

## Herzlich Willkommen

Titel des Vortrags: Unfallversicherung – ein komplexes Thema!  
Und worauf Sie in der Beratung achten sollten

Referent: Michael Zindler  
Gesellschaft: Alte Leipziger Versicherung AG

So erhalten Sie für diesen Vortrag 45 Minuten IDD-konforme Weiterbildungszeit!



- 1 Vortrag wählen und Teilnahmeformular mitnehmen
- 2 **Beim Betreten des Vortragsraumes:** Messeausweis scannen!
- 3 **Während des Vortrags:** Formular vollständig ausfüllen und unterschreiben!
- 4 **Beim Verlassen des Vortragsraumes:** unterschriebenes Formular abgeben!

# Unfallversicherung - ein komplexes Thema!

Und worauf Sie in der Beratung achten sollten.

Michael Zindler, 19.03.2024



# Die Alte Leipziger Sachversicherung

... die älteste  
Sachversicherungs  
AG in Deutschland



... ein  
Unternehmen mit  
ca. 600  
hochmotivierten  
Mitarbeitenden

... mit ½ Mrd. €  
Beitragsvolumen  
ein großer  
Mittelständler



# Herzlich Willkommen zum Vortrag

## Unsere Agenda für heute

- Block 1            Tendenzen der letzten Jahre in der Unfallversicherung
- Block 2            Entscheidende Faktoren in der Unfallversicherung
- Gliedertaxen
  - Progressionen
  - Mitwirkung
  - Garantien
  - Eigenbewegung vs. Kraftanstrengung
  - Rehamanagement
  - Gesundheitsfragen
- Block 3            Die gute Beratung eines Kunden



# Tendenzen der letzten Jahren in der Unfallversicherung

# Der Markt von oben aus betrachtet

Rückläufige  
Vertragsstückzahlen im  
Markt

Lücke zum sozialen Netz  
wird immer größer!

3,5 Mrd. Schadenaufwand  
in 2023 bundesweit

Kombination BU und UV ist  
sinnvoll und notwendig!

Zunahme der  
Schadenhäufigkeit

Versicherungsdichte liegt  
bei rund 40 %

Verdrängungswettbewerb

Tendenz zum Großschaden  
nimmt zu

Das Produkt wird immer  
komplexer!



## Tendenzen der letzten Jahre

- ❖ Das Produkt ist in den letzten Jahren immer komplexer geworden. Gute Maklerversicherer lassen sich von Ratingagenturen treiben. Das Produkt wird dadurch immer umfangreicher und vielschichtiger.
- ❖ Das Preis-/Leistungsverhältnis ist besser geworden ist.
- ❖ Produktinnovationen sind entstanden, die sich mehr am Bedarf des Kunden orientieren (z. B. Hilfs- und Pflegeleistungen, Rehamanagement) und Hilfe bieten, wenn der Kunde in Not gerät.
- ❖ Das Freizeitverhalten der Deutschen hat sich verändert. Das führt zu vermehrt hohen Absicherungsbedürfnissen, auf die Antworten gefunden werden müssen.
- ❖ Garantien nehmen nun auch in der Unfallversicherung eine wichtige Stellung ein.

### Fazit:

Die Beratung eines Kunden ist komplexer geworden. Die Kernelemente der Unfallversicherung dürfen aber durch „schmückendes Beiwerk“ nicht verwischt werden, um den Kunden gut zu beraten!



# Entscheidende Faktoren in der Unfallversicherung



# Die Ermittlung der Invaliditäts-Versicherungsleistung

(Die absolute Kernleistung in der Unfallversicherung)

## Drei Faktoren bestimmen die Höhe der Versicherungsleistung



Die **Grundsumme** ist die Basis, die zur Berechnung des letztlich gezahlten Betrags herangezogen wird.



In der **Gliedertaxe** wird einzelnen Körperteilen ein prozentualer Wert zugewiesen. Dadurch wird die Höhe der Auszahlung der Unfallversicherung nach einem Unfall ermittelt. Ein Vergleich der Gliedertaxen, welche sich zwischen den unterschiedlichen Anbietern deutlich unterscheiden, lohnt sich.



Die **Progression** ist ein prozentualer Wert, um den sich die zu zahlende Versicherungssumme ab einem Invaliditätsgrad von 25 % **überproportional** erhöht. Die Vereinbarung einer Progression ermöglicht eine hohe Kapitalzahlung bei schweren Dauerfolgen zu günstigen Prämien (nicht bei Unfallrente).



# Bewertungstabelle für die Beeinträchtigung von Gliedmaßen.

	compact	classic	comfort	Gliedertaxe exclusiv
Auge	50 %	60 %	65 %	70 %
Auge, sofern die Sehkraft des anderen Auges vor dem Unfall verloren war	-	-	80 %	90 %
Gehör auf einem Ohr	30 %	50 %	50 %	50 %
Geruchssinn	10 %	20 %	25 %	30 %
Geschmackssinn	5 %	22 %	25 %	30 %
Stimme	-	100 %	100 %	100 %

	compact	classic	comfort	Gliedertaxe exclusiv
Lungenflügel	-	50 %	50 %	50 %
Magen	-	20 %	20 %	30 %
Niere	-	25 %	25 %	25 %
Niere, sofern die andere Niere vor dem Unfall verloren war	-	-	100 %	100 %
beide Nieren	-	100 %	100 %	100 %
Gallenblase	-	10 %	20 %	20 %
Milz	-	15 %	15 %	20 %
Milz bei Kindern unter 18 Jahren	-	20 %	20 %	20 %
Zwölffinger-, Dünn-, Dick- oder Enddarm je	-	25 %	25 %	30 %

	compact	classic	comfort	Gliedertaxe exclusiv
Arm	70 %	80 %	85 %	100 %
- bis oberhalb des Ellenbogengelenks	65 %	80 %	85 %	100 %
- unterhalb des Ellenbogengelenks	60 %	80 %	85 %	100 %
Hand	55 %	75 %	80 %	90 %
Daumen	20 %	30 %	35 %	45 %
Zeigefinger	10 %	20 %	25 %	30 %
anderer Finger	5 %	10 %	20 %	25 %

	compact	classic	comfort	Gliedertaxe exclusiv
Bein				
- über Mitte Oberschenkel	70 %	80 %	85 %	100 %
- bis Mitte Oberschenkel	60 %	80 %	85 %	100 %
- bis unterhalb Knie	50 %	80 %	85 %	100 %
- bis Mitte Unterschenkel	45 %	80 %	85 %	100 %
Fuß	40 %	60 %	70 %	70 %
große Zehe	5 %	15 %	20 %	20 %
andere Zehe	2 %	5 %	10 %	10 %



# Gliedertaxen

**Je höher der Gliedertaxwert, desto höher ist die Invaliditätsleistung, die der Kunde erhält!**

Beispiel:

Oberarmkopffraktur links nach Skiunfall mit dauerhafter Beeinträchtigung der Drehbeweglichkeit der Schulter.  
Dauerhafte Beeinträchtigung des linken Armes laut Gutachten 3/10 Armwert.

- compact Armwert 70 %, davon 3/10 = 21 % Invaliditätsgrad
- classic Armwert 80 %, davon 3/10 = 24 % Invaliditätsgrad
- comfort Armwert 85 %, davon 3/10 = 25,5 % Invaliditätsgrad
- exklusiv Armwert 100 %, davon 3/10 = 30 % Invaliditätsgrad

Die Aufnahme von Organen in höherwertigen Produkten vereinfacht die Regulierung und ist daher empfehlenswert!

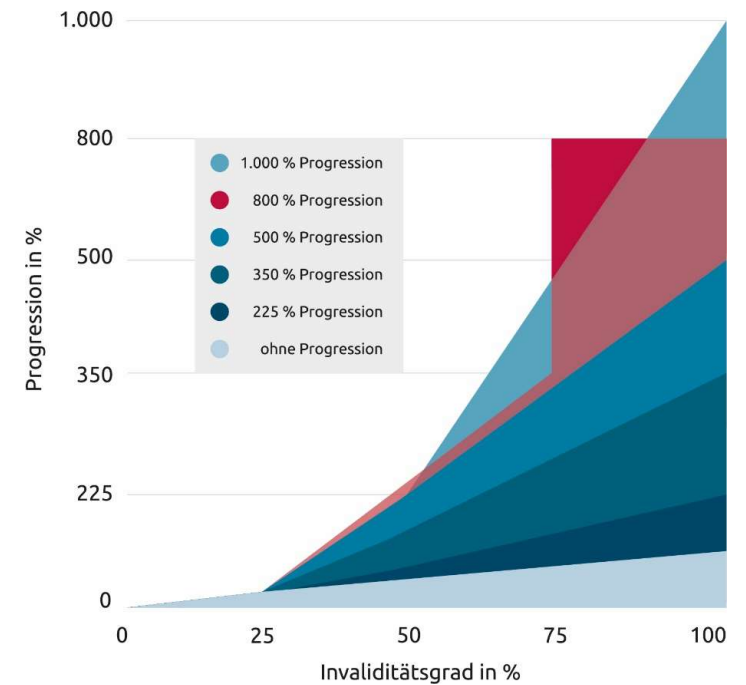


# Die Progression entscheidet mit über die Höhe der Invaliditätsleistung

## Fünf Progressionsmöglichkeiten

- Neben den bekannten Progressionen: 225%, 350%, 500%+ wurden **neu** die **1.000 %** und die **800 % Progression eingeführt.**
- **Die 800 % Progression ist einmalig am Markt.** Diese leistet ab 75% Invaliditätsgrad bereits die volle Summe, d. h. 800% der Grundsumme

Kapitalleistung bei Grundsumme 100.000 € mit folgenden Progressionen	25 % Invalidität	50 % Invalidität	75 % Invalidität	100 % Invalidität
keine	25.000 €	50.000 €	75.000 €	100.000 €
225 %	25.000 €	75.000 €	150.000 €	225.000 €
350%	25.000 €	100.000 €	225.000 €	350.000 €
500 %	25.000 €	150.000 €	325.000 €	500.000 €
800 %	25.000 €	175.000 €	<b>800.000 €</b>	800.000 €
1000 %	25.000 €	150.000 €	575.000 €	1. Mio. €



# Progressionen

Die Höhe der Invaliditätsleistung setzt sich zusammen aus

- der Grundsumme
- der Gliedertaxe (häufig in der jeweiligen Produktlinie verankert)
- der Progression (gegen Beitragszuschlag wählbar)

Bei schweren Unfällen mit hohen Invaliditätsgraden ist das Zusammenspiel der drei Faktoren entscheidend.

Insbesondere durch die Wahl der Progression kann der Kunde entscheiden, welche Leistung er bei schweren Unfällen erhalten möchte, bzw. welche Summe er zur Absicherung seiner Bedürfnisse benötigt. Die individuelle Kundensituation sollte daher auch darüber entscheiden, welche Progression „die richtige“ ist!



# Die Mitwirkung

## - ein häufiger Streitfall in der Unfallversicherung

### 3.2 Mitwirkung

Treffen Unfallfolgen mit Krankheiten oder Gebrechen zusammen, gilt Folgendes:

**3.2.1** Entsprechend dem Umfang, in dem Krankheiten oder Gebrechen an der Gesundheitsschädigung oder ihren Folgen mitgewirkt haben (Mitwirkungsanteil), mindert sich

- bei den Leistungsarten Invaliditätsleistung und Unfallrente der Prozentsatz des Invaliditätsgrads.
- bei der Todesfalleistung und, soweit nicht etwas anderes bestimmt ist, bei den anderen Leistungsarten die Leistung selbst.

Beispiel: Nach einer Beinverletzung besteht ein Invaliditätsgrad von 10 %. Dabei hat eine Rheumaerkrankung zu 50 % mitgewirkt. Der unfallbedingte Invaliditätsgrad beträgt daher 5 %.

**3.2.2** Beträgt der Mitwirkungsanteil weniger als 25 %, nehmen wir keine Minderung vor.

Stellt ein Arzt eine Mitwirkung von unfallfremden Krankheiten oder Gebrechen am Unfalleintritt oder bei den Unfallfolgen fest, wird die Leistung des Unfallversicherers um diesen unfallfremden Anteil gekürzt!



# Die Mitwirkung - ein häufiger Streitfall in der Unfallversicherung

## Beispiel Diabetes:

Ein Kunde tritt sich einen rostigen Nagel in den Fuß. Bei einem Menschen ohne Wundheilungsstörung entsteht vielleicht eine Entzündung mit 3 Tagen Behandlung im Krankenhaus. Beim Diabetiker kann aber diese Verletzung dazu führen, dass Zehen oder der ganze Fuß amputiert werden können. Der „Mitwirkungsanteil“ dieser unfallfremden Krankheit liegt in den Gutachten häufig zwischen 90 und 99 %.

- compact Fußwert 40 %
  - Mitwirkungskürzung ab 25 % Mitwirkung (GDV)
  - Mitwirkung 95 % = 2 % Invaliditätsgrad
- comfort Fußwert 70 %
  - Verzicht auf Mitwirkungskürzung
  - Mitwirkung 95 %, trotzdem volle Leistung



# Garantien – wichtig für die Beratung

## Schutz vor Überraschungen

	compact	classic	comfort
Mindeststandards des AK Beratungsprozesse	✓	✓	✓
GDV-Musterbedingungen	✓	✓	✓
Innovationsklausel	✓	✓	✓
Vorversicherungsgarantie	-	-	✓
Konditionsdifferenzdeckung	-	-	✓ (nicht in Unfall)
Best-Leistungs-Garantie	-	-	✓





# Eigenbewegung vs. Kraftanstrengung

## Die wohl älteste Erweiterung des klassischen Unfallbegriffs

Als Unfall gilt auch, wenn sich die versicherte Person durch eine **erhöhte Kraftanstrengung**

- ein Gelenk an Gliedmaßen oder Wirbelsäule verrenkt
- Muskeln, Sehnen, Bänder oder Kapseln an Gliedmaßen oder Wirbelsäule zerrt oder zerreißt.

Eine erhöhte Kraftanstrengung ist eine Bewegung, deren Muskeleinsatz über die normalen Handlungen des täglichen Lebens hinausgeht. *Maßgeblich für die Beurteilung des Muskeleinsatzes sind die individuellen körperlichen Verhältnisse der versicherten Person.*

Probleme:

- Individuelle Verhältnisse = unterschiedliche Auslegungen
- Was ist z. B. mit Menisken und Knochen?
- Was ist mit einer normalen Kraftanstrengung?



## Eigenbewegung vs. Kraftanstrengung

Die Regulierung eines Schadenfalles über eine erhöhte Kraftanstrengung stößt daher immer wieder an Grenzen, die einem Kunden schwer erläuterbar sind und zu Streitereien führen.

In guten Produkten finden Sie daher die Erweiterung, dass auch eine **Eigenbewegung** dem klassischen Unfallereignis gleich steht. Dabei leistet der Unfallversicherer für Gesundheitsschäden, die durch körpereigene Bewegungen (ohne Festlegung einer Stärke der Bewegung) verursacht werden, selbst wenn es sich um Reflexhandlungen oder falsche Bewegungen handelt. Beispiele dafür sind

- Umknicken ohne Ereignis von außen
- Riss von Bändern durch eine ungeschickte Bewegung
- Achillessehnenriss durch Drehbewegung des Fußes
- Auch Schäden an Menisken und Knochen sind versichert



# Rehamanagement – die verkannte neue Kernleistungsart

## Paket Rehamanagement

**„Die Einführung von Fallpauschalen in Akutkliniken hat den Bedarf an Nachsorge erheblich gesteigert! Die Anzahl von blutigen Entlassungen hat seitdem erheblich zugenommen!“  
(Deutsches Ärzteblatt aus 2007)**

- Wer hilft mir dabei den Überblick zu behalten?
- Wie kann ich insbesondere als GKV-Versicherter die bestmögliche Versorgung und Rehabilitation erhalten?
- „Wie werde ich schnell wieder fit?“ ist für viele verunfallte Menschen heute wichtiger, als eine finanzielle Leistung zu erhalten! Die medizinische, berufliche und soziale Rehabilitation nach einem Unfall steht hier im Vordergrund.



# Gesundheitsfragen

Als Unfallversicherer gehören wir zur Personenversicherung. In der Personenversicherung ist es üblich, und aus versicherungstechnischer Sicht auch absolut notwendig, eine Risikoprüfung bei Antragstellung in Form einer Gesundheitsfrage zu stellen. Nur mit Vereinbarung einer Gesundheitsfrage können hochwertige Deckungserweiterungen (z. B. Verzicht auf Mitwirkung) eingeschlossen, vernünftig kalkuliert und dauerhaft zugesichert werden (Stichwort dauerhafte Erfüllbarkeit der Versicherungsverträge).

Rechtssicher ist nur eine abschließende Fragestellung!

Vertrieblich akzeptabel ist eine möglichst kurze Fragestellung ohne medizinisch zu stark in die Tiefe zu gehen (Kundenverständnis) über einen überschaubaren Zeitraum!



## Gesundheitsfrage: transparent und ohne Haftungsfallen!

### **TOP! Eine einzige Gesundheitsfrage – einfacher für Kunden und Vermittler!**

- Abgefragt werden lediglich 8 Erkrankungen
- Zeitraum bezieht sich auf die letzten 3 Jahre

**„Wurde bei einer der zu versichernden Personen wegen AIDS, Alkohol-, Drogen oder Medikamentenmissbrauch, Bluterkrankheit, Epilepsie, Glasknochenkrankheit, Multipler Sklerose, Osteoporose, Paget-Krankheit, Krebs (Brustkrebs, Hodenkrebs, Gehirntumor, Gebärmutterhalskrebs, Eierstockkrebs, Prostatakrebs) in den letzten 3 Jahren ärztliche Behandlungen durchgeführt oder Medikamente verordnet?“**

- Beantwortung der Frage nur mit „Ja“ oder „Nein“ möglich
  - Bei Beantwortung mit „nein“ besteht sofort Klarheit, dass eine Absicherung möglich ist.
  - Es beginnt bei der Beantwortung mit „ja“ kein langwieriger Prozess über Sonderfragebögen oder Gutachten, weil dann keine Versicherung angeboten werden kann.



# Das Ergebnis und unser Erfolg können sich sehen lassen!

DEUTSCHES INSTITUT  
FÜR SERVICE-QUALITÄT  
GmbH & Co. KG

**PREISTRÄGER**  
**Versicherungsprodukt  
des Jahres**  
Alte Leipziger Versicherung  
Unfallversicherung

TEST Okt. 2023  
49 Produkte  
Auszeichnung für  
sehr gut/gut

[www.disq.de](http://www.disq.de)  
Privatwirtschaftliches Institut

**Handelsblatt**

Unfallversicherung  
**SEHR GUT**  
2023

Alte Leipziger  
comfort

Toppschutz  
Im Test: 31 Versicherer  
Handelsblatt - 22.08.2023

Franke | Bornberg

 **AUSGEZEICHNET**

M&M RATING  
UNFALLVERSICHERUNG

Alte Leipziger  
Versicherung Aktiengesellschaft  
classic-Schutz

MORGEN & MORGEN

ID: D 40025 03.2023 mm-ratings.de

Franke | Bornberg

Unfallversicherung  
Toppschutz Ges.-Fragen  
Alte Leipziger Versicherung AG  
classic

**FFF**  
hervorragend

Produkt 12|2022  
Rating 05|2023

f-b-rating.de



# Die gute Beratung eines Kunden

# Ansätze für eine gute Beratung eines Kunden

Familienstand

Einkommen

Angestellter/Selbständiger

Kredite/Finanzierungen/  
finanzieller Background

Wohnsituation

Vorstellungen/Wünsche  
des Kunden

Mobilität und  
Freizeitverhalten

GKV oder PKV

Erhalt Lebensunterhalt /  
Erhalt Lebensqualität

welche weiteren  
Absicherungen liegen vor





Alte Leipziger, das sind wir und wir freuen uns auf Sie!



Haben Sie  
noch  
Fragen?



# Rechtliche Hinweise

Gerne überlassen wir Ihnen diese Präsentation zu Informationszwecken. Bitte beachten Sie aber, dass die darin enthaltenen Informationen allgemeiner Natur sind und eine Beratung im konkreten Einzelfall nicht ersetzen können.

Diese Unterlage haben wir nach bestem Wissen erstellt und die Inhalte sorgfältig erarbeitet. Gleichwohl kann man Fehler nie ganz ausschließen. Bitte haben Sie deshalb Verständnis dafür, dass wir keine Garantie und Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Infolgedessen haften wir nicht für direkte, indirekte, zufällige oder besondere Schäden, die Ihnen oder Dritten entstehen. Der Haftungsausschluss gilt nicht für vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln oder bei Nichtvorhandensein zugesicherter Eigenschaften.

In die Zukunft gerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Ungewissheiten verbunden. Deshalb können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen abweichen. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung von Zukunftsaussagen wird nicht übernommen.

Bei Kapitalanlage-Produkten gilt zusätzlich: Die Präsentation stellt keine Anlageberatung dar und sollte auch nicht als Grundlage für eine Anlageentscheidung dienen. Aus den gegebenenfalls dargestellten Wertentwicklungen der Vergangenheit können keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertsteigerungen gezogen werden.

Unsere Marken und Logos sind international markenrechtlich geschützt. Es ist nicht gestattet, diese Marken und Logos ohne unsere vorherige schriftliche Zustimmung zu nutzen.

Inhalt, Darstellung und Struktur dieser Unterlage sind urheberrechtlich geschützt und eine Nutzung, Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe an Dritte – ganz oder teilweise – ist nur mit unserer ausdrücklichen vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig. Alle Rechte sind vorbehalten.

© ALH Gruppe

