

Klartext

Die ERGO Zeitung für Makler

Ausgabe Oktober 2016



Gesundheit: | S. 2

Das Leben fragt nicht, ob es gerade passt



Leben: | S. 4

Top-MEAG Fonds im Portfolio der ERGO Rente Chance



Sponsoring: | S. 8

„Ist das nicht Mehmet?“

„Sitzen ist das neue Rauchen“

DKV hat neue Studie „Wie gesund lebt Deutschland?“ vorgestellt



Zum vierten Mal haben die DKV und das Zentrum für Gesundheit durch Bewegung und Sport der Deutschen Sporthochschule Köln (DSHS) den DKV Report „Wie gesund lebt Deutschland?“ vorgestellt.

Die wichtigsten Erkenntnisse der Studie:

- 46 Prozent der Berufstätigen arbeiten vorwiegend im Sitzen.
- Schreibtischarbeiter sitzen insgesamt elf Stunden pro Tag.
- Bewegung nimmt ab: vor allem Menschen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen gefährdet.

Für den DKV Report befragte das Marktforschungsinstitut GfK mehr als 2.830 Menschen in Deutschland zu ihrem Gesundheitsverhalten. Wie viel sie sich bewegen, was sie essen, wie gestresst sie sind und wie sie mit Alkohol und Zigaretten umgehen. Wer hauptsächlich am Schreibtisch arbeitet, berichtete auch, wie lange er sitzt, welche Einstellungen er zum Sitzen bei der Arbeit hat und was ihn daran hindert, aufzustehen.

Elf Stunden Sitzen pro Tag

46 Prozent der Berufstätigen geben an, dass sie hauptsächlich am Schreibtisch arbeiten. Dies betrifft vor allem Menschen mit höheren Bildungsabschlüssen und höherem Einkommen. „Der Kopf ist aktiv, aber aus Sicht des Körpers muss man sagen: Fast die Hälfte der Berufstätigen wird hauptsächlich fürs Rumsitzen bezahlt“, sagt Clemens Muth, Vorstandsvorsitzender der DKV. „Wir arbeiten sitzend am Computer, telefonieren sitzend, und eine Besprechung ist eine ‚Sitzung‘. Diese Routinen können und sollten wir ändern“, so Muth.

Über den ganzen Tag betrachtet, sitzt der typische Schreibtischarbeiter inklusive Freizeit etwa elf Stunden lang. Das dauerhafte Sitzen hat weitreichende Folgen für den Fett- und Blutzuckerstoffwechsel und kann viele Menschen auf Dauer krank machen. Die Berufstätigen stellen sich ihren Arbeitsalltag auch anders vor. „Die Schreibtischarbeiter wollen lieber weniger sitzen. Das ist eine eindeutige Erkenntnis des DKV Reports“, stellt Ingo Froböse, Professor an der Deutschen Sporthochschule

und wissenschaftlicher Leiter des DKV Reports, fest. Im Durchschnitt möchten Schreibtischarbeiter nur etwa die Hälfte ihrer Arbeitszeit sitzen statt fast drei Viertel. Warum stehen sie dann nicht auf? „Bei vielen gehört das Sitzen einfach zum Arbeitsalltag dazu, es ist Routine und man macht sich kaum Gedanken darüber“, erklärt Froböse.

Aufstehen fängt im Kopf an

„Jeder kann etwas für seine Gesundheit tun, indem er weniger am Arbeitsplatz sitzt“, erklärt Froböse. Und: „Das Aufstehen fängt im Kopf an.“ Das einfachste ist: Mehrmals pro Stunde aufstehen, etwa zum Telefonieren oder um an einem erhöhten Platz im Stehen zu arbeiten. Denn „Sitzen ist das neue Rauchen“, so der Sport-Professor weiter.

Dabei gilt aber auch: „Lange am Stück unbewegt zu stehen ist aber auch keine Lösung“. Zum einen wollen Schreibtischarbeiter nur etwa 17 Prozent ihrer Arbeitszeit stehen. Zum anderen ist langes statisches Stehen am Stück auch nicht unbedingt gesundheitsförderlich und kann zum Beispiel zu Problemen im Bewegungsapparat führen. Froböses Vorschlag lautet: „Meetings von kleineren Arbeitsgruppen können gut im Gehen stattfinden. Ob man das dann

Walk and Talk Meeting oder Spaziergang nennt, ist Sache der Unternehmenskultur.“

Bewegung ist auf dem Rückzug

Der DKV Report untersucht nicht nur das Sitzen, sondern weitere Aspekte des Lebensstils wie körperliche Aktivität, Ernährung, Alkoholkonsum, Rauchen sowie das subjektive Stressempfinden. Der Anteil der Menschen, die „rundum gesund leben“ und in allen diesen fünf Bereichen punkten, bleibt demnach stabil auf niedrigem Niveau bei elf Prozent.

Das Gesundheitsverhalten der Deutschen hat sich in den vergangenen zwei Jahren verändert, und zwar vor allem im Bereich der körperlichen Aktivität: Im Vergleich zu den vergangenen drei DKV Reporten 2010, 2012 und 2014 bewegen sich die Menschen deutlich weniger. In diesem Jahr erreichen nur 45 Prozent der Menschen die Mindestaktivitätsempfehlung der Weltgesundheitsorganisation (WHO) von 150 Minuten Bewegung pro Woche. Dabei sinkt vor allem die Aktivität während der Arbeit. ■

Fazit von DKV-Chef Muth

„Wir müssen uns mehr bewegen, in der Freizeit, aber auch im Büro. Denn in der digitalen Welt wird es immer weniger vorrangig körperliche Arbeit geben.“

Durch chronischen Bewegungsmangel drohen zum Beispiel Erkrankungen des Herz-Kreislaufsystems und des Bewegungsapparates. Diese Krankheitsbilder können im schlimmsten Fall zur Berufsunfähigkeit führen. ERGO bietet eine selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung an, mit der Kunden strukturbedingte Lücken zwischen Krankentagegeld und BU-Leistung schließen kann. Denn die DKV als Träger des Krankentagegeldes und ERGO als Träger der BU arbeiten eng verzahnt Hand in Hand.

Infos zur 5-Sterne-BU der ERGO finden Sie im Maklerportal unter www.makler.ergo.de

Kommentar
Stephan Schinnenburg

Liebe Leserinnen und Leser,

zum 1.1.2017 wird im Rahmen der Pflegereform das zweite Pflegestärkungsgesetz (PSG II) wirksam. Das heißt, die Kunden erhalten verbesserte Leistungen aus der Pflegeversicherung. Wir setzen die neue Gesetzeslage natürlich auch in unseren Produkten um – in der Pflegepflichtversicherung und in den Pflegezusatzversicherungen.



Eines aber ist ganz klar: Die Pflegepflichtversicherung bietet auch in Zukunft lediglich einen Basisschutz. Damit man auch im Alter ein möglichst selbstbestimmtes und würdevolles Leben führen kann, sind private Pflegezusatzversicherungen wichtiger denn je. Lesen Sie den Artikel zu unserem Schwerpunkt-Thema Pflegereform.

Die Digitalisierung stellt unseren Alltag auf den Kopf. Sogenannte hybride Kunden bewegen sich – je nach Situation und Anliegen – fließend zwischen Online- und Offline-Welt. Diese enorme Dynamik fordert Versicherer und Makler heraus: Die Digitalisierung macht vor nichts Halt und wirkt sich auf Produkte, Prozesse, ja sogar ganze Geschäftsmodelle aus. Aber sie bietet auch neue Chancen, um zum Beispiel Verwaltungsprozesse zu vereinfachen. Was ERGO in Sachen Digitalisierung für die Zukunft plant, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Viel Spaß dabei!

Ihr

Stephan Schinnenburg
Vorstand Makler-, Banken- und Kooperationsvertrieb

Weitere Themen

- S. 5** Dank Digitalisierung mehr Zeit für Kunden
- S. 6** LEGIAL: Förderungsmanagement mit Entschlossenheit und Diplomatie
- S. 7** Aktuelle Urteile und Entscheidungen

Gesundheit

Das Leben fragt nicht, ob es gerade passt

Wer hilft mir, wenn Angehörige Pflege brauchen? Was ändert sich mit der neuen Pflegereform ab 1.1.2017?



Pflegeberatung wünschen, einen Tipp auf Lager: „Wir merken immer wieder, dass unsere Kunden eine wichtige Serviceadresse in Sachen Pflege noch nicht kennen: Compass!“

Compass bietet private Pflegeberatung in ganz Deutschland – am Telefon und auf Wunsch mit Vor-Ort-Beratung in den eigenen vier Wänden.

Kostenfreie Servicenummer:
0800 1018800

Details sind auch unter
www.compass-pflegeberatung.de
verfügbar.

Die DKV passt den Pflegeschutz für die private Zusatzabsicherung an. Alle Tarife werden auf die Neuen umgestellt. Die Kunden erhalten alle Infos auf dem Postweg.

Die DKV ist mit großem Abstand Marktführer in der Pflegeversicherung und schneidet immer wieder hervorragend ab bei Produkttests, zuletzt im August beim Wirtschaftsmagazin Focus Money mit den Tarifen KombiMed Förder-Pflege Tarif KFP und dem Pflege-Tagegeld PTG. ■

Gute Nachrichten für die 2,6 Millionen pflegebedürftigen Menschen in Deutschland. Mit dem Pflegestärkungsgesetz II steigen ab 1.1.2017 die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung. Neu berücksichtigen sie neben körperlichen auch geistige und psychische Beeinträchtigungen. Nach Berechnungen des Bundesgesundheitsministeriums haben dann 500.000 Menschen mehr als heute Anspruch auf Pflegeleistungen. Das ist gut, kostet aber auch mehr. Private Pflegezusatzversicherungen bleiben aber weiterhin notwendig, um die Kosten der Pflegebedürftigkeit zu decken.

Unser Kundenbeispiel: „Endlich Rentner und mehr Zeit für meinen Enkel“, dachte Paul, 66 Jahre, „wären da nicht der Diabetes und meine Vergesslichkeit“. Immer wieder vergisst Paul, regelmäßig zu essen, seinen Blutzucker zu messen und sich Insulin zu spritzen. Auch seine Kumpel vermissen ihn bei der abendlichen Skatrunde, denn er verlässt das Haus nicht mehr ohne Hilfe. Letztes Jahr wurde Pauls Antrag auf Pflege abgelehnt, im kommenden Jahr hat er gute Chancen, Pflegeleistungen zu bekommen. Pauls Familie möchte auch, dass er

weiterhin Zuhause leben kann und beantragt jetzt Unterstützung.

Das Wichtigste in Kürze:

- In der Pflegeversicherung verbessern sich die Leistungen. Das sog. Pflegestärkungsgesetz II tritt in Kraft und auch Menschen mit Demenzerkrankungen können Anspruch auf Pflege haben.
- Statt drei Pflegestufen gibt es fünf Pflegegrade. Diese berücksichtigen auch, wie selbst-

ständig der Betroffene sein Leben gestalten kann.

- Die Einstufung erfolgt bei Menschen, die schon Leistungen beziehen, automatisch. Niemand wird schlechter gestellt als bisher. Das gilt auch für die private Pflegezusatzversicherung.
- Wer Angehörige pflegt, sollte überprüfen, ob er Rentenansprüche hat. (Mindestens Pflegegrad 2 und 10 Stunden Pflegezeit pro Woche).

Ob plötzlich oder absehbar – wird ein Angehöriger zum Pflegefall, gerät das Leben ins Wanken und ein kühler Kopf ist gefragt. Denn auf einmal müssen viele Fragen geklärt werden.



Alexander Winkler, Pflegeexperte der DKV

Alexander Winkler, Pflegeexperte der DKV, hat für alle, die private

Fazit

Klar ist: Die Pflegepflichtversicherung allein reicht nicht aus. Eine staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung ist schon ein Schritt in die richtige Richtung. Doch auch damit sind nicht alle Kosten abgedeckt. Eine private Zusatzversicherung ist unverzichtbar, um auch bei Pflegebedürftigkeit weiterhin selbstbestimmt leben zu können. Denn eine private Vorsorge hilft nicht nur, die finanzielle Last von den Schultern Ihrer Kunden und deren Angehörigen zu nehmen. Sie ermöglicht auch, sich Eigenständigkeit und Mobilität zu bewahren. Durch mehr finanzielle Mittel haben Kunden auch mehr Möglichkeiten, weiterhin selbst bestimmen zu können, was gut für sie ist.

Die Highlights der DKV-Pflegezusatztarife

PZU 100

Der DKV Pflege Zuschuss 100 verdoppelt die Leistungen der Pflegepflichtversicherung. Das bedeutet konkret: Der Kunde erhält Leistungen aus der Pflegepflichtversicherung und in gleicher Höhe von uns. Dazu reicht der Kunde die Dokumente ein, die zeigen, welche Leistungen er in welcher Höhe von der Pflegepflichtversicherung erhalten hat.

PTG

Bei Pflegebedürftigkeit erhält der Kunde für jeden Pflegetag das vereinbarte Pflegetagegeld – unabhängig von den tatsächlichen Kosten der Pflege. Die Höhe des Tagegeldes legt der Kunde in einem vorgegebenen Rahmen von 5 bis 160 Euro selbst fest. Bei Pflegebedürftigkeit kann der Kun-

de dann selbst bestimmen, in welchem Umfang er betreut oder gepflegt werden möchte.

KombiMed Pflege Tarif KPEK

Bei Pflegebedürftigkeit stocken wir die Leistungen der Pflegepflichtversicherung entsprechend der festgestellten Pflegestufe auf. Dadurch bietet die Pflegekostenversicherung auch eine wichtige Ergänzung für individuelle Pflegemaßnahmen.

KombiMed Pflege Tarif KPET

In unserem Tarif KPET erhält der Kunde entsprechend der festgestellten Pflegestufe ein Pflegetagegeld. Er kann es völlig frei verwenden, unabhängig davon, wer pflegt. Bei-

spielsweise für die Fußpflege oder als „Dankeschön“, wenn jemand Besorgungen erledigt.

KombiMed Förder-Pflege Tarif KFP

Pflege ist teuer. Das hat auch der Gesetzgeber erkannt und fördert die zusätzliche private Absicherung für den Fall der Pflegebedürftigkeit. Die Zulage für diesen speziellen Tarif von jährlich 60 Euro gibt es, wenn die förderfähige private Pflegezusatzversicherung bestimmte Voraussetzungen erfüllt. Kunden brauchen für diesen Tarif keine Gesundheitsfragen zu beantworten. Beträgt der Monatsbeitrag mindestens 15 Euro, werden bei Pflegebedürftigkeit monatliche Leistungen von mindestens 600 Euro im Pflegegrad 5 garantiert.



Deutsche Krankenversicherung

Wissenswertes rund um das Thema Pflege

Welcher Pflegegrad liegt vor?

Mit dem Zweiten Pflegestärkungsgesetz ersetzen ab 2017 fünf Pflegegrade die davor maßgeblichen drei Pflegestufen. Auch ein neuer Begriff der Pflegebedürftigkeit gilt ab 2017. So wird nicht mehr nach körperlichen oder geistigen Beeinträchtigungen differenziert. Vielmehr wird ganz allgemein gefragt, wie selbstständig jemand in unterschiedlichen Lebensbereichen ist: „Was kann die Person allein und wo ist Hilfe nötig?“

Hiernach wird die Einschränkung einer Person im Alltag in fünf Grade eingeteilt: Von geringer Beeinträchtigung (Pflegegrad 1) bis zur schwersten Einschränkung, die intensive Pflege erfordert (Pflegegrad 5).

Die neue Einstufung ist für alle Pflegebedürftigen von Vorteil. So

werden Menschen mit körperlichen Einschränkungen und z.B. Demenzerkrankte gleichermaßen berücksichtigt. Zudem erhalten Pflegebedürftige durch den neuen Pflegegrad 1 viel früher und damit auch länger Unterstützung.

So funktioniert die Einstufung

Ein medizinischer Gutachter prüft, wie selbstständig und kompetent die Person im Alltag ist. Hierfür werden Aktivitäten in sechs pflegerelevanten Lebensbereichen untersucht. Dabei werden Punkte vergeben, die den Grad der Einschränkungen bei diesen alltäglichen Aktivitäten darstellen.

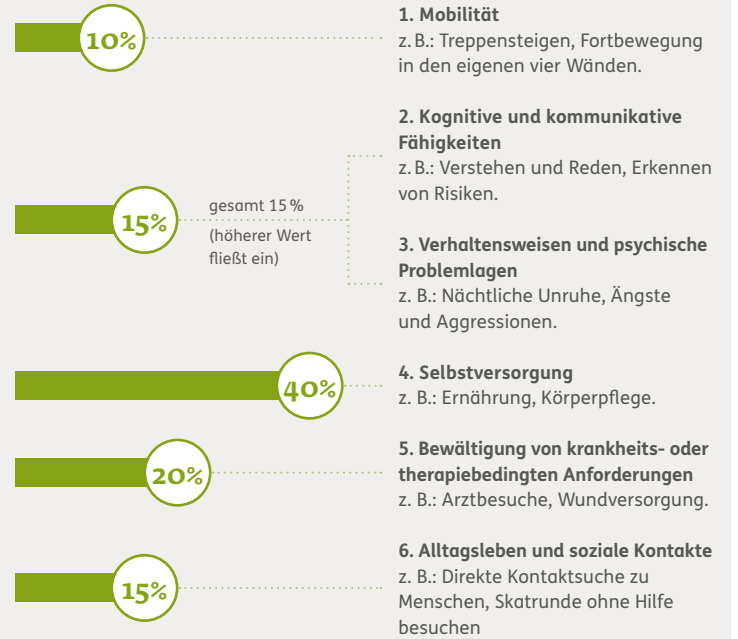
Auf diese Art und Weise bewertet der Gutachter unterschied-

liche Tätigkeiten in sechs Lebensbereichen. Anhand des Gesamtergebnisses wird der Pflegebedürftige schließlich einem der fünf Pflegegrade zugeordnet. Durch dieses Verfahren wird auch der Betreuungsbedarf von Menschen mit kognitiven oder psychischen Einschränkungen erfasst.

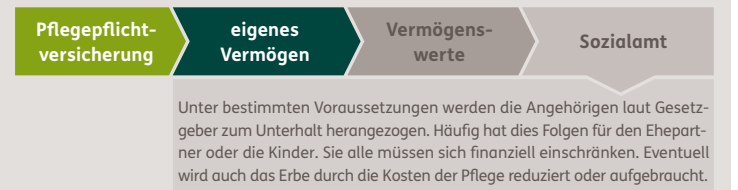
Welche Lebensbereiche und deren Gewichtung fließen in die Bewertung ein?

Jeder Lebensbereich wird bei der Begutachtung unterschiedlich gewichtet. So fließt z.B. der Lebensbereich „Mobilität“ mit 10% in die Gesamtbeurteilung der Pflegebedürftigkeit ein, während der Lebensbereich „Selbstversorgung“ mit 40% gewichtet wird.

Gewichtung der Lebensbereiche



Pflegekosten



Ihre Versorgungslücke

Beispiel: Kosten bei häuslicher Pflege durch Pflegedienst¹

Pflegegrad 1 ²	0 €		Gesamtkosten
Pflegegrad 2	689 €	211 €	900 €
Pflegegrad 3	1.298 €	1.202 €	2.500 €
Pflegegrad 4	1.612 €	1.888 €	3.500 €
Pflegegrad 5	1.995 €	2.205 €	4.200 €

Beispiel: Kosten bei vollstationärer Pflege im Pflegeheim¹

Pflegegrad 1 ²	125 €		Gesamtkosten
Pflegegrad 2	770 €	1.679 € ³	2.449 €
Pflegegrad 3	1.262 €	1.679 € ³	2.941 €
Pflegegrad 4	1.775 €	1.679 € ³	3.454 €
Pflegegrad 5	2.005 €	1.679 € ³	3.684 €

■ Pflegepflichtversicherung ■ Eigenanteil / Versorgungslücke

¹ Die genannten monatlichen Kosten für häusliche Pflege durch Pflegedienste bzw. für vollstationäre Pflege beruhen auf Schätzungen.
² Für den Pflegegrad 1 gibt es aktuell keine statistischen Erhebungen oder Expertenempfehlungen zur Bestimmung einer Versorgungslücke.
³ Der Eigenanteil ist gesetzlich geregelt und unabhängig vom Pflegegrad identisch.

Wie hoch sind die Pflegekosten?



Es kann jeden treffen

Rainer G. ist 40 Jahre alt, ledig und sehr sportlich. Eines Tages stürzt er mit dem Fahrrad über einen Ast. Rainer G. erleidet einen Wirbelbruch und wird plötzlich pflegebedürftig. Was nun? Alltägliche Dinge wie Körperpflege oder Ankleiden sind allein nicht mehr

möglich. Rainer G. zieht in ein Pflegeheim. Jeden Monat fallen dafür 2.449 Euro Kosten an. Finanzielle Aufwendungen für z.B. eine persönliche Betreuung oder für Dinge des täglichen Lebens sind dabei noch nicht berücksichtigt.

Wie könnte ein pflegebedürftiges Leben verlaufen?

In einer Erlebniskette stellen wir Ihnen die wichtigsten Stationen einmal vor.





Leben

Top-MEAG Fonds im Portfolio der ERGO Rente Chance

Der Anlage- und Vorsorgebedarf ist so hoch wie selten. ERGO hat sich als einer der ersten im Markt auf diese Situation eingestellt und ihr Portfolio in der Altersvorsorge neu ausgerichtet. Im Mittelpunkt steht jetzt die fondsgebundene Rentenversicherung ERGO Rente Chance. Kunden der ERGO Rente Chance haben die freie Auswahl aus 62 Investmentfonds von 15 renommierten Kapitalanlagegesellschaften.

ERGO vertraut hier ausschließlich auf verlässliche Fonds von namhaften Anbietern, die von unabhängigen Ratingagenturen ausgezeichnet sind. Zum Portfolio der ERGO Rente Chance gehören auch Fonds des gemeinsamen Vermögensmanagers von Munich Re und ERGO, der MEAG, die wir an dieser Stelle vorstellen wollen.

MEAG EuroBalance

Im kürzlich erschienenen Crashtest von „DER FONDS/Das Investment“ belegte der MEAG EuroBalance den ersten Platz in der Gruppe der ausgewogenen Mischfonds mit Fokus auf Europa. Nicht die erste Auszeichnung, die der Fonds aufgrund seiner hervorragenden Wertentwicklung erhielt. Schon bei den Lipper Fund Awards zu Beginn des Jahres räumte der MEAG EuroBalance kräftig ab: Platz 1 in der Kategorie „Mixed Asset EUR Balanced – Europe“ und das zum vierten Mal in Folge. Ausschlaggebend für den Erfolg des 1991 aufgelegten Fonds ist die sehr flexible Positionierung bei Aktien und Anleihen. So kann in steigenden

Aktienmärkten die Aktienquote bis auf 80 Prozent erhöht werden, fallen die Kurse, wird verstärkt in Anleihen investiert. Die richtige Mischung zum richtigen Zeitpunkt – genau das ist es, was Rainer Link, dem Fondsmanager des MEAG EuroBalance trotz steigender Volatilität am Aktienmarkt eindrucksvoll gelungen ist.



Rainer Link, Fondsmanager des MEAG EuroBalance

Klartext: Die Aktien/Rentenquote wird sehr flexibel gesteuert. Nach welchen Kriterien wird diese bestimmt?

Link: Basis des Erfolgs ist ein mehrstufiger Investmentprozess.

Expertenteams der MEAG leiten aus den Fundamentaldaten, der Geldpolitik und der Marktstimmung ihre Allokationsempfehlung für Aktien und Anleihen ab. Letztlich ist eine Vielzahl von Kriterien ausschlaggebend für die Allokationsentscheidung.

Klartext: Wo liegen aktuell die Schwerpunkte?

Link: Aktuell sind wir mit ca. 60 Prozent des Fondsvolumens in Aktien investiert. Mittelfristig sehen wir Aktien weiterhin als alternativlos an und haben in der jüngsten Kursschwäche die Quote etwas aufgestockt. In Banken sind wir nach wie vor strukturell untergewichtet, da diese durch die starke Regulierung und das Niedrigzinsumfeld weiterhin vor großen Herausforderungen stehen.

Klartext: Was wurde in der letzten Zeit im Portfolio verändert?

Link: Im Vorfeld des UK-Referendums waren wir defensiv ausgerichtet, das hat uns in den nachfolgenden Turbulenzen geholfen. Die anschließende Beruhigung erfolgte schneller als von uns erwar-

tet. Insgesamt sind wir gut durch das schwierige Fahrwasser der BREXIT-Entscheidung gekommen. Vor dem Hintergrund der Schuldensituation in Italien sehen wir dem Referendum über die Reform der italienischen Verfassung mit gemischten Gefühlen entgegen. Es hat sich ausgezahlt, im Vorfeld möglicher politischer Strukturbrüche etwas defensiver zu agieren.

MEAG EuroErtrag

Ein weiterer sehr erfolgreicher Fonds ist der MEAG EuroErtrag. Auch er konnte im laufenden Jahr bereits mehrere Auszeichnungen gewinnen. Bei den EuroFund Awards gelang dem defensiven Mischfonds in seiner Vergleichsgruppe sogar zweimal der Sprung auf das begehrte Treppchen: Platz zwei über fünf Jahre und Platz drei über zehn Jahre. Das Wirtschaftsmagazin Capital wählte den MEAG EuroErtrag darüber hinaus zu den besten vermögensverwaltenden Fonds mit ausgewogenem Charakter. Gemanagt wird der Fonds von Richard Schmidt, der seit fünf Jahren als Senior-Fondsmanager bei der MEAG tätig ist.

Klartext: Wie setzt sich der MEAG EuroErtrag zusammen?

Schmidt: Die Basis des MEAG Euro-

Ertrag bildet die Ausrichtung auf europäische Zinspapiere guter Qualität. Dazu gehören insbesondere Staatsanleihen und Pfandbriefe. Als Beimischung eignen sich Anleihen ausgesuchter Emittenten aus den Emerging Markets, also von Unternehmen aus Ländern wie Brasilien, Mexiko oder Indonesien. Diese Anleihen bieten verglichen mit europäischen Unternehmensanleihen einen deutlichen Renditeaufschlag.



Richard Schmidt, Fondsmanager des MEAG EuroErtrag

Die einzelnen Anleihen werden jeweils von einem Expertenteam innerhalb des Portfoliomanagements ausgesucht und fortwährend analysiert. Der Anteil der Aktienanlagen im Fonds wird aktiv gesteuert und liegt je nach Marktmeinung in der Regel zwi-

schen 10 und 40 Prozent. Aktuell fahren wir eine Quote von rund 30 Prozent. Neben den Aktien sind auch Fremdwährungspositionen ein wichtiger Performancetreiber für den Fonds. So halten wir beispielsweise aktuell eine long USD-Position.

Klartext: Was macht den Fonds so erfolgreich?

Schmidt: Mein Ziel ist es, eine deutlich bessere Wertentwicklung als der Wettbewerb zu erzielen und dem Anleger dabei ein defensives und risikokontrolliertes Investment in europäische Aktien und Rentenpapiere zu bieten. Auf 5-Jahressicht ist der EuroErtrag der erfolgreichste europäische defensive Mischfonds und einer der wenigen mit 5 Sternen bei Morningstar. Ausschlaggebend für den Erfolg ist die flexible Steuerung, die den Anlegern somit einen risikokontrollierten Einstieg in die Aktienmärkte ermöglicht. Der Fonds profitiert zudem in exzellenter Art und Weise von der Aufkaufpolitik der europäischen Zentralbank und lässt die Anleger daran teilhaben.

Klartext: Für welchen Anlegertyp ist der Fonds geeignet?

Schmidt: Der defensive Mischfonds MEAG EuroErtrag zielt auf den mittelfristig orientierten Anleger, der mit moderaten Kurs- und Währungsschwankungen leben kann. Es werden die Wachstumschancen von Aktien mit den Erträgen aus verzinslichen Wertpapieren kombiniert. Durch das aktive Management soll die Vermögensanlage einen möglichst kontinuierlichen Ertrag liefern. Eine Anlage in den MEAG EuroErtrag entlastet den Anleger von der schwierigen Aufgabe, eine breite Streuung der Anlage vorzunehmen – der Schlüssel für langfristigen Erfolg. ■

Wer ist die MEAG?

Die MEAG ist der Vermögensmanager von Munich Re und ERGO. Sie setzt neben der Verwaltung der konzern-eigenen Gelder auf das Geschäft mit Partnern außerhalb des Konzerns. Mit Einheiten in New York und Hongkong und einem verwalteten Vermögen von rund 265 Milliarden Euro gehört sie zu den bedeutenden Asset Management Gesellschaften in Europa. Das 1999 gegründete Unternehmen verwaltet in ihrer Kapitalanlagegesellschaft unter anderem Publikumsfonds für private Anleger mit einem Volumen von 3,2 Milliarden Euro.

Das ERGO Fonds-Service-Center

Hier erhalten Sie aktuelle Fondsinformationen aller Fonds der ERGO Rente Chance. Sie erreichen das Fonds-Service-Center im Maklerportal www.makler.ergo.de. Die Infos lassen sich übersichtlich tagesaktuell abrufen.

Alles auf einen Blick:

- Wertentwicklungen verschiedener Zeiträume
- Tagesaktuelle Fondsreports

Dank Digitalisierung mehr Zeit für Kunden

Von Stephan Schinnenburg, Vorstand Makler-, Banken und Kooperationsvertrieb



Die Digitalisierung stellt unseren Alltag auf den Kopf. Das Kundenverhalten hat sich radikal geändert: Sogenannte hybride Kunden bewegen sich – je nach Situation und Anliegen – fließend zwischen Online- und Offline-Welt. Makler möchten sich unkompliziert mit den Versicherungsgesellschaften vernetzen, um Daten digital auszutauschen. Diese enorme Dynamik fordert uns Versicherer heraus: Die Digitalisierung macht vor nichts Halt und wirkt sich auf Produkte, Prozesse, ja sogar ganze Geschäftsmodelle aus.

Und sie bietet neue Chancen um etwa Verwaltungsprozesse zu vereinfachen. Im ersten Schritte führt die Digitalisierung dazu, dass Daten weitestgehend in einer Maschine-zu-Maschine-Kommunikation ausgetauscht werden können. Voraussetzung für diese schnelleren und effizienteren Prozesse sind Normierungen. Hier hat BiPRO wichtige Pionierarbeit geleistet, auf die es aufzubauen gilt. Bei ERGO steht die Implementierung der BiPRO Normen oben auf der Agenda. Denn die Effizienz-, Kosten- und Geschwindigkeitsvorteile, die sie mit sich bringt, kommen allen Beteiligten zu Gute. Und: Makler gewinnen so mehr Zeit, um ihre Kunden zu beraten.

ERGO geht neue Wege: Kunden haben die Möglichkeit sich etwa online oder per Video beraten lassen. Unsere Experten können so deutschlandweit Kunden beraten. Die Online- bzw. Videoberatung wird zum Türöffner bei Kun-

den, die bisher eine Beratung vor Ort ablehnten.

Außerdem beobachten wir potenzielle neue Akteure auf dem Markt, die sogenannten FinTechs oder InsurTechs. Sie richten sich stark am veränderten Kundenverhalten aus: Das Smartphone stellt für sie das Zentrum der Kommunikation, der Informationsbeschaffung und des Kaufes dar. ERGO tritt auf unterschiedlichen Wegen mit Start-ups in Kontakt: Neben London und dem Silicon Valley ist ERGO in Berlin aktiv. Seit 2014 arbeiten wir dort mit Start-ups des Axel Springer Plug & Play Accelerator zusammen; das ERGO Digital Lab treibt zudem eigene Innovationsprojekte voran.

Im Maklervertrieb arbeitet ERGO bereits mit vielen InsurTechs zusammen. Wichtig ist uns hierbei, dass für alle Partner die gleichen rechtlichen Rahmenbedingungen gelten – es gibt also keine Sonderregelungen für Start-ups. Die

Branche diskutiert aktuell intensiv die Frage, ob Kunden, die per App einen Maklerauftrag erteilt haben wissen, dass damit auch die Betreuung des bisherigen Ansprechpartners endet. Sobald der Kunde dies bemerke, würde er den Maklerauftrag aus der App widerrufen. Dies würde für alle Beteiligten viel Aufwand bedeuten. Wir können diese beschriebene Vorgehensweise nicht feststellen. Auch kann dies nicht im Interesse der InsurTechs sein. Sie versuchen über Apps die Risikosituation des Kunden zu analysieren und Versicherungslücken zu schließen. Ob das derzeitige Angebot das veränderte Kundenverhalten bereits ausreichend abdeckt, bezweifle ich. Aber die Branche ist auf einem spannenden Weg bei dem es erforderlich ist mutig und kreativ nach vorne zu gehen. ■

Fazit

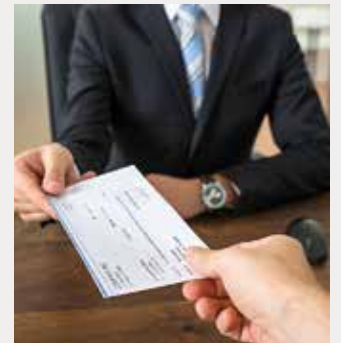
Digitalisierung wird in all ihren Facetten immer wichtiger. Dennoch werden auch künftig viele Kunden ihre Versicherung nach wie vor bei ihrem Berater abschließen. Ein guter Grund, die Beratungsangebote vor Ort und online optimal miteinander zu verzahnen.

Der Artikel ist in der Oktober-Ausgabe von AssCompact erschienen.

Kurzmeldungen

Umsetzung des LVRG: Wählen Sie Ihr Vergütungsmodell!

Die Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes beschäftigt die Branche seit Monaten. Viele Versicherer haben die Anforderungen der Gesetzesnovelle auf unterschiedlichste Weise umgesetzt. Wir haben hierfür zwei unterschiedliche Vergütungsmodelle entwickelt.



Beide Modelle haben wir allen Vertriebspartnern in einem Anschreiben im September angeboten mit der Bitte sich für eines zu entscheiden.

Mit der Auswahl des Vergütungsmodells können Vertriebspartner für ihr Unternehmen ein steuerbares und kalkulierbares System bestimmen. Auf den Punkt gebracht heißt das:

Vermittler haben die Wahl zwischen

- einer Haftungszeit von 5 Jahren bei reduzierter Abschlussvergütung und einer zusätzlichen laufenden Vergütung, oder
- einer Haftungszeit von 8 Jahren bei unveränderten Abschluss- und Folgevergütungen.

Das gewählte Vergütungsmodell wird dann zum 1. Januar 2017 für das Neugeschäft in der Lebens- und Rentenversicherung mit laufender Beitragszahlung (Einzelversicherungen) gelten. Bis Ende 2016 bleibt es bei den bisherigen Modalitäten der Vergütung. Für Verträge zur Absicherung biometrischer Risiken, die nicht vom LVRG betroffen sind (Berufsunfähigkeit, Pflege und Tod), dem Bestandsgeschäft sowie im Einmalbeitragsgeschäft bleibt es auch darüber hinaus bei der bisherigen Art und Höhe der Vergütung. ■

Kurzmeldungen

ERV ermöglicht Prämien-Zahlung mit PayPal

Mit PayPal bietet die ERV (Europäische Reiseversicherung) ihren Kunden ab sofort eine alternative Zahlungsmethode zur SEPA Lastschrift und Kreditkarte. Alle Versicherungs-Produkte der ERV (ausgenommen der Jahres-Versicherung) sind so einfach, sicher und schnell online auf www.erv.de oder den zahlreichen Partnerwebseiten buchbar.



„Mit dieser neuen Kooperation reagieren wir auch auf die verstärkte Nachfrage über die mobilen Vertriebswege. Wir möchten unseren Kunden, die über das Smartphone abschließen, mit dem unkomplizierten und sicheren Zahlungsweg auch hier die gewohnte Flexibilität bieten“, erklärt Torsten Haase, ERV-Vorstand Vertrieb und Marketing.

Indem sich die Nutzer nur noch über die E-Mail-Adresse und ein Passwort anmelden können, ohne zusätzlich Bank- oder Kreditkartendaten eingeben zu müssen, ermöglicht PayPal eine unkomplizierte Buchung zu jeder Zeit und von jedem Ort. Die globale Transferplattform wickelt so täglich bis zu 11,5 Millionen Zahlungen ab.

Neben der Zusammenarbeit mit PayPal baut der Versicherer etwa auch mit der „ERV travel & care“-App oder der Partnerschaft mit www.app-sichern.de seine Services als mobiler Begleiter weiter aus. ■

Rechtsschutz

LEGIAL: Forderungsmanagement mit Entschlossenheit und Diplomatie



Unternehmer sind es gewohnt, für ihre Leistungen bei Kunden in Vorleistung zu treten. Problematisch wird es aber dann, wenn der Kunde nicht zahlt. Eine schlechte Zahlungsmoral kann schnell die Existenz eines Unternehmens bedrohen. Dann ist guter Rat teuer. Das Einziehen offener Forderungen erfordert viel Zeit und ist mit erheblichen Kosten verbunden.

Mit dem „D.A.S. Existenz-Rechtsschutz“ bietet die ERGO eine Versicherung, die für die Kosten während des gesamten Inkassoprozesses aufkommt. Die operative Umsetzung erfolgt durch die LEGIAL AG, einem Unternehmen der ERGO Versicherung AG.

Die LEGIAL ist einer der erfolgreichsten Rechtsdienstleister Deutschlands. Als Prozessfinanzierer ermöglicht sie gegen Erfolgsbeteiligung die Durchsetzung hochpreisiger Klagen vor Gericht. Darüber hinaus hat sich die LEGIAL auf Forderungsmanagement spezialisiert: für große Unternehmen und für mittelständische Betriebe im Rahmen des „D.A.S. Existenz-Rechtsschutz“.

Die Forderungsmanager führen alle notwendigen Maßnahmen gegenüber dem Schuldner durch. Sie stellen sich individuell auf jeden Fall ein. Der Tonfall ist bestimmt, dennoch diplomatisch und auf Konfliktlösung und Kundenerhalt ausgerichtet.

Die LEGIAL Mitarbeiter sind langjährig ausgebildete Fachleute, Juristen und Rechtsanwaltsfachangestellte. Sie sorgen für einen seriösen Umgang mit dem Schuldner und eine eigenständige und schnelle Beitreibung der Außenstände Ihres Kunden. Wichtige Eskalationsstufen sprechen sie natürlich mit Ihrem Kunden

ab. Zum Beispiel, wenn erfolglose Beitreibungsbemühungen ein gerichtliches Mahnverfahren erfordern. So behält der Kunde während des Inkassos jederzeit die Kontrolle.

Vorteile für Ihren Kunden

Persönlicher Rundum-Service

Die Forderungsmanager der LEGIAL stehen für Fragen und Informationen jederzeit zur Verfügung – zum Beispiel per Telefon, Fax oder E-Mail.

Außergerichtliche Forderungsbeitreibung

Die LEGIAL übernimmt für Ihren Kunden die außergerichtliche Beitreibung der Forderung. Übrigens auch dann, wenn die Schuldnerbonität negative Merkmale aufweist. In diesem Fall versuchen die Forderungsmanager, eine für beide Parteien akzeptable Lösung zu finden. Zum Beispiel eine Vereinbarung über Ratenzahlung mit dem Schuldner. In jedem Fall gilt: Erst bekommt Ihr Kunde sein Geld, dann die LEGIAL ihre Inkassogebühren – auch bei Teil- und Ratenzahlungen. Zahlt der Schuldner aufgrund der Mahnung, erhält Ihr Kunde 100 Prozent des Rechnungsbetrages.

Gerichtliches Mahnverfahren und Zwangsvollstreckung

Zahlt der Schuldner außergerichtlich nicht oder nur teilweise, ver-

anlassen die Forderungsmanager in Abhängigkeit von der Schuldnerbonität das gerichtliche Mahnverfahren. Gegebenenfalls leiten sie die notwendigen Maßnahmen zur Zwangsvollstreckung ein.

Einschätzung der Erfolgsaussichten

Die Forderung wird während der außergerichtlichen Beitreibung erstmals mit konkreten Einwänden bestritten? Dann bekommt Ihr Kunde ein Schreiben der LEGIAL mit der rechtlichen Einschätzung zu den Erfolgsaussichten eines Klageverfahrens. Zudem erhält er eine Empfehlung eines kompetenten Rechtsanwalts vor Ort.

Unbegrenzt Abgabevolumen

Ihr Kunde kann völlig frei entscheiden, welche und wie viele Rechnungen er den Forderungsmanagern übergibt, sofern die offene Forderung mindestens 100 Euro beträgt.

Kostenübernahme

Wenn die Forderungsmanager feststellen, dass der Schuldner zahlungsunfähig ist oder die Forderung streitig wird, sind alle bis dahin angefallenen Inkassokosten durch den „D.A.S. Existenz-Rechtsschutz“ abgedeckt. Das gilt für die außergerichtliche Beitreibung unstreitiger Forderungen, das gerichtliche Mahnverfahren, die Zwangsvollstreckung sowie die Erfolgseinschätzung.

Bonitätsprüfung vorab

Bei Auftragswerten ab 1.000 Euro kann Ihr Kunde die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit seiner Kunden vorab prüfen lassen. Damit minimiert er das Risiko von Forderungsausfällen bereits vor der Auftragsannahme.

Der Schuldner ist nicht auffindbar?

Dann übernimmt die LEGIAL die Adressermittlung über das Einwohnermeldeamt, das Gewerbeamt oder das Handelsregister. Im Rahmen des „D.A.S. Existenz-Rechtsschutz“ sind bis zu drei Adressermittlungsmaßnahmen für den Kunden kostenfrei. ■

Wer ist die LEGIAL AG?

Die Geschäftsbereiche der LEGIAL untergliedern sich in Prozessfinanzierung und Forderungsmanagement. Im Forderungsmanagement übernimmt die LEGIAL das Inkasso für Versicherungsnehmer des „D.A.S. Existenz-Rechtsschutz“. Zudem ist das Unternehmen auf das Mengeninkasso für Großkunden, insbesondere aus der Versicherungsbranche, spezialisiert. Im Jahr 2000 wurde das Unternehmen unter dem Namen D.A.S. Prozessfinanzierung AG gegründet und firmiert seit 2011 unter LEGIAL AG. Die LEGIAL AG ist ein Unternehmen der ERGO Versicherung AG.



Rechtsprechung

§ Aus den Gerichten: Aktuelle Urteile und Entscheidungen

Die Rechte gewerblicher Mieter – Gewerbemietvertrag: Gesundheitsgefahr durch Gewerberäume

Bei Mietverträgen für gewerblich genutzte Räume gilt ein weit schwächerer gesetzlicher Mieterschutz als bei Wohnimmobilien. Die Vertragsfreiheit ist hier deutlich größer. Das bedeutet aber nicht, dass sich gewerbliche Mieter mit Räumen abfinden müssen, von denen Gefahren für ihre Gesundheit oder die ihrer Mitarbeiter ausgehen. Die D.A.S. Rechtsschutz Leistungs-GmbH (D.A.S. Leistungsservice) hat zwei Gerichtsurteile zum Thema „Gewerbemietvertrag – Gesundheitsgefahr durch Gewerberäume“ zusammengestellt.

Fall 1: Asbest im Lüftungskanal



Die Mieterin eines Geschäftshauses mit Läden, Lager- und Praxisräumen hatte in den 1960er Jahren in Abstimmung mit dem Eigentümer in Keller und Erdgeschoss Lüftungskanäle aus asbesthaltigem Material einbauen und die Stahlträger der Kellerdecke aus Brandschutzgründen ebenfalls mit asbesthaltigen Stoffen verkleiden lassen. Viele Jahre später hatten Handwerker im Auftrag des Untermieters eines Ladenlokals bei unsachgemäßen Umbauten die asbesthaltigen Bauteile demontiert. Ein Sachverständiger stellte fest, dass schon das reine Vorhandensein der asbesthaltigen Einbauten die Ladenlokale und Kellerräume kontaminiert habe. Die Lüftungsanlage habe Asbestfasern in den Räumen verteilt. Durch die unsachgemäße Zerstörung der asbesthaltigen Bauteile sei es zu einer zusätzlichen, massiven Asbestkontamination gekommen. Der gesamte Inhalt der Lagerräume im Keller einschließlich Warenbestände sei nach der Gefahrstoffverordnung zu entsorgen. Die Lagerräume und Ladenlokale mussten zum Großteil asbestsaniert werden. Deren jeweilige Untermieter minderten gegenüber der Hauptmieterin die Miete. Diese verklagte sie auf Zahlung. Das Oberlandesgericht Hamm entschied, dass die Asbestverseuchung einen Mangel der Mietsache darstelle. Dazu müsse es nicht zu konkreten Gesundheitsschäden gekommen sein. Für Asbest gebe es keine Grenzwerte. Jede Asbestbelastung stelle eine Gesundheitsgefahr dar. Mieträume seien dann mangelhaft, wenn die erhebliche Besorgnis bestünde, dass in ihnen Asbestfasern

in erheblichem Umfang freigesetzt worden seien. Das Gericht gestand den Untermietern teils erhebliche Mietminderungen zu. Selbst eine Mietpartei, die den Geschäftsbetrieb noch bis zum Vertragsende fortgesetzt hatte, konnte die Miete mindern.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 13.02.2002, Az. 30 U 20/01

Fall 2: Überhitzung von Büroräumen



Ein Steuerberater und seine Mitarbeiter hatten zwei Jahre lang im Sommer unter erheblicher Hitze im Büro gelitten. Im November kündigte der Steuerberater seinen Mietvertrag ein Jahr vor dessen Ablauf außerordentlich und fristlos mit der Begründung, dass durch die erhebliche Hitzeentwicklung in den Räumen eine Gesundheitsgefahr bestehe. Die Vermieterin entgegnete überrascht, dass sie bei rechtzeitiger Information bereit gewesen wäre, eine Klimaanlage einzubauen. Das Oberlandesgericht Naumburg entschied, dass die Kündigung unwirksam sei. Auch wenn es durch die Hitze zu einer Gesundheitsgefährdung der Mitarbeiter gekommen wäre, könne damit keine fristlose Kündigung im Winter begründet werden. Der Mieter habe das Problem zwei Jahre lang ohne Beschwerde hingenommen. Auch hätte der Mangel der Mietsache problemlos behoben werden können, da die Vermieterin ihre Bereitschaft zum Einbau einer Klimaanlage geäußert habe. Der Mieter hätte hier zunächst den Mangel melden und der Vermieterin eine Frist zur Abhilfe setzen müssen.

Oberlandesgericht Naumburg, Urteil vom 24.09.2002, Az. 9 U 44/02

Risiken für Unternehmer – Bauträgervertrag: Was kann schiefgehen?

Viele Immobilienkäufer erwerben Grundstück und Neubau aus einer Hand – und schließen einen Vertrag mit einem Bauträger, der sich um die Errichtung ihres neuen Heims kümmert. Bauträger sollten ganz besonders darauf achten, dem Vertrag eine möglichst präzise Leistungsbeschreibung beizufügen – damit im Verhältnis zum Kunden keine Missverständnisse aufkommen. Denn diese könnten zu einem langwierigen Rechtsstreit über die Frage führen, wie der Bau denn im Einzelnen ausgeführt werden sollte. Die D.A.S. Rechtsschutz Leistungs-GmbH (D.A.S. Leistungsservice) hat zwei Gerichtsurteile zum Thema „Bauträgervertrag“ zusammengestellt.

Fall 1: Falsche Angaben im Prospekt

Dass Werbung nicht allzu fantasievoll sein sollte, geht aus einem Urteil des Bundesgerichtshofes hervor. Gegenstand war eine Dachgeschoss-Maisonettewohnung, die über zwei Etagen reichte. Im Verkaufsprospekt waren in der oberen Etage – einem Spitzboden – ein Bett mit Nachtschränkchen eingezeichnet. Der Käufer ging davon aus, dass es sich hier um einen Wohnraum handelte. Nach Fertigstellung vermietete er die Wohnung umgehend. Nun schritt die Bauaufsichtsbehörde ein und untersagte die Nutzung des Spitzbodens zu Wohnzwecken, denn die Baugenehmigung besagte nur „Abstellraum.“ Der Käufer verklagte den Bauträger auf Schadenersatz in Höhe von rund 13.000 Euro wegen des geringeren Wertes der Wohnung. Der Bauträger wehrte sich: Der Bauträgervertrag bezeichne den Spitzboden als Abstellraum. Man habe den Vertrag also eingehalten. Der Bundesgerichtshof erklärte, dass hier trotzdem eine Beschaffenheitsvereinbarung vorgelegen habe, nach der der Spitzboden ein Wohnraum sei.



Für den Vertragsabschluss sei der Prospekt maßgeblich gewesen. Das Gericht ging sogar von einer arglistigen Täuschung durch den Bauträger aus, da dieser ja den Inhalt der Baugenehmigung kannte. Da die Wohnung nicht der vereinbarten Beschaffenheit „Spitzboden als Wohnraum“ entsprach, war sie aus Sicht des Gerichts mangelhaft und der Klage war stattzugeben.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 25.10.2007, Az. VII ZR 205/06

Fall 2: Dauerbaustelle



Im zweiten Fall hatte eine Familie mit drei Kindern eine 136-Quadratmeter-Altbauwohnung erworben, die vorher grundsaniert werden sollte. Es war ein Termin für die Bezugsfertigkeit vereinbart. Aber: Die Arbeiten zogen sich derart in die Länge, dass die Wohnung noch immer nicht fertig war, als der Prozess schon in zweiter Instanz lief. Die Käuferfamilie wohnte unterdessen sehr beengt in einer gemieteten 72-Quadratmeter-Wohnung. Sie forderten nun eine Nutzungsausfallentschädigung für die nicht bezugsfertige Wohnung. Sie berechneten diese auf Basis der ortsüblichen Vergleichsmiete für die Altbauwohnung abzüglich der Miete für ihre kleine Ersatzwohnung (die der Bauträger sowieso erstatten musste). Der Bundesgerichtshof gestand der Familie die verlangte Entschädigung zu. Der längere Entzug der Gebrauchsmöglichkeit einer zum Eigengebrauch vom Bauträger erworbenen Eigentumswohnung könne einen Vermögensschaden begründen. Voraussetzung für die Nutzungsausfallentschädigung sei allerdings, dass dem Käufer inzwischen nur Wohnraum zur Verfügung stünde, der nicht mit dem Kaufobjekt vergleichbar sei und eine deutlich niedrigere Qualität habe. Dies sei hier der Fall. Der Bauträger musste für 24 Monate Verspätung rund 17.800 Euro bezahlen.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 20.02.2014, Az. VII ZR 172/13

Sponsoring



Der 45-jährige Nationalspieler, Europameister und Champions-League-Gewinner kommentiert für die ARD Europa- und Weltmeisterschaften. Mehmet Scholl wurde mit dem FC Bayern achtmal Deutscher Meister, fünfmal Pokalsieger. Er ist jetzt auch Botschafter der ERGO für den DFB-Pokal und wird künftig im TV, in Print und auf den Social Media-Kanälen als „ERGO Gesicht“ zu sehen sein.

„Ist das nicht Mehmet?“

Während der Fußball-Europameisterschaft analysierte er die Spiele des Nationalteams. Fünf Tage nach dem Finale trat Mehmet Scholl selbst gegen die Lederkugel – in Berlin beim Dreh der ERGO Presenter. Die Spots sind an den Pokalspieltagen im TV zu sehen.

IMPRESSUM

Klartext

Klartext erscheint bis zu viermal im Jahr und richtet sich an Vertriebspartner des ERGO Maklervertriebes.

Herausgeber:

ERGO Group AG
Victoriaplatz 2, 40198 Düsseldorf

Anschrift der Redaktion:

ERGO Vertriebskommunikation/
Redaktion „Klartext“
Victoriaplatz 2, 40198 Düsseldorf
Tel 0211 477-2316
Fax 0211 477-1698
E-Mail
Vertriebskommunikation@ergo.de

Verantwortlich i.S.d.P.:

Stephan Schinnenburg

Chefredaktion:

Christian Heinrich
Tel 0211 477-2316
Fax 0211 477-1698
E-Mail
Vertriebskommunikation@ergo.de

Bärbel Naberbäumer

Tel 0211 477-8249
Fax 0211 477-1698
E-Mail
Vertriebskommunikation@ergo.de

Fotos:

ERGO, OJO Images,
istockphoto

Layout:

viersicht crossmedia
20457 Hamburg
www.viersicht.de

Herstellung:

Schaab Druck
40227 Düsseldorf

Ein Hinterhof-Bolzplatz in Berlin-Neukölln. Eifriges Gewusel beherrscht die Szenerie. Und das um zehn Uhr morgens. Nachbarn schauen neugierig aus den Fenstern, um das Treiben zu beobachten. Entlang der Straße stehen Transportfahrzeuge der Filmproduktion, des Caterings und der Maske. Die Schauspieler werden bereits von der Visagistin für den Dreh vorbereitet. Ein letzter Check der Stylistin: Auch die Kleidung stimmt. Es kann losgehen.

Wenn das Wetter mitspielt, denn es ist bewölkt bei gerade mal 19 Grad. Dabei ist Sommer. Immer wieder schaut die Crew Richtung Himmel, Daumendrücken, dass es trocken bleibt.

Alles steht. Nun kommt auch der französische Regisseur Laurent Chané und geht noch mal mit den Kameraleuten und der Produktion das Script durch. Währenddessen proben die Schauspieler auf dem Bolzplatz. Da kann sich auch der ein oder andere vom Team nicht beherrschen und kickt ein paar Bälle mit. Ein paar Kids stehen am Rande „ihres“ Spielfelds und sind leicht irritiert darüber, was hier gerade geschieht. Klar ist: Heute fällt das Bolzen aus.

„Action“, ruft der Regieassistent nach letzten Instruktionen. Während die ersten Spielszenen gedreht werden, erreicht Mehmet Scholl den Drehort. Der 45-jährige ehemalige Bayern-Profi ist der ERGO Botschaf-

mentiert er schmunzelnd die Kombi aus Leggings und Shorts.

Nun ist sein Einsatz gefragt. Kaum auf dem Bolzplatz, geht's auch los. Neben typischen Spielszenen wird auch in Nahaufnahme das

ons-League-Sieger machen will. Ein paar Kids rufen immer wieder seinen Namen, bis er schließlich den Bolzplatz verlässt, Autogramme verteilt und – eine Ausnahme – sogar ein Selfie mit sich und einem Zuschauer macht. „Ist das nicht Mehmet?“, fragt ein älterer Mann, der sich vorsichtig näher an das Geschehen wagt. Jeder weiß sofort, wer gemeint ist. „Den hab ich schon mal live spielen sehen. Hier im Olympiastadion“, erinnert sich der Fußballfan. Um 19 Uhr fällt die letzte Klappe. Alle sind zufrieden und ausgepowert. Mehmet Scholl sagt: „Macht's gut“ – dann gehört der Bolzplatz wieder den Nachbarkids. ■



Darum geht es: Den Pokal in Händen zu halten!

ter des DFB-Pokals. Der Europameister hat schon ein dreistündiges Fotoshooting mit dem Berliner Fotografen Lars Borges hinter sich. Zuerst muss er zur Stylistin, die ihm einen grauen Pullover mit Kapuze vorschlägt. „Kapuzen-Pulli mit über 40 geht nicht“, sagt er kopfschüttelnd. Auch vom nächsten Outfit ist er nicht sonderlich begeistert. „Das ist eher der Schweini-Style“, kom-

Kopfballduellzwischen Scholl und einem Abwehrspieler gefilmt. Danach muss er sich hinfallen lassen. Immer wieder springt und fällt er. „Guter Typ“, findet auch die Crew und vor allem „unkompliziert“. In der Zwischenzeit haben sich ein paar Schaulustige angeschlichen. Die Security muss eine Frau wegschicken, die heimlich ein Foto mit dem Champi-

Fakten zum Sponsoring

ERGO ist neuer Premiumpartner des DFB-Pokals. Die Partnerschaft ist zunächst für drei Jahre vereinbart und enthält Bandenwerbung sowie ein umfangreiches Ticket- und Hospitality-Kontingent. ERGO hat sich bei diesem Sponsoring bewusst für einen Fußball-Wettbewerb entschieden, der bundesweit die Menschen interessiert und begeistert.

Die Spots und alle weiteren Infos zum Engagement der ERGO im DFB-Pokal finden Sie hier:
<https://www.ergo.de/de/Verstehen>.