

EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Versicherungen und Finanzanlagen Proximus 5

Band 1

von

Ralph Geigengack, Markus Herrmann, Wolfgang S. Irmer, Dr. Ariane Jäckel,
Michael Lubahn, Frederik Reinhardt, Uwe Thews, Isabel Zimmer

Verlag Europa-Lehrmittel
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 22147



Autoren und Autorinnen:

Ralph Geigengack
 Markus Herrmann
 Wolfgang S. Irmer
 Dr. Ariane Jäckel
 Michael Lubahn
 Frederik Reinhardt
 Uwe Thews
 Isabel Zimmer

Lektorat:

Uwe Thews

Korrekturen und Aktualisierungen zu Band 1 finden Sie auf
www.europa-lehrmittel.de/22147 unter dem gleichlautenden Auswahlpunkt.

8. Auflage 2022, korrigierter Nachdruck 2025

Druck 5 4 3

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-7585-2214-7

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2022 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
www.europa-lehrmittel.de

Umschlaggestaltung, Satz und Grafiken: Typework Layoutsatz & Grafik GmbH, 86153 Augsburg
 Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin
 Umschlagfoto: © 2nix – stock.adobe.com
 Druck: Plump Druck & Medien GmbH, 53619 Rheinbreitbach

Vorwort

Die erprobte und bewährte Buchreihe, die in der 8. Auflage nun »**Versicherungen und Finanzanlagen**« heißt, besteht aus drei umfassenden Lehr- und Lernbüchern. Diese orientieren sich am aktuellen Rahmenlehrplan und der ab August 2022 gültigen Ausbildungsordnung für den Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Die Buchreihe ist dabei speziell auf die berufsprofilgebenden sowie die integrativ zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Ausbildung ausgerichtet. Den Inhalten liegt das bei den schriftlichen Abschlussprüfungen zur Anwendung kommende Bedingungs-
werk »**Proximus 5**« zugrunde.

Das Programm ist geeignet für den Einsatz

- in der **Ausbildung zur Kauffrau/zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen**,
- im **Studium an Berufsakademien und Fachhochschulen** (aufgrund der umfassenden Grundlagen und Zusatzinformationen),
- als umfassendes **Nachschlagewerk in der Praxis**.

Der vorliegende **Band 1** deckt die **Lernfelder 1, 2, 3, 9 und 12** ab.

Die in diesem Band behandelten Lernfelder werden in folgenden Themenfeldern dargestellt:

- **Konzept zur Kundenberatung in Kundenbedarfsweldern**
- **Versicherungsvertrag**
- **Agenturgründung**
- **Agenturbetrieb**
- **Agentursteuerung**
- **Ausbildung und Arbeit**
- **Projektmanagement**

Folgende Merkmale kennzeichnen die Buchreihe Versicherungen und Finanzanlagen:

- **Einstiegssituationen zu den Kundenbedarfsweldern**
- **zusätzliche Aufgaben** innerhalb der Themenfelder
- **Projektvorschläge** am Ende jedes Themenfelds
- **Hinweise auf Gesetze und Paragraphen** am Rand des Textes
- **Zusatzinformationen im Kleindruck**
- **Lernfeldkompass im vorderen Buchdeckel**
- **Inhalts- und Sachwortverzeichnis**

Im Vergleich zur Buchreihe Versicherungen und Finanzen (7. Auflage) wurde der Aufbau und der Inhalt von Band 1 grundlegend geändert:

- Anpassung auf die neue Ausbildungsordnung und den neuen Rahmenlehrplan gültig ab August 2022
- Fokussierung auf Kundenberatung in Kundenbedarfsweldern, Digitalität und Projektmanagement
- Änderungen wirtschaftlicher Daten und gesetzlicher Rahmenbedingungen bis Ende April 2022 sind eingearbeitet

Die Inhalte wurden in enger Ausrichtung auf »Proximus 5 Privatkunden« erarbeitet und an den betreffenden Textpassagen entsprechend gekennzeichnet. »Proximus 5 Privatkunden« ist das 2022 herausgegebene vollständige Bedingungs-
werk des Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V. mit Sitz in München (www.bvv.de).

Ihr Feedback ist uns wichtig. Für Anregungen und konstruktive Kritik sind wir jederzeit dankbar. Bitte senden Sie uns diese an lektorat@europa-lehrmittel.de.

Mai 2022

Autoren und Verlag

Inhaltsverzeichnis

A	Konzept zur Kundenberatung in Kundenbedarfsfeldern	14
1	Die Bedeutung der Risikoabsicherung von Kundinnen und Kunden im Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen	14
1.1	Hintergrund zur Neuordnung des Berufsbildes Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen	14
1.2	Risk Management	15
1.2.1	Gefahren und wirtschaftliche Folgen	16
1.2.2	Möglichkeiten zur Risikoabschätzung und Risikobewältigung	17
1.2.2.1	Risikoidentifikation und Risikoanalyse	17
1.2.2.2	Risikobewertung	18
1.2.2.3	Risikobewältigung	20
1.3	Grundzüge der Prämienkalkulation	26
1.3.1	Vorbetrachtung: Merkmale des Versicherungsbegriffs	26
1.3.2	Prämienbestandteile und Kalkulation der Risikoprämie	28
1.3.3	Versicherungstechnisches Risiko	32
2	Konzept zur Risikoabsicherung und zum Vermögensaufbau	37
3	Phasen und rechtliche Grundlagen der Versicherungs- und Anlageberatung	40
3.1	Einbettung der Versicherungs- und Anlageberatung in den Gesamtkontext der Ausbildung	40
3.2	Übersicht zu den Phasen und rechtlichen Grundlagen der Versicherungs- und Anlageberatung	41
3.3	Gesprächsvorbereitung	44
3.4	Gesprächseröffnung	45
3.4.1	Erstinformationen bei der Kontaktaufnahme nach § 15 VersVermV	46
3.4.2	Vermittlerstatus § 59 f. VVG	46
3.4.2.1	Vermittlung durch Versicherungsvertreter und Basis des Vermittlungsprozesses	46
3.4.2.2	Vermittlung durch Versicherungsmakler und Basis des Vermittlungsprozesses	47
3.4.2.3	Informationsverzicht des VN	48
3.4.3	Zuständige Schlichtungsstelle	48
3.4.4	Einwilligungs- und Kommunikationserklärung	49
3.4.5	Dokumentation des Beratungsgesprächs § 61 VVG	50
3.5	Analysephase und bedarfsbezogene Beratung	50
3.5.1	Beratungsablauf	52
3.5.2	Bedarfsbezogene Beratung	52
3.6	Angebotsphase – produktbezogene Beratung und Empfehlung	53
3.6.1	Produktbezogene Beratung	55
3.6.2	Begründung der Produktempfehlung	55
3.7	Prüfungsphase und Antragserklärung	55
3.7.1	Informationen durch den Versicherungsvermittler	56
3.7.2	Dokumentation der Beratung	57
3.7.3	Schadenersatzpflicht des Versicherungsvermittlers	60
3.8	Kundenbetreuung	61
3.9	Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherers	62
3.9.1	Beratung vor Vertragsabschluss	62
3.9.2	Informationspflichten des Versicherers vor Vertragsabschluss	63
3.9.3	Beratung und Informationen nach Vertragsabschluss	66
3.9.4	Besondere Beratungs- und Informationspflichten	66
3.9.4.1	Querverkäufe	66
3.9.4.2	Besondere Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten	67
3.9.4.3	Regelungen für Restschuldversicherungen	69

4	Beratung nach Kundenbedarfsfeldern	72
4.1	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	72
4.1.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Wohnen	72
4.1.2	Empfehlungen für die Familie Nowak	73
4.2	Kunden im Bedarfsfeld Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	74
4.2.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter	74
4.2.2	Empfehlungen für die Familie Akay	75
4.3	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	76
4.3.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Mobilität und Reisen	76
4.3.2	Empfehlungen für das Ehepaar Neumann	77
4.4	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	78
4.4.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Arbeitskraft	78
4.4.2	Empfehlungen für Frau Smith zur Absicherung ihrer Arbeitskraft	79
4.5	Kunden im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	79
4.5.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Gesundheit	80
4.5.2	Empfehlungen zur Absicherung der gesundheitlichen Risiken der Familie	81
4.6	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	82
4.6.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Finanzanlagen	82
4.6.2	Empfehlungen für Sven Zacher	83
4.7	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	84
4.7.1	Bedarfsanalyse im Kundenbedarfsfeld Altersvorsorge und Absicherung von Hinterbliebenen	84
4.7.2	Empfehlungen für Wiebke Hansen zur Altersvorsorge und Absicherung von Hinterbliebenen	85
B	Versicherungsvertrag	86
1	Zustandekommen des Versicherungsvertrages	86
1.1	Willenserklärungen	87
1.1.1	Antragsmodell	88
1.1.2	Invitatiomodell	90
1.1.3	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	90
1.1.3.1	Rechtsfähigkeit	90
1.1.3.2	Geschäftsfähigkeit	91
1.1.4	Abschluss von Versicherungsverträgen mit Minderjährigen	94
1.2	Versicherungsantrag	97
1.2.1	Form und Inhalt	97
1.2.2	Erklärungen des Antragstellers	100
1.2.3	Bindung an den Antrag	101
1.3	Antragsannahme	102
1.3.1	Versicherungsschein	102
1.3.1.1	Wesen des Versicherungsscheins	102
1.3.1.2	Abweichender Versicherungsschein	105
1.4	Besonderheiten bei Fernabsatzverträgen	106
1.5	Versicherungsbeginn	109
1.5.1	Beginnarten	109
1.5.2	Sonderregelungen für den Beginn des Versicherungsschutzes	111
1.6	Rechtsquellen für Versicherungsverträge	115
1.6.1	Gesetzliche Rechtsquellen	115
1.6.2	Vertragliche Rechtsquellen	117
1.6.3	Rangfolge der Rechtsquellen	119
1.7	Widerrufsrecht	121

2	Rechte und Pflichten der Vertragspartner	126
2.1	Überblick	126
2.2	Pflichten des Versicherungsnehmers	127
2.2.1	Prämienzahlungspflicht	127
2.2.1.1	Prämienschuld	127
2.2.1.2	Rechtzeitigkeit der Prämienzahlung	129
2.2.1.3	Verzug der Erst- oder Einmalprämie	132
2.2.1.4	Verzug der Folgeprämie	134
2.3	Vorvertragliche Anzeigepflicht	139
3	Beschwerde- und Beratungsmöglichkeiten im Leistungsfall	145
3.1	Überblick	145
3.2	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht	147
3.2.1	Geschichte der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht	147
3.2.2	Ziele und Aufgaben der BaFin	148
3.2.3	Zuständigkeit der BaFin	148
3.2.4	Durchführung der Finanzdienstleistungsaufsicht	149
3.2.5	Entscheidungsbefugnisse der BaFin	151
4	Beendigung des Versicherungsvertrages	152
4.1	Zeitablauf	152
4.2	Kündigung	153
4.3	Sonstige Beendigungsgründe	154
4.4	Prämienschicksal bei vorzeitiger Vertragsbeendigung	156
C	Agenturgründung	159
1	Gründung und Aufgaben einer Versicherungsagentur	159
1.1	Kommunikationskanäle und Vertriebswege der Versicherungsbranche	159
1.1.1	Versicherungsvertreter	165
1.1.2	Angestellte des Versicherers im Außendienst	168
1.1.3	Versicherungsmakler	169
1.1.4	Direktvertrieb	172
1.1.5	Strukturvertrieb	172
1.1.6	Produktakzessorische Vermittler und Annexvermittler	173
1.1.7	Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit	174
1.1.8	Exkurs: Versicherungsberater	174
1.2	Erlaubnis und Registrierungspflicht für Versicherungsvermittler und Versicherungsberater	178
1.2.1	Gewerbliche Versicherungsvermittler und Versicherungsberater	178
1.2.2	Erlaubnisverfahren und Registrierungspflicht	179
1.3	Versicherungsvertrieb und Besonderheiten der Versicherungsvermittlung	181
1.3.1	Merkmale der Vertriebstätigkeit	181
1.3.2	Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Versicherungsunternehmen	181
1.3.3	Provisionsabgabeverbot	182
1.3.4	Vermittlung von Nettopolicen	182
1.3.5	Vertrieb über Websites und Ratschläge durch Robo-advice	182
1.3.6	Weiterbildung von Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern	183
1.3.7	Verantwortung für Beschäftigte beim Versicherungsvermittler	184
1.3.8	Wohlverhaltensregeln	184
1.4	Schritte in die Selbstständigkeit	185
1.4.1	Beratung und Unternehmenskonzept	186
1.4.2	Wege zum eigenen Unternehmen	186
1.4.3	Wahl der Rechtsform	187
1.4.4	Kapitalbedarf und Finanzierung	187

1.5	Rechtsformen der Agentur	187
1.5.1	Einzelunternehmung	187
1.5.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	189
1.5.3	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	193
1.6.1	Aufgaben einer Versicherungsagentur	205
1.6.2	Rechte und Pflichten aus einem Agenturverhältnis	206
1.6.3	Aufhebung des Agenturvertrages	210
2	Rechtsformen der Versicherungsunternehmen	213
2.1	Aktiengesellschaft (AG)	213
2.2	Europäische Gesellschaft (SE)	220
2.3	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG)	222
2.4	Öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen	224
3	Verbände und Gemeinschaftseinrichtungen der Versicherungswirtschaft	226
3.1	Verbände der Versicherer	226
3.1.1	Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)	226
3.1.2	Verband der privaten Krankenversicherer e.V. (PKV-Verband)	227
3.1.3	Sonstige Verbände	227
3.2	Gemeinschaftseinrichtungen und Sonstige Einrichtungen	228
3.3	Exkurs: Wettbewerbsrichtlinien der Verbände	231
3.3.1	Allgemeiner Teil	231
3.3.2	Besonderer Teil	232
3.3.3	Schlussbestimmungen	232
4	Abschluss und Erfüllung von Verträgen	234
4.1	Willenserklärungen als Basis des Rechtsgeschäftes	235
4.1.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	235
4.1.2	Formen der Willenserklärung	236
4.1.3	Zeitpunkt der Rechtswirksamkeit einer Willenserklärung	237
4.2	Arten von Rechtsgeschäften und Nichtigkeitsgründe	238
4.2.1	Einseitige und zwei- bzw. mehrseitige Rechtsgeschäfte	238
4.2.2	Nichtigkeit von Willenserklärung und Rechtsgeschäft	239
4.2.3	Nichtigkeit des Rechtsgeschäftes durch Anfechtung der Willenserklärung	240
4.3	Vertragsfreiheit, Form der Rechtsgeschäfte, Rechtsobjekte	244
4.3.1	Grundsatz der Vertragsfreiheit	244
4.3.2	Formvorschriften	245
4.3.3	Sachen und Rechte als Rechtsobjekte	246
4.4	Eigentum und Eigentumsübertragung	247
4.4.1	Eigentum und Besitz	247
4.4.2	Übertragung des Eigentums	248
4.4.3	Eigentumsvorbehalt	249
4.5	Ausgewählte Vertragsarten	252
4.6	Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft beim Kaufvertrag	254
4.6.1	Begriffliche Klärungen und Vorbemerkungen	254
4.6.2	Möglichkeiten der Anbahnung eines Kaufvertrages	255
4.6.3	Zustandekommen und inhaltliche Bestimmung des Verpflichtungsgeschäftes	256
4.6.3.1	Antrag	256
4.6.3.2	Angebot und Bestellung	258
4.6.3.3	Inhalt des Kaufvertrages	258
4.6.3.4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	260
4.6.3.5	Vertragsabschluss bei Angebot oder Bestellung und mögliche Verzögerungen	261
4.6.4	Erfüllung durch den Verkäufer und den Käufer (Erfüllungsgeschäft)	263
4.6.5	Besonderheiten bei Kaufverträgen mit Verbrauchern	265
4.6.5.1	Übersicht	265
4.6.5.2	Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge und Fernabsatzverträge	266

4.7	Vertragsstörungen bei der Erfüllung von Verbrauchsgüterkaufverträgen	269
4.7.1	Schlechtleistung	270
4.7.1.1	Mängelarten	270
4.7.1.2	Beweislast	271
4.7.1.3	Rechte des Käufers bei Schlechtleistung	272
4.7.2	Nicht rechtzeitige Lieferung und Lieferungsverzug	275
4.7.3	Nicht rechtzeitige Zahlung und Zahlungsverzug	276
4.7.4	Annahmeverzug	278
4.8	Verjährung	280
5	Finanzierung	283
5.1	Arten der Finanzierung	283
5.1.1	Außen- und Innenfinanzierung	283
5.1.2	Eigen- und Fremdfinanzierung	284
5.2	Kredite und Sicherheiten	288
5.2.1	Kreditarten	288
5.2.2	Kreditsicherungen	289
5.2.2.1	Verstärkte Personalkredite	289
5.2.2.2	Realkredite	291
D	Agenturbetrieb	304
1	Marketing	304
1.1	Bedeutung des Marketings	304
1.2	Marktforschung	305
1.3	Marketinginstrumente – die 7 Ps	306
1.3.1	Produktpolitik (product)	306
1.3.2	Preispolitik (price)	307
1.3.3	Vertriebspolitik (Distributionspolitik/placement)	309
1.3.4	Kommunikationspolitik (promotion)	311
1.3.5	Prozesspolitik (process)	314
1.3.6	Personalpolitik (people)	315
1.3.7	Ausstattungs politik (physical evidence)	315
1.3.8	Marketing-Mix	315
2	Personalwirtschaft	317
2.1	Personalbedarfsplanung	317
2.2	Personalbeschaffung	318
2.2.1	Interne Personalbeschaffung	318
2.2.2	Externe Personalbeschaffung	318
2.2.3	Personalbeschaffungswege im Vergleich	320
2.3	Personaleinsatz	321
2.3.1	Corporate Identity und Human Relations	321
2.3.2	Bestimmungsfaktoren menschlicher Leistung	321
2.3.3	Führungsstile	322
3	Notwendigkeiten und Wirkungen von Vollmachten	324
3.1	Handlungsvollmacht	324
3.2	Prokura	325
3.3	Vollmachten des Versicherungsvertreters nach den Bestimmungen des VVG	329
3.3.1	Vollmachten eines Vermittlungsvertreters	329
3.3.2	Vollmachten eines Abschlussvertreters	331
3.3.3	Kenntnis gefahrenerheblicher Umstände (Wissenszurechnung)	333
3.3.4	Haftung des Versicherers für Vertretertätigkeit	334
3.3.5	Haftung des Versicherungsvertreters	335

4	Rechnungslegung der Agentur	337
4.1	Funktion und Gliederung des Rechnungswesens	337
4.1.1	Aufgaben des betrieblichen Rechnungswesens	337
4.1.2	Bestandteile des Rechnungswesens	338
4.2	Gesetzliche Grundlagen der Buchführung	340
4.2.1	Buchführungspflicht	340
4.2.2	Vorschriften zur Buchführung und zum Jahresabschluss	342
4.2.3	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) und Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)	343
4.2.4	Verletzung der Rechtsvorschriften	345
4.3	Inventur, Inventar und Bilanz	347
4.3.1	Inventur	347
4.3.2	Inventar	348
4.3.3	Bilanz	351
4.4	Bestandsbuchungen und Kontenabschluss	355
4.4.1	Eröffnungsbilanz und Konteneröffnung	356
4.4.2	Buchen auf Bestandskonten bei Bestandsveränderungen	358
4.4.3	Abschluss der Bestandskonten	362
4.5	Erfolgsbuchungen und Erfolgsermittlung	368
4.5.1	Veränderung des Eigenkapitals durch Aufwendungen und Erträge	368
4.5.2	Buchen von Erträgen und Aufwendungen auf Erfolgskonten	370
4.5.3	Erfolgsermittlung auf dem Gewinn- und Verlustkonto	375
4.6	Privatkonto	379
4.6.1	Privatentnahmen	380
4.7	Korrekturbuchungen	384
4.7.1	Fehlerursachen	384
5	Abrechnungsverkehr zwischen Versicherungsagentur und Direktion	388
5.1	Provisionsabrechnung	388
5.1.1	Abrechnungsverfahren für die Provision	388
5.1.2	Provisionsbuchungen in der Agentur	389
5.1.3	Provisionsabrechnung mit einem Untervertreter	392
5.2	Schadenregulierung durch die Agentur und Abrechnung mit der Direktion	399
6	Personalaufwendungen	407
6.1	Tarifvertragliche Leistungen	408
6.2	Berechnung der Gehaltsabzüge	409
6.2.1	Steuerliche Abzüge	409
6.2.2	Sozialabgaben	413
6.2.3	Vermögenswirksame Leistungen	416
6.3	Buchen der Personalaufwendungen	418
6.4	Gehaltsvorschuss	420
7	Vorbereitung des Jahresabschlusses	426
7.1	Notwendigkeit vorbereitender Abschlussbuchungen	426
7.2	Abschreibungen auf Anlagen	426
7.2.1	Wesen der Abschreibung	426
7.2.1.1	Wertminderungen	426
7.2.1.2	Gesetzliche Vorschriften zur Abschreibung	427
7.2.2	Planmäßige Abschreibung von Anlagegütern	427
7.2.2.1	Anschaffungskosten als Ausgangsbasis für die Abschreibung	427
7.2.2.2	Abschreibungsplan	428
7.2.2.3	Lineare Abschreibung (Abschreibung in gleich bleibenden Beträgen)	429
7.2.2.4	Buchung der planmäßigen Abschreibungen	431

7.2.2.5	Die Gebäudeabschreibung	432
7.2.2.6	Verkauf eines planmäßig abgedruckten Wirtschaftsgutes des Anlagevermögens . . .	432
7.2.3	Abschreibung auf Geringwertige Wirtschaftsgüter	434
7.2.3.1	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten bis 250,00 € nach § 6 Abs. 2 a Satz 4 EStG	435
7.2.3.2	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten über 250,00 € bis 800,00 € nach § 6 Abs. 2 Satz 1 EStG	436
7.2.3.3	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten über 250,00 € bis 1.000,00 € nach § 6 Abs. 2 a Satz 1 EStG	437
7.2.4	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen der Abschreibung	438
7.3	Periodengerechte Erfolgsermittlung durch Rechnungsabgrenzung	446
7.3.1	Notwendigkeit zeitlicher Abgrenzungen	446
7.3.2	Transitorische Posten der Rechnungsabgrenzung	446
7.3.3	Antizipative Posten der Rechnungsabgrenzung	451
7.4	Periodengerechte Erfolgsermittlung durch Bildung von Rückstellungen	458
8	Abschluss der Geschäftsbuchführung und Interpretation der Ergebnisse	463
8.1	Jahresabschluss	463
8.1.1	Grundlegende Betrachtung zum Kontenabschluss	463
8.1.2	Gesamtdarstellung von der Konteneröffnung bis zum Kontenabschluss an einem kurz gefassten Geschäftsgang	464
8.2	Materielle Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz	468
8.3	Interpretation des Jahresabschlusses	472
8.3.1	Bilanzzeitvergleich	472
8.3.2	Kennzahlen anhand der Bilanz	472
8.3.3	Beurteilung des Gesamterfolges	472
E	Agentursteuerung	478
1	Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)	478
1.1	Merkmale der Kosten- und Leistungsrechnung (Betriebsbuchhaltung)	478
1.1.1	Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung	478
1.1.1.1	Aufwand und Ertrag	478
1.1.1.2	Kosten und Leistung	478
1.1.1.3	Ausgabe und Einnahme	479
1.1.2	Teilgebiete der Kosten- und Leistungsrechnung	480
1.2	Kostenartenrechnung	482
1.2.1	Sachliche Abgrenzung	482
1.2.1.1	Betriebsbedingter Aufwand	484
1.2.1.2	Betriebsbedingter Ertrag	485
1.2.1.3	Betriebliches Ergebnis und neutrales Ergebnis	487
1.2.2	Kostenarten	487
1.2.2.1	Grundkosten	488
1.2.2.2	Anderskosten	489
1.2.2.3	Zusatzkosten	494
1.2.3	Leistungsarten	496
1.2.3.1	Grundleistungen	497
1.2.3.2	Andersleistungen und Zusatzleistungen	497
1.2.4	Betriebsergebnis	498
1.3	Kostenstellenrechnung	509
1.3.1	Kostenstellen	509
1.3.2	Kostenverteilung	510
1.3.2.1	Stelleneinzelkosten	510
1.3.2.2	Stellengemeinkosten	511
1.3.3	Betriebsabrechnungsbogen (BAB)	512

1.4	Kostenträgerrechnung	516
1.4.1	Kostenträger	517
1.4.2	Betriebsergebnisrechnung	518
1.5	Deckungsbeitragsrechnung	521
1.5.1	Vollkostenrechnung	521
1.5.2	Teilkostenrechnung	521
1.5.2.1	Fixe Kosten	521
1.5.2.2	Variable Kosten	522
1.5.2.3	Mischkosten	522
1.5.3	Deckungsbeitrag	522
1.5.3.1	Optimierungsmaßnahmen	523
1.5.3.2	Informationsgrundlage	523
2	Controlling	527
2.1	Motivation	527
2.2	Einstieg	528
2.3	Grundlagen des Controllings	530
2.3.1	Funktion und Aufgaben des Controllings	530
2.3.2	Organisation des Controllings	531
2.3.3	Instrumente des Controllings	531
2.4	Planung der Ziele der Vertriebseinheit als Controlling-Aufgabe	533
2.5	Kontrolle der Vertriebseinheit als Controlling-Aufgabe	534
2.5.1	Grundlagen der Kontrolle	534
2.5.2	Grundlagen der Statistik	535
2.5.2.1	Kennzahlen und Anforderungen an Daten	535
2.5.2.2	Verhältniszahlen als statistische Maßzahlen	536
2.5.2.3	Grafische Darstellung statistischer Daten	538
2.5.3	Kontrolle anhand von Kennzahlen	541
2.5.3.1	Bilanzkennzahlen	542
2.5.3.2	Kennzahlen auf der Basis von Bilanz und GuV-Rechnung	549
2.5.3.3	Vertriebskennzahlen	553
2.6	Steuerung der Vertriebseinheit als Controlling-Aufgabe	561
2.6.1	Steuerung anhand der Vertriebskennzahlen	561
2.6.2	Steuerung anhand der aus der Bilanz und der GuV-Rechnung gewonnenen Kennzahlen	567
2.7	Schnellübersicht	575
2.8	Projektvorschlag	576
F	Ausbildung und Arbeit	577
1	Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen	577
1.1	Ziele und Struktur der Berufsausbildung	577
1.2	Rechtliche Rahmenbedingungen der Berufsausbildung	580
1.2.1	Duales Ausbildungssystem und Berufsbildungsgesetz	581
1.2.2	Ausbildungsordnung für die betriebliche Ausbildung	581
1.2.3	Rahmenlehrplan (bzw. länderspezifischer Lehrplan) für den schulischen Teil der Ausbildung	584
1.2.4	Berufsausbildungsvertrag	585
1.2.5	Jugendarbeitsschutzgesetz	588
1.3	Beruf und lebenslanges Lernen	591
1.3.1	Notwendigkeit der ständigen Fort- und Weiterbildung	591
1.3.2	Betriebliche und überbetriebliche Weiterbildung	591
1.3.3	Spezielle Bildungsangebote für Berufstätige im Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor	592
1.3.4	Bildungsangebote für Neueinsteiger in den Vertrieb	594

2	Arbeitsrecht und Arbeitsvertrag	598
2.1	Rechtsquellen des Arbeitsrechts	598
2.2	Arbeitsvertrag	601
2.2.1	Vertragliche und gesetzliche Rechtsgrundlagen	601
2.2.2	Anbahnung und Inhalt des Arbeitsvertrages	601
2.2.3	Rechtsstellung des Arbeitnehmers	605
2.2.4	Beendigung von Arbeitsverhältnissen	607
2.3	Arbeitszeit und Arbeitsschutz	611
2.3.1	Arbeitsschutz	611
2.3.2	Arbeitszeit	613
2.3.3	Sonstige Schutzgesetze	614
2.4	Durchsetzung ausbildungsrechtlicher und arbeitsrechtlicher Ansprüche	619
2.4.1	Institutionen zur Durchsetzung ausbildungsrechtlicher Ansprüche	619
2.4.2	Institutionen zur Durchsetzung arbeitsrechtlicher Ansprüche	619
2.5	Tarifverträge, Tarifaufonomie und Sozialpartner	622
2.5.1	Arten, Wirkung und Bedeutung von Tarifverträgen	622
2.5.2	Sozialpartner und Tarifaufonomie	624
2.5.3	Tarifverträge in der Versicherungswirtschaft	626
2.6	Mittel zur Durchsetzung tarifrechtlicher Forderungen	627
2.6.1	Tarifverhandlungen und Schlichtung	627
2.6.2	Streik und Aussperrung	628
2.7	Mitwirkung und Mitbestimmung	632
2.7.1	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsmöglichkeiten des einzelnen Arbeitnehmers	632
2.7.2	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats	633
2.7.3	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte der Jugend- und Auszubildendenvertretung	636
2.7.4	Betriebsvereinbarung	636
2.7.5	Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat	637
G	Projektmanagement	646
1	Motivation: Website healthcare.gov	646
2	Einstieg: Projekt M₂A₃	647
3	Neue Kompetenzen für die neue Arbeitswelt	648
4	Projekt	649
5	Team	652
6	Projektmanagement	654
6.1	Definition	654
6.2	Auswahl der richtigen Projektmanagementmethode	654
6.2.1	Cynefin-Framework	654
6.2.2	Stacey-Matrix	656
6.3	Projektmanagement-Methoden	656
6.3.1	Klassisches Projektmanagement am Beispiel des Wasserfall- sowie des V-Modells	656
6.3.2	Agiles Projektmanagement	659
6.3.2.1	Japanische Erfolgskonzepte als Basis	659
6.3.2.2	Agilität	660
6.3.2.3	Kanban	661
6.3.2.4	Scrum	666
7	Ausblick	668

Exkurs: Präsentieren	675
1 Anlass und Zielsetzung	675
1.1 Kunden	675
1.2 Kollegen	676
1.3 Vorgesetzte	676
1.4 Marketing	676
1.5 Kreditgeber	676
2.1 Planung der Vorgehensweise	677
2.2 Adressaten	677
2.3 Organisation	677
2.4 Gestaltung	678
3 Vortrag	678
3.1 Allgemein	678
3.1.1 Präsentierende	678
3.1.2 Präsentationssoftware	678
3.1.3 Aktivierung der Teilnehmer	679
3.1.4 Informationssicherung	679
3.2 Präsenzvortrag	679
3.3 Online-Vortrag	680
3.3.1 Darstellungsform	680
3.3.2 Technische Ausstattung	680
3.3.3 Teilnehmer	680
4 Content erstellen	681
4.1 Technische Ausstattung	681
4.2 Dateiformate	681
4.3 Veröffentlichung	682
4.4 Restriktionen	683
5 Kombinationen	683
6 Feedback	683
7 Dokumentation	683
Sachwortverzeichnis	684

A

Konzept zur Kundenberatung in Kundenbedarfsfeldern

1 Die Bedeutung der Risikoabsicherung von Kundinnen und Kunden im Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen

1.1 Hintergrund zur Neuordnung des Berufsbildes Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen

Veränderungen der betrieblichen und beruflichen Praxis haben die Neuordnung des Berufsbildes erforderlich gemacht. Gründe sind neben neuen Technologien und fortschreitender Digitalisierung auch Weiterentwicklungen und sich verändernde Geschäftsprozesse. Verstärkt durch die Pandemie verschwimmen die Grenzen zwischen persönlicher Beratung in der Versicherungsagentur, bei Kunden zu Hause und digitalen Vertriebswegen.



Die bisher vorherrschende Spartenlogik (Hausrat-, Wohngebäude-, Lebensversicherung usw.) wird durch einen übergreifenden Beratungsansatz nach **Kundenbedarfsfeldern** eines Privathaushalts (Wohnen, Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, Mobilität und Reisen usw.) ersetzt. Beispielsweise umfasst

das Bedarfsfeld Wohnen die Produkte Hausrat-, Wohngebäude-, Bauleistungs-, Bauherrenhaftpflicht Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung.

Am Beispiel der Bedarfsfelder Finanzanlagen und Alters- und Hinterbliebenenversorgung zeigt sich, dass zwischen Versicherungen und Finanzanlagen eine enge Verzahnung besteht, die eine ganzheitliche Herangehensweise erforderlich macht. Eine Altersvorsorge kann neben einer Rentenversicherung auch aus einem dividendenstarken Aktienportfolio oder Immobilien bestehen bzw. durch sie sinnvoll ergänzt werden.

Die Trennung der Berufsfelder »Versicherungen und Finanzen, Fachrichtung Versicherungen« und »Versicherungen und Finanzen, Fachrichtung Finanzen« entfällt. Die bisherige Berufsbezeichnung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen mit den Fachrichtungen Versicherungen bzw. Finanzberatung wird durch die neue Berufsbezeichnung **»Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen«** ersetzt. Mit einem erfolgreichen Berufsabschluss wird auch die **Sachkundeprüfung** nach der Finanzanlagevermittlungsverordnung nachgewiesen.



Im Zuge der Neuordnung wird die »gestreckte Abschlussprüfung« eingeführt, die die schriftliche Abschlussprüfung in zwei zeitlich getrennte Abschnitte gliedert. Der erste Teil findet im vierten Ausbildungshalbjahr statt und ersetzt die bisherige Zwischenprüfung. Der zweite Teil findet am Ende des dritten Ausbildungsjahrs statt. Neu ist, dass die Prüfungsleistungen beider Teile in die Abschlussnote einfließen.

Vers-
FinKfl
AusbV § 6

1.2 Risk Management

Situation

Immer mehr Schäden durch klimabedingte Naturkatastrophen

Die vergangenen 20 Jahre hatten es in sich: Klimabedingte Katastrophen wie Überflutungen, Stürme und Waldbrände haben deutlich zugenommen. Deutschland zeichnet die höchsten Schadensbilanzen seit langem.

Zu diesem Ergebnis kommt eine neue UN-Studie. Überschwemmungen, Stürme, Hitze- wellen, Dürren und Waldbrände verursachten in den vergangenen 20 Jahren mehr als doppelt so hohe Schäden wie in den 20 Jahren davor, berichtete das UN-Büro für Katastrophenvorsorge (UNISDR) in Genf.

UNISDR-Vertreter Ricardo Mena sprach von alarmierenden Zahlen – auch mit Blick in die Zukunft. Die Zahl der klimabedingten Katastrophen stieg von durchschnittlich 165 auf 329 pro Jahr, heißt es in dem Bericht. In dem untersuchten Zeitraum wurden weltweit 7.255 Naturkatastrophen registriert. 43 Prozent davon waren Überschwemmungen und 28 Prozent Stürme.

Vielfach klimabedingte Katastrophen

Der Klimawandel führe zu immer mehr und immer größeren Katastrophen, sagte UNISDR-Sprecher Denis McClean dem Evangelischen Pressedienst. Fast vier Fünftel aller Schäden seien durch Katastrophen verursacht worden, die in einem Zusammenhang mit dem Klima stehen. Es handele sich dabei um eine Summe von 2.250 Milliarden US-Dollar. Allerdings seien nicht alle Katastrophen, die im Zusammenhang mit dem Klima stehen, auf die Erderwärmung zurückzuführen.

56 Prozent der 1,3 Millionen Todesopfer kamen durch andere, nicht klimabedingte Desaster ums Leben, etwa Erdbeben, Tsunamis oder Vulkanausbrüche. Bei den 4,4 Milliarden Menschen, die verletzt wurden oder ihre Häuser und ihren Lebensunterhalt verloren, waren 94 Prozent von klimabedingten Phänomenen wie Überschwemmungen, Dürren und Stürme betroffen. Die gemeldeten Schäden durch klimabedingte Naturkatastrophen lagen von 1998 bis 2017 bei 2.200 Milliarden Dollar (1.900 Milliarden Euro). Das ist zweieinhalbmal so hoch wie in der Periode 1978–1997 (895 Milliarden Dollar).

Deutschland und das Hochwasser

Bei den erfassten absoluten Schäden liegt aber auch Deutschland international unter den Top Ten, vor allem wegen Folgen von Überschwemmungen. Frankreich litt hingegen stärker unter Stürmen, Italien unter Beben.

Die Flutkatastrophe im Sommer 2021

Das Tiefdruckgebiet Bernd verursachte im Sommer 2021 in West- und Mitteleuropa die größte Flutkatastrophe der jüngeren Geschichte. Besonders betroffen waren Belgien, Deutschland, Niederlande, Österreich, Schweiz und weitere Nachbarländer. Mindestens 220 Todesopfer und Schäden von über 30 Mrd. Euro stellen einen neuen Negativrekord dar. Für Deutschland haben der WDR und SWR die Ereignisse in Bild und Ton aufbereitet.



[https://
vel.plus/
VF1P5_01](https://vel.plus/VF1P5_01)



[https://
vel.plus/
VF1P5_02](https://vel.plus/VF1P5_02)

1.2.1 Gefahren und wirtschaftliche Folgen

► Bedrohungen durch Gefahren

Gefahren		
für Personen	für Sachen	für Vermögen
Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Krankheit • Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit • Unfall • Tod 	Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Brand • Sturm und andere Elementargewalten • Leitungswasser 	Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Schadensersatzleistungen nach Haftpflichtfall • Rechtsanwalts- und Gerichtskosten bei einem Prozess • Entgehender Gewinn bei einer Betriebsunterbrechung, z. B. infolge von Brand

Die ständige Gefährdung gehört zum Wesen der menschlichen Existenz. **Diebstahl, Feuer und andere Ereignisse**, in denen sich die Gefahren konkretisieren können, **verursachen** mehr oder minder **große Verluste an Hab und Gut**.

Es geht aber nicht nur um den möglichen **Verlust von Sachwerten** und um **Schadensersatzverpflichtungen**, sondern auch der Mensch als solcher ist bedroht: **Krankheit und Unfälle gefährden** seine **Gesundheit und Arbeitskraft**. Sie führen zu Einkommensverlusten und unerwarteten Ausgaben, die sowohl den Betroffenen selbst als auch die von ihm abhängigen Angehörigen in **materielle Not** stürzen können.



Auch die z. B. unbeabsichtigte Falschberatung durch einen Rechtsanwalt stellt für den Mandanten eine Gefahr dar, da sie für ihn zu einem wirtschaftlichen Verlust führen kann.

Im allgemeinen Sprachgebrauch wird als synonyme Bezeichnung für die Gefahr auch der Begriff **Risiko** verwendet. Die Versicherungslehre versteht unter Risiko die Möglichkeit des Schadeneintritts durch Verwirklichung einer versicherten Gefahr. Das von einer versicherten Gefahr bedrohte versicherte Objekt wird deshalb auch als versichertes Risiko bezeichnet.

► Schadenarten

Personenschäden	Sachschäden	Reine Vermögensschäden
Vermögensnachteile infolge: <ul style="list-style-type: none"> • Verletzung • Gesundheitsschädigung • Tod 	Vermögensnachteile infolge: <ul style="list-style-type: none"> • Beschädigung • Zerstörung • Abhandenkommen 	Vermögensschäden, die nicht Folge eines Personen- oder Sachschadens sind: <ul style="list-style-type: none"> • Verlorener Prozess infolge Falschberatung durch Rechtsanwalt

Jeder Personen-, Sach- oder Vermögensschaden bedeutet einen finanziellen Verlust. Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom sog. **materiellen Schaden**. Daneben gibt es aber auch Schäden, die nicht in Geld messbar sind, wie der körperliche oder seelische Schmerz (**immaterieller Schaden**). Vor allem im Zusammenhang mit der Entschädigung nach Kraftfahrzeugunfällen hat die Regulierung von immateriellen Schäden in Form des **Schmerzensgeldes** eine große Bedeutung.

1.2.2 Möglichkeiten zur Risikoabschätzung und Risikobewältigung

Übersicht: Phasen des Risikomanagements	
• Risikoidentifikation und Risikoanalyse	Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Sichtprüfung • Klimaveränderungen
• Risikobewertung	<ul style="list-style-type: none"> • Auswertung von Statistiken und Daten • Ermittlung von Eintrittswahrscheinlichkeiten • Bestimmung der Akzeptabilität eines Risikos
• Risikobewältigung	<ul style="list-style-type: none"> • Schadenverhütung • Schadenbegrenzung während und nach der Gefahrenverwirklichung

1.2.2.1 Risikoidentifikation und Risikoanalyse

► Objektives und subjektives Risiko

Objektive Risikomerkmale	Subjektive Risikomerkmale
Beispiele: Feuerversicherung <ul style="list-style-type: none"> • Bauartklasse • Betriebsart • Brandschutzanlagen Lebensversicherung <ul style="list-style-type: none"> • Alter • Geschlecht • Gesundheitszustand • Vorerkrankungen 	Beispiele: Feuerversicherung <ul style="list-style-type: none"> • Leichtsinniger Umgang mit offenem Feuer • Nachlässige Wartung von Sicherheitseinrichtungen Lebensversicherung <ul style="list-style-type: none"> • Arztfeindliche Einstellung • Übermäßiger Alkohol- oder Zigarettenkonsum

Alle Gefahrenmerkmale, die den versicherten Personen oder Sachen erkennbar innewohnen und die zum Schaden führen können, bezeichnet man als **objektives Risiko**.

Der mögliche Schadeneintritt und sein Umfang werden jedoch häufig nicht nur durch das objektive Risiko, sondern auch durch das Verhalten des Versicherten (**subjektives Risiko**) bestimmt.

► Risikoanalyse und Risikobewältigung

Es ist eine der wichtigsten Aufgaben des modernen Wirtschaftslebens, den Eintritt von Schäden zu vermeiden oder zumindest das Risiko zu begrenzen und Vorsorge zu treffen.

Um sich der möglichen Risiken bewusst zu werden und entsprechende Vorsorge treffen zu können, bedarf es einer gründlichen Risikoanalyse.

Es gilt:

- Mögliche Risiken sind zu erkennen.

Beispiel:

Betriebsbesichtigung durch Fachleute der Feuerwehr.



- Es ist nach den Ursachen der erkannten Risiken zu forschen.

Beispiel:

Bei der Benutzung eines Kfz wird das Unfallrisiko z. B. durch die Motorstärke, die Verkehrsdichte der Region (sog. **objektive Risikomerkmale**), aber auch durch das Fahrverhalten und die Fahrtüchtigkeit des Fahrers (sog. **subjektive Risikomerkmale**) bestimmt.

- Die Auswirkung des Risikos ist zu bestimmen (**Quantifizierung des Risikos**).

Es muss herausgefunden werden, welche Schäden und in welcher Höhe eintreten können und wie durch sie der Ablauf gestört sein kann.

Erst diese Risikoanalyse gestattet es, entsprechende Sicherungsmaßnahmen zu planen und zu ergreifen.

Soll das Risiko durch eine Versicherung gedeckt werden, hat die Risikoanalyse folgende Funktion:

- Aus Sicht des VN darf keine Deckungslücke entstehen. Er soll sich ausreichend abgesichert wissen, wenn es zu einem Schaden kommt.
- Aus Sicht des VR ist sie insbesondere Grundlage für die richtige Beratung, um die möglichen Risiken zu decken und die Versicherungsprämie zu berechnen.

Die Planung und Durchführung von Sicherungsmaßnahmen im Anschluss an eine Risikoanalyse sowie die Kontrolle von Veränderungen im Zeitablauf, die es ständig zu beobachten gilt, und die Anpassung der Sicherungsmaßnahmen an Veränderungen bezeichnet man als **Risk Management**.

1.2.2.2 Risikobewertung

Situation

»Von Überschwemmungen kann nahezu jeder betroffen werden. Sei es als Hausbesitzer, Mieter oder Autofahrer. Denn nicht nur in bestimmten flussnahen Gegenden tritt von Zeit zu Zeit das Wasser über die Ufer, auch durch plötzlichen Starkregen, der erst die Kanalisation und dann die Keller flutet, werden auch Orte abseits von Gewässern in Mitteleuropa gezogen. Welche verheerenden Schäden die Wassermassen anrichten können, haben die Überschwemmungen der letzten Jahre gezeigt.«

Quelle: GDV, Broschüre »Land unter ...«

Die Risikobewertung besteht im Wesentlichen aus der **Risikoabschätzung** und der **Bestimmung der Akzeptabilität** eines Risikos.

► Risikoabschätzung

Die beiden zentralen Komponenten der Risikoabschätzung sind

- die Schadeneintrittswahrscheinlichkeit,
- das mögliche Schadenausmaß.

Sie werden durch die Auswertung statistischer Daten unter Beachtung des Gesetzes der großen Zahl gewonnen (vgl. A 1.3.1).

Die Wahrscheinlichkeit ergibt sich aus dem Verhältnis der vermuteten Schadenfälle zu den insgesamt möglichen Fällen.

Die Einheit des Schadenausmaßes hängt vom jeweiligen Sachgebiet ab. Es können finanzielle Werte sein (€), aber auch Tote oder der Totalverlust eines Schiffes/Flugzeuges.

► Akzeptabilität eines Risikos

Für die Beurteilung der Frage, inwieweit ein Risiko akzeptiert wird, eignet sich das sog. **Ampelmodell**. Es beruht auf den drei Bewertungskategorien Normalbereich, Grenzbereich und inakzeptabler Bereich, wobei natürlich persönliche Wertvorstellungen und Risikobereitschaft eine große Rolle spielen.

Beispiel:

Der Käufer eines Neuwagens wird eine leichte Beschädigung seines Fahrzeugs vermutlich als **inakzeptabel** bewerten, während er eine gleichartige Beschädigung zwei Jahre später vielleicht schon als **Grenzbereich** einstuft. Für den Käufer eines älteren Gebrauchtwagens wird eine leichte Beschädigung vielleicht als **normal** erachtet.

Auf die verschiedenen Akzeptanzbereiche könnte im Beispielsfall wie folgt reagiert werden:

- Vollkaskoversicherung ohne Selbstbeteiligung bei Neukauf des Fahrzeuges,
- Vereinbarung einer Selbstbeteiligung in späteren Jahren,
- Verzicht auf Vollkaskoversicherung, wenn das Fahrzeug ein bestimmtes Alter erreicht hat.

Exkurs

Geo-Informationssystem »ZÜRS Geo« (Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen) für die Risikobewertung in der Elementarschadenversicherung von Gebäuden und die Umweltschadenversicherung

»ZÜRS Geo« hilft bei der Beantwortung folgender Fragen:

- Welches Gebäude ist in welchem Ausmaß hochwassergefährdet?
- Welches Umgebungsrisiko ergibt sich aus dem Standort, beispielsweise eines Gewerbebetriebes für eine Umweltschadenversicherung?
- Welche Gebiete sind risikofrei?

Zur Beantwortung dieser Fragen hat der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft das geographische Zonierungssystem »ZÜRS Geo« entwickelt.

Überschwemmungsrisiko

Im Rahmen der erweiterten Elementarschadenversicherung ist es grundsätzlich möglich, sich gegen Überschwemmungen zu versichern. Um die Überschwemmungen von Flüssen und Gewässern risikogerecht kalkulieren zu können, haben die deutschen Versicherer ein **Zonierungssystem (ZÜRS)** entwickelt. Insgesamt wurden über 16 Millionen Adresskoordinaten in das System eingespeist, Überschwemmungsdaten bei über 200 Wasserwirtschaftsämtern gesammelt und rund 200 000 Fließgewässer in das System integriert. Heute kann nahezu jedes Gebäude einer der insgesamt vier Gefährdungsklassen (GK) zugeordnet werden:

GK 1: nach gegenwärtiger Datenlage nicht vom Hochwasser größerer Gewässer betroffen

GK 2: Hochwasser seltener als 1 x in 100 Jahren, insbesondere Flächen, die bei einem sogenannten »extremen Hochwasser« ebenfalls überflutet sein können.

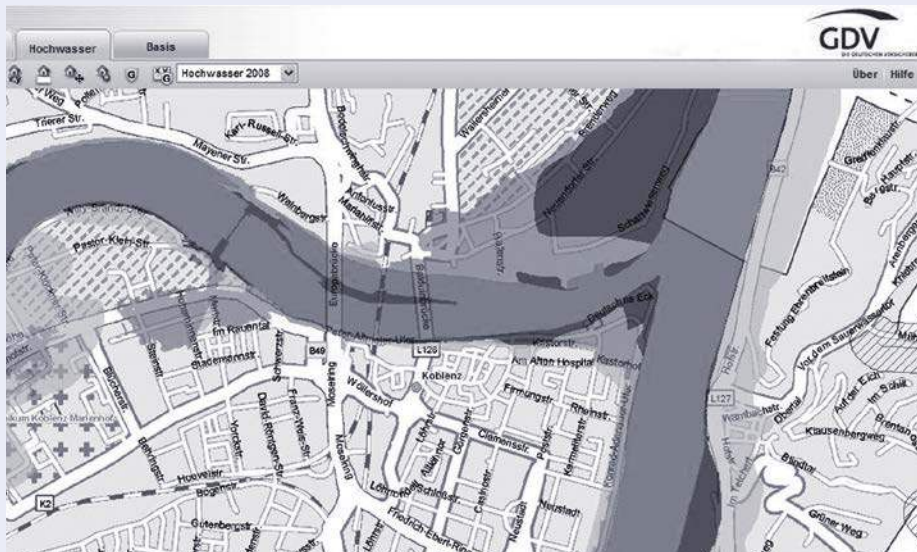
GK 3: Hochwasser 1 x in 10 bis 100 Jahren

GK 4: Hochwasser mind. 1 x in 10 Jahren



In der Zone 2 liegen etwa 7 Prozent der Gebäude. Etwa 2 Prozent der Gebäude liegen in den Zonen 3 und 4. Außerdem kennt ZÜRS zusätzlich eine Bachzone: Das Flussnetz wurde um kleine Gewässer erweitert, um die eine Pufferzone von jeweils 100 Metern pro Seite gelegt wurde. Liegt ein Haus innerhalb dieser Zone, also nicht mehr als 100 Meter vom Bach entfernt, gibt ZÜRS diese Bachinformation zusätzlich zur Gefährdungsklasse an. Dies ist insbesondere für Risiken in der Gefährdungsklasse 1 eine wichtige Zusatzinformation, da bei größeren Ereignissen ein erheblicher Anteil der Schäden in der Gefährdungsklasse 1 liegt. Zudem kann abgelesen werden, ob ein Risiko auf einer Nord- oder Ostseeinsel liegt. Die Zonierung der einzelnen Gebäude kann sowohl über eine Postadresse als auch über Eingabe einer Geokoordinate erfolgen.

Überschwemmungsrisiko am Deutschen Eck, Koblenz



Umwelthaftungsrisiken erkennen

In ZÜRS Geo können zudem Umwelthaftungsrisiken abgefragt werden. Seit Ende 2007 ist das Umweltschadensgesetz in Kraft. Mit dem Gesetz sind völlig neue öffentlich-rechtliche Verpflichtungen zur Vermeidung und Sanierung von Schäden an der Umwelt selbst entstanden.

Quelle: GDV 18. Okt. 2017



[https://
vel.plus/
VF1P5_03](https://vel.plus/VF1P5_03)

1.2.2.3 Risikobewältigung

a) Grundsätzliche Möglichkeiten der Risikobewältigung

Grundsätzlich können folgende Maßnahmen unterschieden werden:

► Gefahrenumgehung

Einer möglichen Gefahr wird sich erst gar nicht ausgesetzt.

Beispiel:

Der Hausherr verzichtet auf den Einbau eines offenen Kamins, um die mögliche Brandgefahr aus dieser Einrichtung erst gar nicht zu schaffen.