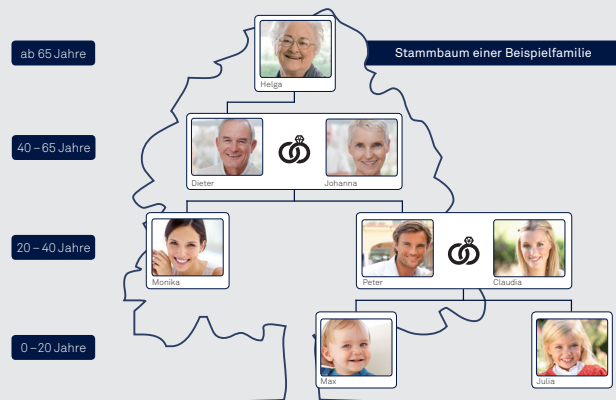


§§ 1601 ff BGB

Warum soll ich für meine Eltern zahlen?

Weil Sie gesetzlich hierzu verpflichtet sind! Das Unterhaltsrecht gehört zum Familienrecht und ist im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) geregelt. Danach sind Verwandte in gerader Linie (Kinder – Eltern) einander zum Unterhalt verpflichtet. Voraussetzung dabei ist ein Notbedarf auf der einen Seite und die finanzielle Leistungsfähigkeit auf der anderen Seite. Den Notbedarf Ihrer Mutter/Ihres Vaters stellt das Sozialamt durch einen Sozialhilfebescheid fest. Ihre finanzielle Leistungsfähigkeit wird in Folge durch das Sozialamt geprüft. Sie sind in der Höhe der errechneten Leistungsfähigkeit per Gesetz verpflichtet, für Ihre Eltern Unterhalt zu zahlen.



Die DFV wünscht Ihnen viel Spaß beim Spielen!

Überlassen Sie Ihrem Kunden nach der
Beratung das vollwertige Rommé-Spiel.



EINZIGARTIG | EINFACH | PREISWERT

Wir beraten Sie gerne:



Spielanleitung 1601 Schützen Sie Ihr Vermögen.

DFV DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG AG
Partnervertrieb
Reuterweg 47
60323 Frankfurt am Main
Telefon: 069 24794422
E-Mail: partnervertrieb@dfv.ag
Internet: www.dfv.ag

Inhalt

- 78 Personenkarten
- 14 Ereigniskarten
- 12 Vermögenswertkarten
- 6 Joker

Kurzanleitung

1: Stellen Sie Ihrem Kunden die Frage:

Wie viele 1601-er haben Sie?

2: Erklären Sie nun, dass gem. § 1601 ff BGB Familienmitglieder in gerader Linie einander zum Unterhalt verpflichtet sind.

3: Erstellen Sie mit Ihrem Kunden, anhand der unterschiedlichen Personenkarten, seinen individuellen Familienstammbaum. Ordnen Sie die Karten analog des rückseitigen Stammbaums, um als Ziel alle Familienmitglieder, die gem. **§ 1601 ff. BGB** in gerader Linie einander zum Unterhalt verpflichtet sind, vor sich zu sehen.

4: Stellen Sie nun noch einmal die Frage:

Wie viele 1601-er haben Sie?, und lassen Sie diese vom Kunden mit Hilfe der persönlich aufgelegten Personenkarten beantworten.
Weisen Sie Ihren Kunden daraufhin, dass Kinder auch für Ihre Eltern haften.

6: Lassen Sie nun Ihren Kunden eine Ereigniskarte ziehen, die er einem Familienmitglied zuordnen soll.

(Beispiel: Dauernde Pflegebedürftigkeit)

7: Fragen Sie nun, wie sich die familiäre und finanzielle Situation ändern würde, wenn die ausgewählte Person zum Pflegefall würde, während sie diese Person aus dem Kreis der Familie entfernen. Kann die betroffene Person selbst vollständig für ihre Pflegekosten aufkommen? Wenn das eigene Vermögen des Pflegebedürftigen aufgebraucht ist, werden die 1601er zur Zahlung der Versorgungslücke verpflichtet. (Details zur Unterhaltsverpflichtung siehe Klappseite)

8: Lassen Sie den Kunden nun eine Vermögenswertkarte ziehen (Beispiel: eigengenutzte Immobilie) und fragen Sie: **„Wie schützen Sie diese in der jetzigen Situation vor dem Zugriff des Staates?“**

9: Ziehen Sie danach den Joker und erklären Sie, dass mit dem Abschluß einer privaten Pflegevorsorge, sowohl die pflegebedürftige Person selber, als auch seine **1601er** vor finanziellen Risiken geschützt, und die Vermögenswerte somit gesichert sind.

10: Führen Sie die vorher ausgewählte Person wieder zurück in den Familienkreis.

11: Zeigen Sie nun auf einzelne Personen des persönlichen Kunden-Stammbaums und stellen passende Fragen, wie z.Bsp.:

- > **„Wollen Sie Ihren Kindern vielleicht einmal später finanziell zur Last fallen?“**
- > **„Wissen Sie, wie Ihre Eltern für den Pflegefall vorgesorgt haben?“**
- > **„Wieviel eigenes Vermögen ist vorhanden? Oder werden Sie in die Zahlungspflicht kommen?“**

- > **„Können Sie es ausschließen, jemals durch Unfall oder Krankheit auf Hilfe von Anderen angewiesen zu sein?“**
- > **„Pflege kennt kein Alter! Unfälle können jederzeit und plötzlich eintreten. Ihre Kinder können wir für einen geringen Monatsbeitrag schon jetzt gegen das finanzielle Risiko der Pflegebedürftigkeit versichern!“**

Ziel des Spiels

Der Kunde soll mit Hilfe seines individuellen Stammbaums auf eventuelle Unterhaltsverpflichtungen gegenüber anderen Familienmitgliedern aufmerksam gemacht werden. Außerdem können Sie, anhand der unterschiedlichen Ereignisse und Vermögenswerten mit Ihrem Kunden beliebige Situationen theoretisch darstellen, um ihn auf Versorgungslücken und bisher nicht versicherte Risiken anzusprechen, um gemeinsam die Lösung mit Hilfe des passenden Versicherungsproduktes zu finden. Durch den Stammbaum, kennen Sie nun auch die gesamte familiäre Situation, um Zugang zu neuen, potentiellen Kunden zu bekommen.

Spielhinweis

Durch das Herausnehmen der betroffenen Person aus „seinem Kreis der Familie“ wird auch verdeutlicht, dass sich nicht nur finanzielle Änderungen für alle ergeben können, sondern auch **soziale**. Pflegebedürftige Personen werden von Angehörigen im Laufe der Zeit vernachlässigt und/oder gemieden. Durch die Rückführung der Person in den Kreis wird also auch dargestellt, dass sich die emotionalen Bindungen durch Abschluss von Pflegeversicherungen festigen lassen.