

# Sammelmappe MV MaklerNews

Jahrgang 2019



## Sie suchen etwas Bestimmtes?

Mit der Suchfunktion finden Sie ganz schnell Ihre gewünschten Themen.

### So geht's:

1. Drücken Sie gleichzeitig die Strg-Taste und F.
2. Geben Sie im Suchfeld einen Suchbegriff ein.
3. Die Ergebnisse werden farbig im Dokument markiert.
4. Wenn es mehrere Ergebnisse gibt, können Sie von einem Ergebnis zum nächsten mithilfe der Enter-Taste oder dem „Weiter“-Button springen.



Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

- [3 Sterne im Morgen & Morgen KV Unternehmensrating](#)
- [Anfang 2020 ist es soweit: Neues und modernes Layout für unser Maklerportal - Bitte merken Sie sich Ihre aktuellen Zugangsdaten](#)
- [Weihnachtsgrüße](#)

### 3 Sterne im Morgen & Morgen KV Unternehmensrating

Der Münchener Verein konnte sich im Unternehmensrating von Morgen & Morgen in der Krankenversicherung von 2 auf 3 Sterne verbessern. Damit haben wir Versicherer wie die Nürnberger und Barmenia hinter uns gelassen und liegen gleichauf mit Unternehmen wie z. B. der AXA, Gothaer oder Universa.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

### Anfang 2020 ist es soweit: Neues und modernes Layout für unser Maklerportal



Im neuen Jahr wird Sie unser Maklernetz mit einem neuen und modernen Online-Auftritt überzeugen.

**Wichtig: Bitte merken oder speichern Sie sich unbedingt Ihren jetzigen Benutzernamen und Ihr Passwort.** Mit diesen Daten müssen Sie sich **ab Kalenderwoche 2/2020** im neuen Portal einloggen.

Falls Sie diese „Autovervollständigungsfunktion“ nutzen und Ihnen das vergebene Passwort nicht mehr bekannt ist, ändern Sie Ihr Passwort im Bereich Verwaltung/Passwort ändern.

**Weitere Informationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.

## **Weihnachtsgrüße**

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

ein herausforderndes und ereignisreiches Geschäftsjahr neigt sich dem Ende entgegen und wir möchten den letzten Newsletter in 2019 nutzen, Ihnen für Ihr großes Vertrauen zu danken, welches Sie auch in 2019 dem Münchener Verein entgegengebracht haben. Ich hoffe, dass auch Sie selbst auf ein gutes und erfolgreiches Jahr – sowohl geschäftlich als auch persönlich – zurückblicken können.

Die verdiente Erholung steht nun vor der Tür: Wir wünschen Ihnen ein friedvolles und frohes Weihnachtsfest, eine wunderbare Zeit der Ruhe und des Genießens im Kreise Ihrer Liebsten und von Herzen alles Gute für das neue vor uns liegende Jahr 2020. Wir freuen uns schon jetzt auf die erneute Zusammenarbeit mit jedem Einzelnen von Ihnen.

Mit besten Grüßen

Joachim Rahn und Ihr Team der Maklerdirektion

---

## Neu: Deutsche Zahnversicherung **jetzt direkt über Softfair online abschließbar**

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

ab sofort können Sie unsere Deutsche Zahnversicherung (DZV) für Ihre Kunden über die unterschriftslose Antragsstrecke (ULAS) **direkt über Softfair abschließen**: vergleichen – berechnen – abschließen – alles mit einem Programm. Der Münchener Verein ist einer von nur drei Anbietern, der Ihnen diesen besonderen Service bietet.

Vom bequemen Online-Abschluss profitieren alle Beteiligten:

- Sie sparen sich den Weg zu Ihrem Kunden zur Unterschrift auf dem Antrag und bekommen sofort die Rückmeldung, dass der Antrag angenommen ist.
- Ihr Kunde muss keinen lästigen Antrag ausfüllen und bekommt sofort seine Police. Auch er hat sofort die Sicherheit, dass er Versicherungsschutz genießt.
- Wir können den Antrag dunkel verarbeiten, weil es keine Übertragungsfehler oder Rückfragen bei der Weitergabe der Daten gibt.

### Der Abschluss erfolgt in nur 3 Schritten:



1. Den benötigten Zahnschutz berechnen
2. Auf den Einkaufswagen in Softfair klicken und DZV abschließen  
→ Der Antrag wird online an uns übermittelt
3. Ihr Kunden bekommt von uns die Police

Wie schnell und einfach das geht, zeigen wir Ihnen in einem kurzen Video:

[Zum Film bitte klicken...](#)

Mit der Deutschen Zahnversicherung (DZV) senken Ihre Kunden den Eigenanteil beim Zahnarzt und profitieren von modernen Behandlungsmethoden. Sie können den Schutz individuell zusammenstellen. Dadurch bieten wir jedem Kunden das passende Angebot. Das gibt Sicherheit beim nächsten Zahnarztbesuch.

### Die Highlights der Deutschen Zahnversicherung im Überblick:

- Keine Gesundheitsprüfung
- Keine Wartezeiten, das heißt Leistung ab dem ersten Tag

- Unfall-Sofort-Schutz
- In jedem Alter abschließbar

Unsere Beitragsgarantie gibt Ihnen und Ihren Kunden zusätzlich Sicherheit. Wir garantieren für alle **Tarife der Deutschen Zahnversicherung**, dass diese **bis 31.12.2020 beitragsstabil** bleiben.

**Übrigens:** Auch unser sehr beliebter **Krankentagegeld-Tarif 380** bleibt garantiert **bis 31.12.2020 beitragsstabil**.

### Weitere Informationen

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

---

*Ihr  
Münchener Verein*

**Joachim Rahn**  
Vertriebsdirektion Makler

Pettenkofenstr. 19  
D-80336 München  
Tel: 089/ 5152-1015  
Fax: 089/ 5152-2349  
[MaklerService@muenchener-verein.de](mailto:MaklerService@muenchener-verein.de)

---

**Münchener Verein Krankenversicherung a. G.**, Sitz München, HRB 764, AG München  
**Münchener Verein Lebensversicherung AG**, Sitz München, HRB 211154, AG München  
**Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG**, Sitz München, HRB 42132, AG München

**Direktion:** Pettenkofenstraße 19, 80336 München  
Tel. 089/51 52-10 00, Fax 089/51 52-15 01  
[info@muenchener-verein.de](mailto:info@muenchener-verein.de), [www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)

**Aufsichtsratsvorsitzender:** Franz Xaver Peteranderl  
**Vorstandsmitglieder:** Dr. Rainer Reitzler (Vors.), Karsten Kronberg, Dr. Martin Zsohar

Wenn Sie künftig keinen Newsletter mehr erhalten möchten, können Sie sich unter **Angabe Ihrer Vermittler Nummer** [hier abmelden](#).



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [Kinder allein privat krankenversichern beim Münchener Verein](#)
- [Neu in der Deutschen Handwerker BU: Jetzt auch Jugendliche im freiwilligen sozialen Jahr versicherbar](#)
- [Starkes Ascore LV-Scoring: 4 Kompassse für Münchener Verein](#)

## Kinder alleine privat krankenversichern beim Münchener Verein

Wechseln die Eltern in die PKV oder sind bereits privat krankenversichert, müssen auch die Kinder privat versichert werden. Denn in der privaten Krankenversicherung gibt es keine Familienversicherung. Für jede versicherte Person und damit auch für jedes Kind, muss ein eigener Beitrag gezahlt werden. Daher ist den Eltern ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis wichtig. Der Tarif sollte aber auch auf die speziellen Bedürfnisse von Kindern ausgerichtet sein und z. B. Rooming-In und hohe Leistungen für Kieferorthopädie bieten. Ist der eigene Versicherer zu teuer, kann das Kind bei einem anderen Anbieter versichert werden.

**Bei uns können Sie Kinder in allen KV-Voll-Tarifen alleine versichern.**

**Übrigens:** Auch freiwillig gesetzlich Versicherte können ihren Kindern die Privilegien der PKV bieten.

**Weitere Informationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

## Neu in der Deutschen Handwerker BU: Jetzt auch Jugendliche im freiwilligen sozialen Jahr versicherbar

Ein freiwilliges soziales Jahr (FSJ) ist ein sozialer Freiwilligendienst für Jugendliche und junge Erwachsene. Sie müssen die Vollzeitschulpflicht erfüllt und das 27. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Es dauert in der Regel mindestens 6 und höchstens 18 Monate. Die Einsatzbereiche sind sozial-karitativ oder gemeinnützig, z.B. in Alten- und Pflegeheimen, Kindertagesstätten oder auch Sportvereinen.

Wer ein freiwilliges soziales Jahr absolviert, ist gesetzlich kranken- und pflegeversichert. Die Kosten (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteil) übernimmt der jeweilige Träger. In der gesetzlichen Rentenversicherung wird die Zeit für die Pflichtversicherung angerechnet. Personen im FSJ sind rechtlich ähnlich gestellt wie Auszubildende.

Ab sofort können Sie junge Leute im FSJ auch in der Deutschen Handwerker BU versichern. Die Einstufung erfolgt wie bei Schülern. Die monatliche Rente beträgt maximal 1.000 €.

Bitte machen Sie im MV-Mobilrechner folgende Angaben:

Beruf: Schüler am Gymnasium  
Berufliche Stellung: Schüler  
Qualifikation: keine berufliche Ausbildung  
Anteil der Bürozeit: 0%

**Produktinformationen** zur Deutschen Handwerker BU finden Sie unter:

<https://www.mv-maklernetz.de/dhbu>

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.

## **Starkes Ascore LV-Scoring: 4 Kompassse für Münchener Verein**

Ascore Analyse legte Ende Oktober ein umfassendes LV-Unternehmens-Scoring 2019 vor. Die Bilanzexperten analysierten die Kennzahlen von 68 Lebensversicherern in den Bereichen Erfahrung, Sicherheit, Erfolg und Bestand. Basis sind die Geschäftsberichte 2016 bis 2018 und die Solvabilitätsberichte.

Der Münchener Verein erzielte ein **sehr gutes Ergebnis** mit 4 von maximal 6 Kompassen. Damit liegt er gleich auf mit Mitbewerbern wie AXA, Cosmos, Debeka, HDI, Nürnberger, Signal Iduna, Württembergische oder Zurich.

**Weitere Informationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

---



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [3 Sterne im LV-Unternehmens-Rating von Morgen & Morgen](#)
- [ASCORE PKV-Unternehmensscoring 2019: 5 Kompass für die Münchener Verein Krankenversicherung](#)
- [Noch bis 18.10.2019 kostenfrei zur DKM 2019 anmelden](#)

## 3 Sterne im LV-Unternehmens-Rating von Morgen & Morgen

Das Analysehaus Morgen & Morgen untersuchte auch 2019 die Bilanzen der Lebensversicherer.

Der Münchener Verein konnte sich trotz anhaltend schwieriger Kapitalmarktsituation **von 2 auf 3 Sterne** verbessern.

Wir ziehen damit gleich mit Versicherern wie z. B. Axa, die Bayerische, Nürnberger, Signal Iduna, Swiss Life oder Volkswohl Bund (Versicherer mit 3 Sternen, Stand 17.10.2019, Änderungen vorbehalten).

**Informationen** zum Münchener Verein finden Sie unter: <https://www.mv-maklernetz.de>

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.

## ASCORE PKV-Unternehmensscoring 2019: 5 Kompass für die Münchener Verein Krankenversicherung

Nach dem Zusammenschluss von ASCORE und softfair Analyse erfolgt nun das erste PKV-Unternehmensrating. ASCORE Analyse untersuchte dazu die Kennzahlen von 32 Privaten Krankenversicherungsgesellschaften.

### Münchener Verein erzielt ein sehr gutes Ergebnis

ASCORE hat dem Münchener Verein im PKV-Unternehmensscoring 5 von 6 Kompass verliehen.

Wir liegen damit gleichauf mit großen Mitbewerbern wie Allianz, Barmenia, Debeka,

HanseMercur und Signal Iduna.

Mehr Informationen zur Analyse finden Sie unter: <https://www.dasscoring.de/info-center/>

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein und den Krankenversicherungsprodukten finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.

## Noch bis 18.10.2019 kostenfrei zur DKM 2019 anmelden

Kurzentschlossen zur DKM? Kein Problem. Melden Sie sich noch bis 18.10.2019 unter dem folgenden Link an: <https://www.die-leitmesse.de/muenchener-verein/2019>

Wir übernehmen Ihren Messe-Eintrittspreis von € 65 und freuen uns auf Ihren Besuch an unserem **Stand A12 in Halle 4**. Der Messeausweis wird Ihnen dann rechtzeitig vor Messebeginn vom Veranstalter per Post zugeschickt.

### Gleich Workshop vormerken:

**Die Alternative: Bezahlbarer BU-Schutz für Handwerker mit Top-Bedingungen**



Mittwoch, 23.10.2019, 15:15 – 15:45 Uhr, Eingang / OG – Raum 3

Referenten: **Dr. Martin Zsohar**, Vorstand, Aktuar DAV und Ratingexperte  
**Michael W. Matz**, Fachbereichsleiter Produktmanagement und Marketing

Wir wünschen Ihnen einen informativen Messebesuch und freuen uns auf den Dialog mit Ihnen auf der DKM 2019.

**Weitere Informationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [Neuer Film zum Unternehmen Münchener Verein](#)
- [Deutsche FörderRente: Neue arbeitgeberfinanzierte Förderrente für Geringverdiener](#)

## Sie wollen Ihren Kunden den Münchener Verein vorstellen?

Dann zeigen Sie ihm doch das kurze Video über das innovative und traditionsbewusste Unternehmen Münchener Verein. Präsentiert werden die Themen Vorsorge und Absicherung über alle Lebensphasen hinweg.

Der Film verbindet die Themen München, Handwerk, Vorsorge und Absicherung. Er zeigt den Münchener Verein als Unternehmen mit moderner und dynamischer Ausrichtung mit bald 100 Jahren Erfahrung im Handwerk.



Schauen Sie doch mal rein. Sie finden das Videos unter:

<https://www.mv-maklernetz.de/service/mediathek/>

**Bitte loggen Sie sich dazu ein.**

## Deutsche FörderRente: Neue arbeitgeberfinanzierte Förderrente des Münchener Verein für Geringverdiener

Der Münchener Verein bietet im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung nach dem Betriebsrentenstärkungsgesetz mit der neuen **Deutschen FörderRente** nach § 100 eine sinnvolle Alternative zur Gehaltserhöhung an. Die Deutsche FörderRente ist eine rein

arbeitgeberfinanzierte, fondsgebundene Direktversicherung.

### Wie profitieren Arbeitgeber und Mitarbeiter?

Geringverdiener sind besonders von Altersarmut bedroht. Mit der Deutschen FörderRente kann der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter kostengünstig eine lebenslange Rente vereinbaren und sie bei der Altersvorsorge unterstützen. Er zeigt damit Sozialkompetenz und trägt zur Motivation und Mitarbeiterbindung bei. Und es rechnet sich für ihn! Der Arbeitgeber erhält 30 % seiner Beiträge als direkte Gutschrift über den Lohnsteuerabzug. Die restlichen Beiträge kann er als Betriebsausgaben steuerlich absetzen. Die Beiträge von 20 € bis maximal 40 € pro Monat sind sozialversicherungsfrei und für den Arbeitgeber eine clevere Alternative zu einer Gehaltserhöhung.

Die Deutsche FörderRente eignet sich für alle Arbeitnehmer mit einem Bruttoeinkommen bis zu 2.200 € monatlich (26.400 € jährlich) – unabhängig, ob es sich um Vollzeit- oder Teilzeitkräfte handelt. Auch Auszubildende und Minijobber können von der Förderung profitieren. Voraussetzung ist, wie bei jeder Direktversicherung, dass der Mitarbeiter im ersten Dienstverhältnis ist.

### Flexible Vertragsgestaltung, einfacher Online-Abschluss

Der Vertrag kann flexibel gestaltet werden. Das bezieht sich beispielsweise auf die Beitragsfreistellung für maximal drei Jahre, eine Vorverlegung des Rentenbeginns um maximal fünf Jahre oder eine beitragsfreie Verlängerung bis zu einem Alter von maximal 85 Jahren. Darüber hinaus ist eine Änderung des Portfolios unter Berücksichtigung von bis zu zwölf Fondswechseln im Versicherungsjahr jederzeit möglich. Mit der Pflege-Option reduziert sich die zugesagte Rente um einen geringen Betrag. Tritt der Pflegefall ein, erhält der versicherte Mitarbeiter die doppelte Rentenleistung. Die Option wird zum Rentenbeginn frühestens mit Alter 62 ohne Gesundheitsprüfung wirksam.

Die Deutsche FörderRente ist online über unseren Mobilrechner abschließbar.

### Interesse geweckt?

Einen ersten Überblick gibt Ihnen das [Produktvideo Deutsche FörderRente](#). Sie finden dieses unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de) in der Mediathek. Weitere Informationen finden Sie im Produktsteckbrief. Fordern Sie ihn gleich an bei Ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer oder unserem Makler-Service.

**Weitere Informationen** und 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.



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [Eigenanteil für stationäre Pflege erneut gestiegen](#)  
 Klären Sie Ihre Kunden über die Pflegelücke auf
- [Deutsche PrivatPflege: die Pflegezusatz-Versicherung, die sich dem Leben anpasst](#)
- [Neue Rechengrößen in der Sozialversicherung und höhere Beitragsbemessungsgrenzen ab 2020](#)
- [Der Münchener Verein ist der fairste Krankenversicherer 2019](#)  
 7x sehr gut und 1x gut für den Münchener Verein von FOCUS-MONEY

## **Eigenanteil für stationäre Pflege erneut gestiegen** **Klären Sie Ihre Kunden über die Pflegelücke auf**

Pflegebedürftige müssen immer mehr für einen Platz im Pflegeheim bezahlen. Der Verband der Ersatzkassen e.V. berichtete im Juli 2019 über die gestiegenen Kosten. Vergleicht man die Werte mit Januar 2018, sind es rund **120 Euro mehr pro Monat**. Die Situation spitzt sich mittlerweile sogar so zu, dass Menschen, die bereits im Pflegeheim leben dadurch über Nacht zum Sozialfall werden.

Die Unterschiede zwischen den Bundesländern sind dabei immens. Am niedrigsten sind die Kosten in Sachsen-Anhalt mit 1.331 Euro. Nordrhein-Westfalen erreicht mit 2.337 Euro Spitzenwerte. Der Durchschnitt in Deutschland liegt mit fast 1.900 Euro im Monat so hoch wie noch nie.

Die gesetzliche Pflegekasse trägt nur einen Teil der Kosten. Eine private Pflegezusatzversicherung wird daher immer wichtiger.

**Klären Sie Ihre Kunden über die große Pflegelücke auf – wir unterstützen Sie dabei**  
 Je besser die Aufklärung der Kunden, desto eher wird die Pflegelücke erkannt. Sie im Vertrieb sind die Spezialisten bei diesem Thema und wir unterstützen Sie dabei, z. B. mit dem neuen Pflege-Video:

### „Pflege im Heim“.

In 7 Minuten beantwortet Pflegeexperte Rudolf Bönsch diese Fragen:

Wie findet man ein passendes Pflegeheim?

Auf was muss man achten?

Was kostet ein Platz in der stationären Pflege?

Und was heißt eigentlich **Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil**?

#### Weitere Informationen

Sie finden diesen und weitere Filme zum Thema Pflege im Maklernetz in der Mediathek:

<https://www.mv-maklernetz.de/service/mediathek/krankenversicherung/videos-filme/>

## Deutsche PrivatPflege: die Pflegezusatz-Versicherung, die sich dem Leben anpasst

Mit der Deutschen PrivatPflege bieten Sie Ihren Kunden ein flexibles Produkt, das die hohen Kosten im Pflegeheim abdeckt:

- Keine Wartezeit
- Keine Gesundheitsprüfung durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen
- Weltweite Leistung
- Beitragsbefreiung im Pflegefall bereits ab Pflegegrad 2
- Einfacher Online-Abschluss

Die reine Absicherung für das Pflegeheim gibt es dabei zu einem günstigen Beitrag. So können Sie Ihren Kunden die finanzielle Sorge im Pflegefall nehmen.

Mit der Option auf Höherversicherung kann Ihr Kunde die Leistungen ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten erhöhen, wenn sich die Lebenssituation Ihres Kunden ändert, z.B. nach dem Studium, Heirat oder wenn Nachwuchs bekommt, kann Ihr Kunde

Unsere Pflegehotline sowie die 24h-Pflegeplatz-Garantie sorgen für eine schnelle und kostenlose Vermittlung eines Pflegeplatzes.

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter: <https://www.mv-maklernetz.de/pflege>

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.

## Neue Rechengrößen in der Sozialversicherung und höhere Beitragsbemessungsgrenzen ab 2020

Der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales sieht vor, dass die Rechengrößen in der Sozialversicherung für 2020 steigen. Das Bundeskabinett und der Bundesrat müssen zwar erst noch zustimmen, aber wir informieren Sie trotzdem schon heute über die zu erwartenden Größen.

#### Die wichtigsten vorläufigen Rechengrößen für 2020:

- Versicherungspflichtgrenze/Jahresarbeitsentgeltgrenze in der GKV steigt von 60.750 € auf **62.550 €**
- Beitragsbemessungsgrenze GKV jährlich steigt von 54.450 € auf **56.250 €**

- Beitragsbemessungsgrenze GKV monatlich steigt von 4.537,50 € auf **4.687,50 €**
- Beitragsbemessungsgrenze Rentenversicherung West/Jahr steigt von 80.400 € auf **82.800 €**  
und für Ostdeutschland/Jahr von 73.800 € auf **77.400 €**

### Vertriebs-Chance nutzen

Je höher die Beitragsbemessungsgrenze in der GKV steigt, desto stärker klettern die Höchstbeiträge nach oben. Freiwillige Mitglieder, die sich privat versichern könnten, aber dennoch in der GKV bleiben, werden im Prinzip bestraft. Mit noch höheren Beiträgen. Die regelmäßigen Leistungskürzungen in der GKV verstärken die Ungerechtigkeit noch.

Nutzen Sie dies als Chance, um freiwillig Versicherte über die Vorteile einer PKV zu informieren. Die Kranken-Vollversicherung des Münchener Verein bietet sowohl dem preissensiblen Existenzgründer als auch Angestellten und anspruchsvollen Geschäftsleuten die vielfältigen Vorteile eines Privatpatienten. Jeder Kunde kann die Absicherung wählen, die zu seinen Ansprüchen passt. Unser Tarif **Master Care** beispielsweise bietet ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis.

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter: [www.mv-maklernetz.de/Master Care](http://www.mv-maklernetz.de/Master_Care)  
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.

## Der Münchener Verein ist der fairste Krankenversicherer 2019 7x sehr gut und 1x gut für den Münchener Verein von FOCUS-MONEY

Service Value hat für FOCUS-MONEY und FOKUS-MONEY- Versicherungsprofi zum dritten Mal die Fairness von Maklerversicherern untersucht. In der Rubrik „Die fairsten Krankenversicherer“ erhielt der Münchener Verein wie schon im Vorjahr die Note sehr gut und **Bestnote als Fairster Maklerversicherer**. Insgesamt wurde das Unternehmen 7 x „sehr gut“ bewertet in den Kategorien Zentrale Vertriebsberatung, Maklerbetreuung, Produkte, Schulungen, Angebots- und Verkaufssoftware und Betriebsablauf. In der Kategorie Datenlieferungseffizienz erhielt der Münchener Verein die Wertung „gut“.



Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [Der Münchener Verein ist „Versicherer des Jahres 2019“](#)
- [Zusatzbaustein Opti Select](#) jetzt auch für die KV-Voll-Tarife Master Care und Bonus Care Advance Plus
- Unser Tipp: [Leistungsdynamik in der Deutschen Handwerker BU](#) immer mit einschließen

## **Münchener Verein ist „Versicherer des Jahres 2019“**

**Der Münchener Vorsorge- und Pflegespezialist gewinnt wichtigste Umfrage in der Versicherungsbranche zum achten Mal in Folge**

Fast 5.500 Privatkunden haben die Münchener Verein Versicherungsgruppe auch in diesem Jahr wieder zum „Versicherer des Jahres“ gewählt. Der Nachrichtensender n-tv hat erneut das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) für die Studie beauftragt. Die Kunden konnten online und anonym über den Service von 97 Versicherern, deren Preis-Leistungs-Verhältnis, Qualität der Produkte, Transparenz und Verständlichkeit sowie Ärgernisse und Weiterempfehlung abstimmen. Der Münchener Verein wurde im Gesamturteil der Kundenzufriedenheit und in drei weiteren Kategorien mit der Note „sehr gut“ bewertet.

Die an der Umfrage teilnehmenden Kunden gaben dem Münchener Verein die Note Eins auch in den Kategorien Allgemeine Haftpflichtversicherung, Krankenversicherung sowie Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung. Die Kategorie Haus und Wohnung wurde mit gut bewertet.

Das DISQ schreibt auf seiner Website wörtlich: „Münchener Verein ist mit dem Qualitätsurteil ‘sehr gut’ der Versicherer des Jahres 2019. Insbesondere mit dem Service punktet das Unternehmen: Der Anteil an positiven Kundenbewertungen liegt bei rund 87 Prozent. Auch in Hinblick auf die Qualität der Produkte sowie die Transparenz und Verständlichkeit überzeugt das Unternehmen und platziert sich hier unter den besten drei Unternehmen.“

Mehr Informationen zur aktuellen Kundenbefragung „Versicherer des Jahres“ unter: <https://disq.de/2019/20190828-Versicherer-des-Jahres.html>

**Zusatzbaustein Opti Select jetzt auch für die KV-Voll-Tarife Master**

## Care und Bonus Care Advance Plus

Mit dem Zusatzbaustein Opti Select (Tarif 106) können Ihre Kunden zu Beginn des 3. bzw. 5. Versicherungsjahres **ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten** in höherwertigere verkaufsoffene Krankenvollversicherungs-Tarife des Münchener Verein wechseln. Mit Opti Select halten Sie Ihren Kunden für später alle Möglichkeiten offen.

Bisher konnte Opti Select als Zusatzbaustein zu den Tarifen Bonus Care Alpha und Bonus Care Classic, Bonus Care Classic SB I und SB II abgeschlossen werden. Ab sofort kann dieser Upgrade-Tarif auch bei Neuabschlüssen von Master Care SB I und SB II (Tarife 881, 882) und Bonus Care Advance Plus (Tarife 861, 868, 871) gewählt werden.

Die Kombination Bonus Care Advance Plus (T. 861) + Opti Select (T. 106) + Kurtagegeld 100 €/Tag erhielt übrigens die Bestnote „FFF“ von Franke & Bornberg.

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter: [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

## Unser Tipp: Leistungsdynamik in der Deutschen Handwerker BU immer mit einschließen

Handwerker haben ein deutlich erhöhtes Risiko, berufsunfähig zu werden. Sie sind ganz anderen Gesundheitsrisiken ausgesetzt als Beschäftigte im Büro. Speziell für diese Zielgruppe haben wir die **Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung** entwickelt.

Der Kunde kann bei diesem Tarif eine garantierte Rentendynamik im BU-Fall vereinbaren. Damit wird die Berufsunfähigkeitsrente im Leistungsfall **garantiert** erhöht und der Kunde erhält damit einen wichtigen Ausgleich gegen steigende Lebenshaltungskosten. Vereinbart werden kann wahlweise ein Prozentsatz von 1 %, 2 % oder 3 %. Wenn Sie diese Möglichkeit ansprechen, werden viele Kunden diese zusätzliche Sicherheit gerne wählen.

### Weitere Hochleistungskomponenten der Deutschen Handwerker BU:

- In der TOP-Variante bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1
- 10 % Existenzgründer-Rabatt in den ersten drei Jahren
- Geringe Differenz zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag
- Einzigartig: Aktiv-Variante mit bis zu 40 % Beitragsersparnis
- BU-Rente auch im Pflegefall
- Nachversicherungsgarantien ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Beitragsdynamik möglich

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de/dhbu](http://www.mv-maklernetz.de/dhbu)

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.



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrter Herr Werling,

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

- [Zweitages-Seminar „Der betriebliche und private Pflegelotse“ von PERSPECTIVUM](#)  
Nutzen Sie den Sonderrabatt als MV-Makler und machen Sie sich fit für das Zukunftsthema
- [Erneut attraktive Barausschüttung für Ihre Vollversicherungskunden](#)

## **Seminareinladung: „Der betriebliche und private Pflegelotse“ von PERSPECTIVUM**

Nutzen Sie den Sonderrabatt als Vertriebspartner des Münchener Verein und machen Sie sich fit für dieses Zukunftsthema.

Immer mehr Arbeitnehmer und Angehörige müssen Pflege und Beruf vereinbaren. Schon heute gibt es dadurch Arbeitsausfälle. In Zukunft wird die Zahl noch weiter steigen, teils mit unabsehbaren Ausfallzeiten. Das trifft Arbeitnehmer und Arbeitgeber gleichermaßen.

Hinzu kommt, dass die häusliche Pflege meistens unvorhersehbar ist. Plötzlich tritt der Pflegefall ein und stellt (fast) alles auf den Kopf. Die Angehörigen müssen sich in kürzester Zeit vielen Fragen stellen:

- Was ist zu tun?
- In welcher Reihenfolge muss was getan werden?
- Wie schaffe ich den Spagat zwischen Beruf und Privat(Pflege)?
- Was kann und will ich überhaupt tun?
- Was sagt eigentlich der Betroffene dazu? Will er überhaupt von mir gepflegt werden?

**Mit PERSPECTIVUM werden Sie zum Experten und Pflegelotsen für Ihre Kunden.**

Sie erhalten Unterstützung bei diesem Brennpunktthema, das einen besonderen „Umsatzturbo“ in sich trägt. Sie werden Dreh- und Angelpunkt zwischen Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Ihren Kunden und Dienstleistern.

Ihre Vorteile:

- Sie generieren durch Ihre Expertise mehr Geschäft und sorgen für eine extrem nachhaltige Kundenbindung.
- Sie bekommen Weiterempfehlungen von höchster Qualität. So gewinnen Sie mit

geringem Aufwand schnell neue Kunden.

Wir laden Sie ein zum Zweitages-Seminar:

**„Der Betriebliche und Private Pflegebetriebe. Das Brennpunktthema als Umsatzturbo“**

Unser TOP-Trainer: **Karsten Junghans**  
erfolgreicher Unternehmer und Fachexperte Pflege und Pflegebetriebe

Termin : **08. und 09.10.2019**

Ort: **Münchener Verein**  
Pettenkoferstr. 19  
80336 München

Teilnehmerpreis: Der Teilnahme am zweitägigen Seminar kostet regulär 590 € zzgl.  
MwSt..

**Vertriebspartnern des Münchener Verein** bieten wir die  
Teilnahme  
**zum Sonderpreis von 399 € zzgl. MwSt. an.**

Die Plätze sind begrenzt. Am besten, sie melden Sie sich gleich an: [Seminaranmeldung  
Der betriebliche und private Pflegebetriebe](#)

Geben Sie bei der **Anmeldung den Rabattcode: MV102019** an, damit Sie von den  
Sonderkonditionen profitieren. Für die Teilnahme schreiben wir Ihnen **12 Zeitstunden** IDD  
gut.

Erobern Sie mit uns neue Märkte, zusätzliche Umsätze und neue Perspektiven! Wir freuen  
uns auf Sie.

Mehr über PERSPECTIVUM und weitere Details zum Seminar erfahren Sie [hier](#)

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter: [www.mv-maklernetz.de/DPP](http://www.mv-maklernetz.de/DPP)

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.

## **Erneut attraktive KV-Barausschüttung für Ihre Vollversicherungskunden**

Seit 70 Jahren erhalten Ihre leistungsfreien Kunden mit einer KV-Vollversicherung beim  
Münchener Verein als Bonus und Anreiz für ihr kostenbewusstes Verhalten eine  
Barausschüttung (BAS).

Diese Tradition setzen wir weiter fort. Der Versand der Kundenanschriften zur BAS für das  
Geschäftsjahr 2018 erfolgt am 30.09.2019. **Die Auszahlung erfolgt am 4. November  
2019.**

Um die Unternehmenstreue unserer besonders **langjährigen** Kunden zu belohnen, erfolgt  
eine BAS ab dem 2. Versicherungsjahr.

Unter [www.mv-maklernetz.de/KV-BAS](http://www.mv-maklernetz.de/KV-BAS) finden Sie das Kundenanschriften und das Infoblatt  
zur Barausschüttung, in dem Sie die genauen Voraussetzungen nachlesen können.

Wenn sich in Ihrem Kundenstamm anspruchsberechtigte Personen befinden, erhalten Sie  
ab 02.09.2019 über das Datenverteilungssystem (DVS) des Münchener Verein die Daten Ihrer

Kunden. Einen Versand der Nachweislisten in Papierform gibt es nicht.

Zu unserem DVS kommen Sie über das Maklernetz [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de). Bitte melden Sie sich mit Ihrem DVS-Zugangscode an. Wenn Sie Ihr Passwort vergessen haben, hilft Ihnen unsere IT-Hotline unter der Telefon-Nr. 089/5152-1208 gerne weiter. Falls Sie das DVS bisher nicht nutzen, können Sie sich auf unserem Maklerportal hierfür registrieren.

Bitte beachten Sie, dass es sich um Daten voraussichtlich BAS-berechtigter Kunden handelt. Vereinzelt können sich Änderungen ergeben, beispielsweise durch später eingereichte Rechnungen oder aufgrund rückständiger Beiträge.

#### Termine im Überblick:

Ab 02.09.2019	Bereitstellung der Daten über das DVS
30.09.2019	Versand der Kundenanschriften
04.11.2019	Auszahlung des BAS-Betrages per Überweisung bzw. Scheck an die BAS-berechtigten Kunden

**Weitere Informationen** finden Sie unter: [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- **Unser Tipp:** [Beitragsdynamik in der Deutschen Handwerker BU immer mit einschließen](#)
- **Deutsche Handwerker BU:** [Risiko- und Gesundheitserklärung zum Vorteil des Kunden vereinfacht](#)
- [Ihre kostenfreie Eintrittskarte zur DKM 2019](#)
- **Bald ist es soweit:** [Neues modernes Layout für unser Maklerportal - Bitte deshalb unbedingt Ihre aktuellen Zugangsdaten vormerken!](#)

## Unser Tipp: Beitragsdynamik in der Deutschen Handwerker BU immer mit einschließen

Handwerker haben ein deutlich erhöhtes Risiko, berufsunfähig zu werden. Sie sind ganz anderen Gesundheitsrisiken ausgesetzt als Beschäftigte im Büro. Die inzwischen mehrfach ausgezeichnete **Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung** (DHBU) haben wir speziell für diese Zielgruppe entwickelt. Sie belegt in der TOP-Variante bei über 150 Handwerksberufen den 1. Platz.

**Unser TIPP:** [Schließen Sie insbesondere für Handwerker immer eine Beitragsdynamik mit ein.](#)

Mit einer Beitragsdynamik wächst die Berufsunfähigkeitsrente und passt sich kontinuierlich dem steigenden Einkommen an – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung. Dies ist gerade für Handwerker mit teilweise starker körperlicher Belastung extrem wichtig.

Schließen Sie deshalb für Ihre Kunden die **Beitragsdynamik von 3 % immer** mit ein und Ihre Kunden werden es Ihnen in der Zukunft danken. Falls die Erhöhung nicht mehr gewünscht ist, kann dieser jederzeit widersprochen werden.

Positiver Nebeneffekt: Auch Sie profitieren zukünftig jedes Jahr von zusätzlichen Courtageeinnahmen.

**Nachfolgend nochmals die wichtigsten Leistungs-Highlights der Deutschen Handwerker BU:**

- Zusätzlich 10 % Existenzgründer-Rabatt in den ersten drei Jahren
- Geringe Differenz zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag

- Einzigartig: Unsere Aktiv-Variante mit bis zu 40 % Beitragsersparnis
- Vielfältige Nachversicherungsgarantien ohne erneute Gesundheitsprüfung
- 2 Monatsrenten bei Arbeitsunfall
- Lückenloser Übergang zum KTG
- AU-Option, Rente ab 3 Monaten
- 75 % BU-Grad möglich als günstige Alternative zu 50 % BU-Grad
- Beitrags- und Leistungsdynamik

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de/dhbu](http://www.mv-maklernetz.de/dhbu)  
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.

## **Deutsche Handwerker-BU: Risiko- und Gesundheitserklärung zum Vorteil des Kunden vereinfacht**

Ab sofort gibt es für die Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung (DHBU) eine neue Risiko- und Gesundheitserklärung, die vertriebs- und kundenfreundlicher gestaltet ist.

So wurde die Anzahl der Fragen um drei reduziert. Die Fragen selbst sind kundenfreundlicher formuliert und mehr **Abfragezeiträume** wurden von 10 **auf 5 Jahre verkürzt**.

Das Formular finden Sie unter der Nummer [2000021 im Downloadcenter](#) und im Mobilrechner zum Herunterladen.

Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Bewahren Sie Ihre Kunden vor den existenziellen, finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit.

**Weitere Produktinformationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de/dhbu](http://www.mv-maklernetz.de/dhbu)  
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.

## Ihre kostenfreie Eintrittskarte zur DKM 2019

Erleben Sie mit uns die **DKM 2019** vom 22. bis 24.10.2019 in der Messe Dortmund.

Wir übernehmen Ihren Messe-Eintrittspreis von € 65 und freuen uns auf Ihren Besuch an unserem **Stand A12 in Halle 4**. Am besten melden Sie Ihren kostenfreien Messebesuch gleich heute unter dem folgenden Link an (Anmeldeschluss 18.10.2019):

<https://www.die-leitmesse.de/muenchener-verein/2019>

Der Messeausweis wird Ihnen dann rechtzeitig vor Messebeginn vom Veranstalter per Post zugeschickt.

### Gleich Workshop vormerken:

#### Die Alternative: Bezahlbarer BU-Schutz für Handwerker mit Top-Bedingungen



Mittwoch, 23.10.2019, 15:15 – 15:45 Uhr, Eingang / OG – Raum 3

Referenten: **Dr. Martin Zsohar**, Vorstand, Aktuar DAV und Ratingexperte  
**Michael W. Matz**, Fachbereichsleiter Produktmanagement und Marketing

Wir wünschen Ihnen einen informativen Messebesuch und freuen uns auf den Dialog mit Ihnen auf der DKM 2019.

**Weitere Informationen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.

## Bald ist es soweit: Neues und modernes Layout für unser Maklerportal



Unser Maklernetz wird Sie bald mit einem neuen modernen Online-Auftritt überzeugen. Wir informieren Sie nochmals separat, wenn die neue Seite live geschaltet wird.

**Wichtig: Bitte merken oder speichern Sie sich unbedingt Ihren jetzigen Benutzernamen und Ihr Passwort.** Mit diesen Daten müssen Sie sich im neuen Portal einloggen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- **Ihre Vertriebschance: GKV-Versicherte zahlen  $\varnothing$  58 % der Zahnersatzkosten selbst**
- **Starke Nachfrage nach privaten Zahnzusatzpolicen**
- **Beitragsgarantie für unsere Top-Zusatztarife Deutsche Zahnversicherung und Krankentagegeld Tarif 380**
- **Münchener Verein ist die Nummer 1 in der Kundenorientierung**  
Ergebnis der Wettbewerbsstudie „ServiceAtlas Private Krankenzusatzversicherer 2019“

## Ihre Vertriebschance: GKV-Versicherte zahlen $\varnothing$ 58 % der Zahnersatzkosten selbst

Die Barmer stellte am 11.07.2019 den neuen Zahngesundheitsatlas vor. Dabei zeigte sich, dass Kassenpatienten sehr viel selbst hinzuzahlen müssen.

### Bayern und Niedersachsen sind am teuersten

Die kassenzahnärztliche Versorgung (Regelversorgung) wird vor allem im Osten häufiger in Anspruch genommen. Dann folgt Bayern.

Für jedes Bundesland wurden die zahnärztlichen Behandlungen je versorgtem Versicherten ausgewertet, basierend auf den Daten von 2017.

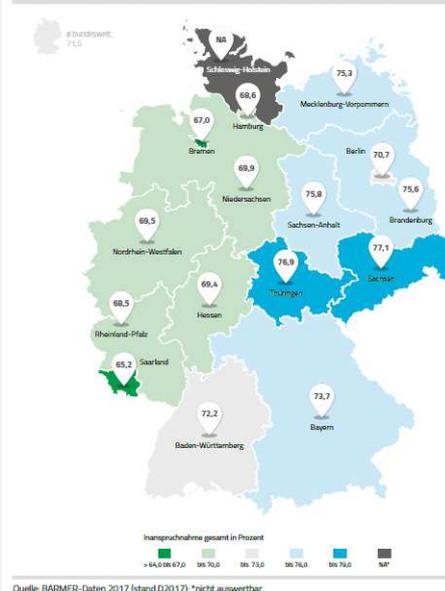
Dabei gibt es durchaus regionale Unterschiede, insbesondere beim Zahnersatz.

Die Durchschnitts-Kosten liegen je Versichertem:

- bundesweit bei 1.524 €
- in Niedersachsen jedoch bei 1.877 €
- und in Bayern bei 1.860 €

Abbildung: Vertragszahnärztliche Versorgung; versichertenbezogene Inanspruchnahme-Rate, gesamt (in Prozent)

Abbildung 1: Versichertenbezogene Inanspruchnahme-Rate, gesamt (in Prozent)



## Bayern hat auch den höchsten Eigenanteil

Zwar hält die Barmer die Regelversorgung für ausreichend, räumt aber dennoch ein, dass diese unterschiedlich in Anspruch genommen wird. Beim Eigenanteil zeigen sich daher regional unterschiedliche Zuzahlungen. In Bayern ist der Eigenanteil im Durchschnitt mit 1.228 € am höchsten.

## Starke Nachfrage nach privaten Zahnzusatzpolicen

Den Versicherten scheint das Problem der hohen Zuzahlungen bewusst zu sein, denn immer mehr schließen private Zahn-Zusatzpolicen ab. Laut vorläufigen Geschäftszahlen liegt der deutschlandweite Zuwachs an privaten Zahnzusatz-Versicherungen in 2018 bei 343.000 Verträgen. Nach Einschätzung des PKV-Verbandes müssen gesetzlich Versicherte ohne Zusatzabsicherung bei Zahnersatz 50 % und mehr der Kosten selbst tragen. Je hochwertiger die Versorgung, desto höher wird der Eigenanteil.

## Beitragsgarantie für unsere TOP Zusatztarife Deutsche Zahnversicherung und Krankentagegeld Tarif 380

Mit der Deutschen Zahnversicherung (DZV) senken Ihre Kunden den Eigenanteil beim Zahnarzt und profitieren von modernen Behandlungsmethoden. Der Schutz kann individuell zusammengestellt werden. Dadurch bieten wir jedem Kunden das passende Angebot. Das gibt Sicherheit beim nächsten Zahnarztbesuch.

Zusätzlich Sicherheit gibt auch unsere Beitragsgarantie. Wir garantieren für alle **Tarife der Deutschen Zahnversicherung**, dass diese **bis 31.12.2020 beitragsstabil** bleiben. Das gleiche gilt für unser überaus beliebtes **Krankentagegeld Tarif 380**. Auch dieses bleibt garantiert **bis 31.12.2020 beitragsstabil**.

Wir haben zwei Beitragsgarantie-Urkunden für Sie erstellt.



### Top 5 Highlights DZV

1. Keine Gesundheitsprüfung
2. Keine Wartezeiten
3. Unfallschutz
4. Einfacher Online-Abschluss
5. In jedem Alter abschließbar



## Top 5 Highlights KTG

1. Bis 20 €/Tag ohne Gesundheitsprüfung
2. Leistung auch bei Wiedereingliederung
3. Einfacher Online-Abschluss
4. Verzicht auf Alkoholklausel
5. Dynamische Anpassung

pdf Druckstück-Nr. 6701321

Sie können die Urkunden in unserem Downloadcenter herunterladen.

### Weitere Informationen

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

## Münchener Verein ist die Nummer 1 in der Kundenorientierung Ergebnis der Wettbewerbsstudie „ServiceAtlas Private Krankenzusatzversicherer 2019“

Die Münchener Verein Krankenversicherung hat in der vom Kölner Analysehaus ServiceValue zum 4. Mal durchgeführten Wettbewerbsstudie „ServiceAtlas Private Krankenzusatzversicherer 2019“ **in 5 Leistungskategorien die Note „sehr gut“** erhalten. ServiceValue hat hierfür fast 800 Kunden befragt, die ihre Bewertungen zu 20 privaten Krankenzusatzversicherern in Deutschland abgeben konnten. Im Vergleich zum letzten Jahr hat sich der Münchener Vorsorge- und Pflegespezialist zudem im Gesamturteil von Rang 3 auf Platz 1 verbessert und sich damit **erstmals die Spitzenposition** aller getesteten Unternehmen gesichert.

Das Studiendesign umfasste sechs Leistungskategorien mit insgesamt 26 spezifischen Servicemerkmalen. Im Gesamturteil hat der Münchener Verein die **Bestnote „sehr gut“** erhalten, ebenso in den Teil-Kategorien Produktleistung, Kundenbetreuung, Kundenservice, Kundenkommunikation und Preis-Leistungs-Verhältnis.

„Dass wir es in diesem Jahr geschafft haben, in der Bewertung namhafte und

insbesondere viel größere Versicherer hinter uns zu lassen, freut uns als mittelständisches Unternehmen ganz besonders“, betont Dr. Martin Zsohar, Vorstandsmitglied des Münchener Verein. „Es ist schön zu sehen, dass die befragten Kunden neben unserer besonderen Kundenorientierung unsere Zusatzprodukte in der Krankenversicherung schätzen und mit einer hervorragenden Note in der Produktleistung bewertet haben“, so Dr. Zsohar weiter.

Private Krankenzusatzversicherungen schließen gesetzlich Versicherte ab, um die Behandlungsleistungen und den Komfort bei Klinikaufenthalten zu erhöhen. Zudem können sie damit Versorgungslücken, die der gesetzliche Krankenversicherungsschutz in bestimmten Bereichen beinhaltet, schließen.

„Das hervorragende Studienergebnis zeigt uns, dass wir sowohl mit unseren Krankenzusatzprodukten als auch mit dem dazu angebotenen Service im Paket genau die Voraussetzungen gefunden haben, um im hart umkämpften Markt die Kunden zu gewinnen“, ergänzt Rainer Breitmoser, Chief Customer Officer des Münchener Verein. „Und dass wir in allen Servicekategorien von den Kunden besser bewertet werden als andere Versicherer, ist erneut ein deutlicher Beleg der besonderen Servicequalität des Münchener Verein und des leidenschaftlichen Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Belange unserer Kunden.“

#### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

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.

---



Sehr geehrte Damen und Herren,

hier sind für Sie aktuelle Informationen des Münchener Verein. Diese unterstützen Sie bei Ihrer täglichen Arbeit.

- **Informative Produktvideos** für Ihren Vertriebs Erfolg:
  - Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil in der Pflege
  - Master Care – der günstige KV-Volltarif mit Zugang zu Spitzenmedizin
  - KV-Vollversicherung mit dem Münchener Verein
  - Deutsche Handwerker-BU - bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1
  - Sterbegeld-Versicherung

## Informative Produktvideos

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen ändern sich laufend. Es ist nicht immer leicht, am Ball zu bleiben und alle Themen im Blick zu haben.

Der Einrichtungseinheitliche Eigenanteil in der Pflege, kurz EEE, und die damit stark gestiegenen Kosten im Pflegeheim sind wenig bekannt. Unser Video zum EEE erklärt kurz und übersichtlich, worum es geht.

Sie finden das Video EEE und weitere interessante, neue Videos in unserem Maklernetz in der **Mediathek**.

Hier die Übersicht der neuen Videos:

- **Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil im Pflegeheim**
- **Master Care**
- **Krankenvollversicherung**
- **Deutsche Handwerker-BU**
- **Sterbegeld**

### **Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil in der Pflege**

Die Kosten für den Einrichtungseinheitlichen Eigenanteil (EEE) für eine stationäre Pflege gelten unabhängig vom Pflegegrad. Von Pflegegrad 2 bis 5 sind Sie gleich hoch. Informationen über diese gesetzliche Änderung dürfen in keinem Beratungsgespräch zur Pflegefallabsicherung fehlen.

[Eigenanteil in der Pflege](#)

### **Master Care**

Die sehr günstige private Krankenversicherung für Angestellte und Selbstständige mit folgenden Highlights:

- Freie Arztwahl
- Zweibettzimmer /Chefarztbehandlung
- Schneller Zugang zu Spezialisten

#### [Master Care](#)

#### **Krankenvollversicherung**

Mit den Krankenvoll-Versicherungstarifen des Münchener Verein genießen preissensible Existenzgründer, Angestellte und anspruchsvolle Geschäftsleute die Vorteile eines Privatpatienten.

#### [Krankenvollversicherung](#)

#### **Deutsche Handwerker-BU**

Die Deutsche Handwerker-BU ist auf die individuellen Bedürfnisse des Handwerks abgestimmt. Die Top-Variante liegt bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1.

#### [Deutsche Handwerker-BU](#)

#### **Sterbegeld**

Eine Sterbegeld-Versicherung entlastet die Hinterbliebenen finanziell. Damit können sie alle Regelungen nach den eigenen Wünschen vornehmen.

#### [Sterbegeld](#)

Am besten gleich unter [www.my-maklernetz.de](http://www.my-maklernetz.de) **einloggen** und die Videos im Menü Service/Mediathek ansehen und downloaden.

#### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.my-maklernetz.de](http://www.my-maklernetz.de)

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.

---



Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrter Herr Sokar,

hier sind für Sie aktuelle Informationen des Münchener Verein. Die unterstützen Sie bei Ihrer täglichen Arbeit.

### Aktuelle Änderungen in der MV Fondspalette

- [Was bedeutet das für Ihre Kunden?](#)
- [Neu: DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC](#)
- **Wichtige Hinweise zum [Ablauf der Fondswechsel](#)**
- [Aktualisierte Fondsübersicht](#) gibt Ihnen einen Überblick

### Aktuelle Änderungen in der MV Fondspalette

Wir haben die MV Fondspalette aktualisiert. Grund hierfür ist die Zusammenlegung von Pioneer Investments mit der Amundi Gruppe im Juli 2017. Amundi gehört damit weltweit zu den 10 größten Kapitalanlage-Gesellschaften. Für eine straffere und zielgerechtere Produktpalette werden einzelne Fonds zusammengelegt. Über Details informieren wir Sie heute.

#### Was bedeutet das für Ihre Kunden?

Nachfolgende Amundi Fonds gehen in einen neuen Amundi Fonds (Fusion) über. Dies geschieht zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Bei den aufgelisteten Fonds ändern sich die ISINs und die Fondsbezeichnungen. **Die jeweilige Anlagepolitik und die Kostenstruktur bleiben unverändert.**

Datum	Fonds (alt)	ISIN (alt)	Fonds (neu)	ISIN (neu)
07.06.	AMUNDI FUNDS II - GLOBAL ECOLOGY - A	LU0271656133	AMUNDI FUNDS GLOBAL ECOLOGY ESG - A EUR (C)	LU1883318740
07.06.	AMUNDI FUNDS II - GLOBAL ECOLOGY - C	LU0307383496	AMUNDI FUNDS GLOBAL ECOLOGY ESG - C EUR (C)	LU1883319474
07.06.	AMUNDI FUNDS II - PIONEER STRATEGIC INCOME - A	LU0162480882	AMUNDI FUNDS PIONEER STRATEGIC INCOME - A EUR (C)	LU1883841022
07.06.	AMUNDI FUNDS II - PIONEER STRATEGIC INCOME - C	LU0162481187	AMUNDI FUNDS PIONEER STRATEGIC INCOME - C EUR (C)	LU1883842772
14.06.	AMUNDI FUNDS II - PIONEER GLOBAL SELECT - A	LU0271651761	AMUNDI FUNDS PIONEER GLOBAL EQUITY - A EUR (C)	LU1883342377
14.06.	AMUNDI FUNDS II - PIONEER GLOBAL SELECT - C	LU0536710550	AMUNDI FUNDS PIONEER GLOBAL EQUITY - C EUR (C)	LU1883342880
14.06.	AMUNDI FUNDS II - PIONEER U.S. MID CAP VALUE - A	LU0133607589	AMUNDI FUNDS PIONEER US EQUITY MID CAP VALUE - A EUR (C)	LU1883856723

### Neu: DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC

Die laufenden Fondskosten der aufnehmenden Amundi Emerging Markets Fonds sind mit 3,20% p.a. hoch. Im Interesse unserer Kunden haben wir deshalb die Anteile der Amundi Funds Emerging Markets Equity am 20.05.2019 verkauft. Das Fondsvermögen wurde in den DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC umgeschichtet. Die laufenden Kosten dieses Fonds sind mit 1,60% p.a. angesetzt.

Datum	Fonds (alt)	ISIN (alt)	Fonds (neu)	ISIN (neu)
20.05.	AMUNDI FUNDS II - EMERGING MARKETS EQUITY - A	LU0119365988	DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC	LU0210301635
20.05.	AMUNDI FUNDS II - EMERGING MARKETS EQUITY - C	LU0119425048	DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC	LU0210301635

### Anlagepolitik des DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC

Das Ziel seiner Anlagepolitik ist eine überdurchschnittliche Rendite. Dies wird erreicht, indem mindestens 70 % des Teilfondsvermögens in Aktien von Unternehmen angelegt wird, die ihren Sitz in einem Schwellenland haben oder ihre Geschäftstätigkeit überwiegend in Schwellenländer ausüben oder die als Holdinggesellschaft Beteiligungen von Unternehmen mit Sitz in Schwellenland halten.

Der DWS Invest Global Emerging Markets Equities LC verfolgt eine ähnliche Anlagepolitik wie der Amundi Funds II – Emerging Markets Equity. Beide Fonds gehören der Risikoklasse 4 an.

### Wichtige Hinweise zum Ablauf der Fondswechsel

Die Änderungen der MV Fondspalette gelten für die individuelle Fondsanlage und für die MV Strategien Ökologie, Dynamik und Balance. Der Zeitpunkt der Fondsumschichtung/-fusion entnehmen Sie bitte den Tabellen. Die Umschichtungen erfolgen **automatisch und kostenlos**.

Kunden haben jederzeit die Möglichkeit, einen anderen Fonds aus der MV Fondspalette zu wählen. Das ist ganz einfach. Ihr Kunde muss das Fondswechselformular ausfüllen, unterschreiben und zu uns senden.

Die Kunden werden nächste Woche per Post von uns informiert. Das Muster-Kundenanschreiben finden Sie [hier](#). Das Fondswechselformular wird den Kundenschreiben beigelegt.

### Aktualisierte Fondsübersicht gibt Ihnen einen Überblick

Die aktualisierte Fondsübersicht mit der Bestell-Nr. 7701318 gibt Ihnen einen Überblick über die aktuelle MV Fondspalette. Sie finden die Übersicht im [Downloadcenter](#) unseres Maklerportals.

In der Übersicht finden Sie auch einen neuen Fonds von Templeton. Anfang Mai wurde der **Templeton Global Balanced Fund** mit der ISIN LU0140420323 neu aufgenommen. Dieser Fonds gehört der Überschussklasse 5 an. Dieser Fonds wird nur für Verträge des Tarifwerks R angeboten.

Weitere Fondsinfos finden Sie in der [MV Fondswelt](#) im Morningstar-Tool.

### Weitere Informationen

Weitere Informationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.

*Ihr  
Münchener Verein*

**Joachim Rahn**  
*Vertriebsdirektion Makler*

Pettenkoferstr. 19  
D-80336 München  
Tel: 089/ 5152-1015  
Fax: 089/ 5152-2349  
[MaklerService@muenchener-verein.de](mailto:MaklerService@muenchener-verein.de)

---

**Münchener Verein Krankenversicherung a. G.**, Sitz München, HRB 764, AG München,  
**Münchener Verein Lebensversicherung AG**, Sitz München, HRB 211154, AG München,  
**Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG**, Sitz München, HRB 42132, AG München,

**Direktion:** Pettenkoferstraße 19, 80336 München  
Tel. 089/51 52-10 00, Fax 089/51 52-15 01  
[info@muenchener-verein.de](mailto:info@muenchener-verein.de), [www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)

**Aufsichtsratsvorsitzender:** Franz Xaver Peteranderl  
**Vorstandsmitglieder:** Dr. Rainer Reitzler (Vors.), Karsten Kronberg, Dr. Martin Zsohar

Wenn Sie künftig keinen Newsletter mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier abmelden](#).



Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- **[Die beliebtesten privaten Pflegeversicherer aus Vermittlersicht](#)**  
Münchener Verein auf den vorderen Plätzen
- **KV-Vertriebs-Chancen: Gesetzesänderung nutzen mit [Smart Care](#)**  
Günstig in die stationäre Zusatzversicherung einsteigen und später ohne erneute Gesundheitsprüfung in die PKV wechseln

## **Die beliebtesten privaten Pflegeversicherer aus Vermittlersicht**

Münchener Verein auf den vorderen Plätzen

In der aktuellen AssCompact Studienreihe Trends, belegt der Münchener Verein einen geteilten 3. Platz mit 6,3% in der Kategorie: „Die beliebtesten privaten Pflegeversicherer aus Sicht der Vermittler“.

Hierbei konnte der Münchener Verein sich zur letzten Trendstudie um zwei Plätze verbessern. Ein hervorragender 3. Platz unterstreicht die Expertise des Münchener Verein und die Wahrnehmung als Vorsorge- und Pflegespezialist im Vermittlermarkt.

Die Studienreihe wird im Quartalsrhythmus von der BBG Betriebsberatungs GmbH und der IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH durchgeführt. Basis ist jeweils eine Onlinebefragung zu diversen Vertriebsthemen von mehreren Hundert Maklern und Mehrfachvertretern.

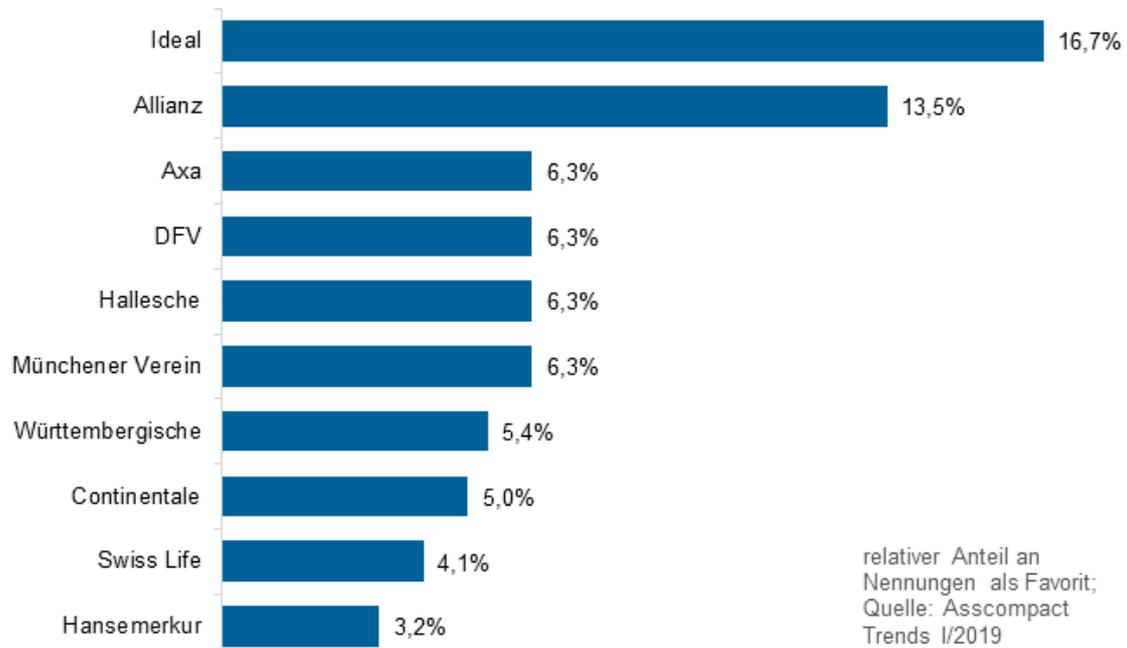
Im Rahmen der Untersuchung werden die unabhängigen Vermittler auch zu ihren persönlichen Favoriten in etwa 40 Produktlinien befragt.

Die Vorteile der Deutschen PrivatPflege sprechen für sich:

- keine Gesundheitsprüfung durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen
- Einfacher Online-Abschluss
- Sofortige Dokumentierung und Vergütung
- Keine Wartezeit
- Beitragsbefreiung bereits ab Pflegegrad 2 !
- flexibler Schutz, der sich nach den Wünschen Ihrer Kunden richtet
- zukunftssicher mit der Umstellungs-Garantie im Falle einer Pflegereform
- günstiger Einstieg und spätere Anpassung ohne Gesundheitsprüfung mit der Option auf Höherversicherung
- Ab 60 Jahre besonders günstig
- 24-h-Pflegeplatzgarantie
- Kurzzeitpflege innerhalb 48 h

VersicherungsJournal-Grafik

### **Private Pflegezusatz-Versicherung: Die beliebtesten Anbieter aus Vermittlersicht**



#### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen zur Deutschen PrivatPfleger finden Sie unter [https://www.mv-maklernetz.de/Deutsche PrivatPfleger](https://www.mv-maklernetz.de/Deutsche-PrivatPfleger)

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.

### **KV-Vertriebs-Chancen: Gesetzesänderung nutzen mit Smart Care Günstig in die stationäre Zusatzversicherung einsteigen und später ohne erneute Gesundheitsprüfung in die PKV wechseln**

#### **Gesetzesänderung als Vertriebs-Chance nutzen**

Seit Januar 2019 wird der Zusatzbeitrag für gesetzlich krankenversicherte Arbeitnehmer/innen wieder zur Hälfte durch den Arbeitgeber finanziert. Für Ihre Kunden bedeutet das: Es bleibt netto mehr Geld übrig. Diese Entlastung kann für eine Investition in die Gesundheitsvorsorge genutzt werden. Zum Beispiel in die Krankenhauszusatzversicherung Smart Care, die es für 25-jährige schon ab 19,58 Euro im Monat gibt.

#### **Smart Care – ideal für junge Leute, Selbstständige & Handwerker**

Junge Menschen sind aktiv. Themen wie Freizeit, Sport und Reisen stehen im Vordergrund. Schnell kann das zu Unfällen oder Krankheiten führen. Auch Handwerker sind durch ihre körperliche Tätigkeit diesen Gefahren ausgesetzt. Da kann es rasch zu einem Krankenhausaufenthalt kommen. Eine stationäre Absicherung ist daher wichtig.

Denn als Patient möchte man nicht in das erstbeste, sondern in das beste Krankenhaus. Selbstständige, die gerade ihr eigenes Unternehmen gegründet haben oder junge Handwerker, die am Anfang ihres Berufslebens stehen, machen sich meist noch keine Gedanken über die Gesundheitsvorsorge. Sie können oder wollen sich noch nicht festlegen. Doch schon eine kleine gesundheitliche Beeinträchtigung kann später den Weg in die private Krankenvollversicherung erschweren. Da ist es gut, sich diese Möglichkeit offen zu halten.

### Die Lösung heißt Smart Care

Smart Care ist eine stationäre Zusatzversicherung mit der „Option Privat“. Ihre Kunden steigen günstig ein und können später ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeit in die private Krankenvollversicherung oder in weitere Krankenzusatzversicherungen wechseln.

Weitere Details zum Tarif finden Sie im Prospekt. Am besten, gleich mit Ihrer persönlichen Kennung im Maklernetz einloggen [https://www.mv-maklernetz.de/download/Smart Care](https://www.mv-maklernetz.de/download/Smart_Care) und das Prospekt bestellen oder downloaden (Druckstück Nr. 6700140).

#### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
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.

---

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [Deutsche Handwerker BU erneut mit Höchstnoten](#)
- [Ihr Nachschlagewerk: GKV- und PKV-Wissen](#)

## Morgen & Morgen Rating 2019

### Deutsche Handwerker BU erneut mit Höchstnoten

Unsere Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung erzielte wieder 5 Sterne im Gesamt- und Teilrating „BU-Bedingungen“.

Der Münchener Verein gehört somit zu den 50 Versicherern mit den am besten ausgezeichneten Tarifen.

Die Deutsche Handwerker BU liegt in der Top-Variante bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1.



### Die Leistungs-Highlights der Deutschen Handwerker BU

Die Berufsunfähigkeitsversicherung kann als private Absicherung oder als Direktversicherung über den Arbeitgeber abgeschlossen werden. Flexibel und bedarfsgerecht kann der Schutz an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Dafür sorgen auch die Produktmerkmale:

- Geringe Differenz zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag
- Einzigartig: Aktiv-Variante mit nochmals 30% Beitragsersparnis
- 75 % BU-Grad als Option – als günstige Alternative zu 50 % BU-Grad
- Schutz auch bei grob fahrlässigen Verstößen im Straßenverkehr
- BU-Rente auch im Pflegefall

- Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Gleicher Beitrag bei Berufswechsel
- Existenzgründerrabatt

### Weitere Informationen

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de/dhbu](http://www.mv-maklernetz.de/dhbu)  
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.

## Ihr Nachschlagewerk: GKV- und PKV-Wissen

### Wer hat schon alle Zahlen im Kopf?

Machen Sie es sich leicht und verwenden Sie unser Nachschlagewerk.

Dort finden Sie zum Beispiel:

- Alle wichtigen Grenzwerte in der Sozialversicherung auf einen Blick
- Höchst- und Mindestbeiträge in der GKV
- Höchst- und Mindestbeiträge in der sozialen Pflegeversicherung
- Zusatzbeiträge der GKV
- Bemessungsgrenzen der Renten- und Arbeitslosenversicherung
- Informationen zum Thema Steuern und Beihilfe
- Mutterschutz und Elterngeld
- Sowie Muster zur Berechnung des Gesamtbeitrages in der GKV



Unter:

<https://www.mv-maklernetz.de/download/downloadcenter/>

können Sie die pdf mit dem GKV- und PKV-Wissen runterladen.

**Bitte loggen Sie sich hierzu mit Ihrer Vermittler-Nr. ein** und geben Sie als Suchbegriff die Druckstück-Nr. **6701328** ein.

### Weitere Informationen

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service und Ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer.  
Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

## **Thema Pflegeabsicherung – Ihre Kunden brauchen mehr Aufklärung**

- Studie: [2/3 der Bevölkerung unterschätzt Pflegekosten](#)
- [Wissenslücken können teuer werden](#)
- [Pflege heute – aufräumen mit Vorurteilen](#)
- [Deutsche Privatpflege – Flexibel vorsorgen mit der Option auf Höherversicherung – ohne Gesundheitsprüfung bei Abschluss](#)

### **Studie: 2/3 der Bevölkerung unterschätzt Pflegekosten**

Mehr als 4 von 10 Erwachsenen in Deutschland sind der Meinung, dass die gesetzliche Pflegeversicherung eine Art Vollkasko im Pflegefall ist. Jeder 5. glaubt, dass der Eigenanteil für die stationäre Pflege unter 1.000 € liegt.

Das zeigt eine Umfrage im Auftrag der Postbank AG, die im Januar 2019 telefonisch bei 1.002 Personen durchgeführt wurde (Marktforschungsinstitut Kantar Emnid). Die Studie beschäftigte sich unter anderem damit, wie gut die Bürger hierzulande über die Lücken der gesetzlichen Pflegeversicherung Bescheid wissen.

#### **Erschreckende Ergebnisse**

- 44 % der Nicht-Rentner gehen von einer vollen Kostendeckung durch die gesetzliche Pflegeversicherung aus
- 43 % der Rentner sind ratlos, wenn es um die Höhe des Eigenanteils geht
- 38 % der Befragten mit Abitur oder Universitätsabschluss meinen, dass kein Eigenanteil zu den Pflegekosten zu leisten sei
- 25 % und damit jeder 4. Befragte über 60 Jahren kann nicht abschätzen, wie hoch der Eigenanteil sein wird

#### **Trügerische Sicherheit**

Nur 22 % haben eine private Pflegeversicherung abgeschlossen, aber 59 % der Befragten gaben an, dass sie zusätzlich für die Pflege im Alter vorsorgen. 36 % schaffen sich dafür Vermögenswerte, wie z.B. ein Eigenheim an und 33 % wollen ihre Ersparnisse dafür nutzen. Diese Menschen wiegen sich in trügerischer Sicherheit, da die Pflegekosten die Höhe der Ersparnisse oder den Wert einer Immobilie übersteigen können.

#### **Es fehlt Eigeninitiative**

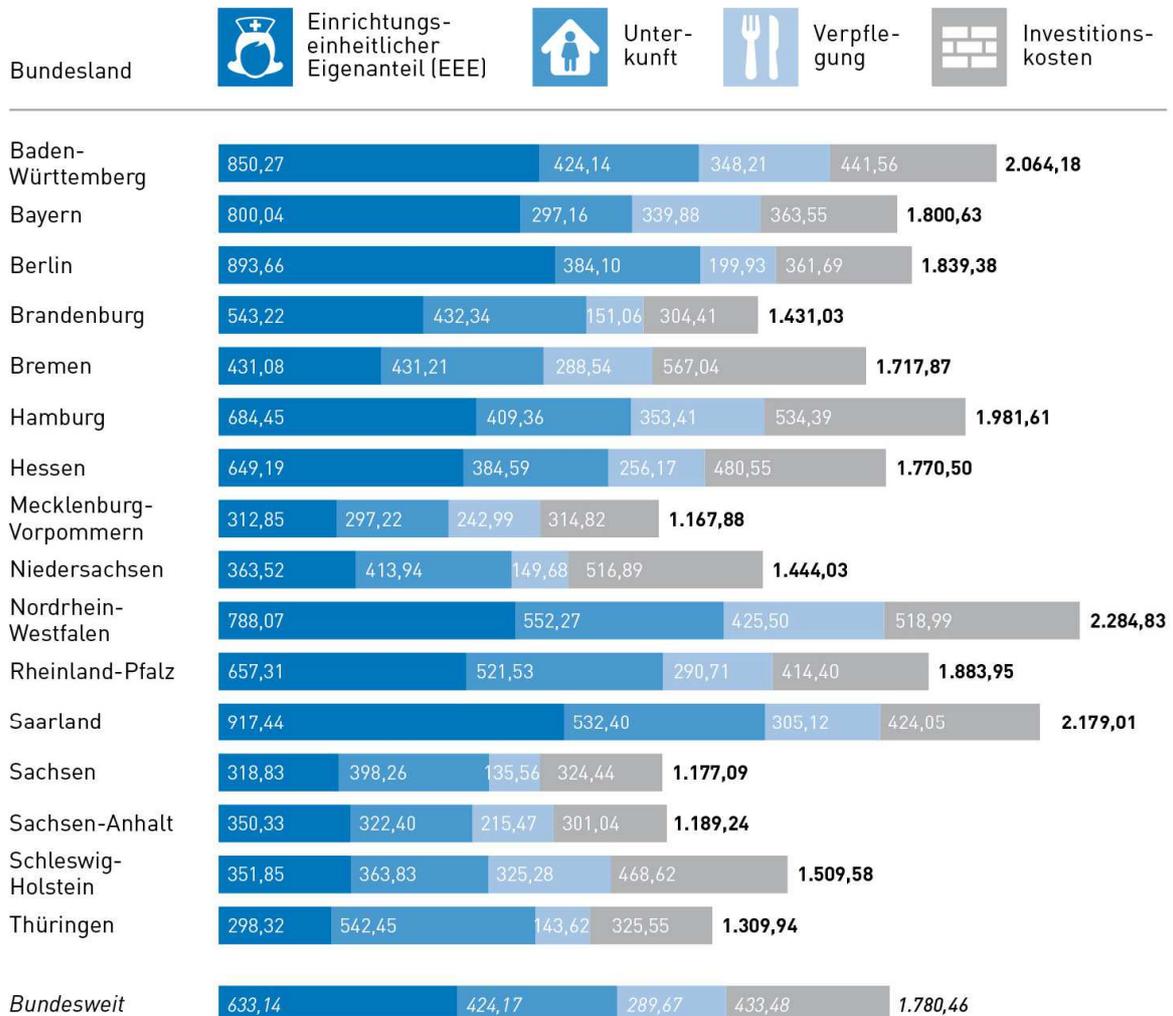
Mangelnde Eigeninitiative zeigen vor allem die über 60-jährigen: 56 % der Befragten sehen die Verantwortung für die Finanzierung der Pflegekosten in öffentlicher Hand. 63 % halten ihre Zahlungen in die gesetzliche Pflegeversicherung für ausreichend. Mangelndes Wissen geht dabei einher mit der Überforderung bei der privaten Pflegevorsorge. Jeder 4. Befragte über 60 sorgt nicht vor, weil er sich mit dem Thema nicht auskennt.

## Wissenslücken können teuer werden

Das zeigen auch die Berechnungen des PKV-Verbands.

### Lücken der Pflegepflichtversicherung

Wie setzen sich meine monatlichen Zusatzkosten\* im Pflegeheim zusammen?



\*] Durchschnittswerte in Euro je Bundesland, ohne Sondereinrichtungen, EEE inklusive Ausbildungsvergütung, Stand: 01.06.2018

Quelle: PKV

## Pflege heute – aufräumen mit Vorurteilen

Vielen Menschen ist eine private Pflegevorsorge oft zu kompliziert. Sie kennen sich nicht aus und unterschätzen die Kosten. Das zeigte sich in der vorgenannten Studie. Noch schlimmer ist die weit verbreitete Ansicht, dass man im Pflegefall immer bettlägerig ist.

### Pflege ist heute vielschichtiger

85 % der Pflegebedürftigen werden heute zu Hause gepflegt. Die meisten nehmen noch aktiv am Leben teil. Sie gehen ins Theater und fahren in den Urlaub. Das ist auch ein

Grund, weshalb das Kreuzfahrtschiffunternehmen AIDA TUI Cruises regelmäßig neben der regulären Schiffsbesatzung auch examiniertes Pflegepersonal sucht. An Bord betreut die Pflegekraft dann sowohl die Gäste als auch die Besatzung.

Quelle: <http://www.pflege-liebe.de/aida-traumjob-in-der-pflege-auf-kreuzfahrtschiff-569853>

## Deutsche PrivatPflege: Optimal und flexibel vorsorgen mit der Option auf Höherversicherung ohne Gesundheitsprüfung bei Abschluss

In der Praxis zeigt sich, dass gerade die flexible Wahl der Pflegegelder – vor allem bei der ambulanten Pflege – gut ankommt. Damit können wir für jede Anforderung eine optimale Absicherung anbieten. Gerade die Option auf Höherversicherung hebt uns dabei deutlich von der Konkurrenz ab und zeigt Weitblick für die Zukunft.



### Rudolf Bönsch, Pflege-Experte beim Münchener Verein

*„Gespräche mit Außendienstpartnern und Maklern zeigen, dass bei der häuslichen Pflege eine finanzielle Absicherung mit der Deutschen PrivatPflege um die 300 - 500 € monatlich in den Pflegegraden 2-3 bevorzugt wird. Das entlastet auch die pflegenden Angehörigen. Besonders beliebt ist die Option auf Höherversicherung. Wer weiß schon, was in 30 Jahren ist? Aber mit unserer Zukunftsoption kann man später den Pflegeschutz ausbauen und hält sich so viele Möglichkeiten offen. Das kommt gut an.“*

### Die Highlights der Deutschen PrivatPflege für Sie zusammengefasst:

- Bequemer Online-Abschluss: Einfach rechnen und direkt abschließen
- Keine Gesundheitsprüfung durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen
- Keine Wartezeiten
- Beitragsbefreiung schon ab Pflegegrad 2
- Option auf Höherversicherung: Günstig einsteigen und Pflegeschutz später ausbauen
- Flexible Auswahl der Pflegegrade und Pflegegelder
- Kein Höchsteintrittsalter. Bei Online-Abschluss gibt es folgende Abschluss-Möglichkeiten:
  - Eintrittsalter < 10 Jahre und > 75 Jahre Abschluss der Pflegegrade 4-5
  - Eintrittsalter ≥ 10 Jahre und ≤ 75 Jahre Abschluss der Pflegegrade 1-5

### Weitere Informationen

Weitere Produktinformationen zur Deutschen PrivatPflege finden Sie unter <https://www.mv-maklernetz.de/private-pflegezusatzversicherung/>

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.



Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- [Der Münchener Verein ist der Makler-Champion 2019](#)
- [Master Care](#) – Die KV-Vollversicherung punktet im Vergleich zur GKV auch bei Familien mit Kindern
- [Handwerk und mehr:](#) u.a. mit der Deutschen Handwerker BU – Rückblick auf eine erfolgreiche Roadshow

## Der Münchener Verein ist der Makler-Champion 2019



Der Münchener Verein ist in der Krankenversicherung der Makler-Champion 2019.

2.073 Makler haben den Münchener Vorsorge- und Pflegespezialisten in dieser Sparte mit dem ersten Platz bewertet. Die von der Zeitschrift Versicherungsmagazin gemeinsam mit der Analysegesellschaft Service Value GmbH zum neunten Mal in Folge durchgeführte Studie identifiziert den Servicewert der Versicherer und verdeutlicht, wie gut die Serviceleistungen mit den Prozessen des Versicherungsmaklers zusammenpassen. Die Preisverleihung fand am 27. März 2019 in Bonn statt.

Die Makler konnten die Versicherer im Rahmen einer Online-Befragung zwischen September und Dezember 2018 insbesondere erneut in den Kategorien „Integrationsleistung“, „Befähigungspotenzial“ sowie „Zusatznutzen des Versicherers“ bewerten. Aus den Ergebnissen wurde der sogenannte „Servicewert P“ (P wie Partner) ermittelt, der maximal 100 Punkte erreichen kann. Der Münchener Verein hat sich hier im Vergleich zum Vorjahr von 75 auf 78 Punkte verbessert und steht damit von allen bewerteten Krankenversicherern zum ersten Mal auf Platz 1.

„Bei einer der größten Maklerbefragungen Deutschlands ganz oben auf dem Treppchen zu stehen, macht uns stolz. Es zeigt einmal mehr, wie hervorragend die Servicequalität des Münchener Verein ist und dass der Makler diese Qualität zu schätzen weiß“, hebt Joachim Rahn, Vertriebsdirektor der Maklerorganisation der Münchener Verein Versicherungsgruppe, hervor. „Über 2.000 Makler sind der Ansicht, dass der Münchener Verein in der Sparte Kranken den besten Service bietet. Das deckt sich perfekt mit unserem Wachstum von 22 Prozent im Neugeschäft der Krankenversicherung im Vertriebsweg Makler im Jahr 2018.“

## Master Care – Die KV-Vollversicherung punktet im Vergleich zur GKV auch bei Familien mit Kindern

In Beratungsgesprächen äußern Kunden mit Kindern oder Kinderwunsch häufig Bedenken hinsichtlich der Beiträge in der KV-Vollversicherung. Dabei kann die Krankenvollversicherung auch mit Kindern gegenüber der GKV absolut konkurrenzfähig sein.

Wir haben daher unseren KV-Voll-Tarif Master Care der gesetzlichen Krankenkasse (GKV) plus Zusatzversicherungen – um gleiche Leistungen zu gewährleisten – gegenübergestellt. Master Care ist mit seinen Leistungen und dem günstigen Beitrag gegenüber der GKV absolut konkurrenzfähig. Sowohl bei Einzelpersonen als auch bei Familien. Hier zwei Beispiele:

### **Angestellte/r, 32 Jahre, Verdienst 5.500 € brutto mtl., kinderlos**

Ersparnis im Master Care (SB I) gegenüber der GKV mit Zusatzversicherungen: 266,02 €

GKV

- + Deutsche Ambulantversicherung Komfort (Tarife 172,173,177)
- + Deutsche Zahnversicherung Komfort (Tarife 570, 572, 573, 574)
- + Clinic Care Comfort (Tarif 835) und Krankentagegeld ab 43. Tag

266,02 €  
monatlich  
gespart

### **Familie: Mann selbstständig, Frau angestellt, 2 Kinder Mann und Frau Alter 32 Jahre, Verdienst Mann 5.500 € mtl., Verdienst Frau 1.500 € mtl.**

Mann und Kinder sind im Master Care SB II versichert, die Frau ist in Teilzeit beschäftigt und weiter GKV-versichert.

Die Ersparnis gegenüber der GKV inkl. Zusatzversicherung: 166,69 €

GKV

- + Deutsche Ambulantversicherung Komfort (Tarife 172,173, 177)
- + Deutsche Zahnversicherung Komfort (Tarife 570, 572, 573, 574)
- + Clinic Care Comfort (Tarif 835) und Krankentagegeld ab 43. Tag

166,69 €  
monatlich  
gespart

Die ausführliche Berechnung und weitere Vergleiche haben wir für Sie in einer Übersicht zusammengefasst. Sie finden die Datei mit der Bestell-Nr. 6701164 im Downloadcenter in unserem Maklernetz:

<https://www.mv-maklernetz.de/download/downloadcenter/>

**Bitte loggen Sie sich hierzu mit Ihrer Vermittler-Nr. ein.**

### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

**Handwerk und mehr – Rückblick auf eine erfolgreiche Roadshow**

Zum Jahresauftakt startete der Münchener Verein mit einer Roadshow unter dem Motto „Handwerk und mehr – Bezahlbarer Versicherungsschutz für Ihre Kunden“ und war in verschiedenen Städten Deutschlands zu Gast. Vergangene Woche endete die Roadshow des Münchener Verein und wir blicken auf eine erfolgreiche Veranstaltungsreihe mit sehr positiver Resonanz zurück. Themenschwerpunkte waren die neue KV-Vollversicherung Master Care und die Deutsche Handwerker-BU.

### **Bezahlbarer Versicherungsschutz für Ihre Kunden**

Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb des Münchener Verein war der Gastgeber und führte durch den Tag. Vorstandsmitglied Dr. Martin Zsohar und Michael W. Matz, Leiter Produktmanagement und Marketing, stellten die Deutsche Handwerker-BU vor. Der mehrfach ausgezeichnete Tarif steht in der 5-Sterne Top-Variante bei über 150 Berufen auf Platz 1. In den lebhaften Diskussionen ist deutlich geworden, dass der Münchener Verein mit seiner Expertise im Handwerk mit dem Thema „bezahlbarer BU-Schutz für das Handwerk“ ein wichtiges Beratungsfeld besetzt, das bisher in der Branche vernachlässigt wurde.

### **Die wichtigsten Leistungs-Highlights der Deutschen Handwerker-BU:**

- Fast alle Handwerksberufe bis 67 Jahre versicherbar – am Markt nicht üblich
- Speziell für Handwerker konzipiert: Aktiv-Variante mit nochmals bis zu 40% Beitragsersparnis
- Geringe Differenz zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag
- Verzicht auf abstrakte Verweisbarkeit
- 75 % BU-Grad möglich als günstige Alternative zu 50 % BU-Grad
- Schutz auch bei grob fahrlässigen Verstößen im Straßenverkehr
- BU-Rente auch im Pflegefall
- Nachversicherungsgarantien ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Gleichbleibender Beitrag bei Berufswechsel
- Beitrags- und Leistungsdynamik
- Zusätzlich: 10 % Existenzgründer-Rabatt in den ersten drei Jahren

Für alle, die an der Veranstaltung leider nicht teilnehmen konnten, bieten wir ein **Webinar** an:

### **Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung**

**10.04.2019, 10:00 Uhr**

Moderatorin: Klaudia Skoro

Bitte melden Sie sich **ab sofort** oder spätestens 30 Minuten vor Beginn der Veranstaltung mit der **PIN: 539 594** unter nachstehendem Link an:

<https://www.anmelden.org/sbu3/>

### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de/DHBU](http://www.mv-maklernetz.de/DHBU)

Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

Sehr geehrte Damen und Herren

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

- **12 Highlights für Ihren Pflegeverkauf** – auch bei Ihrem Topseller-Paket mit dabei
- **Münchener Verein erhält Deutschen Servicepreis** zum sechsten Mal in Serie

## 12 entscheidende Highlights für Ihren Pflegeverkauf

Gute Pflege muss menschenwürdig sein und es ist klar, dass die gesetzliche Pflegeversicherung dieses auf Dauer nicht leisten kann. Was kann man also tun, wenn der Staat nur die Grundversorgung sichert?

Selbst mehr zahlen, heißt die unausweichliche Lösung. Aber nicht vom Ersparten! Sondern clever, mit einer privaten Pflegevorsorge – der **Deutschen PrivatPfle**ge. Diese sichert Ihren Kunden eine menschenwürdige und selbstbestimmte Pflege. Sie schont das Privatvermögen und sie entlastet auch die Angehörigen und Kinder finanziell.

### Ihr DPP-Topseller: Premium-Schutz

Wir haben für Sie ausgewertet, welches Absicherungspaket im letzten Jahr am häufigsten von Ihnen und Ihren Kunden gewählt wurde. Der Topseller war mit weitem Abstand der Premium-Schutz mit 1.200 € Pflegemonatsgeld im Pflegegrad (PG) 5, 900 € in PG 4, 600 € in PG 3, 300 € in PG 2 und 120 € in PG 1. Der leistungsstarke Premium-Schutz schneidet auch im Marktvergleich unabhängiger Rating- und Analysehäuser wie Morgen & Morgen hervorragend ab und beinhaltet viele überzeugende Highlights, z.B.:

- **keine Gesundheitsprüfung** durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen.
- **Hohe Flexibilität** und damit **optimal auf die Bedürfnisse** Ihrer Kunden anpassbar. Mit der eingebauten Zukunftsoption: Heute günstig einsteigen und sich später höher versichern und den Schutz ausbauen

Wir haben **die 12 wichtigsten Highlights** für Sie in einem Infoblatt zusammengestellt:



Sie finden die PDF im Downloadcenter unter der Nummer: 670 13 54.

### Weitere Informationen

Weitere Produktinformationen zur Deutschen PrivatPfleger finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service und Ihrem Maklerbetreuer vor Ort:

Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

## Münchener Verein erhält Deutschen Servicepreis zum sechsten Mal in Serie

Am 21. Februar 2019 haben der Nachrichtensender n-tv und das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) in Berlin zum neunten Mal den Deutschen Servicepreis verliehen. Die Münchener Verein Versicherungsgruppe hat die begehrte Auszeichnung erneut in der **Kategorie „Finanzen (Service)“** überreicht bekommen. Ausschlaggebend für das Serviceergebnis waren die Daten aus 48 Studien und Kundenbefragungen in zahlreichen Branchen, die 2018 ermittelt wurden. In der Kategorie ist ein großer Teil des Finanzsektors, also nicht nur die Versicherer, sondern beispielsweise auch (Direkt-)Banken und Bausparkassen, vertreten. Gegen diese breite Konkurrenz konnte sich der Münchener Vorsorge- und Pflegespezialist aufs Neue durchsetzen.

Im telefonischen Service und im Service per E-Mail erreichte der Münchener Verein im Wettbewerb mit anderen Versicherern Platz 1. Am Telefon gaben die Mitarbeiter individuelle und gut verständliche Auskünfte. E-Mails wurden kompetent und schnell bearbeitet. Ebenfalls positiv wurde der hohe Informationsgehalt der Website bewertet, auf der zahlreiche Themen rund um die private Krankenversicherung verständlich dargestellt werden und dazu beispielsweise auch ein Versicherungsglossar zu finden ist. Damit hebt sich der Münchener Verein signifikant vom Wettbewerb ab, denn branchenweit wird der Service am Telefon und bei E-Mails insgesamt nur befriedigend beziehungsweise ausreichend bewertet.

Das DISQ hat insgesamt 501 Unternehmen unter Einsatz von fast 13.400 verdeckten Testkontakten und über 7.500 Kundenmeinungen bewertet. Im Fokus der Tests standen der Service per Telefon und E-Mail, die Webauftritte sowie die Beratung am Standort der Firmen. Prämiert wurden in Berlin die TOP 3-Unternehmen aus insgesamt 13 Kategorien. Ermittelt wurde die Servicequalität durch unabhängige Prüfer anhand von getarnten Telefon- und E-Mail-Tests. Im Vordergrund der Bewertung standen die Wartezeiten der Kunden sowie die Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiter. Ein Tester sagte über den Telefon-Service des Münchener Verein: „Der Berater am Telefon hat mich sehr umfangreich informiert. Er war äußerst kompetent und fachlich versiert, beispielsweise konnte er mir sofort die aktuelle Versicherungspflichtgrenze nennen.“ Zum E-Mail-Service hielt ein weiterer Tester fest: „Schon nach ein paar Stunden wurde meine E-Mail beantwortet. Die Antwort war überaus freundlich formuliert. Meine Fragen konnte ich so umfassend klären.“

„Wie im Sport mag sich ein gewisses Müdewerden einstellen, wenn Jahr für Jahr die gleichen Pokale nach Hause gefahren werden können. Dann kommt es vor allem auf eine hohe innere Motivation an, sich auch auf höchstem Niveau immer wieder verbessern zu wollen und nicht auf dem Erreichten stehen zu bleiben“, umschreibt Rainer Breitmoser, Chief Customer Officer (CCO) des Münchener Verein, als Verantwortlicher für den Service. „Beim Münchener Verein haben wir dieses ‘gewisse Etwas’. Wir wissen, was Kunden heute im Service wollen und das setzen wir konsequent um. Der sechste Deutsche Servicepreis hintereinander zeigt uns, dass wir mit unserer Strategie ‘Customer first’ richtig liegen und uns immer wieder auf unser hervorragendes Serviceteam verlassen können.“

---



Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren

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

- **Deutsche Handwerker-BU jetzt auch im Vergleichsprogramm von Softfair**
- **Jetzt schnell noch Plätze sichern für die Veranstaltung: „Handwerk und mehr“ – Bezahlbarer BU-Schutz für Ihre Kunden**
- **Handwerkerwissen Spezial** – Das Magazin des Münchener Verein zur Berufsunfähigkeit

## Die Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung finden Sie jetzt auch im Vergleichsprogramm von Softfair

Bereits im vorigen Jahr hat Softfair die Deutsche Handwerker BU mit „Hervorragend“ (5 Eulenaugen) ausgezeichnet.

Nun finden Sie den Tarif auch im Vergleichsprogramm von Softfair. Der Tarif ist **in der Top-Variante in vielen Handwerksberufen auf Platz 1**, z. B.

- Elektriker Meister, selbstständig
- Holztechniker Handwerksgeselle
- Fahrzeugbautechniker Handwerksgeselle
- Maschinenbaumechaniker Handwerksgeselle
- Metallbauer Meister, selbstständig
- Metallbauer Handwerksgeselle
- Schreiner Meister, selbstständig
- Tischler Meister, selbstständig



Vergleichen Sie selbst.

### Weitere Informationen

Fordern Sie weitere Informationen an bei unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

Produktinformationen zur Deutschen Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung finden Sie auch im Netz unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

**Jetzt schnell noch Plätze sichern**

<http://www.muenchener-verein.de/handwerk-und-mehr>

**Veranstaltungsreihe: „Handwerk und mehr“  
Bezahlbarer BU-Schutz für Ihre Kunden**



## u.a. mit der preisgekrönten Deutschen Handwerker BU

Der Münchener Verein bietet Ihnen unter dem Motto „Handwerk und mehr“ eine Veranstaltungsreihe an:

- 19. Februar 2019 München
- 21. Februar 2019 Mannheim
- 28. Februar 2019 Hamburg
- 18. März 2019 Leipzig
- 20. März 2019 Köln

Vorstandsmitglied Dr. Martin Zsohar und Michael W. Matz, Leiter Produktmanagement und Marketing stellen Ihnen die **Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung** vor. Erfahren Sie mehr über die in der Top-Variante mehrfach ausgezeichnete Deutsche Handwerker BU (fünf Eulenaugen von Softfair, 5 Sterne von Morgen & Morgen, FFF von Franke & Bornberg und CASH Financial Advisors Award).

### Die Leistungs-Highlights der Deutschen Handwerker BU

Die Berufsunfähigkeitsversicherung kann als private Absicherung oder als Direktversicherung über den Arbeitgeber abgeschlossen werden. Flexibel und bedarfsgerecht kann der Schutz an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Dafür sorgen auch die Produktmerkmale:

- Geringe Differenz zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag
- Einzigartig: Aktiv-Variante mit nochmals 30% Beitragsersparnis
- 75 % BU-Grad als Option – als günstige Alternative zu 50 % BU-Grad
- Schutz auch bei grob fahrlässigen Verstößen im Straßenverkehr
- BU-Rente auch im Pflegefall
- Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Gleicher Beitrag bei Berufswechsel
- Existenzgründerrabatt

Lernen Sie auch die Highlights von **Master Care** kennen, dem PKV-Volltarif mit Hochleistungskomponenten für Handwerker/Innen und Selbstständige. Dieser Tarif macht Ihre Kunden zum „echten“ Privatpatienten.

- ✓ Günstiger Beitrag – Master Care ist unter den TOP 3 von über 160 Tarifen
- ✓ Freie Arztwahl
- ✓ Chefarztbehandlung
- ✓ Vorsorge, Prophylaxe Zahn, Schutzimpfungen, Ambulante Entbindung/Hausentbindung wirken sich nicht schädlich auf Selbstbehalt und Barausschüttung aus
- ✓ Gesundheitsservices wie Arzt-Terminservice, Zugang zu Spezialisten und Zweitmeinung durch Facharzt

Für die Teilnahme an der Veranstaltung können Sie **2:45 Stunden**

**Weiterbildungszeiten** erwerben. [Melden Sie sich gleich an](#) und sichern Sie sich Weiterbildungszeiten für 2019.

Anmeldung und Programm unter [www.muenchener-verein.de/handwerk-und-mehr](http://www.muenchener-verein.de/handwerk-und-mehr)

## **„Handwerkerwissen Spezial“ Das Magazin des Münchener Verein zur Berufsunfähigkeit**

Warum ist die Berufsunfähigkeitsversicherung eigentlich noch keine Pflichtversicherung? Und warum versichern Handwerker eher „Dinge“ als Ihre Arbeitskraft?

Diesen und weiteren Fragen stellen wir uns in dem neuen Magazin „Handwerkerwissen Spezial“. Im Zeitungsmagazin-Stil schreiben wir darüber, welche Berufe besonders gefährdet sind und was passiert, wenn Handwerker keine Berufsunfähigkeitsvorsorge haben. Ein Statement von Michael Franke (Franke & Bornberg) geht unter anderem auf die Auslöser für den Verlust der Arbeitskraft ein.

Das Magazin liefert Ihnen gute Argumente für die BU-Versicherung. Zudem zeigen wir, dass wir mit der Deutschen Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung ein attraktiver Partner sind, denn wir sind zum Beispiel in 150 Berufen auf Platz 1 in der Top-Variante! Eine übersichtliche Produkt-Tabelle zur Deutschen Handwerker-BU und ein Begriffe-Lexikon runden das Magazin schließlich ab.

Sie finden die Broschüre unter der Bestell-Nr. 770 13 53 in unserem MV-Maklernetz im Download-Center unter <https://www.mv-maklernetz.de/downloadcenter>

### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen zur Deutschen Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:  
Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

---



Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- **Veranstaltungsreihe „Handwerk und mehr“ – Bezahlbarer BU-Schutz für das Handwerk**  
Jetzt anmelden und Weiterbildungszeiten für 2019 sichern!
- **Pflege-Offensive 2019** – Neue Filmreihe mit Pflege-Experte Rudolf Bönsch
- **Günstiger Einstieg in die Deutsche Privat Pflege**

## **Veranstaltungsreihe „Handwerk und mehr“ Bezahlbarer Versicherungsschutz für Ihre Kunden u.a. mit der preisgekrönten Deutschen Handwerker BU**

Die Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung ist in der 5-Sterne Top-Variante bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1.

Der Münchener Verein bietet Ihnen unter dem Motto „Handwerk und mehr“ eine Veranstaltungsreihe an:

- 19. Februar 2019 München
- 21. Februar 2019 Mannheim
- 28. Februar 2019 Hamburg
- 18. März 2019 Leipzig
- 20. März 2019 Köln

Vorstandsmitglied Dr. Martin Zsohar und Michael W. Matz, Leiter Produktmanagement und Marketing stellen Ihnen die **Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung** vor. Erfahren Sie mehr über die in der Top-Variante mehrfach ausgezeichnete Deutsche Handwerker BU (fünf Eulenaugen von Softfair, 5 Sterne von Morgen & Morgen, FFF von Franke & Bornberg und CASH Financial Advisors Award).

### **Die Leistungs-Highlights der Deutschen Handwerker BU**

Die Berufsunfähigkeitsversicherung kann als private Absicherung oder als Direktversicherung über den Arbeitgeber abgeschlossen werden. Flexibel und bedarfsgerecht kann der Schutz an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Dafür sorgen auch die Produktmerkmale:

- Geringe Differenz zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag
- Einzigartig: Aktiv-Variante mit nochmals 30% Beitragsersparnis
- 75 % BU-Grad als Option – als günstige Alternative zu 50 % BU-Grad
- Schutz auch bei grob fahrlässigen Verstößen im Straßenverkehr
- BU-Rente auch im Pflegefall

- Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Gleicher Beitrag bei Berufswechsel
- Existenzgründerrabatt

Lernen Sie auch die Highlights von **Master Care** kennen, dem PKV-Volltarif mit Hochleistungskomponenten für Handwerker/Innen und Selbstständige. Dieser Tarif macht Ihre Kunden zum „echten“ Privatpatienten.

- ✓ Günstiger Beitrag – Master Care ist unter den TOP 3 von über 160 Tarifen
- ✓ Freie Arztwahl
- ✓ Chefarztbehandlung
- ✓ Vorsorge, Prophylaxe Zahn, Schutzimpfungen, Ambulante Entbindung/Hausentbindung wirken sich nicht schädlich auf Selbstbehalt und Barausschüttung aus
- ✓ Gesundheitservices wie Arzt-Terminservice, Zugang zu Spezialisten und Zweitmeinung durch Facharzt

Für die Teilnahme an der Veranstaltung können Sie 2:45 Stunden Weiterbildungszeiten erwerben. [Melden Sie sich gleich an](#) und sichern Sie sich Weiterbildungszeiten für 2019.

Anmeldung und Programm unter [www.muenchener-verein.de/handwerk-und-mehr](http://www.muenchener-verein.de/handwerk-und-mehr)



### Informationen

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

## Pflege-Offensive 2019

Neue Film-Reihe zur Pflege(versicherung) mit Pflege-Experte Rudolf Bönsch

Pflege ist mittlerweile ein sehr komplexes Thema. Viele Verbraucher wissen nicht, warum eine private Pflegevorsorge wichtig ist. In unseren Videos erklären wir Pflege einfach und verständlich. Ihnen als Vermittler bieten wir in den Filmen interessante Details. So können Sie mit Ihrer Pflege-Kompetenz Kunden bei der Beratung überzeugen und begeistern.

Pflegewissenschaftler und Mathematiker Rudolf Bönsch ist Pflege-Profi und moderiert die neue Filmreihe. Beim Münchener Verein verantwortet er das Geschäftsfeld Pflege. Er war unter anderem viele Jahre als Makler tätig und kennt die Fragen der Kunden.

### Start mit dem Pilot-Film „Was ist Pflege?“

Viele Menschen merken nicht, dass „ein wenig Hilfe brauchen“ eigentlich schon Pflegebedürftigkeit ist. Wir räumen mit dem Vorurteil auf, dass Pflege immer Bettlägerigkeit bedeutet und zeigen folgende Inhalte:

- Was ist Pflege eigentlich?
- Wer ist davon betroffen?
- Wer ist involviert?
- Was bedeutet es für Angehörige?
- Welche Pflegegrade gibt es?
- Wie kann man vorsorgen?

Das Video finden Sie in einer Version für Vertriebspartner und einer Version für Verbraucher als Youtube-Link unter: [www.mv-maklernetz.de/Service/Mediathek/Krankenversicherung](http://www.mv-maklernetz.de/Service/Mediathek/Krankenversicherung) in der Rubrik Videos/Filme.  
**Bitte melden Sie hierzu im Partner-Login mit Ihrer Vermittler-Nr. an.**

Über die Pflege gibt es viel zu erzählen. In den späteren Filmen gehen wir in die Details, die besonders für Sie als Vermittler wissenswert sind. Die Themen bauen aufeinander auf. Trotzdem kann jeder Film für sich alleine informieren. Über das gesamte Jahr 2019 bieten wir Ihnen kontinuierlich interessante Fakten rund um die Pflege.

#### Informationen

Weitere Produktinformationen finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)  
Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:  
Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

## Günstiger Einstieg in die Deutsche Privat Pflege

Sie haben Interessenten für die Deutsche PrivatPflege, die günstig in die Pflegeversicherung einsteigen möchten und später den Schutz ausbauen wollen?

Das geht ganz einfach mit unseren Basis-Paketen. Nähere Infos finden Sie auch in unserem Flyer zur Deutschen PrivatPflege:

<b>Deutsche PrivatPflege</b> Beispiel für 35 Jahre *	<b>Basis 1</b> <b>Plus</b>	<b>Basis 2</b> <b>Plus</b>
Pflegegrad 5	1.500,00 €	1.500,00 €
Pflegegrad 4	1.500,00 €	750,00 €
inkl. Option auf Erhöhung der Leistungen – ohne Gesundheitsprüfung		
<b>Ihr Monatsbeitrag</b>	<b>16,08 €</b>	<b>11,83 €</b>

\* Monatliche Leistungen für stationäre Pflege bei 30 Tagen pro Monat, inklusive Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 2.

Nutzen Sie den Flyer als Akquise-Hilfe. Einfach wie gewohnt mit Bestell-Nr. 6700281 im Download-Center bestellen: [www.mv-maklernetz.de/downloadcenter/KV/Werbeunterlagen/6700281.pdf](http://www.mv-maklernetz.de/downloadcenter/KV/Werbeunterlagen/6700281.pdf)

#### Unterstützung

bekommen Sie auch von unserem MaklerService:  
Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)



Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

- **Wie verkaufe ich meinem Kunden das Honorar?** – Alles, was Sie als Berater dafür brauchen, erfahren Sie in den Workshops Honorarberatung
- **Fondsgebundene Rentenversicherung PrivatInvest Netto: Der Rendite-Erhöher für Ihre Kunden**

## **Wie verkaufe ich meinem Kunden das Honorar? Alles, was Sie als Berater dafür brauchen, erfahren Sie in unseren Workshops Honorarberatung**

Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihre Dienstleistung gegen Honorar anzubieten, stellt sich die Frage: **Wie verkaufe ich meinem Kunden das Honorar?**

Gastgeber Honoris Finance GmbH gibt Ihnen in den Workshops Antworten auf diese und weitere Fragen zum Thema Honorarberatung.

Jetzt schon Termin vormerken und am besten gleich [anmelden](#):

- 19. März 2019 in Kaiserslautern
- 26. März 2019 in Bayreuth
- 04. April 2019 in München

Die Honoris Finance GmbH berät bereits seit 1998 Verbraucher und Unternehmen zu allen Fragen rund um das Thema Finanzanlagen. Hierzu setzt sie ihre Erkenntnisse der Finanzmathematik- und Wissenschaft ein. Diese Erkenntnisse bietet die Honoris Finance auch als Dienstleister für honorarbasierte Finanz- und Versicherungsberater an.

Das Programm für die Veranstaltung gibt Ihnen interessante Einblicke in den Bereich der Honorarberatung:

- **Werkstattblick Honorarberatung**  
Andree Breuer, Gesellschafter/Geschäftsführer Honoris Finance GmbH
  - Wie verkaufe ich meinen Kunden das Honorar?
  - Die Schritt für Schritt Anleitung zum Honorarberatungserfolg
  - Die Lösung aller Probleme: Die eierlegende Wollmilchsau?
  - Software, die Sie erfolgreicher macht!
- **PrivatInvest Netto – der wahrscheinlich kostengünstigste Nettotarif Deutschlands**  
Michael W. Matz, Münchener Verein

- **Tipps aus 10 Jahren Praxis in der Honorarberatung**

Andree Breuer

- Erkenntnisse der Finanzwissenschaft
- Alternative Geldanlagen im Vergleich
- Welche Dienstleistungen bieten wir an?

Das vollständige Programm, Informationen und [Anmeldung](#) für die Veranstaltung unter: [www.muenchener-verein.de/honorarberatertag](http://www.muenchener-verein.de/honorarberatertag)

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist für Sie **kostenlos**. Die Teilnehmerzahl ist limitiert. Melden Sie sich am besten gleich an.

### **Weitere Informationen**

Zum Nettotarif des Münchener Verein **PrivatInvest Netto** bekommen Sie von unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

## **Fondsgebundene Rentenversicherung PrivatInvest Netto: Der Rendite-Erhöher für Ihre Kunden**

Als unabhängiger Finanzberater auf hohem Niveau sind Ihnen transparente und kostengünstige Produkte zum Vermögensaufbau und zur Altersvorsorge Ihrer Kunden wichtig.

Der Münchener Verein bietet Ihnen mit der fondsgebundenen Rentenversicherung **PrivatInvest Netto** den wahrscheinlich kostengünstigsten Nettotarif Deutschlands. Als Nettotarif ohne jegliche Abschlusskosten konzipiert, punktet der Tarif durch besonders hohe Renditechancen, Steuervorteile sowie einer einfachen und flexiblen Vertragsgestaltung.

### **Die Highlights von PrivatInvest Netto im Überblick:**

- ✓ Günstige Verwaltungskosten:
  - Keine Abschlusskosten, Stückkosten und Depotkosten
  - 0,2 % für Vertragsguthaben
  - Gestaffelte Kosten von 0,5 bis 1,5% für Einmalbeitrag und Zuzahlungen
  - Nur 4 % Kosten für laufende Beiträge
- ✓ Freie Auswahl aus über 50 Fonds von renommierten Kapitalanlagegesellschaften inklusive Dimensional
- ✓ Einmalbeitrag max. 10 Mio. Euro
- ✓ Zuzahlungen ab 200 Euro bis 100.000 Euro
- ✓ kostenfreie Teilentnahmen
- ✓ 6 Fondswechsel im Jahr sind kostenlos

### **Weitere Informationen**

Weitere Produktinformationen bekommen Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder von unserem Makler-Service: Tel. 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)