

# Ihr MiniTrainer zum Thema PB Versicherungsprodukte

Liebe Mitarbeiterin,  
lieber Mitarbeiter,

es gibt viele Wege, für das berufliche Umfeld zu lernen:  
Sie lesen ein Fachbuch, Sie bearbeiten ein computerunter-  
stütztes Lernprogramm im Info-Center Ihres Standortes,  
oder Sie arbeiten einen Text durch – zum Beispiel Ihren Mini-  
Trainer. Wie alle Formen des Selbstlernens (so zum Beispiel  
auch unsere computerunterstützten Lernprogramme), bietet  
Ihnen der MiniTrainer große Vorteile:

Sie können selbst bestimmen,

- ☞ wann Sie lernen,
- ☞ wo Sie lernen,
- ☞ wie Sie lernen und
- ☞ wie viel Sie auf einmal lernen möchten.

Herausgeber

Deutsche Postbank AG, Zentrale  
Geschäftsbereich Personal und Sozialwesen  
Postfach 40 00, 53105 Bonn

[www.postbank.de](http://www.postbank.de)

100 % chlorfrei gebleichter Zellstoff  
Stand: Februar 2000

Ihr MiniTrainer zum Thema „PB Versicherungsprodukte“ ist als Lückentext aufgebaut. Er vermittelt Ihnen alle Grundfachbegriffe und -kenntnisse und bietet Ihnen die Möglichkeit, das Erlernte einmal direkt bei der Aufnahme des Lernstoffes und einmal als Wiederholung durch einen Test am Ende des Textes zu überprüfen. Der Prospekt „PB Versicherungsprodukte“ und die Auftragsformulare sowie die Verkaufshilfen helfen Ihnen dabei.

Mit diesem MiniTrainer möchten wir Sie auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Verkauf der PB Versicherungsprodukte unterstützen und wünschen Ihnen viel Erfolg!

Ihre Postbank,  
Abteilung Fortbildung und Training

## Inhaltsübersicht

Zwei Tochtergesellschaften .....	7
Eine Gedankenreise beginnt .....	9
1. Vier Zielgruppen .....	11
2. PB Risiko .....	13
3. PB Unfall plus .....	29
4. PB Kapital Leben .....	37
5. PB Rente plus .....	51
6. Abschlusstest .....	65
Notizen .....	75

## Zwei Tochtergesellschaften

Auf dem Weg zum Allfinanzkonzern hat die Postbank ihre Produktpalette konsequent erweitert. 1997 wurde die Zusammenarbeit mit Wüstenrot vereinbart, und der Haftpflichtverband der Deutschen Industrie (HDI) wurde 1998 neuer Versicherungspartner der Postbank.

Anders als in der Zusammenarbeit mit Wüstenrot werden im Versicherungsbereich nicht die Produkte des Kooperationspartners verkauft. Vielmehr haben Postbank und HDI zwei gemeinsame Tochtergesellschaften gegründet, die PB Lebensversicherung AG und die PB Versicherung AG. Es werden also Versicherungsprodukte aus dem eigenen Unternehmen angeboten.

Neben der Gewinnung von Neukunden und der kontinuierlichen Kundenpflege gilt es, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken sowie zusätzliche Erträge zu erschließen.

## Eine Gedankenreise beginnt

„Sichern Sie Ihre Familie ab“, „Altersvorsorge immer öfter ein Thema“, „Bundesbürger geben immer mehr für Versicherungen aus“ ... Solche und ähnliche Schlagzeilen haben Sie in der letzten Zeit häufig gelesen.

Als Postbank-Mitarbeiter überlegen Sie, was Sie Ihren Kunden in diesem Bereich anbieten können:

- ☞ Die Postbank Investmentfonds wären eine Möglichkeit, Vorsorge zu treffen und langfristig zu sparen.
- ☞ Auch die Anschaffung von Wohneigentum gehört für viele Ihrer Kunden dazu.
- ☞ Und dann gibt es die verschiedenen Versicherungsprodukte. „Welche waren das noch?“ fragen Sie sich. Ja, richtig: die Risiko- und Kapitallebensversicherung, außerdem die Rentenversicherung und die Unfallversicherung.

# 1. Vier Zielgruppen

❓ Aber, überlegen Sie, Sie können ja Ihren Kunden nicht einfach nur ein paar Produktnamen nennen und sie bitten, sich etwas auszusuchen. Erst einmal sollten Sie den Bedarf des jeweiligen Kunden analysieren und dann seinen Wünschen entsprechend das passende Produkt anbieten. Einige Ihrer Kunden möchten ihre Familie einfach nur absichern, im Fall des Todes oder eines Unfalls. Hierfür kommen besonders die [REDACTED] und die [REDACTED] in Frage.

Andere wollen vor allem für ihr Alter vorsorgen bzw. langfristig sparen. Hier ist vor allem die [REDACTED] ein sinnvolles Produkt. Und: Es gibt Kunden, so wissen Sie, die zwei wichtige Dinge verbinden wollen: sparen/vorsorgen und gleichzeitig die Familie absichern. Dazu ist vor allem die [REDACTED] geeignet.

Das wollen Sie genauer wissen, denken Sie.

# 1. Vier Zielgruppen

❗ Aber, überlegen Sie, Sie können ja Ihren Kunden nicht einfach nur ein paar Produktnamen nennen und sie bitten, sich etwas auszusuchen. Erst einmal sollten Sie den Bedarf des jeweiligen Kunden analysieren und dann seinen Wünschen entsprechend das passende Produkt anbieten. Einige Ihrer Kunden möchten ihre Familie einfach nur absichern, im Fall des Todes oder eines Unfalls. Hierfür kommen besonders die **PB Risiko** und die **PB Unfall plus** in Frage.

Andere wollen vor allem für ihr Alter vorsorgen bzw. langfristig sparen. Hier ist vor allem die **PB Rente plus** ein sinnvolles Produkt. Und: Es gibt Kunden, so wissen Sie, die zwei wichtige Dinge verbinden wollen: sparen/vorsorgen und gleichzeitig die Familie absichern. Dazu ist vor allem die **PB Kapital Leben** geeignet.

Das wollen Sie genauer wissen, denken Sie.

# 2. PB Risiko

❓ **Allgemein** Wie könnte das Kundengespräch ablaufen, überlegen Sie. In Ihrer Vorstellung sehen Sie ein Ehepaar, knapp unter 30, zu Ihnen kommen. Sie kennen die beiden schon. Herr Sonnen ist Angestellter in einem großen Unternehmen, seine Frau ist zurzeit in Mutterschutz, denn gerade ist das zweite Kind zur Welt gekommen. Das Einkommen reicht zum Leben und um monatlich auch einen gewissen Betrag zurückzulegen. Das Ziel ist die eigene Wohnung, und Sie konnten gerade dem Kundenwunsch entsprechend einen Bausparvertrag abschließen. Sie überlegen sich, welche Frage könnten Sie als Kundenberater nun stellen, um das Thema auf Versicherungen zu lenken. Na vielleicht: „Welche Gedanken haben Sie sich bisher gemacht, um Ihre Familie  ?“

In Gedanken gehen Sie den weiteren Verlauf des Gesprächs durch: Die beiden schauen sich an. „Wir haben darüber nachgedacht“, sagt Frau Sonnen, „aber noch keine Entscheidung getroffen. Was können Sie uns denn anbieten?“

„Grundsätzlich“, sagen Sie, „gibt es zwei Risiken. Ich gehe zunächst einmal auf den Todesfall näher ein. Auch wenn man ungern daran denkt, ist dies ein wichtiges Thema für jede Familie: Wie stehen mein Partner oder meine Partnerin und die Kinder finanziell da, falls einem von uns etwas passiert?“

## 2. PB Risiko

- ! Allgemein Wie könnte das Kundengespräch ablaufen, überlegen Sie. In Ihrer Vorstellung sehen Sie ein Ehepaar, knapp unter 30, zu Ihnen kommen. Sie kennen die beiden schon. Herr Sonnen ist Angestellter in einem großen Unternehmen, seine Frau ist zurzeit in Mutterschutz, denn gerade ist das zweite Kind zur Welt gekommen. Das Einkommen reicht zum Leben und um monatlich auch einen gewissen Betrag zurückzulegen. Das Ziel ist die eigene Wohnung, und Sie konnten gerade dem Kundenwunsch entsprechend einen Bausparvertrag abschließen. Sie überlegen sich, welche Frage könnten Sie als Kundenberater nun stellen, um das Thema auf Versicherungen zu lenken. Na vielleicht: „Welche Gedanken haben Sie sich bisher gemacht, um Ihre Familie **absusichern**?“
- In Gedanken gehen Sie den weiteren Verlauf des Gesprächs durch: Die beiden schauen sich an. „Wir haben darüber nachgedacht“, sagt Frau Sonnen, „aber noch keine Entscheidung getroffen. Was können Sie uns denn anbieten?“
- „Grundsätzlich“, sagen Sie, „gibt es zwei Risiken. Ich gehe zunächst einmal auf den Todesfall näher ein. Auch wenn man ungern daran denkt, ist dies ein wichtiges Thema für jede Familie: Wie stehen mein Partner oder meine Partnerin und die Kinder finanziell da, falls einem von uns etwas passiert?“

- ? Absicherung im Todesfall „Das wäre finanziell ganz schön schwierig, besonders, wenn mir etwas passiert – denn ohne mein Einkommen ... das ginge gar nicht“, sagt Herr Sonnen nachdenklich. „Was würden Sie uns denn empfehlen, und wie teuer wäre das?“ fragt er.
- Sie gehen auf die Frage Ihres Kunden ein: „Für die Absicherung im Todesfall schlage ich die [REDACTED] vor. Diese Risikolebensversicherung wird über eine bestimmte Versicherungssumme abgeschlossen, die Sie festlegen. Die Mindestsumme beträgt DM 50.000,-. Die vereinbarte Summe wird an Ihre Frau ausbezahlt, wenn während der Vertragsdauer der Versicherungsfall eintritt. Die Höhe des laufenden Beitrages hängt von verschiedenen Faktoren ab.“
- „Moment“, sagt Frau Sonnen, „das ging mir jetzt zu schnell. Können Sie das etwas genauer erklären?“
- „Ja, gerne“, sagen Sie, „es ist so: Zunächst wäre es wichtig, eine [REDACTED] festzulegen. Die richtet sich danach, in welcher Höhe Sie Ihre Familie absichern wollen, und natürlich auch danach, welchen laufenden Beitrag Sie zahlen wollen. [REDACTED] muss die Versicherungssumme mindestens betragen. Dazu kommt noch der garantierte Sofortbonus von derzeit 90 % der Versicherungssumme, so dass Sie in diesem Beispiel einen sofortigen Todesfallschutz von DM 95.000,- haben.“

❗ **Absicherung im Todesfall** „Das wäre finanziell ganz schön schwierig, besonders, wenn mir etwas passiert – denn ohne mein Einkommen ... das ginge gar nicht“, sagt Herr Sonnen nachdenklich. „Was würden Sie uns denn empfehlen, und wie teuer wäre das?“ fragt er.

Sie gehen auf die Frage Ihres Kunden ein: „Für die Absicherung im Todesfall schlage ich die **PB Risiko** vor. Diese Risikolebensversicherung wird über eine bestimmte Versicherungssumme abgeschlossen, die Sie festlegen. Die Mindestsumme beträgt DM 50.000,-. Die vereinbarte Summe wird an Ihre Frau ausbezahlt, wenn während der Vertragsdauer der Versicherungsfall eintritt. Die Höhe des laufenden Beitrages hängt von verschiedenen Faktoren ab.“

„Moment“, sagt Frau Sonnen, „das ging mir jetzt zu schnell. Können Sie das etwas genauer erklären?“

„Ja, gerne“, sagen Sie, „es ist so: Zunächst wäre es wichtig, eine **Versicherungssumme** festzulegen. Die richtet sich danach, in welcher Höhe Sie Ihre Familie absichern wollen, und natürlich auch danach, welchen laufenden Beitrag Sie zahlen wollen. **DM 50.000,-** muss die Versicherungssumme mindestens betragen. Dazu kommt noch der garantierte Sofortbonus von derzeit 90 % der Versicherungssumme, so dass Sie in diesem Beispiel einen sofortigen Todesfallschutz von DM 95.000,- haben.“

❓ **Beitragshöhe** „Also DM 50.000,- plus die DM 45.000,- Sofortbonus wäre schon mal ein guter Betrag“, sagt Herr Sonnen, „abgesehen von der Höhe der [REDACTED], wovon hängt denn der Beitrag noch ab?“

Sie erinnern sich, dass es eine ganze Reihe von Faktoren gibt, die für die Beitragshöhe wichtig sind: „Vor allem Ihr Eintrittsalter, also Ihr Alter bei Abschluss der Versicherung, das Geschlecht und die Laufzeit spielen dabei eine Rolle. Denn die Versicherungsgesellschaft kalkuliert die Beiträge nach statistischem Risiko. Da es mit [REDACTED] Eintrittsalter wahrscheinlicher ist, dass der Versicherungsfall, also der Todesfall, eintreten könnte, sind die Beiträge umso höher, je älter Sie bei Vertragsabschluss sind. Das gilt natürlich auch für die Laufzeit. Bei einer längeren Laufzeit ist die statistische Wahrscheinlichkeit größer, dass die vereinbarte [REDACTED] und der Sofortbonus ausgezahlt werden. Außerdem ist die Lebenserwartung bei Frauen grundsätzlich höher und damit die Wahrscheinlichkeit des Versicherungsfalles geringer. Somit sind die Beiträge für Frauen etwas günstiger.“

„Ich verstehe“, sagt Herr Sonnen. „Gibt es denn noch mehr Faktoren, die eine Rolle spielen?“

Offenbar begeistert er sich für das Thema und möchte sich gründlich informieren. Sie genießen diese Herausforderung, und es macht Ihnen Spaß, all Ihr Wissen mal wieder anzuwenden.

❗ **Beitragshöhe** „Also DM 50.000,- plus die DM 45.000,- Sofortbonus wäre schon mal ein guter Betrag“, sagt Herr Sonnen, „abgesehen von der Höhe der **Versicherungssumme**, wovon hängt denn der Beitrag noch ab?“

Sie erinnern sich, dass es eine ganze Reihe von Faktoren gibt, die für die Beitragshöhe wichtig sind: „Vor allem Ihr Eintrittsalter, also Ihr Alter bei Abschluss der Versicherung, das Geschlecht und die Laufzeit spielen dabei eine Rolle. Denn die Versicherungsgesellschaft kalkuliert die Beiträge nach statistischem Risiko. Da es mit

**höherem/steigendem** Eintrittsalter wahrscheinlicher ist, dass der Versicherungsfall, also der Todesfall, eintreten könnte, sind die Beiträge umso höher, je älter Sie bei Vertragsabschluss sind. Das gilt natürlich auch für die Laufzeit. Bei einer längeren Laufzeit ist die statistische Wahrscheinlichkeit größer, dass die vereinbarte **Versicherungssumme** und der Sofortbonus ausgezahlt werden. Außerdem ist die Lebenserwartung bei Frauen grundsätzlich höher und damit die Wahrscheinlichkeit des Versicherungsfalles geringer. Somit sind die Beiträge für Frauen etwas günstiger.“

„Ich verstehe“, sagt Herr Sonnen. „Gibt es denn noch mehr Faktoren, die eine Rolle spielen?“

Offenbar begeistert er sich für das Thema und möchte sich gründlich informieren. Sie genießen diese Herausforderung, und es macht Ihnen Spaß, all Ihr Wissen mal wieder anzuwenden.

❓ **Gesundheitsprüfung** „Auch Ihre Gesundheitsverhältnisse spielen eine Rolle, und letztlich noch, wie Sie die Beiträge zahlen möchten.“ – „Na, ich arbeite ja am Schreibtisch, und gesund war ich bisher auch immer. Muss ich denn zum Arzt, um eine solche Versicherung abzuschließen?“

Was war bei einer Gesundheitsprüfung zu beachten, überlegen Sie, und erklären Herrn Sonnen: „Nein, bei einer Versicherungssumme unter DM 250.000,-, so wie in Ihrem Fall, ist das nicht notwendig. Wenn wir den Vertrag ausfüllen, werden nur ein paar allgemeine Fragen zu Ihrer Gesundheit gestellt. Sollte die Versicherungsgesellschaft auf Grund Ihrer Antworten ein besonderes Risiko sehen, könnte es sein, dass Sie sich einer Gesundheitsprüfung unterziehen müssen.“

„Na, mein Mann ist ja rank und schlank und sehr sportlich“, sagt Frau Sonnen lächelnd, „und gesundheitliche Probleme hat er noch nie gehabt. Also eine [redacted] werden sie kaum von ihm verlangen. Aber eine andere Frage: Wieso hat denn die Art, wie wir die Beiträge zahlen, Einfluss auf die Beitragshöhe?“



- ❗ **Beitragszahlungen** „Die Beiträge sind jeweils auf der Basis von jährlicher Zahlung ausgerechnet. Wenn Sie halbjährlich zahlen möchten, ergibt sich ein Aufschlag von 2 %, bei vierteljährlicher Zahlung von 3 %, und bei monatlicher Zahlung beträgt der Aufschlag sogar 5 %.“ – „Das heißt also“, fällt Frau Sonnen Ihnen ins Wort, „bei **jährlicher Beitrags** -Zahlung ist der Beitrag am niedrigsten?“ – „Genau“, sagen Sie. „So können Sie sich noch günstigere Beiträge sichern.“ Was könnte das Ehepaar denn noch zu diesem Thema wissen wollen, überlegen Sie. Ja, richtig! Zur Laufzeit werden sicherlich Fragen gestellt.
- „Wie lange muss denn diese Risikoversicherung laufen?“ fragt Herr Sonnen nach, „und was passiert am Ende der Laufzeit? Bekommen wir dann noch etwas ausgezahlt, ich meine, wenn ich dann noch lebe?“
- „Auf diese letzte Frage komme ich später zurück – zunächst allgemein zur Laufzeit“, sagen Sie. „Die Risikoversicherung ist grundsätzlich nur für den Fall der Fälle, also eine Absicherung im Todesfall, gedacht. Die Laufzeit bestimmen Sie selbst. **Laufzeiten** zwischen mindestens einem Jahr und maximal 35 Jahren sind möglich. Allerdings dürfen Sie am Ende der Laufzeit höchstens 70 Jahre alt sein, aber diese Regel spielt ja bei Ihrem Alter keine Rolle. Die **PB Risiko** kann außerdem jeder abschließen, der bei Vertragsabschluss mindestens 18 und höchstens 69 Jahre alt ist. An welche Laufzeit haben Sie denn gedacht? Wie lange ist Ihnen die Absicherung wichtig?“

- ❓ **Umwandlungsmöglichkeit** „Na ja!“ meint Herr Sonnen nachdenklich, „solange die Kinder noch so klein sind, ist mir die Absicherung schon wichtig. Später, wenn meine Frau wieder arbeitet und ich vielleicht auch mehr verdiene, müssen wir dann stärker über unsere Altersvorsorge nachdenken. Also ungefähr 15 Jahre sollte die [redacted] schon sein.“
- „Es gibt noch einen Vorteil bei der Risikolebensversicherung: Innerhalb der ersten zehn Jahre haben Sie jederzeit das Recht, sie in eine Kapitallebensversicherung umzuwandeln. Ohne erneute Gesundheitsprüfung. Das bedeutet, Sie können die Risikoversicherung dann um einen Sparanteil erweitern. Auch wenn sich zwischenzeitlich Ihr Gesundheitszustand verschlechtert haben sollte, können Sie das jederzeit tun. Aber darüber können wir ja zu gegebener Zeit noch mal sprechen. Wie gesagt, innerhalb der ersten [redacted] der Laufzeit besteht diese Möglichkeit der Umwandlung.“

❗ **Umwandlungsmöglichkeit** „Na ja!“ meint Herr Sonnen nachdenklich, „solange die Kinder noch so klein sind, ist mir die Absicherung schon wichtig. Später, wenn meine Frau wieder arbeitet und ich vielleicht auch mehr verdiene, müssen wir dann stärker über unsere Altersvorsorge nachdenken. Also ungefähr 15 Jahre sollte die **Laufzeit** schon sein.“

„Es gibt noch einen Vorteil bei der Risikolebensversicherung: Innerhalb der ersten zehn Jahre haben Sie jederzeit das Recht, sie in eine Kapitallebensversicherung umzuwandeln. Ohne erneute Gesundheitsprüfung. Das bedeutet, Sie können die Risikoversicherung dann um einen Sparanteil erweitern. Auch wenn sich zwischenzeitlich Ihr Gesundheitszustand verschlechtert haben sollte, können Sie das jederzeit tun. Aber darüber können wir ja zu gegebener Zeit noch mal sprechen. Wie gesagt, innerhalb der ersten **zehn Jahre** der Laufzeit besteht diese Möglichkeit der Umwandlung.“

❓ **Zusammenfassung** In Gedanken fassen Sie noch einmal zusammen, was Sie bisher mit Ihren Kunden besprochen haben. Also, es geht dem Ehepaar Sonnen um eine Risikoversicherung mit einer [redacted] von DM 50.000,-. Das entspricht der Mindestversicherungssumme. Inklusive Sofortbonus von derzeit 90 % der Versicherungssumme besteht also ein Todesfallschutz von DM 95.000,-. Familie Sonnen ist außerdem an einer [redacted] von 15 Jahren interessiert. Da die Versicherungsdauer mindestens [redacted] Jahr und höchstens [redacted] Jahre betragen muss/kann, ist diese Entscheidung optimal, überlegen Sie. Auch erfüllt der Kunde das Eintrittsalter-Kriterium von mindestens [redacted] und höchstens [redacted] Jahren. Offenbar war es den beiden auch wichtig, den Beitrag möglichst gering zu halten durch [redacted] Zahlung der Beiträge. Sie überlegen, wie Sie die Risikoversicherung grundsätzlich erklären können: Das Wichtigste an einer Risikoversicherung ist die Absicherung der Familie im Fall des Todes.

❗ **Zusammenfassung** In Gedanken fassen Sie noch einmal zusammen, was Sie bisher mit Ihren Kunden besprochen haben. Also, es geht dem Ehepaar Sonnen um eine Risikoversicherung mit einer **Versicherungssumme** von DM 50.000,-. Das entspricht der Mindestversicherungssumme. Inklusive Sofortbonus von derzeit 90 % der Versicherungssumme besteht also ein Todesfallschutz von DM 95.000,-. Familie Sonnen ist außerdem an einer **Laufzeit/Versicherungsdauer** von 15 Jahren interessiert. Da die Versicherungsdauer mindestens **ein** Jahr und höchstens **35** Jahre betragen muss/kann, ist diese Entscheidung optimal, überlegen Sie. Auch erfüllt der Kunde das Eintrittsalter-Kriterium von mindestens **18** und höchstens **69** Jahren. Offenbar war es den beiden auch wichtig, den Beitrag möglichst gering zu halten durch **jährliche** Zahlung der Beiträge. Sie überlegen, wie Sie die Risikoversicherung grundsätzlich erklären können: Das Wichtigste an einer Risikoversicherung ist die Absicherung der Familie im Fall des Todes.

❓ **Zusammenfassung (Fortsetzung)** „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist Ihnen die Absicherung der Familie für den Todesfall sehr wichtig.“ Ihre Kunden nicken. „Sie stellen sich eine [redacted] von DM 50.000,- Mindestabschluss vor. Mit dem Sofortbonus von 90 % der Versicherungssumme bedeutet dies einen Todesfallschutz von DM 95.000,-. Die [redacted] sollte 15 Jahre betragen, und die versicherte Person ist Herr Sonnen. Dann wären Sie, Frau Sonnen, im Versicherungsfall die Begünstigte. Haben Sie Interesse an dieser Risikoversicherung?“  
Wäre schön, wenn das Ehepaar Sonnen von unserem Angebot überzeugt ist und zustimmen würde, wünschen Sie sich.  
Achtung: Am Anfang hatten Sie von zwei Risiken gesprochen, gegen die sich die Kunden versichern könnten. Bestimmt würde Frau Sonnen noch danach fragen.

- ❗ Zusammenfassung (Fortsetzung) „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist Ihnen die Absicherung der Familie für den Todesfall sehr wichtig.“ Ihre Kunden nicken. „Sie stellen sich eine **Versicherungssumme** von DM 50.000,- Mindestabschluss vor. Mit dem Sofortbonus von 90 % der Versicherungssumme bedeutet dies einen Todesfallschutz von DM 95.000,-. Die **Laufzeit** sollte 15 Jahre betragen, und die versicherte Person ist Herr Sonnen. Dann wären Sie, Frau Sonnen, im Versicherungsfall die Begünstigte. Haben Sie Interesse an dieser Risikoversicherung?“
- Wäre schön, wenn das Ehepaar Sonnen von unserem Angebot überzeugt ist und zustimmen würde, wünschen Sie sich.
- Achtung: Am Anfang hatten Sie von zwei Risiken gesprochen, gegen die sich die Kunden versichern könnten. Bestimmt würde Frau Sonnen noch danach fragen.

### 3. PB Unfall plus

- ❓ Grundlagen Frau Sonnen ergreift das Wort: „Sie hatten eingangs erwähnt, dass zwei Risiken abgesichert werden können. Das eine ist die Absicherung der Familie im [REDACTED], und was ist das andere?“
- Sie antworten: „Ein weiteres Risiko, das Familien häufig belastet, ist das Unfallrisiko. Mehr als zwei Drittel aller Unfälle passieren zu Hause oder in der Freizeit. Das Manko: Hier zahlt die gesetzliche Unfallversicherung nicht. Oft kommt es dabei zu unfallbedingten Einkommensverlusten oder Beeinträchtigungen der Lebensqualität. Die Unfallversicherung soll dieses Risiko auffangen.
- Unser Angebot dazu ist die [REDACTED]. Damit sind Sie für jede Art von Unfall abgesichert. Denn unsere Unfallversicherung gilt rund um die Uhr und überall auf der Welt. Sie deckt alle Unfälle ab, ob sie sich zu Hause oder bei der Arbeit ereignen. Selbstverständlich gehören dazu auch Unfälle in der Freizeit und beim Sport.“ Frau Sonnen begeistert: „Also der Versicherungsschutz ist damit [REDACTED] gewährleistet, wann und wo auch immer ich bin und was ich auch gerade tue? Toll! Und wie funktioniert das genau? Eben haben wir schon vom Versicherungsfall gesprochen, also bei der Risikoversicherung wäre das der [REDACTED]. Was ist denn durch die Unfallversicherung konkret abgedeckt?“

### 3. PB Unfall plus

! Grundlagen Frau Sonnen ergreift das Wort: „Sie hatten eingangs erwähnt, dass zwei Risiken abgesichert werden können. Das eine ist die Absicherung der Familie im **Todesfall**, und was ist das andere?“

Sie antworten: „Ein weiteres Risiko, das Familien häufig belastet, ist das Unfallrisiko. Mehr als zwei Drittel aller Unfälle passieren zu Hause oder in der Freizeit. Das Manko: Hier zahlt die gesetzliche Unfallversicherung nicht. Oft kommt es dabei zu unfallbedingten Einkommensverlusten oder Beeinträchtigungen der Lebensqualität. Die Unfallversicherung soll dieses Risiko auffangen.

Unser Angebot dazu ist die **PB Unfall plus**. Damit sind Sie für jede Art von Unfall abgesichert. Denn unsere Unfallversicherung gilt rund um die Uhr und überall auf der Welt. Sie deckt alle Unfälle ab, ob sie sich zu Hause oder bei der Arbeit ereignen. Selbstverständlich gehören dazu auch Unfälle in der Freizeit und beim Sport.“ Frau Sonnen begeistert: „Also der Versicherungsschutz ist damit **immer** gewährleistet, wann und wo auch immer ich bin und was ich auch gerade tue? Toll! Und wie funktioniert das genau? Eben haben wir schon vom Versicherungsfall gesprochen, also bei der Risikoversicherung wäre das der **Todesfall**. Was ist denn durch die Unfallversicherung konkret abgedeckt?“

? **Versicherungsleistungen** Es gibt fünf verschiedene Versicherungsleistungen, die bei einem Unfall wirksam werden können. Welche waren das noch? Anhand des Prospektes erklären Sie der Kundin: „Abgedeckt ist eine Invalidität durch einen Unfall. Je schwerer die [REDACTED], desto höher die Zahlung – schließlich nimmt ein höherer Invaliditätsgrad mehr Erholungszeit in Anspruch. Möglicherweise muss das Haus behindertengerecht umgebaut werden. Auch im Todesfall nach einem Unfall zahlt die Versicherung. Ebenso werden die Kosten für Rettungsflüge übernommen, z. B. bei einem Unfall im Urlaub, wenn am Urlaubsort die medizinische Versorgung nicht gewährleistet ist. Dieses finanzielle Risiko ist durch die PB Unfall plus mit bis zu DM 100.000,- weltweit abgedeckt. Bei Bergungsaktionen von Verunglückten zahlt die Versicherung bis zu DM 5.000,-. Eine weitere Besonderheit: Es wird bei jeder Art von Knochenbruch ein Verletztengeld gezahlt. Unabhängig davon, ob der [REDACTED] zu einer Invalidität führt. Diese Leistung gibt es nur bei der Postbank und der Deutschen Post.“

Frau Sonnen ist überzeugt: „Das klingt gut! Das heißt, die PB Unfall plus zahlt nach einem Unfall bei Invalidität und im [REDACTED]. Außerdem bei Rettungsflügen und Bergungsaktionen und bei jeder Art von [REDACTED].“ – „Genau“, sagen Sie, „und im Gegensatz zur Risikoversicherung können auch Kinder versichert werden. Das Höchsttrittsalter liegt übrigens bei 64 Jahren.“



- ❗ **Gesundheitsprüfung** Jetzt überlegen Sie, welche Fragen für das Ehepaar noch von Interesse sein könnten. Herr Sonnen ergreift das Wort: „Muss ich denn bei der Unfallversicherung möglicherweise auch eine Gesundheitsprüfung machen? Und, zweite Frage, wie lange läuft denn eine Unfallversicherung?“
- „In der Tat werden im Antrag zur Risikoversicherung Fragen zu Ihrer **Gesundheit** gestellt. Da könnte es der Fall sein, dass der Kunde zu einer ärztlichen Untersuchung gebeten wird. Das ist jedoch abhängig von der **Versicherungssumme**.“
- Eine Gesundheitsprüfung gibt es bei der Unfallversicherung nicht. Allerdings wird hier nach Ihrer Tätigkeit unterschieden. Für Kinder, die bei Vertragsabschluss noch nicht 17 sind, bieten wir besonders günstige Beiträge. Zu Ihrer zweiten Frage: Die Laufzeit der Unfallversicherung beträgt jeweils ein Jahr und verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn Sie nicht drei Monate vor Laufzeitende kündigen.“

- ❓ **Vertragsabschluss** „Also nicht wie bei der Risikoversicherung, wo die Laufzeit ja mindestens [ ] und höchstens [ ] Jahre beträgt“, ergänzt Herr Sonnen.
- Sie überlegen, wie Sie das Gespräch jetzt weiterführen würden. Die Kunden haben eine Menge Informationen erhalten und scheinen interessiert. Jetzt könnte ich die Abschlussfrage stellen, denken Sie. So etwa: „Interessen Sie sich für eine der beiden Absicherungsformen? Also entweder die [ ] oder die [ ].“
- Herr Sonnen antwortet: „Auf jeden Fall. Die Risikoversicherung möchte ich gleich [ ]. Über die Unfallversicherung sollten wir noch einmal genauer nachdenken. Was meinst du, Liebling?“
- Frau Sonnen stimmt zu: „Ja, die Risikoversicherung sollten wir gleich unterschreiben. Vielleicht haben Sie ja noch einen Prospekt über die Unfallversicherung für uns?“
- „Selbstverständlich, gern. Und falls Sie einen Internetanschluss haben, können Sie weitere Informationen zu beiden Versicherungsthemen auch unter [www.postbank.de](http://www.postbank.de) abrufen“, fügen Sie hinzu.

- ❗ Vertragsabschluss „Also nicht wie bei der Risikoversicherung, wo die Laufzeit ja mindestens **ein Jahr** und höchstens **35** Jahre beträgt“, ergänzt Herr Sonnen.
- Sie überlegen, wie Sie das Gespräch jetzt weiterführen würden. Die Kunden haben eine Menge Informationen erhalten und scheinen interessiert. Jetzt könnte ich die Abschlussfrage stellen, denken Sie. So etwa: „Interessen Sie sich für eine der beiden Absicherungsformen? Also entweder die **PB Risiko** oder die **PB Unfall plus**.“
- Herr Sonnen antwortet: „Auf jeden Fall. Die Risikoversicherung möchte ich gleich **abschließen**. Über die Unfallversicherung sollten wir noch einmal genauer nachdenken. Was meinst du, Liebling?“
- Frau Sonnen stimmt zu: „Ja, die Risikoversicherung sollten wir gleich unterschreiben. Vielleicht haben Sie ja noch einen Prospekt über die Unfallversicherung für uns?“
- „Selbstverständlich, gern. Und falls Sie einen Internetanschluss haben, können Sie weitere Informationen zu beiden Versicherungsthemen auch unter [www.postbank.de](http://www.postbank.de) abrufen“, fügen Sie hinzu.

## 4. PB Kapital Leben

- ❓ Grundlagen Angenommen, das Ehepaar Sonnen wäre älteren Jahrgangs oder in einer anderen Situation und hätte einen größeren finanziellen Spielraum. Es wäre also auch Geld vorhanden, um langfristig zu sparen oder für das Alter vorzusorgen. Ziel ist also, beide Faktoren miteinander zu verbinden: Risiko absichern und vorsorgen/sparen. Diese Kombination ist problemlos möglich – beispielsweise mit einer Lebensversicherung wie der PB Kapital Leben.
- Versetzen Sie sich noch einmal in das Gespräch mit dem Ehepaar Sonnen. Stellen Sie sich vor, die Kunden wollten nicht nur die Familie gegen Risiken absichern, sondern gleichzeitig auch sparen. Die PB Kapital Leben ist für die Abdeckung beider Faktoren wie geschaffen, überlegen Sie:
- „Die [REDACTED] bietet Ihnen die Absicherung im Todesfall. Sollte dieser Fall eintreten, erhielte Ihre Frau die vereinbarte [REDACTED] von DM 50.000,- zuzüglich Sofortbonus von DM 45.000,- (derzeit 90 % der Versicherungssumme). Im Erlebensfall bei Vertragsablauf passiert nichts weiter. Die gezahlten Beiträge haben ja nur das Risiko abgedeckt, angespart wurde dabei nichts. Das bedeutet, Sie erhalten nach Ablauf des Vertrages keine Leistungen mehr.“

## 4. PB Kapital Leben

! Grundlagen Angenommen, das Ehepaar Sonnen wäre älteren Jahrgangs oder in einer anderen Situation und hätte einen größeren finanziellen Spielraum. Es wäre also auch Geld vorhanden, um langfristig zu sparen oder für das Alter vorzusorgen. Ziel ist also, beide Faktoren miteinander zu verbinden: Risiko absichern und vorsorgen/sparen. Diese Kombination ist problemlos möglich – beispielsweise mit einer Lebensversicherung wie der PB Kapital Leben.

Versetzen Sie sich noch einmal in das Gespräch mit dem Ehepaar Sonnen. Stellen Sie sich vor, die Kunden wollten nicht nur die Familie gegen Risiken absichern, sondern gleichzeitig auch sparen. Die PB Kapital Leben ist für die Abdeckung beider Faktoren wie geschaffen, überlegen Sie:

„Die **Risikoversicherung** bietet Ihnen die Absicherung im Todesfall. Sollte dieser Fall eintreten, erhielte Ihre Frau die vereinbarte **Versicherungssumme** von DM 50.000,- zuzüglich Sofortbonus von DM 45.000,- (derzeit 90 % der Versicherungssumme). Im Erlebensfall bei Vertragsablauf passiert nichts weiter. Die gezahlten Beiträge haben ja nur das Risiko abgedeckt, angespart wurde dabei nichts. Das bedeutet, Sie erhalten nach Ablauf des Vertrages keine Leistungen mehr.“

? Wesen Sie erklären weiter: „Das Besondere an der Kapitallebensversicherung ist: Sie bietet Ihnen einen Todesfallschutz und zusätzlich die Ansammlung eines Kapitalbetrages, der sich verzinst. Das bedeutet, am Ende der Laufzeit erhalten Sie den angesparten Teil der Beiträge mit einer guten Verzinsung ausgezahlt. Gleichzeitig sind Sie während der ganzen Laufzeit abgesichert. Sollte der Versicherungsfall – der Tod – eintreten, erhält Ihre Frau die vereinbarte Versicherungssumme in jedem Fall.“

Welche Fragen könnten jetzt von Ihren Kunden kommen?

Da hören Sie in Gedanken schon Herrn Sonnen: „Also, die Kapitalversicherung bietet beides, Absicherung im [REDACTED], wie bei der Risikoversicherung, und eine Auszahlung des verzinsten Spar-[REDACTED] im Erlebensfall am Ende der Laufzeit. Das hört sich gut an. Sicher sind die Beiträge dann aber höher, oder?“

❗ **Wesen** Sie erklären weiter: „Das Besondere an der Kapitallebensversicherung ist: Sie bietet Ihnen einen Todesfallschutz und zusätzlich die Ansammlung eines Kapitalbetrages, der sich verzinst. Das bedeutet, am Ende der Laufzeit erhalten Sie den angesparten Teil der Beiträge mit einer guten Verzinsung ausgezahlt. Gleichzeitig sind Sie während der ganzen Laufzeit abgesichert. Sollte der Versicherungsfall – der Tod – eintreten, erhält Ihre Frau die vereinbarte Versicherungssumme in jedem Fall.“

Welche Fragen könnten jetzt von Ihren Kunden kommen?

Da hören Sie in Gedanken schon Herrn Sonnen: „Also, die Kapitalversicherung bietet beides, Absicherung im **Todesfall**, wie bei der Risikoversicherung, und eine Auszahlung des verzinsten Spar- **Kapitals** im Erlebensfall am Ende der Laufzeit. Das hört sich gut an. Sicher sind die Beiträge dann aber höher, oder?“

❓ **Beitragshöhe** Sie antworten: „Ja, Herr Sonnen, die Beiträge sind höher. Es ist so, dass ein Teil des Beitrages als Risikoprämie verwendet wird. Dieser Teil sichert, wie bei der [REDACTED], Ihre Familie ab. Im Todesfall wird die vereinbarte Versicherungssumme an Ihre Frau gezahlt. Der andere und größere Teil des Beitrages wird von der PB Versicherung für Sie angelegt. Dabei ist eine jährliche Verzinsung in Höhe von zurzeit 4 % garantiert. Angenommen, Ihre Versicherungssumme beträgt DM 50.000,- und die Laufzeit 20 Jahre. Dann sind die Beiträge so berechnet, dass während der gesamten [REDACTED] die Prämie für das Todesfallrisiko darin enthalten ist. Außerdem ist der Beitrag so berechnet, dass nach 15 Jahren das angesammelte Kapital sowie die garantierten Zinsen und Zinseszinsen mindestens DM 50.000,- ausmachen. Durch die Abrufoption hat der Kunde aber auch die Möglichkeit, schon bis zu fünf Jahre vor dem Ende der Laufzeit über sein Kapital zu verfügen. Diese Ablaufleistung wird dann an Sie ausgezahlt. Erfahrungsgemäß erzielen Versicherungsgesellschaften allerdings deutlich höhere Erträge. So können Sie damit rechnen, einen deutlich höheren Betrag als DM 50.000,- am Ende der [REDACTED] ausgezahlt zu bekommen.“

- ❗ **Beitragshöhe** Sie antworten: „Ja, Herr Sonnen, die Beiträge sind höher. Es ist so, dass ein Teil des Beitrages als Risikoprämie verwendet wird. Dieser Teil sichert, wie bei der **Risikoversicherung**, Ihre Familie ab. Im Todesfall wird die vereinbarte Versicherungssumme an Ihre Frau gezahlt. Der andere und größere Teil des Beitrages wird von der PB Versicherung für Sie angelegt. Dabei ist eine jährliche Verzinsung in Höhe von zurzeit 4 % garantiert. Angenommen, Ihre Versicherungssumme beträgt DM 50.000,- und die Laufzeit 20 Jahre. Dann sind die Beiträge so berechnet, dass während der gesamten **Laufzeit** die Prämie für das Todesfallrisiko darin enthalten ist. Außerdem ist der Beitrag so berechnet, dass nach 15 Jahren das angesammelte Kapital sowie die garantierten Zinsen und Zinseszinsen mindestens DM 50.000,- ausmachen. Durch die Abrufoption hat der Kunde aber auch die Möglichkeit, schon bis zu fünf Jahre vor dem Ende der Laufzeit über sein Kapital zu verfügen. Diese Ablaufleistung wird dann an Sie ausgezahlt. Erfahrungsgemäß erzielen Versicherungsgesellschaften allerdings deutlich höhere Erträge. So können Sie damit rechnen, einen deutlich höheren Betrag als DM 50.000,- am Ende der **Laufzeit** ausgezahlt zu bekommen.“

- ❓ **Ablaufleistung** „Die zu erwartende **Laufzeit** inkl. der Überschüsse am Ende der Laufzeit lässt sich aus heutiger Sicht bereits gut einschätzen. Die Überschüsse können jedoch nicht garantiert werden. Sie gelten nur dann, wenn die für diese Jahre festgelegten Überschüsse auch in Zukunft unverändert bleiben. Und das ist von der Ertragslage der PB Versicherung abhängig, also auch von der allgemeinen Marktlage. Außerdem kann man sagen, dass in der Regel die Erträge, und damit die Ablaufleistung, umso höher ausfallen, je länger die Laufzeit ist. Wenn Sie möchten, zeige ich Ihnen hierzu gern einige Rechenbeispiele, damit Sie sich ein Bild machen können.“

- ❗ **Ablaufleistung** „Die zu erwartende **Ablaufleistung** inkl. der Überschüsse am Ende der Laufzeit lässt sich aus heutiger Sicht bereits gut einschätzen. Die Überschüsse können jedoch nicht garantiert werden. Sie gelten nur dann, wenn die für diese Jahre festgelegten Überschüsse auch in Zukunft unverändert bleiben. Und das ist von der Ertragslage der PB Versicherung abhängig, also auch von der allgemeinen Marktlage. Außerdem kann man sagen, dass in der Regel die Erträge, und damit die Ablaufleistung, umso höher ausfallen, je länger die Laufzeit ist. Wenn Sie möchten, zeige ich Ihnen hierzu gern einige Rechenbeispiele, damit Sie sich ein Bild machen können.“

- ❓ **Unterschied zur Risikoversicherung** „Ist denn sonst alles genauso wie bei der Risikoversicherung?“ würde Frau Sonnen vielleicht fragen. Sie überlegen: Die Zuschläge bei halbjährlicher, vierteljährlicher und monatlicher Zahlungsweise sind identisch. Auch hängt die Höhe des Beitrages bei der Kapitalversicherung ebenfalls von den Faktoren , , , Höhe der Versicherungssumme, Zahlungsweise und gegebenenfalls dem  ab.
- Das Mindestalter liegt ebenfalls bei 18 Jahren, das Höchsteintrittsalter dagegen bei 63 Jahren – aber das spielt für unseren Beispielpersonen Herrn Sonnen ja keine Rolle. Auch ist für ihn sicher weniger wichtig, dass die Mindestsumme bei DM 10.000,- und die höchste  bei DM 500.000,- liegt.
- Aber einen wichtigen Unterschied gibt es: Die Versicherungsdauer beträgt mindestens 17 Jahre: zwölf Jahre wegen der steuerlichen Vorteile und zusätzlich fünf Jahre wegen der Abrufoption. Durch die Abrufoption hat man die Möglichkeit, schon bis zu fünf Jahre vor Ablauf der Vertragsdauer über die bis dahin angesammelte  zu verfügen.

❗ **Unterschied zur Risikoversicherung** „Ist denn sonst alles genauso wie bei der Risikoversicherung?“ würde Frau Sonnen vielleicht fragen. Sie überlegen: Die Zuschläge bei halbjährlicher, vierteljährlicher und monatlicher Zahlungsweise sind identisch. Auch hängt die Höhe des Beitrages bei der Kapitalversicherung ebenfalls von den Faktoren **Geschlecht**, **Eintrittsalter**, **Laufzeit**, Höhe der Versicherungssumme, Zahlungsweise und gegebenenfalls dem **Beruf** ab.

Das Mindestalter liegt ebenfalls bei 18 Jahren, das Höchsteintrittsalter dagegen bei 63 Jahren – aber das spielt für unseren Beispielen Herrn Sonnen ja keine Rolle. Auch ist für ihn sicher weniger wichtig, dass die Mindestsumme bei DM 10.000,- und die höchste **Versicherungssumme** bei DM 500.000,- liegt.

Aber einen wichtigen Unterschied gibt es: Die Versicherungsdauer beträgt mindestens 17 Jahre: zwölf Jahre wegen der steuerlichen Vorteile und zusätzlich fünf Jahre wegen der Abrufoption. Durch die Abrufoption hat man die Möglichkeit, schon bis zu fünf Jahre vor Ablauf der Vertragsdauer über die bis dahin angesammelte **Ablaufleistung** zu verfügen.

❓ **Bedingungen** Im Wesentlichen sind die Bedingungen die gleichen. Auch hier hängt der Beitrag von den genannten Faktoren ab. Natürlich kommt der Sparanteil hinzu. Allerdings liegt die Mindestlaufzeit bei [REDACTED]. Außerdem gibt es noch einen wichtigen Vorteil für Ihre Kunden, den Sie im Gespräch folgendermaßen erläutern könnten: „Niemand weiß doch heute genau, wann das angesammelte Guthaben benötigt wird. Z. B. gehen viele Menschen vorzeitig in den Ruhestand. Unsere PB Kapital Leben bietet Ihnen die Option, die bis dahin angesammelten Beträge und Zinserträge schon bis zu [REDACTED] vor Laufzeitende abzurufen. Außerdem sind die Beiträge dynamisch. Das heißt, Sie können sich entscheiden, Ihren Beitrag jedes Jahr um einen bestimmten Prozentsatz steigen zu lassen, um die Inflation auszugleichen.“ Wie erwartet, reagiert Ehepaar Sonnen auf Ihre Argumente positiv: „Bitte rechnen Sie mir doch einmal aus, womit ich in 27 Jahren, da bin ich 60, rechnen kann, wenn ich monatlich DM 200,- einzahle.“ Das machen Sie natürlich gerne und nutzen dafür die entsprechenden Berechnungsprogramme an Ihrem Arbeitsplatz.

! **Bedingungen** Im Wesentlichen sind die Bedingungen die gleichen. Auch hier hängt der Beitrag von den genannten Faktoren ab. Natürlich kommt der Sparanteil hinzu. Allerdings liegt die Mindestlaufzeit bei **17 Jahren**. Außerdem gibt es noch einen wichtigen Vorteil für Ihre Kunden, den Sie im Gespräch folgendermaßen erläutern könnten: „Niemand weiß doch heute genau, wann das angesammelte Guthaben benötigt wird. Z. B. gehen viele Menschen vorzeitig in den Ruhestand. Unsere PB Kapital Leben bietet Ihnen die Option, die bis dahin angesammelten Beträge und Zinserträge schon bis zu **fünf Jahre** vor Laufzeitende abzurufen. Außerdem sind die Beiträge dynamisch. Das heißt, Sie können sich entscheiden, Ihren Beitrag jedes Jahr um einen bestimmten Prozentsatz steigen zu lassen, um die Inflation auszugleichen.“

Wie erwartet, reagiert Ehepaar Sonnen auf Ihre Argumente positiv: „Bitte rechnen Sie mir doch einmal aus, womit ich in 27 Jahren, da bin ich 60, rechnen kann, wenn ich monatlich DM 200,- einzahle.“ Das machen Sie natürlich gerne und nutzen dafür die entsprechenden Berechnungsprogramme an Ihrem Arbeitsplatz.

? **Zusammenfassung der drei Produkte** Sie gehen in Gedanken die Produkte noch einmal durch. Die PB Risiko mit einer Mindestversicherungssumme von DM 50.000,- und einer Mindestlaufzeit von [ ] dient der Absicherung im [ ]. Die PB Unfall plus, die auch bei Unfalltod und bei Knochenbruch zahlt, aber besonders wichtig ist, um die Kosten einer eventuellen [ ] abzusichern. Beides sind Versicherungsprodukte, bei denen ein oder mehrere Risiken abgesichert werden.

Die PB Kapital Leben kombiniert zwei Dinge: Im Todesfall des Versicherten während der vereinbarten Laufzeit wird die vereinbarte [ ] an die Hinterbliebenen bzw. an die im Vertrag genannten Begünstigten ausgezahlt. Gleichzeitig wird ein beträchtlicher Teil des Beitrages angesammelt. Dieser Sparanteil wird von der [ ] angelegt und zusammen mit Zinsen und Zinseszinsen am Ende der Laufzeit als [ ] ausgezahlt. Und außerdem kann auch die Abrufoption wahrgenommen werden: Schon bis zu [ ] vor Ende der Versicherungsdauer kann über das angesammelte Vermögen inkl. der Zinsen verfügt werden. Die [ ] ist damit eine Versicherung, bei der die Kunden abgesichert sind und gleichzeitig sparen/vorsorgen.

Das sind die wichtigsten Fakten für die Kundenberatung, denken Sie, damit bin ich schon ganz gut vorbereitet!

- ❗ Zusammenfassung der drei Produkte Sie gehen in Gedanken die Produkte noch einmal durch. Die PB Risiko mit einer Mindestversicherungssumme von DM 50.000,- und einer Mindestlaufzeit von **einem Jahr** dient der Absicherung im **Todesfall**. Die PB Unfall plus, die auch bei Unfalltod und bei Knochenbruch zahlt, aber besonders wichtig ist, um die Kosten einer eventuellen **Invalidität** abzuschließen. Beides sind Versicherungsprodukte, bei denen ein oder mehrere Risiken abgesichert werden. Die PB Kapital Leben kombiniert zwei Dinge: Im Todesfall des Versicherten während der vereinbarten Laufzeit wird die vereinbarte **Versicherungssumme** an die Hinterbliebenen bzw. an die im Vertrag genannten Begünstigten ausgezahlt. Gleichzeitig wird ein beträchtlicher Teil des Beitrages angesammelt. Dieser Sparanteil wird von der **PB Versicherung** angelegt und zusammen mit Zinsen und Zinseszinsen am Ende der Laufzeit als **Ablaufleistung** ausgezahlt. Und außerdem kann auch die Abrufoption wahrgenommen werden: Schon bis zu **fünf Jahre** vor Ende der Versicherungsdauer kann über **PB Kapital Leben** ist damit eine Versicherung, bei der die Kunden abgesichert sind und gleichzeitig sparen/vorsorgen. Das sind die wichtigsten Fakten für die Kundenberatung, denken Sie, damit bin ich schon ganz gut vorbereitet!

## 5. PB Rente plus

- ❓ **Allgemein** Es gibt noch eine Versicherung, mit der kein Risiko abgesichert wird, sondern die nur der Vermögensbildung dient, fällt Ihnen ein – zur Altersvorsorge oder als Sparvertrag mit langer Laufzeit: die PB Rente plus. Sie überlegen, welche Zielgruppen für diese Form der Kapitalansammlung in Frage kommen: neben verheirateten und unverheirateten Paaren auch allein stehende Menschen, die sich für ihr Alter finanziell [redacted] wollen. Daran muss ich denken, wenn Singles zu mir in die Beratung kommen! Mit der PB Rente plus kann die Postbank dieser Zielgruppe ein gutes Angebot machen. Schließlich gibt es heute ja immer mehr Singles. – Zurück zu Ehepaar Sonnen: Sie wollten sich für 15 Jahre absichern, solange die Kinder klein sind und weil Frau Sonnen erst einmal nicht arbeiten gehen möchte. Gleichzeitig ist aber das Thema [redacted] für die beiden wichtig. „Wenn ich das richtig sehe, sind Ihnen zwei Dinge wichtig. Die Absicherung im Todesfall für die nächsten 15 Jahre und eine Vorsorge für das Alter, wobei die Laufzeit etwa 27 Jahre betragen soll. Ist das richtig?“ – „Ja, genau“, sagt Herr Sonnen. „Neben dem Beitrag für die Risikoversicherung können wir etwa DM 200,- im Monat fürs Alter zurückzulegen. Je früher wir anfangen, desto höher ist schließlich der Betrag, den wir am Ende herausbekommen.“ Das gilt für alle, die für das Alter [redacted] wollen.

## 5. PB Rente plus

- ! **Allgemein** Es gibt noch eine Versicherung, mit der kein Risiko abgesichert wird, sondern die nur der Vermögensbildung dient, fällt Ihnen ein – zur Altersvorsorge oder als Sparvertrag mit langer Laufzeit: die PB Rente plus. Sie überlegen, welche Zielgruppen für diese Form der Kapitalansammlung in Frage kommen: neben verheirateten und unverheirateten Paaren auch allein stehende Menschen, die sich für ihr Alter finanziell **absichern** wollen. Daran muss ich denken, wenn Singles zu mir in die Beratung kommen! Mit der PB Rente plus kann die Postbank dieser Zielgruppe ein gutes Angebot machen. Schließlich gibt es heute ja immer mehr Singles. – Zurück zu Ehepaar Sonnen: Sie wollten sich für 15 Jahre absichern, solange die Kinder klein sind und weil Frau Sonnen erst einmal nicht arbeiten gehen möchte. Gleichzeitig ist aber das Thema **Altersvorsorge** für die beiden wichtig. „Wenn ich das richtig sehe, sind Ihnen zwei Dinge wichtig. Die Absicherung im Todesfall für die nächsten 15 Jahre und eine Vorsorge für das Alter, wobei die Laufzeit etwa 27 Jahre betragen soll. Ist das richtig?“ – „Ja, genau“, sagt Herr Sonnen. „Neben dem Beitrag für die Risikoversicherung können wir etwa DM 200,- im Monat fürs Alter zurückzulegen. Je früher wir anfangen, desto höher ist schließlich der Betrag, den wir am Ende herausbekommen.“ Das gilt für alle, die für das Alter **vorsorgen** wollen.

- ? **Beiträge und Laufzeiten** Wie erkläre ich jetzt am besten die Rentenversicherung, überlegen Sie. Bei der Rentenversicherung zahlt der Kunde regelmäßige Beiträge. Von der Höhe der , der Laufzeit und vom Geschlecht hängt es ab, welche Kapitalauszahlung bzw. Rente der Kunde am Ende erhält. Je höher die Beiträge und je länger die Laufzeit, desto mehr wird gespart und desto länger verzinst sich das Kapital. Das ist Ihnen klar. Am Ende der  kann der Kunde dann wählen, ob er sein gesamtes Guthaben inkl. Zinsen und Zinseszinsen in einer Summe ausgezahlt bekommen möchte oder aber, ob er eine lebenslange  wünscht, die automatisch jedes Jahr steigt und so hilft, die Inflation auszugleichen.
- Da Frauen statistisch gesehen länger leben, ist es bei der Rentenversicherung anders als bei der Risikoversicherung. Frauen zahlen etwas höhere Beiträge als Männer. Sie überlegen sich, wie das Kundengespräch weitergehen könnte. „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, könnten Sie DM 200,- im Monat für Ihre Altersvorsorge sparen. Was halten Sie davon, wenn Sie später die Wahl haben zwischen einer steigenden lebenslangen Rente und einer einmaligen ?“
- „Hört sich gut an“, meldet sich Frau Sonnen zu Wort. „Worin liegt der Unterschied?“

! **Beiträge und Laufzeiten** Wie erkläre ich jetzt am besten die Rentenversicherung, überlegen Sie. Bei der Rentenversicherung zahlt der Kunde regelmäßige Beiträge. Von der Höhe der **Beiträge**, der Laufzeit und vom Geschlecht hängt es ab, welche Kapitalauszahlung bzw. Rente der Kunde am Ende erhält. Je höher die Beiträge und je länger die Laufzeit, desto mehr wird gespart und desto länger verzinst sich das Kapital. Das ist Ihnen klar. Am Ende der **Laufzeit** kann der Kunde dann wählen, ob er sein gesamtes Guthaben inkl. Zinsen und Zinseszinsen in einer Summe ausgezahlt bekommen möchte oder aber, ob er eine lebenslange **Rente** wünscht, die automatisch jedes Jahr steigt und so hilft, die Inflation auszugleichen.

Da Frauen statistisch gesehen länger leben, ist es bei der Rentenversicherung anders als bei der Risikoversicherung. Frauen zahlen etwas höhere Beiträge als Männer. Sie überlegen sich, wie das Kundengespräch weitergehen könnte. „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, könnten Sie DM 200,- im Monat für Ihre Altersvorsorge sparen. Was halten Sie davon, wenn Sie später die Wahl haben zwischen einer steigenden lebenslangen Rente und einer einmaligen **Kapitalauszahlung**?“  
 „Hört sich gut an“, meldet sich Frau Sonnen zu Wort. „Worin liegt der Unterschied?“

? **Verfüugungsmöglichkeiten** „Bei der Rentenversicherung sichern Sie sich mit der regelmäßigen Zahlung von Beiträgen eine lebenslange Rente. Sie können aber auch darüber entscheiden, am Ende eine einmalige Auszahlung des gesamten Kapitals plus der angesammelten Zinsen und Zinseszinsen zu erhalten. Die Mindestlaufzeit des Vertrages, auch **Mindestlaufzeit** genannt, bis zur Auszahlung der Rente oder des einmaligen Betrages beträgt 17 Jahre. Auch hier ist die jährliche Zahlungsweise am günstigsten. Bei halbjährlicher Zahlung beträgt der Zuschlag 2 %, bei vierteljährlicher Zahlung 3 % und bei monatlicher Zahlung 5 %.“ Dies könnte ich genauso meinen allein stehenden Kunden erklären, überlegen Sie. Auch das Folgende würde für Singles genauso gelten: Das Mindesteintrittsalter beträgt 18 Jahre und das Höchsteintrittsalter 58 Jahre. Damit ergibt sich auch das maximale Endalter, so rechnen Sie im Kopf. Mindestlaufzeit **Mindestlaufzeit** Jahre, maximales Eintrittsalter **Mindesteintrittsalter** Jahre, also maximales Endalter, an dem die Rentenzahlung beginnt oder die Einmalzahlung erfolgt: **Mindesteintrittsalter** Jahre. Auch dass die Mindestrente, die vertraglich vereinbart werden kann, im Jahr DM 1.200,- betragen muss und der Mindestbeitrag DM 50,-, werde ich in meinen Kundengesprächen erwähnen, nehmen Sie sich vor.

! **Verfügungsmöglichkeiten** „Bei der Rentenversicherung sichern Sie sich mit der regelmäßigen Zahlung von Beiträgen eine lebenslange Rente. Sie können aber auch darüber entscheiden, am Ende eine einmalige Auszahlung des gesamten Kapitals plus der angesammelten Zinsen und Zinseszinsen zu erhalten. Die Mindestlaufzeit des Vertrages, auch **Aufschubzeit** genannt, bis zur Auszahlung der Rente oder des einmaligen Betrages beträgt 17 Jahre. Auch hier ist die jährliche Zahlungsweise am günstigsten. Bei halbjährlicher Zahlung beträgt der Zuschlag 2 %, bei vierteljährlicher Zahlung 3 % und bei monatlicher Zahlung 5 %.“ Dies könnte ich genauso meinen allein stehenden Kunden erklären, überlegen Sie. Auch das Folgende würde für Singles genauso gelten: Das Mindesteintrittsalter beträgt 18 Jahre und das Höchsteintrittsalter 58 Jahre. Damit ergibt sich auch das maximale Endalter, so rechnen Sie im Kopf. Mindestlaufzeit **17** Jahre, maximales Eintrittsalter **58** Jahre, also maximales Endalter, an dem die Rentenzahlung beginnt oder die Einmalzahlung erfolgt: **75** Jahre. Auch dass die Mindestrente, die vertraglich vereinbart werden kann, im Jahr DM 1.200,- betragen muss und der Mindestbeitrag DM 50,-, werde ich in meinen Kundengesprächen erwähnen, nehmen Sie sich vor.

? **Rentenzahlung** Sie überlegen, welche Informationen für Ihre Kunden noch wichtig wären: „Auch die [redacted] hat eine dynamische Beitragszahlung. Das bedeutet, dass Ihre Beiträge jedes Jahr um mindestens 5 % steigen und sich dadurch natürlich auch Ihre spätere Rente bzw. die Einmalauszahlung erhöht.“ – „Eine gute Idee“, antwortet Herr Sonnen, „so schütze ich mich vor Verlusten durch die Inflation. Angenommen, ich schließe die Rentenversicherung bei Ihnen ab, was geschieht denn, wenn mir etwas passiert, wenn ich ums Leben käme?“ „Eine wichtige Frage, Herr Sonnen. Sollte Ihnen etwas passieren, bevor die Rentenzahlung einsetzt bzw. der Einmalbetrag ausgezahlt würde, also während der [redacted], dann erhielte Ihre Frau alle eingezahlten Beiträge plus der erzielten Überschüsse zurückgezahlt. Ansonsten erhalten Sie die Rente lebenslang. Für den Fall, dass Ihnen etwas zustößt, während Sie schon Rente beziehen, gibt es die so genannte Rentengarantiezeit. Bei Ihnen beträgt diese [redacted] 15 Jahre. Innerhalb dieser 15 Jahre vom Zeitpunkt der ersten Rentenzahlung an erhält der oder die Begünstigte, also in Ihrem Fall Ihre Frau, die Rente weitergezahlt. Wenn Sie versterben, nachdem Sie z. B. genau sechs Jahre lang Rente bezogen haben, dann wird die Rente noch neun Jahre an Ihre Frau weitergezahlt.“

- ❗ **Rentenzahlung** Sie überlegen, welche Informationen für Ihre Kunden noch wichtig wären: „Auch die **PB Rente plus** hat eine dynamische Beitragszahlung. Das bedeutet, dass Ihre Beiträge jedes Jahr um mindestens 5 % steigen und sich dadurch natürlich auch Ihre spätere Rente bzw. die Einmalauszahlung erhöht.“ – „Eine gute Idee“, antwortet Herr Sonnen, „so schütze ich mich vor Verlusten durch die Inflation. Angenommen, ich schließe die Rentenversicherung bei Ihnen ab, was geschieht denn, wenn mir etwas passiert, wenn ich ums Leben käme?“
- „Eine wichtige Frage, Herr Sonnen. Sollte Ihnen etwas passieren, bevor die Rentenzahlung einsetzt bzw. der Einmalbetrag ausgezahlt würde, also während der **Aufschubzeit**, dann erhielte Ihre Frau alle eingezahlten Beiträge plus der erzielten Überschüsse zurückgezahlt. Ansonsten erhalten Sie die Rente lebenslang. Für den Fall, dass Ihnen etwas zustößt, während Sie schon Rente beziehen, gibt es die so genannte Rentengarantiezeit. Bei Ihnen beträgt diese **Rentengarantiezeit** 15 Jahre. Innerhalb dieser 15 Jahre vom Zeitpunkt der ersten Rentenzahlung an erhält der oder die Begünstigte, also in Ihrem Fall Ihre Frau, die Rente weitergezahlt. Wenn Sie versterben, nachdem Sie z. B. genau sechs Jahre lang Rente bezogen haben, dann wird die Rente noch neun Jahre an Ihre Frau weitergezahlt.“

- ❓ **Endalter/Abrufoption** Bei Verträgen bis zum Endalter von 65 Jahren beträgt die Rentengarantiezeit 15 Jahre. Sie überlegen: Was bedeutet [redacted]? Das ist das Alter, bei dem die Rentenzahlung einsetzt bzw. die Einmalauszahlung erfolgt. Bei Verträgen mit einem Endalter ab 66 Jahren beträgt die [redacted] zehn Jahre.
- Schon hören Sie Ihre Kunden die nächsten Fragen stellen: „Gibt es denn bei der Rentenversicherung auch diese tolle Besonderheit, Abrufoption haben Sie das genannt, bei der ich schon vorher meine Rente in Anspruch nehmen kann?“ „... und wie ist das hier? Ist hier auch eine bestimmte Auszahlung oder Rente garantiert?“ wirft Frau Sonnen ein.
- „Ja, die [redacted] gilt hier auch“, antworten Sie.
- „Innerhalb der letzten fünf Jahre vor Vertragsende können Sie sich entscheiden, die [redacted] früher beginnen zu lassen oder sich das Kapital plus Zinsen und Zinseszinsen früher auszahlen zu lassen. Natürlich wird die Rente bzw. die Auszahlung dann etwas geringer sein, als wenn Sie bis zum Vertragsende warten würden.“
- „Ich finde das richtig toll“, sagt Frau Sonnen, „diese Möglichkeit, später flexibel zu entscheiden.“ „Ja, wirklich ein großer Vorteil“, hören Sie Herrn Sonnen sagen.

❗ **Endalter/Abrufoption** Bei Verträgen bis zum Endalter von 65 Jahren beträgt die Rentengarantiezeit 15 Jahre. Sie überlegen: Was bedeutet **Endalter**? Das ist das Alter, bei dem die Rentenzahlung einsetzt bzw. die Einmalauszahlung erfolgt. Bei Verträgen mit einem Endalter ab 66 Jahren beträgt die **Rentengarantiezeit** zehn Jahre.

Schon hören Sie Ihre Kunden die nächsten Fragen stellen: „Gibt es denn bei der Rentenversicherung auch diese tolle Besonderheit, Abrufoption haben Sie das genannt, bei der ich schon vorher meine Rente in Anspruch nehmen kann?“ „... und wie ist das hier? Ist hier auch eine bestimmte Auszahlung oder Rente garantiert?“ wirft Frau Sonnen ein.

„Ja, die **Abrufoption** gilt hier auch“, antworten Sie. „Innerhalb der letzten fünf Jahre vor Vertragsende können Sie sich entscheiden, die **Rentenzahlung** früher beginnen zu lassen oder sich das Kapital plus Zinsen und Zinseszinsen früher auszahlen zu lassen. Natürlich wird die Rente bzw. die Auszahlung dann etwas geringer sein, als wenn Sie bis zum Vertragsende warten würden.“

„Ich finde das richtig toll“, sagt Frau Sonnen, „diese Möglichkeit, später flexibel zu entscheiden.“ „Ja, wirklich ein großer Vorteil“, hören Sie Herrn Sonnen sagen.

❓ **Verfügungsmöglichkeiten** „Um auf Ihre zweite Frage zurückzukommen, also zu den Möglichkeiten der Einmal- und der Rentenzahlung“, sagen Sie, „wie bei der [REDACTED] ist es auch hier. Eine bestimmte Verzinsung ist Ihnen garantiert. Damit ist, je nach Laufzeit und Beitragshöhe, auch eine bestimmte Rentenhöhe bzw. ein gewisser Kapitalauszahlungsbetrag garantiert. Aus Erfahrung gehen wir aber von einer höheren Verzinsung aus. Diese zusätzlichen [REDACTED], oder Überschüsse, werden natürlich auch an Sie ausgezahlt. Ich rechne Ihnen gerne einmal ein Beispiel vor, oder haben Sie noch Fragen?“ – „Nein“, sagt Herr Sonnen, „Sie haben das wirklich toll erklärt. Zeigen Sie uns einmal eine Beispielrechnung für einen Beitrag von DM 200,- monatlich.“ – „Gerne“, antworten Sie. In Gedanken sehen Sie sich Ihre Unterlagen herbeiholen. Kurz darauf senken sich drei Köpfe über die Beispielrechnung. So macht Kundenberatung Spaß! Ehepaar Sonnen ist begeistert. Und Sie freuen sich, dass Sie mit den PB Versicherungsprodukten so gute, flexible Angebote machen können.

❗ **Verfügungsmöglichkeiten** „Um auf Ihre zweite Frage zurückzukommen, also zu den Möglichkeiten der Einmal- und der Rentenzahlung“, sagen Sie, „wie bei der **PB Kapital Leben** ist es auch hier. Eine bestimmte Verzinsung ist Ihnen garantiert. Damit ist, je nach Laufzeit und Beitragshöhe, auch eine bestimmte Rentenhöhe bzw. ein gewisser Kapitalauszahlungsbetrag garantiert. Aus Erfahrung gehen wir aber von einer höheren Verzinsung aus. Diese zusätzlichen **Erträge**, oder Überschüsse, werden natürlich auch an Sie ausgezahlt. Ich rechne Ihnen gerne einmal ein Beispiel vor, oder haben Sie noch Fragen?“ – „Nein“, sagt Herr Sonnen, „Sie haben das wirklich toll erklärt. Zeigen Sie uns einmal eine Beispielrechnung für einen Beitrag von DM 200,- monatlich.“ – „Gerne“, antworten Sie. In Gedanken sehen Sie sich Ihre Unterlagen herbeiholen. Kurz darauf senken sich drei Köpfe über die Beispielrechnung. So macht Kundenberatung Spaß! Ehepaar Sonnen ist begeistert. Und Sie freuen sich, dass Sie mit den PB Versicherungsprodukten so gute, flexible Angebote machen können.

## 6. Abschlusstest

Zum Abschluss haben Sie noch einmal die Möglichkeit, Ihr Wissen zu überprüfen.

Im folgenden Test gibt es pro Frage eine oder mehrere richtige Antworten. Die richtigen Antworten finden Sie auf der jeweiligen Rückseite des Blattes.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg!

- ❓ Folgende Versicherungen sind im Angebot der Postbank: Risikoversicherung, Unfallversicherung, Kapitallebensversicherung und Rentenversicherung. Welche dieser Versicherungen sind einsetzbar für die Altersvorsorge?

- ❓ Welche der genannten Versicherungen bieten keinen Vermögensaufbau?

- ❓ Bei welchen Versicherungen ist keinesfalls eine Gesundheitsprüfung notwendig?

- ❗ Folgende Versicherungen sind im Angebot der Postbank: Risikoversicherung, Unfallversicherung, Kapitallebensversicherung und Rentenversicherung. Welche dieser Versicherungen sind einsetzbar für die Altersvorsorge?

***Kapitallebensversicherung und Rentenversicherung***

- ❗ Welche der genannten Versicherungen bieten keinen Vermögensaufbau?

***Risikoversicherung und Unfallversicherung***

- ❗ Bei welchen Versicherungen ist keinesfalls eine Gesundheitsprüfung notwendig?

***Unfallversicherung und Rentenversicherung***

- ❓ Falls der Versicherungsnehmer während der Laufzeit stirbt, welche Versicherung erstattet in diesem Fall die Beiträge zurück?

- ❓ Welche Risiken deckt die Unfallversicherung ab?

  
  
  


- ❓ Was passiert, wenn der Versicherungsnehmer mit 69 Jahren stirbt und bis dahin genau vier Jahre Rente aus der PB Rente plus bezogen hat?

- ❗ Falls der Versicherungsnehmer während der Laufzeit stirbt, welche Versicherung erstattet in diesem Fall die Beiträge zurück?

*PB Rente plus*

- ❗ Welche Risiken deckt die Unfallversicherung ab?

- *Invalidität durch Unfall*
- *Todesfall bei Tod durch Unfall*
- *Verletzungsgeld bei Knochenbruch*
- *Kostenerstattung für Rettungsflüge*
- *Bergungskosten*

- ❗ Was passiert, wenn der Versicherungsnehmer mit 69 Jahren stirbt und bis dahin genau vier Jahre Rente aus der PB Rente plus bezogen hat?

*Die Rentengarantiezeit der PB Rente plus bei einem Endalter (Alter bei Rentenbeginn) von 65 beträgt 15 Jahre.*

*In diesem Fall wird daher die Rente noch elf Jahre an die Hinterbliebenen gezahlt.*

- ❓ Beschreiben Sie das Wesen der Risikoversicherung.

---



---



---

- ❓ Was unterscheidet die Risikoversicherung von der Kapitalversicherung im Wesentlichen?

---



---



---



---



---



---



---



---









Deutsche Postbank AG  
Personal und Sozialwesen

[www.postbank.de](http://www.postbank.de)

# PB Versicherungs- produkte

Ihr MiniTrainer für den erfolgreichen Verkauf  
der PB Versicherungsprodukte