

ZAHNZUSATZVERSICHERUNG

Gothaer MediZ Duo bringt das Lächeln zurück



Schöne und gesunde Zähne sind ein Geschenk. Für viele Menschen fast ein Luxusartikel. Selbst tägliche Pflege reicht in der Regel nicht aus. Früher oder später werden Zahnbehandlungen und Zahnersatz für fast jeden ein Thema.

Wird eine zahnärztliche Maßnahme notwendig, heißt es dann: Zähne zusammenbeißen. Denn die gesetzliche Krankenversicherung kürzt seit Jahrzehnten die Leistungen. Für Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung wird nur noch ein „befundbezogener Festzuschuss“ gezahlt. Dieser richtet sich nach den Kosten der Regelversorgung. Übersetzt bedeutet dies „zahnärztliche Standardleistungen“. Meistens kosten die notwendigen Maßnahmen jedoch deutlich mehr als der Standard. Richtig teuer wird es, wenn ästhetische Besonderheiten wie Verblendungen oder farbtreuer Zahnersatz hinzukommen. Ein Monatsgehalt muss dann schnell mal in die eigenen Zähne investiert werden. Geld, das man sich im wahrsten Sinne des Wortes sparen kann.

Die Gothaer Krankenversicherung bietet ab sofort den neuen Zahnzusatztarif MediZ Duo an. Mit diesem Schutz kann sich jeder Zahnbehandlungen und Zahnersatz nach Maß leisten.

Der Tarif bewegt sich für alle Altersklassen preislich im unteren Drittel des Marktes, punktet jedoch bei den Leistungen im Spitzensegment. Dies zeigt nicht zuletzt das 5 Sterne-Rating der unabhängigen Ratingagentur Morgen & Morgen.

Der neue Gothaer Zahnzusatztarif MediZ Duo übernimmt die Restkosten für Zahnbehandlung und Zahnersatz im Rahmen der Regelversorgung, die über den Festzuschuss der gesetzlichen Krankenversicherung hinausgehen, zu 100 Prozent. Bei der privat Zahnärztlichen Versorgung werden inkl. der gesetzlichen Vorleistung insgesamt 90 Prozent vergütet.

Für viele Menschen sorgt der Gedanke an eine Zahnbehandlung für ein ungutes Gefühl. Der Grund hierfür ist der Gedanke an die möglichen Zahnschmerzen während der Behandlung. Deswegen bietet der neue Schutz sogar eine hundertprozentige Leistung für Maßnahmen zur Schmerz- und Angstlinderung wie Narkose oder Hypnose, bis zu 250 Euro pro Jahr.

Ebenso wird die professionelle Zahnreinigung mit bis zu 150 Euro im Jahr erstattet.

Wartezeiten und Implantatbegrenzungen gibt es nicht.

Absolutes Highlight und Alleinstellungsmerkmal am Markt: Der Gothaer Wechselbonus.

Wechselt ein Kunde von einer anderen Gesellschaft zur Gothaer und hatte vorher einen Tarif, der mindestens 80 Prozent im Bereich Zahnersatz leistet, schenken wir diesem Kunden das erste Jahr der Zahnstaffel. Statt drei Jahren verkürzt sich die Staffel nun auf zwei Jahre. Und sollte die gesetzliche Krankenversicherung auch zukünftig weitere Leistungen streichen, stellt dies ebenfalls kein Problem dar. Denn die Zukunftsklausel sichert auch bei Streichungen aus dem Leistungskatalog der GKV weiterhin eine neunzigprozentige Kostenerstattung zu, garantiert.

Um die Abrechnung zu vereinfachen, können die Patienten Ihre Zahnarztrechnungen digital per Gothaer Gesundheits-App einreichen. Die App gibt es für iOS und Android in den jeweiligen App-Store. Das spart Zeit und Porto.

Gothaer MediZ Duo bringt eben tatsächlich das Lächeln zurück.

ONLINESHOPPING

Gegen Betrügereien beim Einkaufen im Netz absichern



▲ **ONLINE-SHOPPING** – Schnell entpuppt sich das vermeintliche Schnäppchen als Betrug und das Geld ist weg

Eine professionelle Antivirensoftware und regelmäßige Softwareupdates sind zwei Maßnahmen, um nicht zum Opfer von Cyberkriminellen zu werden. Denn Angriffe aus dem Netz erwarten viele eher über Schadsoftware. Doch es gibt viel mehr. Etwa beim Online-Shopping. Schnell entpuppt sich das vermeintliche Schnäppchen als Betrug und das Geld ist weg. Eine spezielle Cyber-Versicherung kann hier schützen.

Susi Müller kauft gern und viel im Internet ein. Dort kann sie in Ruhe recherchieren und Preise vergleichen. Die Mittfünfzigerin ist aktuell auf der

Suche nach einem E-Bike für ihren Ehemann. Es soll ein Weihnachtsgeschenk werden, denn die beiden sind passionierte Radfahrer. Doch nach einer Krankheit fällt es ihrem Mann nicht mehr so leicht wie früher, längere Strecken in die Pedale zu treten.

Nachdem Susi Müller nun viel gesucht und gelesen hat, fiel ihre Entscheidung auf ein Rad. Danach stöbert sie nun gezielt und versucht, das günstigste Angebot zu erhaschen. Und tatsächlich wird sie fündig. Statt 5 000 Euro kostet es auf einer Seite lediglich 1 500 Euro. Ein wenig unwohl ist ihr, weil der Verkäufer lediglich Vorkasse als

Bezahlform anbietet. Doch ein Blick ins Impressum beruhigt sie. Es sieht alles ganz normal aus. Also überweist sie den Betrag und freut sich über das Schnäppchen.

Eine Woche nach der Bestellung hat sie noch immer keinerlei Information über die Bestellung oder einen Versand erhalten und ihr wird ein wenig mulmig zumute. Auf die E-Mail, die sie schreibt, erhält sie keine Antwort. Sie schaut auf die Homepage und sucht mit der dort angegebenen Nummer im Handelsregister. Die Nummer existiert nicht. Jetzt hat sie das Gefühl, Online-Betrügern auf den Leim gegangen zu sein.

Das Geld ist weg und in ein paar Tagen ist Weihnachten. Auf die Schnelle muss sie nun das E-Bike woanders kaufen. Statt eines Schnäppchens ist das Fahrrad inklusive Express-Lieferung jetzt deutlich teurer.

Eine Versicherung gegen Cybercrime hätte Susi Müller das verlorene Geld erstattet. Bereits ab 99 Euro im Jahr können über den CyberGuard der Inter mindestens 10 000 Euro Schaden abgesichert werden. Zudem stellt sie eine moderne Antivirensoftware von Norton by Symantec bereit.

Darüber hinaus sichert der CyberGuard ebenfalls Fälle ab, in denen Bank- oder Kreditkartendaten gestohlen und für Einkäufe missbraucht wurden. Ferner sind unter anderem die Folgen von Hackerangriffen, Datendiebstählen oder Cybermobbing bis hin zum Smart-Home-Schutz eingeschlossen.

Aus Schaden wird man jedoch klug, wie es so schön heißt. Darum ist Susi Müller bei Online-Shops um einiges vorsichtiger geworden. Sobald ein Preis zu günstig ist, wird sie stutzig.

Wenn der Verkäufer keine Kreditkarten- oder Paypal-Zahlung anbietet, verzichtet sie lieber auf den Rabatt. Und damit ihr künftige Einkaufstouren im Netz nicht durch Betrug oder Hackerangriffe verdorben werden, besitzt Susi Müller nun eine Cyber-Versicherung.

In diesem Sinne wünscht Ihnen der Inter CyberGuard – der Rundumschutz gegen Internetkriminalität – ein frohes Weihnachtsfest!

www.makler-intercyberguard.de

Anzeige

INTER CyberGuard®

INTER Makler Service



Damit Ihnen nicht die Freude auf Weihnachten verdorben wird:

INTER CyberGuard –
Rundumschutz gegen Internet-Kriminalität.

Frohes Fest!

RHEINLAND VERSICHERUNGSGRUPPE

Kfz-Versicherung digital: Das ist ONdrive!

rhion.digital punktet mit innovativem Deckungskonzept: Startschuss zum Ausbau des Geschäftsfelds Kraftfahrzeug-Versicherung

Mit dem neuen Markenauftritt ihres Maklerversicherers setzte die Rheinland Versicherungsgruppe auf der diesjährigen DKM in Dortmund einen starken Impuls. Die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzbranche bot den idealen Rahmen, um die Umfirmierung des Markennamens von „Rhion Versicherungen“ auf „rhion.digital“ zu präsentieren. Ab sofort wird auf den ersten Blick schon deutlich, was die Marke im Kern ausmacht: Prozessorientierung und digitale Exzellenz.

Den Namenswechsel flankiert die systematische Ausweitung des Produktangebots auf Kfz-Versicherungen: Das innovative Deckungskonzept ONdrive steht für unkompliziertes, zeitsparendes Handling auf weitgehend digitaler Basis. In 60 Sekunden ein Angebot berechnen? Nichts leichter als das!

Der Online-Tarifrechner von ONdrive begeistert optisch und inhaltlich durch seine Konzentration auf das Wesentliche. Abgefragt wird nur, was wirklich wichtig ist. Und das mit innovativem Ansatz. Denn als erster Kfz-Versicherer am deutschen Markt nutzt rhion.digital den Informationspool hinter der Fahrzeug-Identifizierungsnummer (FIN), um die Angebotserstellung zu vereinfachen: Bei Eingabe der FIN werden die relevanten Fahrzeugdaten hochgeladen und die dafür vorgesehenen Felder belegt. Die für ONdrive ausgewählten und über die FIN erkannten Fahrerassistenzsysteme wirken sich bei der Berechnung der Prämie auto-



matisch vergünstigend aus. Und das ohne jeden Mehraufwand! Auf Wunsch erhält der Kunde mit der Antragsannahme und Policierung eine Wertermittlung für sein Fahrzeug als kostenlosen Zusatzservice.

ONdrive bietet mit den Tarifvarianten Standard, Plus und Premium ein modernes Drei-Linien-Modell, mit dem der Bedarf passgenau abgebildet werden kann. Hinzu kommen erstklassige Extras:

FAHRERSCHUTZ

Bei selbstverschuldeten Unfällen mit Verletzung des Fahrers oder dann, wenn der Unfallgegner nicht ermittelt werden kann, erhält der Fahrer in der Regel keine Leistung. Der Fahrerschutz schließt diese Lücke, und kommt beispielsweise für Verdienstausfall, Schmerzensgeld oder die Kosten einer Haushaltshilfe auf.

MEHRWERTDECKUNG

Bei Totalschaden oder Totaldiebstahl: Erstattet wird in den ersten zwei Jahren, in denen das Fahrzeug bei rhion.digital versichert ist, der volle Differenzbetrag zwischen dem gezahlten und nachgewiesenen Kaufpreis und dem Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs am Tag des Schadens. Ab dem dritten Versicherungsjahr werden 30 Prozent des Wiederbeschaffungswerts erstattet. Die maximale Leistung beträgt 7 000 Euro.

RABATTSCHUTZ

Der Vertrag bleibt im Kalenderjahr nach einem Schaden in der bisherigen Schadenfreiheitsklasse. Es erfolgt keine Rückstufung!

"HUND AN BOARD"

Mit „Hund an Bord“ ist der geliebte Vierbeiner im Falle eines Unfalls rundum abgesichert. Für Operations- und Behandlungskosten des verletzten Hundes werden bis zu 5 000 Euro übernommen. Das gilt auch für physikalische Therapien wie Wärme und Massage sowie für homöopathische Behandlungen durch einen Tierarzt. Zudem werden Kosten für die Tierpension für bis zu sieben Tage (maximal 50 Euro pro Tag) ersetzt. Das lohnt sich: Auch bei mehreren Hunden fällt Versicherungsbeitrag nur einmal an. Die maximalen Leistungen gelten dann für die Kosten aller Hunde zusammen. Versicherbar sind alle Rassen.

DG-GRUPPE

bAV 4.0: Die neue Generation in der betrieblichen Altersvorsorge



Fast zwei Jahrzehnte und bundesweit über 15 000 Arbeitgebergespräche dienten der DG-Gruppe als Grundlage, um mit ihren Fachabteilungen, der DGbAV – Deutsche Gesellschaft für betriebliche Altersvorsorge und der DGEO – Deutsche Gesellschaft für Entgeltoptimierung, eine neue Leichtigkeit in der betrieblichen Altersvorsorge herbeizuführen.

Unter dem Motto „Mehrwert schaffen. Für Menschen und Unternehmen.“ hat die Unternehmensgruppe aus der Praxis für die Praxis ein modular nutzbares Rundum-Sorglos-Paket für den Arbeitgeber entwickelt.

EIN SOLIDES FUNDAMENT SCHAFFEN

Um aus den fast immer schon bestehenden Grundlagen eine optimierte Basis zu schaffen, werden auf Wunsch alle bestehenden Versorgungszusagen und auch zukünftig mitgebrachte bAV-Verträge neuer Mitarbeiter geprüft.

Ziel ist es dann, alle Gesellschaften und Durchführungswege unter einer Betreuungsstelle zusammenzuführen, um den Verwaltungsaufwand und die Haftung beim Arbeitgeber zu minimieren. Hierbei helfen nicht

nur qualifizierte Mitarbeiter der DG-Clearingstelle, sondern auch eine selbst entwickelte digitale Applikation (HR-MultiTool). Hier werden alle Unterlagen und Dokumente rund um die Themen bAV und EO digital bereitgestellt und alle möglichen Vorgänge (Arbeitnehmerwechsel, Tarifveränderungen, Informationen zur Vertragsentwicklung, ...) verwaltet.

Somit wird auch sichergestellt, dass mitgebrachte Versorgungszusagen neuer Arbeitnehmer übernommen und damit erhebliche Verluste vermieden werden.

MIT INNOVATION ZUR BAV ZUM ECHTEN NULLTARIF

Im zweiten Schritt erstellen die Experten der DGEO dann innovative und individuelle Konzepte. Durch den rechtskonformen Einsatz von lebensnahen Entgeltbausteinen, wie zum Beispiel Fahrscheinen, Sachwertzugskarten, ..., wird Liquidität beim Arbeitnehmer und Arbeitgeber geschaffen.

Beide profitieren nun im nächsten Step vom Zusammenspiel von Entgeltoptimierung und bAV. Die somit verursachten Wechselwirkungen ermöglichen die Einführung einer Betriebsrente ohne

Kosten für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Als Spezialist für die Entwicklung und Einrichtung betrieblicher Versorgungswerke sorgt die Fachabteilung der DGbAV und DGEO nun für eine aufwandsneutrale Implementierung sowie nachhaltige Betreuung beim Arbeitgeber und der gesamten Belegschaft. Auch die langfristige Betreuung wird durch den Einsatz des HR-Multi-Tool und einen persönlichen Ansprechpartner gewährleistet.

ATTRAKTIVE AUSSEN-DARSTELLUNG

Um durch die installierten Maßnahmen eine größtmögliche Außenwirkung zu erlangen, unterstützt die DG-Gruppe den Arbeitgeber beim Employer Branding. Dies erfolgt zum Beispiel durch die Erstellung einer individuellen Mitarbeiterbroschüre, einer eigenen auf das Unternehmen gelabelten Kreditkarte oder/und den Einsatz einer Unternehmens-App für digitale Einkaufsgutscheine.

DIE DG-GRUPPE BIETET EIN RUNDUM-SORGLOS-PAKET BEI DER UMSETZUNG DER BAV UND ENTGELTOPTIMIERUNG IM UNTERNEHMEN

Durch den bedarfsgerechten Einsatz der Module kann der größtmögliche Nutzen erreicht werden. Somit wird nicht nur die Attraktivität des Unternehmens gesteigert, welches Mitarbeiter motiviert und Hilfestellung bei der Fachkräftefindung und -bindung bietet, sondern auch der Altersarmut des Mitarbeiters in erheblichem Maße entgegengewirkt.

Erfahren Sie mehr unter www.dg-gruppe.eu.

MODERNE PRODUKTE

Immer besser: Canada Life-BU und Schwere Krankheiten Vorsorge

Canada Life hat sich einen Namen als innovativer Biometrie-Versicherer gemacht. Davon zeugen Lösungen wie Schwere Krankheiten Vorsorge und eine moderne Berufsunfähigkeitsversicherung. Hier gibt es Neuerungen!

Die Kundenbedürfnisse spielen bei Canada Life eine große Rolle. Daher modernisiert der Versicherer seine aktuellen Produkte kontinuierlich: So fügte Canada Life der Schwere Krankheiten Vorsorge und dem Berufsunfähigkeitsschutz dieses Jahr weitere Verbesserungen hinzu. Die Lösungen gibt es dennoch zum gleichen Preis wie vorher.

SCHWERE KRANKHEITEN VORSORGE: JETZT MIT NON-STEMI-HERZINFARKT

Herzinfarkte sind leider kein seltenes Ereignis: Über 300 000 Betroffene gibt es jedes Jahr in Deutschland. Auch Canada Life kann die Häufigkeit der Erkrankung bestätigen: Sie ist zweithäufigster Leistungsauslöser bei der Schwere Krankheiten Vorsorge. Die Versicherung zahlt hier und bei weiteren Erkrankungen wie Krebs oder Multipler Sklerose im Versicherungsfall einen vorher vereinbarten Geldbetrag an Kunden aus.

Neben dem bereits versicherten STEMI Herzinfarkt ist seit Jahresbeginn auch der Non-STEMI Herzinfarkt mitversichert für alle neu gestellten Anträge. Canada Life reagiert damit auf aktuelle Entwicklungen: Diese Form des Infarktes wurde in den letzten Jah-



▲ **BU UND SCHWERE KRANKHEITEN VORSORGE** – Update für bewährte Tarife

ren immer häufiger diagnostiziert. Non-STEMI Herzinfarkte sind nun bis maximal zum 75. Lebensjahr automatisch mitversichert. STEMI Herzinfarkte sind bis zum gewählten Versicherungsende versichert, dies kann sogar lebenslang sein. Für beide Formen gewährt Canada Life Versicherungsschutz in Höhe der vollen vereinbarten Versicherungssumme.

BERUFUNFÄHIGKEITSSCHUTZ: NOCH KUNDENFREUNDLICHER

Seit September 2018 machen es einige neue Eigenschaften in der Canada Life-BU den Kunden einfacher. So verzichtet der Versicherer künftig auf die Beschränkung einer rückwirkenden Leistung auf maximal 36 Monate. Dadurch können rückwirkend auch längere Zeiträume anerkannt wer-

den und der Kunde erhält mehr Leistung. Weg fällt auch die aktive Meldepflicht des Versicherungsnehmers bei gesundheitlicher Verbesserung oder dem Wiedereintritt in einen Beruf während eines Leistungsfalles.

Noch bessere Konditionen bekommen Kunden jetzt bei finanziellen Engpässen: Neben der Möglichkeit einer Beitragsfreistellung können sie nun auch eine Beitragsstundung von bis zu 24 Monaten bei weiterhin vollem Versicherungsschutz wahrnehmen.

Selbstständige profitieren nun davon, dass Canada Life auf die Prüfung einer möglichen Umorganisation bei Akademikern mit einem Anteil der Bürotätigkeit von mindestens 90 Prozent verzichtet.

STANDARD LIFE

Priorität auf Unterstützung des unabhängigen Vertriebs



◀ **CHRISTIAN NUSCHELE** – Head of Sales & Marketing Standard Life Deutschland

Der Vorsorgemarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die Niedrigzinsphase hat die Produktwelt nachhaltig verändert, die Auswahl der passenden Lösung ist deutlich komplexer geworden. Auch die zunehmende Regulierung bringt für Vermittler und Versicherungsunternehmen immer wieder neue Veränderungen. Zusätzlich hat Standard Life mit dem Brexit eine weitere Herausforderung zu meistern. Wir haben in den vergangenen Monaten sehr intensiv daran gearbeitet, für unsere Vertriebspartner und Kunden passende Lösungen zu entwickeln.

PLANBARKEIT IM FOKUS

Bei der Entwicklung der Produkte legen wir einen besonderen Fokus darauf, dass die Lösungen für den Kunden planbare Ergebnisse liefern. Das ist besonders wichtig: Denn wenn die Lösungen zuverlässig die gewünschten Ergebnisse liefern, sorgt das für einen Wohlfühlfaktor beim Kunden und es fällt dem Berater leichter, eine langfristige Beziehung zum Kunden

aufzubauen. Mit den risikobasierten MyFolio-Fonds bieten wir Lösungen, die eine Rendite erwirtschaften können, die dem individuellen Risikoprofil des Kunden entspricht und die Planbarkeit deutlich erhöht.

NEUE FLEXIBILITÄT BEI DER VERGÜTUNG

Das Thema „Vermittlervergütung“ ist längst Gegenstand der Regulierung. Standard Life bietet seinen Vertriebspartnern bereits seit Jahren unterschiedlichste, flexible Vergütungsmodelle zur Auswahl. Mit dem neuen Tarif V haben Kunden und Makler jetzt auch die Möglichkeit, die Höhe der Vergütung sehr individuell zu vereinbaren. Sie können künftig gemeinsam bestimmen, in welcher Bandbreite der Makler Abschluss- und Folgevergütung für seine Beratungsleistung erhalten soll: Die Abschlussvergütung kann zwischen 0 und 4 Prozent des gezahlten Einmalbeitrages liegen, die Folgecourtage zwischen 0 bis einem Prozent des Fondswertes.

BREXIT-PLANUNGEN LAUFEN AUF HOCHTOUREN

Standard Life hat direkt nach dem Referendum damit begonnen, die potenziellen Auswirkungen des Brexits intensiv zu prüfen. Ergebnis der Analyse war, dass im Falle eines harten Brexits der Weg über Dublin die beste Umsetzungsmöglichkeit ist, um für unsere Kunden auch weiterhin in Deutschland und Österreich aktiv sein zu können. Konkret planen wir, unsere in der EU (außer Großbritannien) ansässigen Kunden an unsere bestehende Tochtergesellschaft in Dublin (Standard Life International) zu transferieren. Wir arbeiten sehr intensiv an der Umsetzung des Plans und haben bereits damit begonnen, die erforderlichen aufsichtsrechtlichen Genehmigungen einzuholen, damit vor dem Stichtag im März 2019 alle entsprechenden Vorkehrungen getroffen sein werden und wir auch weiterhin unsere Kunden mit qualitativ hochwertigen Vorsorgelösungen unterstützen können.