

WARUM GRUNDFÄHIGKEIT?

Die Grundfähigkeits-Versicherung

Von der Notlösung zur Zielgruppenlösung

Philip Wenzel



**Philip Wenzel,
Jahrgang 1980**

- **Verheiratet, 2 Kinder**
- **Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK)**
- **Versicherungsmakler**
- **Fachautor**
- **Hat nen Blog**

„Meine Beratung ist das kleine Motel, in dem sich Vertrieb und Haftung heimlich treffen.“

Anfängliche Probleme der Grundfähigkeits-Versicherung

- Kein medizinischer Auslöser wie bei der Dread Disease
- Kein Bezug zum ausgeübten Beruf
- Sind psychische Erkrankungen versichert?

Und hafte ich nicht, wenn ich keine BUV verkaufe?

WARUM
GRUNDFÄHIGKEIT?

- Ich hafte da, wo ein Schaden entsteht
- Gute Dokumentation ist wichtig, aber kein Hexenwerk

Chancen der Grundfähigkeits- Versicherung

- BUV ist zu teuer
- Ich bin zu krank für ne BUV
- Ich glaub nicht, dass die BUV leistet

Zu teuer

Hier MÜSSEN wir Alternativen anbieten ...

WARUM
GRUNDFÄHIGKEIT?

- Eine Grundfähigkeits-Versicherung ist immer besser als keine BUV!

Zu krank

- Die Leistungsschwelle ist fest definiert
- Bei psychischen Erkrankungen liegt sie sehr hoch
- Je nach Beruf ist eine bessere Annahme möglich

Zu doof

- Die BUV ist besser als ihr Ruf
- Mit einem verständigen Vermittler an der Seite, sind die Chancen sehr gut
- Die GFV bleibt aber in der Hinterhand ...

**Und die Zielgruppen
sind spannend ...**

- Sportler
- Schauspieler
- Blogger
- Musiker
- Studenten
- Pendler
- LKW-Fahrer
- Gastronomen
- Krankenpfleger ...

- Die Grundfähigkeits-Versicherung ist anders
- Sie ist kein Haftungsrisiko
- Sie bietet Lösungen für alte Probleme
- Sie bietet neue Lösungen

Mehr dazu gibt es in den kommenden Vorträgen!

Tausend Dank!

Bewertungen [hier](#), Kontakt [hier](#)!