



Erfolgsversprechen im Leistungsfall: Ihr starkes Verkaufsargument.

Wie schließt man neue BU Verträge ab und garantiert den Kunden mehr Sicherheit auf Zahlung im Leistungsfall? Aktuell ist eines der Hauptargumente vieler Bürger sich gegen eine BU zu entscheiden, die Angst davor, dass ihr Antrag beim Versicherer abgelehnt wird. Sicher spielt auch der Preis einer BU für viele Menschen eine entscheidende Rolle, sich letztendlich gegen das Produkt zu entscheiden. Darüber hinaus möchten sich viele mit dem Thema der eigenen möglichen Erkrankung und Arbeitsunfähigkeit nicht auseinandersetzen, oder sehen schlichtweg keine Notwendigkeit für eine solche Versicherung. Uns von [Socialsolvent](#) geht es hier vor allem um diejenigen, die bereit sind, sich zu versichern. Diese Menschen sorgen auf privater Ebene für den Worst Case vor und verdienen vor allem mehr Sicherheit und Vertrauen in die Leistungen der BU bzw. in die Durchsetzung ihrer Ansprüche.

Mehr **Sicherheit** und mehr **Vertrauen** in die Durchsetzung der Ansprüche ist **Ihr bestes Verkaufsargument**.

Doch woher die Gewissheit nehmen, dass die Kunden im Leistungsfall ihre Ansprüche durchsetzen können? Die Gründe der Ablehnungen seitens der Versicherer sind ebenso vielfältig wie inhaltlich komplex. Dafür braucht es bereits bei der Beantragung der Rente vor allem **juristische Fachkompetenz**. Wir von [Socialsolvent](#) haben uns auf genau diesen Bereich spezialisiert und bieten Ihren Kunden, zusätzlich zu Ihrer fachkundigen Beratung als Makler, eine individuelle leistungsfallbezogene Beratung. Unser Erfolg gibt uns dabei Recht. **Hunderte Fälle** konnten wir bereits **erfolgreich bearbeiten** und haben dabei eine **hundertprozentige Erfolgsquote**. Dabei vermeidet unsere wissenschaftlich fundierte Arbeitsweise langjährige Gutachterverfahren und zeitintensive Gerichtsprozesse. So verschaffen wir dem Betroffenen mehr wertvolle Zeit für seine Genesung. Dieser außergerichtliche Weg zur Durchsetzung der Leistungen und die **ganzheitliche Bearbeitung** bzw. Beantragung **aller relevanten Geldleistungen**, ermöglichen es uns **die bestmöglichen Rentenergebnisse** zu erzielen.

So sorgen Sie für eine lange und stabile Kundenbeziehung:

Für jeden Makler ist es entscheidend, langfristige Beziehungen zu seinen Kunden zu pflegen und als vertrauensvoller Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen. Das Fachwissen eines Maklers stiftet dabei das nötige Vertrauen in die einzelnen Produkte und individuellen Lösungen. Dieses Vertrauen wird jedoch oft erschüttert, wenn der Antrag eines Kunden im Leistungsfall abgelehnt wird.

Der Makler steht hier oft zwischen den Stühlen. Zwischen den Interessen des Kunden auf der einen und den Interessen der Versicherung auf der anderen Seite.

Im Rahmen der **BU** geht es dabei im Leistungsfall meist um **hohe Summen** und bei einer Ablehnung kann es schnell zu einem **langwierigen Rechtsstreit** kommen. Um dies zu umgehen und den Betroffenen Zeit zu sparen, wird häufig ein vermeintlich fairer Kompromiss verhandelt. Diese Lösungen sehen oftmals nicht mehr als eine Beitragsbefreiung für den Kunden vor, oder den Betroffenen werden Abfindungen weit unter dem eigentlichen Wert einer Versicherung vorgeschlagen.

Um als Makler **keine nachteiligen Kompromisse** eingehen zu müssen, ist es hilfreich, sich für den Fall abzusichern. Ein **externer Partner** kann hier die richtige Lösung bieten. Ohne in einen Gewissenskonflikt zu geraten und unter **Wahrung aller Interessen** bietet die kompetente Bearbeitung durch einen externen Partner eine ideale Lösung für den Makler.

Haftungsfalle BU.

Das Thema BU ist für Makler auf vielen Ebenen ein spannendes. Wie verkaufe ich neue Verträge? Wie garantiere ich meinem Kunden das bestmögliche Produkt? Wie sichere ich langfristig das Vertrauen in meine Dienstleistung?

Das alles sind Fragen, die sich Makler immer wieder stellen und sich insbesondere durch ihre hohe Kundenorientierung auszeichnen. Doch wie ist es um **die eigene Haftung** im Beratungsprozess bestellt? Diese Frage gewinnt insbesondere im Leistungsfall einer BU an Relevanz, wenn Makler gemeinsam mit ihren Kunden Anträge ausfüllen und an den Versicherer stellen.

Hier kann es trotz Expertenwissen des Maklers **zu komplexen juristischen Problemstellungen** kommen. Dabei drohen nicht nur **Bußgelder**, sondern auch **wettbewerbsrechtliche Verfahren** und **Rückzahlungs- wie Haftpflichtverbindlichkeiten** können die Folgen sein. Viele Juristen raten Maklern daher, sich insbesondere auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und etwaige rechtliche Fragestellungen durch Heranziehen **eines fachkundigen Experten** beantworten zu lassen.

Die [Socialsolvent](#) als ausgewiesener Rentenberater mit eigenem Justitiariat, hat sich auf ebenjene Fragestellungen spezialisiert und übernimmt ergänzend die **rechtliche Beratung** und **Durchsetzung der Ansprüche ihrer Kunden**. Die Vorgehensweise ist dabei wissenschaftlich fundiert und erzeugt einen **Datensatz** zur Antragstellung der Rente, der dem Versicherer **keinen willkürlichen Interpretationsspielraum** lässt. Ihre Kunden sind bei uns in den besten Händen und Sie schließen gleichzeitig Ihr Haftungsrisiko aus.