

FRAGEN UND ANTWORTEN

zum Kompaktschutz für Immobilienkäufer

Hoischen Immobilienschutz

Was verbirgt sich hinter diesem Versicherungsprodukt?	Der Hoischen Immobilienschutz besteht aus zwei Modulen: Hoischen Wertschutz & Hoischen Ratenschutz <ul style="list-style-type: none"> ▲ Notsituation A: Notverkauf der Immobilie Hier mindert der Hoischen Wertschutz den finanziellen Verlust (Differenz zwischen ursprünglichem Kaufpreis und Notverkaufspreis) durch eine Einmalzahlung. ▲ Notsituation B: Liquiditätsprobleme In diesem Fall leistet der Hoischen Ratenschutz einen monatlichen Zuschuss zur Darlehensrate.
Welche Leistungen sind versichert?	Hoischen Wertschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Unfalltod ▲ Ehescheidung ▲ Berufliche Versetzung (nur bei Eigennutzern) ▲ Unverschuldete Arbeitslosigkeit Hoischen Ratenschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Unverschuldete Arbeitslosigkeit ▲ Arbeitsunfähigkeit
Wer kann sich versichern?	Hoischen Wertschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Personen zwischen 19 und 70 Jahren mit ständigem deutschen Wohnsitz Hoischen Ratenschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Personen zwischen 18 und 50 Jahren mit ständigem deutschen Wohnsitz
Welche Personen, Berufe und Tätigkeiten sind nicht versicherbar?	Hoischen Wertschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Personen, die das 70. Lebensjahr überschritten haben oder jünger als 19 Jahre sind Hoischen Ratenschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Personen, die das 50. Lebensjahr überschritten haben oder jünger als 18 Jahre sind ▲ Wehrpflichtige ▲ Zivildienstleistende ▲ Auszubildende ▲ Kurzarbeiter ▲ Saisonarbeiter ▲ Selbständige ▲ Personen ohne Arbeitsverhältnis
Welche Versicherungsdauer ist vereinbart?	<ul style="list-style-type: none"> ▲ Die Vertragsdauer bei Abschluss beträgt einen Monat. Der Vertrag verlängert sich automatisch um einen weiteren Monat, sofern er nicht mit einer Frist von einem Monat zum nächsten Fälligkeitstermin gekündigt wird.
Welche Versicherungssummen sind vereinbart?	Hoischen Wertschutz für Immobilien-Eigennutzer: <ul style="list-style-type: none"> ▲ 15% des Kaufpreises, bis zu 15.000 € Hoischen Wertschutz für Immobilien-Kapitalanleger: <ul style="list-style-type: none"> ▲ 20% des Kaufpreises, bis zu 15.000 € Hoischen Ratenschutz: <ul style="list-style-type: none"> ▲ Bis zu 500 € monatlich

Wie lange wird die Leistung gezahlt?	Hoischen Wertschutz: ▲ Es handelt sich um eine Einmalzahlung. Hoischen Ratenschutz: ▲ Die monatliche Zuschusszahlung zu den Darlehensraten wird für die tatsächliche Dauer der Arbeitslosigkeit/Arbeitsunfähigkeit geleistet, höchstens jedoch für 12 Monate je Versicherungsfall und maximal für 24 Monate insgesamt während der gesamten Versicherungsdauer.
Wird eine Gesundheitsprüfung durchgeführt?	▲ Nein
Wie ist Arbeitsunfähigkeit in den Bedingungen definiert?	▲ Arbeitsunfähigkeit bedeutet, dass sich der Käufer wegen Krankheit oder Unfallfolgen in medizinisch notwendiger Heilbehandlung befindet und dadurch außerstande ist, seine berufliche Tätigkeit auszuüben, sie auch nicht ausübt und keiner anderweitigen Erwerbstätigkeit nachgeht.
Wer stellt die Arbeitsunfähigkeit fest und wie muss der Kunde diese nachweisen?	▲ Die Arbeitsunfähigkeit wird von einem Arzt festgestellt, der als Nachweis eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ausstellt.
Gibt es eine Wartezeit bei Arbeitslosigkeit / Arbeitsunfähigkeit?	Hoischen Wertschutz: ▲ 6 Monate (bei Arbeitslosigkeit) Hoischen Ratenschutz: ▲ jeweils 6 Monate (bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit)
Gibt es im Leistungsfall Karenzzeiten?	Gilt nur beim Hoischen Ratenschutz: ▲ 2 Monate bei Arbeitslosigkeit ▲ 42 Tage bei Arbeitsunfähigkeit
Wann beginnt der Versicherungsschutz?	▲ Am gewünschten Tag, jedoch frühestens am Tag der Antragstellung, spätestens 6 Monate nach Antragstellung und spätestens 3 Monate nach Unterzeichnung des notariellen Kauf- bzw. Werkvertrags
Wann endet der Versicherungsschutz?	Hoischen Wertschutz: ▲ Mit Vollendung des 75. Lebensjahres ▲ Bei Verkauf der versicherten Immobilie ▲ Bei Tod des Immobilienkäufers ▲ Mit Kündigung des Versicherungsvertrages ▲ Nach Eintritt des Leistungsfalls Hoischen Ratenschutz: ▲ Mit Vollendung des 55. Lebensjahres ▲ Bei Verkauf der versicherten Immobilie ▲ Bei Tod des Immobilienkäufers ▲ Mit Eintritt der versicherten Person in den Vorruhestand/Ruhestand ▲ Mit Kündigung des Versicherungsvertrages ▲ Mit Ablauf des Versicherungsmonats, in welchem ACE die Gesamtversicherungsleistung erbracht hat
Bekommt der Kunde einen Versicherungsschein?	▲ Ja
Der Leistungsfall tritt ein. Wie ist der weitere Ablauf?	▲ Ihr Kunde meldet den Versicherungsfall direkt an den Versicherer ACE, der den eventuell entstehenden Wertverlust ersetzt bzw. den vereinbarten Darlehensraten-Zuschuss leistet. ▲ Ausfüllen der von ACE übersandten Schadenanzeige



Der ACE Baukasten

So individuell wie Ihr persönlicher Fingerabdruck

Welche Erfahrungen haben ACE Partner mit ihrem individuell zusammengestellten Paket aus ACE ImmoWertschutz und/oder ACE ImmoRatenschutz gemacht?

▲ **BauFi-Aktiv OHG**, Horst Grüger (Geschäftsführer):

„Vor einer plötzlichen Notsituation ist niemand geschützt, aber mit der richtigen Absicherung lassen sich die finanziellen Folgen abfedern. Daher haben wir für unseren Kunden gemeinsam mit ACE ein Baufinanzierungspaket mit Netz und doppeltem Boden geschnürt. Damit bieten wir unseren Kunden neben den gewohnt günstigen Zinsen ein zusätzliches Argument für eine Zusammenarbeit, mit dem sie im Ernstfall rundum abgesichert sind.“

▲ **Domcura AG**, Gerhard Schwarzer (Vorstandsvorsitzender und Gründer):

„Bisher war es für unsere Makler schwierig, als ganzheitliche Finanzdienstleister aufzutreten, da ihnen ein optimales Produkt zur Absicherung der Finanzen für Immobilienkäufer fehlte. Mit dem ACE Kompaktschutz können sie jetzt diese Lücke schließen. Das Produkt ist innovativ und lässt sich flexibel in unsere Konzeptlösungen integrieren. Davon profitieren unsere Partner sowie die Endkunden gleichermaßen.“

▲ **Haus & Wohnen Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen und Kapitalanlagen mbH & Co. KG**, Dietmar Huth (Geschäftsführer):

„Auf die unabhängige und intensive Beratung unserer Kunden legen wir größten Wert. Dabei gehen wir auf ihre individuelle Situation ein und suchen verantwortungsbewusst nach langfristig tragfähigen Finanzierungslösungen.“

Aus diesem Grund rundet das Paket aus ImmoWertschutz und ImmoRatenschutz von ACE unser Portfolio hervorragend ab. Bei überschaubaren Beiträgen sichern sich unsere Kunden auch in plötzlichen Notsituationen ab und sorgen damit für ein gutes Gefühl bei allen Beteiligten.“

▲ **Immotrade and Finance AG**, Bernhard Loibl (Vorstand):

„Wir haben festgestellt, dass immer öfter auch Personen mit mittleren Einkommen wie Verkäuferinnen oder Handwerker eine Eigentumswohnung als Altersvorsorge erwerben. Da sie häufig nur einen geringen finanziellen Spielraum haben, ist es für sie besonders wichtig, dass die Investition einschätzbar ist und sich rentiert. Insbesondere die Angst vor Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit lässt Interessenten zögern, sich langfristig finanziell zu binden. Mit dem ACE Kompaktschutz helfen wir ihnen, diese Risiken abzufangen und im Falle eines plötzlichen Schicksalsschlags gewappnet zu sein. Unsere Kunden fühlen sich mit einer solchen Absicherung wohler und da für sie keine zusätzlichen Kosten anfallen, ist die Police oft ein ausschlaggebendes Argument für einen Vertragsabschluss.“

▲ **Lichtblau GmbH**, Joachim Lichtblau (geschäftsführender Gesellschafter):

„Wir spüren bereits positive Effekte auf den Verkauf.“

„Unsere Kunden nehmen den ACE Kompaktschutz gerne an und sind zufrieden mit dem Produkt.“

„Für uns bedeutet der ACE Kompaktschutz minimaler Aufwand, für unsere Kunden maximale Sicherheit.“

▲ **PATRIZIA Wohnungsprivatisierung GmbH**, Werner Gorny (Geschäftsführer):

„Das PATRIZIA Sicherheitspaket, mit integriertem ImmoWertschutz und ImmoRatenschutz von ACE, ist ein großes Plus, das für unsere Käufer die Entscheidung, in eine PATRIZIA Immobilie zu investieren, einfacher macht. Diese Aussage wird – so belegen unsere Kundenbefragungen regelmäßig – von unseren Käufern bestätigt.“



FRAGEN UND ANTWORTEN

zum Versicherungspartner ACE European Group Limited

Wer ist die ACE European Group Limited?	<p>Die ACE European Group Limited ist ein elementarer Bestandteil der ACE Gruppe (ACE Group of Companies) und einer der führenden europäischen Versicherer für die Bereiche Sach- und Haftpflicht, Financial Lines, sowie Personenversicherungen. Der Hauptsitz der Gesellschaft ist in London.</p> <p>Die ACE European Group Limited ist ein Tochterunternehmen der ACE Limited, einer der weltweit größten Industrieversicherer.</p>
Was charakterisiert die europäische ACE Gruppe?	<p>Ein europäisches und im Rahmen der gesamten ACE Gruppe ein multinationales Netzwerk, mit auf das jeweilige europäische Land ausgerichteten lokalen Bedürfnissen. Ihre Mitarbeiter verfügen über entsprechendes lokales Know-How und nationale Kompetenz. Die ACE European Group Limited kann überall in Europa Policen ausstellen, da sie in 19 europäischen Staaten eigene Niederlassungen hat und grenzüberschreitende Zulassungen in weiteren 29 Ländern.</p>
Wann wurde die ACE European Group Limited „gegründet“?	<p>Den Beginn machte die Gründung und Zulassung von ACE European Markets für jede Art von Nicht-Lebens-Versicherungen in der Europäischen Union im Jahr 1997. Mit dem Erwerb der CIGNA im Jahr 1999 konnte ACE ihre Präsenz auf dem europäischen Markt verstärken.</p>
Welche Ratings hält die ACE European Group?	<p>Die ACE European Group Limited hält (ebenso wie die ACE Gruppe insgesamt) ein A+ mit stabilem Outlook jeweils von Standard & Poor's und von A.M. Best.</p>
Wieviele Mitarbeiter hat die ACE in Europa?	<p>In Europa beschäftigt ACE 1.600 Mitarbeiter, davon mehr als 170 Mitarbeiter in Deutschland.</p>
Welchen Aufsichten unterliegt die ACE European Group Limited?	<p>Die ACE European Group Limited unterliegt der Zulassung und Regulierung der Financial Service Authority (FSA) sowie den Regularien der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die FSA ist die Aufsichtsbehörde für Finanz- und Investitionsdienstleistungen in England. Die FSA hat unter dem Begriff „Treating Customers Fairly“, also faire Kundenbehandlung, 11 Grundprinzipien festgelegt. An der Spitze steht Prinzip Nr. 6: ein Unternehmen muss die Interessen seiner Kunden gebührend berücksichtigen und entsprechend fair behandeln.</p>
Welche Erfahrungen hat die ACE im Personenversicherungsbereich?	<p>Seit über 50 Jahren ist ACE im Personenversicherungsbereich in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig; schwerpunktmäßig in den Bereichen Unfall- und Reiseversicherungen und in diversen Krankennebensparten. Mit internationalem Netzwerk kann ACE ihre Kunden auf der ganzen Welt betreuen. Neben finanzieller Sicherheit sorgt ACE für wichtige Serviceleistungen im Notfall sowie Informationen und Dienstleistungen, die Notfälle verhindern können, 24 Stunden, weltweit und kreativ bei der Entwicklung von Lösungen für spezielle Kundengruppen.</p>
Welche Erfahrungen hat die ACE mit ACE ImmoWertschutz und ACE ImmoRatenschutz im Immobilienbereich?	<p>Bei der Prämien- und Risikokalkulation stützt sich ACE vor allem auf ihre Erfahrungen in Frankreich, wo die Produkte seit 1997 angeboten werden. Seit der Markteinführung in Deutschland arbeitet die ACE mit mehr als 30 Partnern zusammen. Bislang wurden weit über 5.000 Policen abgesetzt. Aus dem ACE Baukasten stellt ACE gemeinsam mit dem Partner individuelle Leistungspakete zusammen, die sich flexibel in die Lösungskonzepte der Partner integrieren lassen.</p>