Hand in Hand ist
HanseMerkur

Mehrwerte der **Kranken-versicherung**

für Ihr Business

ORGANISATION MAKLER & MEHRFACHAGENTEN

Mehrwerte für Sie

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	03
Über unser Unternehmen	
• Unsere Geschichte	04
• Unsere Struktur	06
• Unsere Zahlen	07
Über unsere Produkte	
• Die private Krankenversicherung	08
• Unsere Produktstruktur	09
• **KV für Selbständige**	
Start Fit	10
Top Fit	11
• **KV für Angestellte**	
Business Fit	12
Pro Fit Plus & Best Fit	13
• Ergänzungsbausteine für Selbständige und Angestellte	14
• **KV für Kinder**	
Kids Fit	16
• **KV für Beamte**	
Be Fit	17
• Zusatzversicherungen für GKV-Versicherte	18
• Betriebliche Krankenversicherung	20
• Mehrwerte – mehr Service für Sie	22
• Top-Ratings für die Krankenversicherung	24
Unsere Unterstützung für Sie	
• Persönlich für Sie da	26
• Ihre regionalen Ansprechpartner	27
• Anmeldung in unserem VertriebsPortal	28

Vorwort

Sehr geehrte Vertriebspartnerinnen,
sehr geehrte Vertriebspartner,

die Vielfalt in der privaten Krankenversicherung ist enorm. Unterschiedliche Zielgruppen, daraus resultierende Anforderungen an die Versicherungsprodukte sowie gesetzliche Auflagen sind ein beliebtes Wahlkampfthema und ständiger Diskurs in den Medien. Wer sich entscheidet, seine Kunden in der privaten Krankenversicherung zu beraten, lässt sich auf umfangreiche Fragestellungen ein – aktuell mehr denn je.

Als zweitältester Krankenversicherer Deutschlands wissen wir, was wir tun – für Ihren Erfolg und die Gesundheit Ihrer Kunden. Marktführende Beratungskonzepte, innovative Mehrwerte, engagierte Ansprechpartner und ein einzigartiges Know-how sollen Ihr Business vereinfachen. Wenn Sie in Ihrem Alltag einen echten Mehrwert spüren, dann wissen wir: Wir machen unsere Arbeit richtig.

Mit unseren vielfach ausgezeichneten Produkten und unserem prämierten Service tragen wir den Anforderungen unserer Kunden und Vertriebspartner Rechnung.

Informieren Sie sich mit dieser Broschüre und verschaffen Sie sich einen Überblick über die HanseMerkur Krankenversicherung 2020/2021.

Mit besten Grüßen

Ihr
Eric Bussert
Vorstand Vertrieb und Marketing

Die Geschichte der HanseMerkur ist eng mit der Freien und Hansestadt Hamburg verwoben. Heute sind wir die einzige selbstständige und konzernunabhängige Versicherungsgruppe am Finanzplatz Hamburg.

1875 KRANKENVERSICHERUNG

GRÜNDUNG Hanseatische Krankenversicherung VVaG

1936 KRANKENVERSICHERUNG

GRÜNDUNG Hanse-Krankenschutz VVaG

1969 KRANKENVERSICHERUNG

FUSION

1972 LEBENSVERSICHERUNG

GRÜNDUNG HanseMerkur Lebensversicherung AG

1973 ALLGEMEINE VERSICHERUNG

GRÜNDUNG HanseMerkur Allgemeine Versicherung AG

1977 REISEVERSICHERUNG

GRÜNDUNG HanseMerkur Reiseversicherung AG

1981
Erste Verleihung des HanseMerkur Preises für Kinderschutz

1983 LEBENSVERSICHERUNG

ZUSAMMENSCHLUSS mit Braunschweigische Lebensversicherung AG

GRÜNDUNG
HanseMerkur 24 Lebensversicherung AG

2007 LEBENSVERSICHERUNG

GRÜNDUNG
HanseMerkur Krankenversicherung AG

2008 KRANKENVERSICHERUNG

2009

GRÜNDUNG HanseMerkur Trust AG

2010
Gründung des HanseMerkur Zentrums für Traditionelle Chinesische Medizin am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

2012

GRÜNDUNG Hanse Vertriebspartner AG

2013 LEBENSVERSICHERUNG

GRÜNDUNG BD24 Berlin Direkt Versicherung AG

KAUF der Uelzener Leben

BESTANDSÜBERTRAGUNG der Uelzener Leben auf die HanseMerkur Lebensversicherung AG

2014 LEBENSVERSICHERUNG

GRÜNDUNG HanseMerkur Grundvermögen AG

2015

MEHRHEITSBETEILIGUNG an CSS Versicherung AG

UMFIRMIERUNG in Advigon Versicherung AG

2016

VOLLSTÄNDIGE ÜBERNAHME der Advigon Versicherung AG

2018
Wir sind die einzige selbstständige und konzernunabhängige Versicherungsgruppe am Finanzplatz Hamburg

Die HanseMerkur
Unternehmensstruktur

Wir stehen auf Tradition – und das auch in der Zukunft

Die Wurzeln der HanseMerkur Gruppe liegen in der Krankenversicherung. Bereits 1875 wurde eines unserer Vorgängerunternehmen gegründet. Damit sind wir der zweitälteste private Krankenversicherer Deutschlands. Mit über 135-jähriger Erfahrung kann die HanseMerkur der Zukunft und allen Herausforderungen gelassen und mit hoher Professionalität begegnen.

Die Zukunft
traditionsbewusst gestalten

Einzige selbstständige und konzernunabhängige Versicherungsgruppe in Hamburg

- **Innovative Produkte**
- **Finanzielle Stärke**
- **Traditionsbewusstsein**
- **Kraft der Gemeinschaft**

Krankenversicherer seit

1875

„Hand in Hand ist HanseMerkur"
Unser Leitgedanke zeugt davon, dass man Ziele besser erreicht: Hand in Hand. Kunde und HanseMerkur, Innendienst und Vertrieb. Denn im Team sind wir stärker und können uns Herausforderungen erfolgreich stellen.

14,9 % versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote

70,4 % Schaden-quote

54,0 % RfB-Quote

3,7 % Netto-verzinsung

16,5 % Eigenkapital-quote

Die Alterungsrückstellungen in der PKV wachsen z. Zt. um

34 Mio. €

pro Tag

Insgesamt sind es schon

280 Mrd. €

77 Mio. Deutsche

haben noch keine Pflegezusatz-versicherung

Das sind

95,5 %

der Pflegepflichtversicherten

92 %

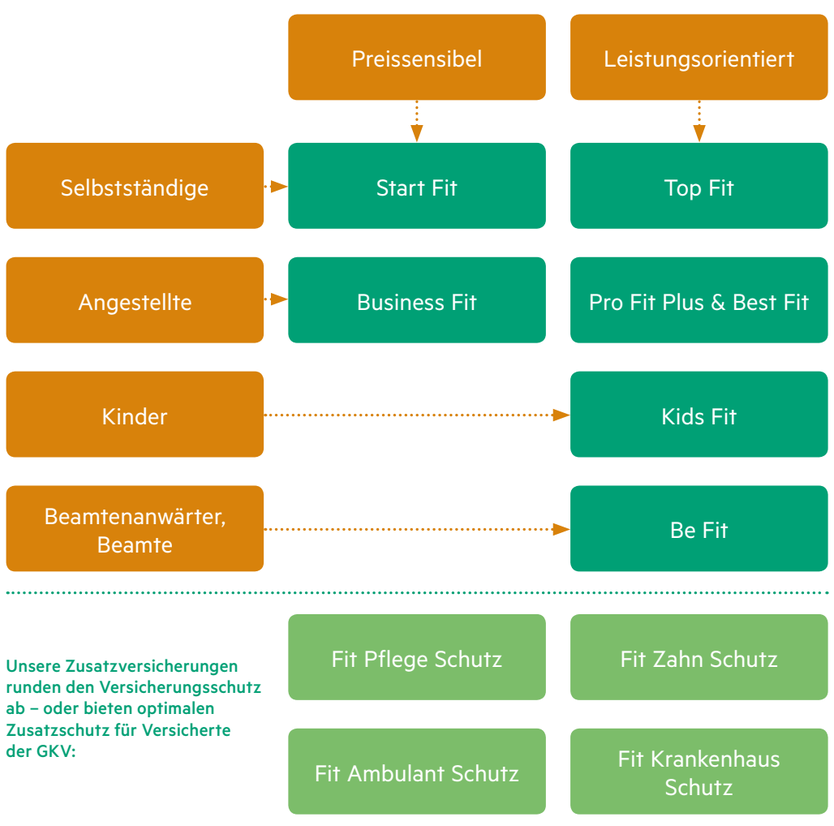
zufriedene Versicherte in der PKV

Die Produkt-welt unserer Kranken-versicherung

Die HanseMerkur Krankenversicherung AG hat eine übersichtliche Produkt-struktur in der Vollversicherung geschaf-fen, die mit umfassenden Leistungen Mehrwerte bietet und trotzdem allen Wettbewerbsvergleichen standhält. Die Produkte bieten sowohl für preisbe-wusste als auch für leistungsorientierte Kunden das richtige Angebot.

Die Produkte der HanseMerkur Krankenversicherung

Unsere übersichtliche Produktstruktur macht es möglich, jedem Kunden das richtige Produkt anzubieten – auf Zielgruppen und Bedürfnisse punktgenau ausgerichtet. Und mit unseren Zusatzversicherungen sind auch Mitglieder der GKV optimal abgesichert.



Unsere Zusatzversicherungen runden den Versicherungsschutz ab – oder bieten optimalen Zusatzschutz für Versicherte der GKV:

- Fit Pflege Schutz
- Fit Zahn Schutz
- Fit Ambulant Schutz
- Fit Krankenhaus Schutz

Krankenvollversicherung
Start Fit

Wir garantieren den Wechsel in einen höheren Tarif mit mehr Leistungen!

Gesunde Leistungen für Selbstständige

Start Fit bietet Ihren Kunden alles, damit sie im Krankheitsfall rundum abgesichert sind, inklusive eines umfangreichen und marktführenden Optionsrechts. Im 4., 6. und 8. Versicherungsjahr kann Ihr Kunde in einen Tarif mit höheren Leistungen wechseln – im 4. Jahr sogar ganz ohne Risikoprüfung:

Gesundheitsrabatt
- 10 % Gesundheitsrabatt möglich, wenn die Gesundheitswerte im Normbereich liegen

Selbstbeteiligung
- 500,– EUR oder 1.000,– EUR

Für ambulante Behandlung
- Bei Erstbehandlung durch den Primärarzt:
  – privatärztliche Behandlung 100 %
  – Arznei- und Verbandmittel 100 %
- Ambulante Operationen 100 %
- Heilmittel 90 % und Hilfsmittel 100 %
- Umfangreiche zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen
- 70 % bei Psychotherapie für maximal 50 Sitzungen pro Kalenderjahr
- Schutzimpfungen vor Auslandsreisen bis 100,– EUR pro Jahr
- Betreuungsgeld im Falle der Krankheit eines Kindes bis zu 500 EUR jährlich unter bestimmten Voraissetzungen möglich.

Für zahnmedizinische Behandlung
- 100 % bei Zahnbehandlung bis zum Regelhöchstsatz der Gebührenordnung
- Bis zu 80 % bei Zahnersatz bis zum Höchstsatz der Gebührenordnung
- 120 EUR für professionelle Zahnreinigung ohne Selbstbeteiligung
- 100% Erstattung des tariflich vorgesehenen Sebstbehaltes bei Zahnbehandlungen und -ersatz und Kieferorthopädie infolge eines Unfalls

Für stationäre Behandlung
- Freie Krankenhauswahl
- Volle Kostenerstattung bei stationärer Behandlung in der allgemeinen Pflegeklasse
- Keine Selbstbeteiligung
- Leistungen sind nicht BRE-schädlich

Die Ergänzungsbausteine für Vollversicherungs-kunden finden Sie auf Seite 14.

Produktwelt KV / Selbstständige

Krankenvollversicherung
Top Fit

Bedarfsgerechte Angebote für Selbstständige, ganz gleich ob Start-up oder anspruchsvoller Unternehmer.

Premium-Leistungen für Selbstständige

Top Fit bietet Höchstleistungen für den Selbstständigen. Der Tarif lässt Ihren Kunden alle Entscheidungsfreiheiten.

Gesundheitsrabatt
- 10 % Gesundheitsrabatt möglich, wenn die Gesundheitswerte im Normbereich liegen

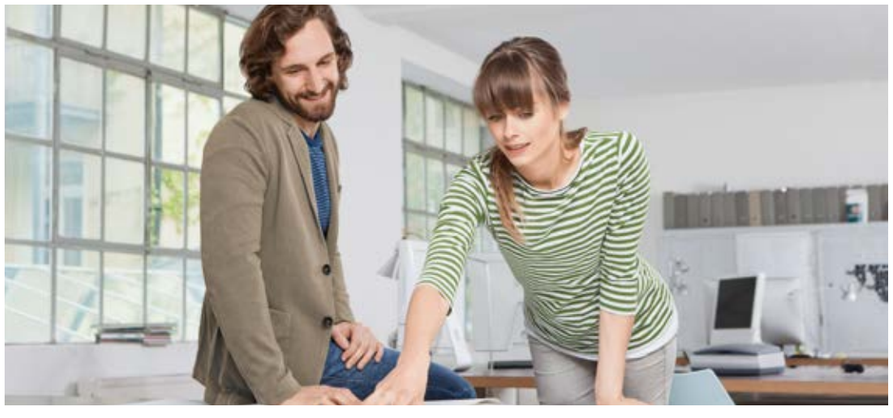
Selbstbeteiligung
- 1.000,– EUR

Für ambulante Behandlung
- 100 % der privatärztlichen Behandlungskosten
- 100 % der Behandlung durch Heilpraktiker oder Naturheilärzte
- 100 % bei Heil- und Hilfsmitteln
- Umfangreiche zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen
- 90 % bei Psychotherapie bis maximal 50 Sitzungen pro Jahr

Für zahnmedizinische Behandlung
- Bis 100 % bei Zahnbehandlungen
- Bis zu 80 % bei Zahnersatz

Für stationäre Behandlung
- Freie Krankenhauswahl
- Volle Kostenerstattung bei stationärer Behandlung in der allgemeinen Pflegeklasse
- Keine Selbstbeteiligung
- Leistungen sind nicht BRE-schädlich

Die Ergänzungsbausteine für Vollversicherungskunden finden Sie auf Seite 14.



Krankenvollversicherung
Business Fit

Gesunde Leistungen für Arbeitnehmer

Business Fit ist die Krankenversicherung für alle Angestellten, die im Krankheitsfall die beste medizinische Versorgung wollen.

Gesundheitsrabatt
- 10 % Gesundheitsrabatt möglich, wenn die Gesundheitswerte im Normbereich liegen

Selbstbeteiligung
- 500,– EUR

Für ambulante Behandlung
- Bei Erstbehandlung durch den Primärarzt:
  – privatärztliche Behandlung 100 %
  – Arznei- und Verbandmittel 100 %
- Ambulante Operationen 100 %
- Heilmittel 90 % und Hilfsmittel 100 %
- Umfangreiche zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen
- 70 % bei Psychotherapie für maximal 50 Sitzungen pro Kalenderjahr
- Schutzimpfungen vor Auslandsreisen bis 100,– EUR pro Jahr
- Betreuungsgeld im Falle der Krankheit eines Kindes bis zu 500 EUR jährlich unter bestimmten Voraussetzungen

Für zahnmedizinische Behandlung
- 100 % bei Zahnbehandlung bis zum Regelhöchstsatz der Gebührenordnung
- Bis zu 80 % bei Zahnersatz bis zum Höchstsatz der Gebührenordnung
- 120 EUR für professionelle Zahnreinigung ohne Selbstbeteiligung
- 100% Erstattung des tariflich vorgesehenen Sebstbehaltes bei Zahnbehandlungen und -ersatz und Kieferorthopädie infolge eines Unfalls

Für stationäre Behandlung
- Freie Krankenhauswahl
- Volle Kostenerstattung bei stationärer Behandlung in der allgemeinen Pflegeklasse
- Keine Selbstbeteiligung
- Leistungen sind nicht BRE-schädlich

Die Ergänzungsbausteine für Vollversicherungskunden finden Sie auf Seite 14.

**„Ein absoluter Mehrwert ist unsere RechnungsApp.
Einfach die Rechnung einreichen und schnell das Geld zurück“**
Michael Wandrey, Vertriebsdirektor Makler & Mehrfachagenten

Krankenvollversicherung
Pro Fit Plus & Best Fit

Premium-Leistungen für Angestellte

Pro Fit Plus und Best Fit sind weitere Spezialprodukte für Angestellte mit Leistungen wie bei Top Fit, aber ohne Selbstbeteiligung und mit Leistungen über den Höchstsätzen der Gebührenordnungen in allen Leistungsbereichen.

Für ambulante Behandlung
- 100 % der privatärztlichen Behandlungskosten
- 100 % der Behandlung durch Heilpraktiker oder Naturheilärzte
- 100 % bei Heil- und Hilfsmitteln
- Umfangreiche zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen
- 90 % bei Psychotherapie bis maximal 50 Sitzungen pro Jahr

Für zahnmedizinische Behandlung
- Bis 100 % bei Zahnbehandlungen
- Bis zu 80 % bei Zahnersatz

Für stationäre Behandlung
- Freie Krankenhauswahl
- Volle Kostenerstattung bei stationärer Behandlung in der allgemeinen Pflegeklasse
- Keine Selbstbeteiligung
- Leistungen sind nicht BRE-schädlich

Die Ergänzungsbausteine für Vollversicherungskunden finden Sie auf Seite 14.

Mit Pro Fit Plus profitieren Ihre Kunden von Anfang an von einem bemerkenswert niedrigen Monatsbeitrag!

Einzigartig

Bei Pro Fit Plus werden bei Nichtinanspruchnahme von Leistungen vom 1. Tag an 50 % des Beitrages des ambulanten und zahnmedizinischen Tarifteils (AZP) von den monatlichen Beitragszahlungen als **Pauschalerstattung** abgezogen. Bei Best Fit erhalten Ihre Kunden garantiert die höchste garantierte Beitragsrückerstattung (sechs Monatsbeiträge des Tarifes AZP).

Ergänzungsbausteine
Selbstständige und Angestellte

Optionaler Zusatzschutz für noch mehr Leistung

Mit dem richtigen Zusatzbaustein lassen sich unsere Krankenvollversicherungen auf spezielle Bedürfnisse Ihrer Kunden anpassen.

Stationäre Wahlleistungen

Leistungen über GOÄ
Ein- oder Zweibettzimmer
Chefarzt- und Spezialistenbehandlung

Kuren

Kurtagegeld für ambulante und stationäre Kuren

Beitrags-entlastung

Beitragsreduzierung ab dem 65. Lebensjahr

KV-VOLLTARIF

Krankengeld

Verdienstausfall bei Arbeits-unfähigkeit

Pflege

Notwendige Vorsorge für den Pflegefall

0,– € SB

Reduzierung des tariflichen jährlichen Selbstbehaltes auf 0,– € ab dem 65. Lebensjahr

Krankenvollversicherung
Kids Fit

Alles, was für die optimale und sinnvolle Absicherung des Kind wichtig ist, haben wir in Kids Fit gepackt.

Der ideale Schutz für Kinder

Kinder haben andere Bedürfnisse als Erwachsene. Deshalb muss eine gute Krankenversicherung für Kinder auch besondere Voraussetzungen erfüllen.

Selbstbeteiligung
- 0,– EUR

Für ambulante Behandlung
- 100 % der privatärztlichen Behandlungskosten
- 100 % der Behandlung durch Heilpraktiker oder Naturheilärzte
- 100 % bei Heil- und Hilfsmitteln
- Umfangreiche zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen
- 90 % bei Psychotherapie bis maximal 50 Sitzungen pro Jahr

Für zahnmedizinische Behandlung
- Bis zu 100 % bei Zahnbehandlungen
- Bis zu 80 % bei Zahnersatz und Kieferorthopädie

Für stationäre Behandlung
- Freie Krankenhauswahl
- Rooming-in
- Volle Kostenerstattung bei stationärer Behandlung in der allgemeinen Pflegeklasse

Wahlleistungen
- Stationäre Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer
- Behandlung durch den Chefarzt oder Spezialisten
- Leistungen über dem Höchstsatz der Gebührenordnung (GOÄ)

Pflegezusatzversicherung
- Notwendige Vorsorge für die Pflege

Kurtagegeld
- Kurtagegeld für ambulante und stationäre Kuren

„Kinder liegen der HanseMerkur am Herzen – nicht nur in der KV. Seit über 35 Jahren verleihen wir den Preis für Kinderschutz.“
Wolfgang Baumgart, Vertriebsleiter Makler & Mehrfachagenten

Krankenvollversicherung
Be Fit

Der ideale Schutz für Beamte und Anwärter

Be Fit bietet Höchstleistungen für Beamte. Es ist das intelligente Produkt, egal ob bei Bundes- oder Länderbeihilfe, und passt optimal zu allen Berufsphasen des Beamten: Beamter auf Widerruf, Beamter auf Probe, Beamter auf Lebenszeit oder Versorgungsempfänger.

Ambulante Leistungen
Jeweils in der vereinbarten prozentualen Höhe:
- ärztliche Behandlungen
- Heilpraktiker
- Arznei- und Verbandmittel
- umfangreiche zusätzliche Vorsorgeleistungen
- Heilmittel
- Hilfsmittel
- Psychotherapie
- Verzicht auf die Kurortklausel

Für zahnmedizinische Behandlung
Jeweils in der vereinbarten prozentualen Höhe:
- Zahnbehandlung
- Zahnersatz

Für stationäre Behandlung
Jeweils in der vereinbarten prozentualen Höhe:
- stationär, allgemeine Pflegeklasse
- stationär im Einbettzimmer und Spezialistenbehandlung

Ergänzungsbausteine für Beihilfeleistungen
- 180,– EUR für Sehhilfen alle 24 Monate
- 100 % Leistung für Heilpraktiker und Naturheilärzte (Hufelandverzeichnis)
- 100 % Leistung für Material- und Laborkosten bei Zahnersatz
  – 520,– EUR jeweils im 1., 2. und 3. Versicherungsjahr
  – 4.100,– EUR ab dem 4. Versicherungsjahr
- Kurtagegeld, stationär, 21,– EUR pro Tag für 42 Tage

Die Nr. 1

Für Anwärter und Referendare ist Be Fit das günstigste Produkt am Markt.

Zusatzversicherungen
für GKV-Versicherte

Auch GKV-Versicherten bieten wir viele Möglichkeiten, ihre Leistungen zu verbessern bzw. Zuzahlungen zu reduzieren.

Bessere Leistungen, mehr Sicherheit

Ambulante Zusatzversicherungen
- Wir erstatten den gesetzlichen Eigenanteil zu 100 % bei:
  – Medikamenten
  – Heilmitteln
  – Brillen und Kontaktlinsen bis 200,– EUR alle 24 Monate
  – Krankenhaus-, Kur-, Reha- und Anschlussheilbehandlungen
- Heilpraktiker bis zu 800,– EUR pro Jahr
- Zahnersatzleistungen und Inlays bis zu 90 %, bei Regelleistung bis 100 %
- Auslandsreise-Krankenversicherung

Stationäre Zusatzversicherung
- Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer
- Spezialisten- und Chefarztbehandlung

Pflegezusatzversicherung
- Höchste Flexibilität durch Bausteinkonzept
- Günstiger Einsteigertarif
- Vorsorgeservice (Patientenverfügung, Betreuungsverfügung, Vorsorgevollmacht)
- Beitragsfreistellung im Leistungsfall möglich
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis

Zahnzusatzversicherung
- bis zu 100 % für Zahnersatz bei privatärztlicher Abrechnung (inklusive GKV-Leistung):
  – inklusive Inlays
  – inklusive Implantaten (6 im Ober- und 4 im Unterkiefer)

Einfacher und kostengünstiger Abschluss
Den Abschluss können Sie entweder mit dem in eine Broschüre integrierten Antragsformular oder aber modern online abwickeln. Die Antragstellung folgt dabei vollständig einem Onlineprozess und auch die Provision wird automatisch überwiesen.

Im VertriebsPortal der HanseMerkur finden Sie alle Informationen dazu:
www.hansemerkur-vertriebsportal.de/service/onlineantrag/ola_kv_zusatz

„Die HanseMerkur Krankenversicherungsprodukte erreichen bei unabhängigen Ratings regelmäßig Spitzenplätze“
Ronny Lippmann, Vertriebsleiter Makler & Mehrfachagenten

Betriebliche Krankenversicherung

Laut Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin verursacht jeder Arbeitsunfähigkeitstag im Schnitt einen Verlust von ca. 172,– EUR.

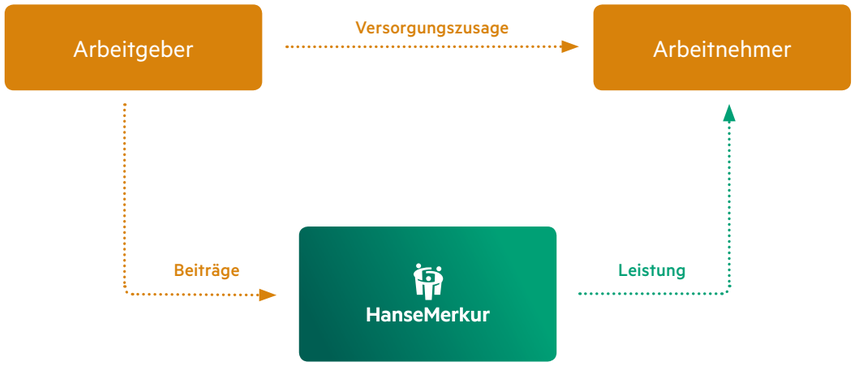
Der Mehrwert für Mitarbeiter

Die betriebliche Krankenversicherung ist ein Geschäftsfeld, das in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen ist. Immer mehr Arbeitgeber erkennen, dass sie ihre Attraktivität durch eine betriebliche Krankenversicherung steigern können – wichtig in Zeiten des Fachkräftemangels. Positiver Nebeneffekt sind gesunde, leistungsfähige Mitarbeiter.

Mit diesen Paketen kommen Arbeitgeber groß raus
Für jeden Arbeitgeber können Sie ganz individuell passende bKV-Pakete schnüren:

- Zahnvorsorge
- ambulante Vorsorge
- Zahnersatz
- Sehhilfen
- Naturheilkunde
- Krankenhaus
- Krankengeld

Wussten Sie schon?
- Für die betriebliche Krankenversicherung der HanseMerkur reichen bereits 5 Versicherte aus.
- Die HanseMerkur bietet langjährige Erfahrung in der bKV. Nutzen Sie die und sprechen Sie einfach Ihren Vertriebsleiter an – bei Fragen oder auch für Termine vor Ort.



Mehrwerte – mehr Service für Sie

Mehrwert beginnt dort, wo Erwartungen übertroffen werden. Deshalb sind wir einen Schritt weitergegangen und haben uns mit den Erwartungen unserer Kunden und Partner auseinandergesetzt, um zusätzliche Nutzen zu definieren – bei unseren Produkten genauso wie bei unserem Service.

„Ein Top-Service in der KV ist die **Deckungszusage** innerhalb von 24 Stunden.“

„Kompetente Ansprech-partner vor Ort erleichtern die Arbeit und garantieren schnelle Antworten.“

„Auch im Internet finden HanseMerkur Kunden ein umfangreiches Angebot an Fachinformationen: von Ernährungstipps über Wissenswertes zu Medikamenten bis zur Arztsuche: **www.diegesundheitsprofis.de“**

„Ein absoluter Mehrwert ist die **RechnungsApp:** Einfach Rechnung einreichen und Geld zurück!“

„**Hervorragende Kennzahlen** garantieren HanseMerkur Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit und Finanzierbarkeit.“

„Über das **Gesund-heitstelefon** können sich Kunden eine Zweitmeinung einholen, sich über Impfungen informieren oder allgemeine Auskünfte erfragen – rund um die Uhr.“

„Stabile Beiträge bei der HanseMerkur bedeuten Stabilität im Bestand.“

„Für Kunden ohne deutsche Vorversicherung oder mit Versicherungslücke bietet die HanseMerkur mit einfachem ärztlichen Zeugnis Versicherungsschutz.“

„Sehr geringe Beschwerdequoten im Leistungsbereich zeugen von Qualität.“

Top-Ratings
für die Krankenversicherung

HanseMerkur ausgezeichnet

Unsere Kunden und Vertriebspartner sind mit uns zufrieden. Das zeigen zahlreiche Auszeichnungen namhafter Rating-Institute.

Wir bedanken uns für Ihr Vertrauen!

Bild SIEGEL
DEUTSCHLANDS LIEBLINGE
★★★★★
SEHR HOHE GESAMTZUFRIEDENHEIT
HanseMerkur
im Vergleich: 46 Versicherer
Kundenbefragung www.bild-lieblinge.de 03 / 2020

Handelsblatt
Beihilfe-Tarif SEHR GUT
2020
HanseMerkur Krankenversicherung AG
A30, A20Z, BET, P3B30, P3Z, P2EB30, P2EZ, PVB, ZA50
Im Test: 27 Versicherungen
Handelsblatt • 18.05.2020
Franke | Bornberg

DEUTSCHLAND TEST
Digital Champion
Unternehmen mit Zukunft
FOCUS-MONEY 10/2019
FOCUS MONEY

Unsere Produkte schneiden seit Jahren gut ab – ob bei Voll- oder Zusatzversicherungen. Hier eine kleine Auswahl mit aktuellen Auszeichnungen:

TESTSIEGER
Stiftung Warentest | Finanztest
SEHR GUT (1,5)
Tarif PG
(PGA / 2375, PGS / 1775)
45-Jährige
Im Test: 33 Pflegezusatztarife
Ausgabe 02/2020
www.test.de
20PN30

Stiftung Warentest | Finanztest
SEHR GUT (1,1)
Tarife
EZ + EZT + EZP
Im Test: 249 Zahnzusatzversicherungen
Ausgabe 06/2020
www.test.de
20BW69

Stiftung Warentest | Finanztest
SEHR GUT (0,5)
Tarif EZL
Im Test: 249 Zahnzusatzversicherungen
Ausgabe 06/2020
www.test.de
19OH05

Darauf sind wir stolz: Bei Vergleichen immer wieder ganz vorn dabei – die HanseMerkur Krankenversicherungen!

DtGV | Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien mbH
dtgv.de
QUALITÄTSTEST TARIFE & SERVICE
1. PLATZ
ANGESTELLTEN-TARIF
Private Kranken-versicherungen
Teilkategorie im Test 03/2020, 19 Anbieter

DtGV | Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien mbH
dtgv.de
QUALITÄTSTEST TARIFE & SERVICE
1. PLATZ
SELBSTSTÄNDIGEN-TARIF
Private Kranken-versicherungen
Teilkategorie im Test 03/2020, 19 Anbieter

Persönlich für Sie da
Das garantieren wir Ihnen

Hand in Hand …

Ein Unternehmen ist immer nur so erfolgreich wie die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Vertriebspartnern. Das wissen wir und unterstützen Sie – von Hamburg aus und in Ihrer Region: schnell, professionell und kompetent!

Nutzen Sie unsere Serviceleistungen und Ihre kompetenten Ansprechpartner:
- Regionale Betreuung vor Ort von über 40 spezialisierten und erfahrenen Vertriebsleitern
- Viele Webinare und Online-Schulungen, natürlich IDD-fähig
- Regionale Maklerveranstaltungen, wenn die Corona-Situation es zulässt
- Medienbruchfreies Angebots- und Antragstool „Beratungsnavigator“ inkl. Online-Versand und E-Unterschrift

Dies sind wichtige Mehrwerte für Ihren Vertriebsalltag und ein guter Grund, mit uns zusammenzuarbeiten.

Gefragt nach den echten Mehrwerten in der HanseMerkur, berichten Vertriebspartner über Alleinstellungsmerkmale und spürbare Erleichterungen im Beratungsalltag durch unsere Unterstützung. Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie mehr dazu erfahren möchten.

Wir freuen uns auf Sie!

Paulo Patricio
Organisationsdirektor Makler und Mehrfachagenten

Die Service-Hotlines

Hanse Betreuungscenter
040 4119–3333
hbc@hansemerkur.de

Technik-Hotline
040 4119–2010
vip@hansemerkur.de

Ihr Team
für Ihren Erfolg

Wir sind für Sie da!
Sprechen Sie uns an – bei Fragen, Anregungen oder Kritik.

Vorstand Vertrieb
Eric Bussert
040 4119–1121
eric.bussert@hansemerkur.de

Assistentin Vorstand Vertrieb
Anika Urban
040 4119–1122
anika.urban@hansemerkur.de

HanseMerkur Organisationsdirektion in Hamburg

Orga Makler & Mehrfachagenten
Organisationsdirektor
Paulo Patricio
040 4119–2435
paulo.patricio@hansemerkur.de

Orga Makler & Mehrfachagenten
Vertriebsassistent
Michael Löh
040 4119–2190
michael.loeh@hansemerkur.de

Orga Makler & Mehrfachagenten
Vertriebsmanager
Volker Lau
040 4119–1627
volker.lau@hansemerkur.de

HanseMerkur Vertriebsdirektionen in Ihrer Region

VD Nord Hamburg
Vertriebsdirektor
Dennis Goldberg
040 4119–4045
dennis.goldberg@hansemerkur.de

VD Ost Berlin
Vertriebsdirektor
Michael Wandrey
030 499870–0
michael.wandrey@hansemerkur.de

VD West Düsseldorf
Vertriebsdirektor
Götz Berges
0211 301315–10
goetz.berges@hansemerkur.de

VD Mitte Frankfurt
Vertriebsdirektor
Dietmar Wasilowski
069 9767149–11
dietmar.wasilowski@hansemerkur.de

VD Süd Leinfelden-Echterdingen
Vertriebsdirektor
Martin Feth
0711 782389–0
martin.feth@hansemerkur.de

VD Key-Account Düsseldorf
Senior-Vertriebsdirektor
Alexander Scherag
0211 3013152–0
alexander.scherag@hansemerkur.de

… und Ihre Vertriebsleiter vor Ort!

HanseMerkur VertriebsPortal
Alle Informationen kompakt

Um sich für die Nutzung des geschlossenen Bereichs des HanseMerkur VertriebsPortals zu registrieren, verwenden Sie bitte die nachfolgenden Anmeldeformulare für Haupt- bzw. Mitbenutzer.

Das HanseMerkur VertriebsPortal bietet Ihnen alle Informationen, die Sie für die tägliche Arbeit mit uns benötigen. Melden Sie sich jetzt an, um für sich und/oder Ihre Vertriebspartner einen Zugang zu erhalten!

Viele Vorteile für Sie

- **Persönliche Startseite:** optimale Übersicht, alles auf einen Blick
- **Bestandsauskunft:** über Kranken-, Lebens-, SHUK- und Reiseversicherung
- **Antragstracking:** Übersicht über den Bearbeitungsstand Ihres eingereichten Antrags – immer aktuell
- **Dokumentencenter:** Postkorb für Ihre individuellen Dokumente unter Einhaltung des Datenschutzes
- **Bestellcenter:** Bestellen Sie Prospektmaterial (personalisiert), Anträge und Verbraucherinfos direkt online
- **Sichere Verbindung:** durch zentrale Authentifizierung über easyLogin!

Mehr Sicherheit mit easyLogin

Die Anmeldung zum HanseMerkur VertriebsPortal erfolgt über easyLogin.
Damit garantieren wir Ihnen:

- Zugriff auf Extranets teilnehmender Unternehmen mit **einem** Zugang und **einem** Kennwort
- Möglichkeit der Wahl zwischen Token, mobile TAN oder neuem Personalausweis
- hohe Mobilität
- ohne Kosten für Sie!

Jetzt anmelden im Vertriebs-Portal!

Anmeldeformular ausfüllen und unterschrieben senden an:
vip@hansemerkur.de

Anmeldung

für die Abholung von Vermittlerpost über Vertriebsportal bzw. BiPRO 430

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

Angaben zum Vermittler

Anrede ☐ Herr ☐ Frau Titel

Firma

Vorname/Name

IHK-Registrierungsnummer

AD-Nr.

(Bitte listen Sie alle Vermittlernummern auf, die über VePo bzw. BiPRO abgeholt werden sollen)

☒ Zugang zum Extranet*

(über easy Login)

Vorname

Name

Geb. Datum

E-Mail

Telefon

*Besteht bereits ein Zugang zum Extranet der HanseMerkur, so können Sie die Felder freilassen. Für die Registrierung weiterer Extranet Nutzer Ihrer Organisation, verwenden Sie bitte das Mitbenutzerformular.

☐ Freischaltung BiPRO Service

(digitaler Postkorb)

TGIC ID

Authentifizierungsart ☐ Zertifikat (X.509) ☐ mTAN

BiPRO Ansprechpartner

Vorname

Name

E-Mail

Telefon

Angaben zum Maklerverwaltungsprogramm (MVP)

Ich nutze folgendes MVP für den BIPRO Abruf

Die bereitgestellten Dokumente und Daten werden mir zu zukünftig über das Dokumentencenter im Vertriebsportal und über den BiPRO Service bereitgestellt. Als zusätzlichen Service sollen mir folgende Informationen online bereitgestellt werden:

☐ digitale Provisionsdaten (csv-Format) ☐ Bestandsdaten (GDV-Format)

☐ Ja, ich möchte mich verbindlich anmelden, über diesen Service die bereitgestellten Dokumente abholen und akzeptiere die beigefügten Nutzungsbedingungen für Vertriebsportal und den BiPRO Service als wesentlichen Teil dieserNutzungsvereinbarung. Bezüglich der korrespondierenden Vertragserklärung erhalte ich von der HanseMerkur eine Nachrichtper E-Mail. Rücksendung an bipro@hansemerkur.de oder per Fax an 040 4119 917056

Ort, Datum **Unterschrift**

MK 360 10.20

Nutzungsbedingungen

für Online-Dienste

Die Parteien sind vertraglich miteinander dergestalt verbunden, dass der Vermittler von der HanseMerkur für die Vermittlung von Geschäften Vergütung erhält. Zur Vereinfachung des Informationsaustauschs zwischen den Parteien wird der Vermittler mit diesem Nutzungsvertrag berechtigt und verpflichtet, auf Informationen und Mitteilungen der HanseMerkur über eine von der HanseMerkur angebotene IT-Schnittstelle gemäß BiPRO Norm 430 (im Folgenden: „BiPRO-Schnittstelle“) und/oder über das Online-Vertriebsportal der HanseMerkur auf Informationen und Mitteilungen der HanseMerkur zum allgemeinen Vertrieb, zu Antragsvorgängen, Vertragsverläufen und sonstigen Nachrichten zuzugreifen.

A. Leistungsumfang

I. Beginn der Nutzung

Die HanseMerkur richtet dem Vermittler mit Versand einer Bestätigungsnachricht einen Zugang zu dem als Extranet betriebenen Vertriebsportal (im Folgenden: VePo) ein und ermöglicht dem Vermittler, ab diesem Zeitpunkt Informationen der HanseMerkur über die BiPRO-Schnittstelle abzurufen.

II. Kostentragung durch die HanseMerkur

Die Erteilung der Zugangsberechtigung und die dauerhafte Bereitstellung des VePo und der BiPRO-Schnittstelle auf Anbieterseite erfolgen für den Vermittler unentgeltlich.

III. Umfang der über das Vertriebsportal und die BiPRO-Schnittstelle zur Verfügung gestellten Dokumente

1. Vertriebsinformationen / Informationen zur Durchführung des Vertriebspartnervertrages

Dem Vermittler werden innerhalb des VePo und [sofern beantragt] über die BiPRO-SchnittstelleDokumente/Mitteilungen der HanseMerkur zur allgemeinen Vertriebstätigkeit, sowie auch hinsichtlich der Durchführung des zwischen den Parteien geschlossenen Vermittlungsvertrages (das können z.B. sein: Policenkopien, Nachträge, Abrechnungen, Bestandslisten, Mahnlisten, Stornogefahrmitteilungen, o.ä.) zugestellt. Der Vermittler hat keinen Anspruch auf eine zusätzliche Zusendung der Dokumente per Post. Sofern im VePo neue Dokumente/Mitteilungen eingestellt werden, so erhält der Vermittler eine Infomail. Diese Benachrichtigungsfunktion kann vom Vermittler bei Bedarf deaktiviert werden.

2. Informationen zu Versicherungsverträgen/ Antragstracking über das Vertriebsportal

Zusätzlich ist der Vermittler über das VePo in der Lage, detaillierte Informationen zu von ihm eingereichten und/oderbetreuten Versicherungsanträgen und –verträgen einzusehen. Bei Versicherungsanträgen ist er insbesondere in der Lage, den jeweiligen Bearbeitungsstatus abzurufen (Antragstracking).

3. Änderungsvorbehalt

Der HanseMerkur steht es frei, den Umfang der über das Vertriebsportal und die BiPRO-Schnittstelle übermitteltenInformationen jederzeit zu erweitern oder zu beschränken.

Sofern die entsprechenden Dokumente nicht oder nicht mehr in das Vertriebsportal bzw. über die BiPRO-Schnittstelle zur Verfügung gestellt werden, erfolgt eine Übermittlung auf herkömmlichem Weg (Post, E-Mail).

IV. Zugang zum VePo

1. Zentralzugangsportal

Der Zugang erfolgt über das Zentralzugangsportal der „easy Login GmbH“, Bindlacherstraße 4, 95448 Bayreuth (www.easy-login.de). Die easy Login GmbH wird diesbezüglich als Dienstleister für die HanseMerkur tätig. Die Speicherung und Verwendung sensibler Daten (wie z.B. Kunden- und Authentifizierungsdaten, etc.) erfolgt im Wege der Auftragsdatenverarbeitung für die HanseMerkur.

2. 2-Faktor Authentifizierung

Die jeweilige Zugangsberechtigung wird über eine 2-Faktor Authentifizierung geprüft Die Datenübertragung sowohl bei der Prüfung der Zugangsberechtigung, wie auch bei der anschließenden Übermittlung von Informationen erfolgt ausschließlich verschlüsselt über den ssl-Standard.

3. Zuordnung der Zugangsberechtigung

a) Zugang bei natürlichen Personen als Vermittler

Ist der Vermittler eine natürliche Person, erfolgt der Zugang durch ihn persönlich.

b) Zugang bei juristischen Personen als Vermittler

Ist der Vermittler eine juristische Person, erfolgt der Zugang durch den/die gesetzlichen Vertreter.

c) Zugang durch Mitarbeiter des Vermittlers

Es wird dem Vermittler die Möglichkeit eröffnet, angestellten Innendienstkräften Zugriff auf das VePo zu gewähren. Dies ist mit der HanseMerkur gesondert abzustimmen.

1. Voraussetzungen des Mitarbeiterzugangs

Durch den Vermittler ist hierfür neben dem Namen des Mitarbeiters vorab anzugeben, in welcher Funktion der Mitarbeiter für den Vermittler Zugriff auf das VePo nehmen soll. Änderungen bei den nicht als gesetzliche Vertreter des Vermittlers agierenden, gleichwohl zugriffsberechtigten Personen und/oder ihren Aufgabengebieten beim Vermittler, soweit sie sich für den Zugriff auf das VePo auswirken, sind ebenfalls mitzuteilen.

Der Vermittler wird im Übrigen dafür Sorge tragen, dass der jeweilige Mitarbeiter die Regeln in Verbindung mit und zur Nutzung des Vertriebsportals, insbesondere hinsichtlich des Datenschutzes, seinerseits einhält.

2. Vertraulichkeitsstufen

Es besteht die Möglichkeit, auf Wunsch des Vermittlers einzelnen berechtigten Mitarbeitern gesonderte Freigaben zu verschiedenen Vertraulichkeitsstufen zuzuordnen.

V. Funktionalität von VePo und BiPRO-Schnittstelle / Gewährleistung

Die HanseMerkur gewährleistet im Rahmen verkehrsüblicher Sorgfalt und Zumutbarkeit die technische Nutzbarkeit von VePo und BiPRO-Schnittstelle für 24 Stunden am Tag. Ausnahmsweise auftretende Funktionshindernisse, wie bspw. zwingend notwendige Wartungsarbeiten werden so kurz wie möglich gehalten.

Für durch die HanseMerkur nicht beherrschbare Nutzungshindernisse, wie z.B. Stromausfälle, Ausfälle externer Computernetzwerke/Datenleitungen, Brand, Viren, Hackerangriffe, höhere Gewalt, etc., ist die HanseMerkur nicht haftbar zu machen.

Die übrige Haftung der HanseMerkur ist beschränkt auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.

Diese Haftungsbeschränkung gilt nicht für die Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit oder für die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz.

VI. Verpflichtungen im Rahmen der Nutzung des VePo und der BiPRO-Schnittstelle

1. Vorhaltung von Soft- und Hardware

Der Vermittler ist verpflichtet, die zur Nutzung notwendige Hard- und Software, sowie die nötigen Berechtigungen zur Nutzung von Telekommunikationswegen (Internetzugang) auf eigene Kosten vorzuhalten.

2. Regelmäßiger Abruf der Informationen

Ebenso ist er verpflichtet, selbst oder durch einen Vertreter in regelmäßigen Abständen, spätestens jeden dritten Werktag die über das VePo und/oder die BiPRO-Schnittstelle an ihn gerichteten Mitteilungen abzurufen.

3. Beachtung des Datenschutzes und Datensicherheit

Der Vermittler hat dafür Sorge zu tragen, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen zur Nutzung von Vertragsdaten, Kundendaten und sonstigen Geschäftsgeheimnissen, insbesondere in datenschutz-, aufsichts-, straf- und wettbewerbsrechtlicher Hinsicht Beachtung finden. Dazu zählt, dass er sicherzustellen hat, dass der Zugriff auf das VePo und die BiPRO-Schnittstelle ausschließlich durch die tatsächlich berechtigten Personen und dies nur über den jeweils ihnen zugeordneten Zugang erfolgt und insbesondere Kunden- und Vertragsdaten nicht zur Kenntnis von unberechtigten Dritten gelangen.

Dem Vermittler ist bekannt, dass durch die HanseMerkur und die von ihr im Rahmen der Durchführung dieser Vereinbarung zur Datenverarbeitung beauftragten Firmen (im Rahmen des VePo insbes. easy-Login GmbH) die über den oder die ihm eröffneten VePo-Zugänge erfolgten An- und Abmeldungen, sowie Seitenaufrufe und die über das VePo und die BiPRO-Schnittstelle erfolgten Dokumentenaufrufe / Downloads protokolliert und dauerhaft gespeichert werden.

B. Schlussbestimmungen

I. Übrige Kommunikationswege

Den Parteien steht es parallel weiterhin frei, miteinander auch über andere Kommunikationswege in Kontakt zu treten.

II. Beendigung der Nutzungsmöglichkeit

Dieser Nutzungsvertrag endet zeitgleich mit dem Vermittlervertrag. Darüber hinaus kann dieser Nutzungsvertrag wechselseitig ordentlich mit einmonatiger Frist zum Monatsende schriftlich gekündigt werden.

Im Falle des Missbrauchs des VePo oder der BiPRO-Schnittstelle durch den Vermittler ist die HanseMerkur zur isolierten Kündigung dieses Nutzungsvertrages auch ohne Einhaltung einer Frist berechtigt.

Zum Beendigungszeitpunkt dieses Nutzungsvertrages endet die Neueinstellung von Dokumenten/Mitteilungen durch die HanseMerkur. Die Abrufmöglichkeit für bis zum Beendigungszeitpunkt eingestellte Dokumente/Mitteilungen bleibt dem Vermittler bis einen Monat nach Beendigung dieses Nutzungsvertrages erhalten.

MK 360 10.20

Eine starke Partnerschaft für Erfolge im Team.

Hand in Hand ist HanseMerkur – ein Grundsatz, der sich in unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sowie in allen Leistungsangeboten widerspiegelt. Bei uns gehen individuelle Ansprüche und die Stärke unserer Gemeinschaft Hand in Hand. Denn mit einem starken Partner an der Seite kann man mehr erreichen. Gemeinsam schaffen wir täglich die Voraussetzung für ein sicheres Leben.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

HanseMerkur
Siegfried-Wedells-Platz 1
20354 Hamburg

MK 360 10.20