

Fair, wenn's das Leben nicht ist.

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

für Ihre Kunden entscheidet sich der Wert einer BU-Versicherung im Leistungsfall – nicht im Angebot. Genau an diesem Punkt liefert die ERGO BU starke Argumente für Ihre Beratung: klare Prozesse, verlässliche Leistungsregulierung und eine Finanzkraft, auf die Sie und Ihre Kunden sich langfristig verlassen können. Nutzen Sie dies bewusst in Ihren Kundengesprächen.

Zahlen, die Sie ins Gespräch bringen sollten

- ERGO schützt Einkommen seit 1910.
- Aktuell werden rund 20.000 BU-Leistungsfälle reguliert – mit BU-Rentenzahlungen von 117 Millionen Euro pro Jahr.
- Die enge Anbindung an Munich Re und eine Solvenzquote deutlich über Marktniveau sichern die langfristige Leistungsfähigkeit.

Für Ihren Kunden heißt das: „Fair, wenn's das Leben nicht ist.“

Leistungsstärke, auf die Sie sich als Makler stützen können

Die ERGO Vorsorge bietet Ihnen in der BU-Beratung ein starkes Fundament:

- BU-Leistungspraxis und BU-Unternehmensqualität werden von Franke & Bornberg seit vielen Jahren mit FFF+ („hervorragend“) bewertet.
- Prozessquote in der BU liegt bei nur 1,8 % und damit unter dem Marktdurchschnitt von 2,1 %.
- In der Leistungsprüfung sorgen feste Ansprechpartner, klare Entscheidungen und eine nachvollziehbare Kommunikation für hohe Akzeptanz bei Ihren Kunden.
- Ein spezialisiertes BU-Team mit über 40 Experten steht für hohe fachliche Qualität.

Arbeitsweise, die Ihre Empfehlung stärkt

Im BU-Leistungsfall wollen Ihre Kunden sehen, dass „Ihr“ Versicherer funktioniert. Die ERGO Vorsorge arbeitet so, dass Sie das guten Gewissens empfehlen können:

- Strikte Trennung von Risikoprüfung beim Abschluss und Leistungsprüfung – keine nachgelagerte „Risikoprüfung durch die Hintertür“.
- Strukturierter Leistungsprozess mit schneller Kontaktaufnahme und zügiger Entscheidung, sobald alle Unterlagen vorliegen.
- Vor-Ort-Service durch Außenregulierer, besonders wertvoll bei Selbstständigen, komplexen Tätigkeitsprofilen oder unklaren Krankheitsverläufen.
- Fokus auf die häufigsten BU-Ursachen – insbesondere psychische und Nervenerkrankungen sowie Erkrankungen des Bewegungsapparats.

Setzen Sie diese Punkte gezielt in Ihrer Argumentation ein: Leistungsstärke, geprüfte Qualität und gelebte Fairness sind entscheidende Gründe, warum Sie Ihren BU-Kunden ERGO empfehlen können – und warum sich Ihr Aufwand in der Beratung auszahlt.

Gruß

Stefan Rönnau

ERGO Group AG

Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben

Key Account Manager

Tel. 0170/4587830

Tel. 040/6376-3580

stefan.roennau@ergo.de