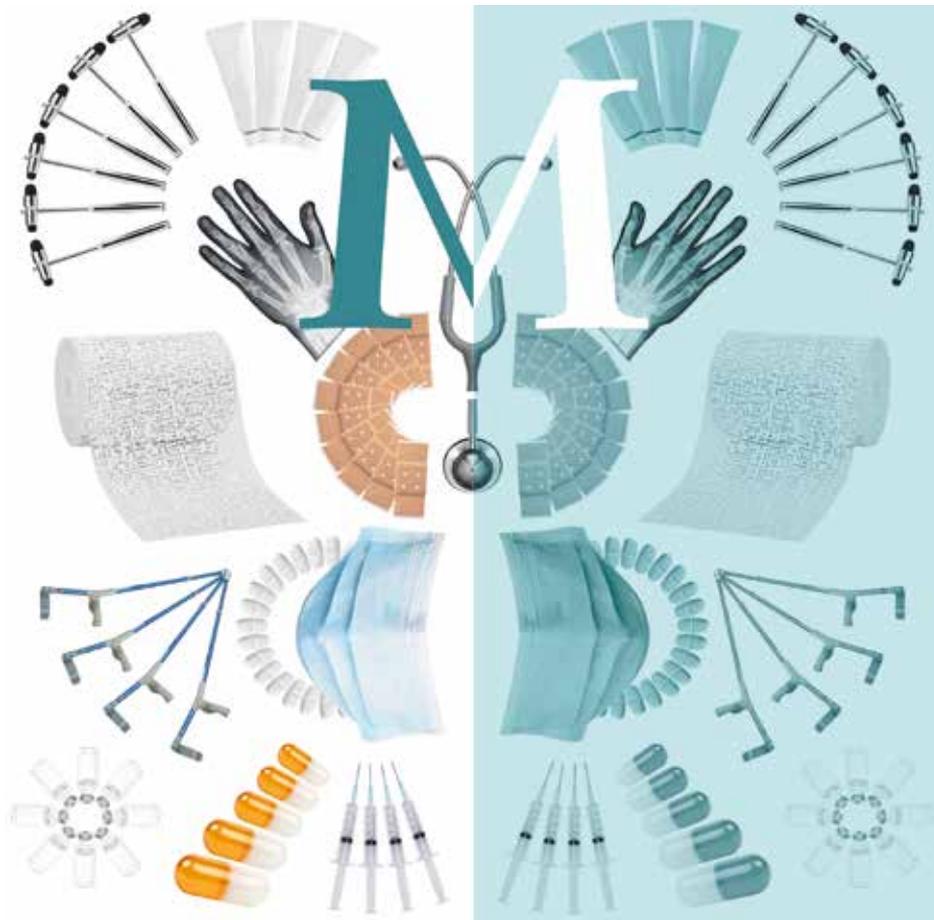


EXAKTE DIAGNOSE NÖTIG

Die Zielgruppe der Kammerberufe gilt vielen Maklern als zu anspruchsvoll und wird entsprechend gemieden. Dabei bietet sie fachkundigen Maklern viele Chancen.

– TEXT: MARTIN THALER –



Mitglieder der Kammerberufe gelten für Makler als interessante Zielgruppe, jedoch auch als sehr anspruchsvoll. „Neben Jägern und Seeleuten gehören Apotheker zu den Berufen mit eigener Kultur, Sprache und Risiken“, sagt der Berliner Makler Michael Jeinsen, der sich auf das Heilwesen spezialisiert hat. Zudem handele es sich um eine Gruppe, die über „keine große Affinität zu Versicherungen und Finanzen“ verfüge, ergänzt der **Kölner Makler Dr. Berndt Schlemann**.

Wenn man sich unter Maklern umhört, wie man diese Zielgruppe trotz allem erreichen kann, lautet die Antwort einstimmig: Expertenwissen. „Die Berater sollten etwas von Ärzten, dem ärztlichen Werdegang und der ärztlichen Praxis verstehen und sozusagen die Sprache der Arztkunden sprechen“, erklärt **Schlemann**. „Ärzte sind in ihrem Beruf Experten und schätzen deshalb die Zusammenarbeit mit anderen Fachleuten.“

Jeinsen rät Maklern deshalb, in die Gespräche nicht über die üblichen Standard-

»Bei engerer Fokussierung steigt die zielgruppenbezogene Kompetenz.«

DR. BERNDT SCHLEMMANN, MAKLER

risiken zu kommen, sondern direkt die jeweiligen Besonderheiten der Zielgruppe anzusprechen. Beispiel gefällig?

Apotheker nutzen zur Überprüfung der einzelnen Rezeptursubstanzen sogenannte Nah-Infrarot-Spektrometer. „Ein Apotheker darf nicht einfach 70-prozentiges Glycerin kaufen und dieses verarbeiten. Er muss überprüfen, ob es sich wirklich um 70-prozentiges Glycerin handelt“, erklärt Jeinsen. Die Anschaffung dieser Gerätschaften ist mit einem hohen finanziellen Aufwand verbunden (rund 25.000 Euro), so dass sich Apotheker gerne zusammenschließen und sich die Spektrometer miteinander teilen. „Bei mobiler Elektronik besteht aber häufig das Problem, dass sich keine Versicherung zuständig fühlt“, weiß Jeinsen. „Das Problem ist aber lösbar, so dass das Spektrometer von bis zu zwölf Apotheken geteilt werden kann. Dies muss mit den Versicherungen jedoch abgesprochen werden.“

Um mit dem nötigen Fachwissen auch punkten zu können, sollten Makler ihre Zielgruppe nicht zu weit fassen. „Die Zielgruppe möchte keine Universaldilettanten, sondern echte Fachleute. Gesucht werden Experten in der Spitze, und nicht in der Breite“, sagt Jeinsen. Auch **Schlemann** pflichtet hier bei: „Schon zwischen Ärzten und Zahnärzten gibt es einige relevante Unterschiede, erst recht im Vergleich zu nicht approbierten Heilberufen. Grundsätzlich

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

BU-Schutz für Mediziner

Gesellschaft	Tarif	Zahlbetrag	Tariffbetrag
Canada Life	Berufsunfähigkeitschutz	50,68 €	50,68 €
MetallRente-Konsortium	MetallRente.BU	53,39 €	83,43 €
Swiss Life	T120	54,64 €	85,37 €
Zurich	Berufsunfähigkeits-Schutzbrief (BU26)	59,02 €	78,69 €
uniVersa	ExklusivSBU	61,70 €	88,14 €
die Bayerische	BU Protect Prestige (20809)	64,60 €	93,63 €
InterRisk	ABV XXL	69,14	153,65
Dialog	SBU-professional (Verzicht § 163)	82,10	102,63

Beispiel: 40-jähriger, selbstständiger Arzt, BU-Rente in Höhe von 1.000 Euro, rückwirkende Leistung bei 6 Monaten andauernder BU, Verzicht auf Beitragsanpassung nach Paragraph 163 VVG, Verzicht auf abstrakte Verweisung sowie eine Infektionsschutzklausel (Leistung bei vollständigem Tätigkeitsverbot)

Quelle: softfair 10/2019

ist das zwar alles beherrschbar, bei engerer Fokussierung steigt aber die zielgruppenbezogene Kompetenz.“

EXISTENZBEDROHENDE ANSPRÜCHE

Auch wenn die spezifischen Risiken von Beruf zu Beruf unterschiedlich sind, gibt es im Hinblick auf den Versicherungsschutz bei den einzelnen Kammerberufen jedoch Gemeinsamkeiten. Unerlässlich – weil oftmals auch gesetzlich vorgeschrieben – ist die Berufshaftpflichtversicherung. Unter anderem

Ärzte sind berufsrechtlich dazu verpflichtet, sich gegen Behandlungsfehler und damit verbundene Entschädigungsforderungen abzusichern. „Die Höhe der Ansprüche kann für Ärzte schnell existenzbedrohend werden“, erklärt Carsten Lutz, Leiter Produktmanagement Haftpflicht Heilwesen bei HDI. In den vergangenen Jahren seien die Schadenssummen je Schaden zudem „deutlich angestiegen“, wie Lutz bemerkt – bedingt unter anderem durch steigende Heilbehandlungskosten sowie die höhere

Lebenserwartung der Betroffenen. Damit Ärzte auf der sicheren Seite sind, sollten Makler unbedingt auf eine ausreichende Versicherungssumme (fünf Millionen Euro) achten, rät Lutz. Auch berufliche Änderungen sollten stets Anlass für eine Überprüfung des Versicherungsschutzes bieten. So war in der Vergangenheit beispielsweise der sogenannte Off-Label-Use von Medikamenten nicht standardmäßig im Versicherungsschutz eingeschlossen.

Auch die Absicherung von Cyberrisiken ist für Ärzte, Apotheker und andere Kammerberufe von hoher Bedeutung. Patientenbriefe, Gutachten, Abrechnungen – sensible Daten sind in den Systemen von Ärzten und Apothekern gespeichert. Zudem können Cyberattacken für Ärzte und Apotheker schnell eine strafrechtliche Bedeutung bekommen. Gemäß DSGVO sind diese nämlich verpflichtet, Cybervorfälle, egal wie geringfügig, innerhalb von 72 Stunden bei den zuständigen Aufsichtsbehörden zu melden. „Sie schaffen es in dieser Frist aber nicht, da sie beruflich zu sehr eingebunden sind“, sagt Jeinsen. „Und so wird der kleinste Cybervorfall aufgrund der Nichteinhaltung der Obliegenheiten zum Straftatbestand. Apotheker haben nicht in erster Linie Angst vor den finanziellen Schä- ▶

»EMPFEHLUNGSKETTEN GENERIEREN«



LARS CHRISTIANSEN
Makler, Ginkgo Concept

procontra: Was macht Kammerberufe für Vermittler interessant?

Lars Christiansen: Mitglieder der verkammerten Berufe gehören in der Regel zu den Bestverdienern im Einkommensbereich, haben also genug Geld, um sich eine Absicherung leisten zu können. Zugleich haben sie aber auch hohe finanzielle Verpflichtungen, beispielsweise für die

Eröffnung ihrer Praxis. Zudem haben sie im Durchschnitt mehr Kinder als die übrigen Deutschen und unterliegen einer hohen standesrechtlichen Regulatorik. Das bedeutet: Sie müssen – mit Ausnahme des Apothekers – ihre Leistungen persönlich erbringen. Mitglieder der verkammerten Berufe sind also im besonderen Maße auf die Absicherung ihres Einkommens angewiesen und wollen auch ihre Angehörigen abgesichert wissen.

procontra: Was macht die Ansprache dieser Zielgruppe so schwierig?

Christiansen: Mitglieder von Kammerberufen verfügen über ihre Versorgungswerke über eine Absicherung und halten diese häufig für ausreichend. Vermittler müssen – wenn sie diesen Irrtum aufklären wollen – fakten- und nicht themenbasiert vorgehen. Ihren Kunden konkret zeigen zu können,

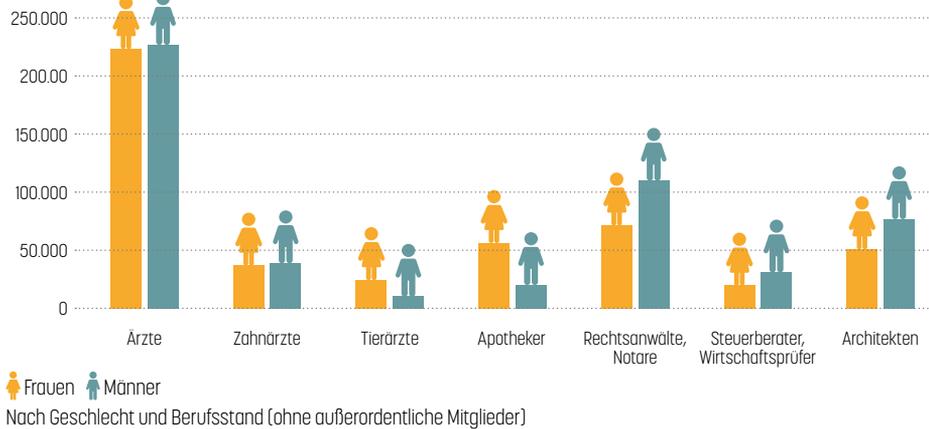
was in deren Versorgungswerk-Satzung steht und was das für den Kunden bedeutet, ist in dieser Zielgruppe erfahrungsgemäß die erfolgreichste Vorgehensweise.

procontra: Wie kann man diese Zielgruppe erreichen?

Christiansen: Vermittler können einfach bei sich anfangen und ihren Kundenbestand durchschauen – oftmals befindet sich hierin der eine oder andere Kammerberuf-ler. Wenn es den Vermittlern gelingt, diesen zu verdeutlichen, dass sie nicht nur über solides Wissen verfügen, sondern auch passende Lösungen vermitteln können, verschafft ihnen das Empfehlungen. Ärzte haben oftmals Arztfreunde, Rechtsanwälte haben Rechtsanwaltsfreunde – auf diese Weise entstehen Empfehlungsketten, deren Aufbau für Vermittler langfristigen Erfolg garantiert. ■



BEITRAGSAHLENDE MITGLIEDER



Quelle: Arbeitsgemeinschaft berufsständischer Versorgungswerke (AVB), Stand: 31.12.2017

► den einer Cyberattacke, sondern vor der Staatsanwaltschaft im Haus.“ Benötigt werde also eine Police, die eine permanente Verfügbarkeit externer Experten beinhalte (IT-Forensiker, Fachjuristen, Lettershop).

VERSORGUNGSWERKE FAHREN LEISTUNGEN ZURÜCK

Beratungsansätze bei Kammerberufen gibt es nicht nur im beruflichen, sondern gerade auch im privaten Bereich. Hier sind die Kammerberufe nämlich über Versorgungs-

»Die Zielgruppe möchte Experten in der Spitze, nicht in der Breite.«

MICHAEL JEINSEN, MAKLER

werke pflichtversorgt. Insgesamt 90 verschiedene Versorgungswerke gibt es derzeit – meistens aufgeteilt nach Bundesländern und Berufsständen. Kaum einer kennt die verschiedenen Regelwerke namens Satzungen wohl so gut wie der Berliner Makler Lars Christiansen, der sich mit seinem Beratungsunternehmen Ginkgo Concept auf Zielgruppenanalysen spezialisiert hat. Er weiß: „Bei der Arbeitskraftabsicherung und Hinterbliebenenversorgung haben die Versorgungswerke zuletzt deutlich ihre Leistungen zurückgefahren.“

So standen allen berufstätigen Ärzten 2015 gerade einmal 0,6 Prozent Leistungsempfänger einer Berufsunfähigkeitsrente entgegen. Die Zahl der berufsunfähigen Ärzte liege aber weit höher, schätzt Christiansen. Die niedrige Zahl der anerkannten Leistungsfälle liege in zahlreichen Hürden begründet, die in den Satzungen der Versorgungswerke festgeschrieben sind. Beispiel: Die Feststellung der Berufsunfähigkeit kann häufig nur durch einen vom Versorgungswerk berufenen und somit gebundenen Arzt erfolgen. Weiterhin sind Leistungen des Versorgungswerkes oftmals an die Abgabe der Approbation gebunden und werden erst bei einem dauerhaften BU-Grad von 100 Prozent gewährt. „Eine 100-prozentige Berufsunfähigkeit besteht praktisch nur bei schwersten Erkrankungen oder Unfallfolgen“, bemerkt Christiansen und ergänzt: „Das sind Leistungsfälle, die jedoch nicht an der Tagesordnung sind, die psychisch begründeten Fälle sind dagegen stark gestiegen.“ Hinzu kommt, dass kaum ein Versorgungswerk Leistungen rückwirkend zahlt. „Die berufsständisch definierte Berufsunfähigkeit ist eigentlich vielmehr eine berufsbezogene vollständige Erwerbsunfähigkeit“, merkt Christiansen kritisch an.

Auch in der Hinterbliebenenversorgung wurden in der jüngeren Vergangenheit Änderungen zuungunsten der Versorgungswerksmitglieder beschlossen, beispielsweise die Einführung von Karenzzeiten nach der Eheschließung. Genügend Gründe also, Kammerberufler von privaten Versiche-

rungslösungen zu überzeugen – wenn Vermittler hier die richtige Ansprache wählen (siehe Interview Seite 7).

NETZWERKEN LOHNT SICH

Die Zielgruppe der Kammerberufe, hier insbesondere die Berufe im Heilwesen, bietet Maklern zudem ein großes Cross-Selling-Potenzial. „Wir generieren den überwiegenden Teil unserer Erträge bei Praxisabgaben oder Existenzgründungsberatungen“, berichtet Robert Krüger Kassissa, ehemaliger procontra-Redakteur und mittlerweile selbst als Berater für das Berliner Unternehmen „Beratung für Mediziner“ tätig. Die Zahl der möglichen Dienstleistungen, die Ärzte benötigen, ist dabei groß, so dass es sich für Makler empfiehlt, ein Netzwerk aufzubauen. „Wir haben für nahezu alles, was Ärzte brauchen oder wollen, einen Netzwerkpartner“, erzählt Krüger Kassissa und nennt ein paar Beispiele: Steuerberater, Medizinrechtsanwälte, Personaldienstleister, Hausverwaltungen, Immobilienmakler, Dienstleister für Praxissoftware, für Abrechnungsservice und Qualitätsmanagement. „Deshalb sind wir für viele Ärzte oftmals der erste Ansprechpartner.“

Auch Jeinsen, Christiansen und weitere Makler aus dem Heilwesen haben sich zu einem Netzwerk (www.denphamed.de) zusammengesetzt, das für sämtliche Anliegen von Ärzten, Zahnärzten und Apothekern Lösungen und Ansprechpartner liefern soll. Dabei steht das Netzwerk auch weiteren Maklern offen. „Derzeit wird die Zielgruppe von rund 1.000 qualifizierten Maklern betreut“, sagt Jeinsen und unterstreicht das Zielgruppen-Potenzial für Makler: „Wir bräuchten allerdings 5.000.“

ZIELGRUPPEN-POTENZIAL »ÄRZTE & KAMMERBERUFE«

- ▶ Viele Kammerberufler sind falsch versichert
- ▶ Hohes Netzwerkpotenzial, da viele Dienstleistungen benötigt werden
- ▶ Versorgungswerke kürzten ihre Leistungen
- ▶ Hoher Bedarf an Expertenwissen
- ▶ Kammerberufler sind oft miteinander bekannt. Attraktive Empfehlungskette möglich