

Florian Albers, Daniela Demolt, Andreas Hübbers, Claudia Kühlem,
Christiane Mogilowski-Sperner

Alles versichert Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen

2. Ausbildungsjahr

Arbeitsheft

1. Auflage

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragungen, Bankverbindungen, Steuer-, Telefon- und Faxnummern und alle weiteren Angaben) sind i. d. R. fiktiv, d. h., sie stehen in keinem Zusammenhang mit einem real existierenden Unternehmen in der dargestellten oder einer ähnlichen Form. Dies gilt auch für alle Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartner der Unternehmen wie z. B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen. Ausschließlich zum Zwecke der Authentizität werden die Namen real existierender Unternehmen und z. B. im Fall von Kreditinstituten auch deren IBANs und BICs verwendet.

Zusatzmaterialien zu „Alles versichert – Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr – Arbeitsheft“

Für Lehrerinnen und Lehrer:

Lösungen zum Arbeitsheft: 978-3-427-10214-4
Lösungen zum Arbeitsheft Download: 978-3-427-10211-3



BiBox Einzellizenz für Lehrer/-innen (Dauerlizenz): 978-3-427-10358-5
BiBox Kollegiumslizenz für Lehrer/-innen (Dauerlizenz): 978-3-427-10361-5
BiBox Kollegiumslizenz für Lehrer/-innen (1 Schuljahr): 978-3-427-10364-6

Für Schülerinnen und Schüler:



BiBox Einzellizenz für Schüler/-innen (1 Schuljahr): 978-3-427-10367-7
BiBox Klassensatz PrintPlus (1 Schuljahr): 978-3-427-82950-8

Dieses Werk bezieht sich auf:

Proximus 5 Privatkunden

München : Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V., [2022], Auflage 2022

© Auflage 2022 Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V., München

Das vollständige Bedingungswerk Proximus 5 kann im BWV-Shop unter <https://bwv.hcteam.de/proximus> bezogen werden.

© 2023 Westermann Berufliche Bildung GmbH, Ettore-Bugatti-Straße 6-14, 51149 Köln
www.westermann.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen bzw. vertraglich zugestanden Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Nähere Informationen zur vertraglich gestatteten Anzahl von Kopien finden Sie auf www.schulbuchkopie.de.

Für Verweise (Links) auf Internet-Adressen gilt folgender Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte der externen Seiten ausgeschlossen. Für den Inhalt dieser externen Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten Sie daher auf kostenpflichtige, illegale oder anstößige Inhalte treffen, so bedauern wir dies ausdrücklich und bitten Sie, uns umgehend per E-Mail davon in Kenntnis zu setzen, damit beim Nachdruck der Verweis gelöscht wird.

Die Seiten dieses Arbeitshefts bestehen zu 100% aus Altpapier.

Damit tragen wir dazu bei, dass Wald geschützt wird, Ressourcen geschont werden und der Einsatz von Chemikalien reduziert wird. Die Produktion eines Klassensatzes unserer Arbeitshefte aus reinem Altpapier spart durchschnittlich 12 Kilogramm Holz und 178 Liter Wasser, sie vermeidet 7 Kilogramm Abfall und reduziert den Ausstoß von Kohlendioxid im Vergleich zu einem Klassensatz aus Frischfaserpapier. Unser Recyclingpapier ist nach den Richtlinien des Blauen Engels zertifiziert.

Druck und Bindung: Westermann Druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

ISBN 978-3-427-10208-3

Vorwort

Um den Anforderungen einer sich verändernden Gesellschaft gerecht zu werden, ist das bloße Aneignen von Wissen nicht mehr ausreichend. Viel wichtiger als das *Was* ist das *Wie* geworden. Die Antwort auf die Frage „Was ist die private Krankenversicherung?“ findet man mit zwei Klicks im Internet. Viel entscheidender sind die Fragen „Wie funktioniert sie, wie erreichen Sie damit Ihre Kundinnen und Kunden und wie und in welcher Lebenslage bieten Sie einen bedarfsgerechten Versicherungsschutz an – und wann nicht?“. Der Unterricht in der Berufsschule soll Sie auf diese Fragen vorbereiten und Ihnen helfen, sie nicht nur zu beantworten, sondern neue, wichtige Fragen zu stellen: „Wie verändern sich meine Kundinnen und Kunden, wie verändern sich deren Wünsche, Ziele und Bedürfnisse und wie kann ich sie dabei am besten unterstützen?“ Das *Wie* steht im Mittelpunkt!

Um diesen Veränderungen gerecht zu werden, folgt dieses Arbeitsheft den Vorgaben des KMK, das die Handlungskompetenz und damit einhergehend das Konzept der vollständigen Handlung zur Bewältigung von Aufgaben im beruflichen Kontext in den Mittelpunkt der beruflichen Bildung stellt. Dieses Arbeitsheft schafft mit umfassenden und komplexen Handlungssituationen realistische und praxisnahe Gelegenheiten, um das in der Schule Gelernte anzuwenden und zu vertiefen. Zur Lösung dieser Handlungssituationen ist ein ganzheitliches Vorgehen notwendig, das die Schritte Informieren, Planen, Entscheiden, Durchführen, Kontrollieren, Bewerten und Reflektieren beinhaltet. Für die Bearbeitung der Aufgaben sollte ausreichend Zeit eingeplant werden, da die zu bearbeitenden Aufgaben teilweise repetitiven Charakter aufweisen, sehr häufig das Erlernete jedoch umstrukturieren und transferieren.

Das Arbeitsheft „Alles versichert“ erscheint in drei Bänden. Dieses vorliegende Arbeitsheft zum 2. Ausbildungsjahr umfasst die Lernfelder 6 bis 9 des Rahmenlehrplans für den Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen und behandelt die Bedarfsfelder Mobilität und Reisen, Arbeitskraft und Gesundheit. Darüber hinaus wird das Lernfeld Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren aufgegriffen. Zur Bearbeitung der Aufgaben dient das Lehrbuch „Alles versichert - Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr“ (ISBN 978-3-427-10205-2) als Grundlage. Zur besseren Orientierung werden die entsprechenden Lehrbuchkapitel innerhalb dieses Arbeitsheftes als Querverweise angegeben.

Das Arbeitsheft wurde auf der Grundlage der Versicherungsbedingungen und -tarife aus Proximus 5 erstellt. Das vollständige Bedingungsnetzwerk Proximus 5 kann im BWV-Shop unter www.bwv.hcteam.de/proximus bezogen werden.

Bei der Bearbeitung der Aufgaben wünschen wir viel Erfolg!

Sommer 2023

Die Verfasser

Inhalt

Vorwort	3
Lernfeld 6: Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	7
Teil A: Kunden zu Kfz-Versicherungen beraten	10
1 Die Bedeutung der Kfz-Versicherung	10
2 Pflichtversicherungsgesetz	10
3 Tarifgestaltung des Kfz-Versicherungstarifes	16
4 Haftungsgrundlagen	22
5 Aufgaben der Kfz-Haftpflichtversicherung	24
6 Fahrzeugversicherung	28
6.3.1 Teilkaskoversicherung	29
6.3.2 Vollkaskoversicherung	33
7 Autoschutzbrief	35
Teil B: Kunden zu Reiseversicherungen beraten	36
1 Allgemeines und Hintergründe zu Reiseversicherungen	36
2 Reiserücktritts-, Reiseabbruch- und Reisegepäckversicherung	36
3 Auslandsreisekrankenversicherung	36
Lernfeld 7: Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	39
Teil A: Kunden zur Unfallversicherung beraten	42
1 Risikoanalyse und Marktchancen in der Unfallversicherung	42
1.1 Risikoanalyse – Zahlen, Daten, Fakten	42
1.2 Marktchancen – der Status Quo	45
2 Gesetzliche Unfallversicherung	47
2.1 Einordnung der gesetzlichen Unfallversicherung	47
2.2 Organisation der gesetzlichen Unfallversicherung	47
2.3 Leistungsumfang der gesetzlichen Unfallversicherung	49
3 Private Unfallversicherung	53
3.1 Der Unfallbegriff PAUKE	53
3.2 Der erweiterte Unfallbegriff	53
3.3 Ausschlüsse	53
3.4 Leistungsarten	56
3.5 Beeinträchtigung der Invaliditätsleistung und der Unfallrente	61
3.7 Prämienberechnung	67
3.8 Vertragsänderungen während der Laufzeit	72
3.8.1 Wenn Kinder zu Erwachsenen werden – Umstellung des Kinder-Tarifs	72
3.8.2 Wenn man den Beruf wechselt – Änderung der Berufstätigkeit	74
3.8.4 Wenn man eine Familie gründet – die Kinder-Vorsorge-Versicherung	75
Teil B: Kunden zur Berufsunfähigkeitsversicherung beraten	77
2 Erwerbsminderungsrente	77
2.1 Grundlagen	77
2.2 Berechnung der Erwerbsminderungsrente	77
2.3 Besteuerung der Erwerbsminderungsrente	77
3 Versorgungslücke	77
4 Berufsunfähigkeitsversicherung	79
4.1 Risikoanalyse – Zahlen, Daten, Fakten	79
4.2 Marktchancen – der Status Quo	79
4.4 Leistungsumfang der Berufsunfähigkeitsversicherung	81
4.7 Bedarfsanalyse: Höhe der Berufsunfähigkeitsrente und Ausbauoption	81
4.9 Berechnung der Prämie und Höhe der Berufsunfähigkeitsrente	84

4.11 Leistungsfall	90
4.12 Berufswechsel	90
4.13 Steuerliche Aspekte	90
5 Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung	97
5.3 Grundfähigkeitenversicherung	97
5.3.1 Verlust einer Grundfähigkeit	97
Zusammenfassende Lernsituation zu Lernfeld 7: Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	99
Lernfeld 8: Kunden im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	105
Teil A: Kunden zu Krankenversicherungen beraten	108
1 Bedeutung der Gesundheit	108
2 Absicherung in der Sozialversicherung	108
3 Private Krankenversicherung	111
3.1 Versicherter Personenkreis	111
3.2 Wechsel von der GKV zur PKV	112
3.3 Wechsel von der PKV zur GKV	112
3.4 Versicherung von Kindern	112
4 Tarife der PKV	118
5 Risikoprüfung	128
6 Bedarfsanalyse und Angebotsberechnung	129
7 Versicherungsbeginn und Wartezeiten	145
8 Änderungen des Versicherungsbedarfs	148
8.1 Ehegattennachversicherung	148
8.2 Kindesnachmeldung	148
8.3 Tarifwechsel	151
8.4 Anwartschaften	152
8.5 Zahlungsverzug – Notlagentarif	153
9 Mediator	155
10 Leistungsabrechnung	156
12 Beendigung des Versicherungsverhältnisses	170
Teil B: Kunden zu Pflegeversicherungen beraten	175
1 Bedeutung der Pflege	175
2 Aufbau des Pflegeversicherungssystems in Deutschland	175
3 Absicherung in der Sozialversicherung	175
4 Private Pflegeversicherung	176
4.1 Versicherungsfall	176
4.2 Feststellung der Pflegebedürftigkeit	177
4.3 Begutachtungsverfahren zur Feststellung des Pflegegrades	177
4.4 Umfang des Versicherungsschutzes	183
5 Versicherungslücke in der Pflegepflichtversicherung	186
6 Tarife in der Pflegeversicherung	186
7 Risikoprüfung in der privaten Pflegepflichtversicherung	188
8 Beitragsberechnung in der privaten Pflegepflichtversicherung	188
9 Zahlungsverzug	189
10 Leistungsfall	189
Lernfeld 9: Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	195
2 Aufgaben und gesetzliche Grundlagen der Buchführung	197
3 Inventur, Inventar und Bilanz	197
3.3 Bilanz	204
4 Auswirkungen von Geschäftsfällen auf die Bilanz	204
5 Bestandskonten	204

6 Erfolgskonten	232
7 Buchungen beim Immobilienkauf	244
8 Korrekturbuchungen bei Kassendifferenzen	248
9 Provisionsabrechnungen	249
10 Schadenzahlungen	254
11 Privatkonto	257
12 Personalaufwendungen	272
13 Abschreibungen	281
15 Rückstellungen	290
16 Rechnungsabgrenzung	290
Abkürzungsverzeichnis	302
Bildquellenverzeichnis	306
Kontenrahmenplan für die Agenturbuchführung	307

Lernfeld 6

Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten



Zielbeschreibung:

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kundinnen und Kunden über die Haftung im Zusammenhang mit Kraftfahrzeugen und zum Abschluss von Kraftfahrtversicherungsverträgen zu beraten, Verträge im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen anzubahnen, den Kundenbestand zu pflegen sowie Lösungen im Schadenfall aufzuzeigen.

Es folgen die Inhalte des Rahmenlehrplans für Lernfeld 6:

Die Schülerinnen und Schüler **analysieren** fallbezogene Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen sowie dem Nutzen von alternativen Mobilitätsmöglichkeiten. Dazu erschließen sie die *Haftungsarten (Verschuldens- und Gefährdungshaftung nach Bürgerlichem Gesetzbuch und Straßenverkehrsgesetz)* sowie die Regelungen zum Schutz der Verkehrsoffer (*Pflichtversicherungsgesetz, Versicherungsvertragsgesetz, Kraftfahrzeug-Pflichtversicherungsverordnung und Allgemeine Kraftfahrtbedingungen*). Sie informieren sich über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung (*Kontrahierungszwang, Annahmefiktion, Mindestversicherungssummen*) sowie über relevante Vertragsarten und erörtern Umfang und Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes.

Die Schülerinnen und Schüler **planen** kundenspezifische, nachhaltige Versicherungslösungen, indem sie risikorelevante Daten erfassen, das Risiko unter Berücksichtigung von beitragsrelevanten Merkmalen beurteilen und bedarfsgerechte Vorschläge erarbeiten. Hierbei berücksichtigen sie die Möglichkeit der vorläufigen Deckung, informieren die Kundinnen und Kunden über das Zulassungsverfahren und die Versicherungsbeginne.

Im Beratungsgespräch **erläutern** die Schülerinnen und Schüler den Kundinnen und Kunden Möglichkeiten der Variation des Versicherungsschutzes (*Kasko-, Schutzbrief-, Telematiktarife*), informieren diese über Obliegenheiten vor Eintritt des Schadens und im Versicherungsfall sowie über den Datenschutz und die Datensicherheit bei Telematiktarifen. Sie bereiten den Abschluss – auch mithilfe digitaler Medien – von Kraftfahrtversicherungsverträgen vor, berücksichtigen im Beratungsgespräch den Geltungsbereich und gehen auf internationale Vereinbarungen zur gegenseitigen Regulierungshilfe ein. Ergänzend informieren sie die Kundinnen und Kunden – auch in einer fremden Sprache – über weiteren Versicherungsschutz auf Reisen (*Auslandsreisekranken-, Reiseabbruch-, Reiserücktritt- und Reisegepäckversicherung*).

Es folgen weitere Inhalte des Rahmenlehrplans für Lernfeld 6:

Im Rahmen der Bestandspflege **kontrollieren** die Schülerinnen und Schüler den Versicherungsschutz ihrer Kundinnen und Kunden und beraten diese bei Änderungen der risikorelevanten Merkmale (*Schadenfreiheitssystem, Unterbrechung des Versicherungsschutzes, Saison-Kennzeichen, Veräußerung, Stilllegung, Rabattübertragung, Rabattschutz, weiche Tarifmerkmale*). Im Sinne einer langfristigen Kundenbindung optimieren sie den Versicherungsschutz ihrer Kundinnen und Kunden.

Im Schadenfall führen die Schülerinnen und Schüler die formelle und materielle Deckungsprüfung durch. Sie **beurteilen** den Schaden, berechnen die Entschädigung und berücksichtigen hierbei die Möglichkeit von Regressen. Sie informieren die Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer – auch mithilfe digitaler Medien – über die Schadenregulierung, mögliche Rückstufungen und weisen sie auf ihre Rechte und Pflichten hin. Hierbei wenden sie Strategien zur Lösung von Konflikten an.

In Hinblick auf Kundenzufriedenheit und Kundenbindung **reflektieren** die Schülerinnen und Schüler ihr Service- und Kommunikationsverhalten im Beratungsgespräch, diskutieren alternative Vorgehensweisen und holen sich ein Kundenfeedback ein.

Teil A: Kunden zu Kfz-Versicherungen beraten

1 Die Bedeutung der Kfz-Versicherung

2 Pflichtversicherungsgesetz

Handlungssituation

Leni Stern ist Auszubildende in einer Agentur der Proximus Versicherung AG. Sie ist gerade im Büro angekommen; als ihre Freundin Melanie Buch die Agenturräume betritt. Sie erzählt ihr aufgeregt, dass sie endlich das Geld für ein neues Auto für ihren Roadtrip durch Europa und Nordafrika zusammen und das Auto auch schon ausgesucht hat. Es kommt zu folgendem Gespräch:

Leni: „Melanie, das ist ja echt aufregend. In welche Länder möchtest du denn fahren? Hast du bereits eine Route geplant?“

Melanie: „Ich möchte auf jeden Fall in den Süden. Ich dachte an Frankreich, Spanien und vielleicht auch Marokko.“

Leni: „Das hört sich toll an, ich freue mich für dich. Aber jetzt mal etwas Wichtiges: Für diese Reise musst du gut versichert sein. Hast du dir denn schon überlegt, wie du dein neues Auto versichern möchtest?“



Melanie: „Oh Leni, davon habe ich leider gar keine Ahnung. Brauche ich denn dringend eine Versicherung? Ich fahre doch immer vorsichtig, das weißt du doch. Und wenn ich mein Auto versichere, gilt diese Versicherung dann auch im Ausland?“

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Alles versichert – Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr“, in Lernfeld 6 Teil A Kapitel 1 und 2.

Handlungsaufgaben

1. Erläutern Sie Melanie Buch, warum sie zwingend eine Kfz-Haftpflichtversicherung abschließen muss.

- 2.** Überlegen Sie, welche Kfz-Versicherung Sie Melanie Buch über die Kfz-Haftpflichtversicherung hinaus noch empfehlen könnten.

- 3.** Erklären Sie Melanie Buch, wo und in welcher Höhe die Kfz-Haftpflichtversicherung Versicherungsschutz bietet.

- 4.** Melanie Buch möchte wissen, welcher Versicherungsnachweis für die Reise erforderlich ist. Geben Sie ihr die entsprechende Auskunft.

- 5.** Das neue Fahrzeug soll schnellstmöglich bei der Proximus Versicherung AG versichert werden. Erläutern Sie Melanie Buch, wie der Kfz-Haftpflichtversicherungsvertrag zustande kommt und welche Möglichkeiten zur Annahme des Vertrages bestehen.

- 6.** Melanie Buch möchte nicht auf den Versicherungsschein warten. Sie bittet Sie, ihr die vorläufige Deckungszusage zu erläutern.

2. Beschreiben Sie die Schutzfunktion der gesetzlich vorgeschriebenen Mindestdeckungssummen und nennen Sie diese.

3. Erläutern Sie, was man unter dem Begriff Kontrahierungszwang versteht.

4. Unter bestimmten Voraussetzungen ist der Versicherer gemäß § 5 Abs. 4 PflVG berechtigt, die Übernahme eines Kfz-Haftpflichtrisikos abzulehnen. Beschreiben Sie diese Ablehnungsgründe.

5. Nennen Sie die Funktion der Verkehrsofferhilfe e.V.

6. Erläutern Sie die Besonderheit bei Vorliegen einer Fahrerflucht.

7. Erklären Sie, wie eine Geschädigte bzw. ein Geschädigter ihre/seine Schadenersatzansprüche anmelden kann, wenn ihr/ihm die Kfz-Haftpflichtversicherung des Verursachers unbekannt ist.

8. Nennen Sie Möglichkeiten, um einen Kfz-Haftpflichtversicherungsvertrag zu kündigen.

9. Nennen und beschreiben Sie drei Möglichkeiten für eine außerordentliche Kündigung.

Handlungssituation 4

Dela Leitmann ist Influencerin für kosmetische Produkte und stellt nahezu täglich neuen Content mit wechselnden Kooperationspartnern zur Verfügung. Bei ihrem letzten Dreh allerdings geschah ein Unglück, das großen Einfluss auf ihre Karriere haben könnte. Ihre im Internet selbst zusammengestellte Ausrüstung beinhaltet Fotoleuchten, die ihr beim Videodreh das nötige Strahlen verleihen. Bei ihrem letzten Dreh allerdings explodierte ein nahe am Gesicht angebrachter Strahler und Dela erlitt schwere Verbrennungen sowie einen abgebrochenen Schneidezahn. Nach Abschluss der Heilbehandlungen fühlt sie sich durch die bleibenden Rückstände der Narben und durch den abgebrochenen Zahn nicht nur physisch, sondern auch psychisch stark beeinträchtigt.



Handlungsaufgaben

1. In einem Telefonat möchte Frau Leitmann wissen, wieso sie nicht mit einer Invaliditätsleistung rechnen kann. Begründen Sie diese Aussage.

2. Frau Leitmann möchte ihre Narben und die Zahnlücke durch ihre zuständigen Ärzte behandeln lassen. Für den Schneidezahn ist eine Krone geplant, die Narben können durch ein spezielles Verfahren verfeinert und dem ursprünglichen Hautbild angepasst werden. Erläutern Sie, mit welcher Leistung aus der privaten Unfallversicherung Frau Leitmann rechnen kann und unter welchen Voraussetzungen eine Leistung erfolgt.

3. Hannelore Leitmann, die Mutter von Dela, ist top informiert: „Ich möchte meine Tochter gerne begleiten, wenn sie über Nacht bei der Behandlung ihrer Narben im Krankenhaus ist. Ich weiß, dass Sie neuerdings dieses Rooming-In anbieten. Zahlen Sie mir die Übernachtung bei meiner Tochter?“ Beantworten Sie die Frage von Frau Leitmann.

4. Geben Sie in den folgenden Beispielen an, ob eine Leistung gemäß AUB 2022 fällig wird und ggf. wie hoch die Leistung voraussichtlich sein wird.

a) Herr Mayer muss nach einem Skiunfall in den Alpen geborgen werden. Inklusive Feiertagszuschlägen usw. beträgt die Rechnung des Rettungsdienstes 34.950,00 €.

b) Luise Neumann hat ein Tagegeld über 80,00 € ab dem 1. Tag versichert. Durch eine hartnäckige Grippe fällt sie für zwei Wochen aus.

c) Nach einem Sturz mit dem Motorrad auf der Landstraße verstirbt der Versicherungsnehmer (der gleichzeitig auch versicherte Person ist) Karl-Heinz Remscheidt zwei Tage später im Krankenhaus. Der Tod wird von Frau Remscheidt nach drei Tagen bei der Proximus Versicherung AG angezeigt. Die Todesfalleistung beträgt 50.000,00 €.

d) Sofia Krause hat als passionierte Bergsteigerin ein sensibles Bewusstsein für Gesundheit, weshalb sie auch die Soforthilfe (Höchstgrenze versichert, Tarif 30) gemäß AUB 2022 abgesichert hat. Bei einem Sturz in den Bergen bricht sie sich zwei Finger und den Kiefer.

3.7 Prämienberechnung

Für dieses Kapitel wurden wegen der unterschiedlich möglichen Konstellationen in der Praxis **mehrere Handlungssituationen** erstellt. Informationen zum Lösen der jeweiligen Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Alles versichert – Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr“, in Lernfeld 7 – Teil A Kapitel 3.7.



Carolin Saager, Auszubildende der Proximus Versicherungsagentur Schrader, nutzt den Nachmittag zur Absolvierung des Online-Campus der Proximus Versicherung AG, als Vorbereitung für ihren ersten eigenen Termin zur

Unfallversicherung. Zwar ist sie in der Lage, ein Angebot für eine private Unfallversicherung zu erstellen, jedoch weiß sie nicht so richtig, wie sich die Prämie am Ende zusammensetzt.

1. Bestimmen Sie bei den folgenden Versicherungssummen, ob diese für die zu versichernden Personen gemäß AUB 2022 versicherbar sind. Falls Sie „Nein“ ankreuzen, notieren Sie in der rechten Tabellenspalte die richtigen Versicherungssummen.

Leistungsart	Ja	Nein	Korrektur
Tarif 10, Todesfallleistung 100.000,00 €			
Tarif 50, kosmetische Operationen 25.000,00 €			
Tarif 50, Krankenhaustagegeld 50,00 €			
Tarif 30, Unfallrente 50/90 5.000,00 €			
Tarif 30, Invaliditätsleistung 500er Progression 500.000,00 €			
Tarif 10, Invaliditätsleistung 500er Progression 200.000,00 €			
Tarif 10, Invaliditätsleistung ohne Progression 10.000,00 €			
Kinder-Vorsorge-Unfallversicherung, Invaliditätsleistung 500er Progression 50.000,00 €			

2. Bestimmen Sie die Prämienätze, die für die folgenden Leistungsarten unter Berücksichtigung des Tarifes gelten (Netto, ohne Zuschläge oder Nachlässe, jährliche Zahlung).

a) Tarif 30, Gefahrengruppe B, Unfallrente 50/90 2.000,00 €

b) Tarif 30, Gefahrengruppe B, Bergungskosten 25.000,00 €

c) Tarif 10, Invalidität 225er Progression 150.000,00 €

d) Tarif 30, Gefahrengruppe A, Todesfallleistung 20.000,00 €

e) Tarif 50, Soforthilfe 3.000,00 €

f) Tarif 30, Gefahrengruppe A, Tagegeld ab 15. Tag 20,00 €

Aspekt	Lösung
Wer ist in der GPV und wer in der PPV versichert?	
Wie viele Menschen sind in der PPV versichert?	
Wie finanziert sich die PPV?	
Welchen Unterschied in den Leistungen der GPV und der PPV gibt es?	

4 Private Pflegeversicherung

4.1 Versicherungsfall

Handlungssituation

Sven Niebuhr legt Nick Schuster und Sandra Nieberg folgenden Brief von Herrn Matthias Kemper vor. Die beiden Auszubildenden sollen prüfen, ob hier ein Leistungsfall aus der Pflegeversicherung vorliegt.

An die
Proximus Versicherung AG

24.04.20..

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin der Sohn Ihrer Versicherungsnehmerin Frau Renate Kemper. Meine Mutter ist mittlerweile 76 Jahre alt und zunehmend fällt ihr das Bewältigen ihres Alltags schwer. So benötigt sie Hilfe beim Einkaufen, bei Arztbesuchen und beim Reinigen ihrer Wohnung. Seit kurzer Zeit kann sie einfachen Gesprächsinhalten nur noch wenig folgen. Deswegen werden Absprachen mit meiner Mutter immer schwieriger. Sie hat sich inzwischen auch stark zurückgezogen und pflegt kaum noch Kontakte zu Verwandten und Bekannten.

Das ist doch der Versicherungsfall in der Pflegeversicherung? Ist meine Mutter jetzt ein Pflegefall? Ich möchte hiermit Pflegeleistungen für meine Mutter beantragen.

Können Sie mir erklären, wie meine Mutter jetzt zu ihrem Pflegegrad kommt?

Mit freundlichen Grüßen

Matthias Kemper

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Alles versichert – Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr“, in Lernfeld 8 Teil B Kapitel 4.1.

Handlungsaufgaben

Erklären Sie Herrn Kemper, was er unternehmen muss, damit seine Mutter Leistungen aus der Pflegeversicherung erhalten kann.

4.2 Feststellung der Pflegebedürftigkeit

4.3 Begutachtungsverfahren zur Feststellung des Pflegegrades

4.3.1 Lebensbereiche

Nick Schuster und Sandra Nieberg haben in der vorangehenden Lernsituation etwas von der Bestimmung eines Pflegegrades gehört. Da sie sich hierunter nichts Konkretes vorstellen können, fragen sie ihren Ausbilder Sven Niebuhr, wie eine solche Bestimmung in der Praxis aussieht.

Herr Niebuhr legt den beiden die Unterlagen der Begutachtung von Frau Renate Kemper vor.

Frau Kemper hatte unter Mithilfe ihres Sohnes Matthias Kemper einen Antrag auf Begutachtung gestellt. Sie möchte wissen, in welchen Pflegegrad sie eingestuft wird. Der Mitarbeiter Robert Unken von der MEDICPROOF war bereits bei Frau Kemper und hat die Formulare zur Begutachtung weitestgehend ausgefüllt.

Herr Niebuhr übergibt den beiden Auszubildenden die unvollständig ausgefüllten Formulare und bittet sie, die fehlenden Angaben zu ergänzen und den Pflegegrad zu ermitteln.

Handlungssituation

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Alles versichert – Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr“, in Lernfeld 8 Teil B Kapitel 4.2, 4.3 und 4.3.1.

Füllen Sie die Formulare der Begutachtung vollständig aus, berechnen Sie die Punktzahlen der einzelnen Lebensbereiche, ermitteln Sie die Gesamtpunktzahl und geben Sie den Pflegegrad von Frau Renate Kemper an.

Handlungsaufgaben

Gutachten zur Feststellung der Pflegebedürftigkeit

Versicherte/-r: Renate Kemper
 Geburtsdatum: 07.08.1947
 Versicherungsnummer: 1233475635378
 Auftragsnummer MEDICPROFF: 37685

Zusammenfassung wesentlicher Inhalte des Gutachtens

→ Anlass des Antrags/Auftrags: Pflegegeld
 → Art des Antrags/Gutachtenart: Erstantrag
 → Antragsdatum: 12.02.20..
 → Eingang des Auftrags bei MEDICPROOF: 22.02.20..
 → Begutachtung durch MEDICPROOF am 14.03.20..
 → Ergebnis: _____ seit dem 08.02.20..

Lebensbereich 1: Mobilität

Fähigkeit	Selbstständig	Überwiegend selbstständig	Überwiegend unselbstständig	Unselbstständig
Positionswechsel im Bett	0 <input checked="" type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Halten der stabilen Sitzposition	0 <input checked="" type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Umsetzen	0 <input checked="" type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Fortbewegen innerhalb des Wohnbereichs	0 <input type="checkbox"/>	1 <input checked="" type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Treppensteigen	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>

Summe der Punkte

Gewichtung der Punkte im Lebensbereich 1: Mobilität

Summe der ungewichteten Punkte	Beeinträchtigung von Selbstständigkeit/Fähigkeiten	Gewichtete Punkte
0 bis 1	keine	0 Punkte
2 bis 3	geringe	2,5 Punkte
4 bis 5	erhebliche	5 Punkte
6 bis 9	schwere	7,5 Punkte
10 bis 15	schwerste	10 Punkte

Summe der gewichteten Punkte aus Lebensbereich 1	
--	--

Lebensbereich 2: Kognitive und kommunikative Fähigkeiten

Fähigkeit	Selbstständig	Überwiegend selbstständig	Überwiegend unselbstständig	Unselbstständig
Erkennen von Personen aus dem näheren Umfeld	0 <input type="checkbox"/>	1 <input checked="" type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Örtliche Orientierung	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Zeitliche Orientierung	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Erinnern an wesentliche Ereignisse oder Beobachtungen	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Steuern von mehrschrittigen Alltagshandlungen	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Treffen von Entscheidungen im Alltagsleben	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Verstehen von Sachverhalten und Informationen	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Erkennen von Risiken und Gefahren	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Mitteilen von elementaren Bedürfnissen	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input checked="" type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Verstehen von Aufforderungen	0 <input type="checkbox"/>	1 <input checked="" type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>
Beteiligen an einem Gespräch	0 <input type="checkbox"/>	1 <input checked="" type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>

Summe der Punkte	
------------------	--

Gewichtung der Punkte im Lebensbereich 2: Kognitive und kommunikative Fähigkeiten

Summe der ungewichteten Punkte	Beeinträchtigung von Selbstständigkeit/Fähigkeiten	Gewichtete Punkte
0 bis 1	keine	0 Punkte
2 bis 5	geringe	3,75 Punkte
6 bis 10	erhebliche	7,5 Punkte
11 bis 16	schwere	11,25 Punkte
17 bis 33	schwerste	15 Punkte

Summe der gewichteten Punkte aus Lebensbereich 2	
--	--

Informationen zum Lösen der folgenden Handlungsaufgaben finden Sie im Lehrbuch „Alles versichert – Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, 2. Ausbildungsjahr“, in Lernfeld 8 Teil B Kapitel 10.

1. Leistungsanfrage Henry Rüger

Herr Henry Rüger ist bei der Proximus Versicherung AG im Tarif PVN versichert. Beim gleichen Versicherer hat er auch eine Pflegeergänzungstagegeldversicherung in Höhe von 40,00 € abgeschlossen. Herr Rüger ist in Pflegegrad 3 eingestuft und erhält Pflegesachleistungen. Die Leistungen erbringt ein ortsansässiger und zugelassener privater Pflegedienst. Herr Rüger reicht nun eine Rechnung des Pflegedienstes in Höhe von 1.890,00 € ein.

Geben Sie an, mit welchem Betrag sich die Proximus Versicherung AG an der Rechnung beteiligt.

2. Leistungsanfrage Johannes Körner

Johannes Körner leidet nach einem Unfall an einer Querschnittslähmung vom Kopf an abwärts. Er hat Pflegegrad 5. Seine Mutter (ledig, ein Sohn) pflegt ihren Sohn Johannes an 20 Tagen im Monat selbst. An den anderen Tagen ist Johannes in einer Pflegeeinrichtung untergebracht. Frau Körner ist Beamtin des Bundes. Ihr Sohn erhält ebenfalls Beihilfe.

Geben sie an, in welchem Tarif Frau Körner und ihr Sohn versichert sind und berechnen Sie das Pflegegeld, das die Proximus Versicherung AG für die mütterliche Pflege zu erbringen hat.

3. Leistungsanfrage Helene Sawatzki

Frau Helene Sawatzki hat eine PPV und eine staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung in Höhe von 600,00 € bei der Proximus Versicherung AG. Frau Sawatzki ist in Pflegegrad 5 eingestuft. Sie wohnt in einer kleinen Einliegerwohnung im Hause ihres Sohnes. Zweimal am Tag kommt ein anerkannter ambulanter Pflegedienst, um Frau Sawatzki bei der morgendlichen und abendlichen Hygiene sowie beim Aufstehen und Zubettgehen zu unterstützen. Der Pflegedienst bekommt 60,00 € pro Tag. Ihr Sohn übernimmt gemeinsam mit seiner Frau alle anderen pflegerischen Leistungen.

a) Geben Sie an, welche Leistungen Frau Sawatzki von ihrer Pflegeversicherung zu erwarten hat.

Bildquellenverzeichnis

fotolia.com, New York: contrastwerkstatt 61.1; fovito 170.1; Kneschke, Robert 197.1; Monkey Business 24.1; Sanders, Gina 204.1; StudioLaMagica 248.1

Getty Images (RF), München: mikimad 1.1

iStockphoto.com, Calgary: blackstockphoto 36.1; laflor 81.1

stock.adobe.com, Dublin: Arochau 21.1, 53.1; Biewer_Jürgen 31.1; contrastwerkstatt 195.1; Danon 10.1, 42.1; deagreez 77.1; demphoto 75.1; DOC RABE Media 17.1, 49.1; drubig-photo 66.1; Elnur 7.2, 39.1; Fälchle, Jürgen 74.1; fizkes 108.1, 118.1; Gudella-photo 10.2; Kadmy 111.1; KB3 244.1; Kiattisak 79.1; lev dolgachov 145.1; lial88 33.1; magdal3na 7.1; Mayer, Riccardo Niels 152.1; Michail Reschetnikow 32.1, 64.1; milanmarkovic78 105.1; Monkey Business 22.1; New Africa 189.1; nsdpower 1.2; philipus 35.1; pixarno 28.1; S. Engels 31.2, 63.1; Sanders, Gina 67.1; Stock Rocket Titel, Titel; studio v-zwoelf 16.1, 175.1; stylefoto24 29.2; Vitalii 24.2, 56.1; Vlad Astanin 29.1; Wellnhofer Designs 72.1; zest_marina 124.1