

# Klartext

Die ERGO Zeitung für Makler

Ausgabe April 2017



Interview: | S. 4

**Bestmögliche Unterstützung für Makler und Kunden**



Transport: | S. 6

**ERGO ist führender Transportversicherer der Volkswagen AG**



Gesundheit: | S. 8

**Unterstützung durch die DKV, wenn es schwierig wird**

## Neue ERGO Strategie – Ein Plus für Makler

Das Ziel ist klar: ERGO will die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und eine Marktposition erreichen, die einem Unternehmen mit rund 30.000 Mitarbeitern und einem Prämienvolumen von rund 16 Milliarden Euro allein in Deutschland zukommt.



**D**ie neue Strategie des Unternehmens markiert die Leitplanken. In den Mittelpunkt stellt sie die Bedürfnisse der Kunden, die in Zeiten der Digitalisierung ein komplett anderes Einkaufsverhalten zeigen als früher. ERGO richtet sich verstärkt an den Anforderungen der Vermittlermärkte aus. Darüber hinaus verbessert das Unternehmen durch einfachere IT-Verfahren die Anbindungen für Makler.

Wie andere Vertriebswege auch, hat ERGO die Maklerbetreuung seit Beginn des Jahres neu organisiert.

Die Betreuung der Makler erfolgt jetzt direkt aus den Produktbereichen Personenversicherung und Kompositversicherung. Die enge Anbindung der spezialisierten Maklerbetreuer hat den Vorteil, dass der Maklervertrieb schon bei der Produktentwicklung die Sichtweise von Maklern einbringen kann. Mit dieser Spezialisierung bietet ERGO einen noch besseren und schnelleren Service.

ERGO kann jetzt beispielsweise die Kompetenzen in Spezialparten wie Firmengruppengeschäft, bAV-Beratung oder GKV-Kooperationen deutlich besser bündeln. Und in den Komposit-Sparten profitieren Makler von der intensiven Vernetzung zwischen Underwritern, Maklerbetreuern und Maklerservice. Die Vertriebspartner erhalten schneller verbindliche Entscheidungen vom Maklervertrieb.

Ebenfalls neu: Die Zusammenarbeit mit auf den Markt drängenden Insurtechs beziehungsweise Fintechs werden im Maklervertrieb gebündelt. Denn bei Fintechs tauchen häufig Fragen zu einzelnen Arbeitsprozessen auf. Jetzt gibt es im Maklervertrieb einen Ansprechpartner, der sich um diese Themen kümmert.

### Neue Online-Services für Makler

Diese neue Struktur in der Maklerbetreuung bildet die Grundlage, um auch an anderer Stelle Verbesserungen einzuführen: Der Zugang zum ERGO Maklerportal beispielsweise ist ab sofort einfacher. Im Einzelnen sind folgende Maßnahmen bereits umgesetzt beziehungsweise ihre Umsetzung steht kurz bevor:

- Der Zugang zum Maklerportal über das so genannte Single Sign-on Verfahren von easy Login ist für Makler jetzt einfacher.
- Einmal über Single Sign-on angemeldet, stehen den Maklern die Daten „ihrer“ Bestandskunden digital zur Verfügung.
- ERGO hat die Zusammenarbeit mit softfair in der Personenversicherung intensiviert. Nachdem der Makler über Easy Login ins Maklerportal gelangt ist, kann er sich direkt auf die softfair-Seiten weiterleiten lassen. Dort hat er die Möglichkeit, sich seine letzten Berechnungen erneut anzeigen zu lassen – z.B. wenn er während seiner letzten Berechnung un-

terbrochen wurde. Makler können so wieder in ihre Risikoveranfragen bei ERGO einsteigen. Über softfair funktioniert dann der Prozess vom Antrag bis zum Online-Abschluss rein digital.

- Seit Jahresbeginn haben Makler Zugriff auf die relevanten Druckstücke direkt aus dem Maklerportal heraus. Das erleichtert die Arbeit. Es ist daher nicht mehr notwendig, sich über den Umweg des Druckstückportals „ERGO meine Druckstücke“ Anträge, antragsbegleitendes Material oder Werbematerial zu beschaffen.
- Die Tarifvielfalt der DKV ist jetzt in einer Online-Bibliothek erfasst. Das heißt, Makler können sich gezielt Tarifbedingungen und ihre Historie anzeigen lassen.
- **Einfach wird es auch bei der Kfz-Versicherung:** ERGO steuert die eVB-Ausgabe (elektronischen Versicherungs-Bestätigungsnummer) jetzt automatisch über das GDV-Portal. Dank der siebenstelligen Zeichenfolge kann bei der Zulassungsstelle überprüft werden, ob ein Kfz-Haftpflichtversicherungsschutz besteht.
- Egal, ob Makler per PC, Tablet oder Handy das Maklerportal aufrufen: Sie bekommen immer eine sehr ähnliche grafische und nutzerfreundliche Darstellung der Website, das sogenannte „Responsive Webdesign“. Diese Technik berücksichtigt die Eigenschaften des jeweiligen Endgeräts, vor allem bei Smartphones und Tablets. ■

### Fazit

ERGO bietet eine effiziente Unterstützung für Makler und wird auch 2017 weitere Maßnahmen etablieren, die die Makleranbindung vereinfachen. Klartext wird berichten.

### Liebe Leserinnen und Leser,

zum 1.1.2017 hat sich der ERGO Maklervertrieb neu aufgestellt und ist näher an die Produktparten herangerückt. Vorteil für Sie: Underwriting, Maklerbetreuer und Maklerservice arbeiten jetzt enger zusammen, so dass Sie schneller als vorher verbindliche Entscheidungen erhalten. Das wird Ihr Geschäft und Ihre Zusammenarbeit mit uns erleichtern. Gleichzeitig haben wir angefangen, unsere in die Jahre gekommene IT zu modernisieren. Erste Ergebnisse liegen vor, und Sie können sie nutzen. Beispielsweise ist der Zugang zum Maklerportal über das Single Sign-on-Verfahren von easy Login einfacher geworden. Im Maklerportal haben Sie auch direkten Zugriff auf alle relevanten Druckstücke wie Anträge oder begleitendes Material. Lesen Sie zum „neuen“ Maklervertrieb unseren Schwerpunkt in dieser Ausgabe.



Vielleicht haben Sie es in den Fachmedien verfolgt: ERGO führt seit Anfang 2017 das Transportversicherungsprogramm von Volkswagen. Damit versichert ERGO sämtliche Transporte des VW-Konzerns in der ganzen Welt. Die VW-Transportpolice ist auf dem Markt zurzeit die größte ihrer Art. Einen ausführlichen Beitrag zu diesem Mega-Deal finden Sie in dieser Zeitung.

Viel Spaß dabei!

Stephan Schinnenburg  
Vertriebsvorstand ERGO Makler- und Kooperationsvertrieb

Christian Kussmann  
Leiter des Maklervertriebs für das Schaden-/Unfallgeschäft

### Weitere Themen

- S. 2 Der neue ERGO Maklervertrieb
- S. 9 Gute Gründe für die DKV
- S. 10 Neuer DKV-Tarif: Privatpatient und dennoch gesetzlich versichert
- S. 11 5-Sterne-BU der ERGO noch attraktiver
- S. 12 Rentenpolice ERGO Rente Chance deutlich verbessert

Maklervertrieb

# Der neue ERGO Maklervertrieb

## Maklervertrieb Schaden-/Unfallversicherung

**Christian Kussmann**

Tel 0211 477-3172

Mail christian.kussmann@ergo.de

Leiter des Maklervertriebs  
Schaden-/Unfallversicherung**Hamburg****Burghard Wilcke**

Tel 040 6376-5149

Mail burghard.wilcke@ergo.de

**Düsseldorf****Wolf-Peter Scherer**

Tel 0211 477-7012

Mail wolf-peter.scherer@ergo.de

**München****Johann Strohmayer**

Tel 089 6275-5600

Mail johann.strohmayer@ergo.de

## Maklervertrieb Personenversicherung




**Stephan Naskowiak**  
 Tel 0211 477-5114  
 Mail stephan.naskowiak@ergo.de

Als Vertriebsdirektor verantwortlich für den Maklervertrieb Personenversicherung



**Christoph Klawunn**  
 Tel 0211 477-2106  
 Mail christoph.klawunn@ergo.de

Als Vertriebsdirektor verantwortlich für Finanzvertriebe und Fin Techs im Maklervertrieb Personenversicherung und Schaden/Unfall.



**Boris Boldyreff**  
 Tel 040 6376-5140  
 Mail boris.boldyreff@ergo.de



**Astrid Warlich**  
 Tel 0221 92402-9114  
 Mail astrid.warlich@ergo.de



**Ralf Heinrichs**  
 Tel 089 6275-5611  
 Mail ralf.heinrichs@ergo.de

Interview

## „Wir wollen unsere Makler und Kunden bestmöglich

Seit Jahresbeginn ist der ERGO Maklervertrieb neu aufgestellt. Den Maklervertrieb im Personenversicherungsgeschäft verantwortet Stephan Schinnenburg, den Maklervertrieb für das Schaden-/Unfallgeschäft leitet Christian Kussmann, der an Dr. Markus Hofmann, seit dem 1.1.2017 neuer Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG, berichtet.

**W**arum ERGO diese Aufteilung vorgenommen hat, welche Vorteile darin für Makler bestehen und was sich der Maklervertrieb für dieses Jahr vorgenommen hat, erläutern Ihnen die drei Verantwortlichen im Interview.

**Klartext: Warum die Aufteilung zwischen Personen- und Schaden-/Unfallversicherung im Maklervertrieb?**

**Dr. Hofmann:** Wir wollen unsere Makler und Kunden bestmöglich

unterstützen, deswegen halte ich eine enge Vernetzung des Maklervertriebes mit den Sparten für sehr sinnvoll. Diese Vernetzung ermöglicht es, Underwriting-Entscheidungen schnell und pragmatisch zu fällen und schnell mit den Maklern zu kommunizieren. Dies kommt dann sicherlich den Maklern und Kunden unmittelbar zugute.

**Klartext: Wo liegen die Vorteile für Makler?**

**Schinnenburg:** Vorteile für Makler

sind, dass wir unsere Kompetenzen besser zusammenlegen können: zum Beispiel in Spezialsparten wie Firmengruppengeschäft, bAV-Beratung oder GKV-Kooperationen. Außerdem konzentrieren wir hier die Betreuung der sogenannten Fintechs oder Insurtechs, die völlig neue Anforderungen an die Betreuung stellen.

**Kussmann:** Durch die Neuausrichtung von Maklerservice und OD ist es möglich, dass die Maklerbetreuer umfassend unterstützt

werden und unseren Vertriebspartnern schnelle Auskünfte gegeben werden können.

**Klartext: ERGO hat auf der IT-Seite Nachholbedarf. Was planen Sie hier?**

**Dr. Hofmann:** Wir modernisieren derzeit auch die IT-Unterstützung für Makler komplett – und investieren dafür einen zweistelligen Millionenbetrag. Es wird in Zukunft viel leichter sein, basierend auf IT-Systemen mit ERGO in Kontakt zu treten.

**Schinnenburg:** Makler können sich jetzt schon über das Single Sign-on-Verfahren von easy Login anmelden. Dadurch können sie die Daten ihrer Bestandskunden auf einen Blick einsehen. Der easy Login-Zugang führt auch direkt zu softfair, einem Online-Rechentool, mit dem sich die Makler ihre letzten Berechnungen erneut anzeigen lassen können, um daran weiter zu arbeiten.

Neu ist außerdem, dass alle wichtigen Druckstücke im Maklerportal



# unterstützen!“

zu finden sind. Das mühsame Zusammensuchen hat also ein Ende.

**Kussmann:** Dabei belassen wir es aber nicht. Wir planen noch mehr, um unsere IT-Unterstützung zu verbessern. Zukünftig sollen ausgewählte Dienste und Services direkt aus dem Maklerportal genutzt werden. Dazu zählen zum Beispiel Online-Schadenmeldungen oder das Abrufen des Bearbeitungsstandes von Angeboten und Anträgen.

## **Klartext: Was können Makler in diesem Jahr produktseitig erwarten von ERGO?**

**Dr. Hofmann:** In Gewerbe/Industrie wird sich die kürzlich eingeführte Cyber-Produktlinie im Markt etablieren. Gleiches gilt

für weitere Produktoptimierungen wie beispielsweise unsere deutlich verbesserte Haftpflichtdeckung für die Baubranche.

Neu einführen werden wir Mitte 2017 ein gewerbliches Haftpflichtprodukt, das speziell für den zunehmend an Bedeutung gewinnenden Online- und Poolmaklermarkt konzipiert wurde.

Im Privatkundengeschäft setzen wir konsequent auf eine modulare Produktstruktur, die sowohl für den Beratungs- als auch Online-Verkauf geeignet ist.

Die Basis bildet ein preisattraktiver Grundschatz. Um eine gute Preisposition im Markt und Rankings zu erreichen, wurden Leis-

tungen aus dem Grundschatz heraus genommen und in die Bausteine integriert. Der Grundschatz bleibt dennoch ein vollwertiger Schutz.

Darauf aufbauend kann der Kunde seinen individuellen Bedarf mit attraktiven Bausteinen anpassen, die im Bündel zu einem sehr günstigen Vorteilspaket angeboten werden können.

Starten werden wir ab März mit der Unfall- und Hausratversicherung. In der Unfallversicherung erfolgte der Ausbau der bereits heute marktführenden Services, wie die Aufnahme von seniorengerechten Reha-Leistungen im Vitalpaket. Mit dem neuen „Haus- und Wohnungsschutzbrief“ wer-

den nun Assistenzleistungen in der Hausratversicherung angeboten, die über die reine Kostenerstattung hinausgehen. Auch in der Wohngebäudeversicherung, die im September eingeführt wird, findet sich der Haus- und Wohnungsschutzbrief wieder.

Ebenfalls zu September folgt die Einführung der modularen Rechtsschutzversicherung mit verbesserten Leistungen und angepassten Services.

**Schinnenburg:** In der Personenversicherung haben wir viele Produkte, die Top-Ratings gewonnen haben – zum Beispiel unsere selbständige BU, die die Bestnote (5 Sterne) von Franke & Bornberg erhalten hat. Die BU konnten wir

für viele Berufe nochmals preislich attraktiver gestalten.

Und für unsere fondsbasierte Rentenversicherung ERGO Rente Chance sind wir vor ein paar Monaten im Handelsblatt ausgezeichnet worden. Das war Ansporn, die Rentenversicherung weiter zu verbessern:

Statt den Rentenfaktor mit dem gültigen Höchstrechnungszins zu berechnen, bietet die ERGO Rente Chance jetzt neben einem garantierten Rentenfaktor zusätzlich einen neuen, erhöhten Rentenfaktor zum Rentenbeginn. ERGO garantiert deshalb den neuen Rentenfaktor zum Rentenbeginn mit dem dann gültigen Höchstrechnungszins. So erhält sich der Kunde alle Chancen, von steigenden Garantiezinsen bis zu Beginn der Rentenphase zu profitieren.

Außerdem erhalten Kunden der ERGO Rente Chance mit der Tarifgeneration 2017 eine Schlussüberschussbeteiligung. Hierdurch erhöht sich das Vertragsguthaben zum Ablaufzeitpunkt. Eine attraktivere Ablaufsumme beziehungsweise eine höhere Rente ist die Folge.

Auch bei unseren DKV-Produkten landen wir regelmäßig auf dem Siegertreppchen in Verbrauchermagazinen. Das gilt vor allem für die Zusatz- und Pflegeversicherungen. Besonders erwähnen möchte ich unseren Tarif BMG:

Bisher musste man die gesetzliche Krankenversicherung verlassen, um Privatpatient zu werden. Mit dem neuen DKV-Tarif BMG ist das nun nicht mehr nötig. Kunden können sich mit dem neuen Tarif einfach für beides entscheiden – gesetzlich versichert bleiben und dennoch wie ein Privatpatient beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus behandelt werden.

Diese kompakte Zusatzversicherung mit einem derart hohen Leistungsniveau ist einzigartig am Markt. Der Tarif BMG bietet zusammen mit der GKV-Leistung das gleiche Leistungsniveau wie beispielsweise die private Vollversicherung BestMed Komfort Tarif BMK.

Grundsätzlich gilt: Wir werden das modulare Produktkonzept in der Krankenversicherung weiter verfolgen.

**Klartext: Vielen Dank für das Gespräch.**



Stephan Schinnenburg, Vertriebsvorstand des Makler- und Kooperationsvertriebs



Christian Kussmann, Leiter des Maklervertriebs für das Schaden-/Unfallgeschäft



Dr. Markus Hofmann, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG



# ERGO ist führender Transportversicherer der



Die ERGO Versicherung AG und deren Tochterunternehmen Köln Assekuranz (KA) führen seit dem 1. Januar 2017 das Konzern-Transportversicherungsprogramm von Volkswagen. Damit versichert ERGO/KA sämtliche Transporte des VW-Konzerns weltweit sowie zahlreiche Läger rund um den Globus.

**D**ie VW-Transportpolice ist zurzeit die größte ihrer Art und umfasst die Marken VW, Audi, Porsche, Skoda, Seat, Bentley, Lamborghini, Bugatti, Ducati, Scania und MAN. Möglich wurde dieser Abschluss durch mehrere Faktoren.

**Erstens** durch eine langjährige persönliche Beziehung und das damit verbundene Vertrauen der handelnden Personen auf beiden Seiten. ERGO war übrigens viele Jahre der Transport-Führungsversicherer bei der VW-Tochter MAN.

**Zweitens** besitzt die Köln Assekuranz große Kompetenz in der Absicherung von komplexen Risiken und ist in den Bereichen der Transport- und Gruppenunfall-Versicherung seit Jahren anerkannter Partner der Großindustrie. Risiko Service im Bereich Technik, Nautik und Kriminalitätsabwehr sowie ausgeprägtes Know-how im Bereich der Naturgefahrenanalyse waren wesentliche Entscheidungskriterien für die Platzierung der Deckung bei ERGO/KA.

Wichtigstes „Risiko-Tool“ der KA ist K.A.R.L. (Köln Assekuranz Risiko Lösungen). Mit diesem Computer-Informationssystem können die Risiko-Experten punktgenau identifizieren, ob und inwieweit Industrie-, Gewerbe- und Lagerstandorte durch Naturgefahren bedroht sind und wie hoch die entsprechenden Risiken vor Ort einzustufen sind.



• Ob ein Unternehmen nach einem Erdbeben noch lieferfähig ist, hängt nicht nur von der Intensität der Erdstöße ab, sondern auch von der lokalen

Bodenbeschaffenheit, der baulichen Qualität der Gebäude und Anlagen, der Art der produzierten Güter, der Zuverlässigkeit der Energieversorgung und dem Zustand der Verkehrsverbindungen.

• Ob ein Hochwasser großen Schaden anrichtet, kann da-

von abhängen, ob wertvolle Güter einen Meter höher oder tiefer abgestellt wurden, wie wasserempfindlich sie sind, oder ob sie auf dem

Transportweg zu ihrem Bestimmungsort an einer überschwemmten Straße oder einem unterspülten Gleis halten mussten.

• Sturm kann sowohl Containerfrachter auf hoher See als auch Spezialtransporte an Land in Schiefelage bringen, Dächer abdecken, Straßen und Schienenwege unpassierbar machen, Lagerplätze voller neuwertiger PKW einer Art „Sandstrahlgebläse“ aussetzen oder an der Küste eine Sturmflut hervorrufen.

• Vulkane können in ihrer näheren Umgebung Güter und Gebäude in Flammen setzen oder metertief unter Lava begraben. Aber auch in größerer Entfernung können sie noch beträchtlichen Schaden anrichten, wenn scharfkantige Aschepartikel Kunststoffe und Metalle zerkratzen, Lüftungsschlitze und Klimaanlage von vulkanischem Staub verstopft werden oder der

Flugverkehr eingestellt werden muss.

• Hagel zerschmettert landwirtschaftliche Anbauflächen, zerfetzt Verpackungsfolien, hinterlässt Dellen auf Fahrzeugen, durchschlägt Dächer und Fenster.

Die Liste dieser Beispiele ließe sich noch beliebig fortsetzen. Doch Eines ist allen gemeinsam: Es geht nicht mehr um die Frage „ob oder ob nicht“. Es geht vielmehr ganz konkret für jeden einzelnen Standort um die Frage: Wie oft und wie stark finden diese Naturereignisse statt und wie teuer werden sie?

**INI** International Network of Insurance

Das International Network of Insurance (INI) bestehend aus mehr als 120 marktführenden Versicherungsgesellschaften in aller Welt. Sie kooperieren im Bereich der Nicht-Personenversicherungen, um internationale Versicherungsprogramme und Serviceleistungen für ihre Gewerbe- und Industriekunden und deren Vermittler rund um den Globus anzubieten.

Telefon: 0211 4772495  
EMail: INI@ergo.de

Mehr Details unter:  
[www.ininetwork.com](http://www.ininetwork.com)



# Volkswagen AG



K.A.R.L. kann darauf eine realistische Antwort geben. Denn K.A.R.L. ermittelt so detailliert wie technisch möglich alle Umgebungsbedingungen, die zur Beurteilung und Einstufung lokaler Gefährdungen und Risiken von Bedeutung sein könnten. Hierzu wird auf umfangreiche naturwissenschaftliche Datensammlungen zurückgegriffen, wie zum Beispiel die gesammelten Wind- und Wetterdaten von über 5.000 Beobachtungstationen weltweit, Erdbebenstatistiken, die zum Teil mehrere Jahrhunderte zurückreichen oder ein digitales Höhenmodell, das den gesamten Erdball umspannt.

Dies alles, ergänzt um Detailinformationen zu den transportierten oder gelagerten Gütern und gestützt auf die langjährige Erfahrung der KA-Mitarbeiter, ermöglicht es, belastbare Risikowerte zu berechnen, die rund um den Globus miteinander vergleichbar sind.

**Drittens:** 1979, als globalisierte Wirtschaft und weltweite Warenströme noch kein Thema waren, gründete eine Handvoll visionärer Versicherer ein internationales Versicherer-Netzwerk (INI = International Network of Insurance). Damit wollten sie, so der Leitgedanke, ihre Kunden auch im Ausland angemessen betreuen

in allen Fragen rund um die Versicherung.

Als Gründungsmitglied ganz vorn dabei: Die Victoria, inzwischen in der ERGO aufgegangen. Das Netzwerk besteht aus rund 120 marktführenden Versicherungsgesellschaften, die im Bereich der Nicht-Personenversicherungen kooperieren, um internationale Versicherungsprogramme und Serviceleistungen für ihre Gewerbe- und Industriekunden und deren Vermittler rund um den Globus anzubieten.

Das Netzwerk ist sinnvoll und notwendig, weil die Regularien in vielen Ländern vorschreiben, dass man mit Versicherungspartnern vor Ort kooperieren muss. Das INI bietet

- zentral kontrolliertes Underwriting
- lokale (Fronting-) Policen, die allen gesetzlichen Regeln vor Ort entsprechen
- lokale Ansprechpartner und Service für den Kunden vor Ort bei den besten Versicherern (Versicherer gehören zu den Top 5 des jeweiligen Landes)
- internationale Schadenkoordination und -regulierung.

Im aktuellen Fall konnte ERGO das Netzwerk optimal nutzen, weil für

fast die Hälfte der VW-Standorte einzelne Verträge mit INI-Kooperationspartnern notwendig waren.

**Viertens:** ERGO ist traditionell stark im Gewerbe-/Industrie-Transportgeschäft. Das Unternehmen hat über Jahrzehnte großes Knowhow im Risk Management aufgebaut. ERGO-Fachleute mit großer Expertise in Speditionsgeschäft und im Schiffsverkehr beraten und prüfen vor Ort.

Wichtig sind auch die guten Finanzratings der ERGO und die Zugehörigkeit der ERGO zur MunichRe, einem der finanzstärksten Unternehmen weltweit. ■

## KA Köln.Assekuranz Agentur



Karl Heinz Schmidt, Geschäftsführer

Die Köln.Assekuranz Agentur GmbH ist eine national wie international tätige Zeichnungsagentur und Vermittler für industrielle Risiken und Spezialist in den

Sparten der Transport- und Gruppen-Unfallversicherung. Die Köln.Assekuranz ist ein Unternehmen der ERGO.

Telefon: 0221 3976-1200  
E-Mail: info@koeln-assekuranz.com

Mehr Details unter:  
[www.koeln-assekuranz.com](http://www.koeln-assekuranz.com)

## Interview mit Ralph Eisenhauer, Vorstandsmitglied der ERGO Versicherung AG:



Ralph Eisenhauer, Vorstandsmitglied der ERGO Versicherung AG

**Klartext: Herr Eisenhauer, nach rund 60 Jahren wechselt VW den Transportversicherer. Das hat viele Marktteilnehmer überrascht. Was gab den Ausschlag?**

**Eisenhauer:** Im Rahmen der Ausschreibung standen Qualitätsthemen im Fokus. Dies waren im Wesentlichen die Fähigkeiten des Versicherers, Impulse im Bereich des Risikomanagements und der Regressführung zu setzen.

**Klartext: Das bedeutet: Wie gut ist ein Versicherungsunternehmen darin, Risiken zu beurteilen und mögliche Ansprüche gegen Schadenverursacher durchzusetzen.**

**Eisenhauer:** Ja. Hier können wir als ERGO und Köln Assekuranz

auf eine erfahrene Mannschaft bauen. Die Expertise beider Häuser haben wir zusammengebracht, was VW offensichtlich überzeugt hat. Das freut uns natürlich sehr und macht uns auch ein wenig stolz.

**Klartext: In der Branche gilt vor allem das Lagerrisiko bei Autoherstellern als problematisch. Die Unternehmen haben nicht selten zehntausende von Fahrzeugen in Häfen oder Freilägern stehen. Dies stellt die Versicherungsindustrie insbesondere mit Blick auf Naturgefahren – wie beispielsweise Hagel – vor besondere Herausforderungen. Wie begegnen Sie diesen Herausforderungen?**

**Eisenhauer:** Für die Identifikation und Bewertung von Naturgefahren können wir unter anderem auf das spezielle Software-Tool K.A.R.L. der Köln Assekuranz zurückgreifen. Das Tool ist weltweit einsetzbar. Es hilft, Schäden gar nicht erst entstehen zu lassen, weil es detaillierte Erkenntnisse liefert, welche Standorte einer besonderen Gefährdung unterliegen. Investitionen und Schutzmaßnahmen können damit zielgerichtet gesteuert werden. ■

Gesundheit

## „Für die Zukunft hoffe ich weiter auf die Unterstützung der DKV“

Eine moderne Krankenversicherung leistet mehr, als ausschließlich Versicherungsschutz zur Verfügung zu stellen. Sie betreut und begleitet ihre Kunden 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 viele Jahre lang Knowhow aufgebaut. Wir berichten regelmäßig über Kunden, die ein Schicksalsschlag getroffen hat, und die die DKV mit Rat und Tat unterstützen kann.



**D**ie Wünsche von IT-Spezialist Stefan B. haben nicht viel mit denen seiner Altersgenossen gemein: Der 40-Jährige wünscht sich sehnlich, seine Arme und Hände mehr bewegen zu können. Und er möchte seinen Oberkörper besser stabilisieren. Endlich mal wieder allein ein Brot essen können! Stefan B. ist pflegebedürftig und rund um die Uhr auf Hilfe angewiesen.

Ausgerechnet einen Tag vor seinem Geburtstag 2014 geht es B. gar nicht gut: er fühlt sich schwach, ihm ist übel und obendrein stellen sich auch noch Sprachstörungen ein. Im Krankenhaus erleidet er einen Medulla Oblongata-Infarkt, einen Hirnstamminfarkt. Das ist eine Sonderform des Schlaganfalls und eine Erkrankung des Gehirns. Mit einschneidenden Folgen: er ist vollständig gelähmt und muss künstlich beatmet und ernährt werden. Nach der akuten Behandlung beginnt für Stefan und seine Eltern ein langer Weg. Schon früh war klar: Mutter und Vater wollen ihren Sohn bei sich aufnehmen. Bis es dazu kommt, vergehen über

zwei Jahre. Zwei Jahre mit vielen Behandlungsstationen für Stefan: neurologische Rehabilitation, Intensivpflege-Wohngemeinschaft, Klinikaufenthalt zur Entfernung der Trachealkanüle. „Wir haben uns vorgenommen, den starken Familienzusammenhalt so gut es geht zu unterstützen. Deswegen haben wir uns für Stefan nach der Entfernung der Trachealkanüle auch um den Platz in einer neurologischen Klinik gekümmert“, erläutert Marianne Kindermann vom Fall- und Versorgungsmanagement der DKV.

In dieser Zeit bereiten seine Eltern zuhause alles für ihn vor. Das häusliche Wohnumfeld muss an seine Bedürfnisse angepasst werden. Der richtige Zeitpunkt für Simon Wedler, der sich bei der DKV bei Hilfsmitteln für Pflegebedürftige bestens auskennt, sich einzuschalten. „Herr Wedler kann natürlich keine Wunder bewirken. Aber es ist gut, ihn als Ansprechpartner zu haben. Er hat sich dafür eingesetzt, dass alle benötigten Hilfsmittel pünktlich in der Intensiv-Wohngemeinschaft waren.

Und als unser Stefan nach Hause kam, war auch schon alles da“, stellt Horst B. zufrieden fest. Das gehört für seinen Sohn zu „alles“: ein Pflegebett, ein Patientenlifter, ein Duschschieberollstuhl, ein Absauggerät, ein Bewegungstrainer für Arme und Beine...

Mit diesem Bewegungstrainer oder Motomed ist Stefan B. täglich mindestens eine Stunde beschäftigt. Das Bewegungstherapiegerät ist ihm sehr wichtig: „Ich bleibe dran und gebe nicht auf. In der Reha habe ich im Vergleich gesehen, dass ich es schon zu etwas gebracht habe. Und ich denke, da ist noch mehr drin“, zeigt er sich zuversichtlich. Er und seine Eltern wissen, dass es in nur in kleinen Schritten vorangehen kann. Aber jede kleinste Verbesserung ist für Stefan B. ein bisschen mehr Selbständigkeit. „Meine Mutter ist ausgebildete Krankenschwester und macht alles ganz prima. Aber wenn man allein an die Nächte denkt: ich muss dreimal in der Nacht zur Dekubitusprophylaxe gewendet werden. Um 21 Uhr, um 24 Uhr und dann in der Früh um

drei oder vier. Deswegen haben wir jetzt auch Verhinderungspflege beantragt. Dann können meine Eltern auch mal etwas zu zweit für sich machen, hofft Stefan.

Sein ganz praktischer Wunsch in der Zeit der Wunschlisten: ein neuer Pflegerollstuhl – der alte ist schon ein bisschen in die Jahre gekommen – wäre schön. Und in ein paar Jahren: einfach ein paar Schritte laufen können.

Stefan B. bringt seine bisherigen Erfahrungen mit der DKV so auf den Punkt: „Ohne ein Loblied auf die DKV zu singen, die unermüdbaren Versuche von Frau Kindermann, Herrn Wedler und seinem Team, die mir jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen, wären meine Erfolge nicht möglich. Ich kann mich nur bedanken. Für die Zukunft hoffe ich weiter auf ihre Unterstützung.“

**DKV**  
Deutsche Krankenversicherung

## Die DKV – der Gesundheits-experte



**D**ie DKV will den Menschen ein Leben lang überzeugende Lösungen rund um die Gesundheit anbieten. Deshalb ist eine optimale medizinische Versorgung genauso wichtig wie Versicherungsschutz und Gesundheitsservice. Die DKV hilft mit ihren Aktivitäten und Services, gesund zu bleiben und schneller und besser gesund zu werden. In loser Folge stellen wir die verschiedenen Aktivitäten vor.

### Tochterunternehmen Mobile Pflegedienste miCura

Die Pflege älterer und schwer kranker Menschen innerhalb der Familie wird immer seltener. Veränderte Vorstellungen von Partnerschaft, älter werdende Singles und nicht zuletzt veränderte demografische Strukturen sind dafür verantwortlich, dass sich das nicht ändern wird.

Die Nachfrage nach ambulanter Pflege wird also immer stärker. Dabei steht Qualität statt Quantität im Vordergrund. Sie soll Menschen in einem immer länger werdenden Lebensabschnitt die Chance geben, im Rahmen ihrer Möglichkeiten ein selbstbestimmtes und würdevolles Leben zu führen.

Eine entsprechende Dienstleistung muss also ein individuelles und kompetentes Pflegeangebot mit einem gut organisierten Management verbinden – hohe Qualität zu einem angemessenen Preis. Die miCura-Pflegedienste setzen diese Ansprüche in konkrete Angebote um:

Die Pflegedienste erstellen zusammen mit dem behandelnden Arzt ein aktives Konzept für eine ambulante Pflege, das sich konsequent am individuellen Bedarf orientiert.

Eine Übersicht der miCura-Pflegedienste und viele weitere Informationen zum Thema finden Sie unter [www.makler.ergo.de](http://www.makler.ergo.de)

## Gute Gründe für die DKV



### Finanztest: DKV-Zahnzusatzversicherungen „sehr gut“

Die Verbraucher-Zeitschrift FINANZTEST hat in einer ihrer letzten Ausgaben private Zahnzusatzversicherungen verglichen und

als sinnvollen Schutz empfohlen. Grund: Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) übernimmt nur einen geringen Teil der Kosten für Zahnersatz. Die Produkte der DKV schnitten unter den 209 getesteten Tarifen mit der Bestnote „sehr gut“ ab.

Der Tarif „KDTP100“ der DKV landet mit seiner „sehr guten“ Benotung in der absoluten Spitzengruppe am Markt. Darüber hinaus empfiehlt Finanztest explizit den Tarif „KDT85“ aufgrund seines sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnisses.



**Im Test:**  
137 Zahntarife nach Art der Schadenversicherung  
Ausgabe 11/2016  
[www.test.de](http://www.test.de)

Finanztest untersuchte Zahnzusatzversicherungen, deren Angebote grundsätzlich allen gesetzlich Krankenversicherten offenstehen. Alle Tarife im Test bieten eine Kostenerstattung für Zahnersatz und enthalten ausschließlich Zahnleistungen.

Die Ergebnisse der DKV bei den Zahnzusatztarifen für Versicherte aller Krankenkassen sehen wie folgt aus:

**SEHR GUT (0,6)**  
KombiMed Tarif KDTP100  
KombiMed Tarif KDTP100+KDBE

**SEHR GUT (1,4)**  
KombiMed Tarif KDT85  
KombiMed Tarif KDT85 + KDBE

Ausführliche Informationen zu den Zahnzusatztarifen der DKV finden Sie im Maklerprotal unter [www.makler.ergo.de](http://www.makler.ergo.de)

### FOCUS MONEY Fairness-Test Zahnzusatzversicherer: DKV Bestnote „sehr gut“

Für diesen Fairness-Test werteten die Experten von ServiceValue über 2000 Online-Fragebögen von Kunden aus. Die Kunden haben in den Fragebögen ihre Bewertung zu 25 Leistungs- und Servicemerkmalen abgegeben.

Diese 25 Fairness-Aspekte ordnete ServiceValue den Kategorien Kundenkommunikation, Kundenbera-

tung, Kundenservice, Tarifleistung und Preis-Leistungs-Verhältnis zu.

Die DKV konnte in drei Kategorien (Kundenkommunikation, Kundenberatung, Kundenservice) bereits die Note „sehr gut“ erzielen. Dadurch lag die DKV auch bei der Gesamtnote ganz oben mit einem „sehr gut“.

### FOCUS MONEY: DKV bester Maklerversicherer

Wie jedes Jahr ermittelt FOCUS MONEY zusammen mit dem AfW Bundesverband Finanzdienstleistung mit Hilfe einer Umfrage bei freien Vermittlern, wer der beste Maklerversicherer in seiner Sparte ist.

Die Makler haben die DKV für 2016 zum besten Maklerversicherer in der Sparte private Krankenversicherung gekürt. Darüber hat FOCUS MONEY in seiner Ausgabe vom 21.12.2016 berichtet. ■

## Schlanke digitale Lösungen helfen Ihnen im Alltag



**W**ir verbessern Zug um Zug unseren Service für Makler. An dieser Stelle informieren wir Sie über drei aktuelle Services, die Ihnen bei der DKV-Vertragsanbahnung helfen.

### DKV-Tarifcheck können jetzt auch Makler nutzen

DKV-Kunden können für ihre Krankheitskosten-Vollversicherungen (KKV) bzw. für ihre KKV-Beihilfe auf der DKV-Homepage über den Servicebereich „Meine Versicherungen“ einen Tarifcheck vornehmen und damit

Tarifalternativen zu ihrem Vertrag ermitteln.

Jetzt können auch Vertriebspartner den Tarifcheck für ihren Bestand nutzen.

#### Der Tarifcheck

- zeigt die aktuell versicherten Tarifleistungen in kompakter Form,
- bietet bedarfsgerechte Tarifalternativen kundenorientiert und bedarfsgerecht,
- bietet Tarifvergleiche als PDF,
- bietet einen gezielten Zugriff auf die Allgemeinen Versicherungsbedingungen.

Voraussetzung für die Nutzung des Tarifcheck ist, dass Makler über einen Premiumzugang verfügen. Der Premiumzugang ermöglicht einen direkten Zugriff auf die Personen- und Vertragsdaten der Kunden.

### Schnelle Risikovorfrage mit RiVa

Für Vertriebspartner stellen wir zwei schnelle Wege für Risikovorfragen bei der DKV bereit:

Makler haben die Möglichkeit, über RiVa Risikovorfragen für die Vollversicherungen der DKV zu versenden. RiVa steht für eine effiziente Risikovorfrage und beschleunigt den Antragsprozess. Das Online-Tool RiVa ist in die Vergleichssoftware von softfair inte-

griert 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. Dabei wird der Nutzer dank einer dynamischen Steuerung durch die relevanten Gesundheitsfragen geführt.

Nach erfolgter Risikoprüfung können die Unterlagen direkt an die DKV gesendet werden; die erneute Beantwortung der Gesundheitsfragen im Antrag entfällt dadurch. Somit beschleunigt sich die Policierung aufgrund des schnellen und direkten Beratungs- und Antragsprozesses.

### Das Tool Medizinische Vorprüfung (MVP)

- ✓ Unabhängig von einem Vergleichsrechner können Makler mit dem Tool Medizinische Vorprüfung, kurz MVP Tool, schnell und einfach für Vollversicherungen eine unverbindliche Einschätzung des medizinischen Risikos anfordern.
- ✓ Nach dem Ausfüllen einfach auf den Button „per E-Mail versenden“ klicken. Die Anfrage wird direkt an die richtige Adresse der DKV gesendet.
- ✓ Liegen ergänzende Dokumente vor, so können diese in elektronischer Form als PDF-Datei in die E-Mail eingebunden und gesendet werden.
- ✓ Antragseinreichung nach MVP
- ✓ Das Ergebnis der MVP-Prüfung reichen Sie bitte zusammen mit dem Antrag und allen weiteren Unterlagen ein; einschließlich der Unterschrift des Kunden bei Angebot eines RZ oder LA. ■

Der Zugang zum Tarifcheck erfolgt über [www.makler.ergo.de](http://www.makler.ergo.de) unter Tarifrechner EASY: Gesundheit > Alle Tarife (Voll- und Zusatzversicherungen) > Tarifcheck

#### Wichtig

Bei der MVP wird ausschließlich das medizinische Risiko geprüft. Eine technische Antragsprüfung (z.B. zur Versicherungsfähigkeit) erfolgt erst bei Antragseinreichung.

## Kurzmeldungen



Rechnungen per Foto an DKV schicken – jetzt auch für Android-Handys

**B**elege einfach abfotografieren und einreichen – das ermöglicht die Fotofunktion der DKV Rechnungs-App.

Bislang können DKV Kunden mit einem Apple iOS Smartphone dieses einfache Prozedere nutzen. Jetzt ist die Fotofunktion auch für Nutzer von Android Smartphones verfügbar.



Bislang haben Kunden rund 170.000 Fotos über diesen Weg an die DKV eingereicht. Seit Ende 2016 steht Android-Nutzern die App bzw. die neue Version mit Fotofunktion im Google play-Store zur Verfügung.

Wer sie bereits installiert hatte, erhält mit dem Update verstärkte Sicherheitsmechanismen und einen Aufruf, sich für die App neu zu registrieren. ■



## Gesundheit

## Neuer DKV-Tarif: Privatpatient und dennoch gesetzlich versichert



Bisher musste man die gesetzliche Krankenversicherung verlassen, um Privatpatient zu werden. Mit dem neuen DKV-Tarif BMG ist das nun nicht mehr nötig.

**K**unden können sich mit dem neuen BestMed Kombitarif BMG zur GKV (BMG) einfach für beides entscheiden – gesetzlich versichert bleiben und dennoch wie ein Privatpatient beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus behandelt werden.

Diese kompakte Zusatzversicherung mit einem derart hohen Leistungsniveau ist einzigartig am Markt. Der Tarif BMG bietet zusammen mit der GKV-Leistung das gleiche Leistungsniveau wie beispielsweise die private Vollversicherung BestMed Komfort Tarif BMK.

Der neue Tarif BMG eignet sich für Familien, Ehepaare und Singles, die einen hohen Anspruch an die medizinische Versorgung und ein hohes Jahreseinkommen haben. Im Fokus stehen daher freiwillig gesetzlich Krankenversicherte.

### Die Produkthighlights des Tarifs BMG

#### Nach GKV-Vorleistung:

- Freie Arztwahl, auch Privatärzte
- 100 Prozent ambulante ärztliche Leistungen

- 100 Prozent Arznei-, Verband-, und Hilfsmittel
- 100 Prozent Zahnbehandlung inklusive Prophylaxeleistungen
- Bis zu 85 Prozent für Einlagefüllungen (Inlays), Zahnkronen und Zahnersatz, zum Beispiel Brücken, Zahnprothesen, Implantate (max. 6 Implantate je Kiefer)
- freie Krankenhauswahl, auch Privatkliniken
- Zweibettzimmer und Chefarztbehandlung

#### Optionsrecht:

Das integrierte Optionsrecht bietet zu bestimmten Zeitpunkten ohne erneute Gesundheitsprüfung die Möglichkeit,

- Einbettzimmer (Tarif BMZ1G) im Krankenhaus in den Leistungskatalog aufzunehmen
- einen späteren Wechsel in die BestMed- oder BeihilfeMed Tarife (KKV) bei einem Austritt aus der GKV vorzunehmen.

Die Marktforschung hat aufgezeigt, dass es eine Zielgruppe gibt, die ganz bewusst gesetzlich versichert ist. Mit dem Grundschutz der GKV sind die meisten zufrieden, sie kennen aber die

Nachteile (längere Wartezeiten, hohe Zuzahlungen, schlechteres Behandlungsangebot). Zugleich kennen sie auch die Vorteile eines Privatpatientenstatus (freie Arztwahl, Mitbestimmung bei der medizinischen Behandlung). Mit dem neuen Tarif BMG können die Vorteile beider Systeme kombiniert werden.

### BestMed Kombitarif zweimal ausgezeichnet

Der BestMed Kombitarif der DKV zur gesetzlichen Krankenversicherung hat in kurzer Folge zwei Preise gewonnen: den Financial Advisors Award in der Kategorie Private Krankenversicherung von Cash.online und den Innovationspreis der Assekuranz von Morgen & Morgen und dem Versicherungsmagazin.

Das Finanznachrichtenmagazin Cash zeichnet mit dem Financial Advisors Award innovative, transparente, vermittlerorientierte und anlegerfreundliche Finanzprodukte aus. Sie wurden zuvor von einer Fachjury – bestehend aus Vertretern von Analysehäusern, Vertrieben und Cash – ausgewählt. Sieger in der Kategorie

„Private Krankenversicherung“ ist der „BestMed Kombitarif zur GKV BMG/0-3“ von der DKV.

Außerdem erhielt der BestMed Kombitarif den Innovationspreis 2016 der Assekuranz, den das Analysehaus Morgen & Morgen und das Versicherungsmagazin vergeben. Dieser Preis zeichnet neue und innovative Ansätze bei Versicherungsprodukten aus, die den Wissens- und Technologietransfer weiter vorantreiben. Die Bewertung wurde anhand der eingereichten Produktunterlagen vorgenommen. Im Versicherungsmagazin heißt es:

„Eine lobende Anerkennung erhielt darüber hinaus die DKV für den Tarif „BestMed Kombitarif zur GKV BMG0-3“, den jeder abschließen kann, der gesetzlich krankenversichert ist, aber die Vorteile der privaten Krankenversicherung in Anspruch nehmen möchte“. ■

### Wichtig

Kostenerstattung ist eine Vertragsgrundlage. Die Wahl der Kostenerstattung ist verpflichtend für den Tarif BMG. Die Versicherungsfähigkeit ist nur mit Vereinbarung der Kostenerstattung ab Versicherungsbeginn gegeben. Sie ist zwingend erforderlich, damit die Tarifleistung unter Berücksichtigung der GKV-Leistungen ermittelt und ausgezahlt werden kann.

Leben

## 5-Sterne-BU der ERGO noch attraktiver

Die neue ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung ist das ideale Produkt zur Absicherung des Arbeitseinkommens im Rahmen einer privaten Vorsorge. Es handelt sich um eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU). Somit wird sie nicht mit anderen Versicherungen (z.B. Risiko-LV) gekoppelt.

**E**RGO hat das Produkt 2016 komplett neu an den Markt gebracht. Es ist keine Überarbeitung, bei der an ein paar Schrauben der Tarife gedreht wurde. Vielmehr kann man das neue Produkt mit einem Modellwechsel in der Automobilindustrie vergleichen – und zwar in der Oberklasse. Die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) ist ein Spitzenprodukt, das selbst anspruchsvollsten Kunden gerecht wird.

Die Bedingungen sind bei der SBU auf dem neuesten Stand und gehören mit zum Besten, was Vertriebspartner und Kunden am Markt bekommen können. Ein echtes Highlight ist die Kombination der SBU mit einer Krankentagegeldversicherung der DKV. ERGO garantiert bei der Kombi-Lösung unter bestimmten Voraussetzungen eine lückenlose Versorgung – trotz unterschiedlicher Leistungsdefinitionen in der Krankenversicherung und Leben. Damit kann ERGO eine gefährliche Lücke schließen und dem Kunden Planbarkeit und Sicherheit geben. Für dieses Jahr hat ERGO die BU nochmals optimiert.

Die **Preisgestaltung** der Berufsunfähigkeitsversicherungen unterliegt am Markt einem starken Wandel. Wir haben mit der Tarifgeneration 2017 unsere Prämien optimiert – und sind hierdurch für zahlreiche Berufe noch attraktiver geworden. Mit der Tarifgeneration 2017 ist bei der BU für Schüler und Auszubildende die **abstrakte Verweisung entfallen**. Damit gilt nun für alle Zielgruppen die konkrete Verweisung. Vorteil: Der Versicherte kann nur dann auf eine neue Tätigkeit verwiesen werden, wenn er diese bereits tatsächlich ausübt.

Die **Nachversicherungsgarantie** (Erhöhung der BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zu 500 Euro/Monat) kann künftig – zusätzlich zu den bereits vorhandenen Anlässen – auch bei einem Wechsel vom Studium/der Ausbildung in den Beruf genutzt werden. Mit der Tarifgenera-

tion 2017 wurde auch eine neue „Billigungsklausel“ für die ERGO Rente Chance und ERGO Rente Garantie zusammen mit der ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung eingeführt. Der elektronische Antrag des Kunden kann nun – auch wenn ein geringer Zuschlag erforderlich ist – ohne erneute Unterschrift des Kunden ausgefertigt werden.

Eine Umstellung – wie bisher – auf das Antragsverfahren ist durch die Verwendung der Billigungsklausel nicht mehr notwendig. Der Vertragsschluss wird damit in diesen Fällen deutlich einfacher. Der Kunde wird über die Änderung sowohl im Urkunden-Anschreiben als auch in der Urkunde selbst auf die abweichende Policierung hingewiesen.

### Komfortable Gesundheitsprüfung bei hohen BU-Renten

Kunden haben beim Abschluss hoher BU-Renten die Möglichkeit, die Erhebung der Gesundheitsdaten komfortabel organisieren zu lassen. Der Abschluss hoher Absicherungen hat immer einen Arztbesuch zur Folge. Das war bisher oftmals lästig und umständlich für den Kunden, der selber aktiv werden musste:



- Komplizierte Terminvereinbarung
- Abhängigkeit von Terminvorgaben des Arztes
- Umständlicher Weg zum Arzt
- Wartezeit beim Arzt

Das muss nicht sein. ERGO bietet Ihren Kunden den kostenfreien Service „M-Check direct“ an, der die Erhebung der Kundendaten deutlich vereinfacht. Kunden profitieren auf Wunsch vom Know-how des Dienstleisters Medicals Direct. Dieser verfügt über jahrelange Erfahrung und hat sich am Markt etabliert. Die examinierten medizinischen Fachkräfte von Medicals Direct kommen zum Kunden – sei es zu ihm nach Hause oder an den Arbeitsplatz.

Natürlich sind die Experten an die Schweigepflicht gebunden. Alle für den Versicherungsvertrag relevanten Aspekte werden untersucht und an ERGO weitergegeben. Konkret ergeben sich dadurch folgende Vorteile:

- Terminvereinbarung durch Medicals Direct entsprechend dem Kundenwunsch
- Keine langen Warte- und Bearbeitungszeiten
- Schnellerer Versicherungsschutz
- ERGO übernimmt Kosten der Untersuchung komplett

**Ganz wichtig:** Wünscht der Kunde, dass die ärztliche Untersuchung von Medicals Direct durchgeführt werden soll, muss bei

elektronisch gesendeten Anträgen/Anfragen und bei Papieranfragen unter „Besondere Wünsche“ vermerkt werden: „M-Check gewünscht“.

Fehlt bei Beantragung ein entsprechender Hinweis, geht ERGO davon aus, dass der Kunde die ärztliche Untersuchung selbst organisiert. ■



### ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung erhält Bestwertung „hervorragend“ von F&B

Die Ergebnisse des aktuellen BU-Unternehmensratings von Franke & Bornberg (F&B) sind veröffentlicht. Wie in den Vorjahren erreicht ERGO Leben die Bestwertung FFF („hervorragend“) – und das bereits zum zehnten Mal in Folge.

Die F&B-Bewertung umfasst drei Teilbereiche (Gewichtung in Klammern):

- Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase: „sehr gut“ (25%)
- Kundenorientierung in der Leistungsregulierung: „hervorragend“ (25%)
- Stabilität des BU-Geschäfts: „hervorragend“ (50%)

Die Gesamtwertung lautet „hervorragend – FFF“.

#### Hintergründe der Bewertung

Im Teilbereich Kundenorientierung prüft F&B, ob ERGO Leben das Geschäftsfeld Berufsunfähigkeitsversicherung professionell und langfristig stabil betreiben kann.

„Sehr gut“ bewertet F&B den Aufbau und Inhalt des Anfrageformulars und der Gesundheitserklärung, sowie die Qualität der Antragsbearbeitung.

In der Leistungsfallbearbeitung von konkreten BU-Fällen bescheinigt F&B eine hohe Qualität. Die Unterstützung des Kunden im Leistungsfall ist hier besonders positiv aufgefallen. Die Bewertung für ERGO Leben in diesem Teilbereich lautet „hervorragend“.

Im wichtigsten Teilbereich „Stabilität des BU-Geschäfts“ erhält ERGO Leben die Bestbewertung „hervorragend“. Hier bewerten die Experten von F&B die aktuariellen Controlling-Instrumente von ERGO Leben.

#### ERGO Solo-BU mit Höchstwertung

Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung –Solo-BU – ist ebenfalls erneut mit der Höchstbewertung FFF („hervorragend“) ausgezeichnet worden.

Leben

# Rentenpolice ERGO Rente Chance deutlich verbessert

**D**ie 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.

Im Mittelpunkt steht die fondsgebundene Rentenversicherung ERGO Rente Chance. Kunden der ERGO Rente Chance haben aktuell die freie Auswahl aus rund 60 Investmentfonds von 15 renommierten Kapitalanlagegesellschaften.

## Verbesserungen in der ERGO Rente Chance zum Start des aktuellen Jahres

Der Rentenfaktor der ERGO Rente Chance wurde kundenorientiert neu gestaltet. Es gilt nun immer der zu Rentenbeginn gültige Garantiezins (Höchstrechnungssatz). Damit muss sich der Kunde nicht mit dem heutigen historisch niedrigen



Garantiezins zufrieden geben, sondern sichert sich die Chance auf einen höheren Garantiezins. Weiterhin garantiert ERGO die bei Vertragsschluss gültige Sterbetafel (ERGO-Tafel). Eine in Zukunft steigende Lebenserwartung

schmälert **nicht** die monatliche Rente. Kunden erhalten so verlässliche Planungssicherheit. Der so ermittelte Rentenfaktor wird dann auf das gesamte Vertragsguthaben angewendet. Ab der Tarifgeneration 2017 erhalten

Kunden der ERGO Rente Chance eine Schlussüberschussbeteiligung. Hierdurch erhöht sich das Vertragsguthaben zum Ablaufzeitpunkt. Eine attraktivere Ablaufsumme beziehungsweise eine höhere Rente ist die Folge. ■

### „Handelsblatt“: Fondsangebot der ERGO Rente Chance ist „sehr gut“

Im Auftrag des „Handelsblatts“ hat die Versicherungs-Ratingagentur Assekurata im September 2016 das Fondsangebot privater Rentenversicherungen auf Fondsbasis bewertet. Die ERGO Rente Chance schneidet hier erneut mit der Bestnote „sehr gut“ ab.

Assekurata hat die Qualität des Fondsangebots von 28 Versicherungen am Beispiel eines Tarifs für eine fondsgebundene Rentenversicherung ausgewertet.

Die Analysten bewerten für jeden Fonds die risikogewichtete Rendite (längerfristig, wenn möglich über die vergangenen zehn Jahre), das Reaktionsvermögen des Fondsmanagers auf Entwicklungen am Kapitalmarkt und die Kosten eines Fonds.

„ERGO hat 61 Produkte in der Palette, verschiedenste Aktien-, Anleihe- und Mischfonds. Hier kann der Kunde entscheiden, ob er sein Kapital eher offensiver oder defensiver anlegen will“, erkennt Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse bei Assekurata, im Handelsblatt an.

Als Richtwert für ein hinreichend großes Angebot nennt der Experte 50 Fonds. Sieben Versicherungen erhalten von Assekurata für ihr Fondsangebot die Note „sehr gut“, zwölf „gut“, acht „befriedigend“ und eine „ausreichend“.

## IMPRESSUM

### Klartext

Klartext erscheint bis zu vier Mal im Jahr und richtet sich an Vertriebspartner des ERGO Makler- und Kooperationsvertriebs.

**Herausgeber:**  
ERGO Versicherungsgruppe  
Victoriaplatz 2  
40198 Düsseldorf

**Anschrift der Redaktion:**  
ERGO Vertriebskommunikation/  
Redaktion „Klartext“  
Christian Heinrich  
Bärbel Naberbäumer  
Victoriaplatz 2  
40198 Düsseldorf  
Tel.: 0211 477-2316  
E-Mail: Vertriebskommunikation@ergo.de

**Verantwortlich i.S.d.P.:**  
Stephan Schinnenburg  
Christian Kussmann

**Fotos:**  
ERGO, OJO Images,  
istockphoto

**Layout:**  
viersicht crossmedia  
20457 Hamburg  
www.viersicht.de

**Herstellung:**  
Schaab Druck  
40227 Düsseldorf

## Surfen unterwegs – wie sicher ist öffentliches WLAN?

**D**urch das im Sommer 2016 geänderte Telemediengesetz soll die Anzahl offener Hotspots in Deutschland steigen. So praktisch das auch ist: Offene Hotspots in Cafés, Hotels, Bahn- oder Flughäfen bergen Risiken. Dieter Sprott, Experte der ERGO, erläutert, was sich durch die deutsche Neuregelung ändert und was Verbraucher beachten sollten, wenn sie öffentliches WLAN nutzen.



### Risiken beim Surfen über öffentliches WLAN

„Vielen ist nicht klar, dass öffentliche Hotspots Informationen

überwiegend unverschlüsselt senden“, sagt ERGO-Experte Sprott. „So können Hacker zum Beispiel sensible Daten wie Passwörter abgreifen oder Schadsoftware

auf das Gerät einschleusen.“ Daher ist es ratsam, beim Surfen in fremden Netzen besonders vorsichtig zu sein. „Nutzer sollten das automatische Einwählen des Geräts in verfügbare Hotspots deaktivieren und sich nur dann ins Netz einwählen, wenn sie es brauchen.“

Wer auf Nummer sicher gehen möchte, kann sich vorher über das Sicherheitsniveau des Hotspots informieren“, empfiehlt Sprott. Eine verschlüsselte Übertragung erhalten Nutzer zum Beispiel über eine SSL-gesicherte Verbindung wie „https“ – erkennbar an einem grünem Schloss in der Adresszeile – oder über ein Virtual Private Network (VPN).

Ein VPN ermöglicht eine verschlüsselte Verbindung in ein sicheres Netzwerk. Das wiederum macht eine anonyme Kommunikation möglich.

### Bankgeschäfte sind tabu

Das Abrufen vertraulicher Daten oder gar das Erledigen von Bankgeschäften in öffentlichen Netzen ist tabu.

„Wenn es unvermeidbar ist, dann unbedingt eine VPN-Verbindung oder das Mobilfunknetz nutzen. Das ist zwar langsamer und kostet unter Umständen zusätzliches Geld, ist aber sicherer als das öffentliche WLAN“, rät der ERGO Experte. Darüber hinaus sollten der Virenschutz und die Firewall immer auf dem aktuellen Stand sein. Und nicht zuletzt empfiehlt es sich, die Datei- und Verzeichnisfreigaben im Gerät zu überprüfen und gegebenenfalls zu deaktivieren.

Schließlich ist es – je nach Konfiguration des Hotspots – möglich, dass das Gerät für andere sichtbar ist. ■