

Themenbereich:
(§ 6 Abs. 10)

Spezielle Versicherungen des privaten, des gewerblichen und des Industriege- schäfts

Aufgabe 4

Herr Schneider (verheiratet) hatte bei der Südsternversicherung vor drei Jahren eine private Unfallversicherung abgeschlossen.

Folgende Leistungen hatte Herr Schneider vereinbart:

- Invalidität (Progression 500): 150.000 €
- Todesfall: 30.000 €
- Krankenhaustagegeld (KHT): 75 €
- Genesungsgeld (KHT plus): 75 €

Bei einem Autounfall hat sich Herr Schneider schwerwiegende Verletzungen zugezogen. Der Unfall ereignete sich am 3. April dieses Jahres um 23:00 Uhr. Die Einlieferung ins Krankenhaus erfolgte bereits um 23:45 Uhr. Am 28. April dieses Jahres konnte Herr Schneider um 7:45 Uhr aus dem Krankenhaus entlassen werden. Der ärztliche Befund stellte zu diesem Zeitpunkt bei Herrn Schneider eine Invalidität von 60 % fest.

Am 22. September dieses Jahres musste Herr Schneider erneut ins Krankenhaus, um sich einer akuten Nachoperation zu unterziehen. Er verstarb am achten Tag im Krankenhaus an den Unfallfolgen.

Die Ehefrau des Herrn Schneider möchte nun wissen, welche Leistungen sie insgesamt aus der privaten Unfallversicherung erwarten kann. Bisher wurden noch keine Leistungen ausgezahlt.

Berechnen Sie die Leistungen und zeigen Sie dabei den Rechenweg auf.

Lösungshinweise Aufgabe 4

Herr Schneider liegt nach dem Unfall insgesamt 26 Tage im Krankenhaus. Hierfür erhält er KHT und KHTplus.

KHT: $26 \cdot 75 \text{ €} = 1.950 \text{ €}$

Genesungsgeld: $26 \cdot 75 \text{ €} = 1.950 \text{ €}$

Bei der Nachoperation liegt Herr Schneider acht Tage im Krankenhaus.

KHT: $8 \cdot 75 \text{ €} = 600 \text{ €}$

Genesungsgeld: keine Leistung, da Herr Schneider nicht aus dem Krankenhaus entlassen wurde

Insgesamt erhält Frau Schneider aus KHT und KHTplus 4.500 €.

Hinzu kommt die Todesfalleistung von 30.000 €, da Herr Schneider innerhalb eines Jahres nach dem Unfall an den Unfallfolgen verstorben ist.

Somit ergibt sich für Frau Schneider eine Gesamtleistung von 34.500 €.

Aufgabe 6

Die Zielgruppe der über 50-Jährigen wird zurzeit von den Versicherern sehr umworben.

- a) Erläutern Sie anhand von drei Merkmalen, warum die als „Best-Ager“, „Silver Angels“ oder auch „Zielgruppe 50 plus“ bezeichnete reife Generation eine Zielgruppe mit viel Potenzial für die Branche ist.
- b) Erklären Sie zwei Produktideen aus Versicherungssparten Ihrer Wahl, die diese Zielgruppe besonders ansprechen könnten.

Lösungshinweise Aufgabe 6

- a) Z. B.:
 - wachsende Zielgruppe
 - zunehmendes Selbstwertgefühl und wachsender Egoismus
 - Akkumulation von Vermögenswerten
 - hohe Kaufkraft
 - vertragstreu (weniger Storno)
 - vertriebsstrategisch bislang vernachlässigt

Hinweis: Die Merkmale sind zu erläutern.

- b) Z. B.:
 - zusätzliche Assistance-Leistungen in der Unfallversicherung (Haushaltshilfe, Hausnotruf, Essen auf Rädern)
 - zusätzliche Assistance-Leistungen für Policen rund um das Gebäude und den Hausrat (Handwerkerservice)
 - spezielle Rechtsschutzdeckungen (z. B. ohne Arbeitnehmerrechtsschutz, aber mit Beratungsdienstleistungen für die eigene Nachlassregelung)
 - umfassende Reiseversicherungen (Kranken, Unfall, Rückholung)
 - Pflegeversicherung mit Garantie auf Heimpflegeplatz