

ERGO Einkommensschutz: Die richtige Wahl für Ihre Kunden

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

die finanzielle Absicherung der Arbeitskraft ist ein zentrales Thema in Kundengesprächen. Doch welches Produkt ist das richtige? Wie überzeugen Sie Ihre Kunden von der Bedeutung dieser Absicherung?

ERGO bietet zwei attraktive Produkte zum Einkommensschutz

Zur Auswahl stehen die ERGO BU in den Tarifvarianten Komfort und Premium, die gerade optimiert wurden, sowie die Grundfähigkeitsversicherung ERGO Body Protect, die in drei Leistungsvarianten plus Zusatzbausteinen angeboten wird.

Grundsatzfrage: BU oder Grundfähigkeit?

Die Berufsunfähigkeitsversicherung sichert eine konkrete Tätigkeit ab, während die Grundfähigkeitsversicherung konkrete Fähigkeiten schützt, auch im Freizeitbereich – unabhängig davon, ob die berufliche Arbeit noch ausgeübt werden kann. Beide Versicherungsarten garantieren eine monatliche Rente und sichern das Einkommen, wenn gesundheitliche Einschränkungen auftreten.

Die richtige Wahl

Als unabhängiger Vermittler spielen Sie eine entscheidende Rolle dabei, Ihren Kunden bei der Auswahl der passenden Versicherung zu unterstützen. Die Entscheidung zwischen Berufsunfähigkeitsschutz und Grundfähigkeitsversicherung sollte individuell getroffen werden, basierend auf der Lebenssituation des Kunden. Insbesondere für Schüler und handwerklich tätige Personen ist die Grundfähigkeitsversicherung oft greifbarer und bietet eine klarere Absicherung. Ihre Expertise ist dabei entscheidend, um Kunden bei ihrer Entscheidungsfindung kompetent zu begleiten.

Richtiger Einstieg ins Kundengespräch

Um das Gespräch aufzulockern und den Bedarf zu veranschaulichen, empfehlen wir unser Tool „Einkommensschutz-Waage“. Es ist neutral gestaltet und jederzeit einsetzbar. Auch der „Wert-der-Arbeitskraft-Rechner“ kann helfen, das finanzielle Risiko des Einkommensverlusts zu verdeutlichen, dieses ist häufig deutlich höher, als vermutet wird.

Unterstützung bei der Interesseweckung

ERGO bietet über die Plattform digidor kostenfreie Verkaufsunterstützung. Mit dieser können Sie verschiedene Kundentypen bedarfsgerecht auf die Grundfähigkeitsversicherung ERGO Body Protect ansprechen. Nutzen Sie zielgruppengerechte Social-Media-Posts, erstellen Sie Ihre eigene Landingpage und versenden Sie Flyer. Diese Materialien sind passgenau auf die Bedürfnisse von sportlich Aktiven, körperlich Tätigen, Büroangestellten, Unternehmen oder Familien zugeschnitten.

Viel Erfolg!

Mit freundlichen Grüßen

Stefan Rönnau

ERGO Group AG

Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben

Key Account Manager

Überseering 45 - 22297 Hamburg

stefan.roennau@ergo.de