




**Monuta**   
Die Trauerfall-Vorsorge.

# Die Generationenübergreifende Verantwortung im Leben bis zum Tod und darüber hinaus.

13.04.2021

slido

Was fällt Ihnen zum Begriff „Generationenverantwortung“  
spontan ein?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# Die vier Bereiche der Generationenberatung

## RECHTLICHE VORSORGE

Vorsorgevollmacht  
Sorgerechtsverfügung



## FINANZIELLE VORSORGE

Vermögenssicherung

## MEDIZINISCHE + ORGANISATORISCHE VORSORGE

Patientenverfügung

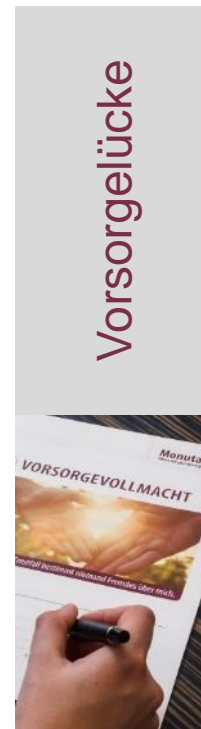
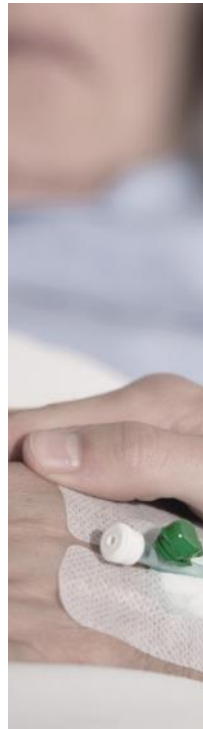


## LETZTER WILLE

Testament/  
Bestattungsverfügung

# Für Vorsorgeverfügungen sensibilisieren

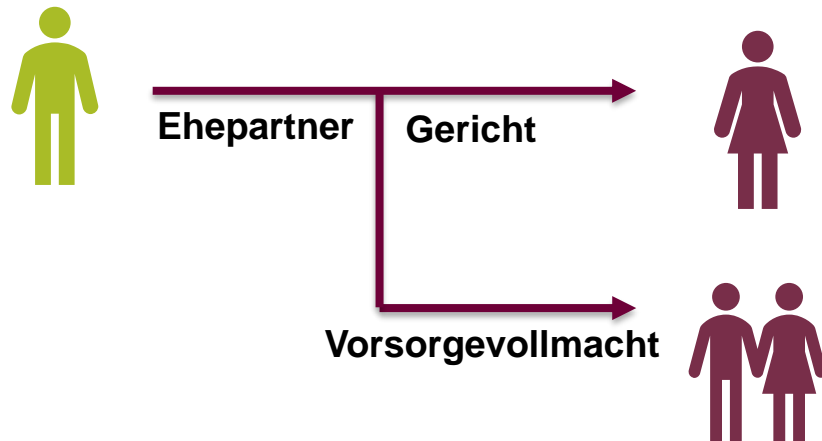
Über **zwei Drittel** haben bereits im Familienkreis über Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht **gesprochen**.



**IHR BERATUNGSPOTENZIAL:**  
Setzen Sie als Berater den Impuls, um diese wichtigen Fragen zu regeln und helfen Sie Ihren Kunden, deren Selbstbestimmung auch über den Tod hinaus zu wahren.

Nur **ein Drittel** hat wichtige Verfügungen wie diese **geregelt**.

# Vorsorgevollmacht entscheidet im Notfall



## §1896 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)

„Kann ein Volljähriger aufgrund einer psychischen Krankheit oder körperlichen, geistigen oder seelischen Behinderung seine Angelegenheiten ganz oder teilweise nicht besorgen, so bestellt das **Betreuungsgericht** auf seinen Antrag oder von Amts wegen für ihn einen Betreuer.“



# Generationenmanagement – Sorgerechtsverfügung Dran gedacht?

Stellen Sie sich einmal vor, bei den Eltern tritt der Ernstfall ein und das minderjährige Kind / minderjährige Kinder stehen nun ganz alleine da. Dazu müssen die Eltern nicht gleich versterben. Es reicht, dass die Eltern z. B. wegen Geschäftsunfähigkeit oder längerer Verhinderung Ihr Sorgerecht einfach nicht mehr ausüben können. Dann wird das Vormundschaftsgericht für die Kinder einen Vormund bestellen – meist ist das ein Amtsvormund, der sich dann eventuell für eine Heimunterbringung entscheidet. Mit einer Sorgerechtsverfügung kann für den Ernstfall vorgesorgt werden.

Damit die Kinder Ihrer Kunden im Notfall gut versorgt sind.

**Monuta**   
Die Trauerfall-Vorsorge.

  
 **SORGERECHTSVERFÜGUNG**  
  
...damit Ihre Kinder im Notfall gut versorgt sind  
Meine persönlichen Daten  
 Frau  Herr  
  
**BERATUNGSPOTEZIAL NUTZEN**  
Telefon  E-Mail

# Generationenmanagement – Vorsorgeverfügung warum sind Sie so wichtig?

- Sollten Sie aus einem bestimmten Grund Ihren Willen nicht mehr frei äußern können und besitzen keine **Patientenverfügung**, bestimmen die behandelnden Ärzte z. B. über wichtige medizinische Eingriffe.
- Sollten Sie keine Patientenverfügung und/oder **Vorsorgevollmacht** besitzen, wird ggf. das Vormundschaftsgericht einen amtlich bestellten Betreuer ernennen.
- Können Sie sich aufgrund von Geschäftsunfähigkeit, Krankheit oder Tod nicht mehr um Ihre Kinder kümmern, wird das Vormundschaftsgericht ohne **Sorgerechtsverfügung** einen Vormund für Ihr Kind bestellen.
- Es ist wichtig, dass **Ersthelfer am Unfallort** erfahren, ob Sie eine Vorsorgeverfügung haben und wer Ihr zu informierender Angehöriger ist.
- Die Information über eine Existenz einer Patientenverfügung sollte ebenfalls im Vorsorgeregister der **Bundesnotarkammer** hinterlegt werden.



BERATUNGSPOTEZIAL NUTZEN

# Die vier Bereiche der Generationenberatung

## RECHTLICHE VORSORGE

Vorsorgevollmacht  
Sorgerechtsverfügung



## FINANZIELLE VORSORGE

Vermögenssicherung

## MEDIZINISCHE + ORGANISATORISCHE VORSORGE

Patientenverfügung




## LETZTER WILLE

Testament/  
Bestattungsverfügung



slido

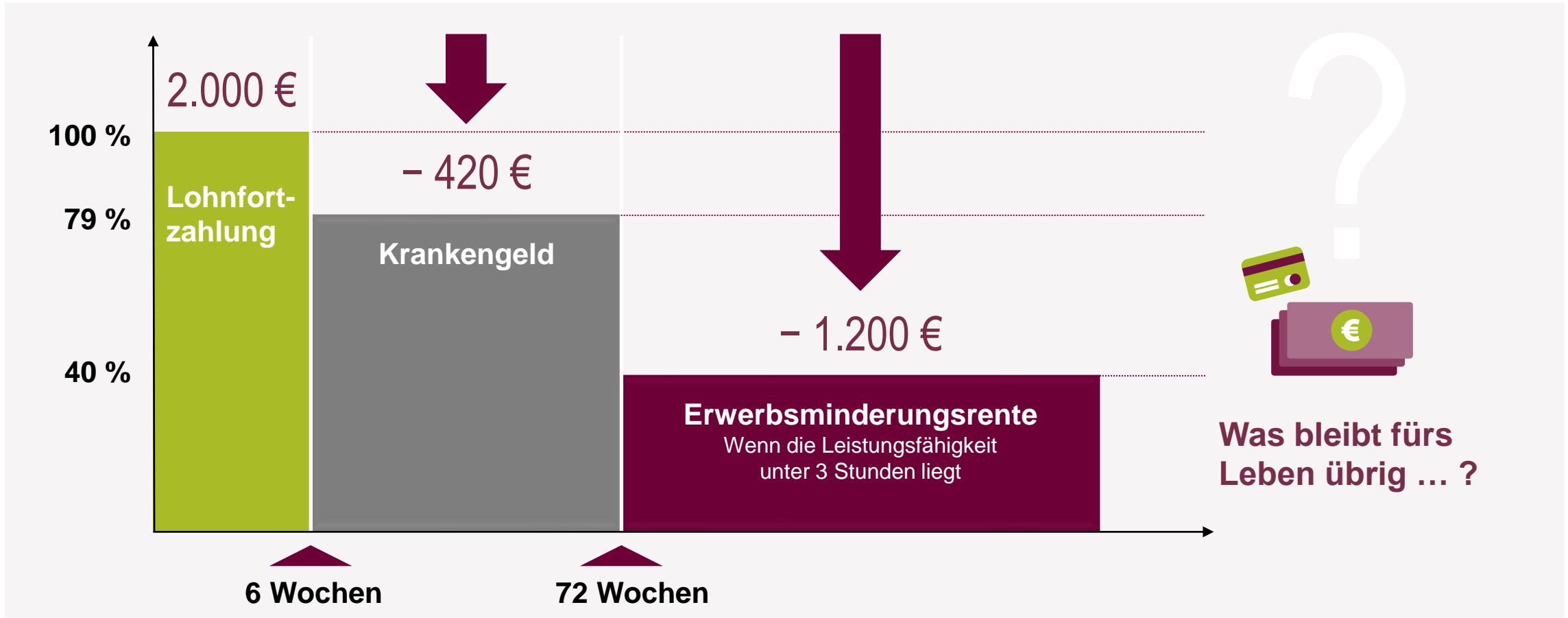
Haben Sie sich bereits für einen anderen Menschen engagiert?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# Die Veränderung der Lebensphasen in Deutschland



# Einkommenssituation bei Krankheit



# Wer ist im Falle einer Pflegebedürftigkeit in erster Linie verantwortlich?



**70 %**

Die Familie

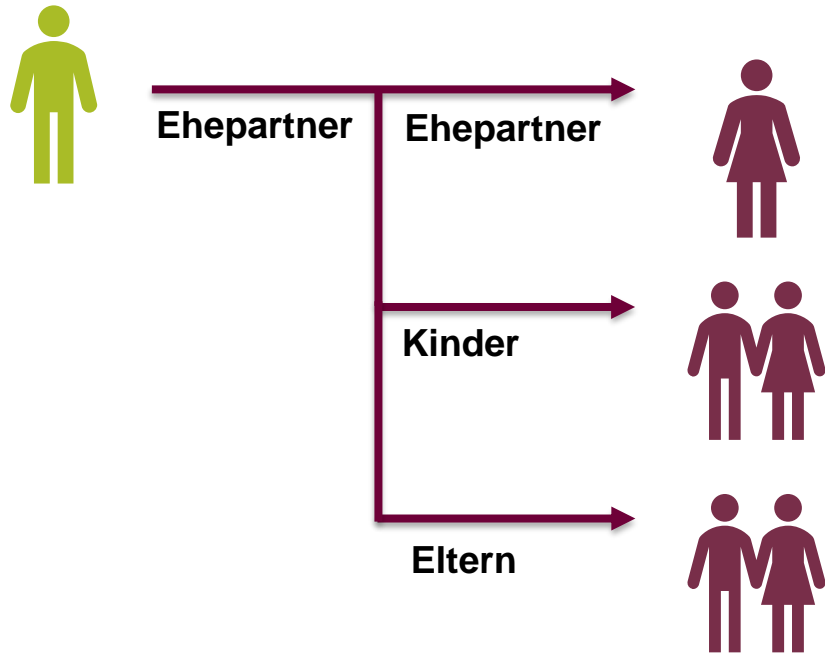
Im Pflegefall fühlt sich die Familie verantwortlich.



**30 %**

Der Staat

# Wer zahlt bei Pflege



## Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) § 1601 Unterhaltsverpflichtete



Verwandte in gerader Linie sind verpflichtet, einander Unterhalt zu gewähren.

# Fehler in der Nachlassregelung vermeiden

**64 Prozent** haben in der Familie über die Nachlassregelung oder ihr Testament **gesprachen**.



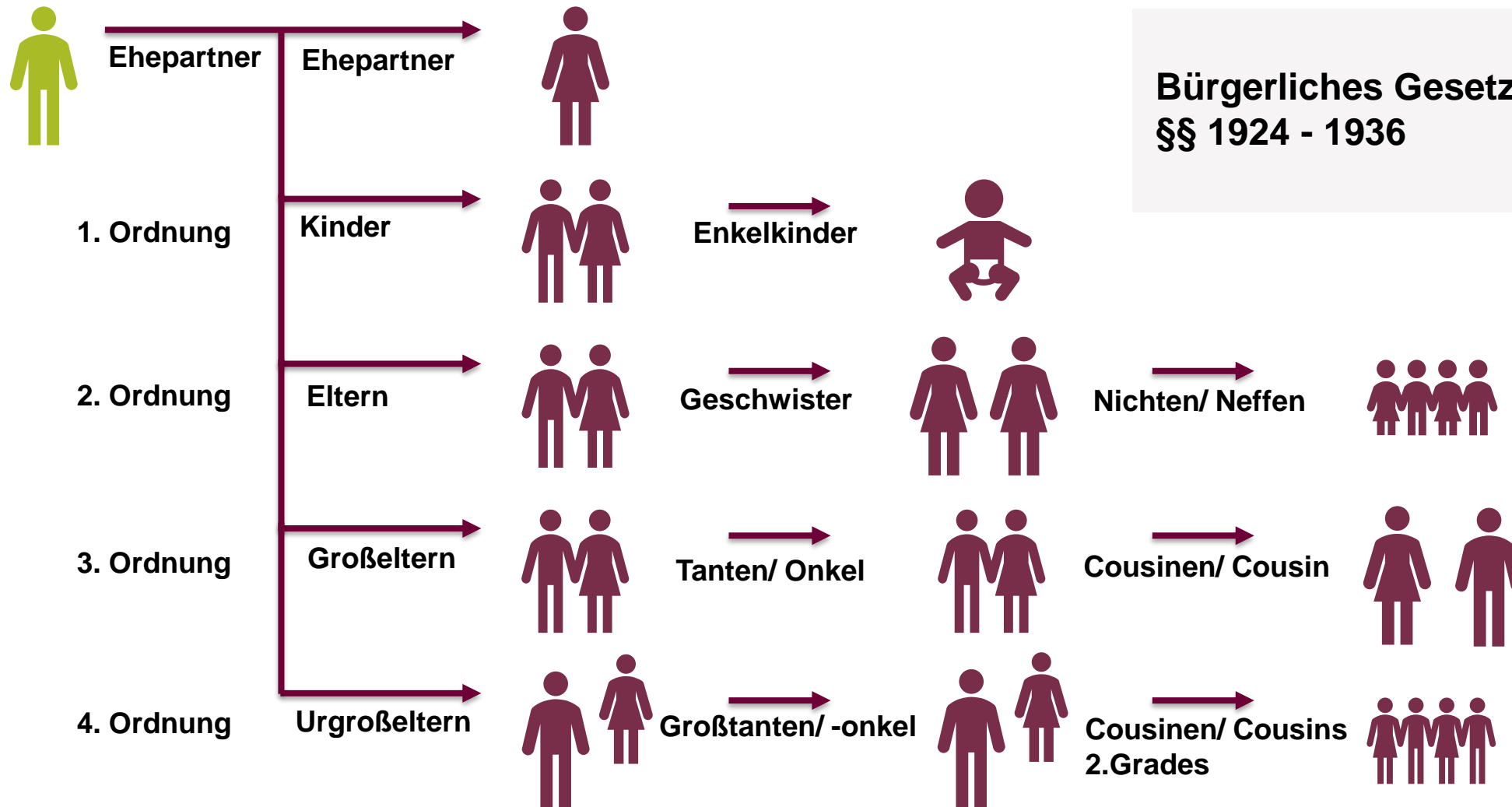
Vorsorgelücke



Nur **32 Prozent** haben tatsächlich ein Testament **verfasst**.

**IHR BERATUNGSPOTENZIAL:**  
 Klären Sie Ihre Kunden darüber auf, wie wichtig eine rechtlich einwandfreie Nachlassregelung für Hinterbliebene ist.

# Gesetzliche Erbfolge



**Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)**  
§§ 1924 - 1936

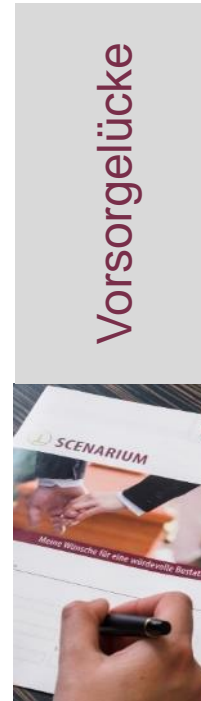


# Angehörige entlasten – Trauer ermöglichen

**23 Prozent** haben über die Organisation und die Wünsche für die eigene Bestattung **gesprachen**.



Vorsorgelücke



**8 Prozent** haben eine entsprechende **Vorsorge getroffen**.

**IHR BERATUNGSPOTENZIAL:**  
Geben Sie Ihren Kunden das gute Gefühl alles geregelt zu haben, um selbstbestimmt über den Tod hinaus zu handeln.



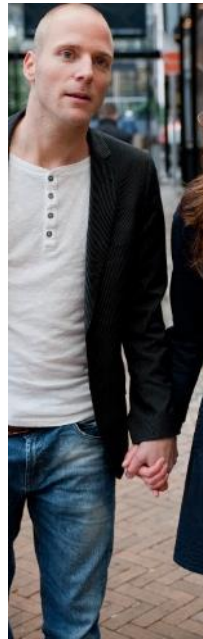
# Haben Sie schon Angehörige und Freunde in der Trauer begleitet?

Der Umgang mit Trauer ist ein generationenübergreifendes Thema.



**53 %**

18 – 29 Jährige



**73 %**

30 – 44 Jährige



**65 %**

45 – 59 Jährige

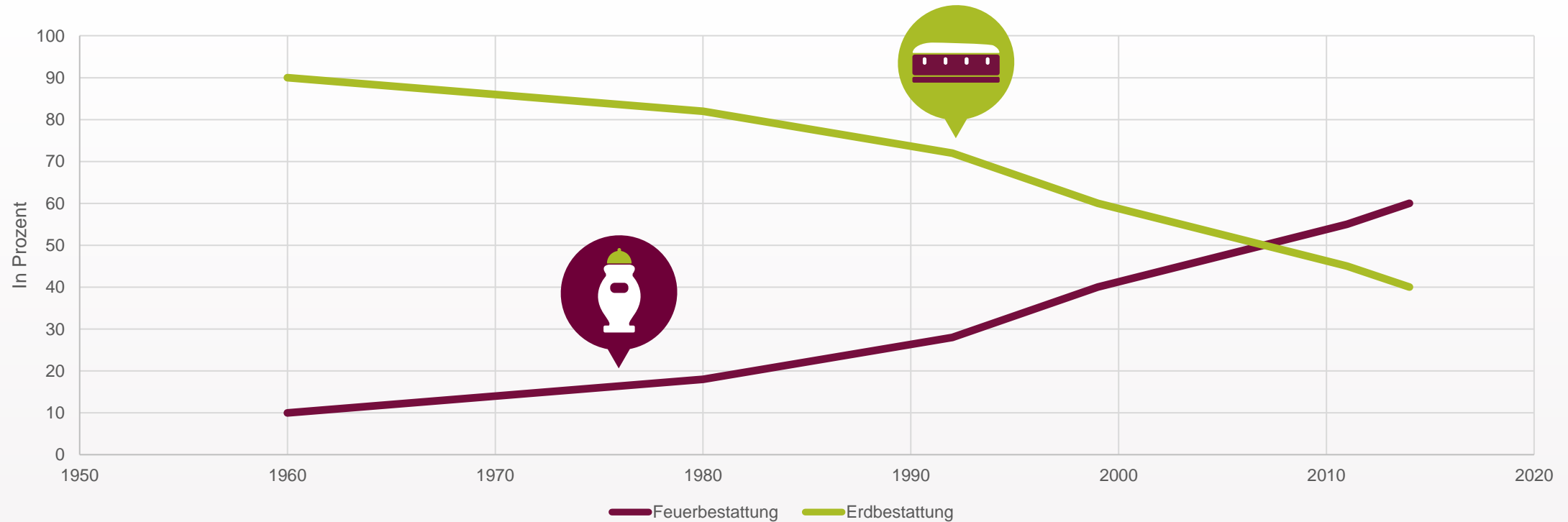


**62 %**

60 Jahre und älter

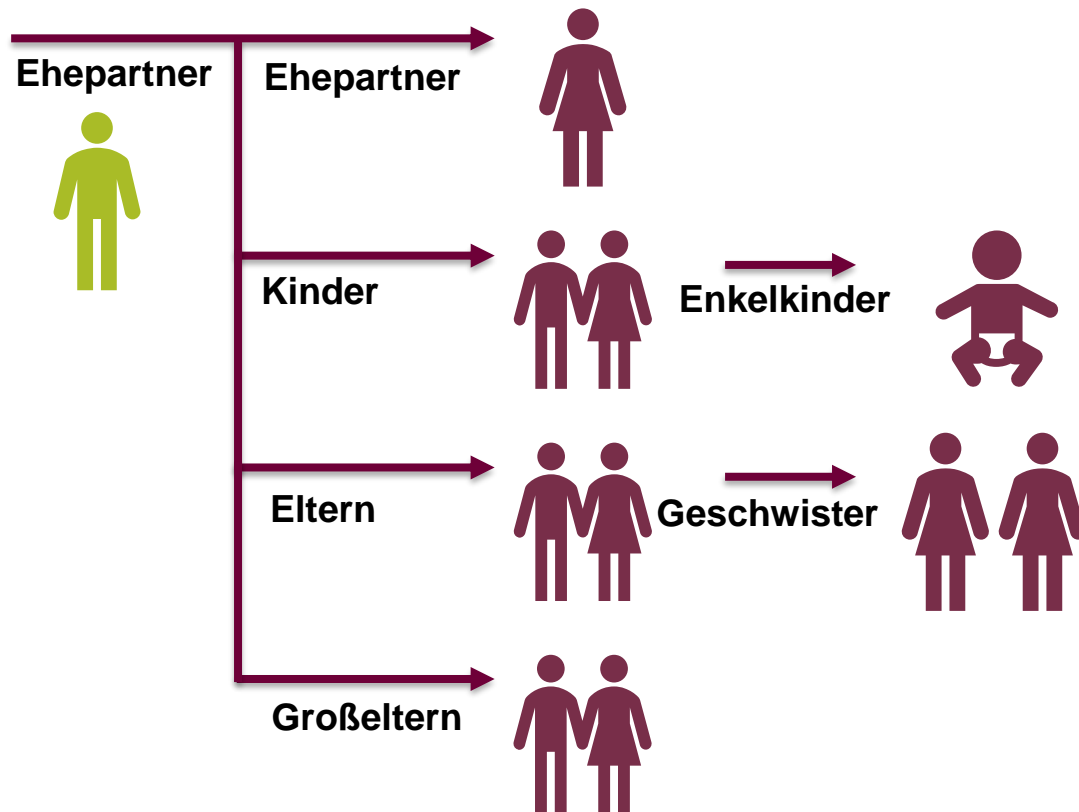
# Die Anzahl der Erd- und Feuerbestattungen in Deutschland

## Anzahl Erd- und Feuerbestattungen



Quelle: aeternitas

# Wer zahlt die Bestattung



## Bestattungsgesetze der einzelnen Bundesländer

- In Deutschland obliegt die Bestattungspflicht und das Recht zur Totenfürsorge grundsätzlich den nächsten Angehörigen.

### Bestattungsgesetz Nordrhein-Westfalen | § 8 Bestattungspflicht

(1) Zur Bestattung verpflichtet sind in der nachstehenden Rangfolge

Ehegatten,  
Lebenspartner,  
volljährige Kinder,  
Eltern,  
volljährige Geschwister,  
Großeltern und  
volljährige Enkelkinder (Hinterbliebene).


Soweit diese ihrer Verpflichtung nicht oder nicht rechtzeitig nachkommen, hat die örtliche Ordnungsbehörde der Gemeinde, auf deren Gebiet der Tod eingetreten oder die oder der Tote gefunden worden ist, die Bestattung zu veranlassen.

# Generationsübergreifende Vorsorgeberatung Bausteine



slido

Warum Verkaufen Sie Sterbegeldversicherung?

 Start presenting to display the poll results on this slide.

# Wer wir sind

Der Spezialist  
„mit der DNA eines Bestatters“



Bestattungsorganisation für  
die Opfer von MH-17



# Wer wir sind und wofür wir stehen

1,7 Mio.  
zufriedene  
Kunden

Fast 100 Jahre  
Erfahrung

7 Mrd.  
versichertes  
Kapital

Über 3.200  
direkte  
Vertriebspartner



# Generationenmanagement Vorteile der Trauerfall - Vorsorge

- Im Gegensatz zu allen anderen Formen der Lebensversicherung genießt sie nach wie vor das Steuerprivileg – **steuerfreie Auszahlung**.
- Sie gehört zum „**Schonvermögen**“ – das kann auch für wirtschaftlich gut situierte Menschen spätestens dann wichtig werden, wenn es zu einer Pflegebedürftigkeit kommt.
- Sie **schützt die Familie vor Kosten**, die sie bei der Bestattung von Angehörigen übernehmen müssen.
- **Entlastet** die **Hinterbliebenen** in der Trauerphase.
- **Selbstbestimmt vorsorgen**, in Absprache mit den Angehörigen oder einem Bestatter werden die eigenen Wünsche bestimmt:
- Wird **sofort ausgezahlt** und fällt nicht in die Erbmasse.
- Sichert immer vom Versicherungsbeginn **bis zum Lebensende** ab.





# Die Absicherung der Kosten im Sterbefall

- Tarif mit **Gesundheitsbestätigung** oder **Wartezeit**
- **Lebenslanger Versicherungsschutz**  
(Der Vertrag endet nur durch Kündigung oder Tod (Leistungsfall))
- **Schnelle** und **steuerfreie Auszahlung**
- Eintrittsalter ab 18. bis zum 74. Lebensjahr
- Versicherungssumme ab 5.000 € bis 15.000 €
- **Kostenfreie Kindermitversicherung** je Kind bis 5.000 €  
(Ab der 24. Schwangerschaftswoche bis zum vollendeten 18. Lebensjahr)
- **Weltweiter Versicherungsschutz**
- Kostenlose **telefonische Erstberatung** zu Rechtsvorsorgethemem



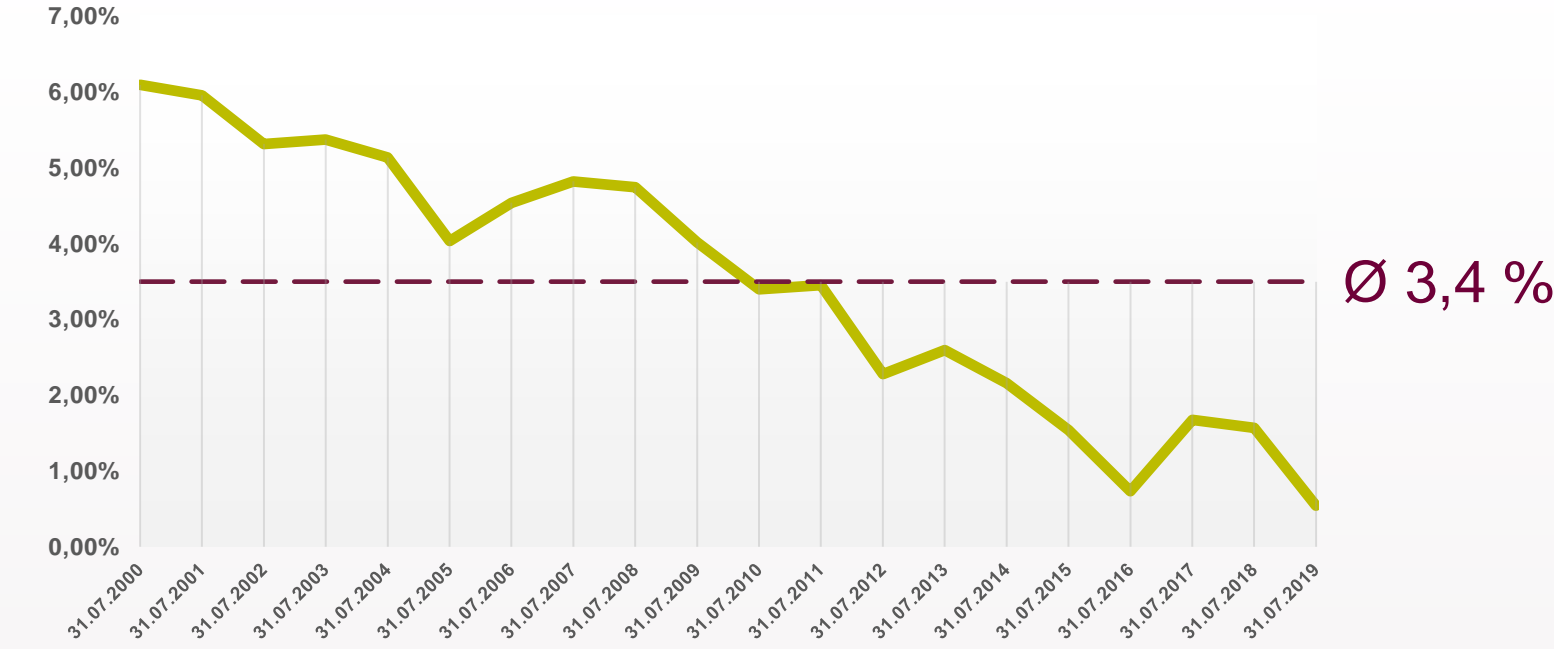
# Innovative Beitragsberechnung

- Beitragszahlung **lebenslang**
- Jeder Kunde erhält eine **Startprämie**
- **Jährliche** Ermittlung der Monuta Zinskurve.  
Anpassungen können nur **zum 1. Januar** erfolgen
- Beitragsänderungen nur, wenn sich die Zinskurve um **0,25 %** verändert
- Die Veränderungen innerhalb der Zinskurve sind auf  
**- 5 % und + 5 % begrenzt**



# Innovative und chancenorientierte Prämie

## Monuta Modellrechnung 20 Jahre



**Bei der Kurve handelt es sich um eine Monuta interne Modellrechnung.**  
Hier werden die Zinsveränderungen rückwirkend für die letzten 20 Jahre gezeigt. (Berechnet wurden die Zinssätze am 30-Jahrespunkt.)

Die Werte aus der Vergangenheit können nicht für die Zukunft garantiert werden.

# Beitragsbeispiele

- **Eintrittsalter versicherte Person: 30 Jahre**
- Versicherungsschutz: direkt (ohne Wartezeit)
- Versicherungssumme: 7.500 €
- Monatlicher Startbeitrag: 11,91 €

Zinssteigerungen	+ 0,25 %	+ 0,50 %	+ 1,00 %	+ 3,00 %	+ 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 11,91 € und	11,41 €	10,95 €	10,14 €	8,04 €	7,24 €
Zinssenkungen	- 0,25 %	- 0,50 %	- 1,00 %	- 3,00 %	- 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 11,91 € und	12,44 €	13,02 €	14,29 €	21,14 €	30,86 €

- **Eintrittsalter versicherte Person: 45 Jahre**
- Versicherungsschutz: direkt (ohne Wartezeit)
- Versicherungssumme: 7.500 €
- Monatlicher Startbeitrag: 18,30 €

Zinssteigerungen	+ 0,25 %	+ 0,50 %	+ 1,00 %	+ 3,00 %	+ 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 18,30 € und	17,71 €	17,15 €	16,11 €	12,99 €	11,18 €
Zinssenkungen	- 0,25 %	- 0,50 %	- 1,00 %	- 3,00 %	- 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 18,30 € und	18,93 €	19,59 €	21,00 €	28,02 €	37,30 €

- **Eintrittsalter versicherte Person: 60 Jahre**
- Versicherungsschutz: direkt (ohne Wartezeit)
- Versicherungssumme: 7.500 €
- Monatlicher Startbeitrag: 30,25 €

Zinssteigerungen	+ 0,25 %	+ 0,50 %	+ 1,00 %	+ 3,00 %	+ 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 30,25 € und	29,62 €	29,00 €	27,85 €	23,99 €	21,22 €
Zinssenkungen	- 0,25 %	- 0,50 %	- 1,00 %	- 3,00 %	- 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 30,25 € und	30,90 €	31,58 €	33,01 €	39,69 €	48,02 €

Die Werte der Tabelle bilden ein unverbindliches Beispiel ab. Sie werden individuell für jeden Kunden berechnet. Die Werte können je nach Alter, Versicherungssumme und Laufzeit unterschiedlich ausfallen.



Wie wir es sehen ...

## Kostenbeispiele aus der Praxis:

<i>Anfallende Kosten für</i>	<i>Einfache Bestattung</i>	<i>Aufwendige Bestattung</i>
<i>Friedhofsgebühren</i>	1.085 €	1.735 €
<i>Bestatter (inkl. Urkunden)</i>	1.770 €	2.510 €
<i>Steinmetz</i>	1.930 €	3.700 €
<i>Trauerfeier</i>	680 €	1.150 €
<i>Gärtner</i>	365 €	550 €
<b>Gesamt*</b>	<b>5.830 € – 7.390 €</b>	<b>9.645 € – 11.865 €</b>

\* Durchschnittswerte gemäß Stiftung Warentest (Spezial Bestattung: Was tun im Todesfall?/ Oktober 2016)  
Die tatsächliche Höhe der Bestattungskosten hängt wesentlich von der Bestattungsart und den regionalen Grab- und Beisetzungsgebühren ab.

# Andere Formen der Bestattung

## Diamantbestattung

- Aus einem Teil der Asche des Verstorbenen wird ein **Erinnerungsdiamant** gepresst
- Kremierung bei ca. 800 Grad, sodass Kohlenstoff in der Asche bleibt – das Material für den Diamanten
- Isolierung des Kohlenstoffs und Herstellung des Diamanten (bei 1.400 Grad und 60.000 Bar Druck)

---

**Kosten: ca. 5.000 € – 13.000 € (nur der Diamant)**



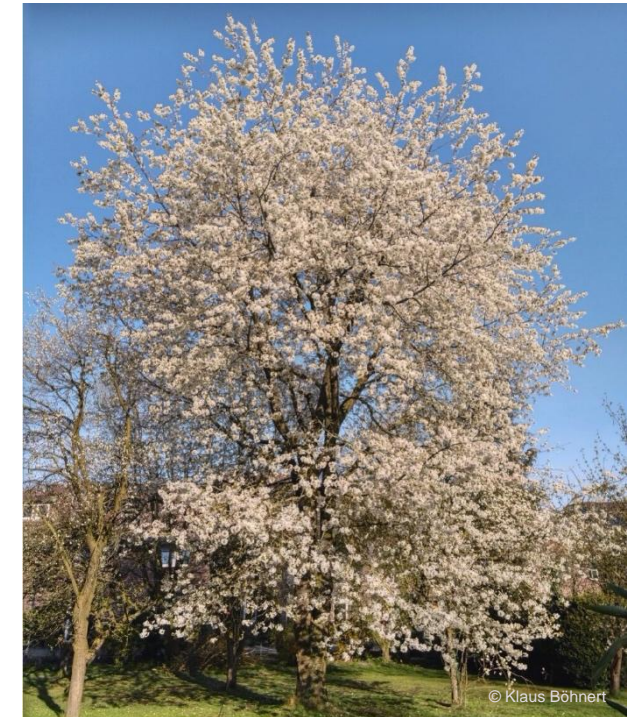
# Andere Formen der Bestattung

## Lebensbaumbestattung

- Ein junges Bäumchen **nimmt die Asche auf**
- **Unter notarieller Aufsicht** wird die Asche mit Erde vermischt und ein junger Baum eingepflanzt
- Nach 6 Monaten ist die Erde durchwurzelt. Nun kann er an einem ausgewählten Ort gepflanzt werden.

---

**Kosten: ca. 3.000 €**



# Andere Formen der Bestattung

## Weltraumbestattung

- Ein Teil der Asche wird **auf einem Raketenflug** in einer Kapsel **mitgenommen und abgeworfen**
- Die Kapsel verglüht in der Umlaufbahn

---

**Kosten: 1 Gramm Asche ca. 2.500 €**  
**7 Gramm Asche ca. 5.000 €**

Hinzu kommen die Kosten für die Bestattung der verbleibenden Totenasche.





# Selektion Bestandskunden: Risiko-LV

- **Auslaufende Risiko-LV:**

Den Kunden informieren, dass der Schutz ausläuft.  
Durch den damaligen Abschluss ist der Kunde für den Todesfall sensibilisiert → Abschluss Sterbegeld ist naheliegend

- **Bestehende Risiko-LV:**

Obwohl Todesfallschutz besteht, kann der Kunde sich ein günstiges Eintrittsalter und einen günstigen Beitrag sichern  
→ Risiko-LV bis ca. 65 Jahre – Sterbegeld ein Leben lang

- **Bezugsberechtigung oder ges. Erbfolge?:**

Wie schnell die Summe zur Verfügung steht, ist hiervon abhängig.  
Deshalb immer „Ross und Reiter“ für eine schnelle Auszahlung nennen.  
→ Ein Sterbegeld kann bei Monuta innerhalb von 48 Stunden ausgezahlt werden.



# Selektion Bestandskunden: Krankenversicherung

## ■ **Kombinationslösung:**

Bis zum Jahr 2004 war jedes Krankenkassenmitglied automatisch mit einem Sterbegeld versichert (ebenso bei vielen PKV-versicherten).

Hier kann angeknüpft werden:

- ➔ „Wollen Sie Ihren alten Status Quo wiederhaben? Absicherung des Sterbegeldes“
- ➔ Zitat eines Kunden:  
„Leben als Privatpatient und beerdigt als...das kommt nicht in Frage“

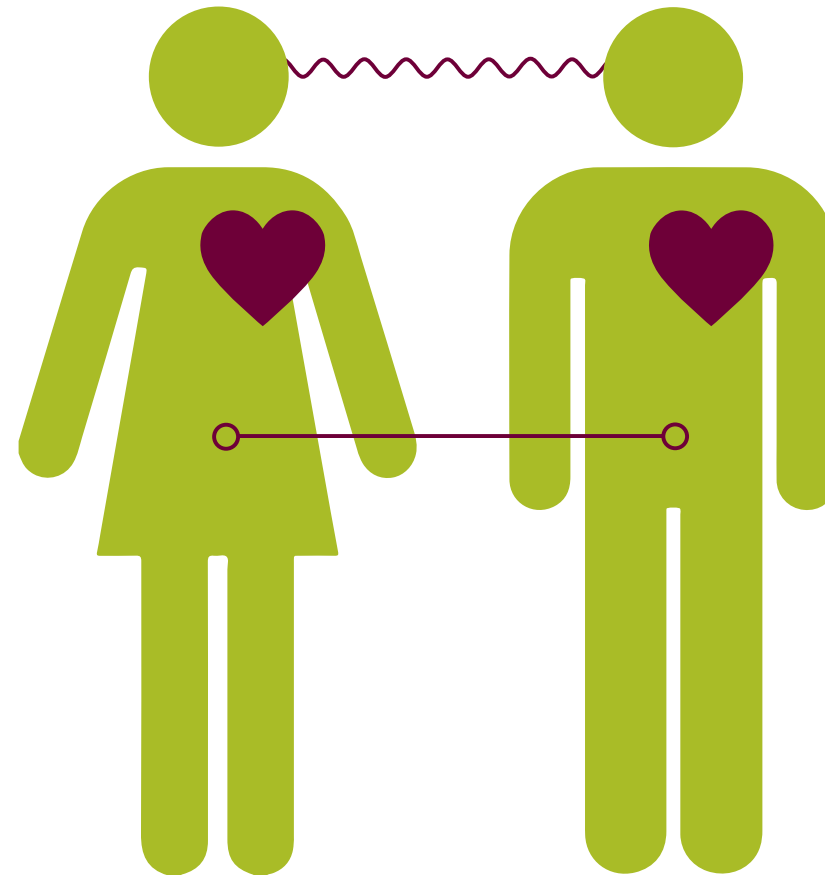
## ■ **Pflegeversicherung:**

In den meisten Fällen ist der Pflegefall leider eine „Einbahnstraße“ und endet mit dem Tod.

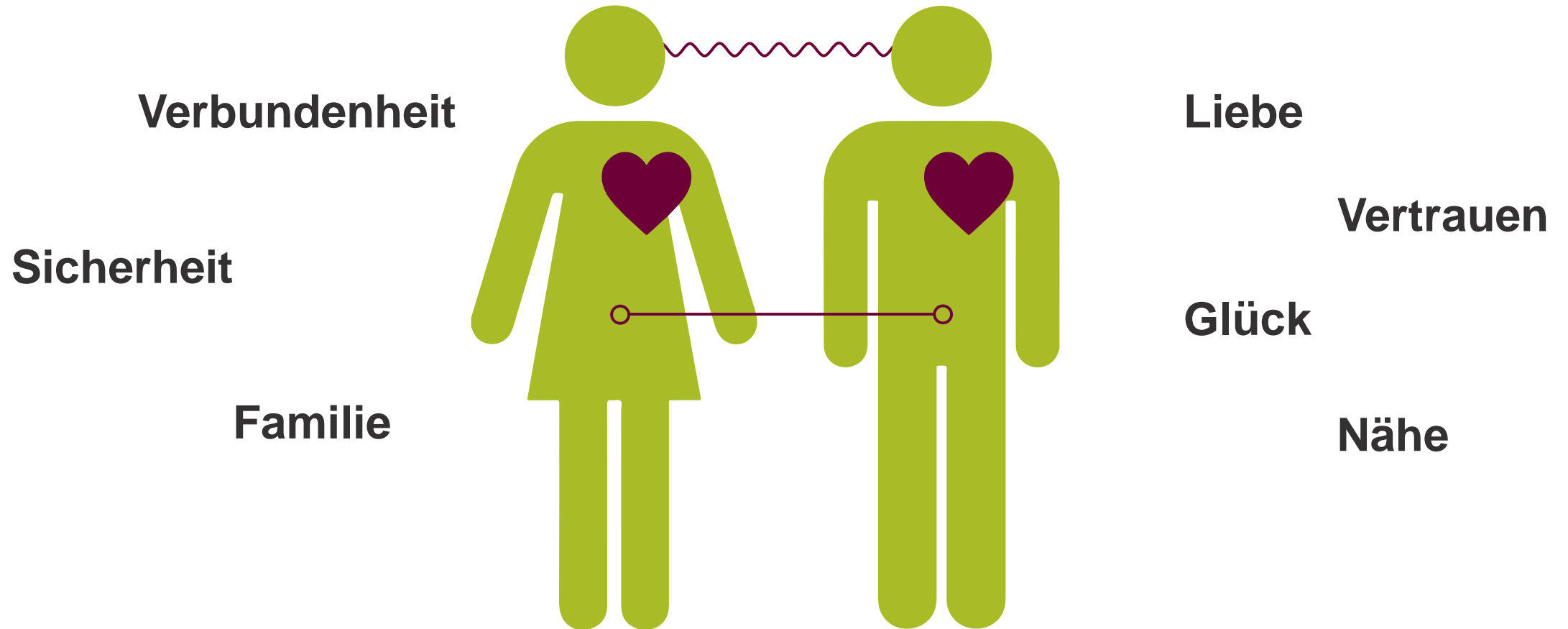
- ➔ Deshalb gibt es viele Gründe, eine Beratung der Pflegeversicherung mit der Sterbegeldberatung zu kombinieren...oder umgekehrt



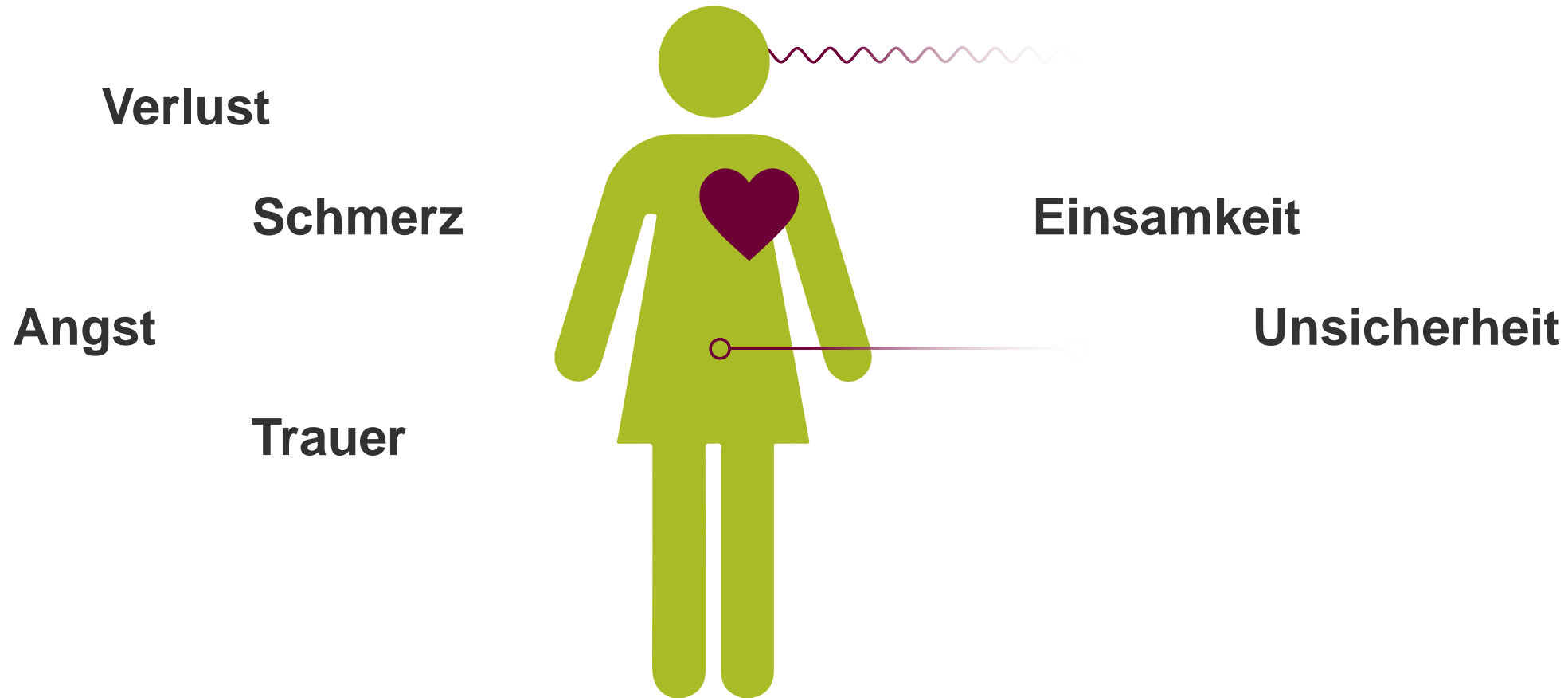
Erklären Sie Ihrem Kunden:  
Stellen Sie sich einmal vor ...



Erklären Sie Ihrem Kunden:  
Stellen Sie sich einmal vor ...



Erklären Sie Ihrem Kunden:  
Stellen Sie sich einmal vor ...



## Ein letztes Wort zum Schluss ...

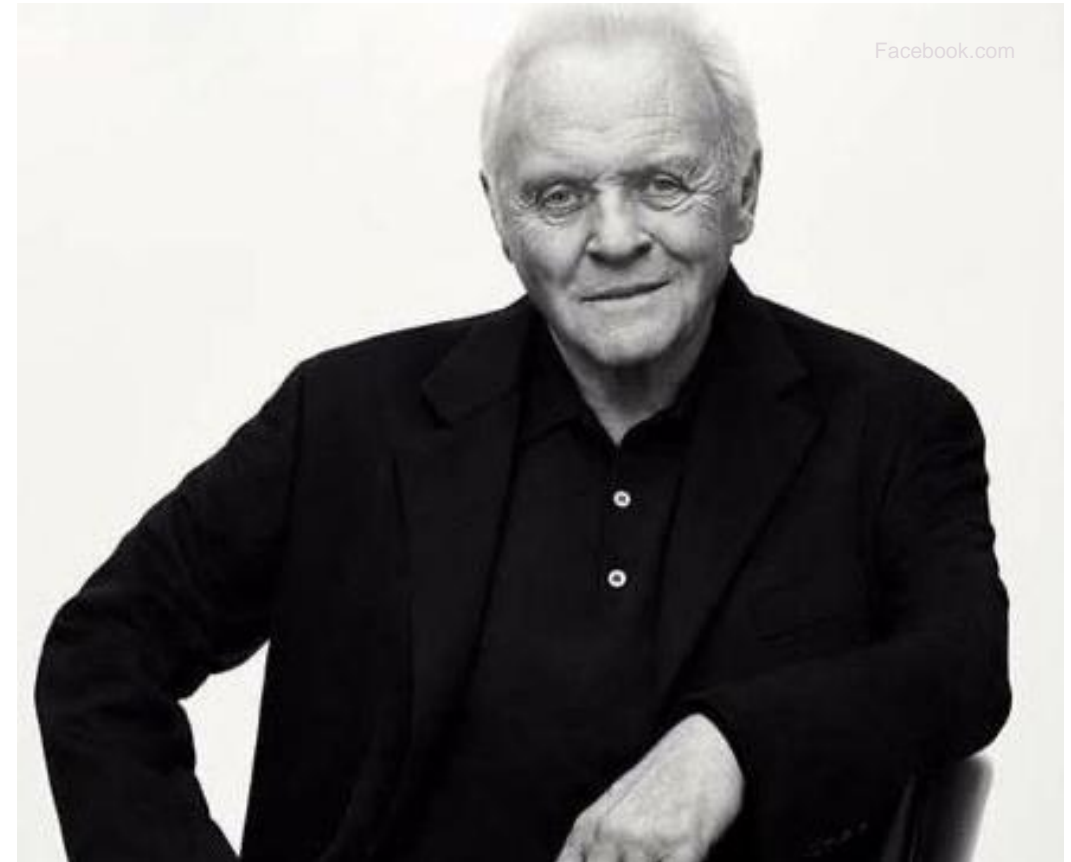
**Keiner von uns  
kommt lebend hier raus.**

Also hört auf, Euch wie ein Andenken  
zu behandeln. **Esst leckeres Essen.**  
Spaziert in der Sonne. Springt ins Meer.

**Sagt die Wahrheit** und tragt Euer  
Herz auf der Zunge. Seid albern.  
Seid freundlich. Seid komisch.

**Für nichts anderes ist Zeit.**

*Anthony Hopkins*



# Ihre persönlichen Ansprechpartner



## Alexander Ittner

Key Account Manager Süd

Telefon: 0173-184 099 4

Mail: [aittner@monuta.de](mailto:aittner@monuta.de)



## Patrik Gester-Gerstmann

Vertriebservice

Telefon: 0211-522 953-554

Mail: [makler@monuta.de](mailto:makler@monuta.de)

Gerne können Sie auch folgende Mailadressen nutzen:

- [abrechnung@monuta.de](mailto:abrechnung@monuta.de) – für Fragen rund um die Courtageabrechnung
- [risiko@monuta.de](mailto:risiko@monuta.de) – für die anonyme medizinische Risikoprüfung
- Unterlagen bestellen Sie im Intranet: [www.monuta.de/vertriebspartner](http://www.monuta.de/vertriebspartner)



**Monuta**   
Die Trauerfall-Vorsorge.

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**



Die im Rahmen dieser Präsentation verwendeten Folien und sonstigen Unterlagen geben unsere aktuelle Einschätzung auf der Basis der derzeit geltenden Gesetze und ihrer Auslegung wieder.

Die Präsentation ist unter vortragsdidaktischen Aspekten erstellt und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie ist damit weder geeignet, eine Beurteilung im konkreten Einzelfall abzuleiten, noch kann sie als Basis für vertragliche Vereinbarungen herangezogen werden.

Durch die Überlassung der Präsentation wird eine Haftung unseres Unternehmens gegenüber dem Teilnehmer der Präsentation oder dritten Personen in keiner Weise begründet. Die Inhalte dieser Präsentation sind das geistige und wirtschaftliche Eigentum unseres Unternehmens und unterliegen unserem Copyright. Das bedeutet, dass sie vom Empfänger nur für eigene Zwecke verwendet werden dürfen.

Jede weitere Verwendung, insbesondere die Weitergabe an dritte Personen im Original, als Kopie, in Auszügen oder auf elektronischem Weg, bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung des Eigentümers.