

BERATER

Informationen für Entscheider | Frühling 2020

Tradition & Moderne

Nach acht Jahren ist das größte Brückenbauprojekt in Europa beendet – vollkommen schadenfrei. Begleitet und versichert wurde das Mammutprojekt Hochmoselbrücke von HDI Global SE.

HDI

04 | Kolumne

HDI Vorstandsmitglied David Hullin spricht über die Umsetzung des Feuer-Sanierungsprogramms 20/20/20.

06 | Corporate Travel

Das innovative und einzigartige Schutzkonzept sorgt für weltweite Sicherheit von Auslandsdienstreisenden.

14 | Specialty

Das für Versicherer außergewöhnliche Gebiet der Upstream Energy.

16 | Service und Lösungen

Neu: Die Incoterms® 2020 erleichtern ab sofort den internationalen Warenverkehr.



HDI

WIR SIND FÜRSORGER.

Denn wir bieten Assistance
und Versicherung für Auslands-
dienstreisende aus einer Hand.

Liebe Leserinnen und Leser,



Arbeitsweisen werden überall zunehmend agiler. Auch wir befinden uns in einem Kulturwandel, der die Entstehungsprozesse und den Leistungsumfang unserer Produkte signifikant verändert. Das zeigt sich ganz aktuell in unserer neuen Versicherungslösung Corporate Travel. Dieses innovative Konzept rund um das Thema Reisesicherheit entstand in enger Kooperation mit mehreren spezialisierten Dienstleistern. Dabei waren es von Anfang an die Kundenbedürfnisse, die während der Entwicklung im Fokus standen. Das Ergebnis ist eine einzigartige Lösung mit einem auf Künstlicher Intelligenz basierten Travel-Risk-Management-System und einem Bündel an zielgerichteten Services, die weit über die klassische Risikodeckung hinausgehen. Um unseren Kunden auch in Zeiten des stetigen Wandels Mehrwerte zu liefern, haben wir außerdem

HDI TH!NX für die Trends Digitalisierung, Industrie 4.0 und Internet of Things ins Leben gerufen. Mit HDI TH!NX begleiten wir unsere Kunden, beispielsweise Schneider Electric, in enger Kooperation, zielgerichtet bei dem digitalen Transformationsprozess ihrer eigenen Geschäftsmodelle.

Lesen Sie außerdem, wie wir das bislang größte Brückenbauprojekt Europas begleitet haben. Die Hochmoselbrücke wurde im November 2019 nach acht Jahren Bauzeit für den Verkehr freigegeben – das Projekt verlief vollkommen schadenfrei.

Dr. Thomas Kuhn,
Mitglied des Vorstandes der HDI Global SE

Themen

- 04 **Kolumne: Sanierung der Feuer-Sparte**
David Hullin spricht über das Programm 20/20/20 und aktuelle Ziele
- 05 **Industrial Internet of Things**
Digitale Transformation verändert die Industrie
- 06 **Corporate Travel**
Mitarbeiter auf Auslandsdienstreisen weltweit absichern
- 10 **Titelthema**
Die Hochmoselbrücke ist eröffnet: HDI begleitete das größte Brückenbauprojekt Europas
- 14 **HDI Global Specialty SE**
Upstream Energy stellt neue Anforderungen an Versicherer
- 15 **Service und Lösungen**
Ladungssicherung von Transportgütern
- 16 **Incoterms® 2020**
Incoterms® 2020 für den internationalen Warenverkehr
- 17 **Digitale Schadenbearbeitung**
Dunkelverarbeitung von Rechnungen
- 18 **Berufliche Altersvorsorge**
Pflichtbeitrag zur Entgeltumwandlung sinnvoll gestalten
- 19 **Meldungen**
Deutschlands größte Fuhrparkmesse & die Berufsunfähigkeitsversicherung EGO



IMPRESSUM

Herausgeber: HDI Global SE, E-Mail: berater@hdi.global

Verlag und technische Gesamtherstellung: Insignio Kommunikation GmbH, Ludwig-Erhard-Straße 14, 34131 Kassel, www.insignio.de, Geschäftsleitung: C. Elbern, J. Müller, Redaktion: K. Schelause, R. Hupperts,

Projektleitung: P. Krannich, Grafik: J. Stachler, Bildnachweis: HDI, iStockphoto, stock.adobe.com Nachdruck auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. ISSN 1866-1998. Hinweis: Wenn Sie künftig unsere Kundenzeitschrift nicht mehr erhalten möchten, können Sie uns bei der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen.

Sanierung konsequent fortsetzen

Ein Kommentar von David Hullin, Mitglied des Vorstandes der HDI Global SE

Bei der Umsetzung des Sanierungsprogramms „20/20/20“ haben wir große Fortschritte erzielt. Aber das Ziel ist noch nicht erreicht. Erst die konsequente Rückkehr zur Profitabilität schafft eine solide Basis bei der globalen Absicherung industrieller Risiken.

Die globale Industrieversicherung sah sich im Feuer-Segment seit mehr als zehn Jahren mit einem andauernden weichen Markt konfrontiert. Das ist ein untypisch langer Zyklus, der zu einem Rückgang der Prämienraten um rund 60 Prozent führte. Infolgedessen haben wir in den vergangenen Jahren in der Feuer-Sparte in verschiedenen Ländern Verluste eingefahren, vor allem in Deutschland. Hierzulande wurde im Feuergeschäft im Jahr 2018 im Durchschnitt eine kombinierte Schaden-Kosten-Quote von 129 Prozent geschrieben. Anders ausgedrückt: Mit jedem

» Die globale Industrieversicherung sah sich im Feuer-Segment seit mehr als zehn Jahren mit einem weichen Markt konfrontiert. Dieser untypisch lange Zyklus führte zu einem Rückgang der Prämienraten um rund 60 Prozent.

David Hullin,
Mitglied des Vorstandes der HDI Global SE

Euro Prämie, den ein Industrieversicherer in diesem Segment eingenommen hat, realisierte er einen durchschnittlichen Verlust in Höhe von 29 Cent.*

Noch nicht am Ziel

Eine solche Schieflage stellt betriebswirtschaftlich auf Dauer kein tragfähiges Fundament dar. HDI Global SE hat deshalb Mitte 2018 das Sanierungsprogramm „20/20/20“ aufgelegt und damit ist ein klares Ziel verbunden: Bis zum Jahr 2020 mindestens 20 Prozent mehr risikofreie Prämie in der Feuer-Sparte, die 20 Prozent des gesamten Portfolios ausmacht.

Um dieser Herausforderung gerecht zu werden, haben wir einen konsequenten Underwriting-Prozess aufgesetzt, neue Pricing-Methoden etabliert sowie ein Large Account Pricing Committee gebildet. Dieses Team aus Aktuarien, Risiko-Ingenieuren und Underwritern analysierte die größten internationalen Kunden, um mit den Ergebnissen eine Grundlage für die anstehenden Verhandlungen zu definieren.

Die im Zuge der Gespräche umgesetzten Maßnahmen tragen nun erkennbar Früchte: In den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres haben wir unsere kombinierte Schaden-Kosten-Quote in Feuer um 36 Prozentpunkte

auf 108 Prozent verbessert. Das ist ein großer Schritt in Richtung Ziel, aber es liegt noch ein weiterer vor uns, um die anvisierte kombinierte Schaden-Kosten-Quote von 95 Prozent zu erreichen. Ich bin zuversichtlich, dass wir das gemeinsam schaffen werden. Aus diversen Gesprächen mit meinen Kolleginnen und Kollegen weiß ich, dass sich im Laufe der Zeit eine unglaubliche Dynamik entwickelt hat und alle gemeinsam an der Erreichung des Ziels arbeiten.

Profitabilität geht vor Wachstum

Fakt ist: Bei den Kosten liegen wir im Marktvergleich sehr gut. Das Problem war bisher die Zunahme der Frequenz von größeren Schäden. Auch deshalb haben wir unsere bisherigen hohen nominellen Kapazitäten deutlich verringert und selbst bei Risiken mit geringeren Versicherungssummen unsere Anteile heruntergefahren. Folglich haben wir uns in den vergangenen 18 Monaten von dem Grundsatz leiten lassen: Profitabilität geht vor Wachstum.

So werden wir gemeinsam – da bin ich mir sicher – die Feuer-Sparte zur Profitabilität zurückführen!

*Quelle: GDV

➔ Weitere Kolumnen unter
www.hdi.global/insights

Versicherungen neu denken

Das Industrial Internet of Things, kurz IIoT, führt zu einem Transformationsprozess in der Industrie. Die Geschäftsmodelle verändern sich. HDI Global SE begleitet Kunden dabei, entwickelt Produkte durch Sensordaten weiter und kreiert neue Lösungen.

Ein Beispiel: Ein Produzent stattet seine Fertigung mit Sensoren aus, die kontinuierlich Daten über die Produktion und Leistung von Maschinen in die Cloud senden. Dort werden sie auf einer Plattform mit lernenden Algorithmen analysiert und ausgewertet. Daten über Normabweichungen, zum Beispiel hinsichtlich des Drucks oder der Temperatur von Maschinenteilen, weisen den Hersteller unverzüglich auf kritische Störungen hin, bevor diese zu ungeplanten Stillständen oder Schäden führen können. „Das ist einer von vielen Use Cases, die wir mit unseren Kunden erarbeiten und die uns neue Möglichkeiten in der Risikobewertung und Schadenprävention eröffnen“, sagt Dr. Verena Brenner, Geschäftsführerin der jüngst gegründeten HDI TH!NX GmbH.

Die Idee zur Gründung der HDI TH!NX GmbH entstand im Zuge eines Projekts im Rahmen einer Talanx-Initiative: Verena Brenner bekam den Auftrag, die Bedeutung von IIoT für HDI Global SE zu ermitteln. „In zahlreichen Gesprächen mit Kunden, besonders aus dem

Maschinenbau, zeigte sich, dass IIoT deren Geschäftsmodelle systematisch verändert“, erläutert die Geschäftsführerin und betont: „Uns wurde schnell klar, dass wir unsere Kunden bei diesem Transformationsprozess von Anfang an begleiten wollen, genauso wie wir es vor vielen Jahren im Zuge der Internationalisierung getan haben.“ Die Standortentscheidung für die IIoT-Schmiede fiel auf Berlin, um in direkter Nähe von Kooperationspartnern und IIoT-Innovationszentren von Kunden zu sein. Auch der Companybuilder Next Big Thing, der die neue HDI Tochtergesellschaft beim Aufbau und Themen wie Blockchain unterstützt, sitzt in der Bundeshauptstadt mit ihrer lebendigen Start-up- und IoT-Szene.

» Wir wollen unsere Kunden bei diesem Transformationsprozess von Anfang an begleiten, genauso wie wir es vor vielen Jahren im Zuge der Internationalisierung getan haben.

Dr. Verena Brenner,
Geschäftsführerin, HDI TH!NX GmbH

HDI TH!NX sieht sich als Produktschmiede für digitale Lösungen. Mitarbeiter unterschiedlicher Fachbereiche haben hierfür in gemeinsamen Workshops vielfältige Ansätze

für IIoT-Anwendungen und Produkte entwickelt, die teils bereits umgesetzt werden. Auch hier kooperiert man mit Kunden wie beispielsweise Schneider Electric. Der Konzern ist im Bereich Energiemanagement weltweit unterwegs und betreibt eine IIoT-Plattform.

IIoT verändert Risiken

Perspektivisch ergeben sich beispielsweise in der Automobilindustrie neue Ansätze: Produzenten kaufen Fertigungsmaschinen nicht mehr selbst, sondern übermitteln deren Konfiguration an miteinander vernetzte Maschinenpools und zahlen nur noch für ihre Nutzung. Das verschafft dem Automobilhersteller finanzielle Vorteile, verändert aber gleichzeitig die Haftungsrisiken in einem Schadenfall. Oder: Ein dynamischer Austausch von risikorelevanten Daten erhöht die Transparenz und erlaubt so neue Möglichkeiten der Risikoabsicherung sowie der Risikoberatung durch HDI Risk Consulting. Verena Brenner: „Es öffnen sich viele Wege. Wir werden Versicherungen zusammen mit unseren Kunden, Partnern und Kollegen neu denken.“

 **Dr. Verena Brenner**
Geschäftsführerin
HDI TH!NX GmbH
E-Mail: Verena.Brenner@hdithinx.io

Bei HDI TH!NX werden digitale Technologien in neue Versicherungslösungen integriert.





Nothelfer für Auslandsreisende

Arbeitgeber sorgen mit HDI Corporate Travel weltweit für bestmöglichen Schutz ihrer Mitarbeiter

Mittelständische und große Unternehmen entsenden Mitarbeiter millionenfach ins Ausland. Als Arbeitgeber sind sie verpflichtet, ihre Arbeitnehmer im Falle von Erkrankungen, Unfallverletzungen und Gefahren vor Ort zu unterstützen. Corporate Travel bietet hierfür ein optimales Schutzkonzept. Weltweit. Rund um die Uhr.

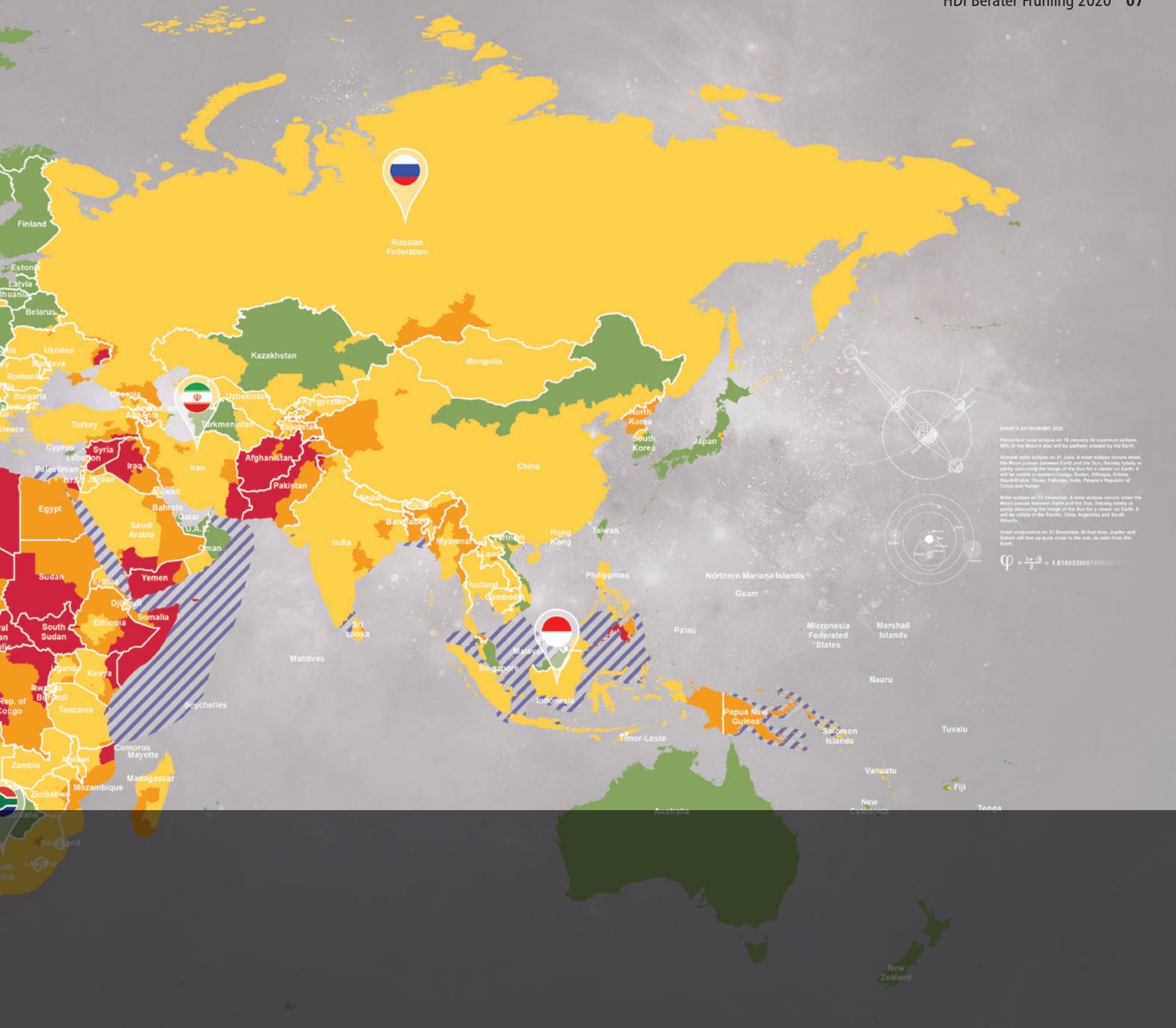
Ein Beispielfall: Mexiko-City, 23 Uhr. Zwei Mitarbeiter verlassen ein Lokal. Sie gehen nur 30 Meter Richtung Straße, um ein Taxi zu bestellen. Plötzlich überfallen zwei Unbekannte die Auslandsreisenden, schlagen sie nieder und fügen ihnen Rippen- und Knochenbrüche zu. In wenigen Sekunden stehlen die Täter Portemonnaies und Handys

der beiden und verschwinden. Die Verletzten bleiben auf dem Bürgersteig liegen. Im Lokal bemerken Gäste den Überfall, laufen zu den Opfern und bringen sie vorsichtig ins Innere der Gaststätte. Einer der Reisenden nennt einer Bedienungskraft die Rufnummer der 24/7 Notruf-Hotline.

Ein Mitarbeiter des medizinischen Assisteurs Europ Assistance nimmt den Anruf entgegen und erfragt den Gesundheitszustand der beiden Reisenden. Dann organisiert er einen privaten Fahrdienst, weil das in dieser Situation schneller geht, als einen Arzt anzufordern. Anschließend nimmt der medizinische Mitarbeiter die Personalien auf und aktiviert den Sicherheits-Assistenten GEOS,

der alle weiteren Maßnahmen einleitet: Die Reisenden benötigen Bargeld, einen Termin in der Botschaft, damit sie ihre Ausweispapiere wiederbekommen, ihr Arbeitgeber und ihre Angehörigen müssen informiert und der Rückflug wegen der anstehenden stationären Krankenhausbehandlung verschoben werden. Bei schwereren Verletzungen hätte der Experte für medizinische Risiken einen Rücktransport vorgezogen, um eine Behandlung in Deutschland sicherzustellen.

„Die Notfallhilfe ist deutlich leistungsfähiger als eine betriebliche Notrufnummer in Deutschland“, betont Oliver Hirt, Geschäftsführer von Lighthouse Consulting. Die Unternehmensberatung hat sich seit zehn



Jahren ausschließlich auf die Beratung von Unternehmen und Versicherern im Bereich Travel Risk Management spezialisiert – eine Besonderheit in der Branche. HDI profitierte von dieser Expertise bei der Entwicklung des Produkts Corporate Travel. Laut Oliver Hirt hat kein anderer Versicherer den Leistungsumfang so weit ausgedehnt.

Die Medizinische- und Sicherheits-Assistance sind zwei der vier Bausteine von Corporate Travel, die auf der einzigartigen IT-Plattform „Travel Assist“ basiert. Die Mobility Risk Management Plattform erlaubt ein weltweites Tracking und Monitoring der Geschäftsreisenden. Mittels Künstlicher Intelligenz durchsucht die Plattform permanent Tausende von

Open-Source- und Social-Media-Streams in mehr als 40 Sprachen in lokalen, regionalen und nationalen Medien aus über hundert Ländern. Dadurch ist das System in der Lage, sicherheitsrelevante Vorfälle deutlich schneller als bei analogen Verfahren zu identifizieren. Da es mit den Reisedaten und -routen der Mitarbeiter gespeist wurde, können betroffene Mitarbeiter per Alarmmeldungen, sogenannten Alerts, telefonisch oder Mail jederzeit kontaktiert werden.

Angenommen ein Mitarbeiter fliegt nach Hongkong. „Travel Assist“ informiert ihn durch einen Alert, dass am Folgetag in der Nähe seines gebuchten Hotels Unruhen zu erwarten sind. Gleichzeitig erhält der

Reisende den Rat, den Standort zu wechseln. Er entscheidet sich jedoch dagegen. Am nächsten Tag spitzt sich die Lage vor Ort zu: Demonstranten werfen Steine gegen Tür und Fenster des Hotels. Der Mitarbeiter erhält einen Special-Alert in Form eines automatisierten Anrufs: würde er die „1“ drücken oder „ok“ sagen, wüsste das System, dass alles in Ordnung ist; er drückt aber die „2“ – und wird sofort auf die Notfallrufnummer geroutet: Der Spezialist erkundet die Gefahrenlage und sagt ihm, was er in der konkreten Situation am besten tun soll. „Beruhigt sich die Situation vor Ort jedoch nicht, könnte der Dienstleister sich dafür entscheiden, einen Fahrdienst mit geschultem Sicherheitspersonal zu bestellen, um den

Mitarbeiter aus der Gefahrensituation holen zu lassen“, sagt Oliver Hirt. In Deutschland gingen 2018 nach Angaben des Beraters von rund 183 Millionen Geschäftsreisen 45 Millionen an ein Ziel, das mit erhöhten Risiken verbunden war. Der Handlungsbedarf ist zweifellos groß. Zudem unterliegen Arbeitgeber einer gesetzlichen Fürsorgepflicht für ihre Mitarbeiter, gerade wenn sie für das Unternehmen im Ausland unterwegs sind.

Mit Corporate Travel erfüllen Arbeitgeber alle Anforderungen auf einen Schlag. Das Konzept kombiniert Prävention, Versicherungslösungen sowie Medizinische und Sicherheits-Assistance in einem einzigartigen Schutzkonzept. Eine vergleichbare Lösung gibt es nicht am deutschen Markt. Zu den ersten Kunden gehört der Kfz-Zulieferer SAS



HDI deckt, anders als Mitbewerber, auch alle Folgekosten für Leistungen ab, die in einem Ernstfall vor Ort erbracht werden. Auch deshalb setzt HDI hier Maßstäbe für die Zukunft.

Oliver Hirt, Geschäftsführer, Litehouse Consulting

Automotive Systems. Das Unternehmen produziert in vielen Teilen der Welt Cockpit-Systeme für Automobilhersteller. Ständig sind daher Arbeitnehmer des in Karlsruhe ansässigen Unternehmens global im Einsatz.

Thomas Sauke, Head of Global Mobility Management bei der Tochtergesellschaft SAS Autosystemtechnik Verwaltungs GmbH, weiß, wie wichtig ein gut funktionierendes Travel Risk Management ist: „Einer unserer Mitarbeiter erkrankte vor Jahren in Tschechien, wurde dort aber nur unzureichend versorgt, sodass ihn schließlich ein zufällig dort arbeitender Mitarbeiter mit einem Mietwagen nach Deutschland zurückgeholt hatte“, erinnert sich Sauke und betont: „Das darf nicht passieren.“

Vor mehr als einem halben Jahr hat der Leiter des globalen Mobilitätsmanagements die Weichen für die Sicherheit seiner Mitarbeiter im Ausland neu gestellt – und zeigt sich zufrieden über die von seinem Unternehmensberater empfohlene und mit HDI vereinbarte Lösung.

Herr Sauke, Sie sind für Ihre Mitarbeiter im Ausland verantwortlich. Was heißt das im betrieblichen Alltag?

Thomas Sauke: Mein Bereich kümmert sich inhouse nahezu um das komplette Reise-management und arbeitet hierfür mit Travel Arrangern zusammen. Nach den Reservierungen bekommen die Auslandsreisenden alle erforderlichen Länderinformationen, insbesondere zu Gesundheits- und Sicherheitsfragen. Entscheidend ist, dass die Mitarbeiter ab Reisebeginn keine Minute mehr auf sich allein gestellt sind. Seit Juni 2019 stellen wir durch Corporate Travel sicher, dass die Reisenden sofort Hilfe erhalten, wenn etwas passiert.

Herr Hirt, Sie sind seit über zehn Jahren in diesem Geschäft. Wie hat sich die Gefährdungslage für Mitarbeiter und damit der Handlungsbedarf für Arbeitgeber verändert?

Oliver Hirt: Weltweit waren 2018 etwa 32.800 Todesopfer durch Terrorismus zu beklagen. Zwei Jahre zuvor war die Zahl etwa halb so groß. Doch erst die Terroranschläge

Highlights

- Kundenprozesse bei der Entwicklung berücksichtigt
- Sämtliche Assistance-Leistungen sind versichert
- International und ohne Länderausschlüsse verfügbar
- Sicherheit und Medizin über eine Notfallnummer
- Zielgruppe Unternehmen ab ca. 100 Reisenden



Wie schnell wissen meine Reisenden und ich, ob wir von einem Vorfall betroffen sind?

Travel-Assist

informiert Sie und Ihre Reisenden innerhalb von Sekunden, nachdem ein Sicherheitsvorfall erkannt wurde.





Arbeitnehmer sind frühzeitig informiert und sicher im Ausland unterwegs.



Wir konnten durch die Paketlösung von HDI nennenswert Kosten sparen. Gleichwohl sind unsere Mitarbeiter weiterhin komplett versorgt, aber besser abgesichert als vorher.

Thomas Sauke, Head of Global Mobility Management,
SAS Autosystemtechnik Verwaltungs GmbH

in Paris im Jahr 2015 und die verschärfte mediale Berichterstattung über derartige Ereignisse haben zu einem erhöhten Risikobewusstsein in Unternehmen geführt. Auch die Anforderungen der sogenannten G35-Anforderung sollten Arbeitgebern bekannt sein, sind es aber oftmals nicht. Danach müssen sie Mitarbeitern, die in ein Land zwischen dem breiten Korridor des 30. Grads nördlich und südlich des Äquators reisen, eine arbeitsmedizinische Beratung zukommen lassen. Verstöße können strafrechtliche Konsequenzen haben.

Herr Sauke, inwieweit hilft Ihnen Corporate Travel dabei, diese Anforderungen zu erfüllen?

Thomas Sauke: Einen Ernstfall hatten wir erfreulicherweise noch nicht. Aber wir konnten durch die Paketlösung von HDI einige bestehende Einzelversicherungen von anderen Gesellschaften auslaufen lassen und dadurch nennenswert Kosten sparen.

Gleichwohl sind unsere Mitarbeiter weiterhin komplett versorgt, aber besser abgesichert als vorher.

Herr Hirt, was zeichnet Corporate Travel aus Ihrer Sicht im Marktvergleich aus?

Oliver Hirt: Wir haben mit mehreren Versicherern gesprochen, aber keiner war bereit, das Konzept mit diesen Bausteinen einschließlich digitalem Tracking umzusetzen. Die Gründe reichten von technischen

Vorbehalten über Schwierigkeiten bei der Risikokalkulation bis hin zur Wahl global verlässlicher Provider. HDI hat hingegen den starken Kundennutzen gesehen und das Alleinstellungsmerkmal auch im Hinblick auf die Abfederung der Kosten. Anders als Mitbewerber deckt HDI auch alle Folgekosten für die Leistungen ab, die in einem Ernstfall vor Ort erbracht werden. Auch deshalb setzt Corporate Travel hier Maßstäbe für die Zukunft.



Weitere Informationen unter www.hdi.global/downloadcenter



Stefanie Böttcher
Underwriting Group Personal Accident
HDI Global SE
Telefon: 0511 / 645 - 1797
E-Mail: CorporateTravel@hdi.global

Vier Bausteine bieten Rundum-Schutz

- Auslandsunfall- und Krankenversicherung zur Abdeckung von Gesundheitsrisiken
- Standortinfos, Traveller-Tracking und Monitoring zur frühzeitigen Gefahrenabwehr
- Medizinische Assistance, einschließlich 24/7 Hotline und Heilkostenübernahme
- Sicherheits-Assistance, einschließlich Evakuierung und Absicherung bei Überfall und Raub



Tradition trifft Moderne

Hochmoselbrücke ist nach acht Jahren Bauzeit eröffnet



Von links: Sascha Jente (HDI) und Benjamin Rohloff (HDI Risk Consulting) auf der fertiggestellten Hochmoselbrücke.



Die rheinland-pfälzische Ministerpräsidentin Malu Dreyer feiert mit den Bürgern die Brückenfreigabe.



Am 21. November 2019 fand die offizielle Verkehrseröffnung der zweitgrößten Brücke Deutschlands im Rahmen des bislang größten Brückenbauprojekts in Europa statt. Versichert und begleitet wurde das Mammutprojekt von HDI Global SE.

158 m Höhe und gut 1,7 km Länge: Die Hochmoselbrücke ist nicht nur ein gewaltiges Bauwerk, sondern auch ein Kontrast zur beschaulichen Moselregion bei Zeltingen-Rachtig. Zum Vergleich: Der Kölner Dom würde mit seiner Höhe von rund 157 m exakt neben die Brücke passen. Das Bauprojekt wurde bereits seit vielen Jahrzehnten geplant. Am 21. November 2019 wurde die Hochmoselbrücke nun mit insgesamt vier Spuren und zwei Standstreifen offiziell für den Verkehr freigegeben. Sie ist ab sofort Teil der neuen B50 zwischen Eifel und Hunsrück und der internationalen Straßenachse, welche die Benelux-Staaten mit dem Rhein-Main-Gebiet verbindet.

HDI als Versicherer von Anfang an dabei

Bereits 2010 wurde das seit mehreren Jahrzehnten geplante Bauvorhaben zur Ausschreibung gegeben. Den Zuschlag erhielt ein

» Die gute Zusammenarbeit zwischen Kunde und HDI Risk Consulting hat auch dazu beigetragen, dass an diesem spektakulären Projekt während der gesamten Bauphase kein Schaden eingetreten ist.

Benjamin Rohloff, Risiko-Ingenieur,
HDI Risk Consulting (HRC)

Konsortium bestehend aus der SEH Engineering GmbH, dem französischen Mutterkonzern Eiffage und der Porr Deutschland.

„Wir haben SEH schon bei vorangegangenen Projekten betreut und versichert und können mittlerweile auf eine sehr lange und vertrauensvolle Partnerschaft zurückblicken“, sagt Sascha Jente, Underwriter Technische Versicherungen bei HDI Global SE. „Auftraggeber war in diesem Fall das Mutterunternehmen aus Frankreich, wo die Versicherungssuche in der Regel über einen Makler läuft. Umso mehr haben wir uns gefreut, unseren langjährigen Kunden auch bei diesem Projekt begleiten zu dürfen.“

Im Dezember 2011 ging es schließlich los und so nahm die Brücke in den letzten acht Jahren nach und nach Formen an. Das Gesamtprojekt belief sich auf 320 Millionen Euro.

Acht Jahre Bauzeit und kein einziger Schaden

Bei einem solch gewaltigen Projekt mit langer Bauzeit kann natürlich einiges schiefgehen. Umso erfreulicher für alle Beteiligten: Bau und Montage der Hochmoselbrücke waren von Anfang bis Ende komplett schadenfrei – bei einem Projekt dieser Größenordnung ist das nicht selbstverständlich.

» Wir haben schon in der Vergangenheit erfolgreich mit HDI gearbeitet und wurden auch diesmal nicht enttäuscht. Während des gesamten Projektverlaufs haben wir uns immer gut aufgehoben gefühlt.

Felix Höhne, kaufmännischer Ansprechpartner, SEH;
Geschäftsführer, Surface Protection GmbH

Bauphase mit Rücksicht auf die Anwohner und ihre Region

Dass die Brücke zu Beginn kontrovers diskutiert wurde und auch für viel Skepsis unter den Einwohnern sorgte, verwundert kaum: Betrachtet man das idyllische Bild des beschaulichen Örtchen, mag ein derart massiver Bau wie die Hochmoselbrücke zunächst befremdlich wirken. Auch ein zunehmender Lärmpegel löste bei vielen Sorgen aus. Diesen Sorgen wurde jedoch bereits während der Planung Rechnung getragen, sodass durch den Verkehr entstehender Lärm und Abgase sich künftig aufgrund der Höhenlage und der Schallsollierung schnell abbauen. SEH setzte zudem auf einen innovativen und besonders schonenden Bauvorgang, um die Urlaubsregion in keiner Weise zu beeinträchtigen.



Von links: Sascha Jente (HDI) und Felix Höhne (SEH) freuen sich über den erfolgreichen Projektabschluss.

„Wir haben einzelne, jeweils 25 m lange Brückenteile aus Stahl vorfertigen lassen und auf dem Stützpfiler Hunsrück lediglich montiert und final verschweißt. Mithilfe von Pressen und Gleitlagern konnten wir die einzelnen Bestandteile dann Stück für Stück über das Tal schieben“, erklärt Felix Höhne. „Wir haben den Bau natürlich auch persönlich begleitet und den Kunden immer wieder vor Ort besucht. So konnten mögliche Risiken schon im Vorfeld identifiziert und erforderliche Maßnahmen empfohlen werden, die vom Kunden umgesetzt worden sind“, erzählt Benjamin Rohloff, Risiko-Ingenieur bei HDI Risk Consulting. „Es war schon beeindruckend, die Entstehung der Brücke quasi Stück für Stück mitzerleben. Wenn man dann am Abgrund eines Teilabschnitts der Brücke stand und in gut 150 m Tiefe blickte, wurde einem schon mal etwas mulmig zumute...“

Doch auch die Optik der Brücke spielte bei der Planung eine Rolle. „Es war uns wichtig, das schöne Bild der Region nicht zu zerstören, sondern viel mehr zu bereichern“, berichtet Höhne. „Wir haben deshalb großen Wert auf eine transparente und zugleich leichte Konstruktion mit ansehnlichen Pfeilern gelegt.“

Heute stehen die meisten Einwohner der Brücke positiv gegenüber. Immerhin haben

die Tourismus- und die Weinbranche bereits während der Bauphase spürbar profitiert. Aber auch die Gewerbeflächen gewinnen aufgrund der neuen Verkehrsachse zunehmend an Attraktivität.

» Wir sind froh, dass wir Europas größtes Brückenbauprojekt begleiten durften und schließen das Projekt deshalb mit einem lachenden und einem weinenden Auge ab.

Sascha Jente, Underwriter
Technische Versicherungen, HDI Global SE

Ministerpräsidentin Marie-Luise Dreyer findet die richtigen Worte

Die offizielle Brückeneröffnung fand dann unter anderem mit Landes-Verkehrsminister Dr. Volker Wissing (FDP) und der rheinland-pfälzischen Ministerpräsidentin Marie-Luise Dreyer (SDP) statt. Wissing ist sich sicher, dass die Orte vom geringeren Durchgangsverkehr und den positiven Effekten für die Wirtschaft langfristig profitieren werden. Die Politiker fuhren als Erste in einer Jungfernfahrt über die Brücke. Später wurde die neue Strecke dann auch für den öffentlichen Verkehr freigegeben.

„Tradition und Moderne sind keine Gegensätze, sondern bedingen sich gegenseitig.“ Mit diesen Worten eröffnete Dreyer die feierliche Verkehrsfreigabe der Hochmoselbrücke am 21. November 2019 offiziell – und sprach damit aus, was viele schon lange spürten. Fortan sollen hier nun bis zu 25.000 Autos täglich über die neue Verkehrsader rollen.

 **Benjamin Rohloff**
Risiko-Ingenieur
HDI Risk Consulting
Telefon: 0511 / 645 - 59383
E-Mail: Benjamin.Rohloff@hdi.global

Die Hochmoselbrücke in Zahlen

- 158 m hoch (Vergleich Kölner Dom: 157 m)
- 1,7 km lang, 4 Fahrspuren & 2 Standstreifen
- 8 Jahre Bauzeit
- ca. 25.000 Autos täglich



Haben das größte Brückenbauprojekt Europas gemeinsam bewerkstelligt. Von links: Benjamin Rohloff (HDI Risk Consulting), Michael Arz (leitender Ingenieur, SEH), Uwe Heiland (Geschäftsführer, SEH), Felix Höhne (kaufmännischer Ansprechpartner, SEH; Geschäftsführer Surface Protection GmbH), Horst Lange (leitender Ingenieur, SEH) und Sascha Jente (HDI).

Upstream Energy

Außergewöhnliche Anforderungen an Versicherer

Im April 2010 kommt es zu einer gewaltigen Explosion der Ölplattform Deepwater Horizon im Golf von Mexiko. Ein verheerendes Unglück, das zu einer der schlimmsten Katastrophen in der Geschichte der Erdölförderung wird. Der Brand, der in Folge der Explosion entsteht, sorgt dafür, dass die Plattform zwei Tage später sinkt. Währenddessen dringen Unmengen Öl durch ein Leck im Bohrloch. Erst vier Anläufe und 87 Tage später gelingt es Ingenieuren, eine Stahlglocke über das Loch zu stülpen und den Ölfluss zu stoppen. Bis dahin sind fast 800 Millionen Liter Öl ausgetreten und rund 2.000 km Küste verunreinigt. Die Kosten bewegten sich im mehrstelligen Milliardenbereich.

Spezialversicherung mit weltweitem Netzwerk

Projekte dieser Größenordnung können nicht ohne Weiteres von Standard-Versicherungen abgedeckt werden. HDI Global Specialty SE hat sich auf solche Nischenbereiche spezialisiert und bietet Kunden Lösungen für ihre individuellen Bedürfnisse. So auch im Bereich



Ziel unserer Arbeit ist es, unseren Kunden schnelle Lösungen und umfangreiche Deckungen anzubieten. Dabei arbeiten wir immer eng mit Versicherungsmakler und Kunde zusammen.

Axel Ufermann, Head of Upstream,
Energy and Marine Department,
HDI Global Specialty SE

Upstream Energy, der die Gewinnung von Öl und Gas sowohl auf dem Land als auch im Wasser bezeichnet.

„Wir verfolgen im Bereich Upstream Energy einen flexiblen, lösungsorientierten Ansatz. Denn unser Angebot ist global und unsere Kunden reichen von kleinen und regionalen unabhängigen Unternehmen bis zu großen internationalen Konzernen“, erklärt Axel Ufermann, Head of Upstream, HDI Global Specialty SE. Ufermann arbeitet mit derzeit vier Mitarbeitern unter anderem mit anderen Versicherern und Kunden in London, Houston, Singapur und Oslo, um Risiken von Energieunternehmen weltweit zu zeichnen und abzu- beziehungsweise rückzuversichern. Die Arbeit findet ausschließlich digital statt, was eine garantierte Reaktionszeit von 24 Stunden ermöglicht.

Lückenlose Absicherung

„Im Bereich Upstream Energy versichern wir ein breites Spektrum“, erzählt Ufermann. „In allen Fällen werden Sachschäden versichert – so etwa das Sinken einer Plattform.“ Wie Deepwater Horizon jedoch zeigte, entstehen in einem solchen Fall neben dem reinen Sachschaden weitere Schäden, wie die Betriebsunterbrechung, zu der es im Rahmen des Sachschadens fast zwangsläufig kommt. Auch dieses Risiko wird von HDI Global Specialty SE getragen. Einer der wichtigsten Aspekte im Katastrophenfall ist es, das Schadensmaß zu begrenzen. Die sogenannte

„**control of well**“ beschreibt beispielsweise die Rückgewinnung der Kontrolle über ein defektes Bohrloch, um das ausströmende Öl oder Gas zu stoppen. Gekoppelt ist die Versicherung mit einer Umwelthaftpflicht, die entstandene Schäden während der „**control of well**“ deckt. Ohne entsprechende Versicherung würden Unternehmen sonst schnell an ihre existenziellen Grenzen gelangen.

„Aufgrund der verschiedenen Versicherungsgegenstände und der unterschiedlichen Standorte sind die Risiken vielfältig. Wir müssen als Versicherer auf alles vorbereitet sein und unseren Kunden stets flexible Lösungen anbieten. Unser Angebotsspektrum ist deshalb vielfältig und direkt auf unsere Kunden zugeschnitten.“

 **Axel Ufermann**
Head of Upstream,
Energy and Marine Department
HDI Global Specialty SE
Telefon: 0511 / 5604 - 1713
E-Mail: Axel.Ufermann@hdi-specialty.com

Individuelle Versicherungslösungen:

- Naturkatastrophen
- Feuerschäden & Explosionen
- Sachschäden & Betriebsunterbrechung
- „control of well“

Service

Ladungen sichern, Unfallrisiken senken

Die Flieh- und Bewegungskräfte von Transportgütern werden oft unterschätzt und Ladungen so unzureichend gesichert. Das gefährdet Fahrer und andere Verkehrsteilnehmer. HDI Risk Consulting (HRC) vermittelt kompaktes Know-how und zeigt Unternehmen praktische Sicherungsmethoden, um Unfälle und damit Schäden zu vermeiden.

„Das ist so schwer, das kann sich gar nicht bewegen“ – das hört Falco Heimann immer wieder. Auf Schulungen veranschaulicht der HRC Risiko-Ingenieur, wie selbst schwere Ladungen schon bei plötzlichen Brems- oder Lenkvorgängen eines Lkw oder Lieferwagens zu lebensgefährlichen Geschossen werden können, wenn sie mangelhaft gesichert sind.

Schulung schafft Mehrwerte

Neben den physikalischen und rechtlichen Grundlagen geht es bei der Ladungssicherung auch um die Stabilität der Fahrzeugaufbauten sowie um die Mittel und Arten, wie Transportgüter gesichert werden. „Eine Kiste mit einer Maschine, die acht Tonnen wiegt, kann mit 13 Zurrgurten gesichert werden. Besser ist es, mehrere Sicherungsmethoden praxisgerecht und dabei gesetzeskonform miteinander zu kombinieren“, sagt Falco



Falco Heimann erklärt anhand eines Modells, mit welchen Methoden Ladungen gesichert werden können.

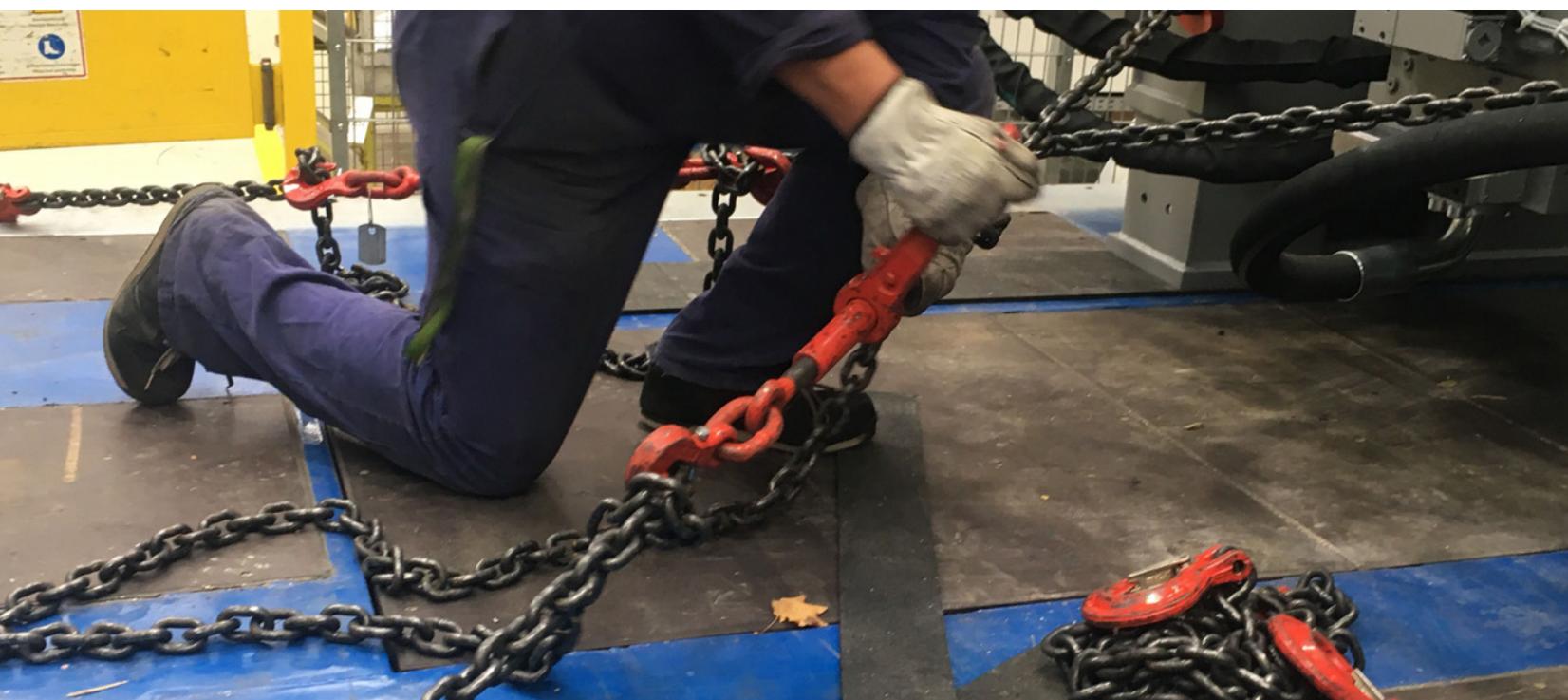
Heimann. So berücksichtigt beispielsweise KraussMaffei Technologies Zurrpunkte schon bei der Entwicklung von Spritzgussmaschinen. „Deswegen schaffen die Schulungen nicht nur für unsere Mitarbeiter im Transport, sondern auch in der Produktentwicklung einen echten Mehrwert“, bewertet Heiko Wachtler, Leiter Versand bei dem Maschinenbauer, eine kürzliche Schulung.

Weiterer Vorteil: Die zweitägigen Workshops zur Ladungssicherung nach VDI-Richtlinie 2700a führt HRC vor Ort beim Kunden durch.

Das erleichtert es Unternehmen, ihre Mitarbeiter auf den neuesten Stand zu bringen und Sicherheitsstandards einzuhalten. Dies sollte möglichst alle zwei Jahre geschehen.

➔ Weitere Informationen unter www.hdi.global/downloadcenter

👤 **Falco Heimann**
Risiko-Ingenieur Marine
HDI Risk Consulting
Telefon: 0511 / 645 - 3233
E-Mail: Falco.Heimann@hdi.global



Sicherungsmethoden wie diese setzen die Teilnehmer eigenhändig vor Ort um.



Mehr Klarheit im Welthandel

Bei internationalen Transporten gelten seit Jahresbeginn die neuen Incoterms® 2020

Die Incoterms® 2020 erleichtern den globalen Warenverkehr: Mithilfe der „Guidance Notes“ können Käufer und Verkäufer die neuen Lieferbedingungen besser anwenden. Einige Klauseln wurden aktualisiert, auch mit Folgen für die Versicherung von Transporten.

Für Käufer und Verkäufer sind sie bei globalen Transporten unverzichtbar: die internationalen Lieferbedingungen. Sie regeln die Pflichten der Handelspartner, zeigen die Haftungsrisiken auf und geben an, wer welche Transportkosten tragen muss. Seit Jahresanfang gelten die Incoterms® 2020. Die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) hat einige Klauseln überarbeitet, sodass es Nutzern leichter fällt, die für den jeweiligen Transport am besten geeignete zu bestimmen. Gleichzeitig wurden die Anwendungshinweise, die „Guidance Notes“, aktualisiert und den Lieferklauseln als

Kommentare vorangestellt. „Die Reihenfolge der Klauseln entspricht nun der logischen Abfolge eines Transports“, sagt Peggy Köhler-Hollenders. Die HDI Expertin für Transportversicherungen arbeitete in der deutschen Arbeitsgruppe an der Weiterentwicklung der Incoterms mit.

Achtung bei „CIF“ und „CIP“

Wegen starker Überschneidungen der Klauseln „DAP“ (Delivered at Place) und „DAT“ wurde letztgenannte in „DPU“ (Delivered at Place Unloaded) umbenannt. Damit muss der Absender sicherstellen, dass die Ware am Lieferort entladen werden kann (siehe Schaubild). Wichtige Anpassungen gab es auch bei den Klauseln „CIF“ (Cost, Insurance, Freight) und „CIP“ (Carriage and Insurance Paid to) im Hinblick auf den Versicherungsschutz: Einige Länder schreiben beispielsweise per Gesetz

vor, dass Importe auch nur in diesem Land versichert werden dürfen. In solchen und vielen anderen Fällen sollten sich Verkäufer und Käufer auf eine Alternativklausel einigen.

Übersichtstafel und Veranstaltungen

HDI informiert Industriekunden bei Bedarf über den richtigen Einsatz von Incoterms.

➔ **Weitere Informationen und eine Übersichtstafel Incoterms® 2020:**
www.hdi.global/downloadcenter

👤 **Peggy Köhler-Hollenders**
Marine Underwriting
HDI Global SE
Telefon: 0511 / 645 - 4440
E-Mail: Peggy.Koehler-Hollenders@hdi.global



■ Risiko des Verkäufers ■ Kosten des Verkäufers ■ Risiko des Käufers ■ Kosten des Käufers *ehemals DAT

Incoterms® 2020: Die Klausel „DAT“ heißt jetzt „DPU“. Der Verkäufer muss sicherstellen, dass die Ware am Lieferort entladen werden kann.

Dunkelverarbeitung von Kfz-Glasrechnungen

Die Schadenbearbeitung wird digital

Robotik und Künstliche Intelligenz: Was vor einigen Jahren noch wie Zukunftsmusik klang, ist heute bereits Bestandteil in der Versicherungswelt. So nutzt HDI diese Innovationen nun für die Beschleunigung von digitalen Prozessen in der Schadenbearbeitung. Begonnen wird zunächst mit der automatisierten Bearbeitung von Kfz-Glasrechnungen. Diese sollen künftig ohne menschliches Eingreifen „dunkel“ verarbeitet werden.

Rund sechs Millionen Dokumente gehen jährlich in den Schadenabteilungen bei HDI ein – darunter auch viele Werkstattrechnungen. Während diese in großen Unternehmen heute weitestgehend standardisiert sind, fehlt es in vielen kleinen und mittelständischen Betrieben noch an einer solchen Struktur. Der anfängende Bearbeitungsaufwand ist in solchen Fällen enorm.

Künstliche Intelligenz beschleunigt Prozesse

Mithilfe von Künstlicher Intelligenz soll dem nun ein Ende gesetzt werden. In Kooperation mit WorkFusion arbeitet HDI mit einem System, das alle eingehenden Dokumente

automatisiert bearbeitet und dabei anhand von Algorithmen selbstständig lernt. Durch kontinuierliches Training verbessert sich die Software selbst und Prozesse werden stetig optimiert; die Produktivität in der Bearbeitung kann auf diese Weise sogar verdreifacht werden. Im Fall von Kfz-Glasrechnungen prüft die Maschine beispielsweise Inhalte der Werkstattrechnung, aktualisiert Fehlinformationen und leitet die Rechnung schließlich digital und strukturiert an den jeweiligen Dienstleister weiter. Das System ist in der Lage, Fehler zu identifizieren, die bei der Bearbeitung durch echte Menschen schnell übersehen werden.

Pilotphase Kfz-Glasrechnungen

Natürlich wird ein solches System nicht eingesetzt, ohne im Vorfeld eingehend geprüft worden zu sein. So beschäftigen sich Experten aus verschiedensten Bereichen, wie Indizierung Kraftfahrt, Qualitätsmanagement Kraftfahrt, Data Analytics, Prozesse und Technik, IT sowie die Spezialisten des Kooperationspartners WorkFusion intensiv mit der automatisierten Bearbeitung von Kfz-Glasschäden.

So soll bereits in diesem Jahr ein Großteil der Kfz-Glasschäden in Deutschland automatisiert und optimiert bearbeitet werden.

Aber auch weitere Tochtergesellschaften der Talanx AG haben bereits Interesse bekundet. Nach einem erfolgreichen Anlauf in Deutschland soll die End-to-End-Digitalisierung von Kerngeschäftsprozessen in immer mehr Bereichen weltweit mit dem smarten System beschleunigt werden. Denn die digitale Transformation gehört neben dem strategischen Wachstum zu den wichtigsten Unternehmenszielen.

➔ **Weitere Informationen unter www.hdi.global/downloadcenter**

👤 **Fabian Fleisch**
TOP Schaden
HDI Kundenservice AG
Telefon: 0511 / 645 - 59639
E-Mail: Fabian.Fleisch@hdi.de



Kfz-Glasschadenrechnungen werden bei HDI künftig mithilfe von Künstlicher Intelligenz automatisiert und somit um einiges produktiver bearbeitet.

Zuschüsse einfach umsetzen

Drei Tipps, wie Arbeitgeber den Pflichtbeitrag zur Entgeltumwandlung sinnvoll organisieren

Viele Unternehmen unterstützen eine Entgeltumwandlung zugunsten einer Direktversicherung, Pensionskasse oder -fonds. Soweit sie Sozialversicherungsbeiträge sparen, müssen bis zu 15 Prozent des umgewandelten Entgelts als Zuschuss an den Träger weitergeleitet werden – so fordert es das Betriebsrentenstärkungsgesetz. Drei Tipps, wie das am besten geht.

Tipp 1: Zuschuss pauschal berechnen. Das spart Aufwand und vermeidet Fehler, wenn Arbeitgeber die Entgeltumwandlung ihrer Mitarbeiter pauschal mit 15 Prozent Zuschüssen. Eine alternative „spitze“ Berechnung senkt vielleicht Kosten, müsste aber Monat für Monat neu durchgeführt werden, da die Gehälter mancher Mitarbeiter, zum Beispiel durch Provisionen, schwanken.

Tipp 2: Alle Mitarbeiter gleichbehandeln. Bei Entgeltumwandlungen, die vor dem 1. Januar

2019 geschlossen wurden, muss der Zuschuss erst ab 2022 gezahlt werden. Juristen sind sich aber uneins, ob der individuelle Vertrag zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) des Mitarbeiters oder der kollektive Rahmenvertrag maßgeblich sind. Diese Fristendiskussion sollte umgangen und die sonst demotivierende Zweiteilung der Belegschaft vermieden werden.

Mitarbeiter gleichbehandeln

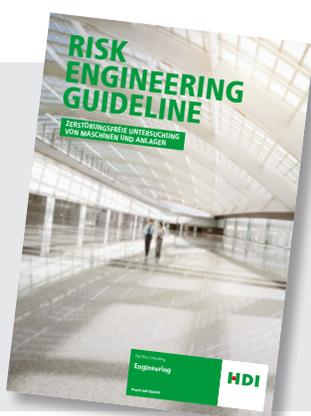
Tipp 3: Bestehende Zuschüsse anrechnen. Viele Arbeitgeber zahlen bereits seit Beginn der vereinbarten Entgeltumwandlungen Zuschüsse in eine Direktversicherung, Pensionskasse oder -fonds. Sofern diese von Beginn an als vertraglich unverfallbar gelten und die Motivation der Weitergabe ersparter Sozialversicherungsbeiträge möglichst in der Versorgungsordnung geregelt ist, lassen sich

diese Zuschüsse grundsätzlich anrechnen. Entscheidend ist jedoch der Einzelfall.

Gleiches gilt im Übrigen für die Frage, ob Arbeitgeber den Zuschuss „on top“ zum umgewandelten Entgelt zahlen oder der Eigenbetrag des Mitarbeiters entsprechend reduziert wird. Dann sollte der Arbeitnehmer immer ausdrücklich zustimmen.

➔ **Weitere Informationen unter www.pm.hdi.de**

👤 **Sandra Spiecker**
Leitung Verkaufsförderung Vorsorge
HDI Vertriebs AG
Telefon: 0221 / 144 - 7999
E-Mail: Sandra.Spiecker@hdi.de



HDI Risk Consulting

Maschinen und Anlagen proaktiv zerstörungsfrei prüfen

Fallen Maschinen oder Anlagen während der Produktion aus, hat dies oft erhebliche wirtschaftliche Folgen. Durch regelmäßige Untersuchungen auf der Basis von Zerstörungsfreien Prüfungen (ZfP) lässt sich die Verfügbarkeit von Maschinen sichern. So können verborgene Material- und Konstruktionsfehler frühzeitig erkannt werden. Das Risiko ungeplanter Stillstände und damit verbundener Kosten wird so deutlich begrenzt. **Alle Infos unter: www.hdi.global/download-hrc**

Flotte! Der Branchentreff

Besuchen Sie uns am HDI Stand B32

Bald ist es so weit und die größte Fuhrparkmesse Deutschlands öffnet erneut ihre Tore. Wenn am 18. und 19. März 2020 der fünfte „Flotte! Branchentreff“ in der Messehalle in Düsseldorf stattfindet, ist auch HDI mit einem Stand und Vorträgen dabei.

Die Messe sorgte bereits in den vergangenen Jahren für Begeisterung unter den Fuhrparkentscheidern. Insgesamt 3.200 Besucher – davon 1.500 Fuhrparkentscheider – bei der Veranstaltung in 2019 sprechen für sich.

Auch in diesem Jahr wird wieder mit zahlreichen Besuchern gerechnet. Neben den klassischen Themen stehen diesmal auch die

neuesten Entwicklungen in der Mobilitätsbranche im Fokus. Dazu gehören beispielsweise Elektromobilität, E-Bikes und Lastenfahrräder.

HDI steht allen Fuhrparkentscheidern als Experte der Versicherungs-Dienstleister gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge unserer Motor- und Risiko-Expertinnen Iris Broichhagen (HDI Global SE, Motor Underwriting) und Susanne Rauschel (HDI Risk Consulting) zum Thema **Perspektivwechsel – Kundenlösungen und Schadenverhütung**. Der Vortrag wird sowohl am 18. als auch am 19. März jeweils um 9:55 Uhr auf Bühne 1 stattfinden.

Besuchen Sie uns außerdem an unserem Stand B32 und beteiligen Sie sich an unseren Talkrunden zu vielen weiteren spannenden Themen. Je mehr interessierte Teilnehmer, desto konstruktiver der Austausch. Unsere Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass durch diese Talkrunden immer wieder spannende neue Perspektiven und Ansätze entstehen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und auf einen regen Austausch!

➔ **Weitere Informationen unter www.derbranchentreff.de**



Berufsunfähigkeitsversicherung EGO Top

Arbeitskraft zeitgemäß absichern

Die Arbeitswelt ist im Umbruch. Technologischer Fortschritt und agile Methoden prägen immer stärker den Berufsalltag vieler Arbeitnehmer. Die HDI Lebensversicherung hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) EGO Top diesen Veränderungen angepasst.

Die wichtigste Neuerung: Ein neues Scoring ermöglicht es, den Werdegang und die jeweilige Arbeitssituation eines Arbeitnehmers differenzierter zu betrachten und so das Risiko individuell zu bewerten. Auch wird die Tätigkeit Projektleitung nun mit Personalführung gleichgesetzt. Diese Neuerungen führen vielfach zu günstigeren Prämien – und das bei einem gleichzeitig verbesserten Bedingungsmerk.

Mehr Klarheit besteht jetzt bei der Berufswechseloption. Für Versicherungsnehmer bedeutet dies: Wer sich zum Beispiel zum Meister weiterbilden lässt, kann mit dieser Berufswechselprüfung überprüfen lassen, ob er damit künftig in eine günstigere Risikogruppe eingestuft werden kann – und dies mit vereinfachter Gesundheitsprüfung.

Vorteile

- Neues Scoring für Berufe
- Passgenaue Prämienkalkulation
- Erste-Hilfe-Leistung bei Krebs
- Berufswechseloption
- Mögliche Verlängerung bei neuer Regelaltersgrenze

Weitere neue Produkthighlights sind zum Beispiel die Erste-Hilfe-Leistung bei Krebs, der Verzicht auf Umorganisation bei Selbstständigen mit weniger als fünf Mitarbeitern und die Option, die Vertragslaufzeit zu verlängern, sobald die Regelaltersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung angehoben wird.

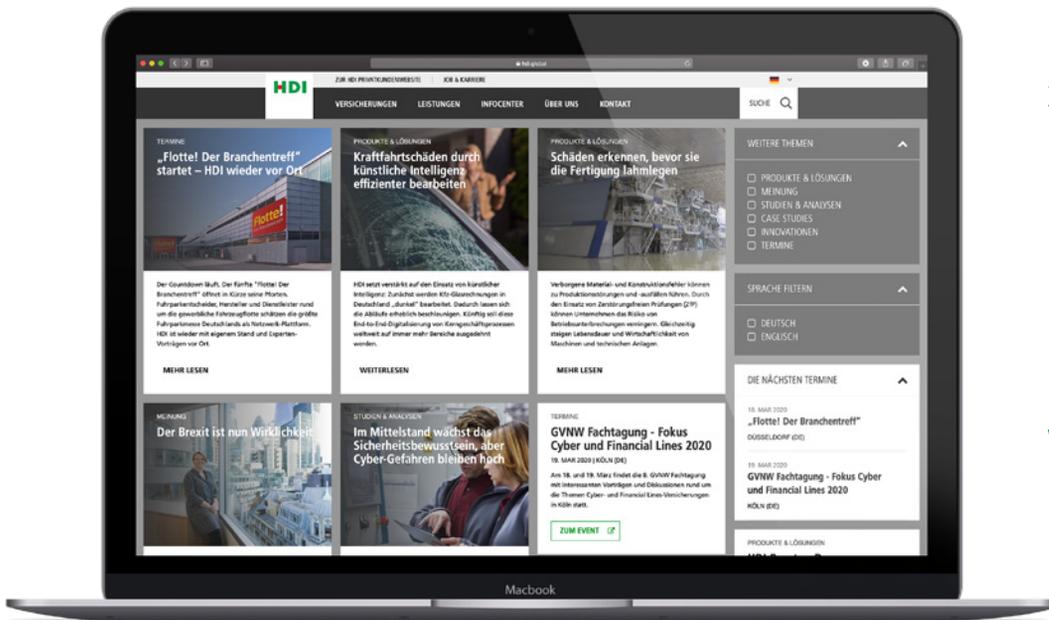
➔ **Weitere Informationen unter www.hdi.de**

 **Sandra Spiecker**
Leitung Verkaufsförderung Vorsorge
HDI Vertriebs AG
Telefon: 0221 / 144 - 7999
E-Mail: Sandra.Spiecker@hdi.de



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

Immer up-to-date – Nutzen Sie unseren HDI Newsroom „Insights“



Aktuelle News und Termine sowie interessante Tipps und Trends finden Sie ab sofort im Newsroom-Bereich **HDI Insights**.

Besuchen Sie HDI Insights unter:

www.hdi.global/insights

Ihre Niederlassungen vor Ort

Niederlassung Berlin
Telefon 030/3204 - 295

Niederlassung Hamburg
Telefon 040/36150 - 204

Niederlassung München
Telefon 089/9243 - 205

HAUPTVERWALTUNG
HDI Global SE

Niederlassung Dortmund
Telefon 0231/5481 - 590

Niederlassung Hannover
Telefon 0511/6263 - 325

Niederlassung Nürnberg
Telefon 0911/2012 - 5989

HDI-Platz 1, 30659 Hannover
www.hdi.global
www.hdi.global/berater

Niederlassung Düsseldorf
Telefon 0211/7482 - 251

Niederlassung Leipzig
Telefon 0341/6972 - 2501

Niederlassung Stuttgart
Telefon 0711/9550 - 217

E-Mail: berater@hdi.global

Niederlassung Essen
Telefon 0201/823 - 2234

Niederlassung Mainz
Telefon 06131/388 - 6549