



# MAKLERNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 14 | 21. Dezember 2020

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

mit diesen MaklerNews bekommen Sie aktuelle Informationen des Münchener Verein, die Sie bei Ihrer täglichen Arbeit unterstützen sollen.

### 1. Über eine Million MB Neugeschäft für unsere Zahnzusatztarife

Der Münchener Verein baut seine Expertise im Bereich Zahnabsicherung weiter aus und überzeugt damit Kunden, Vermittler und die Medien gleichermaßen.

### 2. Die Pflegevorsorge muss mehr in den Fokus Ihrer Kunden rücken

Pflege ist eine der wichtigen sozialen Fragen unserer Zeit und birgt ein großes finanzielles Risiko. Das Thema wird in Politik und Medien täglich aufgegriffen. Aber warum läuft die Private Pflegevorsorge in Deutschland bisher nur so schleppend? Zwei ausgewiesene Experten geben aufschlussreiche Antworten.

### 3. Die besten privaten Krankenversicherer im IVFP-Rating

Der Münchener Verein erhält erneut die Gesamtnote „Sehr gut“

### 4. Frohe Weihnachten und ein gesundes, erfolgreiches Jahr 2021

Persönliche Grüße von Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb

Weitere Informationen zum Münchener Verein finden Sie [hier](#).  
Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:  
Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)  
und Ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer.

## Über eine Million MB Neugeschäft für unsere Zahnzusatztarife

Der Münchener Verein kann seine Expertise im Bereich Zahn immer weiter ausbauen, was auch von verschiedenen Medien anerkannt wird. So hat Focus Money beispielsweise die neuen ZahnGesund-Tarife in seiner Ausgabe 20/2020 zum Produkt des Monats gewählt und darüber berichtet. Und ZahnGesund wurde für den Financial Advisors Awards 2020 von CASH in der Rubrik Private Krankenversicherung nominiert.

Diese positive Resonanz schlägt sich ebenfalls in einer überwältigenden Nettoproduktion nieder. Im Gesamt-Bereich Zahnzusatzversicherung hat der Münchener Verein in der Neuproduktion die Millionengrenze durchbrochen.

Einen wichtigen Anteil hat hier nach wie vor die bewährte Deutsche Zahnversicherung. Doch seit ihrer Einführung im September sind die neuen ZahnGesund-Tarife der absolute Verkaufsschlager. Mit einer Nettoproduktion von deutlich über 210.000 MB und mehr als 10.000 abgeschlossenen Tarifen hat ZahnGesund einen sehr großen Anteil an diesem Erfolg.

**Übrigens kennen Sie schon unseren FAQ-Katalog zu ZahnGesund?**

[Informieren Sie sich über Detailfragen](#)

## Die Pflegevorsorge muss mehr in den Fokus Ihrer Kunden rücken

Obwohl die Pflege derzeit in Politik und Presse viel Aufmerksamkeit erhält, haben bisher nur 5 % der Deutschen privat vorgesorgt.

Zur Frage „Warum funktioniert die Private Pflegevorsorge in Deutschland nicht?“ äußern sich Dr. Rainer Reitzler, CEO des Münchener Verein und Pflege-Experte Rudolf Bönsch detailliert in der Zeitschrift für Versicherungswesen, Ausgabe 23/2020.

Im Wesentlichen geht es dabei um 4 Kernprobleme:

1. **Vorsorge-Dilemma:** Problem erkannt, aber nicht gebannt  
Obwohl jeder zweite Mann und jede dritte Frau in Deutschland zum Pflegefall werden, sorgen nur 5 % der Bevölkerung privat für den Pflegefall vor.
2. **Hoher Erklärungsbedarf:** Wie erklärt man Pflege und die Kosten leicht verständlich und nachvollziehbar?  
Pflege ist ein komplexer Prozess. Es ist nahezu unmöglich, die Kosten im ambulanten Bereich mit einem vernünftigen und logischen Wert anzugeben. Vor allem die Bewertung alltäglicher Handgriffe im Haushalt und bei Verrichtungen wie Haare waschen sind von noch gesunden Menschen kaum zu begreifen und geschweige denn ihr Wert zu beziffern.
3. Die **Bewertung** von Wahrscheinlichkeiten  
Hier müssen Überlegungen angestellt werden, ob und wann eine Pflegebedürftigkeit eintritt und wie lange sie bestehen könnte. Das überfordert die Meisten.
4. Die **Kommunikation** durch die Politik  
Es wird suggeriert, dass der Staat für die Pflegekosten aufkommt. In letzter Zeit wird viel über eine Vollkasko-Absicherung gesprochen. Dabei wird der größte Teil der Kosten, nämlich die Wohn- und Verpflegungskosten bei stationärer Unterbringung komplett verschwiegen.

Trotz der „Versprechen“ der Politik bleiben für den Einzelnen große finanzielle Risiken und eine private Vorsorge ist weiterhin notwendig! Informieren Sie sich und finden Sie interessante Argumente und Hintergrundinformationen rund um das Thema Pflegevorsorge:

<https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/pflege/deutsche-privatpflege/>

## Die besten privaten Krankenversicherer im IVFP-Rating

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP) hat kürzlich ihr „KV-Rating Unternehmensqualität“ aktualisiert. Der Münchener Verein wurde erneut mit „sehr gut“ bewertet.

Insgesamt wurden 32 Versicherer aus Verbrauchersicht beleuchtet. Zur Bewertung werden 23 Kriterien herangezogen, damit ein möglichst umfangreiches Bild der Gesellschaften entsteht. Besonders viel Wert legt das IVFP darauf, die Zeitreihen und Erfahrungswerte einzubeziehen, die im Zeitverlauf die Kompetenz eines Unternehmens zeigt.

Diese Qualitätsbereiche wurden einbezogen:

- Stabilität und Größe
- Sicherheit
- Ertragskraft/Gewinn
- Markterfolg

Die Ergebnisliste stellt die IVFP zum Download bereit:

<https://www.ivfp.de/rating/unternehmensvergleich-versicherungsgesellschaften/>

## Frohe Weihnachten und ein gesundes, erfolgreiches Jahr 2021

Zum Schluss dieses letzten Newsletters im Jahr 2020, möchte ich noch ein paar ganz persönliche Worte an Sie richten.

Wir alle blicken auf ein ungewöhnliches und so vorab niemals erwartetes Jahr zurück.

Corona hat unseren Alltag völlig verändert, sei es geschäftlich oder auch privat. Auf einmal waren gewohnte Abläufe und persönliche Treffen keine Selbstverständlichkeit mehr. Das hat viele von uns, menschlich und geschäftlich, an ihre Grenzen gebracht. Wir wurden vor unerwartete Herausforderungen gestellt, denen wir mit gemeinsamer Kraft entgegengetreten sind und haben so zusammen das Beste aus der Situation gemacht.

Ich bedanke mich ganz herzlich bei Ihnen für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit in 2020. Ich hoffe, dass wir Sie zu Ihrer vollen Zufriedenheit vertrieblich so unterstützt haben, dass Sie erfolgreich Ihre Vermittlertätigkeit ausüben konnten.

*"Die Zukunft hängt davon ab was wir heute tun." - Mahatma Gandhi*

Ich wünsche Ihnen eine besinnliche und ruhige Weihnachtszeit im Kreise Ihrer Liebsten sowie einen guten Start in ein hoffentlich etwas weniger aufregendes Jahr 2021! Ich hoffe, dass Sie die Zeit zwischen den Jahren trotz der aktuell herausfordernden Rahmenbedingungen mal so richtig zum „Durchschnaufen“ nutzen können, um neue Kraft zu tanken. Und vor allem gilt: Bleiben Sie gesund!

Ihr Joachim Rahn mit dem gesamten Maklervertrieb des Münchener Verein