

MEIN SCHÖNSTER ERFOLG

SERIE: FOLGE 13

Unsere Serie, die den Blick hinter die Kulissen des Erfolgs wirft. Gedankenstöße, Inspiration – zieht das Beste für euch heraus.

Mr. Dread Disease

Er gilt als der Experte in Sachen Dread-Disease-Versicherungen: Frank Peters berät sogar die Versicherer zum Thema Schwere-Krankheiten-Vorsorge. Uns hat er erzählt, warum ihm die Versicherung so am Herzen liegt und warum jeder Makler sie seinen Kunden anbieten sollte.

Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs: Die großen Volkskrankheiten machen vielen Menschen Angst. Wer erkrankt, steht völlig unerwartet vor teils großen finanziellen Herausforderungen. Frank Peters hat das selbst erlebt. Als er 18 Jahre alt ist, wird bei seiner Mutter Krebs diagnostiziert. „Ein Schock für uns alle“, erinnert sich der heute 56-Jährige. Doch die Familie hat damals Glück im Unglück. Frank Peters' Vater kennt einen Spezialisten und dessen Behandlung schlägt an. Allerdings: Die Krankenkasse zahlt sie nicht. „Mein Vater hatte Gott sei Dank Geld zurückgelegt. Sonst wäre meine Mutter heute vielleicht nicht mehr am Leben“, sagt Peters.

Diese Erfahrung prägt Frank Peters. Er wird Versicherungsmakler, arbeitet zunächst in der Ausschließlichkeit. 1997 macht sich der gebürtige Niedersachse unabhängig. „Ich wollte frei sein, mehr Möglichkeiten haben“, sagt er rückblickend. 1998 ist Peters dabei, als der schottische Anbieter „SALI“ auf einer Veranstaltung das erste Dread-Disease-Produkt auf dem deutschen Markt vor-

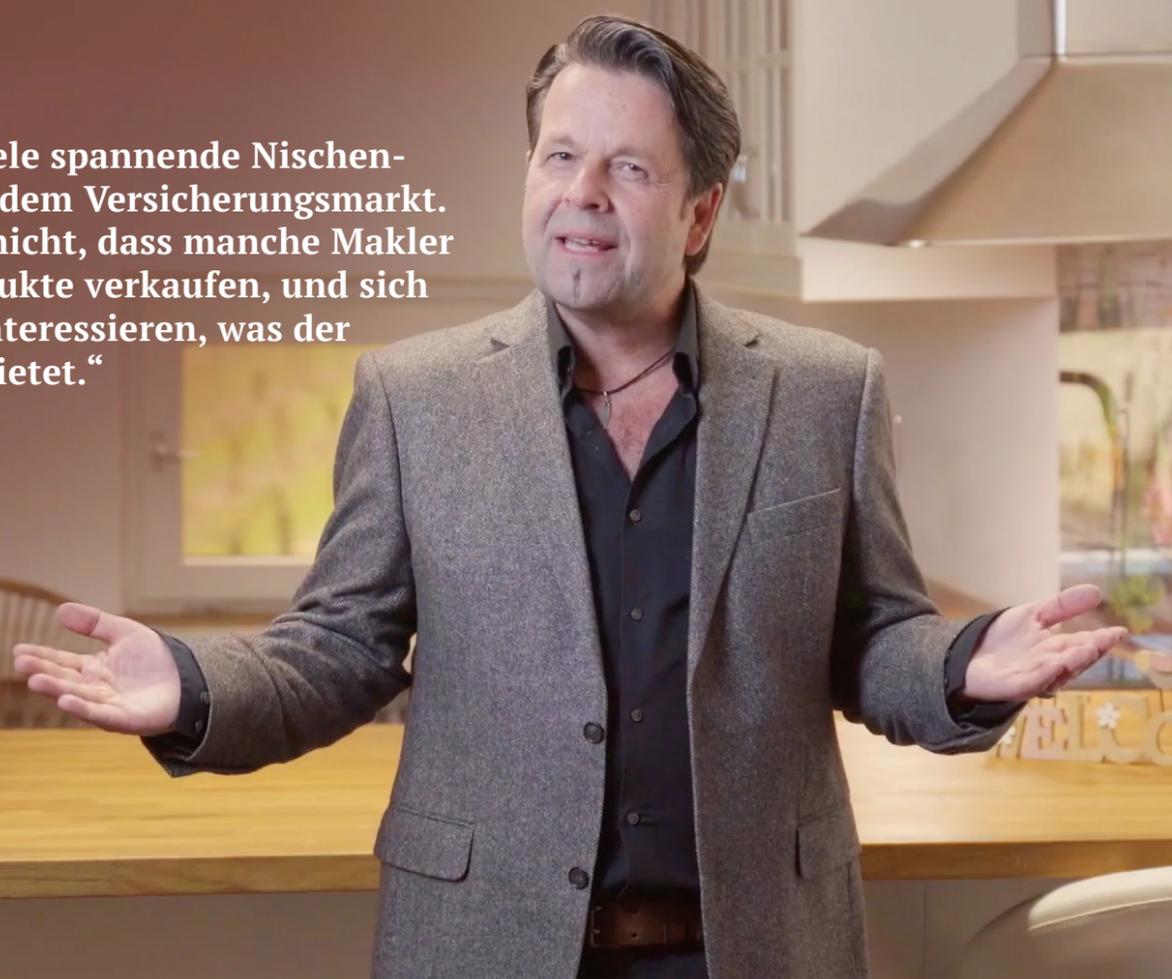
stellt. Er denkt an seine Mutter – und ist vom Fleck weg überzeugt. „Ich wusste sofort: Dieses Produkt macht Sinn und ist genau mein Ding. Ich war richtig inspiriert!“, erzählt er. Noch vor Ort schließt er damals einen Vertrag ab. „Der besteht bis heute, es ist eine meiner wichtigsten Versicherungen.“

Eine Versicherung fürs Leben

Mittlerweile gilt Frank Peters als der Experte in Sachen Schwere-Krankheiten-Vorsorge (SKV). „Mr. Dread Disease“ wird er von vielen seiner jungen Kollegen genannt. Der Diamond Makler **der Fonds Finanz** spricht auf Fachveranstaltungen und berät Versicherungen bei der Ausgestaltung und Weiterentwicklung entsprechender Verträge. Er lebt das Thema Dread Disease wie kein anderer, kann seinen Kunden über sein gewachsenes Netzwerk bei Bedarf sogar den Kontakt zu **ärztlichen Spezialisten** vermitteln. „Die **Schwere-Krankheiten-Versicherung** (SKV) liegt mir extrem am Herzen“, sagt Frank Peters. „Weil es eine unglaublich wichtige Versicherung ist. Und —>

„Es gibt so viele spannende Nischenprodukte auf dem Versicherungsmarkt. Ich verstehe nicht, dass manche Makler nur drei Produkte verkaufen, und sich nicht dafür interessieren, was der Markt noch bietet.“

Frank Peters, Finanzberater



eine faszinierende! Sie funktioniert wie eine Risiko-lebensversicherung. Mit einem gewaltigen Unterschied: Ich muss nicht sterben, um eine Leistung zu erhalten. Vielmehr erhalte ich das Geld, damit ich am Leben bleibe!“

Umso mehr bedauert er es, dass sich nur wenige Makler mit dem Thema beschäftigen. „Fast jeder Mensch hat Angst vor schweren Krankheiten. Und die meisten wissen einfach nicht, dass es dafür eine Versicherung gibt“, sagt Peters. Kunden, die ihre Arbeitskraft absichern wollen, fragen in der Regel nach einer BU. Peters stellt ihnen dann zwei Fragen. „Ich frage: Wie viele Menschen in Ihrem persönlichen Umfeld kennen Sie, die berufsunfähig geworden sind? Im Schnitt sind das ein bis zwei Personen. Dann frage ich: Wie viele Menschen kennen Sie, die einen Herzinfarkt oder einen Schlaganfall hatten oder an Krebs erkrankt sind? Davon kennt jeder mindestens fünf, eher zehn. Kein Wunder: Jedes Jahr sind in Deutschland über eine Million Menschen von diesen Krankheiten betroffen. Und nicht alle können sich die finanziellen Folgen einer schweren Krankheit leisten.“

Makler in der Pflicht

Hier sieht Peters klar die Makler in der Pflicht. „Viele Kunden verdrängen die Risiken, die eine schwere Krankheit finanziell mit sich bringen kann. Da müssen wir aufklären.“ Er selbst sieht es als seinen Auftrag an, die Dread-Disease-Versicherung bei Maklern bekannter zu machen. Er weiß: Einige Vermittler scheuen den Beratungsaufwand, den

die SKV mit sich bringen kann. „Keine Frage, die BU verkauft sich leichter, und es gibt mutmaßlich weniger Leistungsfälle“, sagt er. „Aber die SKV kann und soll eine BU nicht ersetzen. Sie setzt viel früher an, denn sie deckt die wichtigsten Volkskrankheiten ab und zahlt direkt nach dem Leistungsfall die volle Versicherungssumme. Das heißt, das es keine laufenden Nachprüfungen gibt.“

Die Dread-Disease-Versicherung wurde einst von einem Arzt als Absicherung für teure Herz-OPs erfunden. Statt einer dauerhaften monatlichen Rente wird einmalig eine hohe Summe ausbezahlt. Das kann im Zweifel entscheidend fürs Überleben und die Existenzsicherung sein. „Kaum eine Bank gewährt einem schwer kranken Menschen einen Kredit“, betont Peters. „Was aber, wenn gerade die Prolongation fürs Haus ansteht? Oder die Krankenkasse den teuren Spezialisten nicht zahlt?“

Dass viele Kollegen die SKV gar nicht anbieten, kann der erfahrene Makler nicht nachvollziehen. „Ich sage dann immer: Stell dir vor, die Frau deines besten Kunden erkrankt an Krebs. Er recherchiert, stößt auf die SKV, erfährt, dass es die Versicherung seit 25 Jahren gibt und fragt dich zu Recht: Warum hast du mir das nicht angeboten?“ Für Peters sollte jeder Makler den Anspruch haben, seine Kunden vollumfänglich zu beraten. „Auch wenn der Aufwand vielleicht etwas höher ist. Es ist einfach eine Frage der Haltung.“ Und der Haftung: „Makler sind verpflichtet, alles anzubieten, was der Markt hergibt. Tun sie es nicht, kriegen sie ein Haftungsproblem“, warnt Peters.



Gestatten, Frank Peters!
Der neue Image Film

Eine Dread-Disease-Versicherung bedeutet Absicherung der Arbeitskraft, Vorsorge für schwere Krankheiten und Absicherung des Vermögens.



Finanziell frei sein

Angst muss vor der SKV-Beratung niemand haben, verspricht der Experte. „Es geht bei dieser Versicherung ja nicht um den Tod, sondern um das Leben! Als Makler kann ich den Menschen mit der SKV eine Perspektive aufzeigen. Sie haben bessere Chancen eine schwere Krankheit zu überleben. Die Versicherung macht sie frei, weil sie im Ernstfall finanziell unabhängig sind. In unserem Gesundheitssystem gibt es nun mal eine Zweiklassengesellschaft. So hart es klingt: Wer genügend Geld hat, hat bessere Chancen, eine schwere Krankheit zu überstehen.“ Vernünftig erklärt, bedarf es dann in der Regel nicht viel Überzeugungsarbeit, weiß Peters. „Wenn ich die SKV anbiete, habe ich eine enorm hohe Erfolgsquote.“ Als Verkäufer sieht er sich jedoch nicht. „Ich gebe Wissen preis. Ich mache Kompliziertes verständlich und befähige meine Kunden so, eine fundierte und mündige Entscheidung zu treffen. Aber natürlich verdient man mit der SKV auch Geld. Die Provisionen sind ähnlich wie bei der BU.“

Im Leistungsfall ist dann Feingefühl gefragt. „Da ruft jemand an, der im Zweifel schwer krank ist, das muss man natürlich berücksichtigen“, sagt Peters, der zu Offenheit und Unterstützung rät. „Ich gehe den Leistungsantrag Schritt für Schritt mit meinen Kunden durch, damit keine Fehler passieren.“ Dass das für Makler eine Herausforderung sein kann, versucht er auch immer wieder den Versicherern klarzumachen. „Nur Geld zu zahlen, reicht einfach nicht“, findet Peters. „Die Gesellschaften müssen den Maklern Bausteine liefern, die ihnen die Arbeit erleichtern.“

Sein eigener Anspruch: seinen Kunden nur das zu verkaufen, was sie brauchen, und sie ganzheitlich und individuell zu beraten. „Es gibt so viele spannende Nischenprodukte auf dem Versicherungsmarkt. Ich verstehe nicht, dass manche Makler

nur drei Produkte verkaufen, und sich nicht dafür interessieren, was der Markt noch bietet.“ Peters selbst bildet sich jeden Tag mindestens eine Stunde weiter. Was ist neu? Was ist besser? Wo sollte er bei seinen Kunden nachjustieren? „Ich brenne für meinen Beruf. Das vermisste ich leider bei manchen Kollegen“, sagt er. Seit 2006 kooperiert Peters mit der Fonds Finanz. „Eine der besten Entscheidungen meines Lebens. Es hat so viele Vorteile. Ich habe Zugriff auf Produkte, und Möglichkeiten, die ich als Einzelmakler niemals hätte. Und ich kann durch den Pool Produkte anbieten, ohne Umsatzvorgaben erfüllen zu müssen. Davon profitieren am Ende auch meine Kunden.“

Ein Imagewandel muss her

Als größte Herausforderung betrachtet er das nach wie vor schlechte Image der Branche. „Das endlich zu ändern, ist der vielleicht wichtigste Auftrag für uns Makler. Denn es ist einfach nicht mehr gerechtfertigt. Unser Beruf ist vielschichtig und anspruchsvoll. Versicherungen sind wichtig. Wir sind wichtig! Wir retten mit unserem Job Existenzen. Das müssen wir ausstrahlen!“ Seine Maxime: Verkaufe nur das, was du selbst abschließen würdest. „Als Makler muss man aufrichtig und authentisch sein. Ich berate jeden Kunden so, als wäre er ein Familienmitglied.“

Peters' Ziel: Anderen Maklern und den Versicherern das Thema Dread-Disease-Versicherung über Vorträge, Schulungen und Beratungen näherzubringen. „Ich sehe mich als Ermutiger, will auf die Bühne und gerade auch jungen Leuten klarmachen, dass wir einen schönen Beruf ausüben.“ Er selbst denkt auch nach über 30 Jahren nicht ans Aufhören. „Solange mein Verstand funktioniert und ich gesund bin, mache ich weiter. Auch noch mit 80. Ich liebe meinen Job viel zu sehr, um in Rente zu gehen.“



4circles
diamond



4circles
Das Loyalty-Programm
der Fonds Finanz.