

# Klartext

Die ERGO Zeitung für Makler

Ausgabe Oktober 2017



Leben: | S. 4

**5-Sterne-BU  
der ERGO noch  
attraktiver**



Gesundheit: | S. 6

**DKV - Neuer Zusatz-  
tarif KombiMed  
Balance**



Komposit: | S. 8

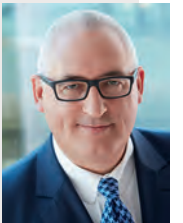
**Wohngebäude und  
Rechtsschutz:  
Neue Produkte**

## Neu: Gewerbe-Haftpflicht- versicherung Kompakt – ab 95 Euro Jahresprämie



**Liebe Leserinnen und  
Leser,**

mit Single Sign-On von easy Login besteht für Sie ein sicherer und einfacher Zugang zu unserem Maklerportal und damit zu den Services des ERGO Maklervertriebes. So können Sie die Daten Ihrer Bestandskunden auf einen Blick einsehen oder unsere digitalen Services aufrufen. Auf der DKM Ende Oktober stellen wir Ihnen im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie weitere Services vor.



Die Digitalisierung hat auch Schattenseiten, denn Cyber-Kriminalität richtet erhebliche Schäden an. Wir gehen davon aus, dass der Markt für Cyber-Versicherungen weiterhin deutlich wachsen wird. Für kleine und mittelständische Unternehmen bietet die ERGO Versicherung zwei Absicherungen gegen Cyber-Risiken an. Lesen Sie die Details dazu in dieser Ausgabe.

In Gesundheit und Leben haben wir gleich mehrere neue Produkte auf den Markt gebracht. Mit einer neuen DKV-Zusatzversicherung schließen Sie alle Lücken, die sich bei gesetzlich Versicherten im ambulanten Bereich auftun. Außerdem bieten wir eine neue Sofort-Rente an, die besonders attraktiv für Menschen kurz vor dem Ruhestand ist. Das Produkt ist flexibel aufgebaut und zeichnet sich durch ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis aus. In dieser Zeitung finden Sie die Artikel zu den neuen Produkten.

Viel Spaß beim Lesen!

Stephan Schinnenburg  
Vertriebsvorstand Makler- und Kooperationsvertrieb Personenversicherung

Christian Kussmann  
Leiter des Maklervertriebs für das Schaden-/Unfallgeschäft

### Weitere Themen

- S. 2 ERGO Rente Chance: Leistungsverbesserung und „Sehr gut“ für die Fondsauswahl
- S. 5 Neue ERGO Sofort-Rente
- S. 7 „Die bKV ist eine wichtige Sozialleistung für Arbeitgeber“
- S. 9 Testsieger bei Finanztest: Der D.A.S. Premium-Rechtsschutz der ERGO
- S. 9 Schnell ins ERGO Maklerportal per Single Sign-on von Easy Login
- S. 10 Diese Apps machen vieles einfacher
- S. 11 Cyberschutz – ein Muss in unserer digitalen Welt
- S. 12 Reisen in Smog-Gebiete: Was Sie beachten sollten

Die Gewerbe-Haftpflichtversicherung gehört zu den wichtigsten Absicherungen für Unternehmen und Selbstständige.

**M**it der ERGO Gewerbe-Haftpflichtversicherung bieten wir eine umfangreiche und zuverlässige Absicherung an, die sich flexibel an den individuellen Bedarf Ihres Kunden anpassen lässt.

Sie kann einen Schaden nicht verhindern, schützt aber vor den finanziellen Folgen. ERGO bietet zwei Produkte in diesem Bereich an: Zum einen die „klassische“ Gewerbe-Haftpflichtversicherung für alle Betriebsarten und mit individuell anpassbaren Leistungen. Zum anderen die neue und besonders günstige ERGO Gewerbe-Haftpflichtversicherung Kompakt, die

für ausgewählte Betriebsarten bei einem soliden Leistungsumfang mit einer äußerst attraktiven Prämie aufwartet.

Zu den ausgewählten Betriebsarten zählen beispielsweise Einzelhandel, Friseure, Lebensmittelhandwerker, Bürobetriebe, das Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe sowie Freiberufler.

Das neue „Kompakt-Produkt“ ist ausschließlich online über das ERGO Maklerportal oder eine BiPRO-Schnittstelle abschließbar. Damit besteht nun erstmals im Gewerbebereich die Möglichkeit, einen Antrag sofort in die sogenannte

Dunkelverarbeitung zu senden. Das bedeutet, dass die Police unmittelbar nach Senden des Antrags elektronisch ausgefertigt und per E-Mail versendet wird. Durch den volldigitalen und unterschriftslosen Abschlussprozess ergibt sich eine deutlich verbesserte Kostenposition, die sich im günstigen Preis ab 95 Euro Jahresprämie widerspiegelt.

**Zur Einführung des neuen Kompakt-Produktes führte die Klartext-Redaktion ein Interview mit Peter Schnitzler, Abteilungsleiter in der Haftpflicht-Gewerbe-Versicherung bei ERGO.**

Interview auf Seite 2 ▶

## Interview zu der Gewerbe-Haftpflichtversicherung Kompakt



**Klartext: Warum bieten Sie jetzt zwei Gewerbe-Haftpflicht-Produkte an?**

**Schnitzler:** Wir haben festgestellt, dass wir ein bestimmtes Kundensegment – die online-affinen und sehr preisbewussten Kunden – mit dem existierenden Produkt und den damit verbundenen Prozessen und Kosten nicht adäquat bedienen konnten. Das haben wir mit dem neuen Kompakt-Produkt nun erreicht. Unsere „klassische“ Vari-

und Zahlweise wählbar. Außerdem wird es ausschließlich maschinell verarbeitet und ist nur online erhältlich. Dafür beginnt es bei einer Jahresprämie von nur 95 Euro, z.B. für einen Bürobetrieb. Nachlässe und weitere individuelle Anpassungen sind dagegen nicht vorgesehen.

**Klartext: Wie ist der Antragsprozess bei dem Online-Tarif gestaltet?**

**Schnitzler:** Erstmals können Makler mit dem neuen Kompakt-Produkt über das Maklerportal direkt einen Antrag senden, der sofort maschinell verarbeitet wird. Für Pooler und Vergleichsportale bieten wir darüber hinaus erstmals im Gewerbebereich eine technische Anbindung über BIPRO an.

**Klartext: Wo finden Makler die Infos zu dem neuen Online-Produkt?**

**Schnitzler:** Alle Informationen sowie die notwendigen Unterlagen finden sich auf dem ERGO Maklerportal unter [www.makler.ergo.de](http://www.makler.ergo.de). Dort wird man professionell durch den gesamten Antragsprozess geführt, der innerhalb von 5 Minuten abgeschlossen werden kann.

**Klartext: Was ist denn beim Kompakt-Produkt anders?**

**Schnitzler:** Anders als im klassischen Produkt setzt das Kompakt-Produkt konsequent auf Standardisierung, das heißt es sind nur wenige Parameter wie Versicherungs- summe, Selbstbeteiligung

**Klartext: Herr Schnitzler, vielen Dank für das Gespräch.**

Bei Interesse an einer Anbindung steht Ihnen das ERGO-Anbindungsteam gern zur Verfügung. Anfragen können an [ERGO-Anbindungsteam@ergo.de](mailto:ERGO-Anbindungsteam@ergo.de) gestellt werden.



## ERGO Rente Chance: Leistungsverbesserung und „Sehr gut“ für die Fondsauswahl

Die Rahmenbedingungen für die Altersvorsorge haben sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert.



**D**ie 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. Die ERGO Rente Chance ist das beliebteste Rentenversicherungsprodukt der ERGO. Nicht ohne Grund, denn sowohl die selbstgesteuerte Kapital-

anlage in qualitativ hochwertigen Fonds als auch die entsprechend hervorragenden Renditeaussichten sprechen für dieses Produkt.

**Erneut „sehr gut“ von Assekurata**

Die Fondsauswahl am Markt ist für die meisten Menschen unüberschaubar, es gibt mehrere Tausend in Deutschland zugelassene Fonds. Umso wichtiger ist es, dass ERGO für den Kunden eine qualitativ hochwertige Vorauswahl trifft.

Dieses Kunststück gelingt der ERGO Rente Chance vortrefflich. Dass der hohe Anspruch der ERGO Rente Chance auch einer Überprüfung durch unabhängige Dritte

standhält, beweist das wiederholte „Sehr gut“ für den Fondsauswahlprozess durch die unabhängige Ratingagentur Assekurata.

**Leistungsverbesserungen bei ERGO Rente Chance**

Die ERGO Rente Chance ist für dieses Jahr deutlich überarbeitet worden.

ERGO konnte die Ablaufwerte merklich steigern: Zum einen durch eine überarbeitete Kalkulation der Prämie. Und zum anderen durch eine Schlussüberschussbeteiligung als Bonus zum Laufzeitende. Im Wettbewerbsvergleich liegt die optimierte ERGO Rente Chance in der Spitzengruppe.

**Ein weiterer Pluspunkt ist das neue Rentenfaktorkonzept:**

ERGO garantiert die bei Abschluss gültige Kalkulation der Lebenserwartung. Wenn die Kunden deutlich älter werden, als wir heute schätzen, führt das bei ERGO nicht zu niedrigeren Renten. Diesen Vorteil können nur die wenigsten Wettbewerber bieten. Den Garantiezins legt ERGO dagegen bei Rentenbeginn neu fest. So können Kunden von steigenden Zinsen profitieren. Angesichts der heutigen Minizinsen ist das für Kunden sehr vorteilhaft.

Die ERGO Rente Chance ist sicher eines der besten Produkte für die private Altersvorsorge am Markt.

## Stimmen zum Fondsportfolio der ERGO Rente Chance

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

Im Auftrag des „Handelsblatt“ hat die Versicherungs-Ratingagentur Assekurata im August 2017 das Fondsangebot privater Rentenversicherungen auf Fondsbasis bewertet. Die ERGO Rente Chance schneidet hier erneut mit der Bestnote „sehr gut“ ab.

mögen des Fondsmanagers auf Entwicklungen am Kapitalmarkt und die Kosten eines Fonds.



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 (möglichst über die vergangenen zehn Jahre), das Reaktionsver-

mögen des Fondsmanagers auf Entwicklungen am Kapitalmarkt und die Kosten eines Fonds.

**Scope: Top-Rating für MEAG EuroInvest**

Der europäische Aktienfonds MEAG EuroInvest konnte sein bereits gutes Rating „B“ bei der renommierten Ratingagentur Scope auf das Top-Rating „A“ steigern.

Scope bewertet aktuell mehr als 5.500 in Deutschland zum Vertrieb zugelassene Investmentfonds. Das Fondsrating von Scope umfasst fünf Ratingstufen – von A bis E. Aktuell erhalten nur rund 7,9 Prozent der Fonds ein A-Rating.

Scope hatte 2016 die FERI Euro-Rating Services übernommen

**Stiftungsfonds des Jahres 2017 - MEAG FairReturn**

Der MEAG FairReturn wurde – inzwischen zum fünften Mal – als Stiftungsfonds des Jahres ausgezeichnet. Er schafft es damit als einer der ganz wenigen Fonds, diesen Erfolg derart oft zu wiederholen – ein starkes Argument für Gespräche mit Kunden und Interessenten.

In der Begründung heißt es: „Ein Fonds, der sich im vergangenen Jahr wieder gut geschlagen hat, ist der MEAG FairReturn der Munich Re-Tochter MEAG. Die Bayern sind Meister im Umgang mit Risikobudgets.“

## 5-Sterne-BU der ERGO noch attraktiver

ERGO beziehungsweise die Vorgänger-Unternehmen, die in ERGO aufgegangen sind, besitzen über hundert Jahre Expertise als großer BU-Versicherer. Das aktuelle BU-Produkt von ERGO kam letztes Jahr auf den Markt. Es ist ein ideales Produkt zur Absicherung des Arbeitseinkommens im Rahmen einer privaten Vorsorge.

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. Stellt die DKV im Rahmen eines

KT-Leistungsfalles eine Berufsunfähigkeit fest, dann akzeptiert dies auch ERGO ohne „Wenn und Aber“. Das heißt, die versicherte Leistung fließt für den Kunden von der Krankentagegeld- zur Berufsunfähigkeitsversicherung lückenlos weiter. Damit schließt sich für den Kunden eine mögliche gefährliche Lücke, und er erhält Planbarkeit und Sicherheit.

ERGO hat die SBU weiter optimiert

Wir haben mit der Tarifgeneration 2017 unsere Prämien optimiert – und sind hierdurch für 200 Berufe deutlich attraktiver geworden, und wir liegen in 50 Berufen unter den TOP 3 im Markt. 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 Tarifgeneration 2017 wurde auch eine neue „Billigungsklausel“ für die ERGO Rente Chance und ERGO Rente Garantie zusammen mit der ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung eingeführt.



### Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung erhält immer wieder Top-Noten im Rating

- 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 ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung – Solo-BU – ist ebenfalls erneut mit der Höchstbewertung FFF („hervorragend“) ausgezeichnet worden.
- Auch die DANV, Sonderabteilung der ERGO Lebensversicherung, hat die Höchstbewertung FFF („hervorragend“) erhalten.



Auch andere namhafte Ratingagenturen heben immer wieder die Qualität der ERGO BU hervor.



## Neue ERGO Sofort-Rente



Die neue ERGO Sofort-Rente ist besonders attraktiv für Menschen, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Dr. Michael Fauser, Vorstandsvorsitzender der ERGO Lebensversicherung, erklärt im Interview die besonderen Stärken des neuen Produkts.

**Klartext: Herr Dr. Fauser, ist eine Sofort-Rente vergleichbar mit einem Auszahlplan, den Banken und Fondsgesellschaften anbieten?**

Dr. Fauser: Auf den ersten Blick ja, die Sofort-Rente hat jedoch einen entscheidenden Vorteil: Der Versicherer garantiert die Zahlung bis zum Lebensende – egal wie alt der Kunde wird. Diese enorme Sicherheit in der Altersvorsorge kann kein Bankprodukt bieten. Bei Auszahlplänen ist das Geld irgendwann verbraucht. Das kann gerade im hohen Alter unangenehme Folgen haben.

Mit einer Sofortrente kann der Kunde dagegen den Ruhestand sorglos genießen. Ihm geht das Geld nie aus.

**Klartext: Viele Menschen möchten in der Rentenzeit weiterhin auf ihre Ersparnisse zugreifen können. Ist die ERGO Sofort-Rente dann trotzdem eine gute Wahl?**

Dr. Fauser: Ja, denn diesen Wunsch haben wir bei der Entwicklung besonders berücksichtigt. Mit der

neuen ERGO Sofort-Rente bleiben Kunden flexibel, ohne auf die Sicherheit zu verzichten. Wer im Rentenbezug beispielsweise einen Zuschuss für den altengerechten Umbau seiner Wohnung braucht oder sich eine große Reise gönnt, kann Geld aus seiner Versicherung entnehmen. Eine Entnahme ist bei der neuen ERGO Sofort-Rente sogar mehrmals möglich. Unsere Kunden behalten die Entscheidungsfreiheit und haben somit mehr finanziellen Spielraum für ihre persönlichen Wünsche.

**Klartext: Und wie schlägt sich die neue ERGO Sofort-Rente preislich im Wettbewerbsvergleich?**

Dr. Fauser: Im Vergleich zu unserem Vorgängerprodukt Sofortrente classic hat die neue ERGO Sofort-Rente ein verbessertes Preis- / Leistungsverhältnis. Die monatlichen Renten liegen meist zwei Prozent höher. Damit sind wir gut im Markt positioniert. Dabei muss man wissen, dass die monatlichen Renten hier sehr nah beieinander liegen. Der Unterschied zwischen Platz eins und zwanzig beträgt meist nicht mehr als zehn Euro.

**Klartext: Wie bewerten Sie die Verkaufschancen? Welche Kundengruppe ist besonders interessant?**

Dr. Fauser: Ich bin überzeugt, dass wir mit der Kombination aus attraktiver Monatsrente und viel

Flexibilität unseren Vertriebspartnern ein tolles Produkt anbieten können.

Und das genau zur richtigen Zeit: Zielgruppe für eine Sofortrente sind vor allem Menschen, die kurz vor oder schon im Ruhestand stehen. Deren Zahl wächst kontinuierlich.



Dr. Michael Fauser, Vorstandsvorsitzender der ERGO Lebensversicherung

Außerdem besitzen immer mehr dieser Menschen eine Immobilie, verfügen über ein ordentliches Nettovermögen und können mit Geld aus einer Lebensversicherung oder einer Erbschaft rechnen. Zudem haben sie eine lange Lebenserwartung und sind bis ins hohe Alter recht gesund. Für diese Kunden ist die ERGO Sofort-Rente eine erstklassige private Altersvorsorge.

**Klartext: Herr Dr. Fauser, vielen Dank für das Gespräch.**

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.

**Die SBU über die DANV abschließen**

Seit mehr als 100 Jahren engagiert sich die Deutsche Anwalt- und Notar-Versicherung (DANV) als berufständischer Partner. Die DANV gehört zur ERGO Lebensversicherung AG und ist stolz auf eine BU-Prozessquote von 0 Prozent.

**Die DANV hat in Bezug auf die SBU Top-Alleinstellungsmerkmale im Markt:**

- Verzicht auf jede Verweisung
- Verzicht auf Überprüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse
- Verzicht auf Überprüfung der Umorganisation des Arbeitsplatzes
- Klärung von strittigen Fällen unter Mithilfe des DAV
- Weiterarbeit nach Eintritt der BU im angestammten Beruf möglich, keine Rückgabe der Berufszulassung wie bei Versorgungswerken üblich
- Verkürzter Prognosezeitraum von „voraussichtlich 6 Monate ununterbrochen“
- Rückwirkende Leistungen ab Eintritt der BU
- Keine zeitlich befristete Leistungsanerkennung
- Weltweiter Versicherungsschutz

**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 examinieren 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.

**Bei der DANV sind diese Personenkreise versicherbar:**

- Mitglieder einer Rechtsanwalts-, Patentanwalts-, Notar-, Steuerberater-, Wirtschaftsprüferkammer oder des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU) bzw. des Bundesverbandes Deutscher Volks- und Betriebswirte (BDVB)
- Absolventen eines rechts- oder wirtschaftswissenschaftlichen Studiums an einer Hochschule (Staatsexamen, Diplom, Master, Bachelor).

### 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.

## Kurzmeldungen

## PZU50 ergänzt gesetzliche Pflegeleistungen um 50 Prozent

Die DKV ist mit weitem Abstand Marktführer in der privaten Pflegezusatzversicherung. Ihre Produkte werden bei Verbrauchertests immer wieder unter den Top-Produkten genannt.



An einer privaten Pflegezusatzversicherung wird aufgrund des finanziellen Versorgungsrahmens des Kunden dann aber doch gespart. Jetzt ist die DKV einen weiteren Schritt gegangen, um die Pflegeabsicherung mit einem günstigen Tarif zu ergänzen.

Euro, den die gesetzliche Pflegeversicherung dem Kunden zahlt, erhält er von der DKV 50 Cent dazu. Wenn ein pflegebedürftiger Versicherter etwa in seinem Badzimmer eine barrierefreie Dusche einbauen lässt und die Kasse davon 3.000 Euro übernimmt, erhält er 1.500 Euro von der DKV.

„Wir knüpfen damit an unsere Pflegezuschussversicherung an“, erklärt Dr. Clemens Muth, Vorstandsvorsitzender der DKV.

Diese Leistung ist einfach abzurufen und sie ist dynamisch. Wenn in der gesetzlichen Pflegeversicherung Leistungen neu eingeführt oder erhöht werden, passt sich der PZU50 dem automatisch an, und die DKV zahlt ebenfalls mehr. Die Kunden können dazu die Leistungsbescheide der Pflegekasse digital oder per Post einreichen.

Das heißt, die DKV zahlt alles, was der Kunde von der gesetzlichen Versicherung bekommt, noch einmal drauf. Damit kann der Kunde den nötigen Eigenanteil der Pflege aufbringen, der schon bei Pflege zu Hause im Pflegegrad 3 bei über 1.000 Euro pro Monat liegt und bei Pflegegrad 5 über 2.000 Euro steigen kann.

Der PZU50 spricht Kunden an, die

- die Leistungen der Pflegepflichtversicherung als Basis schätzen und die Wert darauf legen, dass sich ihre Pflegevorsorge daran orientiert,

- sich den PZU100 nicht leisten wollen oder können, aber auf eine moderne und leistungsstarke Absicherung nicht verzichten möchten. ■

Jetzt bietet die DKV diese Pflegezuschussversicherung als 50-Prozent-Variante an. Für jeden



Gesundheit

## DKV – Neuer Zusatztarif KombiMed Balance

Die DKV hat eine neue Zusatzversicherung auf den Markt gebracht. Sie schließt in einem einzigen Produkt alle Lücken, die sich bei gesetzlich Versicherten im ambulanten Bereich auftun.

**Außerdem bietet sie Leistungen für Naturheilkunde. Naturheilkundliche und heilpraktische Behandlungen sind versichert, ebenso Brillen, Lasik-OPs, Hörgeräte, Arzneimittel, Heil- und Hilfsmittel wie Einlagen oder Massagen, Reiseimpfungen und die Auslandsreise-Krankenversicherung.**

Außerdem sind zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen abgedeckt, etwa die Knochendichtemessung zur Osteoporose-Vorsorge. Kunden im Alter von 30 bis 39 Jahren

zahlen für diese Leistungen ab 27,74 Euro, 40- bis 49-Jährige ab 36,79 Euro. Der Beitrag steigt mit dem Alter stufenweise an.

„Unser neues Produkt ist ein Rundum-Angebot für alle gesetzlich Versicherten, die ihre ambulante Versorgung nicht mehr mit einzelnen Puzzleteilen absichern wollen“, erklärt Dr. Clemens Muth, Vorstandsvorsitzender der DKV.

Denn viele Dinge, die für die Gesundheitsversorgung wichtig sind, kosten für gesetzlich Versicherte

extra. Dabei geht es nicht nur um Brillen und Hörgeräte: Auch viele Arzneimittel, Massagen und Ergotherapie erstattet die Krankenkasse nicht oder nur mit Zuzahlung.

Operationen gegen Fehlsichtigkeit und die Behandlung beim Heilpraktiker müssen gesetzlich Versicherte in der Regel komplett selber zahlen.

Und in manchen Ländern hilft eine deutsche Krankenkassenskarte gar nicht weiter. Insgesamt ist

## “Die bKV ist eine wichtige Sozialleistung für Arbeitgeber“

Dr. Clemens Muth, Vorstandsvorsitzender der DKV, ist fest davon überzeugt, dass die betriebliche Krankenversicherung (bKV) eine Zukunft hat. Doch die Politik sollte die steuerlichen Rahmenbedingungen für die bKV verbessern.

**Klartext: Anders als die betriebliche Altersvorsorge ist die bKV noch nicht so weit verbreitet in den Unternehmen. Ist die bKV nicht attraktiv genug?**

Dr. Muth: Ich bin davon überzeugt, dass sich die bKV in Deutschland durchsetzen wird. Denn sie ist eine erstklassige Chance für Arbeitnehmer, an hochwertigen Versicherungsschutz zu gelangen, und eine wichtige Sozialleistung für die Arbeitgeber. Gefragt sind einfache und vor allem unbürokratische Lösungen. Diese bieten wir als DKV an.

Darüber hinaus könnten noch einige Rahmenbedingungen verbessert werden. So bremst die Steuerpflicht für Beiträge derzeit die Attraktivität der bKV. Es ist für mich immer noch unverständlich, warum in Deutschland zum Beispiel die Vergabe von Tankgutscheinen durch den Arbeitgeber steuerlich besser gestellt wird als die bKV.

**Klartext: Wie berät Ihr Haus die Unternehmen, die sich für eine bKV interessieren?**

Dr. Muth: Unsere DKV-Spezialisten

unterstützen interessierte Arbeitgeber schon in der Anbahnungsphase. Wichtig dabei sind die Themen Datenschutz, Mitbestimmung und die Gleichbehandlung aller Arbeitnehmer. Wir bei der DKV verzichten daher komplett auf Gesundheitsprüfungen, Ausschluss bestimmter Erkrankungen oder Wartezeiten. Der Herzranke ist bei uns genauso versichert wie der Triathlet.



Dr. Clemens Muth, Vorstandsvorsitzender der DKV

Wir steigen ab Beginn in laufende Behandlungsfälle ein. Das heißt, alle Mitarbeiter werden ab Tag 1 gleich behandelt. Der Beitrag ist

unabhängig von den individuellen Altern, für die Beitragsberechnung benötigen wir nur einige Gesamtangaben zum Alter der jeweiligen Belegschaft, etwa das Durchschnittsalter.

**Klartext: Die DKV setzt konsequent auf Digitalisierung. Was bieten Sie den Maklern hier an?**

Dr. Muth: Arbeitnehmer brauchen sich bei der obligatorischen Versicherung nicht einzeln anzumelden. Dies kann der Arbeitgeber in einem Vorgang komplett digital erledigen.

Bei Firmengruppenverträgen haben wir natürlich digitale Lösungen, die Kunden und Vertriebspartner nutzen können. Unsere Konditionen hängen in diesen Fällen aber nicht von der Durchdringungsquote im entsprechenden Unternehmen ab, sondern stehen verlässlich fest.

Viel entscheidender sind für mich jedoch die digitalen Services für Kunden. Wenn Sie als DKV Kunde es wollen, können Sie bei uns sämtlich Dinge online digital erledigen.

**Klartext: Welche Chancen sehen Sie insgesamt durch die Digitalisierung?**

Dr. Muth: Unsere digitalen Kontakte mit Kunden sind heute viel direkter als noch vor wenigen Jahren. Kunden können Versicherungen nicht nur online kaufen, sondern auch online Rechnungen einreichen, Leistungsbelege abrufen, Hilfsmittel bestellen oder einen Arzt kontaktieren.

Aufgrund unseres mehr als vier Millionen Kunden umfassenden Versichertenbestands investieren wir als Marktführer in sehr umfangreiche Services. Dabei sind die Kosten pro Kunde gering. Davon profitieren auch unsere bKV-Versicherten.

Andererseits wissen wir aus 60 Jahren Firmengeschäft, dass Arbeitgeber großen Wert auf persönliche Kontakte und Beratung legen. Deshalb arbeiten Makler, Maklerbetreuer und DKV-Spezialisten eng zusammen.

**Klartext: Herr Dr. Muth, vielen Dank für das Gespräch.** ■

# DKV

Deutsche Krankenversicherung

der KombiMed Balance für die Menschen interessant, die Zuzahlungen und Eigenbeteiligungen reduzieren möchten.

**Beitragsvorteil beim Kombiabschluss mit einem Zahntarif**

Bei einem Kombi-Abschluss gewährt die DKV einen Beitragsvorteil. Der Beitrag vom KombiMed Balance reduziert sich über alle Altersgruppen um aktuell 10 Prozent, sobald er mit einem DKV KombiMed Zahn beziehungsweise KombiMed Dental Tarif zusammen vereinbart wird. Dieser Nachlass gilt auch, wenn bereits einer dieser Zahntarife bei der DKV besteht. ■



Komposit

## Wohngebäude und Rechtsschutz: Neue Produkte für Privatkunden

Ab sofort bietet ERGO in der modularen Privatkunden Produktlinie zwei neue Produkte an. Besonderes Merkmal der neuen Wohngebäude- und der neuen Rechtsschutzversicherung ist der Aufbau.



**E**in preisgünstiger Grundschutz bildet jeweils die Basis. Dieser ist für preissensible Kunden besonders interessant.

Dieser Grundschutz kann mit individuellen Bausteinen sinnvoll ergänzt werden – bis hin zum Premium Schutz, mit einem umfassenden Rundumschutz.

### Wohngebäudeversicherung

Das Besondere an dem neuen Tarif ist der bis zu 17 Prozent preisreduzierte Grundschutz (4-fach-Dekung mit den Gefahren Feuer, Sturm und Hagel, Leitungswasser sowie Weitere Naturgefahren).

Den günstigen Grundschutz für preissensible Kunden gibt es jetzt schon ab gut 19 Euro im Monat (Beispiel für ein Einfamilienhaus in Lüneburg mit ca. 286.000 Euro Gebäudewert, Feuer/Leitungswasser/Sturm & Hagel, 300 Euro Selbstbeteiligung, 11 Jahre altes Gebäude, Dauernachlass für eine fünfjährige Vertragsdauer und Versicherungssteuer). Damit ist ERGO im Grundschutz bis zu 17 Prozent günstiger im Vergleich zum bisherigen Tarif.

Darauf aufbauend können Sie für Ihre Kunden genau die Bausteine auswählen, die zur persönlichen Lebenssituation passen.

### Grobe Fahrlässigkeit

Der Kunde erhält die volle Entschädigung. Auch bei den Schäden, die er grob fahrlässig herbeigeführt hat.

### Leitungswasser Plus (Modifiziert)

Auch Ableitungsrohre sind jetzt ohne Prüfnachweis bis 4.000 Euro versicherbar.

### Vermieter Plus (Neu)

Eine Absicherung für Vermieter bei Schäden durch Mietnomaden oder für hochwertige Gebäudetechnik, wie Heizungsanlagen, Aufzüge oder Alarmanlagen.

### Unbenannte Gefahren (Neu)

An was wir heute noch nicht denken, kann schon morgen einen Schaden an dem Gebäude verursachen. Nach dem Prinzip: „Alles ist versichert, was nicht explizit ausgeschlossen ist.“

Wählt der Kunde die fünf Bausteine Überspannungsschäden durch Blitz/Sengschäden, Grobe Fahrlässigkeit, Kosten Plus, Mehrkosten für Wiederaufbau und Gebäudebeschädigung, erhält er die ERGO Premium Wohngebäudeversicherung.

### Mit dem Kombinationsvorteil spart der Kunde über 35 Prozent gegenüber den Baustein-Einzelpreisen.

Der Kunde kann – ganz nach Wunsch – eine flexible Selbstbeteiligung wählen. Darüber hinaus rechnet ERGO die schadenfreien Vorjahre von Bestandskunden an. Und auch bei Neukunden reduziert sich bei Schadenfreiheit die Selbstbeteiligung gleich zu Beginn um 20 Prozent.

### Rechtsschutzversicherung

Jeder kann, ob privat oder beruflich, in rechtliche Auseinandersetzungen geraten. Daher ist ein geeigneter Rechtsschutz so wichtig. Die Grundlage bildet immer der neue

preiswerte D.A.S. Rechtsschutz. Die neuen zusätzlichen D.A.S.-Bausteine Leistungs-Plus und Service-Plus setzen im Markt Maßstäbe mit innovativen und leistungsstarkem Versicherungsschutz.

Mit dem Baustein „Leistungs-Plus“ erhält der Kunde neben den bekannten Erweiterungen wie die unbegrenzte Versicherungssumme und den außergerichtlichen Rechtsschutz in Steuer-, Sozial- und Verwaltungs-Angelegenheiten, auch komplett neue Leistungen. Beispielsweise im Bereich der digitalen Medien, wenn es um urheberrechtliche Streitigkeiten geht.

Für Singles besteht künftig auch der Beratungs-Rechtsschutz, wenn es Rechtsstreit gibt im Zusammenhang mit der Auflösung einer nicht-eheleichen Lebensgemeinschaft.

Mit dem Baustein „Service-Plus“ unterstützt die D.A.S. ihre Kunden zum Beispiel bei der Erstellung oder Änderung von Vorsorgeverfügungen und jetzt auch bei Sorgerechtsverfügungen. Ebenfalls neu ist die Möglichkeit, eine Vorsorge-

verfügung verbindlich und auf Kosten der D.A.S. in einem zentralen Online-Register (ZVR) eintragen zu lassen.

**Auch beim Dokumenten-Check bietet die D.A.S. eine neue Leistung an:**

Zusätzlich zur bereits versicherten Vertragsüberprüfung, erfolgt auf Wunsch eine telefonische Beratung durch einen Rechtsanwalt zur Vereinbarkeit mit deutschem Recht. Und mit Beratungs-Rechtsschutz zur Erstellung eines Testaments vermittelt die D.A.S. nicht nur einen Rechtsanwalt, sondern es besteht jetzt auch die Möglichkeit, dies um die Regelung des digitalen Nachlasses zu erweitern. ■

### Wichtig

Besonders preissensible Kunden haben jetzt die Möglichkeit, den D.A.S. Rechtsschutz mit einer Selbstbeteiligung von 1.000 Euro abzuschließen. Nach drei Jahren Schadenfreiheit halbiert sich die Selbstbeteiligung, und nach fünf Jahren fällt sie ganz weg.

Rechtsschutz

## Testsieger bei Finanztest: Der D.A.S. Premium-Rechtsschutz der ERGO

Der D.A.S. Premium-Rechtsschutz der ERGO glänzt mit dem Qualitätsurteil „gut“ (1,6) als Testsieger.

**D**er D.A.S. Premium-Rechtsschutz hat nach dem letzten Test im Jahr 2014 (Note „gut“, 1,8) in diesem Jahr wieder gewonnen. Den ersten Platz teilt sich der D.A.S. Tarif mit zwei weiteren Tarifen anderer Anbieter, die alle mit der Note „gut“ (1,6) abgeschnitten haben.

Finanztest hat 54 Rechtsschutzpakete von 31 Rechtsschutzversicherern untersucht. Die Pakete umfassen den Schutz für die Lebensbereiche Privat, Beruf und Verkehr von Nichtselbstständigen.



Getestet wurden Versicherungen für eine Familie mit zwei Kindern. Der Versicherungsnehmer ist 40 Jahre alt und arbeitet als Angestellter. Untersucht wurden nur Rechtsschutztarife, bei denen der

Versicherungsnehmer einen Selbstbehalt von 150 Euro vereinbaren kann. In das Qualitätsurteil gingen die Versicherungsbedingungen zu 90 Prozent und die Verständlichkeit der Bedingungen zu 10 Prozent ein.

Finanztest bestätigt, dass eine Rechtsschutzversicherung sinnvoll ist, „damit Sie im Ernstfall mit einem finanzstarken Gegner auf Augenhöhe streiten können“.

Positiv wurde unter anderem erwähnt, dass für den D.A.S. Rechtsschutz im Familien- und Erbrecht auch Kosten für eine weitergehende Tätigkeit des Rechtsanwalts übernommen werden, die über das erste Beratungsgespräch hinausgehen. Und dass bei Finanzamtsstreitigkeiten bereits die Kosten im Einspruchsverfahren getragen werden. ■

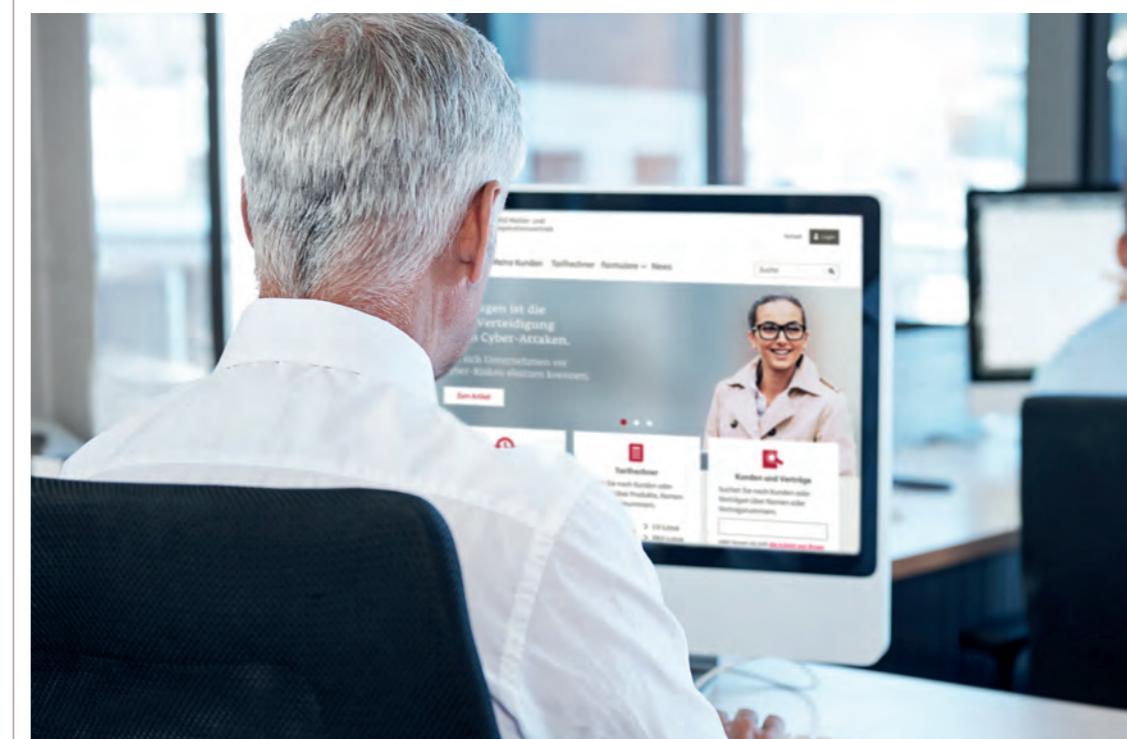
Im ERGO Maklerportal finden Sie alle Unterlagen zur D.A.S. Rechtsschutzversicherung.



Digital

## Schnell ins ERGO Maklerportal per Single Sign-on von easy Login

Der ERGO Maklervertrieb bietet Ihnen einen sicheren und schnellen Zugang zu den ERGO-Services.



**S**ie können sich über das Single Sign-on-Verfahren von easy Login im Maklerportal anmelden und zum Beispiel die Daten Ihrer Bestandskunden auf einen Blick einsehen oder die Tarifrechner aufrufen.

Im Maklerportal können Sie sich auch direkt auf den personalisierten Angebotsrechner von softfair weiterleiten lassen. Dort steigen Sie einfach wieder in Ihre letzten Risikovorabfragen ein, wenn Sie vorher unterbrochen worden sind.

Über softfair funktioniert dann der Prozess in der Krankenversicherung vom Antrag bis zum Online-Abschluss rein digital – inklusive der digitalen Unterschrift.

In der Personenversicherung steht Ihnen ganz aktuell ein Postkorb für digitale Policenkopien in Leben zur

Verfügung. Und wir arbeiten mit Hochdruck daran, auch weitere Geschäftsvorfälle digital abzubilden – damit Sie weniger Aufwand haben. Eine wichtige Rolle dabei spielen die BiPRO-Standards, die wir bei Anbindungsthemen nutzen. Ziel ist, übergreifende Geschäftsprozesse für alle Beteiligten einfacher und schneller zu gestalten.

Die Nutzung von easy Login ist für unabhängige Vermittler übrigens kostenfrei. Die Zugangsdaten wie Passwort, Benutzerkennung und Token erhalten die Nutzer von easy Login zugeschickt. Alle Informationen dazu finden Sie im ERGO Maklerportal unter der Rubrik Login.

Die easy Login GmbH wurde im Oktober 2009 von der Brancheninitiative Single Sign-on e.V. ge-

gründet und übernimmt seitdem die operative Umsetzung und den Betrieb der Single Sign-on-Lösung:

Ein sicherer, einheitlicher und vor allem einfacher Zugang für den unabhängigen Versicherungsvermittler zu datensensiblen, geschützten Bereichen.

Im Januar 2010 ist easy Login mit 5.000 Vertriebspartnern erfolgreich gestartet, die von den Gründungsmitgliedern gemeldet wurden. Bei der täglichen Arbeit profitieren heute bereits über 14.000 unabhängige Vermittler der teilnehmenden Gesellschaften vom einfachen, schnellen und sicheren Zugang zu den Portalen.

Mit easy Login ist für den Makler auch eine Authentifizierung gegenüber BiPRO-Webservices möglich. ■

Der Erklärfilm zu Easy Login – wie Sie einfach und sicher ins Maklerportal gelangen



Der Single Sign-On von Easy Login ist für unabhängige Vermittler ein zeitgemäßer und moderner Zugang zu den Portalen der Versicherer. Auch das ERGO Maklerportal erreichen Sie jetzt ganz einfach über diesen Weg.

Wie das funktioniert, erfahren Sie in diesem Erklärfilm.

Film zum Download unter: [www.makler.ergo.com](http://www.makler.ergo.com)

## Kurzmeldungen

ERGO Makler-  
vertrieb auf DKM



Der ERGO Maklervertrieb ist auch dieses Jahr mit einem modernen Stand auf der DKM vertreten – wie immer in Halle 3B, Stand D08.

Unser Schwerpunkt ist dieses Mal das Thema Digitalisierung. Wir bieten Ihnen dazu viele interessante Neuigkeiten, die Sie an unserem Stand direkt selbst ausprobieren können.



Besuchen Sie auch den von ERGO geförderten Themenpark „InsurTech: Die Welt von morgen“.

Sie haben hier die Möglichkeit, neue, innovative Player der Versicherungsbranche kennen zu lernen.

Nutzen Sie die Chance und begegnen Sie einer Vielzahl von jungen Unternehmen und starken Gründerpersönlichkeiten. ■

Wir wünschen Ihnen einen informativen Messebesuch und freuen uns, Sie auf der DKM 2017 zu sehen!

Für Freikarten nutzen Sie bitte diesen Einladungslink:

<http://www.die-leitmesse.de/ergo/2017>



Digital

## Diese Apps machen vieles einfacher

In der digitalen Welt sind Apps nicht wegzudenken. ERGO stellt zeitgemäße Apps zur Verfügung, mit denen Ihre Kunden viele praktische Funktionen nutzen und damit ihren Alltag erleichtern können.

Die ERGO-Apps können Ihre Kunden und natürlich auch Sie aus dem iTunes App Store (iOS) oder Google Play Store (Android) herunterladen. Hier eine Übersicht:

### ERGO App

Die ERGO App ist die zentrale App von ERGO. Hier finden sich alle Kontaktdaten und zentralen Funktionen.

### Die DKV Rechnungs App

Mit der DKV Rechnungs App können Ihre Kunden Arztrechnungen ganz bequem via Smartphone, iPhone oder iPod einreichen. Entweder per Barcode-Leser oder aber ganz praktisch mit der neuen Foto-Funktion.

### Die DKV App

Die DKV App bietet Ihren Kunden zahlreiche Services, die vor allem unterwegs sehr hilfreich sind, wie zum Beispiel eine Arztsuche, einen Arzneimittelpreisvergleich, unsere

Kontaktdaten oder der Zugang zu unserem Online-Kundenbereich „Meine Versicherungen“.

### Die ERGO Direkt Zahn App

„Meine Zahn-App“ schätzt schnell

ein, ob die Kosten einer Zahnersatz-Behandlung angemessen sind. Die App gibt außerdem Tipps, wie Kosten reduziert und somit gespart werden können. „Meine Zahn-App“ ist die erste App, mit der das Preisniveau einer individuellen Zahnbehandlung mit Durchschnittswerten in der Region verglichen werden kann – und das kostenfrei, schnell und einfach.



### Die D.A.S. Rechtsschutz App

Mit der D.A.S. Rechtsschutz-App von ERGO haben Ihre Kunden noch schnelleren Zugang zu den Leistungen und Services der D.A.S. Rechtsschutz Leistungs-GmbH (D.A.S. Leistungsservice). Auch Nichtversicherte finden hier aktuelle Rechtstipps, die im Alltag weiterhelfen.

### Die ERV travel & care App

ERV-Kunden können auf Länder- und aktuelle Risikoinformationen von über 200 Ländern zugreifen und sich ausgewählte Krankenhäuser im Reiseziel anzeigen lassen. ■

Eine Übersicht über die ERGO Apps finden Sie auf [www.ergo.de](http://www.ergo.de) und [www.erv.de](http://www.erv.de).

Komposit

## Cyberschutz – Ein Muss in unserer digitalen Welt

Keiner ist mehr sicher: Von der Veröffentlichung medizinischer Daten von Olympia-Athleten über Golddiebstahl mit Hilfe eines gehackten Unternehmensnetzwerks bis zu Attacken auf das globale Zahlungssystem Swift – Hacker treiben fast überall ihr Unwesen.

Die Schäden sind enorm: Nach Angaben von Branchenexperten waren es 2015 rund 44,7 Milliarden Euro allein in Deutschland. Niemand bezweifelt daher, dass in den kommenden Jahren ein riesiger Markt für Cyber-Versicherungen entstehen wird.

### Unterschätztes Risiko

Zwar schaffen es nur noch große oder spektakuläre Fälle in die Schlagzeilen. Kleinere Attacken sind jedoch nicht weniger gefährlich. Die Schäden sind für die Betroffenen teuer und gefährden manchmal sogar die Existenz.

### Beispiele gibt es zuhauf:

Ein Schadprogramm sabotiert die Debitoren-Buchhaltung eines Großhändlers. Ein Mitarbeiter eines Ingenieurbüros löscht aus Versehen ein aufwändig entwickeltes Excel-Tool. Auf Grund einer E-Mail, die anscheinend vom Chef kommt, überweist eine Mitarbeiterin 10.000 Euro auf ein fremdes Konto. Auf dem Rechner einer Facharztpraxis hat ein Trojaner die Festplatte verschlüsselt und fordert jetzt Geld für einen Decodierschlüssel. „Gerade Kleinunternehmer und Freiberufler unterschätzen das Risiko“, sagt Alexander Arias, Leiter der Cyber-Versicherung bei ERGO.

Im Gegensatz zu Konzernen haben sie auch kein IT- und Risiko-Management, das sich mit diesen Gefahren auseinandersetzt.

Für kleine und mittelständische Unternehmen bietet die ERGO Versicherung nun zwei Absicherungsmöglichkeiten für Cyber-Risiken: Eine umfangreiche Cyber-Versicherung und einen Cyber-Kompakt-Schutz für Unternehmen mit Umsätzen bis zu 1 Millionen Euro.

### Zielgruppen der beiden Produkte

Die ERGO Cyber-Versicherungen richten sich vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen.

Für diese Kunden eignen sich die ERGO Cyber-Versicherungen:

- Unternehmen sämtlicher Branchen, die mit einer offenen IT-Struktur arbeiten.



- Betriebe, die E-Mail-Verkehr, Online-Banking, Internet-Recherche oder auch einen Online-Shop betreiben. Wird nur einer dieser Punkte erfüllt, besteht das Risiko einer Cyber-Attacke.
- Serviceleistungen im Schadensfall: IT-Dienst- und Forensikleistungen, Übernahme von Benachrichtigungskosten, Organisation von Krisenmanagement und reputationsrettenden Maßnahmen, Kosten für die Abwehr von Cyber-Bedrohung/Erpressung oder die Organisation von Straf-, Ordnungswidrigkeits- bzw. Beratungsrechtsschutz.
- nehmen in Handel und Handwerk. Im Fokus stehen dabei die oben aufgeführten Eigenschäden und ausgewählte Serviceleistungen im Schadensfall.

Die „ERGO Cyber-Versicherung“ deckt folgende Risiken ab:

- Drittschäden: Ansprüche auf den Ersatz von Personen-, Sach- und Vermögensschäden nach einer Datenschutz-, Datenvertraulichkeits- oder IT-Sicherheitsverletzung.
- Eigenschäden: Kosten für die Wiederherstellung von Daten und Programmen nach einem Cyber-Angriff, Ersatz von Ertragsausfällen oder Mehrkosten sowie Verlusten von Geld und Waren nach einem Computerbetrug

„Wir möchten mit unseren Cyberversicherungen dieser Entwicklung Rechnung tragen und unsere Kunden vor den entsprechenden Risiken schützen. Mit unseren Produkten erhalten Kunden die Absicherung, die sie benötigen. Ganz nach ihrem Bedarf“

Der Kompakt-Schutz für Unternehmen mit Umsätzen bis zu eine Millionen Euro richtet sich an Selbstständige und kleinere Unter-

Angesichts der aktuell niedrigen Marktdurchdringung bietet der Cyber-Markt noch ein enormes Wachstumspotenzial. ■



Alexander Arias, Leiter der ERGO Cyber-Versicherung

Alle Informationen zur ERGO Cyber-Versicherung finden Sie im ERGO Maklerportal.

Reisen



## Reisen in Smog-Gebiete: Was Sie beachten sollten

Peking, Shanghai, Hongkong. Besonders chinesische Metropolen sind beliebte Reiseziele in Asien. Doch genau diese Ballungsgebiete sind stark feinstaubbelastet.

**S**mog ist jedoch für viele kein Grund, die Reise zu unterlassen. Wie man sich schützen kann und welche Maßnahmen die Gesundheitsrisiken verringern, verrät

die Europäische Reiseversicherung (ERV).

Durch die Feinstaubbelastung in den Großstädten gelangen kleine, schadhafte Partikel bis in die Lunge. Erste Symptome sind beispielsweise Reizhusten, Schwellungen der Atemwege, Reizungen der Schleimhäute und Bronchien oder Atemnot.

Auch Langzeitfolgen des Smogs wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder sogar Lungenkrebs sind bei einem dauerhaften Aufenthalt in einer solchen Region nicht auszuschließen.

### Körperliche Anstrengungen im Freien vermeiden

Die ERV rät Reisenden deshalb, sich in den betroffenen Gebieten möglichst wenig im Freien aufzuhalten. Sportliche Betätigung oder Anstrengung sollte dort vermieden werden. Besonders Menschen, die an einer Herz- oder Lungenerkrankung leiden sowie Kinder, Ältere und Schwangere sind gefährdet.

Auch der Reisezeitraum spielt eine große Rolle. Im Winter ist die Smogbelastung beispielsweise aufgrund der Heizung mit Kohleöfen höher. Bei kurzen Reisen sind die Risiken noch überschaubar. Gesunde

Menschen erholen sich relativ schnell wieder von den Strapazen.

Bei längeren Aufenthalten sollten die Reisenden eine Unterkunft wählen, die mit speziellen Luftfiltern oder Klimaanlage mit Filterfunktion ausgestattet ist.

### Darüber hinaus beginnt der Schutz schon am Hauseingang:

Hier wird die Tageskleidung abgelegt, mit der die Wohnung und insbesondere das Schlafzimmer nicht betreten werden sollte. In den Wohnräumen selbst sollten die

Fenster und Türen geschlossen bleiben und Quellen für eine weitere Luftverschmutzung – Kerzen, Gasflammen oder Zigarettenrauch – vermieden werden. Zur Reinigung der Unterkunft empfiehlt sich ein Staubsauger mit Feinstaubfilter.

### Was leisten Atemmasken?

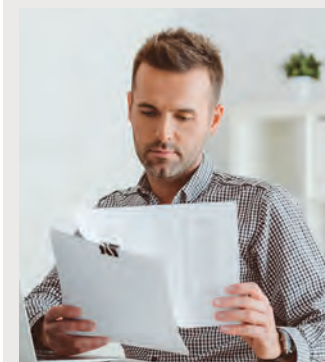
Wer nach draußen muss, sollte über eine Atemmaske nachdenken. Beim Kauf müssen die Reisenden allerdings darauf achten, dass diese eine Filterfunktion gegen Feinstaub hat, ansonsten ist sie wirkungslos. ■



## Kurzmeldungen

### Bestnote für die neue ERGO Premium Hausratversicherung mit Fahrraddiebstahl

**D**ie Ratingagentur Franke & Bornberg (F&B) hat die neue „ERGO Premium Hausratversicherung mit Fahrraddiebstahl“ bewertet und die Bestnote FFF („hervorragend“) vergeben.



Das Produktrating Hausratversicherung von F&B besteht aus den drei Kategorien Grundschutz, Standardschutz und Topschutz. Damit simuliert das Analysehaus die unterschiedlichen Anforderungen an eine Hausratversicherung und ordnet den Kategorien die entsprechenden Tarife zu.

Beim Topschutz steht die hohe Leistung im Vordergrund, beim Standardschutz ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis und beim Grundschutz ein günstiger Versicherungsschutz.



Die neue „ERGO Premium Hausratversicherung mit Fahrraddiebstahl“ gehört in die Kategorie Topschutz und erhält hier die Bestnote FFF („hervorragend“). ■

## IMPRESSUM

### Klartext

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

**Herausgeber:**  
ERGO Group AG  
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:**  
DFS Druck Brecher GmbH  
50858 Köln