

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

# Dialog Newsletter

Gemeinsam durch die Krise



## Sehr geehrte Damen und Herren,

alle Versicherten der Generali sind auch in schwierigen Zeiten für Sie und Ihre Kunden da. Als Lifetime Partner stehen wir an Ihrer Seite und bieten flexible Möglichkeiten, um betroffenen Kunden zu helfen.

In unserem [Dialog Vertriebsportal](#) und in einer [Pressemitteilung](#) sehen Sie auf einem Blick unsere Angebote für Arbeitnehmer, Selbstständige und Firmenkunden. Zum Beispiel Entlastung bei temporären Zahlungsschwierigkeiten, ein Nothilfefonds für Firmenkunden oder der Corona-Rechtsberatungsservice.

Bleiben Sie gesund!

Schöne Grüße aus dem Homeoffice



**Stefanie Schlick**

Vorstand Dialog Versicherung AG

Head of Broker Generali Deutschland AG

---

## Themenübersicht

[30 Millionen Nothilfefonds – Generali unterstützt Betroffene](#)



[Von 0 auf 100: Kfz-Beitrag berechnen ohne Login](#)



[Lohnt sich eine AU-Klausel in BU-Verträgen?](#)



[Mehr Zeit dank schlanker Prozesse](#)



[Hinterbliebenenversorgung: Besteht kein Bedarf mehr?](#)



[Schnell die richtigen Hilfs- und Förderprogramme finden](#)





## **30 Millionen Euro Nothilfefonds – Generali unterstützt Betroffene**

Die Generali Deutschland AG hat einen Nothilfefonds in Höhe von 30 Millionen Euro eingerichtet, um Kunden, Geschäftspartner und andere Stakeholder in Deutschland zu unterstützen.

Kleine und mittlere Unternehmen mit einer Betriebsschließungsversicherung, zum Beispiel Gaststätten und Hotels, die von der Covid-19-Pandemie besonders betroffen sind, können in bestimmten Fällen eine außerordentliche finanzielle Unterstützung aus dem Nothilfefonds erhalten.

Für eine Prüfung braucht im ersten Schritt lediglich der Online-Fragebogen ausgefüllt werden.

- › [Nothilfefonds: Fragebogen für betroffene Firmenkunden](#)
- › [Nothilfefonds: Pressemitteilung vom 03.04.2020](#)
- › [dialog-versicherung.de/coronavirus: Stets aktuelle Infos](#)



## Von 0 auf 100: Kfz-Beitrag berechnen ohne Login

Zugangsdaten zu unserem Dialog Vertriebsportal? Die benötigen Sie ab sofort nicht, wenn Sie schnell einen Kfz-Beitrag berechnen wollen. Geben Sie einfach Fahrzeugtyp, Informationen zum Fahrer, Schadenfreiheitsklasse und die individuellen Wünsche Ihres Kunden zur Absicherung ein.

Ob Pkw, Campingfahrzeug, Motorrad, Quad oder Moped, ob [klassische Kfz-Versicherung](#), [Dialog Mobility](#) oder unser [Kleinflottenmodell](#) für Ihre Firmenkunden: Mit unserem Online-Rechner Krafftahrt beschleunigen Sie Ihre Beratung.

[Probieren Sie es doch gleich einmal aus.](#)

Tipp: Einmal in unserem Dialog Vertriebsportal angemeldet, können Sie das Angebot übrigens

speichern, die Kundendaten einsehen und den Antrag online als eAntrag übermitteln – ganz ohne persönlichen Kontakt.

### **Schon gewusst?**

Die [Online-Rechner](#) Biometrie, SUH Privatkunden und Rechtsschutz können Sie ebenfalls frei aufrufen.

› [Von 0 auf 100 – Beschleunigen Sie Ihre Beratung](#)

---



## **Lohnt sich eine AU-Klausel in BU-Verträgen?**

Eine BU-Versicherung hat ihren Preis. Da kommt Ihr Kunde schon mal ins Grübeln, welche Zusatzleistungen er streichen könnte, um die Prämie zu reduzieren.

Wie hoch der **Preisunterschied einer BU mit und ohne AU-Klausel ist, hat ein Leipziger Software-Unternehmen anhand zweier Beispiele untersucht.** Sie verglichen 36 BU-Tarife von

17 Versicherungsgesellschaften.

Die SBU-professional punktet im Vergleich mit einem großen Leistungsumfang:

- Bereits nach 4 Monaten Arbeitsunfähigkeit zahlt die Dialog eine BU-Rente aus, wenn weitere 2 Monate AU bescheinigt werden.
- Arbeitsversuche stellen bei einer stufenweisen Wiedereingliederung keine BU-Unterbrechung dar.

Ein 40-jähriger Bürokaufmann würde für diese top Leistungen, also für die [SBU-professional mit AU-Klausel](#) gerade einmal 3,5 Prozent mehr zahlen, für den 40-jährigen Dachdecker würde sich die Prämie um 6,5 Prozent erhöhen.\*

**Im Ernstfall zahlt sich das ganz sicher aus:** Wer längere Zeit nicht arbeiten kann, sollte nicht zusätzlich noch finanzielle Sorgen haben.

› [Beispielfälle, Analyse und Fazit der Inveda.net GmbH](#)

---

Dialog

## Schlanke Prozesse

Routineaufgaben reduzieren  
– mehr Zeit für Ihre Kunden gewinnen

Jetzt profitieren



### Hinterbliebenenversorgung: Besteht kein Bedarf mehr?

Die wenigstens bAV-Verträge enthalten heute eine ausreichende Hinterbliebenenversorgung.  
Wir fragen warum?

Eine Todesfalleistung in der bAV bietet viele Vorteile. Zum Beispiel:

- **Kollektivverträge sind kostengünstiger.** Vereinfacht gesagt heißt das, man bekommt in der bAV mehr Todesfalleistung für den gleichen Beitrag.
- Die Gesundheitsprüfung erfolgt häufig über eine **Dienstobliegenheitserklärung (DOE)**. Dadurch ist die Aufnahme in die Versorgung erleichtert und der Antragsprozess stark verkürzt.
- Jeder Arbeitgeber muss einen 15-prozentigen **Zuschuss auf Entgeltumwandlungen** zahlen – für Bestandsverträge gilt diese Regelung des Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ab 2022.

Warum also das Todesfallrisiko nicht über eine bAV absichern? Mit der passenden Tarifwelt, zum Beispiel der [Dialog bAV flexBOX](#), bieten Sie Kunden eine maßgeschneiderte Hinterbliebenenversorgung zu top Konditionen.

› [Hinterbliebenenversorgung in der bAV: Das vergessene Risiko?](#)





# Schnell die richtigen Hilfs- und Förderprogramme finden

Aktuell kämpfen viele kleine und mittlere Betriebe ums wirtschaftliche Überleben. Die [Plattform Macher-Hilfe](#), unterstützt von der Generali, erleichtert den Zugang zu staatlichen Förder- und Hilfsprogrammen.

Die Plattform bietet insbesondere Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern eine einfache und schnelle Orientierungshilfe, um die für sie besten Optionen herauszufiltern.

Die Initiative erfolgt im Rahmen des Covid-19-Hilfsprogramms der Generali in Deutschland, das auch einen 30 Millionen Euro Nothilfefonds vor allem für kleine und mittlere Unternehmen umfasst.

› [macher-hilfe.de – ein wertvoller Tipp für Ihre Firmenkunden](#)

---

\* Die Berechnungen für einen 40-jährigen Bürokaufmann und 40-jährigen Dachdecker basieren auf einer monatlichen BU-Rente von 1.600 Euro bei Endalter 67 sowie einer garantierten Rentensteigerung im Leistungsfall von 2 Prozent. Weitere Berechnungs- und Analysedetails [siehe Artikel](#).

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)



Stimmen Ihre Daten noch?

[Kontakt Daten bearbeiten](#)

Möchten Sie den Newsletter nicht mehr erhalten?

[Newsletter abbestellen](#)

© Dialog Versicherung AG 2020

Ein Unternehmen der   
GENERALI

The logo of Generali, featuring a winged lion holding a book, is positioned to the right of the text "Ein Unternehmen der". Below the logo, the word "GENERALI" is written in a bold, sans-serif font.