

Klartext

Die ERGO Zeitung für Makler

Ausgabe Juli 2016



Leben: | S. 2

Mit fondsgebundenen Rentenversicherungen zum Ziel



Komposit: | S. 4

Elementarschäden – die unterschätzte Bedrohung



Gesundheit: | S. 10

Top Hilfe bei schweren Erkrankungen

Kapitalmarktnaher Altersvorsorge gehört die Zukunft



Niedrige Zinsen und volatile Finanzmärkte sind kein kurzfristiges Phänomen: Die ERGO Lebensversicherung konzentriert sich daher im Neugeschäft auf kapitalmarktorientierte Altersvorsorgeprodukte und Biometrieangebote. Die Verwaltung des Bestands in der klassischen Lebensversicherung trennt ERGO vom vertrieblichen Neugeschäft. Für bestehende Kundenverträge hat das keine direkten Auswirkungen. ERGO steht selbstverständlich zu allen Verpflichtungen. Durch eine Separierung wird der Bestandskunde nicht schlechter gestellt.

Die Bearbeitung des Altbestands Klassik von ERGO Leben, Victoria Leben und ERGO Pensionskasse wird ERGO über die gesamte Wertschöpfungskette bündeln. Das verbessert die Steuerungsmöglichkeiten, erhöht die Transparenz im Geschäft Leben Klassik und verkürzt Entscheidungswege innerhalb der Organisation.

Die Zukunft des Neugeschäfts in der Lebensversicherung sieht ERGO vor allem in kapitalmarktorientierten Produkten, mit andersartigen Garantien als in der klassischen Lebensversicherung. Die Angebotspalette haben wir in den letzten Jahren bereits entsprechend verändert. Zukünftig wird die ERGO VORSORGE Lebensversicherung Risikoträger für das Neugeschäft. Die VORSORGE hat eine große Expertise bei kapitalmarktnahen Produkten. Zudem forciert ERGO das Fondsgeschäft und wird sich dazu stärker mit MEAG, dem Asset Manager von Munich Re und ERGO, verzahnen.

Geändertes Hochrechnungsverfahren bei den ERGO Renten-Produkten

ERGO hat das Hochrechnungsverfahren bei den Produkten ERGO Rente Garantie, ERGO Betriebs-Rente Garantie und ERGO Rente Chance umgestellt. Das bisherige Hochrechnungsverfahren der aktuellen Rentenversicherungen konnte sich trotz einiger Vorteile am Markt nicht durchsetzen. Aus diesen Gründen wendet ERGO nun auch bei diesen Produkten das

marktübliche Verfahren an. Dabei wird mit festen Renditevorgaben über die Vertragslaufzeit hochgerechnet.

- Für die Beispielrechnung werden bei ERGO Rente Garantie, ERGO Betriebs-Rente Garantie und ERGO Rente Chance einheitlich vier fest vorgegebene Wertentwicklungsannahmen verwendet: 0/3/6/9 %.
- Kosten der Fondsanlage (TER, Total Expense Ratio) werden transparent dargestellt und von den Renditeannahmen abgezogen. Im Angebot sieht der Kunde einen „Netto-Ausweis“ (nachlaufenden Fondskosten). Dieser wird durch einen „Brutto-Ausweis“ (ohne Kosten der Fondsanlage) ergänzt, da es keine markt einheitliche Lösung gibt.

Finanzstärke-Ratings für ERGO Leben beendet

Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung hat ERGO entschieden, die Finanzstärke-Ratings der ERGO Lebensversicherung und Victoria Leben zu beenden. Wird ein Finanzstärke-Rating beendet, erfolgt als letzter Schritt noch eine Neubewertung der Ratingstufe.

Die Ratingagenturen Standard & Poor's, Fitch und Moody's haben diese finale Einschätzung nun für ERGO Leben und Victoria Leben vorgenommen:

- S&P senkte die Bewertung der ERGO Leben von „AA-“ auf „A“
- Fitch senkte die Bewertung der ERGO Leben von „AA“ auf „A“ und
- Moody's senkte die Bewertungen der ERGO Leben und Victoria Leben von „Aa3“ auf „A1“, jeweils mit stabilem Ausblick. ■

Fazit

Aufgrund der Ankündigung, dass ERGO Leben zukünftig kein Neugeschäft mehr schreiben wird, sehen die Agenturen S&P und Fitch die strategische Bedeutung der ERGO Leben nicht mehr im Kerngeschäft („core“), sondern nur noch als wichtigen Bestandteil („important“ bzw. „strategically important“) der Munich Re.

Auch die Agentur Moody's berücksichtigt diesen Umstand, hier wirkt sich allerdings die Ankündigung, die klassische Lebensversicherung künftig in einer separaten Organisationseinheit verwalten zu wollen, zusätzlich auf das Rating der Victoria Leben aus.

Von Moody's wurde die Victoria Leben abschließend mit „A1 (stable)“ bewertet und das Rating beendet.

Kommentar
Stephan Schinnenburg

Liebe Leserinnen und Leser,

ERGO wird die Verwaltung des Bestands in der klassischen Lebensversicherung vom vertrieblichen Neugeschäft trennen. Dieser Schritt hat für bestehende Kundenverträge keine direkten Auswirkungen. ERGO steht selbstverständlich zu allen Verpflichtungen. Durch eine Separierung wird der Bestandskunde nicht schlechter gestellt.



Die Zukunft des Neugeschäfts in der Lebensversicherung sieht ERGO vor allem in kapitalmarktorientierten Produkten, mit andersartigen Garantien als in der klassischen Lebensversicherung. In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns intensiv mit der strategischen Neuausrichtung in der Lebensversicherung. Lesen Sie in diesem Zusammenhang auch den Gastbeitrag von Martin Stenger, Fondsmanager von Fidelity International. Unsere Rentenversicherung ERGO Rente Chance hat mehrere Fonds von Fidelity im Portfolio.

Die Stiftung Warentest hat kürzlich Wohngebäudeversicherungen analysiert und das Ergebnis in der Ausgabe Mai 2016 ihrer Zeitschrift Finanztest veröffentlicht. Der ERGO-Tarif „Wohngebäude Spezial“ gehört zu den empfehlenswerten Tarifen. Damit hat unser Tarif den Ritterschlag von Stiftung Warentest erhalten. Lesen Sie den Artikel dazu in dieser Zeitung.

Viel Spaß dabei!

Ihr

Stephan Schinnenburg
Vorstand Makler -, Banken- und Kooperationsvertrieb

Weitere Themen

- S. 3 „ERGO ist als attraktiver BU-Versicherer wieder am Markt“
- S. 5 Stiftung Warentest empfiehlt ERGO Wohngebäudeversicherung Erweiterung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung
- S. 6 Sachwerte in Schließfächern und Tresoren richtig absichern
- S. 7 ERV bringt App mit Risikoinformationen für Reisen
- S. 8 Aktuelle Urteile und Entscheidungen
- S. 11 Kassenwechsel: Preis ist für GKV-Versicherte nicht wichtig So einfach wie ein Selfie: Arztrechnungen als Foto einreichen
- S. 12 ERGO setzt auf Digitalisierung

Leben



Mit fondsgebundener Rentenversicherung zum Ziel

Die Rahmenbedingungen für die Altersvorsorge haben sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert. Die Niedrigzinsen führen bei klassischen Produkten zu abnehmenden Renditen mit der Folge, dass diese Produkte für Kunden und Versicherer unattraktiv geworden sind. 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. Wichtige Voraussetzung für die Fondsauswahl ist, dass unabhängige Ratingagenturen diese Fonds ausgezeichnet haben.

Kunden können bis zu zehn Fonds aus sechs Anlageklassen kombinieren – und das bereits ab 25 Euro Monatsbeitrag. Dabei sind Fondswechsel bis zu zwölf Mal jährlich kostenfrei möglich. Das ergibt für Kunden einen großen Gestaltungsspielraum für eine möglichst individuelle Fonds-Zusammensetzung.

Doch was zeichnet eigentlich eine

gute Fondspolice aus? In der Ansparphase entscheidet schließlich vor allem die Qualität der genutzten Investmentfonds über Rendite und Risiko der Kapitalanlage.

Während der Kunde für die konkrete Auswahl der jeweiligen Fonds für sein Portfolio verantwortlich ist, muss der Versicherer die Qualität der Investmentprodukte sicherstellen. Das schafft er dauerhaft nur durch einen systematischen Prozess mit möglichst objektiven Kriterien.

Bei der ERGO Rente Chance berücksichtigt ERGO in der Auswahl neben dem Renommee und der Historie der Fondsanbieter vor allem zwei Kriterien: eine gute Bewertung durch die Ratingagentur Morningstar und eine gute Wertentwicklung im Vergleich zu ähnlichen Fonds; natürlich unter Berücksichtigung der Schwankungen

und der jeweiligen Anlageklasse.

Diese Prüfung wiederholt ERGO regelmäßig und nimmt auch etablierte Fonds aus dem Angebot, wenn sie nicht mehr den Qualitätskriterien entsprechen.

Die Fondsgesellschaft Fidelity International zählt mit mehreren Aktienfonds zum Portfolio der ERGO Rente Chance. Die Redaktion konnte Martin Stenger, Head of Sales IFA/Insurance bei Fidelity International, für einen Gastbeitrag in dieser Zeitung gewinnen. ■

Einzelheiten zur ERGO Rente Chance finden Sie im Produktbereich unseres Maklerportals unter www.makler.ergo.de. Dort können Sie auch über das Fonds-Service-Center detaillierte Informationen über alle Fonds abrufen, die im Portfolio von ERGO Rente Chance zur Verfügung stehen.

Warum Europafonds so beliebt sind

Ein Gastbeitrag von Martin Stenger, Fidelity International

Sehen Sie manchmal Fernsehwerbung? Dann kennen Sie sicherlich den Spot, in dem ein Kind ein Überraschungsei bekommt, und wenn es 20 Minuten warten kann ohne das Ei zu essen, erhält es ein zweites Geschenk. Der Spot ist nicht nur unterhaltsam, sondern auch sehr informativ: Denn letztlich erklärt er auf ganz einfache Art und Weise den Zusammenhang von Konsumverzicht und zukünftiger Belohnung: Nur wenn der Anreiz durch die zukünftige Belohnung attraktiv genug ist, verzichten Menschen auf sofortigen Konsum.

Womit wir direkt beim Thema Vorsorge sind, denn bei Sparern wirkt der gleiche Mechanismus wie im Werbespot: Denn sie fragen sich wo denn die langfristige Belohnung für das Sparen bleibt, wenn auf längere Sicht angesichts der Niedrigzinsen nicht mit nennenswerten Zinsgutschriften zu rechnen ist.

An Aktienfonds führt kaum ein Weg vorbei

Vor diesem Hintergrund setzt sich die Erkenntnis durch, dass auch für langfristig orientierte Sparer kaum ein Weg an der Aktie vorbeiführt. Dabei rücken verstärkt fondsgebundene Rentenversicherungen in den Fokus, weil sie vielen Anlegern ein ausgewogenes Verhältnis von Rendite und Risiko bieten können.

Fondsqualität entscheidet

Entscheidend für deren Anlageerfolg ist die Qualität der genutzten Investmentfonds. Als ein wichtiges Kerninvestment haben sich Fondsstrategien etabliert, die gezielt in europäische Qualitätsunternehmen investieren. Und aktuell sind Europa-Aktien verglichen mit ihren Pendanten aus anderen entwickelten Regionen attraktiv bewertet. Außerdem sind selbst Aktien zyklischer europäischer Unternehmen verglichen mit ihren de-

fensiven Wettbewerbern günstiger als auf dem Höhepunkt der Finanzkrise. Das bietet uns die Möglichkeit, stabile Werte aus zyklischen Branchen auf äußerst attraktiven Niveaus zu kaufen – das sagt Matthew Siddle, bei Fidelity Fondsmanager für europäische Aktien.

Es gibt aber noch ein weiteres gutes Argument, warum Anleger in einer Fondspolice europäische Aktienfonds nutzen sollten: Rund 92 Prozent der Produkte, die Europäer täglich konsumieren, stammen von börsennotierten Unternehmen. Es ist doch ein gutes Gefühl, über Fonds in europäische Unternehmen zu investieren, deren Produkte man auch selbst im Alltag nutzt. Und weil viele europäische Unternehmen weltweit aktiv sind, können Anleger sich sogar deren globalen Erfolg ins Portfolio holen – zum Beispiel mit einer passenden europäischen Fondsstrategie von Fidelity. ■



Martin Stenger, Head of Sales IFA/Insurance Fidelity International

Leben

„ERGO ist als attraktiver BU-Versicherer wieder im Markt“

Bereits zum dritten Mal richtete der ERGO Maklervertrieb eine deutschlandweite Roadshow aus. Dieses Mal stand das Thema „Absicherung der Arbeitskraft“ im Mittelpunkt. In fünf Städten machte die Roadshow im April und Mai Station. Insgesamt konnten rund 700 Gäste an den Veranstaltungen teilnehmen, die in Hamburg, Berlin, München, Mannheim und Köln stattfanden.



Michael Franke, Geschäftsführer vom Analysehaus Franke und Bornberg, beschäftigt sich seit 30 Jahren mit der BU-Entwicklung in Deutschland. Er referierte zur Branchen-Situation der Berufsunfähigkeitsversicherung aus Sicht eines Ratinginstituts. Darüber hinaus erläuterte Franke ausführlich, welche Details für Kunden und Makler bei dem Thema BU wichtig sind.



Stephan Schinnenburg, Vorstand der ERGO Beratung und Vertrieb AG und verantwortlich für den Maklervertrieb, ging näher auf die neue selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung der ERGO ein. Seiner Meinung nach ein Produkt, das Makler unbedingt in die engere Wahl nehmen sollten.

Bedarf und Potential

Michael Franke von Franke und Bornberg richtete zu Beginn den Blick auf die Situation in Deutschland insgesamt. Die Zahl der Erwerbstätigen stieg seit 2005 um vier Millionen an auf 43,3 Millionen in 2015. Dagegen sind die BU-Verträge im selben Zeitraum nicht entsprechend mitgewachsen, sondern sogar leicht zurückgegangen. Das heißt, nur rund 25 Prozent aller Haushalte besitzen eine BU-Versicherung, dagegen aber 37 Prozent eine Vollkasko fürs Auto. Das Auto sichern die Deutschen demnach besser ab als die eigene Arbeitskraft.

Franke sieht bei der Absicherung der Arbeitskraft also erheblichen Nachholbedarf bei den Erwerbstätigen. Er sieht ein Potential von circa 16 Millionen Erwerbstätigen, die versicherbar sind.

Anforderungen an Produktqualität

Laut Franke wird die Qualität des Produktes für Kunden in der Beratung und im Leistungsfall am deutlichsten sichtbar. Schwächen im Produkt nimmt der Kunden vor allem dann wahr, wenn er weniger oder keine Leistung erhält. In der Leistungsstatistik kann man daher die Produktmängel ablesen. Nach Datenerhebungen von Franke und Bornberg werden 25 Prozent der Leistungsanträge abgelehnt; Die meisten mit der Begründung „medizinische Ablehnung“. Das heißt, die notwendigen 50 Prozent BU werden gar nicht erreicht.

Neben der medizinischen Komponente ist es laut Franke wichtig,

die jeweilige Definition des Begriffs „Beruf“ und „Lebensstellung“ vor dem Hintergrund der verschiedenen Zielgruppen näher zu untersuchen. In dem Zusammenhang nannte er die Verweisungsregelung von ERGO als sehr weitgehend und kundenorientiert.

Da die gesetzlichen Regelungen zur BU primär auf angestellte Erwerbstätige abzielen, stellte Franke die Frage, wie es um Selbständige, Studenten oder Hausfrauen/Hausmänner steht. Er erklärte das am Beispiel eines Unternehmers. Der in der Branche weit verbreitete Passus dazu lautet: „Berufsunfähigkeit im Sinne dieser Bedingungen liegt nicht vor, wenn die versicherte Person als Selbstständiger nach zumutbarer Umorganisation innerhalb des Betriebes weiter tätig sein könnte.“ Das heißt, im Prinzip müsste der Unternehmer jede Tätigkeit im Betrieb ausüben. Und wann eine Umorganisation im Betrieb noch zumutbar oder schon unzumutbar ist, bleibt in vielen Bedingungen unklar.

Bei ERGO wird diese Regelung konkretisiert:

„Eine Berufsunfähigkeit liegt nicht vor, wenn die versicherte Person ihren Arbeitsplatz, sowie ihren Tätigkeitsbereich in zumutbarer Weise umorganisieren kann und eine Beeinträchtigung der bisherigen Lebensstellung dadurch nicht eintritt. Eine Umorganisation ist zumutbar, wenn die folgenden Voraussetzungen vorliegen:

- Sie ist aufgrund der vorhandenen Ausbildung und Fähigkeiten möglich.
- Sie ist aufgrund der Betriebsstruktur möglich.

- Sie erfordert keinen erheblichen Kapitalaufwand.
- Sie ist wirtschaftlich zweckmäßig.“

Diskutiert wird auch immer wieder die Formulierung, dass die bisherige Lebensstellung nicht beeinträchtigt werden darf bei der BU-Regelung von Selbständigen. Hier ist in der Branche weit verbreitet, dass ein Einkommensverlust von mehr als 20 Prozent die Lebensstellung zu stark beeinträchtigen würde. Die entsprechende Regelung bei ERGO geht dagegen weiter: Sie hebt ergänzend auf die individuelle Prüfung des Einzelfalls ab. Auch die entsprechenden BU-Bedingungen der ERGO für Hausfrauen/Hausmänner und Studenten sind speziell für die Bedürfnisse dieser Zielgruppen ausgestaltet.

Qualität des BU-Versicherers

Die Qualität des BU-Versicherers ist neben dem Produkt selber der zweite große und wichtige Aspekt beim Thema Berufsunfähigkeit. Die Qualitäten des Versicherers werden laut Franke sichtbar in der Stabilität und in der Kundenorientierung. Das Wichtigste: Der Versicherer muss in der Lage sein, dauerhaft seine Verpflichtungen zu erfüllen. Ein Risiko sieht Franke an dieser Stelle an einem zu großen Brutto-Netto-Spread, der branchenweit von 12 bis 122 Prozent reicht. Der Durchschnitt liegt bei 55 Prozent. Ein weiteres Risiko ist das Preisdumping, denn wahrscheinlich können die günstigsten Tarife auf Dauer nicht mehr die notwendigen Überschüsse erzielen. Daraus können dann Beitragserhöhungen resultieren.

Eine weitere Gefahr für die Stabilität ist laut Franke, in der Antragsphase keine konsequente Risikoprüfung zu betreiben. Denn das schafft Probleme in der Zukunft. Franke und Bornberg bietet für die Einordnung der Versicherer-Qualitäten ein spezielles Unternehmensrating an.

Stephan Schinnenburg betont Finanzstärke

Stephan Schinnenburg, Vorstandsmitglied der ERGO Beratung und



Vertrieb AG und verantwortlich für den Maklervertrieb, betonte in seinem Vortrag die Zugehörigkeit der ERGO zur Munich RE, einem der finanzstärksten Unternehmen weltweit. So hat es für Unternehmen der Munich Re seit der Finanzkrise 2008 keine Abstufung von namhaften Rating-Agenturen gegeben, vielmehr liegen seit über 10 Jahre die Bewertungen auf stabil hohem Niveau.

ERGO ist BU-Versicherer mit großer Tradition

Schinnenburg erläuterte, dass in Deutschland noch zu wenige Menschen eine BU-Absicherung haben. Deswegen appellierte er an die Teilnehmer, die Menschen möglichst früh anzusprechen, damit höhere Renten finanzierbar sind.

ERGO ist ein BU-Versicherer mit jahrzehntelanger Erfahrung, und das Unternehmen betreut mehr als eine Millionen BU-Verträge. Damit nimmt ERGO laut map-report den dritten Platz unter den BU-Versicherern ein.

Doch Größe allein ist laut Schinnenburg noch kein Wert. Es zählen vielmehr Know How in der Schadenregulierung und gute Werte bei der Kundenzufriedenheit. Und hier kann ERGO wirklich punkten. Denn die Prozessquote in der BU ist nachweisbar eine der geringsten im Markt, und bei der Bafin-Beschwerdequote liegt ERGO branchenweit ebenfalls in einer Spitzenposition.

Highlights des neuen ERGO BU-Produkts

Das Regulierungsverhalten der ERGO ist laut Schinnenburg also sehr kundenorientiert. Kundenorientiert ist auch die neue selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) der ERGO. Insgesamt können Makler jetzt nach acht Berufsgruppen differenzieren, so dass eine sehr individuelle Berechnung möglich wird. Der Brutto-Netto-Spread bei der SBU liegt bei 45 Prozent, also sicherheitsorientiert. Einzigartig am Markt ist das Zusammenwirken der SBU mit dem Krankentagegeld der DKV. Schinnenburg betonte hier die gemeinschaftliche Regulierung, wodurch mögliche Leistungslücken zwischen Arbeits- und Berufsunfähigkeit vermieden werden. ERGO erkennt die von der DKV festgestellte BU ohne „Wenn und Aber“ an. ■

Fazit

Schinnenburg: „ERGO ist als attraktiver BU-Versicherer wieder im Markt. Und ich freue mich, Sie auch im nächsten Jahr mit einem attraktiven Thema auf unserer Roadshow begrüßen zu dürfen.“

Unter www.makler.ergo.de finden Sie neben unserer aktuellen Videobotschaft die Tarifdetails, alle relevanten Antragsunterlagen zum Ausdrucken oder Weiterleiten, einen Ratingbericht von Franke & Bornberg sowie weitere Informationen zur SBU.



Komposit

Elementarschäden – die unterschätzte Bedrohung

Von Christian Diedrich, Vorstandsmitglied der ERGO Group AG und verantwortlich für das Kompositgeschäft

Immer häufiger erleiden Hausbesitzer finanzielle Schäden durch Starkregen, Überschwemmungen und andere Elementarereignisse. Trotzdem ist bundesweit nur etwa jedes dritte Gebäude entsprechend versichert. Deshalb sollten Versicherungswirtschaft und Politik noch stärker daran arbeiten, das Ausmaß der Bedrohung zu verdeutlichen. Der Hochwasserpas für Hausbesitzer kann hier ein wirkungsvolles Beratungsinstrument sein. Aber auch gemeinsame Informationskampagnen der Bundesländer und der Assekuranz können das Umdenken fördern.



Christian Diedrich
Vorstandsmitglied ERGO Group AG

Wenn es um Naturgefahren geht, fühlen sich die Bundesbürger ziemlich sicher. Bei einer Forsa-Umfrage im Jahr 2014 erklärten 90 Prozent der Befragten, dass sie die Gefahr eher gering einschätzen. Doch die Statistik zeichnet ein anderes Bild: Seit 1970 steigt die Zahl der Elementarereignisse in Deutschland. 2013 gab es gleich zwei herausragende Ereignisse: Im

Juni ließ starker Regen in Süd- und Ostdeutschland Flüsse über die Ufer treten und verursachte heftige Überschwemmungen. Kurz darauf wüteten die Hagelstürme „Norbert“, „Andreas“ und „Ernst“. Innerhalb weniger Wochen entstanden Schäden in Höhe von insgesamt 3,55 Milliarden Euro. Auch fernab von Flüssen und Seen hieß es „Land unter“, weil die Kanalisation den plötzlichen Starkregen nicht fassen konnte. Für einen Hauseigentümer kann eine Überschwemmung den wirtschaftlichen Ruin bedeuten.

Zwei von drei Gebäuden nicht versichert

Mit den möglichen Folgen eines Elementarereignisses hat sich bisher offenbar die Mehrheit der Immobilienbesitzer nicht beschäftigt. Nur so lässt sich erklären, dass 62 Prozent der Gebäude nicht entsprechend versichert

sind. Am mangelnden Angebot kann es dagegen nicht liegen: Versicherungsschutz ist flächendeckend verfügbar. Sogar für Gebäude, denen statistisch alle zehn Jahre ein Hochwasserschaden droht, gibt es Versicherungsschutz.

Diese Immobilien fallen in die Gefährdungskategorie 4 des Zonierungssystems für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen, kurz ZÜRS. Bundesweit gehören nur etwa 0,9 Prozent der Gebäude zu dieser besonders bedrohten Kategorie. Zum Vergleich: Die Gefährdungskategorie 1 mit dem niedrigsten Hochwasserrisiko umfasst rund 90,2 Prozent des Gebäudebestands.

Wer ein besonders gefährdetes Gebäude versichern will, erhält einen bezahlbaren Versicherungsschutz. Durch Eigenprävention und vertretbare Selbstbehalte lässt sich die Prämie reduzieren.

Damit hat die Versicherungswirtschaft der politischen Diskussion über eine Pflichtversicherung die Basis entzogen. Auf eine freiwillige Absicherung verzichten aber immer noch viel zu viele Hausbesitzer. Millionen von Gebäuden sind nicht gegen Hochwasser und Überschwemmung versichert.

Versicherer müssen weiter aufklären und beraten

Was ist zu tun? In erster Linie müssen Hauseigentümer weiter über das tatsächliche Ausmaß der Bedrohung aufgeklärt werden. Die Versicherungswirtschaft kann hier den Hochwasserpas als wirkungsvolles Beratungsinstrument einsetzen. Mit ihm können sich Hausbesitzer ein Bild über ihr individuelles Überschwemmungsrisiko machen. Auch gemeinsame Informationskampagnen der Bundesländer und der Versicherungswirtschaft fördern das Umdenken. Bayern, Sachsen und mehrere andere Bundesländer haben solche Elementarschadenkampagnen gestartet, um auf die Bedrohung durch Naturgefahren aufmerksam zu machen. ■

Fazit

Wenn eine Landesregierung empfiehlt, sich gegen Elementarschäden abzusichern, sollten Immobilienbesitzer die Hinweise ernst nehmen. Das erspart ihnen eine teure Enttäuschung. Noch zählt zwar eine Mehrheit der Hauseigentümer darauf, dass im Schadensfall der Staat einspringt. Die Hoffnung auf Steuergelder könnte aber trügen: Bei staatlichen Hilfen soll künftig berücksichtigt werden, ob die Betroffenen eine Versicherung zu wirtschaftlich vertretbaren Bedingungen hätten abschließen können. Das haben die Justizminister der Länder im Juni 2015 empfohlen. Angesichts des Angebots an bezahlbarem Versicherungsschutz heißt das:

Kein Hausbesitzer sollte sich darauf verlassen, nach einem Elementarschaden Hilfe von der öffentlichen Hand zu erhalten.

Einzelheiten zu zur Wohngebäude- und Hausratversicherung finden Sie im Produktbereich des Maklerportals unter www.makler.ergo.de. Dort können Sie alle relevanten Unterlagen für Risikoanfrage und Antrag direkt nutzen. Des Weiteren stehen Ihnen ausführliche Informationen zur Deckung in der Gefährdungskategorie ZÜRS4 zur Verfügung.

Stiftung Warentest empfiehlt ERGO Wohngebäudeversicherung

Die Stiftung Warentest hat Wohngebäudeversicherungen analysiert und das Ergebnis in der Ausgabe Mai 2016 ihrer Zeitschrift Finanztest veröffentlicht. Der Tarif „Wohngebäude Spezial“ gehört zu den empfehlenswerten Tarifen.

Untersucht wurden die Grunddeckung mit einer Absicherung bei Feuer-, Leitungswasser-, Sturm/Hagel- und Elementarschäden sowie folgende fünf Zusatzleistungen:

- Grobe Fahrlässigkeit bei Herbeiführung des Versicherungsfalles
- Aufräumungskosten
- Mehrkosten wegen behördlicher Auflagen
- Kosten für Dekontamination
- Überspannung durch Blitz

97 Angebote von 41 Versicherern wurden getestet und in drei Tabellen klassifiziert:

bei weiteren Naturgefahren der ERGO Wohngebäudeversicherung wird besonders erwähnt: „Es gibt nur wenige Ausnahmen, wie die ERGO, die in ihrem Tarif „Wohngebäude Spezial“ jedes Haus in ZÜRS 3 und 4 ohne Einzelfallprüfung versichern will, wenn es seit fünf Jahren keine Vorschäden hatte“, heißt es.

Auch die ERGO-Hausratpolice ist „ZÜRS4-fähig“. Damit können Kunden jetzt Wohngebäude und Hausrat in extrem gefährdeten Gebieten gegen Überschwemmung und Rückstau absichern. Kern der Lösung ist wie bei der Wohngebäudeversicherung die Mindest-



1. Empfehlenswerte Tarife
2. Eingeschränkt empfehlenswerte Tarife
3. Nicht empfehlenswerte Tarife

Empfehlenswert ist ein Tarif, wenn alle fünf Zusatzleistungen – insbesondere der Verzicht auf grobe Fahrlässigkeit bei Herbeiführung des Versicherungsfalles – bis 100 Prozent enthalten sind.

Für 30 Tarife spricht Finanztest eine Empfehlung aus, unter anderem für den ERGO Grundschatz inklusive „Spezial“. Das Alleinstellungsmerkmal ZÜRS 4 Deckung

schadenhöhe – ein Schwellenwert, der für die Zahlung des vollen Schadensersatzes entscheidend ist.

Einen Unterschied gibt es jedoch: Es wird berücksichtigt, ob sich die Wohnung im Erdgeschoss oder im Obergeschoss befindet. Eine Mindestschadenhöhe kann nur bei Häusern oder bei Wohnungen im Erdgeschoss oder Keller gewählt werden. In jedem Fall wird aber eine feste Selbstbeteiligung in Höhe von 5.000 Euro bei Überschwemmungs- und Rückstauschäden vereinbart. ■

Highlights der ERGO Hausrat-Deckung

- ✓ Die Selbstbeteiligungsregelung mit dem Kunden entspricht jetzt der Regelung bei den Flexi-SBs der Wohngebäudeversicherung, das bedeutet Abschmelzung pro schadenfreiem Jahr.
- ✓ Selbstbeteiligung gilt nur für den Grundschatz und nicht für Zusatzbausteine (Ausnahme: Wertsachenerhöhung und neuer Baustein „Grobe Fahrlässigkeit“).
- ✓ Zusätzlich zum Grundschatz (Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bis zu 10.000 Euro) kann der Baustein „Grobe Fahrlässigkeit“ vereinbart werden, das heißt keine verschuldensabhängige Kürzung bei der Schadenregulierung, wenn der Schaden grob fahrlässig verursacht wurde – unabhängig von der Schadenhöhe.



Angebot an Versicherungsmakler – Erweiterung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (§ 34i GewO)

Am 21. März 2016 ist § 34i Gewerbeordnung (GewO) in Kraft getreten. Wer im Rahmen einer Erlaubnis gemäß § 34c GewO Immobilien-Verbraucherdarlehensverträge vermittelt, bedarf nunmehr einer Erlaubnis nach § 34i GewO.

Eine Voraussetzung für diese Erlaubnis ist auch der Nachweis einer speziellen Berufshaftpflichtversicherung. Deren Anforderun-

gen sind in der Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung (ImmVermV) geregelt, die am 7. Mai 2016 in Kraft getreten ist.

Aus diesem Anlass sind alle bei ERGO versicherten Versicherungsmakler angeschrieben worden. Diese Kunden erhalten das Angebot, ihren Versicherungsschutz entsprechend den neuen gesetzlichen Vorgaben zu erweitern. Ein vorbereitetes Antwortschreiben ist dem Angebot beigelegt. ■

Anzeige

Sarah Winkler, ERGO Maklerbetreuerin aus Mannheim

„Wir sichern Ihre Kunden jetzt auch in hochwassergefährdeten Gebieten ab.“

Die Verwüstungen an Donau und Elbe 2013 nahmen wir zum Anlass, eine neue Versicherungslösung auf den Markt zu bringen. Mit dem innovativen Wohngebüdeschutz bieten wir eine Versicherung, die auch Kunden in besonders hochwassergefährdeten Gebieten finanziell absichern kann. Das machen nur wenige Versicherer in Deutschland. Viele weitere Argumente, die für uns und unsere starken Marken sprechen, finden Sie auf makler.ergo.de

ERGO
Versichern heißt verstehen.



ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.



Komposit

Sachwerte in Schließfächern und Tresoren richtig absichern

Wegen der Niedrigzinsen lagern immer mehr Privatpersonen Bargeld und Gold ein. Doch ist es gerade bei den gestiegenen Einbruchszahlen zuhause sicher und auch versichert?



Über 167.000 Wohnungseinbruchdiebstähle verzeichnete die Kriminalstatistik für 2015 in Deutschland, fast zehn Prozent mehr als im Jahr 2014. Bargeld ist über die Hausratversicherung nur bis höchstens 1.500 Euro versichert. Für Schmuck, Gold und sonstige Wertsachen besteht Versicherungsschutz bis 20.000 Euro. Eine höhere Absicherung bieten Bankschließfächer und Tresore.

Bankschließfächer

Hundertprozentige Sicherheit gibt es nirgendwo – auch ein Banktresor kann Dieben oder einem Feuer zum Opfer fallen. Viele Kunden lagern bei Geldinstituten wichtige Papiere, Schmuck, Gold und Bargeld. Doch der Inhalt eines Bankschließfaches ist nicht automatisch durch den Mietpreis abgesichert. Der Versicherungsschutz eines Bankschließfaches ist je nach Bankinstitut auf 5.000 bis 20.000 Euro begrenzt. Kun-

den sollten bei der Anmietung eines Bankschließfaches darauf achten, bis zu welcher Höhe die im Fach liegenden Wertsachen ersetzt werden und ob das Einlagern von Bargeld zugelassen ist.

In der Hausratversicherung ist der Inhalt eines Bankschließfaches in der Regel ebenfalls mitversichert. Die ERGO Hausratversicherung würde hier bis zu 15.000 Euro haften. Im Rahmen einer Kundenschießfachversicherung kann der Inhalt bis zu einer Höhe

von 500.000 Euro versichert werden. Bei beiden Zusatzmöglichkeiten greift der Versicherungsschutz erst nach Haftung der Bank. „Versichert ist im Rahmen der Hausrat- und Kundenschießfachversicherung immer der Inhalt des Schließfaches – dazu zählt auch Bargeld. Abgesichert sind u.a. Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl und Raub“, erläutert Rolf Mertens, Bereichsleiter Privatkunden der ERGO Versicherung. Den Nachweis über den Inhalt des Schließfaches muss der Kunde erbringen. „Kunden sollten ein Schließfachverzeichnis anlegen und die Wertgegenstände dokumentieren, bei Schmuck z.B. durch Fotos, Rechnungen und Expertisen“, so Mertens.

Tresore

Wer sein Vermögen zuhause aufbewahren möchte, sollte vorab unbedingt den Rat seiner Versicherung einholen. Steigt der Wert des Hausrats deutlich an, muss die Versicherungssumme angepasst werden, damit der Kunde im Ernstfall nicht unterversichert ist. Für höhere Werte wie z.B. Bargeld, Schmuck, Münzen oder wichtige Dokumente, bietet sich die Anschaffung eines Wertschutzschrankes (Tresor) an. Bei ERGO sind Wertsachen bis zu 25 Prozent der Versicherungssumme in der Hausratversicherung pauschal mitversichert. Sollte dies nicht reichen, kann der Anteil erhöht werden. ■

Wichtig

Ein Tresor (Stahlwandschrank mit mehrwandiger Tür oder ein mehrwandiger Stahlschrank) sollte eingemauert oder fest mit dem Gebäude im Mauerwerk oder Boden verankert sein, damit er nicht einfach abtransportiert werden kann. Die Wahl des richtigen Tresors hängt von der Höhe der zu versichernden Werte ab. Experten der Versicherungsunternehmen unterstützen Kunden dabei, entsprechend der zu schützenden Werte den richtigen Safe auszuwählen. „Mit dem Tresor alleine ist es aber nicht getan. Der Wohnungs- oder Hauseigentümer sollte auf jeden Fall Türen und Fenster auf Einbruchsicherheit prüfen und über eine Alarmanlage nachdenken“, erklärt Mertens. „Schließlich ist es nicht nur wichtig, den Inhalt des Tresors vor Diebstahl zu schützen. Entscheidend ist vielmehr, Einbrecher daran zu hindern, überhaupt ins Haus zu kommen.“



ERV bringt App mit Risiko- informationen für Reisen

Sicherheit auf Reisen – für Privat- und Geschäftsreisende hat sie einen immer höheren Stellenwert. Mit der neuen App „ERV travel & care“ gibt die ERV (Europäische Reiseversicherung) ihren Kunden nun ein Stück Sicherheit an die Hand: Die Service-App mit Echtzeit-Warnfunktion stellt dem Reisenden Länder- und Risikoinformationen zu über 200 Ländern zur Verfügung.

„Die neue Service-App der ERV dient als konstanter Reisebegleiter. Sie wird im ersten Schritt unseren Kunden mit einer Geschäftsreise- oder Jahres-Versicherung kostenlos zur Verfügung gestellt. Je nach Aufenthaltsort gibt die App ihnen Sicherheitsinformationen zu Notfallnummern, Apothe-

ken und Botschaften aber auch zu nächstgelegenen Krankenhäusern, mit denen die ERV zusammenarbeitet“, erläutert Birgit Dreyer, Marketingleiterin der ERV.

Zudem verfügt die App über eine Alert-Funktion mit relevanten Informationen und Warnungen. Be-

sonders kritische Informationen, die den Nutzer in jedem Fall erreichen sollten, werden dem Reisenden zusätzlich per SMS zugespielt.

„ERV travel & care“ ist zunächst in sieben Sprachen verfügbar: Neben einer deutschen und englischen Version gibt es auch Versionen auf Schwedisch, Dänisch, Spanisch, Polnisch und Chinesisch. Bis zur Jahresmitte sind Versionen in Tschechisch und Italienisch geplant. Die App kann im iTunes Store sowie im Google Play Store heruntergeladen werden.

Die App „ERV travel & care“



iTunes Store



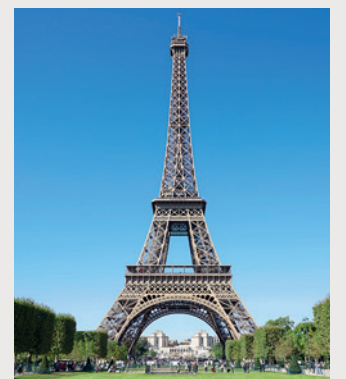
Google Play Store

Kunden der Geschäftsreise-Versicherung steht außerdem das ERV Webportal „Voyager Information Portal“ (VIP) mit relevanten Sicherheitsinformationen zur Verfügung: www.erv.com/vip-online ■

Kurzmeldungen

ERGO Versicherung AG: Niederlassung in Frankreich eröffnet

ERGO nutzt ihre Position im deutschen Industriegeschäft auch, um im europäischen Ausland Marktanteile zu gewinnen. Dafür hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren in verschiedenen Ländern Niederlassungen gegründet. In einem weiteren Schritt hat ERGO jetzt den Markteintritt in Frankreich vollzogen.



Ziel ist es, industrielles Sach-, Haftpflicht-, Transport- und Kautionsgeschäft mit Firmenkunden in Frankreich zu zeichnen. Dafür bietet die ERGO Versicherung AG Industriekunden maßgeschneiderte und individuelle Lösungen.

Leiter der Niederlassung in Paris ist seit dem 1. April 2016 der Franzose Christian Bellissen. Bellissen verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der internationalen Versicherungsindustrie, insbesondere in der Etablierung des Haftpflicht- und Kautionsversicherungsgeschäfts. Zuletzt war er Head of France beim Industrieversicherer Catlin.

Frankreich ist bereits der fünfte Markt, in dem die ERGO Versicherung AG eine Niederlassung eröffnet. Das Konzept hat sich bereits in Österreich, den Niederlanden, Großbritannien und der Schweiz als erfolgreich erwiesen. Die Niederlassungsfreiheit in der EU erlaubt es, von den Stärken des deutschen Risikoträgers (S&P Rating AA-, Risikokapital, Mitarbeiter) zu profitieren und gleichzeitig lokales Geschäft mit lokalen Underwriting-Teams zu zeichnen. ■

Kernfunktionen der „ERV travel & care“ App



1. Warnungen

Die „ERV travel & care“ App verfügt über eine Alert-Funktion: individuell ausgewählte Events werden, sofern sie für die aktuelle oder zuletzt bekannte Position relevant sind, per Push-Nachricht an den Nutzer der App zugestellt. Besonders kritische Warnungen (z.B. Warnung vor Erdbeben, Terrorwarnungen, etc.) erhält der Nutzer zudem als SMS, um sicherzustellen, dass die Nachricht den Nutzer tatsächlich erreicht, auch wenn er das „Datenroaming“ ausgeschaltet hat.



2. Länderübersicht

Die Länderübersicht bietet detaillierte Informationen zum ausgewählten Land. Durch die Farbkennzeichnung der einzelnen Länder wird den Nutzern ein sofortiger Eindruck zur Risikoeinschätzung des Landes gegeben. Grün bedeutet in diesem Fall geringes Risiko, wohingegen eine rote Hinterlegung für ein kritisches Risiko des jeweiligen Landes steht. Automatisch wird das Land angezeigt, in dem man sich befindet.



3. In Ihrer Nähe

Mit der Funktion „In Ihrer Nähe“ bietet die App den Nutzern außerdem die Möglichkeit, ausgewählte Krankenhäuser anzuzeigen. Mit diesen arbeitet die ERV zusammen und sorgt neben der sofortigen Kostenübernahme auch für die komplette Abwicklung. Darüber hinaus lassen sich hier Apotheken und Botschaften abhängig von der aktuellen Position lokalisieren. Mit einem Knopfdruck wird der Weg zum entsprechenden Krankenhaus direkt angezeigt und ermöglicht schnelle und qualitativ hochwertige Hilfe.

Rechtsprechung



§ Aus den Gerichten: Aktuelle Urteile und Entscheidungen

Arbeitsrecht: Keine Abmahnung wegen 13 Minuten Verspätung

Mit einer Abmahnung fordert ein Arbeitgeber einen Arbeitnehmer dazu auf, ein bestimmtes, von ihm als vertragswidrig angesehenes Verhalten zu unterlassen. Der Arbeitgeber muss bei einer Abmahnung immer die Verhältnismäßigkeit wahren. Verstößt der Mitarbeiter in wenig schwerwiegender Weise gegen die Regeln, kann eine Abmahnung unverhältnismäßig sein.



Der Fall: Eine Arbeitnehmerin war ein einziges Mal 13 Minuten zu spät zur Arbeit erschienen. Dies nahm der Arbeitgeber zum Anlass, ihr eine schriftliche Abmahnung zukommen zu lassen. Diese trug er auch gleich in die Personalakte ein. Die Frau hielt dies für übertrieben und verlangte, die Eintragung wieder zu entfernen. Das Arbeitsgericht Leipzig gab ihr Recht. Grundvoraussetzung für eine Abmahnung sei ein objektiver Verstoß gegen die arbeitsvertraglichen Pflichten. Dieser Verstoß liege hier mit der Verspätung zwar vor.

Aber: Der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit sei nicht gewahrt. Denn die einmalige Verspätung um wenige Minuten stelle nur ein geringfügiges Fehlverhalten dar, das nicht gleich mit einer Abmahnung geahndet werden müsse. Eine einfache Ermahnung, die keine Androhung einer Kündigung enthalte und nicht in die Personalakte komme, sei ausreichend. Der Arbeitgeber musste die Abmahnung also wieder aus der Personalakte löschen.

Arbeitsgericht Leipzig, Urteil vom 23.07.2015, Az. 8 Ca 532/15

Arbeitsrecht: Freiwillige Frührente gegen Abfindung ist keine Altersdiskriminierung

Ein Frührentenkonzept für leitende Angestellte, das diesen ermöglicht, sich freiwillig und gegen Abfindung in einem bestimmten Alter zur Ruhe zu setzen, ist keine Altersdiskriminierung. Dies entschied das Bundesarbeitsgericht.

Hintergrundinformation: Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz gilt auch für den Bereich des Arbeitsrechts und verbietet unter anderem eine Diskriminierung aus Altersgründen. Kommt es trotzdem zu einer nicht erlaubten Ungleichbehandlung, können Arbeitnehmer Anspruch auf hohe Entschädigungszahlungen haben. Der Fall: Ein Großunternehmen hatte ein besonderes Konzept der Frühverrentung für leitende Angestellte eingeführt. Diese hatten die Möglichkeit, auf freiwilliger Basis das Arbeitsverhältnis mit 60 Jahren zu beenden – gegen eine Abfindung. Ein leitender Mitarbeiter nahm das Angebot an. Als er im Oktober 2012 aus dem Arbeitsverhältnis ausschied, erhielt er einen Kapitalbetrag von rund 123.000 Euro.

Allerdings: Im November 2012 wurde ein neues Konzept eingeführt, dass die Frühverrentung erst ab 62 Jahren vorsah und an dem der Mann nun nicht mehr teilnehmen konnte. Er sah sowohl in der Befristung seines Arbeitsverhältnisses auf 60 Jahre als auch im Nichtanbieten des neuen Konzepts durch den Arbeitgeber eine Altersdiskriminierung und klagte auf Entschädigung.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht wies die Klage ab. Der Arbeitgeber habe den Kläger nicht anders behandelt als andere Personen in einer vergleichbaren Situation. Alle leitenden Führungskräfte hätten dieses Angebot erhalten. Auch unter Einbezie-



hung der Angestellten unter der Führungsebene als Vergleichsgruppe sei der Kläger nicht ungünstiger behandelt worden als diese. Er habe lediglich eine zusätzliche Möglichkeit bekommen, über deren Inanspruchnahme er selbst habe entscheiden können. Mit den Mitarbeitern, denen ein Ruhestand mit 62 angeboten worden sei, sei der Kläger nicht vergleichbar. Denn zu dem Zeitpunkt, als diese das neue Angebot erhielten, sei sein Arbeitsverhältnis bereits beendet gewesen. Daher habe der Arbeitgeber ihm auch keine Teilnahme am neuen Konzept anbieten müssen.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 17.03.2016, Az. 8 AZR 677/14

Arbeitsrecht: Videokameras, Mails lesen, Browserverlauf checken – was dürfen Arbeitgeber?

Arbeitgeber haben in vielen Bereichen ein Interesse daran, ein wachsames Auge auf ihre Arbeitnehmer zu haben. Kleine oder größere Diebstähle, verschwundene vertrauliche Daten oder Mitarbeiter, die den halben Tag privat im Internet surfen, können einem Unternehmen schaden. Aber der Überwachung sind Grenzen gesetzt: Durch den Datenschutz und nicht zuletzt durch Artikel 2 Absatz 1 Grundgesetz, dem verfassungsmäßigen Recht des Einzelnen auf freie Entfaltung seiner Persönlichkeit. Hier zwei Gerichtsurteile zum Thema „Überwachung am Arbeitsplatz“.

Private E-Mails auf dem Betriebscomputer



Auf die Frage, ob der Chef private E-Mails von Mitarbeitern lesen darf, gibt es keine einfache Antwort. Denn nach wie vor ist umstritten, ob hier das Telekommunikationsgesetz und damit auch das Fernmeldegeheimnis zur Anwendung kommt. Als Faustregel lässt sich festhalten: Ist die private Internetnutzung im Betrieb generell verboten, darf grundsätzlich jede E-Mail vom Arbeitgeber gelesen werden. Ausnahme: Sie ist erkennbar als privat gekennzeichnet, zum

bei erlaubter Privatnutzung nicht auf das E-Mailkonto des Mitarbeiters zugreifen darf, da ja jederzeit private Nachrichten darunter sein könnten. Ein Ausnahmefall kann jedoch vorliegen, wenn die Interessen des Arbeitgebers überwiegen. In einem vor dem Landesarbeitsgericht (LAG) Berlin-Brandenburg verhandelten Fall war eine Vertriebsmitarbeiterin zwei Monate lang krank gewesen und hatte nicht auf die Nachfragen des Arbeitgebers hinsichtlich Zugriffs auf ihr E-Mail-Konto reagiert. Ihr war die Privatnutzung gestattet. Zwar war das Gericht hier der Ansicht, dass der Arbeitgeber grundsätzlich das Fernmeldegeheimnis nicht beachten müsse. Es stellte aber zusätzlich fest, dass bei einer derart langen Abwesenheit das Interesse des Arbeitgebers am ungestörten Arbeitsablauf und damit am Zugriff auf E-Mails von Kunden das Interesse der Arbeitnehmerin an ihrer Privatsphäre überwiege.

LAG Berlin-Brandenburg, Urteil vom 16. Februar 2011, Az. 4 Sa 2132/10

Zugriff auf den Browserverlauf

In einem anderen Fall des LAG Berlin-Brandenburg ging es um einen Arbeitnehmer, der im Verdacht stand, seine Arbeitszeit intensiv für die private Internetnutzung zu verwen-

den. In dem Betrieb war die private Internetnutzung zwar gestattet, aber nur in geringem Umfang während der Pausen. Nachdem es anderweitige Hinweise auf eine umfangreiche private Nutzung gab, wertete der Arbeitgeber ohne Wissen des Mitarbeiters dessen Browserverlauf aus. Als sich herausstellte, dass auf die letzten 30 Tage Arbeit fünf Tage private Internetnutzung kamen, folgte die fristlose Kündigung. Der Mitarbeiter hielt diese für unwirksam.



Das Gericht war anderer Ansicht: Zwar handle es sich beim Browserverlauf um persönliche Daten. Ein heimlicher Zugriff auf den Browserverlauf sei jedoch zum Zweck der Missbrauchskontrolle datenschutzrechtlich zulässig. Ein milderer Mittel sei hier nicht in Frage gekommen. Der Browserverlauf durfte damit als Beweismittel verwendet werden, die Kündigung wegen der privat genutzten Arbeitszeit war wirksam. Allerdings ließ das Gericht die Revision zu.

LAG Berlin-Brandenburg, Urteil vom 14. Januar 2016, Az. 5 Sa 657/15 ■

Arbeitsrecht: Zu viel gezahlter Arbeitslohn – Muss der Arbeitnehmer zu viel gezahlten Lohn zurückzahlen?

Es erscheint unwahrscheinlich, dass ein Arbeitgeber unabsichtlich mehr Lohn bezahlt als vereinbart. Aber: Menschen machen Fehler – und da sind die Mitarbeiter von Personalabteilung und Lohnbuchhaltung nicht ausgenommen. So kommt es immer wieder vor, dass Arbeitnehmer auf ihrem Konto einen anderen Betrag vorfinden als vereinbart – und in nicht wenigen Fällen verrechnet sich die Arbeitgeberseite zu Gunsten des Arbeitnehmers. Rückforderungen sehen die unerwartet Beschenkten dann oft jedoch nicht so gerne – daher führt dieses Problem immer wieder zu Gerichtsverfahren.

Der Fall: Im Arbeitsvertrag eines Vertriebsingenieurs war eine feste monatliche Vergütung vereinbart. Dazu kam eine sogenannte Team-Erfolgsbeteiligung. Zusätzlich sollte er (nur) in den ersten sechs Monaten monatlich 1.917 Euro brutto als Abschläge auf zukünftige Provisionen bekommen. Diese sollten innerhalb von drei Jahren mit tatsächlich erzielten Provisionen verrechnet werden. Der Arbeitnehmer verpflichtete sich, zu viel gezahlte Beträge unverzüglich dem Arbeitgeber mitzuteilen und zurückzuzahlen. Generell sollten alle Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis verfallen, wenn der jeweilige Anspruchsteller sie nicht innerhalb von zwei Monaten nach Fälligkeit geltend mache.

Leider geriet das Entlohnungssystem durcheinander

Die Team-Erfolgsbeteiligung wurde nicht ausbezahlt, dafür erhielt der Arbeitnehmer aber auch nach Ablauf der sechs Monate allmonatlich die zusätzlichen 1.917 Euro

weiter. Knapp drei Jahre später fiel der Fehler auf. Nach betriebsbedingter Kündigung des Arbeitsverhältnisses forderte der Arbeitgeber per Klage alle gezahlten Provisionsabschläge zurück – insgesamt über 65.000 Euro. Denn der Ingenieur habe keinerlei Provisionen verdient. Die nicht bezahlte Team-Erfolgsbeteiligung sei nicht anzurechnen, da das Team keine Verkaufserfolge erzielt habe.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht betonte zunächst, dass Vorauszahlungen auf künftige Leistungen, die dann später nicht erfolgten, grundsätzlich zurückzuzahlen seien. Es unterschied jedoch zwischen den Provisionsabschlägen in den ersten sechs Monaten und denen im restlichen Zeitraum. Das Gericht gestand dem Arbeitgeber nur einen Anspruch auf Rückzahlung der Provisionsabschläge für die ersten sechs Monate zu. Der gesamte Anspruch für die sechs Monate sei erst mit Ablauf der im Arbeitsvertrag genannten Drei-Jahres-Frist fällig geworden. Erst mit dieser Fälligkeit habe die zweimonatige Ausschlussfrist für den Rückzahlungsanspruch zu laufen begonnen. Diese sei hier noch nicht abgelaufen gewesen, so dass der Betrag von rund 11.500 Euro zurückzuzahlen sei. Auf die restlichen Provisionsabschläge müsse der Arbeitgeber verzichten. Denn für diese gelte die dreijährige Frist nicht. Die Forderung auf ihre Rückzahlung hätte er jeweils innerhalb von zwei Monaten nach der Überweisung geltend machen müssen – was nicht geschehen war. Damit seien die Ansprüche mittlerweile verfallen.

Landesarbeitsgericht Niedersachsen, Urteil vom 26. Februar 2007, Az. 9 Sa 1560/06 ■

Zivilrecht: Phishing – Wer trägt den Schaden?

Phishing ist eine Methode, um an die Daten zu kommen, mit denen Kontoinhaber im Online-Banking eine Überweisung autorisieren können. Oft werden Bankkunden durch gefälschte Emails ihrer Bank dazu aufgefordert, ihre Daten einschließlich PIN und Transaktionsnummer auf der verlinkten und ebenfalls gefälschten Internetseite der Bank einzugeben. Manchmal reicht es aber auch schon, die angeblich von der Bank stammende Email zu öffnen oder einen Link darin anzuklicken – und schon installiert sich ein Trojaner, der die Tastatureingaben mitliest und an Kriminelle übermittelt. Vor Gericht wird immer wieder darum gestritten, wer dann den Schaden trägt.

Der Fall: Ein Bankkunde nutzte für das Online-Banking das mTAN-Verfahren, bei dem die Bank dem Kunden für jede Überweisung eine Transaktionsnummer (TAN) per SMS zuschickt. Mit der TAN genehmigt der Kunde die Zahlung. Das Verfahren beruht auf der Idee, dass zwei getrennte Kommunikationswege sicherer sind: PC mit Internetverbindung für die Überweisung, das Handy zum Empfangen der TAN. Diese Sicherheit entfällt jedoch leicht, wenn der Nutzer zum Beispiel beide Geräte synchronisiert, so dass beide von einem Virus infiziert werden können oder nur das Smartphone für beide Vorgänge nutzt. Im verhandelten Fall waren offenbar sowohl der PC als auch das Handy des Kunden von einem Schadprogramm befallen. Mit dessen Hilfe überwies Kriminelle innerhalb weniger Tage ohne Wissen des Kunden über 11.000 Euro von seinem Konto an Fremde. Der Kunde verlangte Schadenersatz von seiner Bank. Diese weigerte sich mit der Begründung, er selbst habe sich grob fahrlässig verhalten. Dafür spreche schon, dass für die Überweisungen die korrekten Daten verwendet worden wären.

Das Urteil: Bei Gerichtsverfahren dieser Art geht es meist um den sogenannten „Anscheinsbeweis“. Das bedeutet: Genügt allein die Verwendung der korrekten PIN und TAN vor Gericht als Beweis dafür, dass der Kunde das Geld entweder selbst überwie-

sen hat oder unvorsichtig mit seinen Daten war? In einigen Fällen waren Gerichte dieser Ansicht. Hier nicht: Nach Informationen des D.A.S. Leistungsservice betonte das Landgericht Oldenburg, dass die Beweislast bei der Bank liege. Diese müsse beweisen, dass der Kunde die Überweisung selbst getätigt habe oder grob fahrlässig mit seinen Daten umgegangen sei. Die Verwendung der kor-



rekten Daten allein sei noch kein Beweis. Der Kunde sei auf eine raffinierte und professionelle Tatmethode hereingefallen und habe sich nicht grob fahrlässig verhalten. Das Gericht verurteilte die Bank dazu, den Schaden zu tragen. Gegen das Urteil sind noch Rechtsmittel möglich. Achtung: Dieses Urteil ist nicht auf jeden Fall übertragbar – sorgsamer Umgang mit PIN und TAN ist daher dringend zu empfehlen.

Landgericht Oldenburg, Urteil vom 15.01.2016, Az. 8 O 1454/15 ■



Gesundheit

Top-Hilfe bei schweren Erkrankungen

Eine moderne Krankenversicherung leistet mehr, als ausschließlich Versicherungsschutz zur Verfügung zu stellen. Sie betreut und begleitet ihre Kunden eben auch dann, wenn es schwierig wird: zum Beispiel bei schweren Erkrankungen, oder im Pflegefall. Die DKV versteht sich als „Kümmerer“ für ihre Kunden, und sie hat hier jahrelang Knowhow aufgebaut.

Wer schwer oder gar lebensbedrohlich erkrankt ist, benötigt den bestmöglichen Arzt; und zwar auf dem schnellsten Weg. Denn bei manchen Erkrankungen zählt jeder Tag, um die Heilungschancen zu erhöhen. Mit dem Tarif Best Care erhalten die Kunden bei ausgewählten schwerwiegenden Erkrankungen schnellstmöglichen Zugang zu international renommierten Top-Experten.

Innerhalb von 5 Werktagen organisiert die DKV einen Termin bei diesen Experten. Der Kunde kann sich dort dann direkt behandeln lassen, oder er holt eine fundierte Zweitmeinung für sich selbst ein mit dem Ziel, die Meinung des behandelnden Arztes bestätigt zu bekommen oder eine Alternative zu erhalten. So oder so, er bekommt schnell eine zweite Meinung aus berufenem Munde für die weitere Behandlung.

Typische Krankheitsbilder sind bösartige Tumore, schwere Herz-

erkrankungen oder Bandscheibenvorfälle, die im Krankenhaus behandelt werden müssen. Bei Kindern stehen die Best Care-Spezialisten beispielsweise bereit bei schwerer Neurodermitis, die im Krankenhaus behandelt werden muss.

Der Tarif Best Care kostet bis 60 Jahren 5 Euro, ab 60 Jahren 12 Euro im Monat. Im Leistungsfall zahlt die DKV jedem betroffenen Kunden 500 Euro Aufwandspauschale, zum Beispiel für die Reisekosten zum Best Care-Experten.

Die DKV hat seit einigen Jahren ein eigenes „Best Care“ Ärzte-Netzwerk aufgebaut. Nahezu 100 Top-Experten stehen bei bestimmten schweren Erkrankungen bereit, um zu helfen. Jeder von ihnen ist ein anerkannter Spezialist in seinem Fachgebiet.

Den KombiMed Best Care können Kunden nur dann abschließen, wenn stationärer Krankenversi-

cherungsschutz bei der DKV oder einem Wettbewerber besteht. Dieser muss die Aufwendungen für den Unterkunftszuschlag eines Ein- oder Zweibettzimmers beinhalten. Dazu muss eine Chefarztbehandlung bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) oder darüber hinaus versichert sein. Das heißt, Best Care steht voll Privatversicherten und gesetzlich Versicherten mit stationärem Ergänzungsschutz offen. Eine Gesundheitsprüfung entfällt.

Im Ernstfall nicht allein

Wer hilft, wenn man plötzlich ernsthaft krank wird? Dann tauchen Fragen auf, die den Erkrankten enorm verunsichern können. Ist die Diagnose richtig und hilft mir die empfohlene Therapie wirklich? Um auf Nummer sicher zu gehen, wünschen sich immer mehr Patienten eine zweite Meinung. Die Kunden der DKV können mit den entsprechenden Ta-

rifen dafür auf die anerkannten DKV-Top-Experten zurückgreifen.

Einer davon ist Prof. Dr. Markus Graefen. Er ist Facharzt für Urologie, Ärztlicher Leiter der Martini-Klinik in Hamburg und Mitglied des Scientific Boards Best Care. Sein Credo lautet: „Unser Ziel ist es, Diagnostik und Behandlung mit Kompetenz und Engagement so durchzuführen, wie man es sich für sich selbst und seine Familie wünschen würde.“

Als Urologe hat es Graefen häufig mit Prostatakrebs zu tun. In Deutschland erkranken daran jährlich bis zu 70.000 Männer. Nicht unbedingt ein Grund zur Panik ist seine Meinung. Und das aus gutem Grund: sowohl in der Diagnostik als auch in der Therapie ist einiges los.

So betont der Hamburger Urologe die beeindruckenden Entwicklungen in der Urologie. Bildgebende Verfahren ermöglichen eine sehr

gezielte Diagnostik. Roboter unterstützen den Operateur im mikroskopischen Bereich so fein, dass umliegendes Gewebe präzise geschont werden kann.



Prof. Markus Graefen ist einer der DKV-Top-Experten

Graefen hat noch mehr Beruhigendes auf Lager: „Das Schreckgespenst Inkontinenz gepaart mit Impotenz nach einem Eingriff haben wir weitestgehend gebannt. Die Therapiemöglichkeiten fangen bei uns mit A wie Aktive

Kassenwechsel: Preis ist für GKV-Versicherte nicht wichtig

Zahlreiche gesetzliche Krankenkassen haben zum Jahreswechsel ihren Zusatzbeitrag teils deutlich erhöht. Dennoch haben die wenigsten Mitglieder von ihrem Sonderkündigungsrecht zum Wechsel in eine günstigere Versicherung Gebrauch gemacht.

Bei der Wahl ihrer Krankenkasse achten die meisten Mitglieder der GKV vor allem auf das Leistungsangebot. Der reine Preis spielt demgegenüber für viele nur eine untergeordnete Rolle. Das belegt der aktuelle WIdO-monitor über die Beitragssatzwahrnehmung und Wechselbereitschaft in der GKV. In der Umfrage des wissenschaftlichen Instituts der AOK (WIdO) aus dem dritten Quartal 2015 nennen nur drei Prozent der GKV-Mitglieder den Preis einer Kasse allein als entscheidenden Faktor für einen Kassenwechsel.

Die vergleichsweise geringe Bedeutung der Beitragshöhe zeigt sich auch in der Wahrnehmung der Preisunterschiede zwischen den Kassen. Vier von fünf GKV-Mitgliedern wissen nicht, dass der Krankenkassenbeitrag Anfang 2015 neu geregelt wurde. 83 Prozent sind sich darüber hinaus gar nicht bewusst, dass sie einen individuellen Zusatzbeitrag zahlen.

Wie der WIdOmonitor mit seiner Umfrage bei über 2.000 GKV-



Mitgliedern belegt, sind gute und ergänzende Leistungen sowie Kostenübernahmen für 36,8 Prozent der Mitglieder bei der Kassenwahl das wichtigste Kriterium. Gute persönliche Betreuung und Serviceorientierung spielen für 23,8 Prozent die ausschlaggebende Rolle. 12,9 Prozent nennen allgemeine Sicherheits- und Zufriedenheitsaspekte. Weitere

13,3 Prozent achten am stärksten auf das Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Preis bzw. der Zusatzbeitrag einer Kasse allein wird nur sehr selten als entscheidender Faktor für einen Kassenwechsel genannt (3,4 Prozent).

Seit der Neuregelung 2015 erheben die Kassen einen einkommensabhängigen, prozentualen

Zusatzbeitrag, der direkt vom Arbeitgeber oder der Rentenversicherung einbehalten wird. Damit ist der Zusatzbeitrag weniger „auffällig“ für die Versicherten – so wurde das vorherige System eines pauschalen Beitrags abgelöst, das zu teils hektischen Wechseln der Krankenkasse vor allem bei jungen und gesunden Mitgliedern geführt hatte. ■

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Überwachung an. Und bis Z wie Zytostatika (Chemotherapie) ist sehr vieles möglich.“ ■

Über 100 Top-Experten stehen in Deutschland bereit

Sie prüfen die erstellten Diagnosen und übernehmen die weitere Behandlung und Operation sofern gewünscht. Die Top-Experten sind anerkannte Spezialisten auf ihrem Fachgebiet und international renommiert. Ein spezielles Serviceteam der DKV organisiert den Kontakt zwischen betroffenen Kunden und den jeweiligen Top-Experten.

Das Serviceteam der DKV ist 24 Stunden an jedem Wochentag erreichbar unter
Telefon: 0800 3746-065
E-Mail: bestcare@dkv.com

Einzelheiten zum Tarif Best Care finden Sie im Produktbereich des Maklerportals unter www.makler.ergo.de. Dort finden Sie auch den Universalantrag A10.

So einfach wie ein Selfie: Arztrechnungen als Foto einreichen

Die DKV RechnungsApp verfügt für Smartphones des Betriebssystems iOS ab sofort über eine Fotofunktion. Damit wird das Einreichen von Arztrechnungen für Kunden der DKV erleichtert.

Wo bisher die Rechnung per Post verschickt, eingescannt oder zumindest der QR-Code gescannt werden musste, reicht nun ein einfaches Smartphone-Foto.

Der Kunde ruft in der App die Fotofunktion auf, fotografiert einen oder mehrere Rechnungsbelege und sendet die Bilddatei oder Bilddateien über die App an die Leistungsabteilung der DKV. Neben Arztrechnungen können beispielsweise auch Rezepte, Hilfsmittel- und Optikerrechnungen per Fotofunktion eingereicht werden.

Mit der neuen Funktion erweitert

ERGO das Angebot digitaler Services um einen weiteren Baustein. Vorstandsmitglied Silke Lautenschläger: „Mit der RechnungsApp gehen wir konsequent den nächsten Schritt zur Erweiterung unseres Angebotes im digitalen Kundenservice. In Verbindung mit unserem Kundenportal ‚Meine Versicherungen‘ haben unsere Kunden nun die Möglichkeit, die gesamte Prozesskette von der Rechnungseinreichung über das Verfolgen des Bearbeitungsstatus in der Leistungsabrechnung (Statustracking in ‚Meine Versicherungen‘) bis hin zur Leistungserstattung (Postfach in ‚Meine



Versicherungen') voll digital und ohne Medienbruch abzuwickeln.“

Bei iTunes steht die gesamte App zum Download bereit. Zum Start steht die neue Funktion ausschließlich für das Apple-Betriebssystem iOS zur Verfügung. Für Android wird diese derzeit noch entwickelt. ■

Die DKV RechnungsApp



Technik



Schnelle Risikovorfrage mit RiVa in Leben und Kranken

Makler haben jetzt die Möglichkeit, über RiVa Risikovorfragen in Leben und für die Vollversicherungen der DKV an ERGO beziehungsweise an die DKV zu senden.

RiVa steht für eine effiziente Risikovorfrage und beschleunigt den Antragsprozess. Das Online-Tool RiVa ist in die Vergleichssoftware von softfair integriert und kann dort direkt aufgerufen werden

Über das Anwendungsprogramm kann der Vertriebspartner während der Beratung prüfen lassen, ob und zu welchen Konditionen der Kunde versichert werden kann. Unterstützt durch eine dynamische Steuerung wird der Nutzer durch die relevanten Gesundheitsfragen geführt. Nach der Beantwortung werden die Angaben online an die Versicherer weitergeleitet. Dabei erhält jeder Versicherer nur die Informationen, die er für eine verbindliche Risikoeinschätzung benötigt.

Nach erfolgter Risikoprüfung können die Unterlagen direkt an ERGO/DKV gesendet werden; Die erneute Beantwortung der Gesundheitsfragen im Antrag entfällt somit. Dank des schnellen und direkten Beratungs- und Antragsprozesses wird die Policierung beschleunigt.

Elektronische Unterschrift in Leben kommt

Statt auf einem Papierantrag unterschreiben Kunden immer

öfter elektronisch auf einem Smartphone oder Tablet. Das ist über softfair bei Krankenversicherungsanträgen bereits möglich. Seit diesem Monat bietet die ERGO auch bei Antragsunterlagen in Leben diesen Service. Die elektronischen Unterschriften gelten als VVG-konform und rechtssicher.

Dieser neue Prozess erleichtert die Arbeit der Vertriebspartner und erhöht die Geschwindigkeit im Antragsverfahren. ■

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 Naberbäumler

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

Kubus-Studie misst Zufriedenheit der Makler

Im Jahr 2010 haben mehrere Versicherungen und das Marktforschungsinstitut MSR Insight die KUBUS Maklerstudie ins Leben gerufen. Die jährliche KUBUS Maklerstudie wird telefonisch durchgeführt und besteht aus einem standardisierten Fragebogen mit der Möglichkeit individuelle Zusatzfragen zu stellen.

Die Makler werden zu den Erfahrungen mit den Produkten, Prozessen, der Betreuung und aktuellen Themen befragt. Die Teilnehmer an der Studie bewerten sowohl die teilnehmenden Gesellschaften als auch die wichtigsten Wettbewerber der Gesellschaften.

Für die Maklerzufriedenheit spielen



die Produkte, die Betreuung und insbesondere die Prozesse eine wichtige Rolle im Alltag. ERGO wird in den kommenden Jahren

neue wettbewerbsfähige Produkte entwickeln sowie Prozesse verschlanken und stärker digitalisieren. ■

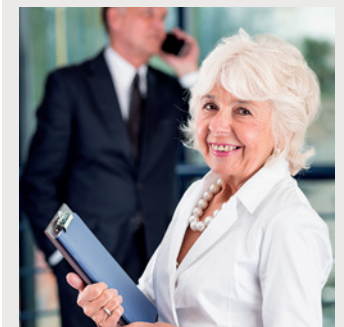
Kurzmeldungen

IW-Studie empfiehlt Renteneintritt mit 73

Die Deutschen können nach einer Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) künftig möglicherweise erst mit 73 Jahren in Rente gehen. Sollte das Niveau in der gesetzlichen Rentenversicherung stabil und der Beitragssatz dabei konstant bleiben, müssten junge Menschen deutlich länger arbeiten, so das Ergebnis der Berechnung des arbeitgebernahen Instituts.

Nach derzeitiger Gesetzeslage soll das Rentenalter bis 2029 schrittweise auf 67 steigen. Laut den IW-Forschern nimmt der Anteil der 67-Jährigen und Älteren bereits bis 2030 um etwa ein Drittel zu. Selbst die gegenwärtig höhere Zuwanderung könne dies nicht kompensieren.

Zurzeit kommen knapp drei Menschen im erwerbstätigen Alter auf einen Rentner. Sollte dieses Verhältnis in etwa konstant gehalten werden, müsste das Alter für den Renteneintritt steigen, folgern die Forscher. Bis 2030 wären das 69 Jahre und bis 2035 sogar 71. Etwa weitere 12 Jahre später könne es dann konstant bei 73 Jahren bleiben.



Die Bundesregierung will den Renteneintritt künftig flexibler gestalten. Das heißt für die Arbeitgeberseite angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels, nach Möglichkeit länger zu arbeiten.

Wolfgang Schäuble (CDU) brachte vor einiger Zeit die Rente mit 70 ins Gespräch. Er ist für eine Kopplung des Rentenalters an die steigende Lebenserwartung. Das Rentenniveau liegt heute bei etwa 48 Prozent. Nach derzeitiger Gesetzeslage darf dieses Verhältnis von Standardrente zu Durchschnittslohn bis 2030 nicht unter 43 Prozent fallen. ■