

## Einkommensschutz im Fokus

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

bei der Beratung von Einkommensschutzlösungen kann der Einstieg ins Beratungsgespräch oft schwierig sein. Die Thematik ist komplex und vielen Kunden fehlt das Bewusstsein und Verständnis dafür. Wie können Sie dennoch Kunden von der Notwendigkeit einer Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsabsicherung überzeugen?

### Die richtige Story zur Bedarfsweckung

Wir empfehlen Ihnen, zum Einstieg in das Beratungsgespräch ein einfaches Bild zu nutzen: eine Waage, die Einnahmen und Ausgaben vergleicht. Finanzielle Einbußen lassen sich so anschaulich darstellen und finanzielle Folgen für das Leben überzeugend in Szene setzen. Hierfür empfehlen wir unser neutral gestaltetes Tool "[Einkommensschutz-Waage](#)".

Interessant ist es grundsätzlich auch, mit Kunden mal einen Blick auf das finanzielle Risiko des Einkommensverlusts zu werfen. Denn die Höhe ist überraschend! Dabei hilft Ihnen der ebenso neutral gestaltete „[Wert-der-Arbeitskraft-Rechner](#)“.

### Die richtige Produktlösung

Nicht immer muss die Berufsunfähigkeitsversicherung die einzige Lösung sein. Die [ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung](#) gleicht Einnahmenverluste im Falle einer Berufsunfähigkeit aus und verhindert so finanzielle Einschränkungen im alltäglichen Leben. Sie ist damit meist die erste Wahl beim Einkommensschutz. Übrigens haben sechs von zehn Berufstätigen keine Berufsunfähigkeitsversicherung, was ein enormes Potenzial für Ihren Produktverkauf darstellt. Der Zugang für junge, gesunde Kunden ist übrigens aktuell im Rahmen einer [Aktion](#) deutlich vereinfacht.

Die Grundfähigkeitsversicherung [ERGO Body Protect](#) gleicht hingegen Mehrkosten im Falle des Verlustes einer der versicherten Grundfähigkeiten aus und stellt so eine Versorgung im Ernstfall sicher. Gerade für Berufe, die schwer oder sehr teuer in der BU versicherbar sind, ist sie geeignet. Mit dem einzigartigen Sport-Plus-Paket punkten Sie dabei nicht nur bei sportlich Aktiven, sondern auch Handwerker profitieren von der Absicherung dieser Fähigkeiten besonders.

### Bewertungsdauer verbessert

Zum Schluss möchten wir Ihnen noch eine gute Botschaft mitteilen: Die Beratung des Einkommenschutzes ist anspruchsvoll und zeitaufwändig. **Um Ihre Vergütung angemessen zu gestalten, wird die Bewertungsdauer ab sofort von bisher 35 Jahren auf nunmehr 40 Jahre angehoben – sowohl für die ERGO BU als auch für die ERGO Body Protect.**

Ihnen viel Erfolg bei der Beratung Ihrer Kunden!

Mit freundlichem Gruß

**Stefan Rönnau**  
ERGO Group AG  
Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben  
Key Account Manager  
Überseering 45 - 22297 Hamburg  
Tel. 0170/4587830  
[stefan.roennau@ergo.de](mailto:stefan.roennau@ergo.de)