

informativ

Das Kundenmagazin der Unternehmensgruppe Milkereit & Co.

2
2020

**VERSICHERUNGSMAKLER
- DAS TUN WIR FÜR SIE**

CYBERVERSICHERUNG TEIL 4

MORE THAN A MARKET

www.milkereit-co.de



INHALT

7

Beratungsprozess und Protokollierung

4

Schwerpunkt Makler

Daten - Fakten



14

More than a market

Initiative der AHK in Shanghai



17

Neu im Team

Martin Nzenga



16

Netzwerk Aussenwirtschaft Repräsentanz im Rheinland



15

Leben im Ausland

mit der richtigen Kranken-
versicherung

- 3 Editorial | Nachruf Rolf Schaper
- 4 Welchen Status hat der Versicherungsmakler?
- 5 Welche Aufgaben hat der Makler?
- 6 Welche gesetzlichen und vertraglichen Regeln gibt es?
- 8 Produktauswahl | Verhältnis Makler/Kunde
- 10 Wir sind VEMA-Makler | Tipp des Tages | ARAG versichert Ehescheidung
- 11 Innendienst/Außendienst | So sind wir organisiert
- 13 Cyberversicherung Teil 4
- 15 Gründungsmitglied in neuem Berufsverband
- 17 Termine
- 18 Ratfinder Seminar wieder online
- 19 Corona Update-Homeoffice | Ungewöhnliche Besucherin | Impressum

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Was unterscheidet einen Versicherungsmakler von einem Versicherungsvertreter? Wollen Versicherungsvertreter immer nur verkaufen? Wer kontrolliert die Qualität der Beratung? Wer haftet für falsche Beratung? Stimmt es, dass Vertreter nur darauf achten, wo die meisten Provisionen gezahlt werden? Woher weiß man eigentlich, ob die empfohlene Versicherung auch passend ist?

Viele Fragen, manche Vorurteile. Sicher gab es in der Vergangenheit Fehlentwicklungen in der Vermittlerszene. Das hat dazu geführt, dass der Gesetzgeber die Branche streng reguliert hat. Das hilft uns und denen, die ihre Arbeit als Berater ernst nehmen. Viele schwarze Schafe sind verschwunden, die Branche hat sich professionalisiert.

Wir wollen in diesem Heft mit dem Themen Schwerpunkt „Makler“ unsere Arbeit näher erläutern und unsere interne Organisation und Prozesse transparent machen. Hierbei zeigen wir auf, was uns als Makler von einem Versicherungsvertreter unterscheidet und welche Vorteile eine Zusammenarbeit mit uns bietet.

Unsere internationalen Aktivitäten haben in diesem Jahr deutlich zugenommen. Obwohl wir nicht rei-

sen konnten, haben wir unerwartet viele neue Kontakte und Geschäftsmöglichkeiten in Asien, Europa und USA auf- und ausgebaut. Zoom-Meetings, Webinare und Sponsoringmöglichkeiten haben uns neue Zielgruppen eröffnet und unseren Bekanntheitsgrad international deutlich erhöht. Besonders stolz sind wir, bei der CSR-Initiative der Auslandshandelskammer Shanghai zusammen mit Weltkonzernen wie Boehringer Ingelheim, Volkswagen und Merck Goldpartner sein zu können.

Wir freuen uns sehr über eine neue Kooperation mit dem BWA Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (Berlin). Diesen renommierten, international ausgerichteten Verband von überwiegend mittelständischen Unternehmen vertreten wir nun als Repräsentanten im Rheinland.

Mehr zu diesen Themen und weitere interessante Berichte finden Sie in diesem Heft. Viel Spaß beim Lesen!

Ich wünsche Ihnen eine trotz der Umstände schöne Weihnachtszeit, einen guten Start ins neue Jahr und uns allen wieder Normalität!

Ihr Detlef Milkereit



Nachruf Rolf Schaper

Nach kurzer schwerer Krankheit aber dennoch plötzlich und unerwartet ist unser langjähriger ehemaliger Kollege Rolf Schaper im Oktober im Alter von nur 68 Jahren verstorben.

Rolf Schaper war viele Jahre als freier Mitarbeiter für die Finanzierungsberatung tätig. Er war ein umgänglicher, freundlicher, kompetenter und immer ausgleichender und gut gelaunter Mensch.

Nachdem er sich vor drei Jahren vollständig in den Ruhestand verabschiedete hat er mit seiner lieben Frau viele schöne Reisen und Kreuzfahrten unternommen. Eine große Weltreise, die für das nächste Jahr geplant war, wird nun nicht mehr stattfinden. Wir sind alle tief erschüttert und trauern mit seiner Frau um einen guten Freund.

Versicherungsvermittler Zahlen – Daten – Fakten



Zahl Versicherungsvermittler gesamt 196.914



Davon Makler 46.073



Umsatz Makler durchschnittlich 230.000 €



Durchschnittlich 2 Mitarbeiter



Durchschnittsalter 49 Jahre



Welchen Status hat der Versicherungsmakler?

Der Makler, auch als Broker bezeichnet, ist an kein Versicherungsunternehmen gebunden. Er erhält vom Kunden einen Beratungs- und Vermittlungsauftrag. Seine Loyalität besteht in erster Linie dem Kunden bzw. Mandanten gegenüber.

Gemäß dem Urteil des BGH vom 22. Mai 1985, Az.: I Va ZR 190/83 ist der Makler ein sogenannter Sachwalter des Kunden und hat damit im Bereich der Finanzdienstleistung, also der Tätigkeit als unabhängiger Finanzberater und freier Versicherungsmakler, eine ähnliche Stellung wie ein Rechtsanwalt oder Steuerberater.

Er hat die Interessen seines Kunden zu vertreten, einen ausreichenden Marktüberblick zu gewährleisten, diesen nachzuweisen und kann vom Kunden haftbar gemacht werden.

Der Versicherungsmakler zählt zu den Versicherungsvermittlern und kann daher nur für die erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsvertrages eine Vergütung (Courtage) verlangen.

Die Beratung stellt eine Nebenleistung zur Hauptleistung der Vermittlung dar und darf nicht gesondert in Rechnung gestellt werden.

Der Makler wird vom Kunden beauftragt. In der Regel erhält er von der Versicherungsgesellschaft mittels einer Courtage seine Tätigkeit vergütet. Gemäß § 1 Handelsgesetzbuch (HGB) ist der Versicherungsmakler ein Kaufmann und hat gemäß § 93 I HGB die Rechte und Pflichten eines Handelsmaklers.

Er vertritt ausschließlich die Interessen des Kunden, anders als der Versicherungsvertreter, der die Interessen des Versicherers vertritt und dauerhaft damit beauftragt ist, für diesen Versicherungsverträge mit Versicherungsnehmern abzuschließen.

Welche Aufgaben hat der Makler?

Aufgaben des Maklers:

- ✓ Beratung für einen angemessenen Versicherungsschutz. Hierbei ist die Mitwirkung des Kunden unerlässlich, da nur er die für eine Empfehlung notwendigen Informationen geben kann.
- ✓ Angebotseinholung sowie die Vorlage und Besprechung von Angeboten mit dem Kunden. Je nach Risiko kann der Versicherungsmakler entweder mehrere Alternativangebote vorlegen und gemeinsam mit dem Kunden das beste Angebot auswählen, oder - wenn der Makler im Vorfeld bereits eine Marktanalyse durchgeführt hat - nur das passendste Angebot vorlegen.
- ✓ Beantragung des Versicherungsschutzes
- ✓ Kontrolle der Police
- ✓ Unterstützung bei Vertragsfragen
- ✓ Begleitung / Unterstützung / Hilfestellung im Schadenfall
- ✓ Prüfung, ob der Vertrag den aktuellen Marktgegebenheiten entspricht

Was ist nicht Aufgabe des Maklers?

- ✗ Der Makler ist nicht verpflichtet, jährlich für jeden Vertrag Alternativangebote einzuholen.
- ✗ Der Makler ist nicht verpflichtet, den Kunden regelmäßig nach Änderungen in seinem privaten oder beruflichen Umfeld zu befragen. Der Kunde ist in der Pflicht, von sich aus auf wesentliche Veränderungen hinzuweisen.
- ✗ Der Makler ist nicht befugt, Rechts- oder Steuerberatung zu betreiben. Daher darf er Unterstützung bei Schadensfällen nur im Rahmen der von ihm betreuten Versicherungsverträge geben. Auch zu steuerlichen Fragen darf er nur sehr begrenzt Auskunft geben



milkereit & co.

MILKEREIT & CO. ASSEKURANZMAKLER GMBH

Versicherungsmakler für national und international
tätige Unternehmen und Privatpersonen
Spezialisten für private und betriebliche
Altersversorgung
Spezialisten für private und betriebliche
Krankenversicherung

Welche gesetzlichen und vertraglichen Regeln gibt es?

DSGVO (Datenschutzgrundverordnung)

Die EU Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) ist eine EU-Verordnung, die das Datenschutzrecht für die betroffenen Nutzer datenschutzfreundlicher macht. Der Bürger soll die Hoheit über seine Daten soweit wie möglich zurückerhalten. Zusammen mit deutlich höheren Bußgeldern soll so sichergestellt werden, dass sich auch Cloud Dienste oder soziale Netzwerke, etwa aus den USA, an die Regeln halten müssen. Die Datenschutzverordnung gilt für alle Unternehmen, die in der EU ansässig sind. Anwendungsbereich der Datenschutzgrundverordnung sind personenbezogene Daten. Personenbezogene Daten sind z.B. Name, Adresse, E-Mail-Adresse, Telefonnummer, Geburtstag, Kontodaten, Kfz-Kennzeichen, Standortdaten, IP-Adressen, Cookies. Selbstverständlich gehören auch alle von einem Versicherer oder Makler gespeicherten persönlichen Daten, Vertragsdaten und Gesundheitsinformationen zu den schutzbedürftigen Informationen.

Gewerbeerlaubnis

Versicherungsvermittler, die gewerbsmäßig als Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter tätig sind, benötigen grundsätzlich gemäß § 34d Abs.1 der Gewerbeordnung (GewO) eine gewerberechtliche Erlaubnis. Zudem besteht eine Pflicht zur Eintragung in das Vermittlerregister für Versicherungsvermittler und -berater nach § 11a GewO unverzüglich nach Tätigkeitsaufnahme. Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis sind ein Sachkundenachweis, eine Haftpflichtversicherung und der Nachweis der Zuverlässigkeit.

IDD Versicherungsvertriebsrichtlinie oder Insurance Distribution Directive

Regelt die Aufnahme und Ausübung des gesamten Versicherungsvertriebs, insbesondere die Versicherungsvermittlung. Wird ein Vermittler tätig, soll der Kunde über mögliche Interessenkonflikte informiert werden. Dazu dient eine verpflichtende Offenlegung, welche Art von Vergütung (Provision, Honorar) von wem geschuldet wird. Die Mitgliedsstaaten können weitergehende Regelungen wie bspw. eine Offenlegung der Provisionshöhe oder sogar ein Provisionsverbot vorsehen.

Versicherer und Vermittler haben gegenüber ihren Kunden „stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse“ zu handeln. Vergütungen und Verkaufsziele dürfen keinen Anreiz darstellen, dass Vermittler oder Angestellte ein schlechter geeignetes Versicherungsprodukt empfehlen als verfügbar. Versicherungsvermittler und alle Angestellten, die in der Kundenberatung tätig sind, müssen sich im Umfang von 15 Stunden pro Jahr nachweislich weiterbilden. Die Sanktionen bei Verstößen gegen das Vertriebsrecht werden v.a. für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten verschärft und umfassen u.a. die öffentliche Bekanntgabe der Bestrafen und ihrer Strafen, ggf. den Widerruf der Erlaubnis sowie eine Abschöpfung bis zum doppelten, mit dem Verstoß erzielten Gewinn.

Maklervertrag und Maklervollmacht

Im Maklervertrag werden die Rechte und Pflichten der Vertragsbeziehung geregelt. Es werden der Beratungsumfang, ggf. die Auswahl der Versicherer, mit denen der Makler zusammenarbeitet, sowie der Umfang der erteilten Vollmacht festgelegt.

Die Maklervollmacht gibt dem Makler die Möglichkeit, sich gegenüber dem Versicherer als Bevollmächtigter des Kunden zu legitimieren. Sie ist für eine reibungslose Bearbeitung von Vertragsfragen und Schäden unerlässlich. Der Makler haftet für seine Tätigkeit, daher wird er ausschließlich im Rahmen der ihm erteilten Vollmacht tätig und unternimmt nichts, was nicht mit dem Kunden abgesprochen ist.



Beratungsprozess und Protokollierung



Nicht zuletzt bedingt durch die Änderungen während der Corona Krise hat die Online-Beratung zunehmend an Bedeutung gewonnen. War es in der Vergangenheit so, dass der Versicherungsvermittler sich persönlich beim oder mit dem Kunden getroffen hat, um dort die Beratung persönlich vorzunehmen und zum Vertragsabschluss zu kommen, so ist es nun zunehmend zu beobachten, dass Beratungen online mittels Video-Beratung und entsprechenden digitalen Instrumenten durchgeführt werden. Hierbei ist es umso wichtiger, dass alle Beratungsinhalte protokolliert werden.

Pflicht zur Protokollierung

Die Pflicht zur Protokollierung von Gesprächen besteht schon seit langem, seit 2007 besteht darüber hinaus die Verpflichtung, ein Beratungsprotokoll im Falle eines Vertragsabschlusses zu erstellen und dem Kunden zur Verfügung zu stellen. Noch viel wichtiger ist allerdings, dass auch gerade die Beratungsinhalte protokolliert werden, die nicht zu einem Vertragsabschluss geführt haben.

Haftung für Beratungsleistung

Da der Versicherungsmakler für seine Beratungsleistung in Haftung genommen werden kann, ist es wichtig, dass auch Entscheidungen des Kunden, einer Empfehlung des Maklers nicht Folge zu leisten, dokumentiert werden. Somit ist sichergestellt, dass im Falle eines Schadens, für den kein Versicherungsschutz besteht, Klarheit besteht, wer dafür verantwortlich zu machen ist.

Kunden sind informierter

Es ist weiterhin zu beobachten, dass die Interessenten im Vergleich zu früheren Jahren sehr viel informierter in

Gespräche über Versicherungsabschlüsse gehen. Vergleichsportale sowie die Möglichkeit, sich online über Versicherungsumfänge, Leistungsinhalte, Preisvergleiche etc. zu informieren, führen dazu, dass die Gespräche über Vertragsabschlüsse zunehmend qualifizierter sind.

Online-Abschlüsse nur bei einfachen Versicherungsfragen

Es gibt einen gewissen Trend dazu, bei einfachen Versicherungsthemen wie zum Beispiel Reisegepäckversicherung, Reisekrankenversicherung oder auch Privathaftpflichtversicherung einen direkten Vertragsabschluss über das Internet vorzunehmen. Hier sollte allerdings immer berücksichtigt werden, dass der Versicherungsmakler über den reinen Vertragsabschluss hinaus dem Kunden im Schadensfall als dessen Sachwalter zur Seite steht und ihn beratend unterstützt. Ebenso ist nicht unbedingt gesagt, dass der Vertragsabschluss über ein Portal oder über einen Direktversicherer im Internet preisgünstiger ist als der Abschluss bei einem Makler, da Makler häufig über Sonderkonditionen mit Versicherern verfügen. Insbesondere spezialisierte Zielgruppen-Makler haben oftmals Sonderkonzepte, die im Internet nicht gefunden werden können.

Produktauswahl – oder warum wir empfehlen, was wir empfehlen

In Deutschland existieren rund 460 private Versicherungsunternehmen, die meisten bieten eine Vielzahl von Versicherungen an. Als Makler sind wir an keines dieses Unternehmen direkt gebunden und können grundsätzlich die Produkte nahezu aller Versicherer anbieten. Dennoch erhalten Sie, wenn Sie mit einer Versicherungsanfrage zu uns kommen, nicht hunderte verschiedener Vorschläge, sondern eine übersichtliche Zahl von Angeboten, von denen wir der Auffassung sind, dass diese Ihren Bedürfnissen am besten entsprechen. Aber wie genau kommen wir zu diesen Vorschlägen, wie wählen wir die Versicherer und die Tarife aus, die wir empfehlen?

Zunächst einmal ist es nicht ganz so unübersichtlich, wie es vielleicht auf den ersten Blick scheint. Verschiedene Versicherungen werden in Konzernen von verschiedenen, rechtlich selbstständigen Gesellschaften angeboten. So gehören allein knapp 15 der rund 460 privaten Versicherungsunternehmen zur Allianz Gruppe und die meisten von Ihnen würden Sie wahrscheinlich alle als „die Allianz“ bezeichnen.

Ähnlich sieht es bei den weiteren großen Versicherungskonzernen wie AXA, ERGO, Gothaer, etc. aus. Andere wiederum sind Spezialversicherer, die nur bestimmte und teilweise auch exotische Versicherungsprodukte (wie z.B. die Extremus Versicherung – für Terroranschläge) anbieten oder nur regional tätig sind. So begrenzt sich für uns die Auswahl bereits erheblich.

Es zählen die Versicherungsbedingungen

Dann aber beginnt unsere eigentliche Arbeit und auch hier bleiben noch genügend Versicherer übrig, deren Tarife wir Ihnen bei Ihrer Anfrage zu einer bestimmten Versicherung anbieten können. Ein entscheidendes Kriterium dabei ist für uns die Qualität des Versicherungsschutzes selbst und dieser ergibt sich aus den zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen. Das bedeutet für uns, regelmäßig viel zu lesen, um immer auf dem aktuellen Stand zu bleiben und zu wissen, was auf dem Versicherungsmarkt passiert.

Hinzu kommen regelmäßige Weiterbildungen, die für uns ebenfalls verpflichtend sind und auf denen wir uns mit anderen Maklerkollegen, Versicherern, Rechtsanwälten, etc. austauschen, um die Bedingungen und die aktuellen Entwicklungen auf dem Markt kennenzulernen und zu diskutieren. Nicht immer sind nämlich von den Versicherungsgesellschaften angekündigte Innovationen so vorteilhaft wie es auf den ersten Blick scheint.

Service und Kundenfreundlichkeit als Qualitätsmerkmal

Doch der beste Versicherungsschutz auf dem Papier nutzt Ihnen wenig, wenn der Service des Versicherers zu wünschen übrig lässt und am Ende um jede Leistung und jede Erstattung gekämpft werden muss. Auch hierzu tauschen wir uns im Büro regelmäßig aus, um schnell erkennen zu können, wenn sich die Bearbeitung von Anträgen, Schäden, Anfragen und ähnlichem bei einem Versicherer ändert. Am Ende fließt auch diese praktische Erfahrung, die wir durch unsere jahrelange Tätigkeit gewonnen haben, immer wieder in unsere Empfehlungen ein.

Über die Qualität der Versicherungsbedingungen und den Service des Versicherers hinaus, ist es zudem auch wichtig, seine Geschäftspartner gut zu kennen. Gerade bei Versicherungen, die einen über 20, 30 Jahre oder teilweise sogar lebenslang – wie zum Beispiel private Krankenversicherer – begleiten sollen, gehört auch die Analyse der finanziellen Solidität der Unternehmen zu unseren Aufgaben. Rating- und Geschäftsberichte, Kennzahlenvergleiche sind daher für uns ebenfalls Pflichtlektüre und dienen dazu, unsere Ratschläge zu untermauern.

Versicherer muss zum Kunden passen

Wie so oft kommt das Wichtigste aber zum Schluss. Trotz bester Bedingungen, bestem Service und höchstmöglicher Finanzstärke passt nicht jeder Versicherer und auch nicht „der Beste“ zu jedem Kunden. Zentral ist es daher für uns, Ihre Bedürfnisse zu kennen und den von den 460 Versicherern angebotenen, Versicherungsschutz möglichst genau auf Ihre Bedürfnisse anzupassen. Durch unsere Unabhängigkeit von den Gesellschaften und unsere detaillierte Kenntnis des Marktes können wir Ihnen dann am Ende so eine auf Ihre Situation passende Lösung bieten.



Unsere Haftung– Warum Sie sich auf unseren Rat verlassen können

„Die Haftung des Versicherungsmakler geht weit“ urteilte der Bundesgerichtshof schon in den 80er Jahren. Im Gesetz festgeschrieben wurde die Haftung des Maklers aber erst 2007 und bietet Ihnen seitdem eine zusätzliche Sicherheit, wenn Sie auf unseren Rat vertrauen.

Makler als Sachwalter des Kunden

Als Sachwalter Ihrer Interessen ist es unsere zentrale Aufgabe für Sie und die Risiken, denen Sie ausgesetzt sind, passenden Versicherungsschutz zu finden und zu vermitteln. Durch unser Wissen über Versicherungen und den Versicherungsmarkt sollen wir Ihre – so sagt es der Gesetzgeber – fehlende Fachkenntnis ausgleichen. Dabei müssen wir sowohl Ihre Bedürfnisse als auch die Gegebenheiten des Marktes kennen und berücksichtigen.

Veränderungen melden und Bedarf besprechen

Auch während der Laufzeit des Vertrages sind wir verpflichtet Ihren Versicherungsschutz regelmäßig zu überprüfen und vielleicht neuen Gegebenheiten anzupassen. Haben Sie zum Beispiel eine Familie gegründet oder an Ihrem Haus angebaut, reicht der bestehende Versicherungsschutz nicht mehr aus und muss angepasst werden.

Raten wir Ihnen dann am Ende, einen neuen Versicherungsvertrag einzurichten, bestehende Verträge umzustellen oder zu kündigen, kommen wir damit unseren Beratungs- und Betreuungspflichten nach. Folgen Sie unserem Rat, sind Sie dann in jedem Fall gut abgesichert, denn wir haften für unsere Empfehlungen selbst. Dies bedeutet, wenn wir Ihnen versprechen, dass bestimmte Schäden versichert sind, sind diese es für Sie in jedem Fall. Sollte sich unsere Einschätzung am Ende nämlich als falsch herausstellen, müssen wir Ihnen den Schaden ersetzen, den sonst der Versicherer getragen hätte. Dies gilt sogar in Fällen, in denen ein Schaden auf dem Versicherungsmarkt überhaupt nicht versicherbar gewesen wäre.

Voraussetzung für eine qualifizierte Beratung ist aber immer die Mitwirkung des Kunden. Er muss uns auf Veränderungen hinweisen. Ein regelmäßiger Kon-

takt ist daher empfehlenswert.

Damit wir auf immer in der Lage sind, Ihnen diese Schäden zu ersetzen, haben wir die Pflicht eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung zu unterhalten. Diese ist auch in der Lage, große Schäden zu ersetzen, sollte es einmal soweit kommen. Wir hoffen jedoch, dass unsere Empfehlungen weiterhin so gut bleiben, dass wir von dieser Versicherung keinen Gebrauch machen müssen. Schließlich sollten Sie sich guten Gewissens immer auf unseren Rat verlassen können.

Zusammenfassung

Makler und Kunde arbeiten auf Augenhöhe professionell zusammen. Dies sollte seinen Ausdruck darin finden, dass der Kunde dem Makler in gleichem Umfang vertraut wie seinem Rechtsanwalt oder Steuerberater, da der Makler per Gesetz und per Vertrag auf Seiten des Kunden steht und dessen Interessen gegenüber den Versicherern vertritt. Hierfür übernimmt er die volle Haftung. Die veränderten und schärferen gesetzlichen Regeln haben das Berufsbild des Maklers nachhaltig verändert und professioneller werden lassen. Die volle Verantwortung kann natürlich nur übernommen werden, wenn der Makler alle Verträge des Kunden verwaltet.

Leister & Leister

Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Internationaler Versicherungsmakler für Werkvertragsunternehmen



Wir sind VEMA-Makler...

...zur Abrundung unseres Leistungsspektrums für unsere Kunden! Damit wir das Rad nicht immer neu erfinden müssen, nutzen wir die VEMA Versicherungs-Genossenschafts eG. Diese wurde 1997 von Versicherungsmaklern für Versicherungsmakler gegründet. Nur Makler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen leistungsstarken Verbund aufgenommen.

Dies garantiert ein hohes Maß an Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA werden die Interessen der Makler gebündelt und dadurch wesentlich bessere Produkte verhandelt, als es dem Einzelnen mitunter möglich ist. So stehen uns Deckungskonzepte und Sondervereinbarungen zur Verfügung, die mit verschiedenen Versicherern ausgehandelt wurden.

Davon profitieren dann selbstverständlich auch unsere Kunden. Bei der VEMA können wir als Versicherungsmakler auf ein großes Angebot an Diensten zugreifen, die wir unabhängig und frei nutzen können.

Alle unsere Mitarbeiter nehmen bei der VEMA regelmäßig das breit gefächerte Weiterbildungsangebot in Anspruch, denn in einer so schnelllebigsten Branche wie dem Versicherungswesen ist es zwingend erforderlich, sich ständig weiter zu bilden und vorhandenes Wissen aufzufrischen.



Tipp des Tages:

Lassen Sie sich von Mitarbeitern, welche Ihre Firmenfahrzeuge fahren, immer eine gültige Fahrerlaubnis vorlegen und heften diese in Ihren Personalakten ab.

Wenn Ihre Mitarbeiter eine Privathaftpflichtversicherung mit einem entsprechenden Versicherungsumfang haben, dann beinhaltet diese auch Ansprüche von Ihnen gegenüber Ihrem Mitarbeiter.



Was viele nicht wissen...

Wir können mit einem Maklervertrag auch die Betreuung bereits bestehender Verträge übernehmen. Es ist immer die Entscheidung des Kunden, ob die Betreuung seiner Versicherungsverträge in einer Hand liegen soll.



ARAG versichert Ehescheidung

Mit dem Ehe-Rechtsschutz der ARAG kann man sich zwar nicht vor einer Scheidung schützen, wohl aber vor den hohen Kosten, die dann entstehen.

Ergänzen Sie jetzt Ihren privaten Rechtsschutz um diese wichtige Komponente und sichern Sie sich umfassenden Versicherungsschutz für schwierige Zeiten. Der Ehe-Rechtsschutz gilt für beide Ehepartner und ist in dieser Form nur

bei ARAG erhältlich. Versichert sind die Rechtsanwalts- und Gerichtskosten im Falle einer Scheidung – bis zu 30.000 € Versicherungssumme je Rechtsschutzfall.

Die Wartezeit beträgt drei Jahre, die Versicherung kann nur in Verbindung mit einer Privat-Rechtsschutzversicherung abgeschlossen werden.

Innendienst und Außendienst arbeiten in Teams

1

Team
Annika Rosellen & Alexander Milkereit
☎ +49 2131 22 81-55 | ☎ +49 2131 22 81-44

Gebiet:
Werkvertragsfirmen, Impats, Expats

2

Team
Petra Ötvös & Alexander Milkereit
☎ +49 2131 22 81-10 | ☎ +49 2131 22 81-44

Gebiet:
Firmenkunden, deutsches Gewerbe

3

Team
Gudrun Moreau & Holger Milkereit
☎ +49 2131 22 81-59 | ☎ +49 2131 22 81-62

Gebiet: Werkvertragsfirmen

4

Team
Sylvia Reetz & Holger Milkereit
☎ +49 2131 22 81-23 | ☎ +49 2131 22 81-62

Gebiet: Privatkunden

5

Tim Penopp übernimmt für seine Kunden die Betreuung im Innen- sowie im Außendienst.
☎ +49 2131 22 81-22

So sind wir organisiert

Der Innendienst:

Der Innendienst kümmert sich um die Betreuung der Bestandsverträge.

- ✓ Beantwortung von Rückfragen zu bestehenden Verträgen
- ✓ Begleitung / Unterstützung / Hilfestellung im Schadensfall
- ✓ Bearbeitung der eingehenden Post
- ✓ Versand von eVB Nummern und Antragstellung KFZ und KFZ Flotte
- ✓ Bestandsaktionen verwalten

Der Außendienst:

Der Außendienst kümmert sich um die Angebotserstellung für neue Verträge und um den persönlichen Kontakt zum Kunden in Form von Terminen vor Ort oder per Video Meeting.

- ✓ Risikoanalyse
- ✓ Angebotserstellung für Neuverträge oder Alternativangebote für Bestandsverträge
- ✓ Besprechung der Angebote mit dem Kunden inkl. Beratung und Empfehlung
- ✓ Vertragsabschluss
- ✓ Beratungsdokumentation

Ihr regionaler Ansprechpartner für professionelle Lösungen bei allen Fragen rund um die eigene Immobilie!



Energie

- » Energieausweis
- » Moderne Fenster & Türen
- » Effiziente Heizsysteme
- » Thermografie
- » Photovoltaik- & Solaranlagen



Sicherheit

- » Tür- & Fenstersicherheit
- » Lichtschachtabdeckungen
- » Funk- & Drahtalarmanlagen
- » Videoüberwachung
- » Rauch- & Hitzewarnmelder



Renovierung

- » Balkon & Terrasse
- » Flach- & Steildächer
- » Fassaden- & Innenarbeiten
- » Dekorativer Steinteppich
- » Kellerräume & -abgänge

 **ESR.NRW GmbH**
An Gut Nazareth 5
52353 Düren

 **02421 760616-0**
 **info@esr.nrw**
 **www.esr.nrw**

Kundenmeinungen
der letzten 12 Monate

**VON KUNDEN
EMPFOHLEN
2020**

 **Proven Expert**

Cyberversicherung Fortsetzung Teil 4

In den vergangenen Ausgaben unserer Zeitschrift haben wir Sie über die Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit einer Cyber Risk Versicherung informiert und sicherlich sind Sie nun auch für diese abstrakte und doch reale Gefahr sensibilisiert.

In unserer neuesten Ausgabe möchten wir Ihnen daher zeigen, wie eine Produktauswahl mit welchen Deckungsinhalten und -Summen für welches Unternehmen erfolgen sollte.

Grundsätzlich handelt es sich bei einer Cyberattacke immer um eine Informationssicherheitsverletzung, die entweder durch Angriffe oder Eingriffe auf Ihr Netzwerk oder einem unberechtigten Zugriff auf Ihre Daten geschieht.

Um eine Produktauswahl vornehmen zu können, muss daher zunächst der konkrete Bedarf ermittelt und überlegt werden, was überhaupt geschützt werden soll bzw. muss. So hat eine Arztpraxis beispielsweise völlig andere Anforderungen an eine Cyber Risk Versicherung als ein produzierendes Unternehmen oder ein Handwerksbetrieb. Die Arztpraxis muss unbedingten Wert auf den Schutz der äußerst sensiblen Patientendaten legen, denn durch einen unberechtigten Zugriff könnten diese gelöscht oder aber auch für andere Zwecke missbraucht werden.

Dem produzierenden Unternehmen hingegen wird die Sicherung und der Schutz von Produktionstechniken wichtig sein. Bei einem Hackerangriff auf einen Handwerksbetrieb können wiederum Auftragsdaten, die zur Fertigstellung eines Auftrages und der Erstellung der Rechnung unerlässlich sind, gestohlen, verändert oder gelöscht werden.

Bei der Ermittlung des Bedarfs muss besprochen werden, welchen Umfang eine Police haben soll. Eine Police besteht aus Bausteinen oder Modulen, die wiederum unterschiedliche, dem Bedarf entsprechende Deckungen beinhalten.

Nachfolgend nennen wir Ihnen einige optionale Module:

Modul Eigenschaden, der Erstattung der Kosten bzw. Aufwendungen u. a. für folgende Positionen:

- ✓ Ermittlung der Ursache und Feststellung des versicherten Schadens (IT-Forensik)
- ✓ Wiederherstellung der betroffenen Daten und Entfernung der Schadsoftware
- ✓ Krisenkommunikation und PR-Maßnahmen zur Wiederherstellung der öffentlichen Reputation
- ✓ Abwendung der Bedrohungslage bei einer Cyber-Bedrohung /-Erpressung sowie Krisenberatung und -management
- ✓ Verluste im elektronischen Zahlungsverkehr durch falsch ausgeführte, umgeleitete oder manipulierte Überweisungen

Modul Betriebsunterbrechung, der Erstattung des entgangenen Betriebsgewinns und der fortlaufenden Kosten,

- ✓ die im Zeitraum einer Betriebsunterbrechung,
- ✓ die durch einen versicherten Cyber-Schaden im Betrieb oder
- ✓ bei einem entgeltlich beanspruchten Dienstleister (z. B. Cloud-Anbieter) ausgelöst wird,

- ✓ nicht erwirtschaftet werden können.
- ✓ Mitversichert sind auch Mehrkosten, die für die Fortführung des Betriebes aufgewendet werden müssen (z. B. Nutzung fremder IT-Systeme)

Modul CEO-Fraud

Erstattung missbräuchlich entwendeter Geldbeträge, die durch eine Vertrauensperson ausgezahlt wurden, weil ein unbefugter Dritter sich als Geschäftsführung ausgegeben hat und die Vertrauensperson zu dieser Zahlung angewiesen hat.

Modul Drittschaden - Schutz für Haftpflichtschäden

Es besteht Versicherungsschutz für den Fall, dass Ihr Kunde wegen einer Informationssicherheitsverletzung von einem Dritten auf Schadensersatz in Anspruch genommen wird:

- ✓ aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen privatrechtlichen Inhalts;
- ✓ wegen Persönlichkeitsrechts-, Namensrechts-, Urheberrechts- oder Markenrechtsverletzungen (und daraus resultierende Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht) durch von Ihrem Kunden veröffentlichte elektronische Medieninhalte.
- ✓ Versicherungsschutz bei vertraglichen Schadensersatzansprüchen (Ansprüche wegen vergeblicher Aufwendungen im Vertrauen auf ordnungsgemäße Vertragserfüllung sowie auf Mehraufwendungen wegen Verzögerung der Leistung)

Modul Datenschutz

Nach der aktuellen Rechtslage im Bereich Datenschutz sind Unternehmen, die Ziel einer Cyber-Attacke waren, bei denen also beispielsweise Daten von Kunden gestohlen oder von Unbefugten eingesehen wurden, verpflichtet, die Aufsichtsbehörde innerhalb von 72 Stunden umfassend zu informieren.

Versicherungsschutz für Schadenersatzansprüche, die wegen einer Verletzung von datenschutzrechtlichen Vorschriften aufgrund einer Informationssicherheitsverletzung geltend gemacht werden. Mitversichert sind auch die Kosten für die Rechtsberatung zu Informationspflichten, für die Benachrichtigung betroffener Dateninhaber sowie für die Beauftragung eines externen Call-Centers zur Beantwortung von Rückfragen.

Es ist hoffentlich deutlich geworden, dass die Gefahr einer Cyberattacke für jedes Unternehmen besteht und individuell abgesichert und ausgiebig beraten werden sollte. Wir als Makler erarbeiten mit Ihnen das für Sie passende Konzept, das Ihre Existenz im Schadenfall schützt. Sprechen Sie uns gerne an, wir freuen uns darauf.

EIC neben Volkswagen, Merck und Boehringer Hauptsponsor der Initiative „More than a market“ in Shanghai

EIC tritt in diesem Jahr neben Merck, Volkswagen, Boehringer Ingelheim und anderen bekannten Unternehmen als Goldpartner der Initiative „More than a Market“ der Auslandshandelskammer in Shanghai an.

Diese Initiative hat im Laufe des Jahres 2020 viele Anstöße zu Fragen der Corporate Social Responsibility gegeben und fand am 29. Oktober ihren Höhepunkt in einem großen Gala Abend im ehrwürdigen und weltweit bekannten Peace Hotel in Shanghai.

Als Goldpartner wären wir gern persönlich anwesend gewesen, leider war dies aufgrund der Pandemie nicht möglich. Einige unserer in China ansässigen guten Kunden und Geschäftspartner konnten stattdessen unsere Plätze einnehmen und haben uns würdig vertreten!



German Chamber of Commerce in C...



5.353 Follower

8 Min. • 🌐

The More than a Market initiative relies on valuable partnerships of all kind. From being a think tank partner, speaker, author – there are many ways how to get involved.

We would like to especially thank our Gold Partners 2020 **Boehringer Ingelheim**, **E.I.C. Expatriates Insurance Consulting Versicherungsmakler GmbH**, the Fairmont Peace Hotel, GSN Electronics Shenzhen, **Merck Group**, **TÜV SÜD** and **Volkswagen Automatic Transmission (Tianjin) Co. Ltd.** as well as our Silver Partners 2020 **Bayer China**, **E.G.O.-Group**, **EY**, **SAP Labs China** and **Wemhoener Surface Technologies** for your support!

[#PartnerForGreaterChina](#)

[Übersetzung anzeigen](#)



Leben im Ausland? Ausgerechnet jetzt? – Geht schon. Mit der richtigen Krankenversicherung

Expats galten schon immer als außergewöhnlich mutig. In ein fremdes Land umzusiedeln, sei es für Arbeit und Karriere, für eine längere Auszeit, für die Liebe oder das Abenteuer – ein Expat zu werden ist immer ein bewusster Schritt, der Entschlossenheit und Courage erfordert.

Marcus Braun, Head of Corporate & Broker Solutions, Globality, Luxemburg

Doch in Zeiten von COVID-19 stößt die Entscheidung ins Ausland zu gehen, oder dort zu bleiben, bei vielen „Daheimgebliebenen“ auf Unverständnis. Globality Health unterstützt Expats bei ihrem Traum vom Leben im Ausland – mit einer erstklassigen, internationalen Krankenversicherung. Die Gesundheitsversorgung hat für Expats und ihre Familien an Bedeutung gewonnen.

Viele zweifeln an der Belastbarkeit des Gesundheitssystems ihres Gastlandes. Globality Health umfasst je nach Tarif umfangreiche stationäre und ambulante Leistungen, genauso wie Sehhilfen und zahnärztliche Heilbehandlungen. Globality Health unterstützt seine Versicherten auch bei der Wahl eines lokalen Arztes oder Krankenhauses – so wie bei der Kommunikation mit dem medizinischen Personal in Landessprache.

Weitere Informationen zu den Tarifen der Globality Health für Unternehmen und Individualkunden finden Interessierte unter www.eic-insurance.com oder persönlich bei unseren Beratern.



Gründungsmitglied in neuem Berufsverband

Der IGTU ist ein Interessenverband der grenzüberschreitend tätigen Unternehmen und deren Auftraggeber in Deutschland e.V.

Grenzüberschreitend tätige Unternehmen, beispielsweise aus Polen, Ungarn oder Rumänien, und deren Auftraggeber unterliegen besonderen rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, deren Kenntnis unabdingbare Voraussetzung für einen wirtschaftlichen Erfolg im Gastland ist. Hier besteht ein hoher Bedarf an Beratung und Unterstützung.

Unter diesem Blickwinkel wurde am 24.9.2019 in Ulm der Interessenverband IGTU gegründet, der von erfahrenen Fachleuten in den Bereichen Recht, Steuern und Versicherungen geführt wird.

Für das Ressort Versicherungen sind wir als Firmengruppe Milkereit & Co. Assekuranzmakler GmbH und der Leister & Leister Versicherungsmakler GmbH & Co. KG vertreten und beratend tätig.

Der IGTU als gemeinnütziger Verein leistet klassische Verbandsarbeit und bietet ein Forum, Geschäftskontakte zu in-

und ausländischen Unternehmen zu knüpfen.

Durch Newsletter, Publikationen und Seminaren wird den Mitgliedern des IGTU die notwendige Unterstützung geboten.

Informieren Sie sich gerne unter

www.igtu.eu

oder rufen Sie uns an, wir beraten Sie gern.
Tel: 02131-22 81 44 - Alexander Milkereit



Gemeinsames Webinar mit dem Club der Wirtschafts und Handelsräte zum Thema Versicherungen für Botschaftsangehörige und Diplomaten

Am 16. September haben wir in Kooperation mit dem Club der Wirtschafts und Handelsräte sowie der Zeitschrift „Business & Diplomacy“ ein Webinar durchgeführt, in dem Versicherungsfragen speziell für Botschaftsangehörige und Diplomaten besprochen worden. Das Webinar fand großen Anklang und stieß auf breites Interesse. Es ist geplant, diese Reihe zukünftig regelmäßig fortzusetzen.



Netzwerk Aussenwirtschaft übernimmt Repräsentanz

Netzwerk Aussenwirtschaft GmbH übernimmt Repräsentanz des BWA Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft e.V. (Berlin) im Rheinland.

Seit dem 1. August 2020 ist Netzwerk Aussenwirtschaft GmbH Mitglied des BWA und hat eine Repräsentanz dieses Verbandes im Rheinland übernommen.

Der BWA ist ein renommierter Wirtschaftsverband, der seine Mitglieder insbesondere in Fragen der Außenwirtschaft unterstützt. Neben der Unterstützung bei Aufbau und Ausbau von Geschäftskontakten im In- und Ausland hat der BWA beste Kontakte zu Botschaften und dem diplomatischen Korps in Berlin.

Die Aufgabe der Netzwerk Aussenwirtschaft GmbH als Repräsentanz im Rheinland liegt zum einen darin, die Mitglieder des BWA in diesem Raum zu unterstützen, andererseits aber auch Kontakt zu halten zu anderen Verbänden, Vertretungen, Konsulaten und Behörden in diesem Raum.



Anzeige



Netzwerk Aussenwirtschaft GmbH
Unternehmensberatung für
international tätige Unternehmen
Vermittlung von Geschäftskontakten
Büroservice

www.netzwerk-aw.de

Martin Nzenga: Neuer Mitarbeiter für den Vertrieb

Seit 1. August 2020 verstärkt Martin Nzenga den Vertrieb in unserer Unternehmensgruppe. Martin ist gebürtiger Neusser und hat dort seine Kindheit und Jugend verbracht.

Im Alter von 15 Jahren zog er mit seiner Familie nach London, wo er sein Studium absolvierte und für namhafte Unternehmen im Vertrieb tätig war.

Er lebt nun mit seiner Frau und seiner Tochter in Kaarst und verstärkt unser Team im Vertrieb. Er ist zuständig für die Social Media Aktivitäten unserer Firmengruppe sowie für die Akquisition von Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich.



Termine

November 2020: Webinar Florida Sun: Krankenversicherung in USA

26. November 2020: Webinar Ratfinder: Entsenderecht

Dezember 2020: Webinar mit der AHK Shanghai: Expat-Versicherungen



Anzeige

VERSICHERUNGSMAKLER FÜR EXPATRIATES UND IMPATRIATES

Spezialisten für internationale Krankenversicherungslösungen für Unternehmen und Einzelpersonen sowie darüber hinausgehenden Versicherungsbedarf in den Sparten Unfall, Hausrat und Haftpflicht und Leben

EIC

WWW.EIC-INSURANCE.COM

EXPATRIATES INSURANCE CONSULTING

Ratfinder-Webinar findet am 26.11.20 wieder online statt

Wie bereits im Sommer wird die Ratfinder GmbH auch das diesjährige Herbstseminar am 26. November 2020 in Form eines digitalen Events stattfinden lassen. Die Spezialisten aus den Partnerunternehmen der Ratfinder GmbH, die Rechtsanwälte der Kanzlei Wendler Tremmel, die Steuerberater der Latz Piller Trenner Unternehmensberatung GmbH sowie die Versicherungsspezialisten der Milkerei & Co. Assekuranz Makler GmbH werden über die neuesten Entwicklungen im Bereich des Entsenderechtes, steuerliche Fragen und interessante Versicherungsfragen informieren.

Das Webinar wird eine Dauer von circa 4 Stunden haben und wird aus unserem Büro in Neuss übertragen. Interessenten finden das Programm und die Möglichkeit zur Anmeldung unter www.ratfinder.info.



Anmeldemöglichkeiten für Ratfinder-Webinar

Das von der Ratfinder GmbH veranstaltete Online-Seminar wird am 26. November 2020 von 10:00 – 14:30 Uhr stattfinden. Detaillierte Informationen zum Online-Praktikerseminar – insbesondere zu den entstehenden Kosten, entnehmen Sie bitte dem Einladungsschreiben der Ratfinder GmbH sowie dem Seminar-Programm. Beide Dokumente stehen als Downloads zur Verfügung (via QR-Code).

INDIVIDUELLE WEBSEITE AB 69 EURO MONATLICH

Wir erstellen Ihre individuelle Webseite, zugeschnitten auf Ihr Business, von der digitalen Visitenkarte (Onepager) über Unternehmenswebseiten mit Unterseiten bis hin zum Onlineshop.

#SUPPORTYOURBUSINESS

Unser Angebot:

Wir gehen mit unserer Arbeit in Vorleistung und teilen den Kaufpreis auf planbare Monatsraten mit einer Laufzeit bis zu 24 Monaten für Sie auf.

All inklusive: Bildauswahl & -bearbeitung, Texterstellung, mobile Optimierung, Social Media Anbindung, Hosting uvm.

Erfahren Sie mehr unter: www.neongrau-design.de

✉ hello@nng.de | ☎ 02161 90 29 112 | 📞 0151 18 22 81 51
Neongrau Design | Goethestr. 26 | 41061 M'Gladbach



WIR KÖNNEN AUCH PRINT

Auf der Suche nach Druckprodukten?
Wir gestalten und produzieren:

- ⬡ Visitenkarten
- ⬡ Flyer, Broschüren
- ⬡ Werbeplakate
- ⬡ Anzeigen
- ⬡ Werbemittel
- ⬡ uvm.

#PRINTLEBT

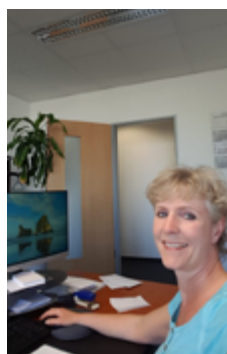
Corona-Update Homeoffice Büroanwesenheit

In unserem letzten Informativ haben wir Ihnen einen Einblick in unsere Homeoffice-Plätze und unseren Umgang mit der Corona-Krise gegeben. Wie geht es nun weiter?

Mittlerweile sind wir wieder zeitweise im Büro, da der persönliche Kontakt unter den Kollegen für die Zusammenarbeit im Team sehr wichtig ist. Selbstverständlich achten wir hierbei auf die Maßnahmen zur Verhinderung der Verbrei-

tung des Corona-Virus. Da wir alle Einzelbüros haben, ist der Einfluss der Pandemie im Büro gar nicht so sehr zu spüren. Im Flur und in den Gemeinschaftsräumen sowie bei Meetings tragen wir alle einen Mundschutz und lüften regelmäßig.

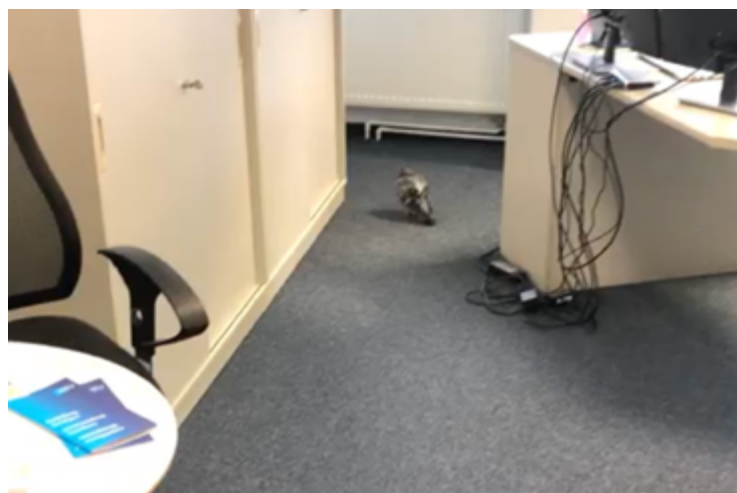
Da wir zeitweise auch aus dem Homeoffice arbeiten, ist das Büro zumeist auch nicht vollständig besetzt.



Ungewöhnliche Besucherin

Da staunte Sylvia Reetz nicht schlecht: durch die geöffnete Tür ihres Büros spazierte eine Taube! Ohne Scheu besichtigte diese interessiert unsere Räumlichkeiten, schaute sich nach Essbarem um, stellte fest, dass ein Büro für eine Taube ein eher langweiliger Ort ist und ließ sich dann ohne großen Widerstand zum nächsten offenen Fenster geleiten um sich einen besseren Ort zu suchen.

Wie kam es dazu? Da derzeit häufig alle Fenster offenstehen, um ausreichendes Lüften zu gewährleisten, hat sie sich offensichtlich ein Herz genommen, um die Räumlichkeiten, die sie bisher nur von außen kannte, einmal von Ihnen zu sehen. Solange sie uns nichts vollsch... ist sie weiterhin herzlich willkommen!



Impressum

Milkereit & Co. Assekuranzmakler GmbH
Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss |
Geschäftsführer: Detlef Milkereit
Amtsgericht Neuss HRB 8501 | Steuer-Nr. 125/5712/1301

Wir sind als Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung tätig und werden im Vermittlerregister unter der Registrierungs-Nr. D-FGDF-P4276-74 geführt. Bei Interesse können Sie die Angaben bei der Registerstelle überprüfen: Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. | Breite Straße 29 | 10178 Berlin | Tel. 030-20308-0 | Fax 030-20308-1000 <http://www.vermittlerregister.info>
Schlichtungsstellen für außergerichtliche Streitbeilegung: Versicherungsombudsmann e.V. | Kronenstr. 13 | 10178 Berlin, <http://www.versicherungsombudsmann.de>
Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung Kronenstr. 13 | 10117 Berlin | <http://www.pkv-ombuds->

mann.de
Milkereit & Co. Finanzberatung GmbH
Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss |
Geschäftsführer: Detlef Milkereit, Eva-Maria Milkereit
Amtsgericht Neuss HRB 15286 | USt-ID: DE266886080

Wir sind als Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO tätig und werden im Vermittlerregister unter der Register-Nr. D-F-137-MFA2-87 geführt.

Redaktion/Konzept:
Dipl.-Kfm. Detlef Milkereit | Fon: +49 (0) 2131 22 81 0
info@milkerit-co.de
Realisation & Druck: Neongrau GmbH | Goethestr. 26 | 41061 Mönchengladbach (www.neon-grau.com)
Verantwortlich: Dipl.-Kfm. Detlef Milkereit | Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss | Fon: +49 (0) 2131 22 81 0
www.milkerit-co.de

Welcome to Germany

The first steps in a new country.

New people, a new language, a new culture and new tasks – a lot of new impressions during your first days and weeks in Germany can be overwhelming and stressful. We are the health insurance fund which is there to help you to start your new life stress-free in Germany. For any questions about German health insurance get in touch with me.

I will gladly advise you:

Sebastian Tobelander

Phone 040 - 46 06-510 92 27

sebastian.tobelander@tk.de