

Finanzieller Schutz für die Lieben

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

wenn Ihre Kunden Angehörige finanziell für den Fall absichern wollen, dass es hart auf hart kommt, führt an der Risiko-LV kein Weg vorbei. Denn sie gehört zu den wichtigsten Vorsorgebereichen überhaupt. Die Ausgestaltung sollte allerdings in jedem Fall individuelle Bedürfnisse der Kunden berücksichtigen.

Passender Schutz für unterschiedliche Kundenbedarfe

Um unterschiedlichen Kundenwünschen gerecht zu werden, bieten wir die ERGO Risikolebensversicherung in drei attraktiven Produktvarianten an. Alle Varianten bieten ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und können individuell an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden:

- Beim **Grundschutz** der ERGO Risikolebensversicherung profitiert Ihr Kunde von einer besonders günstigen Absicherung und einer Nachversicherungsgarantie zu bestimmten Anlässen.
- Das Leistungspaket **Komfort** beinhaltet zusätzlich eine erweiterte anlassbezogene Nachversicherungsgarantie sowie eine ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie in den ersten drei Vertragsjahren.
- Für Kunden, die umfangreiche Zusatzleistungen zu schätzen wissen, bietet sich die **Premium-Variante** an. Ein besonderes Highlight dieser Variante ist unsere einzigartige Kooperation mit Best Doctors. Diese ermöglicht bei Krankheit eine medizinische Zweitmeinung inklusive Behandlungsempfehlung durch ein weltweites Netzwerk.

Und wenn Ihr Kunde sichergehen möchte, dass sich Beitrag und Leistung während der Beitragszahlungsdauer nicht ändern, kann bei den Varianten Komfort und Premium der Zusatzbaustein **Sicherheit plus** mit vereinbart werden.

Abschluss - Einfach, weil's wichtig ist.

Beim Abschlussprozess (innerhalb der Risikoprüfung) bei Online-Abschluss über den ERGO Makler Tarifrechner Leben profitieren Sie von optimierten Gesundheitsfragen.

- Bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen stehen für jede Frage in einem Infobutton weitere Informationen zur Verfügung, wie z.B. Krankheitsbilder, die nicht anzugeben sind.
- Wird ein Risikozuschlag erhoben, so sorgt der Ausweis des Risikozuschlags am Ende der Gesundheitsprüfung für mehr Transparenz im Beratungsgespräch.

Hinweis: Bei Nutzung des Papier-Abschlussprozesses oder über eine eigenständige Angebotsanwendung (Consumer) gelten die bisher bekannten Gesundheitsfragen wie gewohnt.

Einfach ausprobieren

Wie Sie sehen, bietet die ERGO Risikolebensversicherung viele Vorteile. Die Angebotserstellung mithilfe unseres Tarifrechners ist unkompliziert und einfach.

Ein Tipp zum Schluss: Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch ein vereinfachter Abschluss im Rahmen einer Immobilien- oder Praxisfinanzierung mit einer Versicherungssumme von bis zu 500.000 Euro möglich.

Mit freundlichem Gruß – und viel Erfolg!

Stefan Rönnau

ERGO Group AG

Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben

Key Account Manager

Überseering 45 - 22297 Hamburg

Tel. 0170/4587830

stefan.roennau@ergo.de