sonstige Fähigkeiten im Sinne eines GFS?
  - Sind Sie mit einer Rentenzahlung einverstanden?
- 
- Gibt es bei Ihnen berufstypische Vorbelastungen und/oder schwere Krankheit im Sinne eines KSB?
  - Sind Sie mit einer Einmalzahlung einverstanden?

Empfehlung zu dem Versicherer, der zustimmt.

**Ergänzende Beratung zu EU, GFS und KSB:**

Aufklärung des Kunden, dass Beitrag entweder über eine niedrigere EU-Rente oder über Abschluss GFS oder KSB gesenkt werden kann.

Ist Ihnen ein größtmöglicher Risikoschutz wichtiger als eine bedarfsgerechte Rente?

Ist Ihnen eine bedarfsgerechte Versicherungsleistung wichtiger als ein größtmöglicher Risikoschutz?

Folgen Sie

**Ergänzende Beratung zu BU und EU:**

Aufklärung des Kunden, dass Beitrag entweder über eine niedrigere BU-Rente oder Abschluss einer EU-Versicherung gesenkt werden kann.

Ist Ihnen ein höchstmöglicher Risikoschutz wichtiger als eine bedarfsgerechte Rente?

4B

Ist Ihnen eine bedarfsgerechte Rente wichtiger als ein höchstmöglicher Risikoschutz?

Produktempfehlung: BU mit verminderter Rente

Folgen Sie 3A

Produktempfehlung: EU

Folgen Sie 4A

Beratung zu Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU)

Sie möchten **eine** EU.

Folgen Sie 4A

Sie möchten **keine** EU.

Folgen Sie 5

um eine mögliche Produktempfehlung ermittelt werden:

Welche Risiken und/oder familiäre oder gesundheitliche sonstige Lebensumstände, die den Verlust von Grundfähigkeitsleistungen wahrscheinlicher machen?

Einverständnis?

Welche Risiken und/oder familiäre oder gesundheitliche sonstige Lebensumstände, die den Eintritt einer schweren Krankheit wahrscheinlicher machen?

Einverständnis?

Produktempfehlung:

7

Haben Sie nur in Fragenkomplex I eine Auswahl getroffen und wünschen eine Rente? Dann Empfehlung:

GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ

Haben Sie in **beiden Fragenkomplexen** eine Auswahl getroffen, ist keine Produktempfehlung möglich. Sie treffen die Entscheidung.

GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ

KRANKHEITSSCHUTZBRIEF

Haben Sie **nur in Fragenkomplex II** eine Auswahl getroffen und wünschen eine Einmalzahlung? Dann Empfehlung:

KRANKHEITSSCHUTZBRIEF

GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ

oder

KRANKHEITSSCHUTZBRIEF

ERWERBSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

ERWERBSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG MIT VERMINDERTER RENTE

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

5

### Zusätzliche Beratung für besonders risikobewusste Kunden zu KSB:

Durch folgende Beispielfragen kann eine mögliche Produktempfehlung ermittelt werden:

- Legen Sie besonderen Wert auf einen möglichst umfassenden Risikoschutz, der auch schwere Krankheiten beinhaltet?
- Legen Sie besonderen Wert darauf, dass Sie im Versicherungsfall zusätzlich zur Rente auch eine Einmalzahlung erhalten?
- Gibt es bei Ihnen berufstypische Risiken, familiäre, erbliche oder gesundheitliche Vorbelastungen sowie sonstige Lebensumstände, die den Eintritt einer schweren Krankheit im Sinne eines KSB wahrscheinlicher machen?

KRANKHEITSSCHUTZBRIEF

# PRODUKTEMPFEHLUNG

Folgende Versicherungen wurden dem Kunden empfohlen:

## BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Rentenleistung, wenn der letzte Beruf gesundheitlich bedingt zu einem bestimmten Grad nicht mehr ausgeübt werden kann. Maximaler Schutz: Rentenleistung ersetzt im erforderlichen Umfang den Einkommensverlust. Keine Einschränkungen auf bestimmte Krankheiten oder Fähigkeiten.

## ERWERBSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Rentenleistung, wenn die allgemeine Erwerbsfähigkeit gesundheitlich bedingt unter 3 Stunden täglich liegt. Eingeschränkter Schutz: Rentenleistung ersetzt im erforderlichen Umfang zwar den Einkommensverlust, der letzte Beruf, Kenntnisse und Fähigkeiten oder die Arbeitsmarktlage bleiben aber außer Betracht. Allein maßgeblich ist die allgemeine Erwerbsfähigkeit.

## GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ

Rentenleistung bei Verlust bestimmter Grundfähigkeiten wie Sehen, Greifen, Gehen etc. Eingeschränkter Schutz: Rentenleistung ersetzt im erforderlichen Umfang zwar den Einkommensverlust, aber nur bei Verlust der vertraglich vereinbarten, unverzichtbaren Grundfähigkeiten.

## KRANKHEITSSCHUTZBRIEF

Einmalige Kapitalleistung bei bestimmten Krankheiten und Operationen oder medizinisch notwendigen Maßnahmen. Eingeschränkter Versicherungsschutz: Insbesondere für Kunden geeignet, die eine einmalige Kapitalleistung bevorzugen.

## RISIKOLEBENSVERSICHERUNG

Einmalige Kapitalleistung bei Tod der versicherten Person. Geeignet, um Hinterbliebene zu versorgen.

### Anmerkungen zur Produktempfehlung

1. Die Höhe der Absicherung und der Beitrag wurden ermittelt und besprochen. Der Kunde wurde über die Produktdetails, einschließlich möglicher Erweiterungen des Versicherungsschutzes, aufgeklärt.
2. Die Versicherungen können miteinander kombiniert werden. Der Kunde wurde darüber aufgeklärt. Einzelheiten ergeben sich aus der Beratungsdokumentation.
3. Wir empfehlen vorab durch eine Risikovorabfrage zu prüfen, welche Versicherungen vom Kunden abgeschlossen werden können.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname **Kunde**

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum **Kunde**

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift **Berater**

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass mir die angekreuzten Versicherungen empfohlen wurden und ich dazu beraten wurde.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift **Kunde**