



Offen für alle

Bayerische Beamten Versicherungen

Ausgabe 6, November 2011

BROTZEIT

Der Newsletter der Bayerische Beamten Versicherungen

Die DKM 2011 in Dortmund – Start zur „BBV Ideenwelt 2012“



Auf der diesjährigen DKM am 26. und 27. Oktober in Dortmund präsentierte die BBV dem Fachpublikum erstmals eine ganze Reihe von Innovationen im Produktbereich, die einen grundsätzlich neuen Ansatz verfolgen – umfassende Lösungen statt isolierter Einzelprodukte. Eine weitere Neuheit, die es so nur bei der BBV gibt: die Risikoprüfung direkt am Point of Sale. Mit diesen Highlights will die BBV unter dem Motto „BBV Ideenwelt 2012“ ab 2. Januar 2012 in neue Dimensionen des Versicherungsschutzes vorstoßen.

Leistung statt Effekt – dies war die unausgesprochene Devise des diesjährigen Auftritts der BBV auf der DKM. Denn auch ohne prominente Unterstützung oder effektreiche Attraktionen am Stand konnte die BBV mit ihrer beispiellosen Produktoffensive das Interesse der zahlreichen Besucher wecken. Am neuen, geräumigeren Stand konnten sich die Messebesucher im persönlichen Gespräch mit Maklerbetreuern und Vorständen von der ungetrübten Innovationskraft der BBV überzeugen. Die

persönliche Atmosphäre am Stand wurde nicht zuletzt mit der Betreuung der Messebesucher durch unserer Azubi-Team unterstrichen. Für gute Stimmung zeichnete „Daniello“ mit seinen subtilen und immer pointenreichen Kommentaren verantwortlich (Impressionen vom Auftritt der BBV auf der DKM finden Sie auf der nächsten Seite).

BBV stellt ihre größte Produktoffensive aller Zeiten vor

Mit der neuen Produktlinie **Diagnose X – BBV-Income PROTECT** bietet die BBV dem Kunden jetzt eine umfassende Absicherung für sein Einkommen und damit für seine Existenz an. Das Besondere dabei: Die BBV ermöglicht mit dem neuen Konzept nicht wie derzeit am Markt üblich nur isolierte Lösungen, sondern als integrierter Ansatz eine Rundumsicherung bei Berufsunfähigkeit, schweren Krankheiten und Unfällen bzw. Pflegebedürftigkeit. Der Clou: Am Ende steht durch die Sofort-Entscheidung am Point of Sale ein verbindliches Angebot. Auch im Bereich der Krankenzusatzversicherungen geht die BBV jetzt in die >

Liebe Vertriebspartner,

das Jahr 2011 biegt langsam aber sicher auf die Zielgerade ein. Und so wie es aussieht, dürfte dies ein gutes Jahr für die BBV und ihre Partner werden. Denn auch zum Ende des dritten Quartals können wir ein äußerst positives Zwischenfazit ziehen: So konnten die Vertriebsergebnisse im abgerechneten Lebergeschäft von Januar bis Oktober gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 57 % gesteigert werden – bei der BU waren es sogar 103 % und bei den XXL-Produkten sagenhafte 261 %. Dies ist auch Ihr Erfolg, liebe Partner – herzlichen Dank dafür.



In den vergangenen 12 Monaten haben wir weiter hart daran gearbeitet, Ihnen auch für die Zukunft Produkte an die Hand zu geben, mit denen Sie bei Ihren Kunden punkten können. Diese größte Produktoffensive aller Zeiten bei der BBV haben wir unter dem Titel „BBV Ideenwelt 2012“ jetzt bei der DKM in Dortmund erstmals der Öffentlichkeit präsentiert – mit überwältigendem Echo. Mit den neuen Produkten, die wir Ihnen in dieser Ausgabe der BROTZEIT ausführlich vorstellen, wollen wir gemeinsam mit Ihnen in ein noch erfolgreicherer Jahr 2012 starten.

Für den Jahresendspurt haben wir mit dem QuickWin-Rechner noch einen besonderen Service für Sie. Mit dem neuen Tool stellen Sie Ihren Kunden anschaulich die Auswirkung der ab 2012 geltenden gesetzlichen Neuregelungen bei LV- und RV-Produkten dar und machen den Handlungsbedarf in 2011 mehr als deutlich. Mit diesem Tool und unseren XXL-Produkten haben Sie auf jeden Fall die Nase vorn. In diesem Sinne auf einen ertragreichen Jahresendspurt und einen erfolgreichen Start ins Jahr 2012.

Herzlichst

Martin Grafer
Mitglied der Vorstände
Martin.Graef@bbv.de
Telefon 089/6787-9232

Offensive und präsentiert künftig mit den **BBV-Tarifen V.I.P** eine innovative Produktlinie für die Bereiche Zahnersatz und Zahnbehandlung sowie für Lösungen bei stationären Krankenhausaufenthalten. Um diese Produktlinie bei hoher Qualität mit günstigen Beiträgen anbieten zu können, basiert die Kalkulation auf dem Prinzip der Schadenversicherung. Mit der neuen **BBV-SecurFlex Police** als Weiterentwicklung der seit 1997 einzigartigen BBV-Kompakt-Police bietet die BBV schließlich das moderne Rundum-Sicherheitspaket für Leben und Wohnen im Haushalt. Komplizierter und un-

übersichtlicher Versicherungsschutz hat ein Ende: eine Police für alle Gefahren, die sich mit hoher Flexibilität dem Leben anpasst.

Auch beim Service innovativ

Eine weitere Innovation der BBV: Die für alle neuen Produkte vorliegenden Software-Lösungen für die Beratung, welche alle auch für das iPad verfügbar sind und auf der DKM erstmals den Beratern vorgestellt wurden. In allen Tools integriert ist eine Risikoprüfung bzw. Sofort-Entscheidung direkt am Point of Sale.

Gelungener Start auf der DKM 2011

Die hohe Relevanz dieser größten Produkt-offensive der BBV aller Zeiten spiegelte sich nicht zuletzt im enormen Interesse und äußerst positiven Feedback am Stand, an dem von Martin Gräfer gehaltenen Workshop zu den neuen Produkten und der Pressekonferenz auf der DKM 2011 wider. ■

Mehr Informationen zur Produktoffensive der BBV erhalten Sie in dieser Ausgabe der BROTZEIT, in unserem Maklerportal unter www.bbv-makler.de oder von Martin Gräfer (martin.graef@bbv.de).



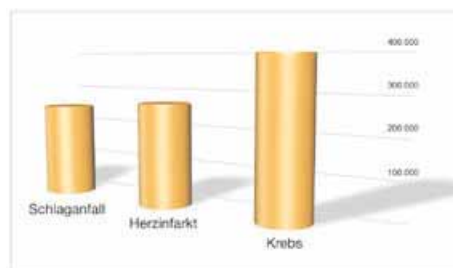
Diagnose X – Die Kraft, zusammenzuhalten



Über 1.600.000 EUR – in Worten: Einmillionsechshunderttausend Euro! So viel verdient Ihr durchschnittlicher Kunde während seines gesamten Berufslebens! Aber was passiert, wenn er morgen aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten könnte? Oder was, wenn Ihr Kunde zwar schwer erkrankt, aber nicht berufsunfähig wird? Damit Sie Ihren Kunden künftig eine umfassende Lösung zur Existenzsicherung anbieten können, baut die BBV im Rahmen der „BBV Ideenwelt 2012“ die Produktwelt im biometrischen Bereich erheblich aus.

Die Gefahren des Lebens werden oft unterschätzt. Dabei kann es doch jeden treffen! Bei einer Krankheit oder einem Unfall stellt sich das Leben schnell auf den Kopf. Mit der neuen Produktlinie **Diagnose X – BBV-Income PROTECT** bieten Sie dem Kunden nicht wie bisher am Markt üblich isolierte Einzellösungen, sondern als integrierte Lösung eine Rundumsicherung für seine Existenz und die Sicherung seiner Familie an. Ob der Kunde berufsunfähig oder eine schwere Krankheit diagnostiziert wird, die aber noch

nicht zur Berufsunfähigkeit führt, ob er einen schweren Unfall erleidet oder pflegebedürftig wird – das innovative Konzept deckt die finanziellen Folgen ab. Dieses neue Konzept setzt sich aus drei frei kombinierbaren Bausteinen zusammen.



Dank des medizinischen Fortschritts ist die Wahrscheinlichkeit stark gestiegen, selbst schwere Krankheiten zu überleben und zu heilen. Ein Erfolg versprechender Genesungsprozess erfordert aber meist eine ganze Menge Energie. Und häufig ebenso viel Geld für einen möglichst großen Handlungsspielraum. Deshalb unterstützt die **BBV-Premium PROTECT** die Zeit der

Genesung mit einer hohen Einmalzahlung. Sie bietet so finanziellen Schutz nach einer Diagnose X, das heißt bei schwerer Krankheit in insgesamt 38 verschiedenen von uns definierten Krankheitsbildern wie Herzinfarkt, Krebs, Schlaganfall, Alzheimer oder Parkinson. Nach der ärztlichen Diagnose braucht der Betroffene oft schnell große Geldbeträge, zum Beispiel für eine Operation bei einem Spezialisten im Ausland oder für Umbaumaßnahmen an Haus, Wohnung oder Auto oder als Vorsorge für Schlüsselpersonen im unternehmerischen Bereich. Die BBV finanziert dies durch eine einmalige Kapitaleistung, die schon kurz nach der Diagnose gezahlt wird.

Eine private Unfallversicherung allein reicht oft nicht aus, um sich gegen die finanziellen Folgen von Unfällen und Krankheiten abzusichern. Grund genug, eine finanzielle Balance zu schaffen. Die **BBV-Multi PROTECT** deckt deshalb nicht nur die finanziellen Folgen von Unfällen, sondern auch bei schwerer Invalidität durch Krankheit, Organschädigungen, Verlust von Grundfähigkeiten und Pflegebedürftigkeit durch eine lebenslange Rente ab.



BBV-BU PROTECT ist der dringend notwendige Basis-Schutz für nahezu jeden Erwerbstätigen für den Fall, dass er seinen Beruf nicht mehr ausüben kann. Mit einer Rente bis zum ursprünglichen Renteneintritt finanziert diese Absicherung die laufenden Ausgaben des Kunden, wenn sein Einkommen wegfällt. Hier verfügt die BBV ja bereits mit der „besten BBV-BU aller Zeiten“ über ein mehrfach ausgezeichnetes, preisgünstiges und sehr variables Angebot, das in das Diagnose X-Konzept integriert wurde. >





Die Existenzsicherung geht aber noch einen Schritt weiter: Denn auch **Diagnose X – BBV-Income PROTECT** ist mit dem **Vorsorge-ABS*** der BBV ausgestattet: Im Falle von unverschuldeter Arbeitslosigkeit wird der Vertrag bis fünf Jahre nach Abschluss beitragsfrei gestellt – das gibt dem Kunden ein zusätzliches Stück Sicherheit. Und Ihnen als Makler gewährleistet das Vorsorge-ABS mehr Storno-Schutz und eine dauerhafte Kundenbeziehung.

Um den Kunden umfassend und bedarfsgerecht beraten zu können, hat die BBV zudem eine neuartige Diagnose X-Software, das **BBV-BestSeller-Tool**, entwickelt. Es versetzt den Berater in die Lage, ein produktübergreifendes Angebot zu erstellen und den Kunden hierbei interaktiv einzubinden. Als weiteres Highlight ist eine völlig neue Form der **Gesundheitsprüfung am Point of Sale**

integriert, durch die der Berater dem Kunden schon beim ersten Beratungsgespräch eine Entscheidung über die Annahme seines Versicherungsantrags geben und dies somit auch bei der Auswahl des passenden Versicherungsschutzes berücksichtigen kann.

BBV-Vorstand Martin Gräfer unterstreicht: „Die BBV geht mit diesen in Deutschland völlig neuartigen Entwicklungen konsequent den Weg weiter, sich als Anbieter von Premiumprodukten für die private Vorsorge

und Risikoabsicherung zu positionieren. Dies sollte unseren Kunden die Gewissheit geben, bestmöglichen Schutz zu genießen, was auch immer geschieht. Und unseren Vertriebspartnern liefern wir damit einen Beratungsansatz, den sie am Markt bisher nicht gefunden haben.“ ■

Mehr Informationen und unsern Film zum Thema finden Sie in unserem Maklerportal unter www.bbv-makler.de oder Sie sprechen mit Ihrer zuständigen Maklerdirektion .



Das BestSeller-Tool: Die neue Diagnose X-Software mit integrierter Risikoprüfung am Point of Sale.

* Gültig für Versicherungsbeginn bis 31.12.2012 für alle im Vorsorge-ABS versicherbaren Personen.

BBV-SecurFlex Police: Die umfassende Allgefahren-Deckung

Komplizierter und unübersichtlicher Versicherungsschutz war einmal: Eine Police für alle Gefahren, die sich mit hoher Flexibilität dem Leben anpasst und so insbesondere attraktive Preise für besten Versicherungsschutz bietet – einfach, verständlich und leistungsstark. Das sind die wesentlichen Merkmale der BBV-SecurFlex Police. Ob Wasserschaden, Fahrraddiebstahl, Feuer, Glasbruch, Haus- und Grundbesitzhaftpflicht oder auch Schlüsselverlust – mit der BBV-SecurFlex Police können mit einem Vertrag mehr als zehn verschiedene Risiken abgedeckt werden.

Viele Verbraucher verlieren schnell den Überblick, welche Risiken sie überhaupt abgesichert haben und wenn, in welcher Form. Dieser Umstand hängt auch mit der Vielzahl von Verträgen zusammen, die sich im Laufe der Jahre bei vielen Kunden ansammeln. Mit der BBV-SecurFlex Police geht die BBV hier konsequent einen anderen Weg: Die Police schließt grundsätzlich alle Risiken rund um Haushalt und Familie ein. Einzelne Risiken

können aber selbstverständlich ausgeschlossen werden, falls sie – wie etwa einzelne Bestandteile im Rechtsschutz – nicht versichert werden sollen. Die Police passt sich so perfekt dem individuellen Bedarf für die privaten Sachrisiken an. Durch die Wahl des Selbstbehaltes besteht auch bei der Höhe der Prämie hohe Flexibilität.



Optimal für Kunde und Berater

Der persönliche Berater stellt gemeinsam mit dem Kunden individuell seine optimale SecurFlex-Police zusammen. Damit ist für den Versicherungsnehmer ein umfassender Schutz nach seinem individuellen Risikoprofil gewährleistet. Der Unübersichtlichkeit

in den Versicherungsordnern ist damit ein Ende gesetzt, da alle versicherten Risiken bei BBV-SecurFlex in einer Police und einem Bedingungsmerkmal dokumentiert sind. Und dieser Schutz wird einmal pro Jahr automatisch überprüft und angepasst. Das wiederum ist ein Service, den die BBV für den Berater organisiert.

Wer hat's erfunden: die BBV!

Ähnliche Angebote werden derzeit von Wettbewerbern für das kommende Jahr als revolutionäre Neuerung auf dem Versicherungsmarkt angekündigt. Ein Konzept, dass die BBV mit der BBV-Kompakt-Police bereits 1997 am Markt etabliert hat. Dieses von der Zeitschrift „Capital“ mit dem Innovationspreis prämierte Produkt hat die BBV nun mit der BBV-SecurFlex Police weiter optimiert. ■

Mehr Informationen zum Thema erhalten Sie von: **Thomas Roeglin, Vertriebsbeauftragter Sach**
E-Mail: thomas.roeglin@bbv.de

Machen Sie Ihren Kunden zum V.I.P. (Very Important Patient)



In der Vergangenheit wurden immer mehr Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung gekürzt oder gar gestrichen. Und plötzlich wurde die Gesundheit für viele Menschen zu einer drängenden Kostenfrage. Mit den neuen Angeboten der BBV im Bereich der Krankenzusatzversicherung, den **BBV-Tarifen V.I.P. stationär und V.I.P. dental**, eröffnen Sie sich neue Chancen in einem riesigen Markt und machen Ihre gesetzlich versicherten Kunden zum Privatpatient oder besser: zum V.I.P. – zum Very Important Patient.

Die Lücken im gesetzlichen Schutz bei Krankheit zu schließen, ist nicht nur wirtschaftlich richtig und sinnvoll. Darüber hinaus spielt hier auch das Gefühl eine wichtige Rolle. Denn es ist einfach anders, sich beim Arzt als Privatpatient statt als Kassenpatient behandeln zu lassen. Entsprechend lautet für diejenigen der 70 Millionen Kassenpatienten, die ihren gesetzlichen Versicherungsschutz aufwerten wollen, das Zauberwort auf die Frage nach ihrem Versicherungswunsch: Privat.

Status eines Privatpatienten zu attraktiven Konditionen

Mit den neuen BBV Tarifen in der Krankenzusatzversicherung verschaffen Sie nun Ihren Kunden zu attraktiven Preisen den Status eines Privatpatienten. Um diese Produktlinie bei hoher Qualität mit günstigen Beiträgen anbieten zu können, basiert die Kalkulation auf dem Prinzip der Schadenversicherung: Der Kunde zahlt lediglich die Beiträge, die seinem individuellen Risiko entsprechen – auf die Bildung von Altersrückstellungen wird gänzlich verzichtet.

Der **BBV-Tarif V.I.P. stationär** wurde aufgelegt, weil die gesetzlichen Kassen im stationären Krankenhausbereich ihr Leistungsspektrum in den vergangenen Jahren kontinuierlich abgesenkt haben und weiter vermindern werden. Gleichzeitig steigen die Krankenhauskosten überproportional für die Patienten. Um hier Lösungen anzubieten, hat die BBV mit dem BBV-Tarif V.I.P. stationär ein kundenorientiertes Produkt entwickelt. Hierfür werden für unterschiedliche Ansprüche und Bedürfnisse drei abgestufte Varianten für die Zusatzabsicherung geboten.

Viele Versicherte zögern inzwischen auch notwendig gewordenen Zahnersatz hinaus, weil die hohen Zuzahlungen schnell ein finanzielles Problem für sie werden. Deshalb hat die BBV für gesetzlich Versicherte die **BBV V.I.P. dental** als Zusatzversicherung für Zahnarztleistungen entwickelt, um die finanziellen Aufwendungen von zahnmedizinischer Versorgung abzufedern. Auch sie wird in drei Varianten angeboten: Smart, Komfort, Prestige. „Smart“ ist der ideale Basistarif mit einem besonderen Fokus auf günstigen Beiträgen zu angemessenen Leistungen. In der Variante „Komfort“ wird ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis inklusive Zahnbehandlung sowie Zahnersatz garantiert. „Prestige“ beinhaltet Top-Leistungen auf allen Gebieten.

Um den Abschluss der BBV V.I.P.-Tarife für Kunden und Berater angenehm und einfach realisieren zu können, hat die BBV hierfür die **neuartige „QuickCheck-Software“** entwickelt. Diese ermöglicht es, bereits im Kundengespräch eine einfache und transparente Risikoprüfung durchzuführen und sofort über die Antragsannahme entscheiden zu können. Starten Sie jetzt mit einem neuen, attraktiven Verkaufsansatz, der Ihre Kunden sofort überzeugt und Ihnen mehr Umsatz bringt. Schneller geht kein anderer Abschluss! ■

Mehr Informationen zum Thema erhalten Sie von:
Walter Bootz, Abteilung Sach/Betrieb
E-Mail: walter.bootz@bbv.de

BBV-Tarif V.I.P. stationär		
SMART	KOMFORT	PRESTIGE
Leistet bei schwerer Krankheit* und Unfall	Leistet bei jedem Krankenhaus-Aufenthalt	
100% für privatärztliche Behandlung bei freier Krankenhauswahl		
Schutz bei Unfällen und definierten Krankheiten	2-Bett-Zimmer und Chefarzt	1-Bett-Zimmer und Chefarzt
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Es sind nur wenige Gesundheitsfragen zu beantworten. ▶ Die BBV zahlt nach GKV-Vorleistung. ▶ Ersatz-Krankenhaus-Tagegeld bei Verzicht auf Wahlleistungen. ▶ Optionsrecht: Wechsel von Tarif Smart nach Tarife Komfort/Prestige jeweils zu zwei Zeitpunkten. 		
* Gemäß Tarifbestimmungen, dazu gehören z.B. Herzinfarkt, bösartiger Tumor und chronische Niereninsuffizienz.		

BBV-Tarif V.I.P. dental		
SMART	KOMFORT	PRESTIGE
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Idealer Einstiegtarif ▶ Reiner Zahnersatztarif ▶ Verdoppelung der GKV-Leistung ▶ Günstiger Preis 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis ▶ Zahnbehandlung ▶ Zahnersatz ▶ Prophylaxe 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Top-Leistung ▶ Zahnbehandlung ▶ Zahnersatz ▶ Prophylaxe ▶ Kieferorthopädie
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Leistungen bis zu den GOZ-Höchstsätzen. ▶ Es sind nur wenige Gesundheitsfragen zu beantworten. ▶ Antragsannahme erfolgt bei bis zu drei fehlenden Zähnen, die bei Vertragsabschluss nicht ersetzt sind. ▶ Preisgünstige Tarifvarianten, da nach Art der Schadenversicherung kalkuliert, das heißt ohne Altersrückstellungen. 		

Jahresendspurt mit QuickWin-Rechner und BBV-XXL

Durch Eingriffe unserer Regierung in die Rahmenbedingungen des Altersvorsorgegeschäftes ist es sinnvoll, die Vorteile des Jahres 2011 noch zu nutzen. Wir unterstützen Sie dabei. Mit unseren attraktiven XXL-Renten und dem QuickWin-Rechner, den wir Ihnen auf unserer Website kostenlos zur Verfügung stellen.

Laut der jüngsten Psychonomics-Studie „pAV-Tracker 2011“ erwartet ein Drittel der befragten Makler noch einen Run auf LV- oder RV-Produkte und startet eine Vertriebsaktion. Sie auch? Wir unterstützen Sie gerne dabei. Mit unseren attraktiven XXL-Renten und dem kostenlosen QuickWin-Rechner. Das Tool stellt die drei „Renditeminderer“ – Absenkung



des Rechnungszinses, Verlängerung der steuerlichen Mindestlaufzeit um zwei Jahre und Einführung der Unisex-Tarife – und deren Auswirkung anschaulich dar und macht damit dem Kunden den Handlungsbedarf mehr als deutlich. Mit diesem Rechner und unserer BBV-Basis-Rente XXL bzw. der BBV-Strategie-Rente XXL und deren hohen Mindest-

verzinsung von 2,75 % p.a. haben Sie alle Argumente für zahlreiche Abschlüsse in der Jahresendrallye bei LV- und RV-Produkten auf Ihrer Seite – nutzen Sie diese Chance! ■

Mehr Informationen zum Thema erhalten Sie in unserem Maklerportal unter www.bbv-makler.de oder bei Ihrer zuständigen Maklerdirektion .

Fit im Job: Notwendige Impfungen bei Reisen in den Süden

Die dunkle Jahreszeit hat wieder begonnen. Nebel, Feuchtigkeit und Kälte lassen viele in südliche Gefilde entfliehen. Bevor Sie aber zum Urlaub in den Süden aufbrechen, sollten Sie mit dem Arzt Ihres Vertrauens über notwendige Schutzimpfungen sprechen: Denn immer dann, wenn Sie in exotische Länder verreisen, empfiehlt sich eine gezielte Reiseimpfung.

Hepatitis, Gelbfieber Typhus, Tollwut, Japanenzephalitis und Malaria – mögliche Krankheiten, mit denen Sie sich bei Reisen in südliche Länder anstecken könnten. Doch kein Grund zur Sorge: Denn in der Regel existieren entweder wirksame Impfstoffe oder Medikamente zur Prophylaxe bzw. für den Notfall. Hier einige Hinweise zu den beiden prominentesten Reisekrankheiten.

Hepatitis A: Nur die Impfung schützt

Ursprungsländer für Hepatitis A sind vor allem die beliebten Urlaubsländer rund ums Mittelmeer, aber auch Osteuropa sowie Mexiko, Südamerika, Süd- und Südostasien. Hepatitis A wird meist über kontaminierte Nahrung oder Trinkwasser übertragen. Vor allem der in südlichen Ländern so beliebte Verzehr von Muscheln und Schalentieren ist hochriskant. Bei Erwachsenen führt die Infektion anfänglich meist zu unspezifischen

Beschwerden wie Übelkeit, Erbrechen, Kopfweg, Fieber und schließlich Gelbfärbung der Haut und Schleimhäute. Da die Impfung gut verträglich und das Virus bereits in den Urlaubsländern „vor der Haustür“ verbreitet ist, wird die Hepatitis A-Impfung für alle Reisende empfohlen, die sich südlich der Alpen aufhalten.

Malaria: Vorbeugung und Notfallmedizin

Die Malaria ist in den meisten tropischen und subtropischen Regionen unserer Welt verbreitet. Die Erreger werden durch die Mückenart Anopheles übertragen. Das hauptsächliche Krankheitssymptom der Malaria ist Fieber, frühestens 5 Tage nach möglicher Ansteckung im Malariagebiet. Somit ist während und nach Tropenaufenthalt jede unklare, fieberhafte Erkrankung solange auf Malaria verdächtig, bis diese sicher ausgeschlossen ist. Geben Sie Ihrem Arzt deshalb immer einen Hinweis auf vorangegangene Reisen und insbesondere Tropenaufenthalte, wenn Sie danach fieberhaft erkranken. Abhängig von der Malariahäufigkeit im Reiseland, der Aufenthaltsdauer, des individuellen Gesundheitszustandes und der Reiseart gibt es folgende Möglichkeiten zum Umgang mit dem Problem Malaria: Vorbeugung mit Mückenschutz, Einnahme eines Notfallmittels, prophylaktische Einnahme von Medikamenten, Prophylak-

tische Einnahme von Medikamenten und zusätzliche Mitnahme eines Notfallmittels.

Ob Hepatitis, Malaria oder eine der anderen Krankheiten – damit einem ungetrübten Urlaubserlebnis im Süden nichts im Wege steht, sollten Sie den folgenden Ratschlag immer beherzigen: Informieren Sie sich vor der Reise und besprechen Sie sich mit dem Arzt Ihres Vertrauens. Damit Sie gesund zurück kommen.

In diesem Sinne – bleiben Sie gesund!
Ihr Dr. Nikolaus Frühwein ■



Dr. med. Nikolaus Frühwein ist Facharzt für Allgemeinmedizin, Tropenmedizin und Betriebsmedizin. Außerdem betreut er die BBV als Betriebsarzt.

Mehr Informationen zum Thema erhalten Sie von: [Stefan Loefflath, Abteilungsleiter Hausservices und Betriebliches Gesundheitsmanagement](#)
Telefon 089-67872040; E-Mail: stefan.loefflath@bbv.de



Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG
Bayerische Beamten Versicherung AG

Thomas-Dehler-Str. 25, 81737 München
Telefon-Nr.: 089/6787-9232
Fax-Nr.: 089/6787-9666
E-Mail: mdc@bbv.de
Web: www.bbv-makler.de

Disclaimer: Die dargestellten Inhalte dienen ausschließlich informatorischen Zwecken und geben ausdrücklich keine steuerlichen, rechtlichen oder investitionsseitigen Auskünfte oder Beratungen wider. Die Inhalte erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sind vertraulich zu behandeln. Vergangene Renditen stellen keinen Indikator für zukünftige Ergebnisse dar. Die Vervielfältigung der Inhalte und der E-Mail sind untersagt. E-Mail-Verkehr mit der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. ist ausschließlich für informative Zwecke gestattet. Dieses Medium ist zum Austausch juristisch bindender Dokumente nicht vorgesehen.