

# Sammelmappe MV MaklerNews

Jahrgang 2020



## 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.



# MAKLERNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 14 | 21. Dezember 2020

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

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

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

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

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

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

Der Münchener Verein erhält erneut die Gesamtnote „Sehr gut“

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

Persönliche Grüße von Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb

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

## Über eine Million MB Neugeschäft für unsere Zahnzusatztarife

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

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

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

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

[Informieren Sie sich über Detailfragen](#)

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

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

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

Im Wesentlichen geht es dabei um 4 Kernprobleme:

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

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

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

## Die besten privaten Krankenversicherer im IVFP-Rating

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

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

Diese Qualitätsbereiche wurden einbezogen:

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

Die Ergebnisliste stellt die IVFP zum Download bereit:

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

## Frohe Weihnachten und ein gesundes, erfolgreiches Jahr 2021

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

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

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

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

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

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

Ihr Joachim Rahn mit dem gesamten Maklervertrieb des Münchener Verein



# MAKLERNEWS

## SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Online-Abschluss | 02. November 2020

### **Ab heute gelten erneut umfangreiche Kontaktbeschränkungen. Mit unseren Online-Abschlussmöglichkeiten in KV-Zusatz können Sie weiter vertrieblich erfolgreich sein.**

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

#### **auch im November können Sie mit uns vertrieblich Gas geben.**

Nutzen Sie den unterschriftslosen digitalen Abschlussprozess unserer neuen, ausgezeichneten Zahnzusatzversicherung [ZahnGesund](#) für Ihren Erfolg. Auf folgenden Wegen können Sie ohne direkten persönlichen Kontakt ZahnGesund und viele andere Tarife des Münchener Verein für Ihre Kunden abschließen:

#### **1. MV Mobilrechner**

In wenigen Schritten zum Online-Abschluss ohne die Unterschrift des Kunden.

Für den einfachen Online-Abschluss bereiten wir gerne alles für Sie vor. Fordern Sie gleich bei Ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer oder unserem zentralen MaklerService Ihren persönlichen Abschlusslink an.

#### **2. Unterschriftslose Beantragung direkt aus Softfair**

ZahnGesund können Sie auch bequem über die unterschriftslose Antragsstrecke (ULAS) direkt bei Softfair abschließen. Vergleichen – berechnen – abschließen – alles in einem Programm. Wie einfach der Abschluss von ZahnGesund über Softfair ist, sehen Sie Schritt für Schritt in unserer Video-Anleitung: [https://youtu.be/7\\_HVstgrYfU](https://youtu.be/7_HVstgrYfU)

#### **Vom bequemen Online-Abschluss profitieren alle Beteiligten:**

- Sie benötigen keinen persönlichen Termin mit Ihrem Kunden und müssen keine Unterschrift auf dem Antrag einholen. Und Sie bekommen sofort die Rückmeldung, dass der Antrag angenommen ist.
- Ihr Kunde muss keinen „lästigen“ Antrag ausfüllen und bekommt direkt seine Police. Auch hat er 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.

Für alle diese Produkte bieten wir Ihnen unseren unterschiftlosen Online-Abschluss ohne Gesundheitsprüfung an:

- **Zahnzusatzversicherung:** Egal ob Zahnersatz, Zahnbehandlung, Zahnvorsorge – mit ZahnGesund bzw. der Deutschen Zahnversicherung senken Ihre Kunden den Eigenanteil für Zahnerhalt und Zahnersatz
- **Ambulante Zusatzversicherung:** Ihre Kunden wählen aus 4 Bausteinen ihre persönliche Absicherung als ideale Ergänzung zum gesetzlichen Schutz
- **Deutsche PrivatPflege:** Die Pflegezusatzversicherung, die sich dem Leben Ihres Kunden anpasst
- **Krebszusatzversicherung:** 3 Pakete für die Krebsvorsorge & finanzielle Soforthilfe
- **Krankentagegeld:** Bis 20 €/Tag für gesetzlich versicherte Arbeitnehmer

Eine Übersicht unserer online abschließbaren Produkte und alle Informationen dazu finden Sie hier: <https://www.mv-maklernetz.de/information/makler-news/online-abschluss-moeglichkeiten/>

**Sie kennen und nutzen unseren Online-Rechner MV-Mobil noch nicht?**

Probieren Sie den Abschlussprozess einfach mit uns gemeinsam aus. Ihr regional zuständiger Maklerbetreuer oder unser Makler-Service unterstützen Sie gerne dabei.

Rufen Sie einfach an:

Makler-Service: 089/5152-1015

maklerservice@muenchenerverein.de



# MAKLERNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 13 | 20. Oktober 2020

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

### 1. Einfacher und besser – DHBU jetzt mit eSignatur abschließen

Seit 1. Oktober 2020 steht sie zur Verfügung: die elektronische Signatur für die Deutsche Handwerker-BU im Antrags- und Abschlussprozess unseres MV-Mobilrechners. Die eSignatur bietet Ihnen einige Verbesserungen und eine ganze Reihe an neuen Funktionen.

### 2. Der Soli entfällt. Nutzen Sie Ihre Vertriebschancen für das wichtigste Gut Ihrer Kunden: Die Gesundheit

Zum 1. Januar 2021 entfällt der Solidaritätszuschlag (kurz „Soli“) für fast alle Ihre Kunden. Sprechen Sie Ihre Kunden darauf an und nutzen Sie das Mehr an Netto für das, was aktuell am meisten zählt: die Absicherung der Gesundheit.

### 3. Münchener Verein geht an die Presse und fordert ein rasches Umdenken in der Pflegefinanzierung

Der Vorschlag von Jens Spahn für die Neuordnung der Pflegefinanzierung lässt den größten Teil der Kosten außer Acht gelassen. Eine private Pflegevorsorge bleibt weiterhin unerlässlich.

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

## **Einfacher und besser – DHBU jetzt mit eSignatur abschließen**

**Mit der Integration der eSignatur in den MV-Mobilrechner ist nun ein vollständig digitaler Abschlussprozess bei der DHBU ohne Medienbruch möglich!**

**Im ersten Schritt werden neben der DHBU auch alle anderen LV-Anträge unterstützt. Die KV-Anträge, die nicht unterschriftslos abgeschlossen werden können, werden als Nächstes folgen.**

### **Das ist neu im Abschlussprozess:**

- ✓ Vollständig digitaler Abschluss möglich – kein Ausdruck, keine E-Mails, kein Papierversand.
- ✓ Alle Dokumente werden in einer „elektronischen Dokumenten-Box“ in inSign gesammelt.
- ✓ Alle elektronischen Unterschriften werden am Ende des Beratungsprozesses in nur einem Prozessschritt in inSign geleistet.
- ✓ Höhere Sicherheit für Vermittler, da alle Dokumente gebündelt sind und nicht geteilt oder vergessen werden können (Dokumenten-Box).
- ✓ Zusätzliche Unterlagen (Attest, Handwerkerrolle etc.) können einfach hinzugefügt werden (auch per Drag and Drop) und sind in der Dokumentenbox in inSign hinterlegt.
- ✓ Alle DHBU-/LV-Anträge mit elektronischer Unterschrift aus dem Mobilrechner heraus werden sofort und automatisch an den Münchener Verein übermittelt. Das gilt auch für zusätzlich zu einem LV-Antrag hochgeladene Dokumente (Attest, Handwerkerrolle etc.). Es ist kein Versand per E-Mail oder gar per Post mehr nötig!

### **Das ist neu bei den DHBU-/LV-Dokumenten**

- ✓ Alle DHBU-/LV-Anträge sind vollständig mit Formular- und Signaturfeldern ausgestattet.
- ✓ Alle Gesundheitsfragen sind editierbar:
  - Damit müssen diese Fragen nicht mehr vollständig im Mobilrechner beantwortet werden, sondern können zu einem späteren Zeitpunkt (in inSign) ausgefüllt, ergänzt oder korrigiert werden.
- ✓ Zusatzfragebögen (z.B. Risiko- und Gesundheitserklärung sowie zusätzliche Angaben zum Antrag auf Lebensversicherung) sind im Download-Center verfügbar. Diese können im Abschlussprozess hinzugefügt, elektronisch ausgefüllt und unterschrieben werden.

### **Das ist neu bei den Unterschriften**

- ✓ Elektronische Signaturfelder werden nur dann auf einem Dokument angezeigt, wenn es sich um verpflichtende Unterschriften handelt.
  - Ausnahme SEPA-Mandat:  
Die Unterschrift des Kontoinhabers ist immer verpflichtend, die des Versicherungsnehmers ist immer optional.
- ✓ Automatische Prüfung auf Vollständigkeit aller Unterschriften:
  - Fehlt eine nötige Unterschrift, erscheint ein entsprechender Hinweis.

**Wichtig: Mit der eSignatur wollen wir Ihnen die tägliche Arbeit deutlich erleichtern. Sie können aber auch weiterhin das Ihnen bisherige Verfahren ohne eSignatur nutzen.**

**Weitere detaillierte Informationen und eine schrittweise Anleitung zur Handhabung finden Sie hier:**

<https://www.mv-maklernetz.de/rechner/esignatur/> (Link funktioniert erst kurz vor dem Versand)



## Der Soli entfällt. Nutzen Sie Ihre Vertriebschancen für das wichtigste Gut Ihrer Kunden: Die Gesundheit

Der Solidaritätszuschlag (auch Soli) fällt zum 1.1.2021 für fast alle Steuerzahler weg. Sehr viele, die Lohn- bzw. Einkommensteuer zahlen, werden dann mehr Netto auf dem Konto haben.

### Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit für neue Vertriebschancen!

Das Thema Gesundheit hat aktuell in unserer Gesellschaft – auch durch Corona – den höchsten Stellenwert. Laut einer forsa-Umfrage ist für **98 %** der Befragten der allgemeine **Gesundheitszustand** von **Wichtigkeit** (Quelle statista.de).

### Warum also nicht einen Teil der Netto-Ersparnis direkt in die Gesundheit investieren und somit heute von dem Wegfall des Soli sofort profitieren und nicht erst in einigen Jahrzehnten?

Es gibt viele Möglichkeiten in die eigene Gesundheit zu investieren, z.B. mit unseren neuen „ausgezeichneten“ ZahnGesund-Tarifen.

### Empfehlen Sie Ihren Kunden unsere 3 Tarife von ZahnGesund!

- ZahnGesund 75+: Unser günstiger Einsteigertarif
- ZahnGesund 85+: Unser Preis-/Leistungshit
- ZahnGesund 100: Unser absoluter Top-Tarif

### Die Tarif-Highlights

- Günstigste Beiträge und hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis
- 5 % Upgrade bei geführtem Bonusheft (bei ZahnGesund 75+ und 85+)
- Ein fehlender Zahn ist beitragsfrei mitversichert
- Hightech-Leistungen inklusive
- Innovations-Garantie: künftig neue, medizinisch notwendige Behandlungen sind mitversichert
- Unkomplizierter Wechsel zu uns durch vollständige Anrechnung der Vorversicherungszeit
- Keine Wartezeiten

### Wir zeigen Ihnen in einem einfachen Beispiel, wie interessant das ist:

- 33-jähriger Angestellter und dessen angestellte 32-jährige Ehefrau
- Gesamtbrutto-Verdienst: 6.500 € mtl.
- Soli-Ersparnis ab 2021: **50,18 € mtl.**
- ZahnGesund 85+ für das Paar: **35,80 € mtl.**
- Bleiben noch immer **14,38 € mtl.**

### Jetzt Chancen nutzen!

Sprechen Sie Ihre Kunden heute schon an. Nutzen Sie die guten Erfolgsaussichten, bevor sich Ihre Kunden an das höhere Netto gewöhnt haben.

### Wir wünschen viel Erfolg!

Mehr Informationen zur ZahnGesund finden Sie unter:

<https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/gesundheit/zahngesund/>

# Münchener Verein geht an die Presse und fordert ein rasches Umdenken in der Pflegefinanzierung

## Die Spahn-Ideen zur Pflegefinanzierung - mehr Schein als Sein

Gesundheitsminister Spahn hat vorige Woche in der Bild am Sonntag seine Idee zur Neuordnung der Pflege-Finanzierung in Pflegeheimen vorgestellt: Die Deckelung der Pflegekosten auf 700 € monatlich für maximal 36 Monate.

## Doch die neuen Pläne von Herrn Spahn für die Pflegeversicherung sind völlig unzureichend

In einer Pressemitteilung lehnt Dr. Rainer Reitzler, CEO der Münchener Verein Versicherungsgruppe, die von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn vorgestellte Neuordnung der Pflegefinanzierung klar ab. „Spahn will nur den Eigenanteil der Pflegekosten begrenzen, lässt aber die Unterkunfts- und Verpflegungskosten sowie die Investitionen in die Pflegeeinrichtungen, die von den Pflegebedürftigen weiterhin zu bezahlen sind und ein Vielfaches der Pflegekosten ausmachen, außer Acht.“

## Der größte Anteil bleibt jedoch nach wie vor beim Pflegebedürftigen

Die geplante Neuordnung ist ein erster Schritt in Richtung Senkung der Eigenbehalte bei Heimaufenthalten. Es wird damit aber eine Sicherheit suggeriert, die so nicht gegeben ist. Denn der Minister lässt die meisten Kosten unter den Tisch fallen. Diese machen ein Vielfaches der Pflegekosten aus:

An diesen Beispielen für eine stationäre Unterbringung (Pflegegrad 2-5) wird deutlich, dass auch bei Senkung des Pflegeanteils ein Großteil der Kosten bleiben:

	Nürnberg	Magdeburg
Pflegebedingte Kosten	917,16 €	508,93 €
Unterkunft und Verpflegung	720,65 €	678,37 €
Investitionskosten	366,56 €	466,95 €
<b>Summe Eigenanteil</b>	<b>2.004,37 €* </b>	<b>1.654,24 €* </b>

Bei Heimaufenthalten in den neuen Bundesländern ist die Entlastung oftmals Null, denn die durchschnittlichen Pflegekosten liegen hier – wie auch im obigen Beispiel - unter den 700 €. In Nürnberg läge die Entlastung bei dem dargestellten Werten bei nur 217,16 € - gerade einmal gut 10 % des Eigenanteils. Somit ist es entscheidend, dass Sie Ihre Kunden auf diesen Umstand hinweisen, damit es nicht später das böse Erwachen gibt, weil Ihre Kunden sich in falscher Sicherheit gewähnt haben.

## Private Pflegevorsorge bleibt unerlässlich - 2 weitere Top-Argumente im Verkauf

- **Kinder verlieren im Pflegefall der Eltern das Erbe**  
Die seit Anfang 2020 geltende Entlastung für die Angehörigen der Pflegebedürftigen ist in Verbindung mit Spahns Vorschlag nicht der richtige Weg. Kinder werden zwar erst ab einem Bruttoeinkommen von 100.000 € jährlich zum Pflegeunterhalt der Eltern herangezogen. Das Vermögen und damit das Lebenswerk der Eltern ist für die eigene Pflege jedoch nach wie vor aufzubrauchen. Die Kinder werden mit dieser Regelung um ihr Erbe gebracht.
- **Pflegevorsorge für Alt und Jung ist mit der Deutschen PrivatPflege ganz einfach**  
Eine private Pflegevorsorge ist also unerlässlich. Auch mit Mitte 65 und der einen oder anderen Erkrankung lässt sich mit dem modularen Produktangebot unserer Deutschen PrivatPflege noch ein vernünftiger Pflegeschutz finanzieren. Und für die Jüngeren gilt: Einstieg mit einem günstigen Schutz, beispielsweise nur stationär, und mit den Optionstarifen der Deutschen PrivatPflege später bedarfsgerecht ausbauen.

Weitere Argumente, Infos, Broschüren, Tarifunterlagen und Videos finden Sie im Maklerportal unter: <https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/pflege/deutsche-privatpflege/>

\*Quelle: pflege-navigator.de



# MAKLERNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 12 | 12. Oktober 2020

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

### **1. ZahnGesund: So einfach können Sie unsere "ausgezeichneten" Zahntarife abschließen!**

Seit einem Monat ist unser neues Flaggschiff im Bereich Zahnzusatzversicherung auf dem Markt und verzeichnet unglaubliche Erfolge. Wir zeigen Ihnen, wie einfach der Abschluss ist.

### **2. Die Top-Berufe der Deutsche Handwerker BU auf einen Blick: Beliebte Branchenblätter aktualisiert und abrufbar**

Ab sofort finden Sie unsere Branchenblätter für Handwerksberufe und Nichthandwerksberufe nach Login im Maklernetz.

### **3. Wir präsentieren: Drei neue Videos zu ZahnGesund**

Mit den Videos zu unserem neuen Produkt ZahnGesund präsentieren wir uns als echter Zahnzusatz-Spezialist. In drei verschiedenen Versionen wenden wir uns sowohl an Sie als Vermittler als auch an Verbraucher.

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

## ZahnGesund: So einfach können Sie unsere “ausgezeichneten“ Zahntarife abschließen!

**Top Tarife – Top Platzierung – Top Abschlussmöglichkeiten:**  
Wir zeigen Ihnen, wie einfach der Abschluss von ZahnGesund ist.

Voller Stolz können wir sagen, dass unsere drei Tarife mit Begeisterung angenommen werden und wir im Vorfeld nicht zu viel versprochen haben.

Seit einem Monat ist unser neues **Flaggschiff im Bereich Zahnzusatzversicherung** auf dem Markt und verzeichnet unglaubliche Erfolge: Seit der Einführung am 8. September wurden **bereits fast 2.500 Verträge** abgeschlossen.

### Ihr Schlüssel zum Erfolg:

#### 1. Top Tarife

Mit ZahnGesund profitieren Ihre Kunden von hochwertigen Leistungen wie ein Privatpatient zu einem günstigen Preis.

#### 2. Top Platzierung

Bei den relevanten Vergleichsprogrammen von Morgen & Morgen, Softfair, Franke und Bornberg, Smart InsurTech sowie CHECK24 und Verivox ist ZahnGesund verfügbar. Wie zu erwarten war, glänzt unsere neue Zahnzusatzversicherung mit Top-Platzierungen – überzeugen Sie sich selbst.

#### 3. Top Abschlussmöglichkeiten

- **MV Mobilrechner**  
In wenigen Schritten zum Online-Abschluss ohne die Unterschrift des Kunden.
- **Neuer pdf-Kurzantrag**  
In den oben genannten Vergleichsprogramme haben wir für ZahnGesund auch einen pdf-Kurzantrag hinterlegt. In wenigen Minuten ist der Antrag ausgefüllt und ZahnGesund beantragt.
- **Unterschriftslose Beantragung direkt aus Softfair**  
ZahnGesund können Sie auch bequem über die unterschriftslose Antragsstrecke (ULAS) direkt bei Softfair abschließen. Vergleichen – berechnen – abschließen – alles in einem Programm.

**ZahnGesund vom Münchener Verein – unschlagbar in Preis und Leistung.**

**Mehr Informationen und alle relevanten Verkaufsunterlagen** zu ZahnGesund finden Sie unter:  
<https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/gesundheit/zahngesund/>

## Die Top-Berufe der Deutsche Handwerker BU auf einen Blick: Beliebte Branchenblätter aktualisiert und abrufbar

Die Deutsche Handwerker BU (DHBU) bietet einen ausgezeichneten Versicherungsschutz zu einem günstigen Beitrag – und das nicht nur für Handwerker.

Unser TOP-Tarif 56 kommt im Vergleichsrechner von Morgen & Morgen unter die **Top 3 für:**

- Handwerksgesellen bei 234 Berufen
- Handwerksmeister mit/ohne AU-Option bei 651 Berufen
- Nicht-Handwerker mit/ohne AU-Option bei 323 Berufen

Der Beitragsvergleich der Branchenblätter basiert auf dem Nettobeitrag (Zahlbetrag). Sie finden ihn für die Top-Variante in der grünen Spalte. Alternativ bietet die Deutsche Handwerker BU zusätzlich die Aktiv-Variante, die ca. 30 % günstiger ist, aber in der Auswertung nicht berücksichtigt wurde.

### **Jetzt mit MV-Berufsbezeichnung**

Es gibt zahlreiche Berufe, noch zahlreicher sind dafür die Bezeichnungen. Eine einheitliche Verwendung zwischen Vergleichern und Versicherern gibt es nicht. Wir haben deshalb unsere Branchenblätter mit der MV-Berufsbezeichnung ergänzt, die für den MV Mobilrechner relevant ist. So können Sie einfach und bequem Ihr Angebot für die Deutsche Handwerker BU rechnen.

### **Ab sofort im Downloadcenter**

Sie finden die Branchenblätter im Downloadcenter in unserem [Maklernetz](#).

Bitte loggen Sie sich hierfür ein.

- 7700711 Branchenblätter Handwerksberufe
- 7700712 Branchenblätter Nichthandwerksberufe

### **Wir wünschen viel Erfolg!**

**Mehr Informationen** zur DHBU finden Sie unter:

<https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/existenz/deutsche-handwerker-berufsunfaehigkeitsversicherung/>

## **Wir präsentieren: Drei neue Videos zu ZahnGesund**

Mit den Videos zu unserem neuen Produkt ZahnGesund präsentieren wir uns als echter Zahnzusatz-Spezialist. In drei verschiedenen Versionen wenden wir uns sowohl an Vermittler als auch an Verbraucher.

### **1. ZahnGesund Produktvideo**

Klaudia Skoro erklärt Ihnen ausführlich alle Vorteile von Zahn Gesund und definiert die Details der drei Tarifstufen.

### **2. Informationen für Ihre Kunden**

In einer kürzeren Version erklärt Klaudia Skoro einfach und verständlich für Verbraucher, weshalb ZahnGesund die richtige Entscheidung ist.

### **3. Experten-Interview zu ZahnGesund**

Sascha Huffzky, einer der bekanntesten Experten für Zahnzusatzversicherungen, hat das Tarifangebot unter die Lupe genommen.

Zeigen auch Sie sich als Experte und **binden Sie die Filme in Ihre Website ein.**

Alle Videos finden Sie im MV Maklernetz unter:

> Service > Mediathek > Krankenversicherung > Videos zu ZahnGesund

**Oder Sie klicken direkt hier:** <https://www.mv-maklernetz.de/mediathek/krankenversicherung/>



# MAKLERNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 11 | 17. September 2020

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner

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

**1. ZahnGesund: Produkteinführung voll gelungen**

Fulminanter Start: Gerade eine Woche am Start und schon über 400 Abschlüsse!  
Die neuen Tarife von ZahnGesund überzeugen auf ganzer Linie.

**2. Der Münchener Verein ist zum 9. Mal in Folge „Versicherer des Jahres“**

Mehr als 4.000 Privatkunden haben ihre Bewertung abgegeben und uns im Gesamturteil der Kundenzufriedenheit die Note „Sehr gut“ gegeben.

**3. Holen Sie sich Ihre kostenfreie Eintrittskarte zur DKM 2020**

Die DKM wird in diesem Jahr neue Wege gehen. Unter dem Motto „digital.persönlich“ trifft sich die Branche vom 26. bis 29. Oktober 2020 auf einer virtuellen Messe. Seien Sie bei dieser Premiere dabei.

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

## ZahnGesund: Produkteinführung voll gelungen

**ZahnGesund legt einen Produktstart hin, der seinesgleichen sucht. Voller Stolz können wir sagen, dass unsere drei Tarife mit voller Begeisterung angenommen werden und wir, wie zu erwarten, im Vorfeld nicht zu viel versprochen haben.**

Seit 8. September ist ZahnGesund verfügbar und auch bei den **relevanten Vergleichsprogrammen** von Morgen & Morgen, Softfair, Franke und Bornberg, Smart InsurTech sowie CHECK24 und Verivox eingespielt. Wie zu erwarten war, glänzt unsere neue Zahnzusatzversicherung mit Top-Platzierungen – überzeugen Sie sich selbst.

Auch bei Ihren Kunden kommen die Tarife super an. Lassen wir Zahlen sprechen: Innerhalb von nur einer Woche wurden bereits über 400 Verträge abgeschlossen.

### **Zahlreiche positive Rückmeldungen haben uns bereits dazu erreicht.**

Nach der Vorstellung auf der Hauptstadtmesse von FondsFinanz und unserer ersten Online-Schulung haben wir bereits viel positives Feedback von Ihren Makler-Kollegen erhalten:

- *„Ja. Das ist ein starker Tarif“,*
- *„Ein tolles Webinar mit einem sehr guten Produkt“,*
- *„Sehr geehrte Frau Skoro, vielen Dank für den informativen Vortrag den Ihre Kollegen über die FondsFinanz Hauptstadtmesse zum Thema <der neue ZahnGesund Tarif vom Münchener Verein wird Sie begeistern> gehalten haben“,*
- *„Als Zahnspezialist kann ich Ihnen bestätigen, sehr gelungene Tarife! Die Anrechnung der Vorversicherung ist endlich mal einem VR gelungen“*

### **„ZahnGesund“ ist ab sofort auch im MV-Mobilrechner!**

ZahnGesund mit seinen drei Tarifstufen ist unschlagbar günstig mit hochwertigen Leistungen. Sie finden ZahnGesund ab sofort in der Kategorie „Gesundheit“ an erster Stelle. In der Preis-/Leistungsübersicht sind alle drei Produktvarianten ZahnGesund 100, ZahnGesund 85+ und ZahnGesund 75+ wählbar. Nach entsprechender Beantwortung einer Gesundheitsfrage ist ZahnGesund online und ohne Unterschrift abschließbar.

**ZahnGesund vom Münchener Verein – unschlagbar in Preis und Leistung. Detaillierte Infos zu den Tarifen sowie Verkaufsunterlagen finden Sie hier:**

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

## Der Münchener Verein ist zum 9. Mal in Folge „Versicherer des Jahres“

Über 4.000 Privatkunden haben anonym den Service von 62 Versicherern bewertet. Der Nachrichtensender n-tv hatte das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) wieder mit der Studie beauftragt. Wir erhielten im Gesamturteil der Kundenzufriedenheit die Note „sehr gut“ und konnten unseren Spitzenplatz erneut verteidigen.

Auch in acht weiteren Kategorien erhielten wir die Bestnote:

- Allgemeine Haftpflichtversicherung
- Krankenversicherung
- Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung
- Haus und Wohnung
- Service
- Qualität der Produkte
- Transparenz und Verständlichkeit
- Weiterempfehlung.

Das DISQ schreibt auf seiner Website wörtlich: „Münchener Verein ist mit dem Qualitätsurteil „sehr gut“ der Versicherer des Jahres 2020 und bestätigt damit den Vorjahreserfolg. Insbesondere beim Service punktet das Unternehmen: Der Anteil an positiven Bewertungen liegt bei gut 89 Prozent. Der Versicherer hat zudem in fast allen weiteren Bereichen die Nase vorn; auch die Ärgernisquote fällt mit 4,9 Prozent am geringsten aus. Die Kunden zeigen außerdem die höchste Weiterempfehlungsbereitschaft (Net Promoter Score: +86,1).“

„Es ist kein Selbstläufer, seit neun Jahren immer wieder Versicherer des Jahres zu werden“, betont Dr. Martin Zsohar, COO des Münchener Verein. „Wir haben den Titel nicht gepachtet. Vielmehr stellen wir jedes Jahr erneut alle wesentlichen Kriterien in unserem Kundenservice auf den Prüfstand und hinterfragen, wo wir noch besser werden können.“

Wer beim Münchener Verein versichert ist, kann sich sicher sein, dass wir für ihn da sind und niemanden hängen lassen. Weder im Produkt, noch in den Leistungen oder im Kundenservice.

**Mehr Informationen** zur aktuellen Kundenbefragung „Versicherer des Jahres“ unter:  
<https://disq.de/2020/20200902-Versicherer-des-Jahres.html>

## Holen Sie sich Ihre kostenfreie Eintrittskarte zur DKM 2020 digital.persönlich

Die DKM findet auch in diesem besonderen Jahr statt und wir sind als Aussteller dabei!

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir uns auf der neu geschaffenen Branchenplattform "digital.persönlich" austauschen und auf Ihre Fragen und Anliegen eingehen. Gerne übernehmen wir die Kosten für die Eintrittskarte in Höhe von 95 €. Melden Sie sich gleich heute unter dem folgenden Link an. Anmeldeschluss ist der 23.10.2020.

<https://www.die-leitmesse.de/muenchener-verein/2020>

Auf unserem Ausstellerprofil treffen Sie vom 26.-29.10.2020 Ihre wichtigsten Ansprechpartner vom Münchener Verein.

Von hier aus kommen Sie auch direkt zu unserem Workshop:

Dienstag, 27.10.2020 von 10:30 – 11.15 Uhr

**Neu: ZahnGesund vom Münchener Verein -**

**Unschlagbar günstig mit Wahnsinns-Leistungen**

Referenten: **Joachim Rahn**, Leiter Maklervertrieb und

**Sascha Huffzky**, unabhängiger Krankenversicherungsspezialist

Detaillierte Informationen zur DKM digital und den Angeboten finden Sie unter: <https://www.die-leitmesse.de/digital.persoendlich>

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!





# MAKLERNEWS

## SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Einführung ZahnGesund | 08. September 2020

# HURRA!

# ZahnGesund

## vom Münchener Verein ist da!

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

voller Stolz präsentieren wir: **Unsere 3 Tarife von ZahnGesund!**  
**Beste Versorgung wie ein Privatpatient für Ihre Kunden**

- **ZahnGesund 75+:** Unser günstiger Einsteigertarif
- **ZahnGesund 85+:** Unser Preis-/Leistungs-hit
- **ZahnGesund 100:** Unser absoluter Top-Tarif

#### Die Tarif-Highlights

- Günstige Beiträge und hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis
- 5 % Upgrade bei geführtem Bonusheft
- Hightech-Leistungen inklusive
- Innovations-Garantie: künftig neue, medizinisch notwendige Behandlungen sind mitversichert
- Einfacher Onlineabschluss ohne Unterschrift
- Unkomplizierter Wechsel zu uns durch Anrechnung der Vorversicherungszeit
- Keine Wartezeit

**Vertriebs-Hit:** Sollten Ihre Kunden mit dem derzeitigen Versicherer unzufrieden sein, dann schauen Sie erst recht bei uns rein. Dank unserer Tarifwechselliste war ein Wechsel noch nie einfacher!

Alle Infos zu **ZahnGesund - Die KOSTENGÜNSTIGSTE Zahnzusatzversicherung** vom Münchener Verein finden Sie [hier](#)

Wir fühlen den Tarifen gemeinsam mit Ihnen auf den Zahn:

Am **10.9.2020 um 10:00 Uhr** in unserem Online-Seminar.

**Klaudia Skoro** stellt Ihnen ZahnGesund vor und **Vertriebsdirektor Joachim Rahn** zeigt Ihnen die Vertriebschancen und Verdienstmöglichkeiten von ZahnGesund auf.

Melden Sie sich spätestens 30 Minuten vor Beginn der Veranstaltung über den Link an:

<https://www.anmelden.org/zahngesund1/> und wählen sich mit dem PIN: 254439 ein.

Sie haben am 10.09. keine Zeit? Kein Problem!

Wir organisieren zwei weitere Termine mit Klaudia Skoro für Sie:

Am **15.09.2020 um 10:00 Uhr** oder **am 28.09.2020 um 10:00 Uhr**.

Dazu bekommen Sie gesonderte Einladungen per E-Mail und können sich ganz einfach zu Ihrem Wunschtermin anmelden.

**Haben Sie sich schon für unser Gewinnspiel registriert?**

**Unter allen Newsletter-Abonnenten verlosen wir attraktive Preise.**

**Mit etwas Glück gewinnen Sie:**

- 1. Platz:** 1x iPad Air (10,5", Wi-Fi, 64 GB)
- 2. Platz:** 1x Bose QuietComfort 35 (Serie II) kabelloser Kopfhörer
- 3. Platz:** 1x SNAPTAIN SP500 Faltbare GPS FPV Drohne
- 4. Platz:** 1x Apple Pencil 2. Generation
- 5. Platz:** 1x DJI Osmo Mobile 3, 3-Achsen-Smartphone-Stabilisator



# MAKLERNEWS

## SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Letzte Vorabinfo | 02. September 2020

**Noch 6 Tage...**  
**ZahnGesund 100**  
**vom Münchener Verein kommt**

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

Wahnsinn, welche positive Rückmeldungen wir schon zu ZahnGesund bekommen haben – und jetzt stellen wir unser absolutes Highlight vor:

**ZahnGesund 100**, DER toppt einfach alles. 100 Prozent eben!

Mit SUPER Leistungen für moderne Behandlungsmaßnahmen, Zahnbleaching, Kieferorthopädie, Schmerzlinderung... und Achtung: mit Innovationsgarantie.

Auf der Hauptstadtmesse der FondsFinanz gibt es schon Expertengeflüster.

**Kaum zu glauben!**

**ZahnGesund 100 – der TOP-TARIF vom Münchener Verein.**

[Für brandheiße Infos zum Tarif klicken Sie hier](#)

## Jetzt mitmachen und gewinnen

### Das Makler-Gewinnspiel vom Münchener Verein

Mit unserem Newsletter sind Sie immer aktuell informiert. Registrieren Sie sich zwischen 28. August bis 31. Oktober 2020 für unserem Makler-Newsletter und sichern Sie sich die Chance auf einen von fünf attraktiven Preisen.

1. **Platz:** 1x iPad Air (10,5", Wi-Fi, 64 GB)
2. **Platz:** 1x Bose QuietComfort 35 (Serie II) kabellose Kopfhörer
3. **Platz:** 1x SNAPTAIN SP500 Faltbare GPS FPV Drohne
4. **Platz:** 1x Apple Pencil 2. Generation
5. **Platz:** 1x DJI Osmo Mobile 3, 3-Achsen-Smartphone-Stabilisator

### Wichtig, wenn Sie bereits Abonnent sind:

Selbstverständlich haben Sie keinen Nachteil, wenn Sie bereits unseren Makler-Newsletter abonniert haben. Folgen Sie einfach den Anweisungen zur Teilnahme in unseren aktuellen Newslettern, so nehmen auch Sie am Gewinnspiel teil!

[Zur Anmeldung](#)  
[Teilnahmebedingungen](#)



# MAKLERNEWS

## SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

2. Vorabinfo | 27. August 2020

**Noch 11 Tage...**  
**ZahnGesund 85+**  
**vom Münchener Verein kommt**

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

wir sind stolz, dass sich so viele Makler unseren neuen Einsteigertarif ZahnGesund 75+ angesehen haben.

Doch wir können noch mehr! ZahnGesund 85+ ist unser **Preis-/Leistungshit**.

Als wir vor 3 Wochen ZahnGesund bei namhaften Vergleichen und Maklern vorgestellt haben, waren diese spontan begeistert. Das zeigen bald unsere Signets, die wir erhalten haben.

[Mehr Infos zu ZahnGesund 85+ DER Preis-/Leistungshit vom Münchener Verein](#)

**Jetzt reinschauen lohnt sich! Unter allen Newsletter-Abonnenten verlosen wir attraktive Preise.**

**Mit etwas Glück gewinnen Sie:**

- 1. Platz:** 1x iPad Air (10,5", Wi-Fi, 64 GB)
- 2. Platz:** 1x Bose QuietComfort 35 (Serie II) kabellose Kopfhörer
- 3. Platz:** 1x SNAPTAIN SP500 Faltbare GPS FPV Drohne
- 4. Platz:** 1x Apple Pencil 2. Generation
- 5. Platz:** 1x DJI Osmo Mobile 3, 3-Achsen-Smartphone-Stabilisator

## Jetzt mitmachen und gewinnen

### **Das Makler-Gewinnspiel vom Münchener Verein**

Mit unserem Newsletter sind Sie immer aktuell informiert. Registrieren Sie sich zwischen 28. August bis 31. Oktober 2020 für unserem Makler-Newsletter und sichern Sie sich die Chance auf einen von fünf attraktiven Preisen.

### **Wichtig, wenn Sie bereits Abonnent sind:**

Selbstverständlich haben Sie keinen Nachteil, wenn Sie bereits unseren Makler-Newsletter abonniert haben. Folgen Sie einfach den Anweisungen zur Teilnahme in unseren aktuellen Newslettern, so nehmen auch Sie am Gewinnspiel teil!

[Zur Anmeldung](#)  
[Teilnahmebedingungen](#)



# MAKLERNEWS

## SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

1. Vorabinfo | 25. August 2020

**Noch 14 Tage...**  
**ZahnGesund 75+**  
**vom Münchener Verein kommt**

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

wir haben die Krise als Chance genutzt. Die letzten Monate im Homeoffice waren nicht einfach. Trotzdem sind wir über uns hinausgewachsen und sind stolz darauf, Ihnen in Kürze unser Glanzstück vorzustellen: **ZahnGesund**.

ZahnGesund 75+ ist DER neue Einstiegetarif in der Zahnzusatzversicherung.

**ZahnGesund 75+ ist „unschlagbar günstig“ mit hochwertigen Leistungen!**

**Alles drin – auch Hightech!**

**Da werden Sie staunen!**

[Mehr Infos zu ZahnGesund 75 + DIE unschlagbar günstige Zahnzusatzversicherung](#)

---

*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 unter **Angabe Ihrer Vermittler Nummer** [hier abmelden](#).





# MAKLERNNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 10 | 19. August 2020

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

### **1. Attraktive Barausschüttung für Vollversicherungskunden**

Seit 70 Jahren belohnen wir Ihre leistungsfreien Kunden mit einer KV-Vollversicherung mit einer Barausschüttung (BAS).

### **2. „APPzumArzt“ Infos im Maklernetz**

Der kostenlosen Gesundheits-Manager kann über GooglePlay und AppStore heruntergeladen werden.

### **3. VorsorgeFachForum am 21. September in Mannheim – Sind Sie dabei?**

Die Veranstaltung mit dem Schwerpunkt PKV, BU und Pflegeversicherung steht unter dem Motto: „Alles drin. Mehr geht nicht.“

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

## Attraktive Barausschüttung für Vollversicherungskunden

Seit 70 Jahren erhalten unsere leistungsfreien Kunden als Bonus und Anreiz für kostenbewusstes Verhalten eine Barausschüttung (BAS).

Diese Tradition setzen wir fort.

Am **28. September 2020** informieren wir die Kunden über die BAS für das Geschäftsjahr 2019. Die Auszahlung erfolgt am 5. November 2020.

Wir belohnen insbesondere die Unternehmenstreue unserer **langjährigen** Kunden. Daher erfolgt eine Barausschüttung erst ab dem 2. Versicherungsjahr.

Sie finden das [Kundenanschreiben](#) und das [Infoblatt zur Barausschüttung](#) mit den genauen Voraussetzungen in unserem Downloadcenter.

Wenn sich in Ihrem Kundenstamm anspruchsberechtigte Personen befinden, erhalten Sie ab 02. September 2020 über das Datenverteilensystem (DVS) des Münchener Verein die Daten Ihrer berechtigten Kunden.

Zum (DVS) kommen Sie über unser [Maklernetz](#). Bitte loggen Sie sich im DVS mit Ihrem eigenen Zugangscode ein. Sollten Sie Ihr Passwort vergessen haben, hilft Ihnen gerne unsere IT-Hotline unter der Telefon-Nr. 089/5152-1208 weiter.

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

Timing im Überblick	
Ab 02.09.2020	Bereitstellung der Kunden-Daten über das DVS
28.09.2020	Versand der Kundenanschreiben
05.11.2020	Überweisung des BAS-Betrages bzw. Scheck an die BAS-berechtigten Kunden

## „APPzumArzt“ - Infos im Maklernetz

**Weitere Informationen zum persönlichen Gesundheitsmanager „APPzumArzt“ finden Sie ab sofort im Maklernetz.**

Ab sofort finden Sie einen Newsletter und ein Erklärvideo zur APPzumArzt im **Maklernetz** in der Mediathek in der **neuen Kategorie** [„Apps und Links“](#)

In dieser Kategorie stellen wir Ihnen Apps aus dem Bereich Gesundheit vor, die für Ihre Kunden interessant sind. Ihre Kunden finden Informationen dazu auch in der Gesundheitswelt auf unserer Homepage.

### Zum Inhalt der APPzumArzt

Zahnarztbesuche, Impftermine, Vorsorgeuntersuchungen – doch wann genau ist der nächste Termin?

Mit der APPzumArzt behalten Sie den Überblick über Ihren eigenen Vorsorge- und Impfstatus sowie über den Ihrer Familie. Die App erinnert an Impftermine und kostenlose Vorsorgeuntersuchungen. Gesundheits-Schnelltests sowie eine Online-Arztsuche im angegebenen PLZ-Gebiet sind ebenfalls integriert.

Alle Maßnahmen, die die Anwendung listet, basieren auf den Empfehlungen des Gemeinsamen Bundesausschusses (GBA) und des Robert Koch-Instituts. Regelmäßige Updates stellen die Aktualität der Inhalte sicher. Weitere Infos finden Sie [hier](#).

Tipp: Die App ist kostenlos und kann über GooglePlay bzw. AppStore heruntergeladen werden.

Mit dem Video oder den Newsletter von Netdoctor können Sie Ihre Kunden auf die APPzumArzt hinweisen.

Weitere Informationen finden Sie in der neuen Kategorie [„Apps und Links“](#)

## VorsorgeFachForum von PremiumCircle am 21. September 2020 in Mannheim – Sind Sie dabei?

Wir laden Sie herzlich zur Teilnahme und übernehmen die Teilnahmegebühr komplett für Sie.

Die Veranstaltung steht unter dem Motto: "**Alles drin. Mehr geht nicht.**"

Dies sind die Kerninhalte:

- Aktuelle Tarifanalysen für biometrische Versicherungsprodukte mit den Schwerpunkten PKV, BU und Pflegeversicherung
- PKV und GKV im aktuellen Systemvergleich
- Anforderungen an medizinische Gutachten in der privaten Versicherungswirtschaft und Sozialgerichtsbarkeit
- Grundsätzliche Herausforderung bei der Anspruchstellung und Durchsetzung von Berufsunfähigkeitsleistungen
- Betriebliche Einkommenssicherung mit verständlichem Vertragswerk ohne unverbindliche Formulierungen und unbestimmte Begriffe

Erleben Sie Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Gerichtsbarkeit im Schlagabtausch mit dem Publikum zu relevanten **Zukunftsfragen** der **Versicherungswirtschaft**. Sie bekommen umfangreiche Einblicke, Daten und Fakten, Anregungen, Strategien und Visionen, um für Ihre Kunden das Beste zu geben.

Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro inkl. MwSt. Seien Sie unser Gast und **wir übernehmen die Teilnahmegebühr komplett für Sie. Fordern Sie gleich Ihren persönlichen Voucher** bei Ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder Frau Skoro an ([skoro.klaudia@muenchener-verein.de](mailto:skoro.klaudia@muenchener-verein.de)).

Selbstverständlich gibt es ein stimmiges Hygiene- und Sicherheitskonzept, um die Veranstaltung unter Berücksichtigung geltender und zukünftiger Abstands- und Hygieneregeln durchzuführen.

Sichern Sie sich noch heute Ihren Platz, denn die Teilnehmerzahl ist limitiert.  
Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter: [www.vorsorgefachforum.de](http://www.vorsorgefachforum.de)



# MAKLERNEWS

## NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 9 | 11. August 2020

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner

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

### 1. DEUTSCHE HANDWERKER BU WIRD GÜNSTIGER

Für 19 Handwerks-Berufe sinkt der Beitrag für unsere Deutsche Handwerker BU.

### 2. HÖCHSTES JAHRESERGEBNIS DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Der Münchener Verein hat im Geschäftsjahr 2019 ein Rekord-Jahresergebnis mit einer Steigerung von 27,8 % im Vergleich zum Vorjahr erzielt.

### 3. SOCIAL MEDIA-PRÄSENZEN MIT NEUEN FORMATEN

Follower und User auf Facebook und Instagram können sich in wiederkehrenden Elementen über vielfältige Themen informieren.

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

## DEUTSCHE HANDWERKER BU WIRD GÜNSTIGER

Wir haben unsere Deutsche Handwerker BU (DHBU) für unsere handwerkliche Kernzielgruppe verbessert. Für 19 Berufe können wir durch eine neue Berufsgruppen-Einstufung einen günstigeren Beitrag anbieten.

Autoglaser sind sogar **mehr als 30 €\* günstiger** und kommen damit zusammen mit Autolackierer, Fleischer und Metzger in die Top 5 bei Morgen & Morgen.

Beruf	Alte Berufsgruppe	Neue Berufsgruppe	Alter Monatlicher Beitrag*	Neuer Monatlicher Beitrag*	Preisvorteil
Kfz-Mechatroniker	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98€
Kraftfahrzeugmechatroniker/in	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Automatenmechaniker	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/in	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Karosseriebauer	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
KFZ-Mechaniker	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
KFZ-Meister	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
KFZ-Schlosser	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
KFZ-Servicetechniker	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
KFZ-Techniker	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Kraftfahrzeugmechatroniker/in	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Zweiradmechaniker	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Zweiradmechatroniker/in	7	6	81,94 €	77,96 €	3,98 €
Autolackierer	8	6	87,44 €	77,96 €	9,48 €
Autoglaser	10	8	117,64 €	87,44 €	30,20 €
Metallarbeiter	8	7	87,44 €	81,94 €	5,50 €
Fleischer	10	9	117,64 €	100,00 €	17,64 €
Metzger	10	9	117,64 €	100,00 €	17,64 €
Holzarbeiter	8	7	87,44 €	81,94 €	5,50 €

Sie können ab sofort Ihre Angebote mit den neuen Beiträgen im **MV-Mobilrechner** erstellen. Selbstverständlich sind diese auch in den **relevanten Vergleichsprogrammen** von Morgen & Morgen, Softfair, Franke und Bornberg, Smart InsurTech bereits berücksichtigt.

\*Angaben: Tarif 56, Rente 1.000 €, Eintrittsalter 35, Endalter 63, Größe 173 cm, Gewicht 75 kg, Geselle, Beitragsverrechnung.

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

## DER MÜNCHENER VEREIN ERZIELT HÖCHSTES JAHRESERGEBNIS DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Die Münchener Verein Versicherungsgruppe hat im Geschäftsjahr 2019 mit 120 Mio. € ein Rekord-Jahresergebnis erzielt. Es ist mit einer Steigerung von 27,8 % im Vergleich zum Vorjahr der höchste Wert in der fast hundertjährigen Unternehmensgeschichte.

Auslöser hierfür ist vor allem das sehr gute Ergebnis aus den um 4,5 % auf 7,23 Milliarden gewachsenen Kapitalanlagen. Die Beitragseinnahmen sind auf 747,0 Mio. € (2018: 727,8 Mio. €) gestiegen. Der Münchener Verein hat im Geschäftsjahr 2019 612,5 Mio. € an seine Versicherten gezahlt (2018: 584,3 Mio. €). Die Gesellschaften der Münchener Verein Versicherungsgruppe haben gemeinsam ihr Eigenkapital im Geschäftsjahr 2019 um 16,1 % im Vergleich zum Vorjahr auf 341,8 Mio. € erhöht.

„Auf den Münchener Verein können sich unsere Kunden verlassen“, hebt Dr. Reitzler, CEO der Münchener Verein Versicherungsgruppe, hervor. „Das haben wir unmissverständlich bei der Betriebsschließungsversicherung bewiesen. Dort haben wir als einer der ganz wenigen Versicherer in Deutschland anstandslos, vollumfänglich und bereitwillig von Anfang an geleistet. Unsere digitale Transformation werden wir weiterhin forcieren und neue Produkte auf den Markt bringen. Auch in Zeiten von Covid-19 funktioniert der Geschäftsbetrieb des Münchener Verein reibungslos.“

## SOCIAL MEDIA-PRÄSENZEN MIT NEUEN FORMATEN

Wir haben in unseren Social-Media-Präsenzen auf Facebook und Instagram neue, kreative Formate platziert. Werden Sie unser Follower und User und informieren Sie sich regelmäßig über vielfältige Gesundheits-Themen, aktuelle Produkte und werfen Sie einen Blick in den Arbeitsalltag unserer Mitarbeiter\*innen.

An den Montagen werden die Corporate Influencer des Münchener Verein unter **#MotivationMonday** ein bestimmtes Team vorstellen. Was machen eigentlich ein Aktuar, ein Vertriebs- oder Personalmitarbeiter? Jede Woche kommt ein anderer Mitarbeiter zu Wort und berichtet aus seinem Arbeitsalltag.

In den Handwerksformaten wird mehrmals im Monat mithilfe von Erfahrungsberichten oder Videos aus dem Berufsalltag der Gewerke berichtet. Kurze Interviews für Facebook, Instagram und YouTube geben einen Einblick in die Arbeitswelt des Handwerks.

An jedem Freitag ist **#ProductFriday**. Hier wird jeweils ein Produkt des Münchener Verein vorgestellt. Dieses wird als Linkposting zum Produkt aufgearbeitet. Zu diesem allgemeinen Format gehört auch einmal pro Woche ein Blick in die Historie des Münchener Verein, der in zwei Jahren seinen 100. Geburtstag feiern wird.

Vertriebspartner und Makler bekommen in eigenen Formaten alle aktuellen Nachrichten rund um den Münchener Verein geboten. Im Format „News vom **#maklernetz**“ werden einmal in der Woche wichtige Informationen, Linkpostings zu Fachmedien und Messe-Ankündigungen veröffentlicht.

**Weitere Informationen** finden Sie unter [Facebook](#) oder [Instagram](#)



# MaklerNews

Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

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

- [\*\*Einladung zum VorsorgeFachForum von PremiumCircle in Mannheim\*\*](#)

Sichern Sie sich gleich Ihre kostenlose Teilnahme am 21. September 2020 in Mannheim. Unter dem Motto "Alles drin. Mehr geht nicht."

- [\*\*Arbeitskraftabsicherung - Wir lassen unsere Kunden nicht im Stich\*\*](#)

Nur rund ein Drittel der Handwerker erreicht den Ruhestand, ohne berufsunfähig zu werden. Mit einer speziellen BU-Versicherung für Handwerker bietet der Münchener Verein einen extra günstigen Schutz für diese Hochrisikogruppe. Mehr dazu in einem [Interview mit Pfefferminzia](#).

- [\*\*Der Münchener Verein ist Gesamtsieger im Bereich Kundenorientierung\*\*](#)

In der Studie „ServiceAtlas Private Krankenzusatzversicherer 2020“ erhält der Münchener Verein siebenmal sehr gut!

## **Wir laden Sie herzlich am Montag, den 21. September 2020 zum VorsorgeFachForum von PremiumCircle in Mannheim ein**

Die Veranstaltung steht unter dem Motto: "**Alles drin. Mehr geht nicht.**"

### Dies sind die Kerninhalte:

- Aktuelle Tarifanalysen für biometrische Versicherungsprodukte mit den Schwerpunkten PKV, BU und Pflegeversicherung
- PKV und GKV im aktuellen Systemvergleich
- Anforderungen an medizinische Gutachten in der privaten Versicherungswirtschaft und Sozialgerichtsbarkeit
- Grundsätzliche Herausforderung bei der Anspruchstellung und Durchsetzung von Berufsunfähigkeitsleistungen
- Betriebliche Einkommenssicherung mit verständlichem Vertragswerk ohne unverbindliche Formulierungen und unbestimmte Begriffe



Erleben Sie Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Gerichtsbarkeit im Schlagabtausch mit dem Publikum zu relevanten **Zukunftsfragen** der **Versicherungswirtschaft**. Sie bekommen umfangreiche Einblicke, Daten und Fakten, Anregungen, Strategien und Visionen, um für Ihre Kunden das Beste zu geben.

Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro inkl. MwSt. Seien Sie unser Gast und **wir übernehmen die Teilnahmegebühr komplett für Sie. Fordern Sie gleich Ihren persönlichen Voucher an** bei Ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder Frau Skoro ([skoro.klaudia@muenchener-verein.de](mailto:skoro.klaudia@muenchener-verein.de)).

Sichern Sie sich noch heute Ihren Platz, denn die Teilnehmerzahl ist limitiert. Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter: [www.vorsorgefachforum.de](http://www.vorsorgefachforum.de)

Selbstverständlich gibt es ein stimmiges Hygiene- und Sicherheitskonzept, um die Veranstaltung unter Berücksichtigung geltender und zukünftiger Abstands- und Hygieneregeln durchzuführen.

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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.

## Arbeitskraftabsicherung - Wir lassen unsere Kunden nicht im Stich

Nur rund ein Drittel der Handwerker erreicht den Ruhestand, ohne berufsunfähig zu werden. Das liegt an der jahrzehntelangen harten, teilweise auch gefährlichen Arbeit auf Dächern, Gerüsten und auf dem Bau. Jeder fünfte BU-Fall geht bei Handwerkern auf einen Unfall zurück, rund jeder dritte BU-Fall auf orthopädische Schäden, insbesondere an den Gelenken und Bandscheiben.

Mit einer speziellen BU-Versicherung für Handwerker bietet der Münchener Verein einen extra günstigen Schutz für diese Hochrisikogruppe.

In einem Interview mit Pfefferminzia spricht Michael W. Matz, Leiter des Fachbereichs Produktmanagement und Marketing beim Münchener Verein, über die Hintergründe der Produktentwicklung. Es werden insbesondere die Unterschiede und die Zielrichtung der Top-Variante und der Aktiv-Variante der Deutschen Handwerker BU erläutert.

Hervorzuheben ist, dass der Tarif von fast allen Handwerksberufen bis 67 Jahre abgeschlossen werden kann. Das ist auf dem Markt nicht üblich. Wir wissen, dass mit dem Alter auch die Gesundheitsrisiken wachsen, aber wir lassen unsere Kunden nicht im Stich!

Das vollständige Interview finden Sie unter:  
<https://www.pfefferminzia.de/arbeitskraftabsicherung-wir-lassen-unsere-kunden-nicht-im-stich/0>

#### Die Tarifmerkmale und Vorteile für Ihre Kunden im Überblick:

- Versicherungsabschluss ist bei Ihnen für fast alle Handwerksberufe bis 67 Jahre möglich
- Beitrags- und Leistungsdynamik möglich
- Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- 10 % Existenzgründer-Rabatt in den ersten 3 Jahren
- 2 Monatsrenten Einmalleistung bei Arbeitsunfall
- Lückenloser Übergang vom Krankentagegeld zur BU-Rente – unabhängig, wo Ihr Kunde sein Krankengeld versichert hat
- Einstufung von Azubis, als ob die Ausbildung bereits abgeschlossen wäre

**Weitere Produktinformationen** 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.

### **Münchener Verein ist Gesamtsieger im Bereich Kundenorientierung Platz 1 im Ranking bei ServiceValue**

Sie stehen sicherlich auch oft vor der Frage: Welcher Versicherer ist besonders kundenfreundlich? Das Analysehaus ServiceValue veröffentlicht in seinem „Service-Atlas Krankenzusatz-Versicherer 2020“ das Ergebnis einer Online-Befragung, die sich um diese Frage drehte.

Untersucht wurde die Kundenorientierung der privaten Krankenversicherer in der Zusatzversicherung. Der Münchener Verein bietet erneut die beste Kundenorientierung – zum 2. Mal in Folge.

Bewertet wurden Erreichbarkeit, Produktleistung, Kundenberatung, Kundenservice, Kundenkommunikation und Preis-Leistungs-Verhältnis. Als Gesamtsieger erhält der Münchener Verein in allen 6 Bereichen ein „sehr gut“ und ist damit die einzige Gesellschaft, die dies erreicht.

Den gesamten Artikel finden Sie im Versicherungsjournal:

<https://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/die-krankenzusatz-anbieter-mit-der-besten-kundenorientierung-138914.php?vc=nl&vk=138914>

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

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

- **[Nutzen Sie ab sofort die Vorteile der digitalen Maklerpost über BiPRO](#)**

Registrieren Sie sich einfach und schnell für die kostenlose digitale Maklerpost BiPRO 430.4 beim Münchener Verein und Sie bekommen zukünftig Ihre Dokumente unverzüglich und papierlos zugestellt. Das spart Ihnen viel Zeit und Arbeit.

- **[Deutsche Handwerker BU erneut unter den Besten](#)**

Das Analysehaus Morgen & Morgen hat in seinem neuen Rating zur Berufsunfähigkeits-Versicherung den erfolgreichen Tarif des Münchener Verein wieder mit der Höchstbewertung „fünf Sterne“ ausgezeichnet.

- **[Finanztest Note 1,0 \(sehr gut\) für die Deutsche Zahnversicherung](#)**

Auf das modulare Bausteinsystem der Deutsche Zahnversicherung können Ihre Kunden seit Jahren vertrauen.

- **[Wir garantieren stabile Neugeschäfts-Beiträge für die Deutsche Zahnversicherung bis 31.12.2021](#)**

Für mindestens die nächsten eineinhalb Jahre werden alle Tarife der Deutschen Zahnversicherung stabil bleiben.

- **[Dr. Rainer Reitzler als Persönlichkeit des Jahres ausgezeichnet](#)**

In der neuen Ausgabe des Experten-Reports gibt unser CEO Dr. Rainer Reitzler ein Interview zu seiner Auszeichnung. Er führt seinen Erfolg auf den hohen Grad der Digitalisierung, den konsequent guten Kundenservice und die passende Produktwelt zurück.

**MV** goes **BiPRO**

## **Nutzen Sie die Vorteile der digitalen Maklerpost über BiPRO**

Ab sofort können Sie Ihre Maklerpost einfach und bequem per BiPRO 430.4 beim Münchener Verein abholen. Damit bekommen Sie Ihre vertragsbezogene Post in elektronischer Form, beispielsweise Policen, Vertragsänderungen, Beitragsänderungen und Nachträge. Sobald ein Dokument erstellt wurde, ist es in BiPRO verfügbar. So sind Sie immer auf dem Laufenden.

Nutzen Sie eines der gängigen Makler Verwaltungsprogramme (MVP), erfolgt dieser Prozess sogar voll automatisch.

**Ihre Vorteile:**

- Schlanker Verwaltungsprozess: Scan- und Zuordnungsvorgänge entfallen
- Keine zeitliche Verzögerung durch den Postweg und durch die Aufbereitung in Ihrem Haus
- Nutzung eines modernen Kommunikationsmittel in Ihrer täglichen Arbeit

Die wichtigsten Informationen zur digitalen Maklerpost finden Sie unter folgenden Link: <https://www.mv-maklernetz.de/spezielle-zugaenge/bipro/>

Dort finden Sie Antworten auf Ihre Fragen:

- Welche Dokumente bekommen Sie über die digitale Maklerpost?
- Welche Maklerverwaltungsprogramme und Dienstleister haben wir bereits angebunden?
- Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen, um BiPRO zu nutzen?
- Wie können Sie BiPRO 430.4 beim Münchener Verein für sich einrichten?

Melden Sie sich für die digitale Maklerpost beim Münchener Verein ganz einfach unter folgendem Link an: <https://www.mv-maklernetz.de/spezielle-zugaenge/bipro/#c79689>

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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.

## Deutsche Handwerker BU erneut unter den Besten

In der diesjährigen Auflage des „M&M Rating Berufsunfähigkeit“ wurden 525 Tarife von 66 Anbietern bewertet.

Die Gewichtung einzelner Komponenten in der Gesamtbewertung sieht wie folgt aus:

- BU-Beitragsstabilität (20 Prozent)
- Antragsfragen (10 Prozent)
- BU-Kompetenz (30 Prozent)
- Bedingungen (40 Prozent)

Bei der Untersuchung wurde auf ausgezeichnete, kundenfreundliche Bedingungen Wert gelegt und darauf, dass Gesundheitsfragen fair und gut zu beantworten sind. Es wurde beurteilt, wie lang und erfolgreich das Unternehmen mit der BU am Markt ist und wie groß Erfahrung und Bestände sind. Die Professionalität von Leistungs- und Antragsprüfung wurde genauso geprüft, wie die Solidität von Sicherheitsquoten und Bilanzkennzahlen.

Unsere Deutsche Handwerker BU wurde von Morgen & Morgen mit 5 Sternen ausgezeichnet und zählt damit erneut zu den besten BU-Tarifen.

**Weitere Produktinformationen zu unserer Deutschen Handwerker BU** 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.

## Finanztest Note 1,0 (sehr gut) für die Deutsche Zahnversicherung

Auf die Deutsche Zahnversicherung (DZV) mit Ihrem modularen Bausteinprinzip können Ihre Kunden seit Jahren vertrauen. Starke Leistungen bei Prophylaxe, Implantaten und Zahnbehandlung mit hochwertigen Kunststoff-Füllungen sowie Parodontose-Behandlungen machen die DZV zu einem unserer beliebtesten Produkte.

Seit 2014  
in Folge:  
Note 1,0  
DZV-Premium

Der Premiumschutz (Tarife 571, 572, 573, 574) und die Tarifikombination (571, 572, 574) unserer Deutschen Zahnversicherung sind von Stiftung Warentest erneut mit der Note 1,0 ausgezeichnet worden.

### Weitere Produktinformationen zu unserer Deutschen Zahnversicherung

finden Sie unter <https://www.mv-maklernetz.de/deutsche-zahnversicherung/>  
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.

## Wir garantieren stabile Beiträge im Neugeschäft für die Deutsche Zahnversicherung bis 31.12.2021

Wir können Ihnen jetzt schon ankündigen, dass **alle Tarife der Deutschen Zahnversicherung bis 31.12.2021** für das Neugeschäft beitragsstabil bleiben.

Nutzen Sie diese guten Nachrichten für Ihren Vertrieb. Die DZV ist derzeit bei Kassenmitgliedern sehr gefragt, das zeigen unsere aktuellen Abschlusszahlen. Auch die Presse berichtet immer wieder sehr positiv über Zahnzusatzversicherungen, was sicherlich auch bei Ihren Kunden Interesse weckt.

So hat der Münchner Merkur in seiner Hauptausgabe (Wirtschaftsteil, S. 8, vom 18.05.2020) getitelt:

**„Rechtzeitig an die Zähne denken“.**

Am Schluss des Artikels heißt es:

**Ob Krone, Brücke, Implantat oder Inlay: Zahnersatz ist teuer. Spätestens mit Mitte 30 sollte man sich daher über eine Zahnzusatzversicherung Gedanken machen.**

### Highlights der Deutschen Zahnversicherung:

- Keine Gesundheitsprüfung
- Einfacher Online-Abschluss ohne Unterschrift
- Keine Wartezeit
- Modulares Bausteinprinzip: Ihr Kunde zahlt nur für das, was er auch möchte

Weitere Produktinformationen zu unserer Deutschen Zahnversicherung finden Sie unter <https://www.mv-maklernetz.de/deutsche-zahnversicherung/>  
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.

## **Dr. Rainer Reitzler als Persönlichkeit des Jahres ausgezeichnet**

Dr. Rainer Reitzler, CEO des Münchener Verein, wurde kürzlich von Bernhard Rudolf, Chefredakteur des Versicherungsmagazins, als „Persönlichkeit des Jahres“ ausgezeichnet. Ein Hauptgrund liegt im guten Abschneiden des Münchener Verein bei der Verleihung der Makler Champions in den letzten drei Jahren: Zweimal Platz 1, einmal Platz 2. Ein weiterer Grund ist die Verleihung der diesjährigen drei Sonderpreise. „Da die Jury aus Service Value und Versicherungsmagazin glaubt, dass hinter diesen Erfolgen in der Regel ein erfolgreicher Macher steht, war die Auszeichnung für Dr. Rainer Reitzler folgerichtig“, hebt Bernhard Rudolf hervor.

In der neuen Ausgabe des Experten-Reports 05/20 wurde Dr. Rainer Reitzler nun zu seiner Auszeichnung „Persönlichkeit des Jahres“ interviewt. Er widmet diese Ehre dem erfolgreichen Zusammenwirken von Kollegen\*innen des Innen- und Außendienstes und führt seinen Erfolg auf den hohen Grad der Digitalisierung, den konsequent guten Kundenservice und die passende Produktwelt beim Münchener Verein zurück.

Gerade in Zeiten der Corona-Krise zahlt sich der von ihm eingeschlagene Kurs aus. Online-Abschlussmöglichkeiten sind jetzt wichtiger denn je und verlässlicher Kundenservice unverzichtbar.

Den vollständigen Artikel finden Sie auf:

<https://www.experten.de/2020/05/15/auf-die-gemeinschaft-kommt-es-an/>

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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.



Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

eine gute Partnerschaft zeigt sich gerade in schwierigen Zeiten. In der aktuellen Coronakrise setzen wir weiterhin verstärkt auf Online-Lösungen, um Sie bestmöglich zu unterstützen.

- **Unsere digitale Abschlussprozesse im Verkauf werden aktuell besonders stark nachgefragt**

Online-Lösungen bieten Ihnen enorme Vorteile im Verkauf. Deshalb sind unsere online abschließbaren KV-Zusatztarife derzeit sehr beliebt.

- **Vertriebs-Tipp: Eine bedarfsgerechte BU-Absicherung überfordert Ihren Kunden finanziell: Wir zeigen Ihnen Lösungen für Ihren Verkauf**

Leider kommt es immer mal wieder vor, dass Ihr Kunde nach einem Beratungsgespräch den Bedarf zwar erkennt, aber den Beitrag aktuell nicht aufbringen kann. Unsere DHBU bietet Ihnen dafür Lösungen.

- **Münchener Verein steht zu seinen Leistungsversprechen und zahlt in der Corona-Krise**

Kunden des Münchener Verein bedanken sich in einer Videobotschaft für die schnelle und unbürokratische Leistung.

## **Unsere digitale Abschlussprozesse werden aktuell besonders stark nachgefragt**

Schon seit einigen Wochen sind Kundenbesuche quasi unmöglich und eine hochwertige und bedarfsgerechte Beratung Ihrer Kunden stellt ganz neue Anforderungen an Sie. Online-Abschluss-Lösungen bieten Ihnen dabei enorme Vorteile im Verkauf.

Wir bieten schon seit langem den Online-Abschluss für unsere Tarife an. Wir merken jedoch, dass insbesondere aktuell die schnell erklärbaren Tarife stark gefragt sind. **Im April hat sich unser Neugeschäft mit KV-Zusatztarifen (inkl. Zahn) im Maklermarkt verglichen mit dem Vorjahresmonat April 2019 um über 30 % erhöht.** Unsere KV-Zusatztarife können Sie einfach und bequem online abschließen – ohne Gesundheitsprüfung und ohne Unterschrift Ihres Kunden. Dies gilt für:

- Deutsche PrivatPflege
- Deutsche ZahnVersicherung
- Deutsche AmbulantVersicherung
- Krankentagegeld

Weitere Infos und Unterlagen finden Sie unter: <https://www.mv-maklernetz.de/information/makler-news/online-abschluss-moeglichkeiten/>

Auch die Resonanz auf unseren neuen Messeauftritt bei profino ist sehr positiv. Unser profino-Webinar zu dem Thema „Online-Abschluss“ wurde ausgesprochen gut angenommen und wir haben sehr viel positives Feedback erhalten.

**Weitere Informationen** finden Sie auf unserer Webseite [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.

## **Vertriebs-Tipp: Eine bedarfsgerechte BU-Absicherung überfordert Ihren Kunden finanziell: Wir zeigen Ihnen Lösungen für Ihren Verkauf**

Wer kennt nicht die folgende Situation: Nach einem ausführlichen **Beratungsgespräch zum Thema „Arbeitskraftabsicherung“** haben Sie den Bedarf einer BU-Absicherung für Ihren Kunden eingehend analysiert. Ihr Kunde ist von der Wichtigkeit und der Höhe absolut überzeugt. Als er dann aber sieht, welchen Beitrag er für seine bedarfsgerechte BU-Rente zahlen müsste, ist er dennoch nicht bereit diesen Beitrag aktuell aufzubringen – insbesondere weil er in der derzeitigen Corona-Krise selbst hinsichtlich seiner zukünftigen finanziellen Möglichkeiten sehr unsicher ist.

Wie kann also eine Lösung aussehen? Die Deutsche Handwerker BU (DHBU) des Münchener Verein bietet verschiedenste Möglichkeiten, mit einem schlanken Beitrag den dringend benötigten BU-Schutz zu organisieren. Hierzu zählt z.B. unsere günstige Aktiv-Variante oder auch der Existenzgründernachlass von 10 %.

Aber auch ein sinnvoller Einsatz der zahlreichen vertraglich geregelten Nachversicherungsgarantien kann zu einer Lösung beitragen.

**So könnte Ihr Kunde statt der bedarfsgerechten 1.500 Euro monatlicher BU-Rente, zunächst nur 1.000 Euro absichern, da er beim Münchener Verein ereignisunabhängig und ohne Gesundheitsprüfung seine monatliche BU-Rente in den ersten drei Jahren der Vertragslaufzeit auf 1.500 Euro aufstocken kann.** Er spart somit zunächst 1/3 des Beitrags, hat dennoch eine Basisabsicherung und kann die gewünschte bedarfsgerechte BU-Rente von 1.500 Euro nachträglich durch die Erhöhungsmöglichkeit erreichen.

Neben dieser ereignisunabhängigen Nachversicherungsgarantie haben wir auch viele ereignisabhängige Garantien in unsere DHBU integriert. Hier können Sie nachlesen, was wir alles bieten: [www.mv-maklernetz.de/DHBU](http://www.mv-maklernetz.de/DHBU)

**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.



## **Münchener Verein steht zu seinen Leistungsversprechen und zahlt in der Corona-Krise**

Sie kennen und schätzen uns als besonders service- und kundenorientierten Versicherer. Dies wurde uns auch immer wieder von unabhängiger Stelle bescheinigt. Zuletzt durch Sie mit der Auszeichnung "Makler-Champion 2020" in der KV.

Auch in der Corona-Krise stehen wir Ihnen und Ihren Kunden als verlässlicher Partner zur Seite.

Wo immer es geht, leisten wir unbürokratisch und schnell. Das ist in dieser schweren Zeit besonders wichtig. Es freut uns deshalb sehr, dass sich einige unserer Kunden mit [Videobotschaften](#) für die schnelle Leistung bei uns bedankt haben.

**Informationen zum Münchener Verein** 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.



Liebe Vertragspartnerin, lieber Vertragspartner,

die Corona-Krise stellt täglich neue Anforderungen und Herausforderungen. Der hohe Grad der Digitalisierung unserer Prozesse ermöglicht uns jedoch, Sie im Vertrieb in vielerlei Hinsicht zu unterstützen:

- **Vertriebs-Tipp: [Nutzen Sie unseren einzigartigen Online-Abschluss für Ihren Pflegeverkauf: Sprechen Sie Ihre Rentner an!](#)**

Rentner und diejenigen, die bald in Rente gehen, haben derzeit die geringsten finanziellen Sorgen. Wir unterstützen Sie dabei mit einem schlanken Online-Abschluss ohne Unterschrift.

- **Neu: [TeleClinic: Arztgespräch, Rezept und Krankenschreibung ohne Wartezimmer und Ansteckungsgefahr](#)**

Kostenfreies Corona-Arztgespräch für KV-Voll-Kunden des Münchener Verein.

- **[Corona-News: Informationen und Vertriebs-Tipps für unsere Vertriebspartner](#)**

Wir sind weiterhin für Sie da. Auf unserer Makler- Extranet-Seite finden Sie aktuelle Informationen, Vertriebs-Tipps und Hilfestellungen in Zeiten der Corona-Krise.

- **Neu: [Der Münchener Verein ist ab sofort Aussteller auf der Online-Messe profino](#)**

Auf der Online-Messe profino finden Sie uns nun mit einem eigenen Messestand. Schauen Sie vorbei, melden Sie sich zu unseren Webinaren an und sammeln Sie wertvolle Weiterbildungszeiten.

## **Vertriebs-Tipp: Nutzen Sie unseren einzigartigen Online-Abschluss für Ihren Pflegeverkauf: Sprechen Sie Ihre Rentner an!**

In Zeiten von Corona müssen wir alle neue Wege gehen. Digitale Verkaufslösungen, wie unser unterschriftsloser Online-Abschluss, unterstützen Sie dabei in dieser schwierigen Zeit besonders zielgerichtet.

### **Rentner haben derzeit die geringsten finanziellen Sorgen.**

Alle, die kurz vor der Rente stehen oder frisch in Rente gegangen sind, haben z.B. durch mietfreies Wohnen, Einkünfte aus privaten und betrieblichen Renten ein **gesichertes Einkommen**.

Dazu kommt, dass die Renten von rund 21 Millionen Rentnern steigen werden. Ab Juli 2020 um 3,45 % im Westen bzw. 4,2 % im Osten. Bei 2.000 € Brutto-Rente sind das brutto **69 € bzw. 84 € mehr im Monat.**

Die Rentenerhöhungen oder auch nur ein Teil davon, können einen guten Basis-Schutz der Deutschen PrivatPfleger finanzieren. So zahlen 60-jährige für die Absicherung der stationären Pflege in PG 4 und 5 zu je 1.500 € monatlich **nur 36,04 € Beitrag im Monat.**

#### **Die Kinder der Rentner haben derzeit die meisten finanziellen Sorgen.**

- Wie wird Corona unser Leben verändern? Wie hoch wird die Arbeitslosigkeit werden?
- Müssen Arbeitnehmer bald eine geringer bezahlte Arbeit in Kauf nehmen?
- Viele Selbstständige verlieren ihre Existenz. Was wird aus Ihnen?

Das sind die Fragen, die viele von uns noch lange beschäftigen werden. Finanzielle Probleme bedeuten aber auch: Es bleibt weniger Zeit für die Pflege der Eltern. **Daher ist es wichtig, dass sich Rentner jetzt unabhängig machen und das Erbe schützen.**

Machen Sie Ihre Kunden Pflege-sicher! **Wir sind der einzige Anbieter in der Zielgruppe 60Plus mit einem Online-Abschluss ohne Gesundheitsprüfung** durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen. Das unterschriftslose Online-Antragsverfahren mit sofortiger Dokumentation und Policierung ermöglicht Ihnen zudem den Abschluss ohne direkten Kundenkontakt.

Den Vertriebs-Tipp mit Pflege-Paketen und Beitragsbeispielen stellen wir Ihnen in einer pdf zum Download bereit. Sie finden die Datei auf unserem Maklernetz gleich auf der Startseite unter „Vertriebs-Tipps zu Zeiten von Corona“: [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de)

**Produktinformationen zur Deutschen PrivatPfleger, dem MV-Mobilrechner und Pflegepaketen** finden Sie unter [www.mv-maklernetz.de/deutsche-privatpflege/](http://www.mv-maklernetz.de/deutsche-privatpflege/) 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: TeleClinic: Arztgespräch, Rezept und Krankschreibung erhalten Ihre Kunden ohne Wartezimmer und Ansteckungsgefahr**

Haben Ihre Kunden beim Münchener Verein eine Private Krankheitskostenvollversicherung? Dann können diese ab sofort bei medizinischen Anliegen 24/7 per Videosprechstunde oder per Telefon mit einem Facharzt der TeleClinic sprechen.

Arztgespräch, Rezept und Krankschreibung erhalten Ihre Kunden somit ohne Wartezimmer und ohne Ansteckungsgefahr. **Bei Verdacht auf eine Coronavirus-Infektion ist das erste Arztgespräch bis zum 10.05.2020 kostenfrei.** Alle anderen Rechnungen können Ihre Kunden wie gewohnt beim Münchener Verein einreichen.

Weitere Informationen und den Link für den Download der TeleClinic App finden Sie auf: [www.teleclinic.com](http://www.teleclinic.com)

Auf unserem Gesundheitsportal finden Sie weitere interessante Artikel rund um die Gesundheit: [www.muenchener-verein.de/gesundheitservices/](http://www.muenchener-verein.de/gesundheitservices/)

**Informationen zum Münchener Verein** 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.

## **Corona-News: Informationen und Vertriebs-Tipps für unsere Vertriebspartner**

Auch während der Corona-Krise läuft unser Geschäftsbetrieb selbstverständlich unverändert für Sie weiter. Neben unserem Maklerservice-Center steht Ihnen jederzeit auch Ihr regional zuständiger Maklerbetreuer mit Rat und Tat zur Seite.

Wir unterstützen Sie in diesen schwierigen Zeiten mit wichtigen Informationen sowie vielfältigen Maßnahmen und Hilfestellungen. Darüber hinaus haben **wir auch mehrere Vertriebstipps** auf unserem Makler-Extranet für Sie zusammengestellt.

Damit Sie und Ihre Kunden gut über diese schwierige Zeit kommen, bieten wir zudem zahlreiche Serviceleistungen an, z. B. Maßnahmen und Lösungen für Kunden mit Zahlungsschwierigkeiten.

**Alle wichtigen Informationen** finden Sie auf unserer Webseite [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: Der Münchener Verein ist ab sofort Aussteller auf der Online-Messe profino**

Auf der Online-Messe profino finden Sie uns nun mit einem eigenen Messestand. Schauen Sie einfach mal auf <https://messe.profino-online.de/messehalle/mv> vorbei. Wir freuen uns auf Sie!

An unserem Messestand haben Sie direkten Zugriff auf unsere wichtigen Produktunterlagen und Verkaufshilfen. Damit sind Sie immer auf dem neuesten Stand.

Mit unseren Top-Vorträgen eignen Sie sich Fachwissen an und sammeln wertvolle Bildungszeiten bei gut-beraten. Melden Sie sich gleich zu unserem Webinar an:

28. April 2020 10 bis 11 Uhr

„Perfekter Gesundheitsschutz – online und ohne Unterschrift“

Moderatorin Klaudia Skoro

Sie sind noch nicht bei profino registriert? Einfach und kostenlos registrieren: [www.profino-online.de](http://www.profino-online.de)

**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

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

die Corona-Krise stellt täglich neue Anforderungen und Herausforderungen. Wir haben heute ein paar Hilfestellungen für Sie:

- **[Online-Abschluss Krankentagegeld – anschaulich dargestellt in einem Video](#)**  
Wie einfach und bequem der Online-Abschluss über unseren MV-Mobilrechner ist, sehen Sie in einem kurzen und anschaulichen Video.
- **[Vertragserhalt in Zeiten Corona: Maßnahmen und Lösungen bei auftretenden Zahlungsschwierigkeiten Ihrer Kunden](#)**  
Durch die Corona-Krise geraten eventuell auch einige Ihrer Kunden in Zahlungsschwierigkeiten. Wir bieten Ihnen Möglichkeiten, Ihren Kunden zu helfen.
- **[Berufsunfähigkeit: Riesige Unterschiede zwischen Brutto und Netto](#)**  
Die Deutsche Handwerker BU besticht durch eine geringe Differenz.
- **[Münchener Verein erhält Höchstnote im KV-Vollversicherungs-Scoring](#)**  
Ascore hat 6 Sterne für Krankheitskosten-Vollversicherungen des Münchener Verein in der Kategorie Grundschutz vergeben.

## **Online-Abschluss Krankentagegeld – anschaulich dargestellt in einem Video**

Nutzen Sie in diesen schwierigen Zeiten den **unterschriftlosen Online-Abschluss**, den wir u.a. für unseren aktuell sehr nachgefragten **Krankentagegeld-Tarif 380** anbieten. Sie können hierbei gesetzlich versicherten Arbeitnehmern bis zu 20 €/Tag ohne Gesundheitsprüfung anbieten.

Wie einfach und bequem ein Online-Abschluss in unserem MV-Mobilrechner ist, stellen wir Ihnen in einem kurzen und anschaulichen Video vor: [Online-Abschluss Krankentagegeld](#)

Gerne bereiten wir den **Online-Abschluss** komplett für Sie vor. Fordern Sie gleich bei Ihrem Maklerbetreuer oder unserem zentralen Makler-Service (Tel. 089-5152-1015 oder [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)) **Ihren persönlichen Abschlusslink an.**

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

## **Vertragserhalt in Zeiten Corona: Maßnahmen und Lösungen bei auftretenden Zahlungsschwierigkeiten Ihrer Kunden**

Durch die Corona-Krise geraten eventuell auch einige Ihrer Kunden in Zahlungsschwierigkeiten. Wir setzen – wo immer es möglich ist – auf individuelle Lösungen für die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse. Dabei berücksichtigen wir selbstverständlich die aktuell schwierige Situation Ihrer Kunden. Sie sind der erste Ansprechpartner für Ihre Kunden, um ihnen die entsprechenden Möglichkeiten aufzuzeigen.

### **Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf:**

- per E-Mail mit dem Makler-Service [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)
- per Telefon direkt mit den jeweiligen Fachbereichen oder dem Makler-Service
  - Makler-Service 089/5152-2340
  - AVB/AVS 089/5152-2215
  - KV 089/5152-1963
  - LV 089/5152-1953
  - CR (Forderungsmanagement) 089/5152-1947

Ebenso steht Ihr regional zuständiger Maklerbetreuer Ihnen jederzeit gerne zur Seite.

Wir haben Ihnen als Unterstützung eine Übersicht zusammengestellt, welche Möglichkeiten Ihre Kunden haben. Zielsetzung bei allen aufgeführten Maßnahmen ist es, den wertvollen Versicherungsschutz Ihrer Kunden zu erhalten. Wichtig ist dabei, dass es sich um Lösungen für Zahlungsschwierigkeiten aufgrund der Corona-Krise handelt.

Die Übersicht beinhaltet vielfache Hilfestellungen, angefangen von Änderungen bei der Beitragszahlung bis zu vorübergehende Vertragsanpassungen.

Die Übersicht finden Sie im Maklernetz unter [www.mv-maklernetz.de](http://www.mv-maklernetz.de) gleich auf der Startseite.

**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.

## **Berufsunfähigkeit: Riesige Unterschiede zwischen Brutto und Netto**

Das Stabilitätsrating von Franke & Bornberg untersuchte vor kurzem die Brutto- und Nettobeiträge von 35 BU-Versicherern und hat dabei große Unterschiede in der Differenz beider Größen aufgezeigt. Die Zahlbeiträge (=Nettobeiträge) für einen Bankkaufmann lagen z.B. zwischen 10 % und 47 % unter den Bruttoprämien.

Mit 25 % Differenz - unabhängig von der Berufsgruppe - weist der Münchener Verein einen sehr guten Wert aus und liegt im Modellfall im oberen Drittel des Marktes. Damit sorgen Sie für Planungssicherheit bei Ihren Kunden und haben mit unserer **Deutschen Handwerker**

## **BU ein gutes und marktfähiges Produkt an der Hand.**

Lesen Sie den vollständigen Artikel unter: [www.versicherungsjournal.de/riesige-unterschiede-beim-beitragsvorwegabzug-in-der-bu](http://www.versicherungsjournal.de/riesige-unterschiede-beim-beitragsvorwegabzug-in-der-bu)

**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.

## **Münchener Verein erhält Höchstnote im KV-Vollversicherungs-Scoring**

**6 Sterne und damit die Höchstnote** erhielt der Münchener Verein bei Ascore das Scoring für folgende Krankheitskosten-Vollversicherungen in der Kategorie Grundschutz:

- Bonus Care Classic (Tarif 859)
- Bonus Care Classic SB (Tarife 866, 869)
- Bonus Care-B 902 (50% Beihilfe)

**Damit gehören wir zu den nur sieben Versicherern, die eine Höchstnote erzielten.**

Insgesamt 20 Gesellschaften wurden mit 82 Produkten getestet. Die drei Kategorien Beitrag, Antragsverfahren und Tarifgestaltung wurden dabei in über 90 Kriterien aufgeteilt und waren ausschlaggebend für die Bestnote des Münchener Verein.

**Das macht uns stolz und zeigt, dass unsere Tarife eine Top-Platzierung am Markt haben!**

Den vollständigen Artikel finden Sie unter:

<https://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-besten-krankheitskosten-vollversicherungen-im-scoring>

**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.

## Der Münchener Verein ist auch 2020 Ihr Makler-Champion

***Die Münchener Verein Versicherungsgruppe ist zum zweiten Mal in Folge der Makler Champion in der Krankenversicherung. Fast 2.700 Makler haben den Münchener Verein abermals mit dem ersten Platz bewertet – und das mit deutlichem Abstand vor allen anderen Mitbewerbern.***

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

Sie als unabhängige Vermittler haben den Münchener Verein zum Makler-Champion 2020 gewählt. Vielen herzlichen Dank dafür. Dass so viele von Ihnen die Serviceleistungen des Münchener Verein in der Krankenversicherung zum zweiten Mal hintereinander mit dem ersten Platz bewertet haben, macht uns stolz und ist für uns ein starker Ansporn für die nächsten Jahre.

Die Studie wurde von der Zeitschrift Versicherungsmagazin und der Analysegesellschaft Service Value GmbH zum zehnten Mal in Folge durchgeführt. Ermittelt wurde ein Servicewert der Versicherer, der aufzeigt, wie gut die Serviceleistungen mit den Prozessen des Versicherungsmaklers zusammenpassen.

### Münchener Verein in der Krankenversicherung mit großem Abstand an der Spitze

Auch in 2020 konnten wir als Münchener Verein den Spitzenplatz dank Ihrer Bewertung erfolgreich verteidigen und uns sogar nochmals um drei Punkte auf insgesamt 81 Punkte verbessern. Mit mindestens vier Zählern Vorsprung erreichten wir sowohl im Gesamtranking als auch **in allen bewerteten Teilkategorien die höchste Punktzahl**. Namhafte Mitbewerber wie die Hanse Merkur (Platz 8), die Barmenia (Platz 6) oder auch die Universa (Platz 4) sowie die Bayerische (Platz 3) konnten deutlich distanziert werden.

### Weitere Sonderpreise für den Münchener Vorsorge- und Pflegespezialist

Zusätzlich zur Auszeichnung Makler Champion haben wir in der Krankenversicherung zum ersten Mal **drei Sonderpreise** für den Grad unserer Digitalisierung, die Produktqualität und unserer Leistungsabwicklung erhalten. Auch diese drei Sonderpreise schätzen wir sehr, zeigen sie doch, dass wir auch in weiteren Service- und Leistungsmerkmalen von Ihnen hoch angesehen werden.

### So wurde bewertet

In der Online-Befragung haben Makler deutschlandweit Versicherer in drei Kategorien bewertet. Im Fokus stand die Frage, ob die vom Versicherer gebotenen Serviceleistungen mit den Strukturen und Prozessen des Maklers kompatibel sind. Gefragt wurde auch, ob die Leistungen einen entscheidenden Beitrag zum Vertriebs Erfolg des Maklers liefern. Die Frage, inwieweit die Produkte einen echten Mehrwert für den Makler schaffen, war unter dem Begriff „Zusatznutzen des Versicherers“ zusammengefasst. Aus den Ergebnissen wurde der sogenannte „Servicewert P“ (P wie Partner) ermittelt, der maximal 100 Punkte erreichen kann. Wir als Münchener Verein konnten uns hier im Vergleich zum Vorjahr nochmals von 78 auf 81 Punkte verbessern.



Wir setzen alles daran, Ihnen auch in diesen schwierigen Zeiten weiterhin tagtäglich zu zeigen, dass wir unseren Service Ihnen gegenüber als sehr wichtig ansehen.

**Weitere Informationen**

Die vollständige Studie finden Sie auf [www.versicherungsjournal.de/diese-versicherer-bieten-den-besten-maklerservice](http://www.versicherungsjournal.de/diese-versicherer-bieten-den-besten-maklerservice)

Informationen zum Münchener Verein 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

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

wir alle stehen derzeit im Vertrieb vor großen Herausforderungen. Es ist aktuell kaum noch möglich, Kunden vor Ort zu besuchen und zu beraten. Umso wichtiger ist es jetzt, Möglichkeiten zu haben, Kunden weiterhin einfach, unkompliziert und bedarfsgerecht zu beraten.

- **Ihr Beratungsansatz: Gute Pflege ist günstiger als gedacht**

Viele denken, dass sie sich eine Pflegezusatzversicherung nicht leisten können.

- **Neu: Jetzt auch Krankentagegeld bis 20 € ohne Gesundheitsprüfung direkt über Softfair online abschließbar**

Vergleichen, berechnen, abschließen: alles mit nur einem Programm. Das gilt nun auch für unseren Krankentagegeld-Tarif 380 bis 20 € ohne Gesundheitsprüfung.

- **Deutscher Servicepreis 2020: Münchener Verein zum siebten Mal in Folge ganz oben**

Der Münchener Verein erreichte den Sieg mit Platz 1 in den beiden Kategorien „Versicherungen (Servicetests)“ und „Versicherungen (Kundenurteil)“ und hebt sich deutlich vom Wettbewerb ab.

## **Ihr Beratungsansatz: Gute Pflege ist günstiger als gedacht**

Viele Menschen denken, dass sie sich eine Pflegezusatzversicherung nicht leisten können. Die durchschnittlich angenommenen Kosten von 161 € im Monat für einen bedarfsgerechten Pflegeschutz liegen aber deutlich zu hoch.

Ein Artikel der FAZ vom 27.02.2020 zeigt, dass die Bürger glauben, eine private Pflegezusatzversicherung wäre für sie persönlich viel zu teuer. Dabei haben die meisten diese Annahme überhaupt nicht überprüft, sprich, sich noch nie wirklich informiert.

Philipp Krohn hat dazu in der FAZ geschrieben:

**„Die gesetzliche Pflegeversicherung ist nicht mehr als eine Teilkasko. Deshalb empfiehlt sich eine Zusatzvorsorge.“**

Grundsätzlich nichts Neues oder Revolutionäres. Denn wer weiß besser als Sie im Vertrieb, dass eine Pflegezusatzversicherung immens wichtig ist.

Doch die meisten Menschen unterschätzen, wie günstig sie sich gegen das finanzielle

Risiko im Pflegefall absichern können. So wird beim Münchener Verein am häufigsten das hochwertige DPP-Premium-Paket abgeschlossen. Und dafür werden im Durchschnitt **68,90 Euro** als monatlicher Beitrag ausgegeben – viel weniger als von vielen angenommen.

Das ist Ihre Geschäftschance: Informieren Sie Ihre Kunden, dass ein hochwertiger und bedarfsgerechter Pflegeschutz viel günstiger ist als gedacht, damit es nicht im Fall der Fälle zum bösen Erwachen kommt.

**Details zum „Beratungsansatz Gute Pflege“ [finden Sie hier](#)**

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

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: Jetzt auch Krankentagegeld bis 20 € ohne Gesundheitsprüfung direkt über **Softfair** online abschließbar**

Neben unserer Deutschen Zahnversicherung (DZV) und der Deutschen PrivatPflege (DPP) können Sie ab sofort auch den Krankentagegeld-Tarif 380 (KTG) für Ihre Kunden über die unterschriftslose Antragsstrecke (ULAS) [direkt über Softfair abschließen](#).  
Vergleichen – berechnen – abschließen – alles mit einem Programm.

### **Der Abschluss erfolgt in nur 3 Schritten:**

1. Das gewünschte Krankentagegeld berechnen
2. Auf den Einkaufswagen in Softfair klicken und KTG abschließen  
→ Der Antrag wird online an uns übermittelt
3. Ihr Kunden bekommt die Police von uns

[Wie schnell und einfach das geht, zeigen wir Ihnen am Beispiel der Deutschen Zahnversicherung in einem kurzen Video: Zum Film bitte klicken...](#)

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 direkt 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.

### **Highlights unseres KTG**

- Ohne Gesundheitsprüfung: Bis 20 € am Tag mit einfacher Gesundheitserklärung für gesetzlich versicherte Arbeitnehmer online abschließbar.
- Keine Leistungshöchstdauer: Ihr Kunde bekommt das versicherte Krankentagegeld so lange, bis er wieder arbeiten kann.
- 7 Tage die Woche: Das Krankentage wird für jeden Tag geleistet - auch an Sonn- und Feiertagen.
- 100 % Leistungen für Arbeitnehmer bei Wiedereingliederung in den Beruf.

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

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.

## **Deutscher Servicepreis 2020: Münchener Verein zum siebten Mal in Folge ganz oben**

Zum 10. Mal haben der Nachrichtensender n-tv und das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) den Deutschen Servicepreis vergeben. Die Münchener Verein Versicherungsgruppe gehört zum 7. Mal in Serie zu den Siegern und belegt Platz 1 gleich in den beiden Kategorien „Versicherungen (Servicetests)“ und „Versicherungen (Kundenurteil)“.

Basis der Serviceergebnisse waren die Daten aus 69 Studien und Kundenbefragungen, die 2019 erforscht wurden, insbesondere aus der von n-tv und dem DISQ initiierten Studie „Private Krankenversicherer 2019“. Bei dieser Studie kam der Münchener Verein im Service zum wiederholten Male mit deutlichem Abstand auf andere private Krankenversicherer auf Platz 1.

Ausschlaggebend für die Verleihung des Deutschen Servicepreises 2020 waren die beiden ersten Plätze im telefonischen Service und im Service per E-Mail. Gerade in diesen aus Kundensicht besonders wichtigen Merkmalen zeigt der Münchener Verein seine Stärke und hebt sich deutlich vom Wettbewerb ab.

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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.

## **Aktuell besonders wichtig: KV-Zusatzprodukte online und ohne Unterschrift abschließen**

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

wir alle stehen derzeit im Vertrieb aufgrund der Corona-Epidemie vor großen Herausforderungen. Es ist aktuell kaum noch möglich, Kunden vor Ort zu besuchen und zu beraten. Umso wichtiger ist es jetzt, Möglichkeiten zu haben, Kunden weiterhin einfach, unkompliziert und bedarfsgerecht zu beraten.

Wir unterstützen Sie als Vertriebspartner dabei, auch in diesen schwierigen Zeiten, Geschäft zu machen. Das können wir sehr zielgerichtet durch unseren **unterschriftlosen Online-Abschluss**, den wir für viele KV-Zusatztarife **ohne Gesundheitsprüfung** anbieten.

**Für den einfachen Online-Abschluss bereiten wir gerne alles für Sie vor.** Fordern Sie gleich bei ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer oder unserem zentralen Makler-Service **Ihren persönlichen Abschlusslink an.**

Vom bequemen Online-Abschluss profitieren alle Beteiligten:

- Sie benötigen keinen persönlichen Termin mit Ihrem Kunden und müssen keine Unterschrift auf dem Antrag einholen. Und Sie bekommen sofort die Rückmeldung, dass der Antrag angenommen ist.
- Ihr Kunde muss keinen „lästigen“ Antrag ausfüllen und bekommt direkt 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.

Für alle diese Produkte bieten wir Ihnen unseren unterschiftlosen Online-Abschluss ohne Gesundheitsprüfung an:

- **Zahnzusatzversicherung:** Egal ob Zahnersatz, Zahnbehandlung, Zahnvorsorge – mit der Deutschen Zahnversicherung senken Sie den Eigenanteil für Zahnerhalt und Zahnersatz
- **Ambulante Zusatzversicherung:** Ihre Kunden wählen aus 4 Bausteinen ihre persönliche Absicherung als ideale Ergänzung zum gesetzlichen Schutz
- **Deutsche PrivatPfleger:** Die Pflegezusatzversicherung, die sich dem Leben Ihres Kunden anpasst
- **Krebszusatzversicherung:** 3 Pakete für die Krebsvorsorge & finanzielle Soforthilfe
- **Krankentagegeld** – bis 20 €/Tag für gesetzlich Versicherte Arbeitnehmer

Sie kennen und nutzen unseren Online-Rechner MV-Mobil noch nicht? Probieren Sie den Abschlussprozess einfach mal mit uns gemeinsam aus. Ihr **regional zuständiger Maklerbetreuer** oder unser **Makler-Service** unterstützen Sie dabei gerne. Rufen Sie ihn einfach an. Tel.-Nr. Makler-Service: 089/5152-1015, [maklerservice@muenchener-verein.de](mailto:maklerservice@muenchener-verein.de)

An dieser Stelle weisen wir Sie auch auf unser Webinar hin:

**„KV-Zusatzprodukte online und ohne Unterschrift abschließen“**

26.03.2020 um 14.00 Uhr

Moderatorin Klaudia Skoro

Bitte melden Sie sich **ab sofort** oder spätestens 30 Minuten vor Beginn der Veranstaltung unter nachstehendem Link an: <https://www.anmelden.org/kvzusatzonline/>

Melden Sie sich kurz vor Beginn der Schulung unter [www.csnstart.de](http://www.csnstart.de) an und geben Sie die PIN-Nr. **452586** ein

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

---



Newsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

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

- **[Neu: Jetzt auch Deutsche PrivatPfleger direkt über Softfair online abschließbar](#)**  
Vergleichen, berechnen, abschließen: alles mit nur einem Programm.
- **[Wir laden Sie zum VorsorgeFachForum von PremiumCircle in Hamburg und Mannheim ein](#)**  
Sichern Sie sich gleich Ihre kostenlose Teilnahme für eine der beiden Veranstaltungen: 20. Mai in Hamburg oder 8. Juni in Mannheim.
- **[Deutsche Handwerker BU – auch für Nicht-Handwerker sehr interessant](#)**  
Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Deshalb können auch Nicht-Handwerker die Deutsche Handwerker BU abschließen. Die Top-Variante ist in Morgen & Morgen bei vielen Berufen auf Platz 1.
- **[Münchener Verein bietet besten E-Mail- und Telefon-Service](#)**  
Nur der Münchener Verein bietet in der aktuellen Studie des Deutschen Instituts für Service-Qualität einen „sehr guten“ Kundenservice am Telefon und per E-Mail.

### **Neu: Jetzt auch Deutsche PrivatPfleger direkt über Softfair online abschließbar**

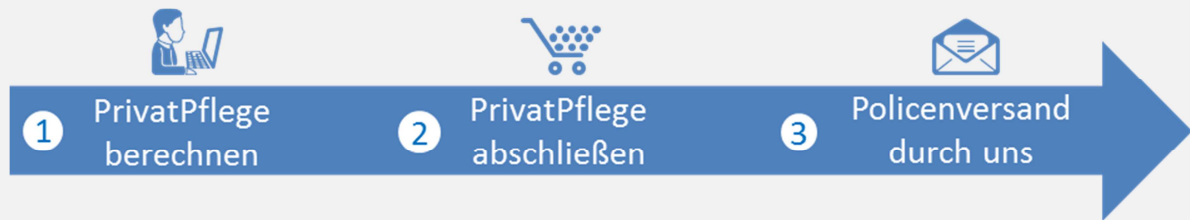
Ab sofort können Sie neben unserer Deutschen Zahnversicherung (DZV) auch die **Deutsche PrivatPfleger (DPP)** für Ihre Kunden über die unterschriftslose Antragsstrecke (ULAS) **direkt über Softfair abschließen**: vergleichen – berechnen – abschließen – alles mit einem Programm. Der Münchener Verein ist **der einzige Anbieter**, der Ihnen diesen besonderen Service für Pflgetarife 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 direkt 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 Pflegeschutz berechnen
2. Auf den Einkaufswagen in Softfair klicken und DPP abschließen  
→ Der Antrag wird online an uns übermittelt
3. Ihr Kunden bekommt die Police von uns

Wie schnell und einfach das geht, zeigen wir Ihnen am Beispiel der Deutschen Zahnversicherung in einem kurzen Video: [Zum Film bitte klicken...](#)

### Die Highlights der Deutschen PrivatPflege im Überblick:

- Keine Gesundheitsprüfung durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen
- Sofort Leistungen ohne Wartezeiten
- Einschluss Beitragsbefreiung optional ab Pflegegrad 2 oder Pflegegrad 4
- Dynamik im Leistungsfall – inflationssicherer Pflegeschutz
- Einmalleistung ab Pflegegrad 2
- Option auf Erhöhung der Leistungen - ohne Gesundheitsprüfung
- Pflegeplatzgarantie innerhalb von 24 Stunden
- Kurzzeitpflegeplatz-Garantie innerhalb von 48 Stunden

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

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.

## Wir laden Sie zum Vorsorge FachForum von PremiumCircle ein

Handeln Sie schnell und sichern Sie sich Ihre **kostenlose Teilnahme** für das Vorsorge FachForum am:

**Mittwoch, 20. Mai 2020 in Hamburg**

**Montag, 8. Juni 2020 in Mannheim**

Die Kernthemen der Veranstaltungen sind:

- Tarifanalysen mit Schwerpunkt auf PKV, BU und Pflegeversicherung
- Systemvergleich PKV und GKV
- Biometrische Leistungsfälle
- Entstehung von Krankheiten, BU und Pflegebedürftigkeit
- Betriebliche Einkommenssicherung

**Claus-Dieter Gorr**, geschäftsführender Gesellschafter von PremiumCircle Deutschland GmbH begleitet Sie durch den Tag. Sie bekommen umfangreiche Einblicke, Daten und



Fakten und Tipps, um für Ihre Kunden das Beste zu geben. Sichern Sie sich komprimierte Informationen und diskutieren Sie mit Referenten und Gästen aus Politik und Wirtschaft.

Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro inkl. MwSt. Seien Sie unser Gast und **wir übernehmen die Teilnahmegebühr komplett für Sie. Fordern Sie gleich Ihren persönlichen Voucher an** bei Ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder Frau Skoro ([skoro.klaudia@muenchener-verein.de](mailto:skoro.klaudia@muenchener-verein.de)).

Sichern Sie sich noch heute Ihren Platz, denn die Teilnehmerzahl ist limitiert. Wir freuen uns auf Sie.

Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter: [www.vorsorgefachforum.de](http://www.vorsorgefachforum.de)

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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.

## **Deutsche Handwerker BU – auch für Nicht-Handwerker sehr interessant**

Handwerker sind von Berufsunfähigkeit besonders betroffen, weil sie häufig schwer körperlich arbeiten. Diese Kunden haben einen großen Bedarf an einem bedarfsgerechten und preiswerten BU-Schutz. Die Deutsche Handwerker BU (DHBÜ) bietet – wie der Produktname es zum Ausdruck bringt – diese wichtige Absicherung und wird deswegen im Markt immer stärker nachgefragt.

Berufsunfähigkeit kann aber jeden treffen. Deshalb können selbstverständlich auch Nicht-Handwerker die DHBÜ, die selbstständige BU-Versicherung des Münchener Verein, abschließen. Auch **bei Nicht-Handwerksberufen ist die Top-Variante in Morgen & Morgen oft auf Platz 1**, wie z.B. Bewegungstherapeut\*in, Logopäd\*in, Florist\*in, Grafiker\*in, Fachschullehrer\*in oder PC-Techniker\*in.

Somit profitieren auch Ihre Nicht-Handwerker-Kunden von einem besonders günstigen BU-Schutz. Der Versicherungsschein ist neutral und ohne Hinweis auf die „Deutsche Handwerker BU“.

Nutzen Sie als Makler die **guten Verkaufs-Chancen unseres Produkts auch bei Nicht-Handwerkern**. Die Highlights sprechen für sich:

- Top-Variante auf Platz 1 für viele Nicht-Handwerker-Berufe
- Beitrags- und Leistungsdynamik möglich
- Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- 10 % Existenzgründer-Rabatt in den ersten 3 Jahren
- 2 Monatsrenten Einmalleistung bei Arbeitsunfall
- Lückenloser Übergang vom Krankentagegeld zur BU-Rente – unabhängig, wo Ihr Kunde sein Krankengeld versichert hat
- Einstufung von Azubis, als ob die Ausbildung bereits abgeschlossen wäre

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

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 bietet besten E-Mail- und Telefon-Service** **Platz 1 im Service Ranking bei n-tv**

Nur der Münchener Verein bietet in der aktuellen Studie des Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) im Auftrag von n-tv einen „sehr guten“ Kundenservice am Telefon. Auch in der Kategorie bester E-Mail-Service belegt der Münchener Verein den 1. Platz.

In beiden Kategorien konnten wir namhafte Mitbewerber hinter uns lassen. Den gesamten Artikel finden Sie im Versicherungsjournal:  
[www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/diese-versicherer-bieten-den-besten-e-mail-und-telefon-service](http://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/diese-versicherer-bieten-den-besten-e-mail-und-telefon-service)

**Weitere Informationen** zum Münchener Verein 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

Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

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

- [Münchener Verein erneut unter den Top 10 der beliebtesten Pflegeversicherer aus Vermittlersicht](#)
- [Deutsche Handwerker BU: Erfolgsstory 2019](#)
- [Starker Anstieg der Beitragsbemessungsgrenze: Der Wechsel in die PKV wird noch attraktiver](#)
- [Soldaten auf Zeit: Bedarfsgerechte Beratung ist wichtig](#)

## Münchener Verein erneut unter den Top 10 der beliebtesten Pflegeversicherer aus Vermittlersicht

In der aktuellen Auflage der AssCompact Studienreihe Trends zeigte sich, dass der Münchener Verein erneut zu den beliebtesten Pflegezusatzversicherern am Markt gehört.

Mehrere hundert Makler und Mehrfachagenten wurden online unter anderem nach ihrem persönlichen Favoriten im Produktbereich Pflegezusatzversicherung befragt. Und der Münchener Verein ist in der Pflegezusatzversicherung wieder ganz vorne mit dabei.

Wir teilen uns den 5. Platz mit den Mitbewerbern Barmenia, HanseMercur und Swiss Life. Diese hervorragende Platzierung zeigt unsere starke Position als Pflegespezialist im unabhängigen Vermittlermarkt. Sie, als unsere Vertriebspartner, empfehlen Ihren Kunden gerne **unsere Deutsche PrivatPflege**. Herzlichen Dank dafür.

**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.

## Deutsche Handwerker BU: Erfolgsstory 2019

Unsere innovative Deutsche Handwerker BU (DHBÜ), die bereits mehrfach ausgezeichnet wurde, hat sich im letzten Jahr ausgesprochen positiv entwickelt. Viele von Ihnen haben unser einzigartiges Absicherungskonzept für Handwerker und

Gewerbetreibende genutzt, um Ihren Handwerkskunden einen preiswerten und bedarfsgerechten BU-Schutz anzubieten, weil sie die exzellenten Verkaufschancen der DHBÜ erkannt haben.

Durch diesen kräftigen Anstieg der vermittelten DHBÜ-Verträge konnte das LV-Geschäft insgesamt im Maklervertrieb des Münchener Verein in 2019 fast verdoppelt werden. Herzlichen Dank dafür.

Nutzen Sie auch in 2020 unsere DHBÜ für ein erfolgreiches BU-Geschäft, insbesondere bei Ihren Handwerkskunden. Neben vielen grundsätzlichen Highlights („[Produktsteckbrief](#) DHBÜ“), nachfolgend einige besondere Highlights für Handwerker/Gewerbetreibende:

- Top-Variante bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1
- Aktiv-Variante mit günstigem Preis-Leistungsverhältnis, besonders geeignet für Berufe mit überwiegend körperlichen Tätigkeiten (= Handwerker/Gewerbetreibende)
- 10 % Existenzgründer-Rabatt in den ersten 3 Jahren
- 2 Monatsrenten Einmalleistung bei Arbeitsunfall
- Ein Handwerks-Azubi erhält den Beitragsvorteil des Gesellen bereits in der Ausbildung
- Keine Unterscheidung zwischen Raucher und Nichtraucher
- Fast alle Handwerksberufe bis Endalter 67 Jahre abschließbar
- Viele auf Handwerker abgestimmte Nachversicherungsgarantien

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

## **Starker Anstieg der Beitragsbemessungsgrenze: Der Wechsel in die PKV wird noch attraktiver**

Die Beitragsbemessungsgrenze wurde zum 1. Januar 2020 auf 4.687,50 Euro angehoben von 4.537,50 Euro in 2019. Damit steigt auch der Höchstbeitrag für freiwillig gesetzlich Krankenversicherte von 703,32 Euro (Beitragssatz 14,6 % + 0,9 % Zusatzbeitrag) auf 735,94 Euro monatlich (Beitragssatz 14,6 % + 1,1 % Zusatzbeitrag). Mit der sozialer Pflegeversicherung liegt der Beitrag nun monatlich bei insgesamt 890,63 Euro. Das ist eine gute Gelegenheit, freiwillig GKV-Versicherte auf die Vorteile und Leistungen der privaten Krankenvollversicherung anzusprechen.

**Und dabei haben Sie ein ganz wichtiges Argument auf Ihrer Seite: Langfristig ist die Beitragsentwicklung in der PKV vielfach deutlich positiver als in der gesetzlichen Versicherung!**

Das zeigt auch der tatsächliche Vertragsverlauf eines unserer Kunden, der seit 47 Jahren beim Münchener Verein versichert ist. Seit Versicherungsbeginn 1973 hat er über 67.000 Euro gespart. Seine Beiträge sind auch im Alter noch bezahlbar geblieben. Und das bei starken Leistungen. Das Infoblatt „Ein Leben lang Ihr richtiger Partner“ gibt weitere Infos zum Versicherungsverlauf und gibt Ihnen weitere Argumente im Verkauf. Sie finden es im [Downloadcenter](#) unter dem Suchbegriff 670 11 45.

## Privat Krankenversicherte profitieren von einem höheren Arbeitgeberzuschuss – ein Grund mehr für die PKV

Die deutliche Erhöhung der Beitragsbemessungsgrenze und des durchschnittlichen Zusatzbeitrags bringt für privat krankenversicherte Arbeitnehmer einen zusätzlichen positiven Effekt. Denn damit steigt der maximale monatliche Arbeitgeberzuschuss spürbar an:

maximaler monatlicher Arbeitgeberzuschuss	2020	2019
PKV	367,97 Euro	351,66 Euro
Pflegepflichtversicherung	71,48 Euro	69,20 Euro
Pflegepflichtversicherung Sachsen	48,05 Euro	46,51 Euro

Im Ergebnis steigt der AG-Zuschuss in 2020 um satte 4,6 %. Das ist ein Grund mehr, in die PKV zu wechseln!

**Weitere Informationen** finden Sie unter <https://www.mv-maklernetz.de/krankenvollversicherung-beihilfe/>

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.

## Wichtige Information für Ihre bedarfsgerechte Beratung: Soldaten auf Zeit in der privaten Krankenversicherung

Seit 01.01.2019 haben **ausscheidende** Soldatinnen und Soldaten auf Zeit (kurz: SaZ), die ab diesem Stichtag erstmals **Übergangsgebühren** beziehen, aufgrund einer Gesetzesänderung (GKV-VEG) keinen Beihilfeanspruch mehr.

### Anwartschaft auf Beihilfeberechtigung fällt weg

Mit dieser Regelung gibt es keine Notwendigkeit mehr für den Abschluss einer Anwartschaft auf Beihilfeberechtigung. Die Soldatinnen und Soldaten auf Zeit benötigen vielmehr eine 100-%ige Anwartschaft auf eine private Krankheitskostenvollversicherung, um für die Zeit nach Dienstende vollständig privat abgesichert zu sein.

### Bieten Sie Zeitsoldaten die privaten Krankheitskostenvolltarife des Münchener Verein an

Der Tarif Future Care ist somit für Zeitsoldaten keine passende Absicherung mehr. Sie haben im Verkauf jedoch gute Alternativen mit Angebot einer Anwartschaft für unsere privaten Krankheitskosten-Vollversicherungen:

- Bonus Care Alpha
- Bonus Care Classic
- Master Care
- Bonus Care Advance Plus
- Royal
- Excellent

**Weitere Informationen**, u.a. auch zur praktischen Umsetzung, finden Sie unter <https://www.mv-maklernetz.de/krankenvollversicherung-beihilfe/>  
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.

---

8. Januar 2020

# MaklerSonderNews

+++ SonderNewsletter der Münchener Verein Versicherungsgruppe +++

## Unser neues Maklernetz – modern und übersichtlich

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

ab dem **9. Januar 2020** steht Ihnen das neue Makler-Portal zur Verfügung. Wir haben Design und Funktionalität überarbeitet und den aktuellen modernen Standards angeglichen. Damit finden Sie alles, was Sie brauchen schnell, sicher und ohne viele unnötige Klicks.

Unsere Angebotsrechner, Anwendungen und Übersichten wie Courtage, Vertragsspiegel, Mitteilungen etc. finden Sie in gewohnter Form. Sie sind übersichtlich in die neuen Seiten eingebunden.

Die neuen Seiten erfüllen zudem auch alle notwendigen Sicherheitsstandards.

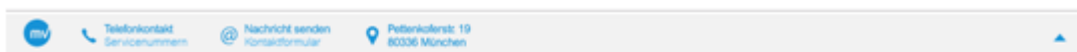
**Wichtig!** Die meisten Nutzer haben bei der Nutzung der bisherigen Seiten ihre Zugangsdaten gespeichert. Diese werden automatisch beim Einloggen angezeigt. Notieren Sie sich Ihren Benutzernamen und Ihr Passwort. Sie müssen beim ersten Zugriff auf die neuen Seiten beides neu eingeben.

Hier finden Sie eine Übersicht der wichtigsten Änderungen sowie Hinweise und Tipps zur Nutzung des neuen Partnernetzes:

## Klicktipps



Mit Klick auf das Maklernetz-Logo kommen Sie zurück auf die Startseite.



In der sogenannten Toolbar finden Sie Kontaktmöglichkeiten für Fragen und Mitteilungen. Sie bleibt zu Beginn der Seiten sichtbar.



Mit Klick auf das MV-Logo können Sie von überall auf die Startseite zurückspringen.



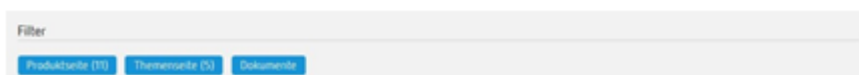
Ein Klick auf den kleinen blauen Pfeil rechts (erscheint, sobald Sie sich in den Inhalten unterhalb der Bühne befinden) bringt Sie zurück zum aktuellen Seitenanfang.



Oben rechts finden Sie den Anmelde-Button. Wenn Sie sich angemeldet haben, wechselt der Inhalt auf „Abmelden“. Daran können Sie erkennen, ob Sie angemeldet sind.



Oben rechts finden Sie auch die neue Suchfunktion. Hier werden Ihnen die Ergebnisse je nach Vorkommen nach Produktseiten, Themenseiten und Dokumenten sortiert.



Die Suchfunktion wird nach der Livesetzung etwa einen Tag brauchen, bis sie sich mit den Inhalten des Portals synchronisiert hat.

## Portalaufbau

Das Portal setzt sich aus 4 Bereichen zusammen, die Sie oben über dem Bühnenbild finden: **Privatkunden – Geschäftskunden – Service – Vertrieb**

Beim Anklicken des jeweiligen Ordners sehen Sie auf einen Blick alle darunter angeordneten Inhalte.

## Privatkunden

Hier finden Sie die Produktseiten mit allen notwendigen Informationen. Beim Anklicken der Seite ist der gesamte Inhalt auf einer Seite kompakt zusammengefasst. Sie müssen nicht mehr auf verschiedene Reiter klicken.

### Seitenaufbau:

- Überblick zum Produkt und Link zum Rechner
- Auflistung der Tarifnummern
- Highlights zum Produkt
- Informationen zu Tarifdetails in Kapiteln, die Sie bei Interesse aufklappen können.
- Alle wichtigen Druckstücke, gegliedert nach Verkaufsunterstützung, Antragsunterlagen, Tarifierunterlagen. Buttons mit Sprunglinks zu den einzelnen Bereichen erleichtern Ihnen zusätzlich die Handhabung.
- Rating-Signets

Ansicht nach Anmeldung:

The screenshot displays a user interface with a grid of insurance products. On the left, there is a badge for 'MAKLER CHAMPION 2019' awarded by 'Münchener Verein' for 'Krankenversicherung' with a '1. Platz' (1st place) ranking. The grid contains the following categories and products:

Gesundheit	Pflege	Altersvorsorge
Krankenvollversicherung + Beihilfe	Deutsche PrivatPflege	Fondsgebundene Rentenversicherung
Deutsche Zahnversicherung	Deutsche Demenzversicherung	Klassische Rentenversicherung
Krankentagegeld	Förder Pflege	Basisrente
Deutsche Ambulantversicherung		
Stationäre Zusatzversicherung		
Deutsche Krebsversicherung		
Krankenhaustagegeld		
Reisekrankenversicherung		
Existenz	Fahrzeuge	Haftpflicht
Deutsche Handwerker	Kfz-Versicherung	Privat-Haftpflicht
Berufsunfähigkeitsversicherung		Haus- und Grundbesitzer-Haftpflicht
Sterbegeld		Tierhalter-Haftpflicht
Risiko-Lebensversicherung		Gewässerschaden-Haftpflicht
Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung		
Grundfähigkeit		
Unfallversicherung		
Wohnen		
Hausratversicherung		
Wohngebäudeversicherung		
Baufinanzierung		


## Geschäftskunden

Diese Seiten sind nach dem gleichen Schema aufgebaut wie die Privatkundenseiten.

Die betriebliche Altersversorgung weicht vom gängigen Produktseitenaufbau ab und orientiert sich an der Verkaufspraxis.

Ansicht nach Anmeldung:




	<b>Produktqualität</b>	Betriebliche Altersvorsorge <a href="#">Überblick</a> Betriebsrentenstärkungsgesetz Deutsche FörderRente nach § 100 Einkommensteuergesetz	Fahrzeuge <a href="#">Auto &amp; LKW</a>
---	------------------------	--	---

## Service

Unter Service finden Sie die Mediathek, das Downloadcenter mit Bestellmöglichkeiten für Unterlagen, Informationen und Nachschlagwerke.

Die Mediathek enthält Videos, Sales-Stories als Präsentation oder Video, Produktpräsentationen und Webinare zu den einzelnen Sparten. Außerdem finden Sie hier die Münchener Verein Logos und Signets, die Sie verwenden können.

Ansicht nach Anmeldung:

	<b>Servicequalität</b>	Mediathek <a href="#">Übergeordnete Themen</a> <a href="#">Krankenversicherung</a> <a href="#">Lebensversicherung / BAV</a> <a href="#">Allgemeine Versicherung</a> <a href="#">Logos / Signets</a>	Download <a href="#">Downloadcenter</a> <a href="#">DVS-Antrag</a> <a href="#">DVS-Registrierung</a> <a href="#">DVS (Datenübertragung)</a> <a href="#">Vertragsunterlagen und Formulare</a>	Information <a href="#">Makler-News</a> <a href="#">Dokumente zu Ihrem Newsletter</a> <a href="#">Makler-Portal Schnellfinder</a> <a href="#">Vertriebsleiter</a> <a href="#">Bearbeitungszeiten</a> <a href="#">Geldwäschegesetz</a> <a href="#">IDD - Informationen für Makler</a> <a href="#">Vertragsinformationen</a>
	Shops			
	<a href="#">Print Shop</a>			

## Vertrieb

Hier sind alle Angebotsrechner zusammen gefasst, außerdem der Verwaltungsbereich, der bisher in einem eigenen Reiter aufgeführt war.

Ansicht nach Anmeldung:

	<b>Zum 8. Mal</b>	Rechner <a href="#">Bedarfsrechner</a> <a href="#">MV-Mobilrechner (KV/LV/UV)</a> <a href="#">Krankenversicherungen</a> <a href="#">Fahrzeuge</a> <a href="#">Haftpflichtversicherung</a>	Verwaltung <a href="#">Vorgänge</a> <a href="#">Provision/Courtage</a> <a href="#">Kunden/Interessenten</a> <a href="#">Bestand</a> <a href="#">Passwort ändern</a>	Spezielle Zugänge <a href="#">BiPRO</a> <a href="#">Registrierung BiPRO</a> <a href="#">easyLogin</a>
---	-------------------	--	--	--

Im Verwaltungsbereich, wie hier beispielsweise unter Provision/Courtage, kommen Sie über die angezeigten Kacheln zu den Anwendungen und über den Rücksprungbutton wieder zurück. Wenn Sie mit der Maus über die Kachel fahren, sehen Sie eine Kurzbeschreibung, was Sie dahinter finden.



### **Weitere Informationen**

Schauen Sie doch gleich am 09.01.2020 in Ihr neues Maklerportal rein 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.

---