

Sammelmappe MV MaklerNews

Jahrgang 2021



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.



MAKLERNNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 10 | 15. Dezember 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Neue DHBU-Highlights: 2022 lassen wir die Funken sprühen!](#)
2. [„Ich wachse an meinen Aufgaben“](#)
3. [JungmaklerAward 2021: Und der Preis geht an...](#)
4. [13 häufige Versicherungs-Irrtümer](#)



Gewinnspiel: Der Countdown läuft...

Haben Sie schon an unserem Adventsgewinnspiel teilgenommen? Nein? Dann wird es allerhöchste Zeit! Denn in wenigen Tagen steht Weihnachten vor der Tür. Wir finden: Grund genug, eine Kleinigkeit an Sie zurückzugeben! Gewinnen Sie mit dem Münchener Verein einmal AirPods Pro von Apple im Wert von 280 Euro. Dafür einfach auf den untenstehenden Button klicken und bis 23. Dezember mitmachen!

Wir wünschen viel Erfolg und eine besinnliche Adventszeit!

[Jetzt mehr erfahren und teilnehmen](#)

1. Neue DHBV-Highlights: 2022 lassen wir die Funken sprühen!

100 Jahre gibt es den Handwerksversicherer Münchener Verein. 2022 startet das Jubiläumsjahr u.a. mit neuen Highlights in der DHBV! Wie Sie Ihren Kunden bereits jetzt eine Weihnachtsüberraschung zukommen lassen können, erfahren Sie hier!

[Mehr erfahren](#)

2. Klaudia Skoro: „Ich wachse an meinen Aufgaben“

„Die Menschen im Unternehmen machen es zu dem, was es ist“, stellt Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb, klar. Doch wer genau steckt hinter dem Münchener Verein? Wir stellen monatlich ein „Vereinsmitglied“ vor. Diesmal an der Reihe: Klaudia Skoro, Senior-Expertin im zentralen Maklervertrieb VD11.

[Mehr erfahren](#)

3. JungmaklerAward 2021: Und der Preis geht an...

Die neuen Thronfolger stehen fest. Mit der Preisverleihung und Siegerehrung auf der DKM 2021 ist der diesjährige JungmaklerAward nun offiziell vergeben. Welche drei Kandidaten sich mit ihren Ideen besonders abheben konnten und es aufs Siegetreppchen geschafft haben, verraten wir hier.

[Mehr erfahren](#)

4. 13 häufige Versicherungs-Irrtümer

„Keine Sorge, die Versicherung macht das“ – oft haben Kunden mit dieser Einstellung den richtigen Riecher. Allerdings kommt es dabei hin und wieder zu Irrtümern. Doch um welche handelt es sich dabei? Um das herauszufinden, haben wir bei den Versicherungsvermittlern Deutschlands nachgefragt und spannende Antworten bekommen!

[Mehr erfahren](#)

Tipp

Vertriebstipp: Ab heute die "neue" DHBV rechnen

Heute ist es soweit!

Wir präsentieren unsere neuen DHBV-Highlights 2022. Rechnen Sie ab sofort die neuen Tarife und überzeugen Sie sich von unseren Jubiläumsvorteilen in der DHBV. Stabile Beiträge trotz Rechnungszinssenkung, Verbesserungen bei der laufenden Überschussbeteiligung und die neue Wechsel-Option sorgen für ein Feuerwerk - und das noch vor Silvester!

Highlights im Überblick

- Günstig mit der DHBV Aktiv einsteigen und von der neuen Wechsel-Option profitieren
- Verbesserung des Beruf-Scoring und der laufenden Überschussbeteiligung
- Unsere Zahlbeiträge bleiben trotz Senkung des Rechnungszinses stabil und somit anders als es der Wettbewerb über Monate kommuniziert hat
- Erhöhung der BU-Rente bei bestimmten Anlässen bis zu 12 Monate danach ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich
- Wiederaufnahme der Beitragszahlung ohne erneute Gesundheitsprüfung in den ersten 12 Monaten nach Beitragsfreistellung
- u.v.m.

[Alle Neuerungen im Überblick](#)

Neugierig geworden?

Dann erhalten Sie ab sofort alle Informationen von Ihrem Vertriebsleiter oder unserem MaklerService. Und wer bereits loslegen möchte, der kann den Tarif ab sofort rechnen und mit Beginn 01.01.2022 abschließen. Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft!

[Jetzt mehr erfahren](#)

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



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 9 | 03. Dezember 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Doppelt hält besser – zwei Assekuranz-Awards für ZahnGesund](#)
2. [Ask the Cap: Pflege ist nicht nur für Bingospieler](#)
3. [Die DKM 2021 ist noch nicht vorbei!](#)
4. [„Haus der 100 Berufe – hier kann fast jeder etwas finden, das ihn begeistert!“](#)



Vielen Dank!

Dieses Jahr war herausfordernd und aufregend. Nicht mehr lange, und wir machen uns Gedanken um Geschenke für Heiligabend und das Festessen. Kurz danach heißt es dann auch "Willkommen 2022 und Happy Birthday Münchener Verein!". Bis dahin dauert es aber noch und ich möchte bereits jetzt mit Ihnen und unserem CEO, Dr. Rainer Reitzler, auf das Jahr 2021 zurückblicken.

An dieser Stelle ist es Zeit, etwas zurückzugeben!

Nutzen Sie die Chance und nehmen Sie an unserem Gewinnspiel teil! Nur ein paar Klicks entfernt!

[Jetzt mehr erfahren](#)

1. Doppelt hält besser – zwei Assekuranz-Awards für ZahnGesund

Die „Mein Geld Medien GmbH“ kürt jedes Jahr die erfolgreichsten Konzepte der Versicherungsbranche. In diesem Jahr wurde der Tarif ZahnGesund vom Münchener Verein nicht nur einmal, sondern gleich zweimal ausgezeichnet und konnte dabei in zwei Kategorien den Assekuranz-Award abstauben: Innovation und Digitalisierung. MaklerView hat alle Details!

[Mehr erfahren](#)

2. Pflege ist nicht nur für Bingospieler

„Wenn man ‚Pflege‘ liest oder hört, denkt man meist an die grauhaarige Dame im Rollstuhl, die im Altersheim beim Bingo ihren Zettel ankreuzt“, sagt Patrick Hamacher. Doch besonders die junge Generation sollte sich schon früh mit dem Thema Pflege beschäftigen. Wie können Sie jungen Erwachsenen das Thema Pflege näherbringen? Patrick gibt Tipps und verrät, was er seinem jüngeren Ich raten würde.

[Mehr erfahren](#)

3. Die DKM 2021 ist noch nicht vorbei!

Am 27. und 28. Oktober war es nach einem Jahr Pause wieder soweit. Die DKM feierte ihr Comeback als Live-Event vor Ort in Dortmund. Spannende Tage und vielfältige Themen liegen somit auch hinter dem Münchener Verein. Allerdings: Auf ein nachträgliches Highlight können sich Teilnehmer noch freuen...

[Mehr erfahren](#)

4. „Haus der 100 Berufe – hier kann fast jeder etwas finden, das ihn begeistert!“

„Die Menschen im Unternehmen machen es zu dem, was es ist“, stellt Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb, klar. Doch wer genau steckt hinter dem Münchener Verein? Wir stellen monatlich ein „Vereinsmitglied“ vor. Diesmal: Josephine Schmidt, Vertriebsunterstützung im Marketing des Münchener Verein.

[Mehr erfahren](#)



Vertriebstipp: 3 – 2 – 1 MEINS!

Mit nur drei Klicks zum erfolgreichen Abschluss

Aktuell boomt die Nachfrage zur Krankentagegeld-Versicherung bei den Kunden – und das zurecht!

Das Krankentagegeld sichert die finanzielle Existenz.

Damit Sie im Jahresendgeschäft schnell und erfolgreich verkaufen können, gibt es unseren einfachen Online-Abschluss.

In wenigen Minuten zum Abschluss!

- Drei Schritte beim Online-Abschluss: Beitrag berechnen, Antragsdaten eingeben und Antrag absenden
- Keine Gesundheitsprüfung für Arbeitnehmer bis 20 Euro/Tagegeld
- Keine Unterschrift

Jetzt im Maklernetz einloggen und sofort starten!

1. Ein Klick zum [Online-Abschluss](#)
2. Ein Klick zum [Bedarfsrechner](#)
3. Ein Klick zur Erstellung von personalisierten [Abschlusslinks](#)

Mehr Informationen und alle Tarife finden Sie im Maklernetz.

[Mehr zum Krankentagegeld](#)

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



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 8 | 05. November 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Maximilian Waizmann: „Vermittler dürfen sich das Leben nicht zu einfach machen“](#)
2. [Ask the Cap: KV-Zusatzversicherungen](#)
3. [Achtung Datenleck! Wie Vermittler das Diensthandy richtig nutzen](#)
4. [„Unser Ziel: Den besten Service bieten“](#)

Tipp

Vertriebstipp Zahn: Jetzt noch schlau abschließen!

Für alle Sparfüchse läuft jetzt die Zeit, um sich für den Abschluss einer Zahnzusatzversicherung zu entscheiden - denn: Wer jetzt schlau handelt und den Versicherungsbeginn von ZahnGesund spätestens auf **01. Dezember 2021** legt, dem rechnen wir 2021 als volles Jahr für die Zahnstaffel an.

Das bedeutet konkret: **Von Anfang an höhere Leistungen!**

Daneben gibt es weitere Gründe, um sich für unsere mehrfach ausgezeichneten ZahnGesund-Tarife zu entscheiden:

- TOP-Leistungen
- Keine Wartezeiten
- 5 % Upgrade mit Bonusheft
- Hightech-Leistungen inklusive

Sprechen Sie jetzt Ihre Kunden auf das Thema an. Dazu hält unser MV-Maklernetz eine ganze Reihe an Verkaufsunterlagen für Sie bereit!

[Mehr zu ZahnGesund](#)

1. Maximilian Waizmann: „Vermittler dürfen sich das Leben nicht zu einfach machen“

Zahnzusatzversicherungen werden immer beliebter. Mittlerweile verabschieden sich viele Versicherer von den Gesundheitsfragen. Wir fragen Maximilian Waizmann, Gründer von Zahnzusatzversicherung-Experten.de, was für und gegen Gesundheitsfragen spricht.

[Mehr erfahren](#)

2. Ask the Cap: KV-Zusatzversicherungen

Welche Trends sind aktuell, welche schon Out? Wir fragen nach bei einem, der selbst gerne Trends setzt. Der Versicherungsmakler mit Cap, Patrick Hamacher. Dieses Mal dreht sich alles rund ums Thema KV-Zusatzversicherungen. Lohnt es sich für Vermittler sich nur auf Zusatzversicherungen zu spezialisieren? Das und mehr im Interview.

[Mehr erfahren](#)

3. Achtung Datenleck! Wie Vermittler das Diensthandy richtig nutzen

Nicht zuletzt die voranschreitende Digitalisierung macht ein Diensthandy für viele zum hilfreichen Tool im Arbeitsalltag. Doch wie nutze ich dieses als Vermittler richtig und rechtlich korrekt? Wir zeigen die juristischen Fallstricke auf und erklären, welche Apps in der beruflichen Kommunikation ungeeignet sind.

[Mehr erfahren](#)

4. „Unser Ziel: Den besten Service bieten“

„Die Menschen im Unternehmen machen es zu dem, was es ist“, stellt Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb, klar. Doch wer genau steckt hinter dem Münchener Verein? Wir stellen monatlich ein „Vereinsmitglied“ vor. Diesmal: Andreas Feßler aus dem Fachbereich Service/Makler-Service. Seine Tätigkeit für den Münchener Verein startete er 1999 als Auszubildender.

[Mehr erfahren](#)

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



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 7 | 18. Oktober 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Die Erfolgsgeschichte geht weiter: ASCORE empfiehlt KlinikGesund](#)

Nachdem wir mit unserem ZahnGesund zahlreiche Preise und Auszeichnungen gewonnen haben, starten wir auch mit KlinikGesund richtig durch. ASCORE beurteilt unseren neuen Tarif so: „Für unsere Gesundheit ist nur das Beste gut genug – daher KlinikGesund!“

2. [Ganz weit oben: Unsere Lebensversicherung überzeugt](#)

Die aktuelle Ausgabe der WirtschaftsWoche untersucht die Leistungsfähigkeit der Lebensversicherer. Mit einer ausgezeichneten Bewertung mit vier von fünf Sternen überzeugen wir umfassend. Ein Grund mehr, warum Sie auch bei Lebensversicherungsprodukten wie der DHBV auf uns bauen können.

3. [Heute ist die letzte Chance zur kostenlosen Anmeldung: Treffen wir uns auf der DKM?](#)

Am 27. und 28. Oktober 2021 geht es nach einem Jahr Pause endlich wieder richtig los: Die DKM öffnet ihre Tore und bietet Versicherungsmaklern ein buntes Angebot in Präsenz. Auch wir sind als Aussteller auf der DKM dabei. Treffen wir uns vor Ort?

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

1. Die Erfolgsgeschichte geht weiter: ASCORE empfiehlt KlinikGesund

Die Branche hatte hohe Erwartungen: Kann uns nach ZahnGesund noch einmal solch ein herausragender Wurf mit einem Produkt gelingen? Yes, we can! Das belegt jetzt auch das Analysehaus ASCORE, das zu einer ausgezeichneten Produktbewertung gelangt: „Für unsere Gesundheit ist nur das Beste gut genug – daher KlinikGesund!“, befindet Ellen Ludwig, Aktuarin und Geschäftsführerin von ASCORE.

Der passende Tarif für jede Zielgruppe

Neben Top-Leistungen lobt die Analystin ausdrücklich die flexiblen Tarifoptionen, die wir unseren Kunden anbieten: „Gibt es Topleistungen zum kleinen Preis? Ja, für junge Erwachsene ab Alter 21 gibt es KlinikGesund Komfort und KlinikGesund Premium in der „supergünstig-Variante“, schreibt Ludwig in ihrer Bewertung selbst.

Freie Arzt- und Krankenhauswahl sind daneben selbstverständlich, ebenso wie unsere zusätzlichen Services zu Zweitmeinung, Arzt-Termin-Service und Klinik-Such-Service.

Klingt gut? Dann sprechen Sie Ihre Kunden aktiv auf das Thema Krankenhaus-Zusatzversicherung an. Dies gelingt problemlos, wenn Sie unsere mehrfach in der Praxis erprobten Vertriebsunterlagen nutzen. Im Maklernetz finden Sie nicht nur eine vorbereitete Salesstory, sondern auch viele Marketingunterlagen, die Sie dabei unterstützen, das Risiko Ihrer Kunden zu mindern, damit im Ernstfall die Genesung zählen kann.

Mehr zu KlinikGesund: <https://www.mv-maklernetz.de/klinikgesund>

Tipp

Vertriebstipp: Drei auf einen Streich mit EasyXSelling!

Mit EasyXSelling wollen wir Ihnen den Verkauf & Abschluss einfacher machen.

Mit nur **1 Online-Antrag** können Sie unsere **3 Best-Seller online abschließen**: ZahnGesund & KlinikGesund & Deutsche Ambulant Aktiv.

Ihre Vorteile

- 1 Online-Antrag für ZahnGesund, KlinikGesund & DAV Aktiv.
- Keine Kundenunterschrift und sofortige Policierung bei Annahmefähigkeit.
- Andere Kombinationen? Kein Thema, auch das ist einfach möglich!

Wie einfach der EasyXSelling-Onlineabschluss geht, zeigt Ihnen unser neues [Video](#).

Sie wollen mehr digitale Lösungen, die Ihnen das Arbeitsleben einfacher machen? Haben wir für Sie! Schauen Sie doch mal auf unsere [neuen Seiten im Maklernetz](#).



2. Ganz weit oben: Unsere Lebensversicherung überzeugt

Die Ergebnisse des aktuellen Rankings der Finanzstärke durch die WirtschaftsWoche sind wichtige Informationen für alle, die Lebensversicherungsprodukte vermitteln. Wir sind stolz als mittelständischer Lebensversicherer hierbei sehr gut abzuschneiden, denn die ausgezeichnete Bewertung mit vier von fünf Sternen zeigt, dass wir ein sehr guter Partner für Sie sind. Nachfolgend finden Sie detailliertere Informationen zum Rating: Hier geht's zum [Beitrag in der WirtschaftsWoche](#).

Unsere Finanzstärke ist ausgezeichnet. Ein entscheidender Grund mehr, warum Sie auch bei Lebensversicherungsprodukten wie **der Deutschen Handwerker BU (DHBU)** auf uns bauen können. Näheres zur DHBU im [Maklernetz](#).

3. Heute ist die letzte Chance zur kostenlosen Anmeldung: Treffen wir uns auf der DKM?

Am 27. und 28.10. findet in Dortmund die Leitmesse endlich wieder physisch statt: Nach einem Jahr Pause und einem digitalen Angebot freuen wir uns, Sie persönlich an unserem Messestand zu begrüßen.

Reich bepackt auf die DKM

Dabei kommen wir auch in diesem Jahr nicht alleine. Mit im Gepäck natürlich unser Top-Seller ZahnGesund. Zudem ist der nächste, ausgezeichnete KV-Zusatz-Tarif aus unserer Produktschmiede mit dabei: **KlinikGesund** - unser stationärer Top-Schutz für ein perfektes Upgrade der Kassenleistung

Sie wollen mehr?

Wir bringen zudem viele Neuerungen und Verbesserungen im Bereich **unserer Deutschen Handwerker BU** mit. Wir bieten Ihnen damit das perfekte Angebot für eine Zielgruppe, die den BU-Schutz unbedingt benötigt, aber unter Experten oft nur als schwer versicherbar gilt.

Egal, ob vor Ort oder digital – Wir laden Sie ein! **Nutzen Sie die letzte Chance – nur noch heute:** Melden Sie sich noch bis zum 18.10.21 unter dem folgenden Link unverbindlich als Besucher der DKM an:

<https://www.dkmforum.de/muenchener-verein/2021>

Detaillierte Informationen zum DKM Forum hybrid und den geltenden Hygiene- und Schutzmaßnahmen finden Sie unter <https://www.dkmforum.de>

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 6 | 30. September 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [We are the Champions: 10 Jahre in Folge „Versicherer des Jahres“!](#)

Kunden küren uns im zehnten Jahr in Folge zum Versicherer des Jahres. Das haben wir als erster Versicherer überhaupt geschafft. Unser Erfolgsrezept bildete in diesem, wie auch in den vergangenen Jahren, unser herausragender Service.

2. [Letzter Aufruf zum VorsorgeFachForum von Premium Circle](#)

Am **05. Oktober 2021** sind wir endlich wieder live und in Farbe für Sie persönlich vor Ort. Nutzen Sie jetzt eine der letzten Chancen, um kostenfrei am VorsorgeFachForum von Premium Circle teilzunehmen und uns nach langer Pause endlich wieder zu treffen.

3. [Im Focus Money Härtetest: Grandiose Bewertungen, die Ihre Kunden auf jeden Fall überzeugen](#)

Der Münchener Verein im FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi Härtetest: Wir sind ausgezeichnet als Outperformer. Erfahren Sie jetzt, was uns so einzigartig macht und wie Sie Ihre Kunden von den unschlagbaren Tarifen des Münchener Verein überzeugen können.

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

1. We are the Champions: 10 Jahre in Folge „Versicherer des Jahres“!

Die Kette der Erfolgsmeldungen reißt in diesem Jahr einfach nicht ab: Erfolgreich im Neugeschäft über alle Vertriebswege hinweg, beliebt bei Versicherungsmaklern und aus Sicht der Kunden unschlagbar im Service. So lässt sich die Zwischenbilanz dieses Jahres zusammenfassen – und es sind noch über 100 Arbeitstage übrig.

Schauen wir jedoch auf unseren neuesten Erfolg: Wir konnten zum 10. Mal in Folge den Titel „Versicherer des Jahres“ erringen. Das hat vor uns noch niemand geschafft – und wir sind sehr stolz auf die exzellente Arbeit von Vertrieb und Innendienst, die hier Hand in Hand geht.

Gesamtwertung „sehr gut“

Über 11.300 Kunden konnten 69 Versicherer in unterschiedlichen Kategorien bewerten. Neben einem herausragenden Service bewerteten die Befragten die Produkte des Unternehmens z.B. auch in Qualität und Leistung. Und hier wurde bestätigt, was Sie schon lange wissen: Unsere Produkte sind nicht nur von Experten ausgezeichnet, sondern auch Kunden kommen zum selben Urteil.

Deshalb werden die Produkte des Münchener Verein auch sehr gerne weiterempfohlen: Der Net Promoter Score (NPS) von +86,8 zeigt, dass es wenig Grund zum Ärgern gibt – und man hier gerne unter Freunden, Verwandten und Bekannten unsere Produkte als Tipp weiterreicht.

Exzellenter Kundenservice als Trumpf

Unser Herzstück bildet jedoch weiterhin unser Service: Geringe Wartezeiten, eine hohe Erreichbarkeit, sowie fach- und sachkundige Antworten, auf die Verlass ist, sorgen hier für vollste Zufriedenheit bei unseren Kunden.

Dr. Stefan Lohmüller, COO und Vorstand beim Münchener Verein, sagt dazu: „Fast alle Kundenanfragen kann unser hochqualifiziertes Team im Service-Center direkt beantworten. Zu unserem strategischen Erfolgsrezept gehören Serviceorientierung, Schnelligkeit und Freundlichkeit.“

Sie möchten mehr zu unserer aktuellen Auszeichnung erfahren? Dann informieren Sie sich hier über die Ergebnisse: <https://disq.de/2021/20210908-Versicherer-des-Jahres.html>



Tipp

Vertriebstipp: Alle 11 Minuten verliebt sich ein Kunde in ZahnGesund. Klingt für Sie wie von einem Datingportal abgekupfert?

Weit gefehlt, denn unsere gigantischen Abschlusszahlen belegen, dass diese in der Werbung oft zitierte Statistik für ZahnGesund wirklich stimmt.

Die wesentlichen Gründe dafür liegen auf der Hand:

- Unschlagbar günstige Beiträge
- Erstklassige und ausgezeichnete Leistungen
- Keine Wartezeiten bzw. Anrechnung der Vorversicherung auf die Wartezeit
- Einfacher Onlineabschluss

Sie wünschen sich weitere Informationen? Dann schauen Sie im [MV-Maklernetz](#) vorbei.

Übrigens: Wussten Sie, dass unser monatliches Gewinnspiel künftig nicht nur ZahnGesund betrifft, sondern Sie auch mit KlinikGesund-Verträgen teilnehmen können?

2. Letzter Aufruf zum VorsorgeFachForum von Premium Circle

Am **5. Oktober ist es in Stuttgart** endlich so weit: Wir können uns wieder persönlich treffen. Nach einer langen, ungeplanten Pause, freuen wir uns darauf Sie wieder in voller Lebensgröße live zu sehen und uns mit Ihnen rund über die wichtigsten Entwicklungen der privaten Krankenversicherung auszutauschen:

Sie können am 05. Oktober nicht in Stuttgart sein oder wohnen zu weit entfernt? Dann nutzen Sie die Möglichkeit, uns am 18. November in Kassel persönlich zu treffen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Messestand.

Sie möchten dabei sein? Beeilen Sie sich, denn die Tickets sind begrenzt!

Die Teilnahme kostet regulär 299 Euro inkl. MwSt. Gerne übernehmen wir diese Kosten für Sie und laden Sie als unseren Gast ein: Nehmen Sie dazu direkt Kontakt mit [Ihrem Maklerbetreuer](#) oder Klaudia Skoro auf, um eines der begehrten Tickets zu erhalten.

[Hier erfahren Sie mehr zum VorsorgeFachForum.](#)

3. Im Focus Money Härtetest: Grandiose Bewertungen, die Ihre Kunden auf jeden Fall überzeugen

Die neuen Krankenzusatztarife des Münchener Verein schlagen ein wie eine Bombe – das bleibt auch im Härtetest der Zeitschrift Focus Money nicht unentdeckt: Mit einer Wertung von fünf Kompassen (ausgezeichnet) und dem Urteil „Outperformer“ macht der Versicherungsprofi der Zeitschrift deutlich, was wir bereits wussten – unsere Tarife sind erste Sahne.

„Der Münchener Verein hat zuletzt ein famoses Wachstum in der Zusatzversicherung hingelegt. Das Unternehmen verfügt zudem über hohe Rückstellungen und punktet mit einem guten Ergebnis.“ -Fazit Focus Money

Erfolg auf voller Linie

Im Test werden sowohl wirtschaftliche Indikatoren als auch Kundenbelange berücksichtigt. Ausgezeichnet werden diejenigen Versicherer, die in mindestens sechs von zehn Kennzahlen über dem Marktdurchschnitt liegen. Mit acht überdurchschnittlichen Kennzahlen übertrifft der Münchener Verein wie gewohnt das Mindestmaß und gibt eine super Figur ab. Besonders ins Auge sticht hierbei die starke Umsatzrendite, bei der die Kunden mehr vom Unternehmenserfolg profitieren als im Marktdurchschnitt. Außerdem glänzt das Unternehmen mit niedrigen Beitragsanpassungen und der guten Performance der Zusatzversicherungen ZahnGesund und KlinikGesund, die das Wachstum erheblich vorantreiben.

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit den ausgezeichneten Tarifen des Outperformers Münchener Verein und zeigen ihnen unsere Top-Konditionen, von denen auch Focus Money begeistert ist!

Alle Informationen zu unseren Produkten finden Sie in unserem [MV-Maklernetz](#).



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 5 | 30. August 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Wir laden Sie ein: Besuchen Sie uns auf dem VorsorgeFachForum von Premium Circle](#)

Endlich ist es wieder so weit: Der Münchener Verein ist für Sie vor Ort. Premium Circle feiert das zehnjährige Jubiläum und gemeinsam laden wir Sie zum VorsorgeFachForum nach Stuttgart oder Kassel ein. Nehmen Sie jetzt mit uns kostenfrei teil.

2. [Zwei Experten, eine Empfehlung: Unser MV-Welt AG Portfolio](#)

In zwei Videointerviews erläutern Christoph R. Kanzler und Dr. Andreas Beck detailliert das Portfolio. Michael W. Matz, Leiter Produktmanagement und Marketing beim Münchener Verein, hat beiden Experten dieselben Fragen gestellt. Die Antworten aus unterschiedlichen Perspektiven sind ausgesprochen interessant. Erfahren Sie jetzt aus erster Hand mehr zu dieser besonderen Anlagestrategie.

3. [Geht ins Ohr, bleibt im Kopf: Dr. Rainer Reitzler im Interview](#)

Unser Vorstandsvorsitzender Dr. Rainer Reitzler spricht mit Versicherungsmakler Patrick Hamacher über das Engagement des Münchener Verein als Förderer des Jungmakler Awards, die Zukunft der Branche und Aktuelles rund um den Münchener Verein.

4. [Ihre kostenfreie Eintrittskarte zum DKM Forum hybrid](#)

Die Finanz- und Versicherungsbranche trifft sich vom 27. bis 28. Oktober 2021 persönlich in Dortmund. Und auch wir sind als Aussteller beim neuen Format, dem DKM Forum hybrid, mit 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
und Ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer

1. Wir laden Sie ein: Besuchen Sie uns auf dem VorsorgeFachForum von Premium Circle

Das VorsorgeFachForum feiert sein 10jähriges Jubiläum und der Münchener Verein ist mit dabei! Nehmen Sie uns **am 5. Oktober in Stuttgart** oder **am 18. November in Kassel** teil. Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei uns am Messestand.

Sie möchten dabei sein? Beeilen Sie sich, denn die Tickets sind begrenzt!

Die Teilnahme kostet regulär 299 Euro inkl. MwSt. Gerne übernehmen wir diese Kosten für Sie und laden Sie als unseren Gast ein: Nehmen Sie dazu direkt Kontakt mit Ihrem Maklerbetreuer oder Klaudia Skoro auf, um eines der begehrten Tickets zu bekommen.

Welche Themen gibt es?

Auch in diesem Jahr hat PremiumCircle ein besonderes Programm für alle Besucher zusammengestellt. Die Kerninhalte sind:

- Aktuelle Standortbestimmung für biometrische Produkte in der Versicherungswirtschaft. **Marktpotentiale** zur Absicherung von Gesundheits- und Lebensrisiken in biometrischen Produkten.
- Detaillierte Hintergrundinformationen zu den **Herausforderungen der COVID-19-Pandemie** im Antrags- und Leistungsprozess der Berufsunfähigkeitsversicherung.
- Politik und Versicherungswirtschaft: Eine **aktuelle politische Standortbestimmung**.
- Eine **kabarettistische Betrachtung**: Minimalismus – brauche ich die Versicherung noch oder kann die weg?

[Hier erfahren Sie mehr zum VorsorgeFachForum.](#)

Tipp

Vertriebstipp „Kinder alleine versichern“: Jeder fünfte Vertrag in der privaten Krankenvollversicherung gehört einem versicherten Kind. Das sind insgesamt 1,6 Millionen Verträge. Zumeist sind Kinder einfach im gleichen Tarif wie ihre Eltern versichert, unabh. davon ob der Tarif auch für sie von Vorteil ist. Genau hier setzt unser Angebot mit Optimierungspotential an: Wir bieten privat versicherten Kindern mit unserem Tarif Bonus Care Alpha einen leistungsstarken Schutz zum **Monatsbeitrag von nur 99,90 Euro** an.

Warum ein Wechsel zu uns für Kinder so interessant sein kann, zeigt jetzt eine neue Akquisehilfe inkl. Vergleich zu wichtigen Mitbewerbern. Bonus Care Alpha ist supergünstig & bietet starke Leistungen!

[Akquisehilfe Bonus Care Kinder alleine versichern](#)

Unsere **Beitragsgarantie** bis zum 31.12.2022 und die Möglichkeit durch **OptiSelect** für nur 1,73 Euro im Monat ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeit zu einem späteren Zeitpunkt in einen höherwertigen Tarif des Münchener Vereins zu wechseln, runden unser attraktives Leistungspaket perfekt ab.

Sie wünschen sich weitere Informationen? Dann schauen Sie im MV-Maklernetz vorbei.

2. Zwei Experten, eine Empfehlung: Unser MV Welt-AG Portfolio

Seit kurzem bieten wir Kunden neben unseren bereits bewährten Strategien und Einzelfonds eine neue exklusive Anlagestrategie für die fondsgebundene Altersvorsorge: Unser MV Welt-AG Portfolio, welches innerhalb der MV Fondsrente T80 angeboten wird. Das investierte Geld wird in der gesamten Weltwirtschaft angelegt und das mit einer klaren antizyklischen Strategie. Für das Management zuständig sind die beiden Experten Christoph Kanzler und Dr. Andreas Beck.

Über den antizyklischen Ansatz

Wer antizyklisch investiert, der kauft dann, wenn andere verkaufen. Das eigene Handeln richtet sich somit gegen das markttypische Verhalten. Vorteile dieses Vorgehens sind günstige Kaufpreise, die dann bei einem erneuten Kursanstieg zu guten Renditen führen.

Dabei basiert dieser Ansatz nicht einfach auf einem guten Bauchgefühl, sondern er ist wissenschaftlich fundiert. 2015 bewies Volker Zenk, SJB FondsSkyline, in einer Studie, dass die antizyklische Geldanlage der beste Weg zu dauerhaftem Erfolg sei. Dazu hat er die passive, prozyklische und antizyklische Strategie überprüft. Basis dessen ist das Investment in MSCI Indizes, deren Wertentwicklung für 35 Jahre zugrunde gelegt wurden.

Wie wir den antizyklischen Ansatz nutzen

„Wir wollen prognosefrei investieren“, erläutert Dr. Andreas Beck auf die Frage von Michael W. Matz, was der Kern des antizyklischen Ansatzes sei. Die Beleihung von Geldern kann so durch Anleger genutzt werden, um planbar Renditen zu erwirtschaften.

„Wir lassen alles weg, was nicht funktioniert“, so Christoph Kanzler als Antwort auf dieselbe Frage. Das MV Welt-AG Portfolio dient dazu, so der Experte von 30plusX, Renditen systematisch einzusammeln.



[Zum Interview](#) mit Christoph R. Kanzler | 30plusX



[Zum Interview](#) mit Dr. Andreas Beck | Index Capital

Sie finden die Videos auch in der im MV-Maklernetz im Bereich Fondsstrategien.

[Erfahren Sie hier mehr zur Zusammenarbeit.](#)

3. Geht ins Ohr, bleibt im Kopf: Dr. Rainer Reitzler im Interview

Auch in diesem Jahr steht der Jungmakler Award im Fokus der Branche. Die Hoffnung dabei: Aus den Ideen der Jungen lernen und durch aktive Unterstützung die Zukunft der Branche sichern. Immerhin sind auch in diesem Jahr die Zahlen der im Vertrieb tätigen Finanzdienstleister weiterhin rückläufig. Deshalb engagieren wir uns als Förderer.

Dr. Rainer Reitzler erläutert im Interview mit Versicherungsmakler Patrick Hamacher, welche Ideen damit verbunden sind und spricht in diesem Zuge auch über den erfolgreichen digitalen Wandel unseres fast hundertjährigen Unternehmens.

Erfolgreich dank Onlineabschluss

Dabei sind digitale Abschlussstrecken für den Münchener Verein nicht neu. Sie unterstützen den Vertrieb seit über 10 Jahren dabei, die eigene Arbeit effizienter und effektiver zu gestalten:

Der Kunde erhält seine Police schneller, der Vertriebspartner wird umgehend über den Neuvertrag informiert. Dies sei, so Dr. Rainer Reitzler, einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren im Vertrieb des mehrfach ausgezeichneten Tarifs **ZahnGesund**.

Förderer beim Jungmakler Award

„Junge, innovative und dynamische Makler passen auch zu einem fast 100 Jahre alten, jungen und dynamischen Münchener Verein“, so Dr. Rainer Reitzler über die Gründe für das Engagement als Förderer beim Jungmakler Award. Dies sei, so der Vorstandsvorsitzende im Interview weiter, Investment in die eigene Zukunft und die der Branche.

[Hier können Sie den ganzen Podcast hören.](#)

4. Ihre kostenfreie Eintrittskarte zum DKM Forum hybrid

Neben unserem Topseller **ZahnGesund** stellen wir Ihnen auf dem DKM Forum am 27. Und 28.10. in Dortmund den nächsten Top-Tarif aus unserer Produktschmiede vor: **KlinikGesund**. Der stationäre Top-Schutz für ein perfektes Upgrade der Kassenleistung.

Mit dem Tarif sind Ihre Kunden der Star im Krankenhaus! Beste Ärzte, beste Kliniken, beste Versorgung. Platz 1 im Vergleich: nur 15,50 € Monatsbeitrag für 36-40-Jährige im super günstigen Komfort-Tarif.

Wir haben aber noch mehr News und Vertriebstipps für Sie dabei.

Beispielsweise wird die neue **Fondsrente T80** mit unserem MV-Welt-AG Portfolio auf der DKM ein Thema sein.

Außerdem sprechen wir darüber, dass es die erfolgreiche Deutsche Handwerker BU jetzt auch als Direktversicherung gibt und das sogar **ohne Gesundheitsprüfung**. Einmalig in Deutschland: Ein Drittel günstiger mit der **DHBU aktiv**.

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir uns vor Ort und auch auf der Plattform DKM365 austauschen, auf Ihre Fragen und Anliegen eingehen und Ihnen wichtige Impulse für das Jahresendgeschäft geben. Gerne übernehmen wir die Kosten für die Eintrittskarte in Höhe von 90 € (inkl. MwSt.). Melden Sie sich gleich noch heute unter dem folgenden Link an. Anmeldeschluss ist der 18.10.2021.

<https://www.dkmforum.de/muenchener-verein/2021>

Detaillierte Informationen zur DKM Forum hybrid und den geltenden Hygiene- und Schutzmaßnahmen finden Sie unter <https://www.dkmforum.de>

Wir freuen uns auf Ihren Besuch - egal ob persönlich oder digital!



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 4 | 05. August 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [7 Mal „sehr gut“: Gesamtsieg geht erneut an den Münchener Verein](#)

Sieg in der Wettbewerbsstudie „ServiceAtlas Private Krankenversicherung 2021“ für den Münchener Verein: Was Kunden an uns wertschätzen.

2. [EURO sieht den Münchener Verein in Sachen Nachhaltigkeit ganz weit vorne](#)

Für uns ist das Thema Nachhaltigkeit bereits lange wichtig. Umso mehr haben wir uns gefreut, dass unsere Bemühungen in diesem Bereich auch extern gewürdigt wurden. Das Magazin EURO zeichnete den Münchener Verein im Juli als ausgesprochen nachhaltigen Versicherer aus. Auch Sie profitieren davon.

3. [244.000 Neukunden: So viele wie noch nie in 100 Jahren](#)

Das vergangene Geschäftsjahr zeigt, dass der Münchener Verein bisher ausgesprochen erfolgreich durch die Coronakrise gekommen ist: Neben vielen neuen Kunden, die wir gemeinsam gewonnen haben, verzeichnen wir auch ein höheres Wachstum als der Marktdurchschnitt.

4. [Nach dem ZahnKongress ist vor dem Vertriebserfolg](#)

Unser ZahnGesund ist für Vertriebspartner der Garant für mehr Umsatz. Wie Sie dieses Potenzial für sich heben, konnten Sie auf unserem Zahnkongress eindrucksvoll erleben. Wir haben alle Vorträge aufgezeichnet, so dass Sie jederzeit nochmals „reinschauen“ können.

Weitere Informationen zum Münchener Verein finden Sie [hier](#).

Unterstützung bekommen Sie auch von unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015, maklerservice@muenchener-verein.de

und Ihrem regional zuständigen Maklerbetreuer

1. 7 Mal „sehr gut“: Gesamtsieg geht erneut an den Münchener Verein

Der Münchener Verein schafft es als einziger Versicherer in allen sechs Leistungskategorien und im Gesamturteil des „ServiceAtlas Private Krankenversicherung 2021“ mit der Bestnote abzuschneiden. Damit knüpfen wir nahtlos an das Vorjahresergebnis an und werden erneut Gesamtsieger.

Die Kunden haben entschieden: Der Münchener Verein ist TOP

Das Analysehaus ServiceValue vergibt seine Bewertung durch eine Online-Umfrage von über 1.800 Kunden. In dieser werden sie zu den Leistungen von 26 Anbietern privater Krankenversicherungen befragt.

Wir erhalten in den Kategorien Erreichbarkeit, Produktleistung, Kundenservice, Kundenberatung, Kundenkommunikation sowie Preis-Leistungs-Verhältnis von den Kunden die Bestnote: „Dass wir die Spitzenposition unter allen getesteten Unternehmen erfolgreich verteidigt haben, ist ein deutliches Zeichen dafür, dass wir mit unseren herausragenden Serviceleistungen den Bedarf und die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden erfüllen“, so Dr. Stefan Lohmöller, COO, zur Auszeichnung.

Damit belegen wir eindrucksvoll, dass alle unsere Maßnahmen zur Kundenberatung und -kommunikation sehr erfolgreich sind und von unseren Kunden sehr wertgeschätzt werden.

TOP-Produkte und TOP-Leistungen: Das ist der Münchener Verein

Guter Service allein reicht jedoch nicht aus: Auch erstklassige Leistungen sind dazu nötig. Wir sind stolz darauf, der einzige Versicherer zu sein, dessen Leistungen von unseren Kunden mit der Bestnote „sehr gut“ ausgezeichnet wurden.

Unser Dank geht auch an Sie, denn ohne Ihr Vertrauen in uns, welches Sie mit jeder Tarifvermittlung zeigen, wäre dieser Erfolg nicht möglich.

Mehr zu unserem Serviceangebot finden Sie im MV Maklernetz.

[Mehr dazu](#)

2. EURO sieht Münchener Verein in Sachen Nachhaltigkeit ganz weit vorne

Die besten Dinge sind die, die man nicht erwartet. Genau so ging es uns mit der Auszeichnung des Magazins EURO: Mit Platz 2 in der Gesamtwertung der nachhaltigsten Versicherer haben wir ein tolles Feedback für unsere Bemühungen in dem Bereich erhalten.

Mittelständler haben mehr drauf

EURO schreibt zur Begründung unserer Platzierung: „Die über 100 Fonds, die er (Anmerk: der Münchener Verein) in Fondspolicen anbietet, sind überdurchschnittlich nachhaltig.“

Noch besser schnitt der Münchener Verein bei der Betrachtung der Geschäftsberichte ab...“.

Wer Kunden künftig besser zum Thema Nachhaltigkeit beraten möchte, für den lohnt sich ein Blick auf unsere Angebote in der Lebensversicherung. Für die flexible PrivatRente Balance bieten wir seit April mit dem MV Welt-AG Portfolio konventionelle oder nachhaltige Fondsstrategien an.

Dafür haben wir sechs neue, gemanagte Strategien für fondsgebundene Lebensversicherungen gemeinsam mit der Initiative 30plusX, vertreten durch Christoph R. Kanzler und Andree Breuer, ebenso wie auch Dr. Andreas Beck entwickelt. Ziel dieser Kooperation ist es, steueroptimierte und renditeträchtige Anlagestrategien zu verfolgen. Neben diesem besonderen Ansatz bieten wir Ihnen auch viele weitere ausgezeichnete Fondsstrategien und Eizelfonds an.

Erfahren Sie hier mehr zur Anlagestrategie von 30plusX.

[Zum Video](#)

Sie möchten mehr zum Thema Nachhaltigkeit in unseren Produkten erfahren?

[Mehr dazu](#)

Erfahren Sie hier mehr zu unserer nachhaltigen, ausgezeichneten Fondsrente.

[Mehr Infos](#)

3. 244.000 Neukunden: So viele wie noch nie in 100 Jahren

Der Jahresabschluss belegt, dass 2020 das erfolgreichste Jahr in fast 100 Jahren Firmengeschichte war – trotz Corona. Phänomenale 244.000 Neukunden haben unsere Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner gewonnen.

Den eigenen ‚Best Case‘ übertroffen

„Dank unserer sehr engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter läuft unser Geschäftsbetrieb reibungslos. Auch unsere seit Jahren immer wieder mit Preisen ausgezeichnete Service-Power ist trotz der Pandemie auf höchstem Niveau gesichert, wie die erneute Verleihung vieler Auszeichnungen verdeutlicht hat“, so Dr. Rainer Reitzler, CEO der Münchener Verein Versicherungsgruppe, zum Geschäftsbericht.

Besonders hervorzuheben ist die steigende Solvency-II-Quote. Hier wachsen wir in 2020 auf 1.047 Prozent an. Mit 94,3 Prozent fließt zudem ein nicht unerheblicher Teil des Rohergebnisses in Beitragsrückerstattungen oder Altersrückstellungen für Kunden. Dies belegt, dass der Münchener Verein besonders im Feld der privaten Krankenversicherung für Kunden ein zuverlässiger und leistungsstarker Partner auf Augenhöhe ist.

[Zur ausführlichen Presseinformation](#)

Das Jubiläum 2022 kann kommen

Auch kurz vor dem 100. Geburtstag zeigt der Münchener Verein, dass weiteres Wachstum möglich ist. Neben der Fortführung der Erfolgsgeschichte von ZahnGesund mit dem neuen stationären Tarif KlinikGesund zeigen auch die Geschäftszahlen ein positives konstantes Wachstum: „Der Münchener Verein ist gut in das Jahr 2021 gestartet. So haben wir unser Neugeschäft bis Ende Juni im Vorjahresvergleich nochmals steigern können. Wir werden auch weiterhin neue Produkte auf den Markt bringen und blicken äußerst optimistisch auf das Jahr 2022“, so Dr. Rainer Reitzler zum Status Quo.

Mehr zu KlinikGesund erfahren Sie in unserem MV-Maklernetz.

[Mehr zu KlinikGesund](#)

4. Nach dem ZahnKongress ist vor dem Vertriebs Erfolg

„Zahn. Zusatz. Zukunft.“ lautete das Motto unseres ersten ZahnKongresses, den wir viel beklatscht Anfang Juli online abgehalten haben. Schauen Sie sich jetzt noch einmal die einzelnen Vorträge an, um sich zu Themen wie Vertrieb in den sozialen Netzwerken von Franziska Zepf zu informieren oder mehr zu konkreten Vertriebsansätzen für unseren ZahnGesund von Klaudia Skoro und Joachim Rahn zu erfahren:

[Zu den Aufzeichnungen](#)

Übrigens: Unser Gewinnspiel zu ZahnGesund läuft noch und bietet Ihnen auch im August die Chance mit einer Zahnzusatzversicherung einen Gutschein von Amazon zu gewinnen. Nehmen Sie auch jetzt noch an der Verlosung eines unserer iPads teil, indem Sie Ihr Feedback zu ZahnGesund mit uns teilen:

[Zum Gewinnspiel](#)



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 3 | 25. Juni 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Zahn. Zusatz. Zukunft. Unseren Digitalen ZahnKongress am 1. Juli auf keinen Fall verpassen](#)

Melden Sie sich jetzt noch schnell an. Geballtes Wissen und jede Menge Tipps rund um das **Boomthema Zahnversicherung** gibt es nächste Woche aus München. Mit dabei sind Zahn- und Vertriebsexperten, Zahnärzte, Makler und Lachprofis. **Nutzen Sie für sich das Know-how des Testsiegers.**

2. [ZahnGesund bietet beste Vertriebschancen im 2. Halbjahr](#)

Assekurata sieht die Zahnzusatzversicherung als Wachstumstreiber. Somit ergeben sich für Sie in den nächsten sechs Monaten ausgezeichnete Vertriebsmöglichkeiten: Im Neugeschäft und durch die Wechseloption in ZahnGesund auch für Ihren „Zahn-Bestand“, denn ZahnGesund bleibt selbstverständlich in 2022 beitragsstabil.

3. [So sehen Sieger aus: Unser Makler-Gewinnspiel hat erste Gewinner](#)

Die ersten Kollegen und Kolleginnen freuten sich, als sie im Mai als Gewinner der Amazon-Gutscheine benachrichtigt worden sind. Auch im Juni warten tolle Gewinne auf alle Teilnehmer*innen. Deswegen im Juni noch dabei sein!

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

Zahn. Zusatz. Zukunft. Unseren Digitalen ZahnKongress am 1. Juli auf keinen Fall verpassen

Melden Sie sich jetzt noch schnell an! Geballtes Wissen und jede Menge Tipps rund um das Boomthema Zahnversicherung gibt es nächste Woche aus München. Mit dabei sind Zahn- und Vertriebsexperten, Zahnärzte, Makler und Lachprofis. Nutzen Sie für sich das Know-how des Testsiegers. Umfassende Informationen gibt es hier: <https://www.mv-maklernetz.de/zahnkongress/>

Ein kurzer Überblick zudem nachfolgend

- Die Zahnärztin Dr. Tam Phan wird live aus der Zahnarztpraxis moderne Zahnbehandlungsmethoden vorstellen und aufzeigen, was bei der Zahnprophylaxe zu beachten ist.
- Joachim Rahn und Klaudia Skoro von unserem Maklervertrieb geben Ihnen jede Menge Infos und Vertriebstipps zu unserem neuen Tarif ZahnGesund an die Hand.
- Worauf es wirklich bei Zahnzusatzversicherungen ankommt, erfahren Sie von Maximilian Waizmann, dem Maklerexperten für Zahnzusatzversicherungen.
- Vertriebstipps für die Ansprache der Versicherungskund*innen auf Facebook & Co. gibt Franziska Zepf, Social Media-Expertin und Drittplatzierte des Jungmakler-Awards 2019.
- Freuen Sie sich aber auch auf Kai Pätzmann, bekannt als TV-Moderator und Ringsprecher diverser Boxkämpfe. Er erzählt spannende Geschichten aus der Promiwelt und darüber, was Zähne mit Siegen und Niederlagen zu tun haben. Und das ist mehr, als viele vermuten.
- Die Schlussglocke mit „Erfolge bevorzugt – wer lacht, gewinnt“ läutet dann Potenzial- und Humorcoachin Carmen Goglin ein.

Jetzt fehlen nur noch Sie! Also gleich anmelden und am 1. Juli live dabei sein. <https://www.mv-maklernetz.de/zahnkongress/>

ZahnGesund bietet beste Vertriebschancen im 2. Halbjahr

Assekurata sieht die Zahnzusatzversicherung als Wachstumstreiber. Somit ergeben sich für Sie in den nächsten sechs Monaten ausgezeichnete Vertriebsmöglichkeiten: Im Neugeschäft und durch die Wechseloption in ZahnGesund auch für Ihren „Zahn-Bestand“.

Zudem ist ZahnGesund ausgesprochen beliebt. Das zeigen nicht nur die in den vergangenen Monaten erhaltenen Auszeichnungen und Testsiegel, wie z. B. von Finanztest oder als Tarif des Monats Mai bei Ascore.

Auch viele Makler geben uns sehr positive und sogar begeisternde Kommentare zu ZahnGesund:

- *"Einfach zu verstehen, einfach in der Umsetzung, somit einfach mehr zufriedene Kunden!"*
- *"Das war auch ein Erlebnis. Kundin sagt, sie ist schon seit 5 Jahren in ihrem Tarif, da macht ein Wechsel bestimmt keinen Sinn. Ich habe ihr das Angebot von euch vorgelegt. Sie war von den Socken und hat gleich zugeschlagen. So einfach ist es gute Tarife zu vermitteln. WIN-WIN-WIN"*
- *"Die Leistungsstaffel ist sehr gut. Die tollen Leistungen in ZahnGesund 100 (besonders für Kinder)."*
- *"Mir gefallen die Top-Auszeichnungen für die ZahnGesund-Tarife. Beim Kundenbesuch, wo nur ein Zahntarif abgeschlossen werden sollte, wollte plötzlich die ganze Familie eine Absicherung."*

Weil ZahnGesund natürlich **auch im gesamten Jahr 2022 beitragsstabil** bleibt, ergeben sich für Sie in den nächsten sechs Monaten ausgezeichnete Vertriebsmöglichkeiten.

Tipp

Durch unsere Wechseloption werden Ihren Kunden die Vorversicherungszeiten aus anderen Zahntarifen bei uns vollständig angerechnet. Somit können Sie Ihrem Maklerauftrag nachkommen, bestehende Zahnverträge auf ihre Aktualität zu prüfen und entsprechend zu wechseln – so wie es für Ihre Kunden das Beste ist!

Alle Unterlagen wie Beispielrechnungen, Salesstory und Zugang zum Onlineabschluss, finden Sie im MV Maklernetz. So wird der Einsatz der Wechseloption zum Selbstläufer:

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

Die ZahnGesund Highlights im Überblick:

- Günstige Beiträge und ausgezeichnete Leistungen
- Keine Wartezeit
- 5 % Upgrade bei geführtem Bonusheft
- Hightech-Behandlungen inklusive
- Einfacher Onlineabschluss ohne Unterschrift
- Unkomplizierter Wechsel zu uns, durch Anrechnung der Vorversicherungszeit

Sie wollen mehr über den Testsieger-Tarif ZahnGesund erfahren? Hier gibt es alle Informationen und Unterlagen. <https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/gesundheit/zahngesund/>

So sehen Sieger aus: Unser Makler-Gewinnspiel hat erste Gewinner

Anfang Juni haben wir bei einigen von Ihnen für ein strahlendes Lächeln gesorgt: Die ersten Gewinner unseres ZahnGesund-Gewinnspiels freuen sich über Gutscheine von Amazon. Auch in den kommenden Monaten gibt es Anlass zur Freude, denn unser Gewinnspiel wird fortgesetzt:

Wie Sie dabei sein können?

1. **Anmelden:** das geht [hier](#)
Hinweis: Eine Anmeldung reicht aus. Sie sind anschließend für alle monatlichen Gewinnspielzeiträume berücksichtigt.
2. **Geschäft schreiben:** Vermitteln Sie in jedem monatlichen Gewinnspielzeitraum, in dem Sie teilnehmen wollen, einen oder mehrere Zahntarife des Münchener Verein und Sie sind im Lostopf!

Sie wollen zusätzlich an unserer Sonderverlosung teilnehmen?

Zum Ende der 6 monatlichen Gewinnspielzeiträume verlosen wir unter allen Teilnehmer*innen noch zusätzlich 3 aktuelle iPad Pros. Schreiben Sie uns dazu einfach Ihr persönliches Feedback: Was gefällt Ihnen besonders an unseren Zahntarifen oder was können wir besser machen? Hatten Sie z.B. bereits ein interessantes Erlebnis im Vertrieb mit unseren ZahnGesund-Tarifen? Sie können uns Ihr Feedback gleich bei der Anmeldung schreiben.

Noch keine Erfahrung mit unseren Zahntarifen? Kein Problem! Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigungsmail mit der Möglichkeit, uns Ihr Feedback auch zu einem späteren Zeitpunkt mitzuteilen.

Wir wünschen allen Teilnehmer*innen viel Erfolg!



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 2 | 01. April 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [Service-Champion: Münchener Verein siegt zum 8. Mal in Folge](#)

Das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) und der Nachrichtensender n-tv verleihen uns zum 8. Mal in Folge das Qualitätssiegel „Deutscher Servicepreis“ in der Rubrik „Versicherung und Finanzen (Kundenurteil)“.

2. [Beim Makler Champion erneut ganz vorne mit dabei](#)

So konstant ist keiner: Mit zwei ersten und zwei zweiten Plätzen in den vergangenen vier Jahren wurde der Münchener Verein von unabhängigen Vermittlern immer top bewertet.

3. [Durchschlagender Erfolg: Münchener Verein zählt zu den Top 10 der privaten Pflegeversicherungen unabhängiger Vermittler](#)

Die neue AssCompact AWARD Studie belegt die wachsende Beliebtheit der Deutschen Privatpflege (DPP). Im Vergleich zum Vorjahr konnte sich unsere DPP deutlich um mehrere Plätze verbessern.

4. [Höchst- und Spitzennoten für unsere Krankenvollversicherungen](#)

Auch in diesem Jahr erhalten wir wieder Bestnoten vom Ratinghaus Ascore und bestätigen somit eindrucksvoll die Vorjahresplatzierungen.

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

1. Service-Champion: Münchener Verein siegt zum 8. Mal in Folge

Bereits Ende Februar trifft die freudige Nachricht in München ein: Die von Rainer Breitmoser, CCO des Münchener Verein, geführte Serviceabteilung wurde zum 8. Mal in Folge für ihre Serviceorientierung ausgezeichnet. Das seit elf Jahren verliehene Qualitätssiegel „Deutscher Servicepreis“ wird durch Kundenbefragungen bescheinigt.

Deutsches Institut für Servicequalität (DISQ) und n-tv zeichnen aus

Zu unserem herausragenden Service sagt Rainer Breitmoser als verantwortlicher Leiter: „Andere reden über guten Service, wir haben ihn.“ Dabei werden nicht nur Schnelligkeit, Freundlichkeit und Beratungskompetenz aufgrund des hohen Fachwissens der Mitarbeiter in der Serviceabteilung besonders hervorgehoben, sondern auch die Lösungsqualität.

Besondere Auszeichnung

Alle Verantwortlichen sind besonders stolz auf diese Auszeichnung, da sie belegt, dass sich die Verlagerung von den Präsenzarbeitsplätzen hin zur Arbeit im Home-Office nicht negativ auf den Service ausgewirkt hat. Auch in Zukunft will der Münchener Verein weiter an seinem Service arbeiten: „Wir ruhen uns nicht auf unseren tollen Erfolgen aus. Das Verhalten der Kunden ändert sich und damit auch deren Erwartungen. Wir sind darauf vorbereitet und werden unsere Strategie, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, konsequent weiterverfolgen. Wir sind der Service-Versicherer in Deutschland und das werden wir auch bleiben. Denn wir haben die Corona-Krise auch als Chance genutzt, um neue Service-Konzepte und Service-Prozesse für die Zukunft zu erarbeiten.“

Weitere Informationen zum Deutschen Servicepreis unter: <https://disq.de/2021/20210225-Servicepreis-Versicherung-Finanz-Kundenurteil.html>

2. Beim Makler Champion erneut ganz vorne mit dabei

Im Bereich KV bei den Makler Champions 2021 steht der Münchener Verein erneut auf dem Siegertreppchen. Nach Platz 1 in den beiden vergangenen Jahren erreichen wir 2021 den 2. Platz.

Bereits im vergangenen Herbst haben Sie gewählt. 1.746 Makler beteiligen sich an der Wahl, die uns mit ausgezeichneten Platzierungen ausgestattet haben. Mit 76 Punkten liegen wir nur 2 Punkte hinter der diesjährigen Topplatzierung zurück. Dieses Abschneiden motiviert uns nach den herausragenden Platzierungen der Jahre 2019 und 2020 in diesem Jahr alles dafür zu tun, um wieder ganz vorne mit dabei zu sein. Unser Dank geht schon heute an alle Makler, die auch in diesem Jahr wieder für uns gestimmt haben.

Der Makler-Champions gilt als eine der größten Befragungen der unabhängigen Versicherungsmakler und wird vom Versicherungsmagazin gemeinsam mit ServiceValue durchgeführt. Makler sind dazu aufgerufen, über den Servicewert der Versicherer abzustimmen. Punkte können in folgenden Kategorien gesammelt werden: Integration, Befähigung und Zusatznutzen.

3. Durchschlagender Erfolg: Münchener Verein zählt zu den Top 10 der privaten Pflegeversicherungen unabhängiger Vermittler

Die neue „AssCompact AWARD Studie für Private Kranken- und Pflegeversicherung“ bestätigt einen großen Erfolg: Binnen der vergangenen 12 Monate verbessern wir uns in der Favoritenliste unabhängiger Versicherungsmakler deutlich. Im Vergleich zum Vorjahr klettern wir von Platz 13 unter die TOP10 auf den 8. Platz.

Ein wichtiges Thema: Pflegefall absichern

Mit der Deutsche PrivatPfleger (DPP) punkten wir durch ein äußerst flexibles Pflegeprodukt in einem wichtigen Zukunftsmarkt. Eine aktuelle Studie des [Verbandes der Ersatzkassen](#) belegt, dass der Eigenanteil für die stationäre Pflege mittlerweile die bislang geltende Grenze von 2.000 Euro deutlich überschritten hat. Regionalen Unterschieden zum Trotz zeigt sich somit das große Potential für den Vertrieb.

Wichtiger Vertriebs-Tipp für Ihre Kunden:

Oft wird die Absicherung des Pflegefalls erst über 40 Jahren angegangen. Das muss nicht sein, denn wir bieten versicherten Kunden die Möglichkeit von niedrigen Beiträgen zu profitieren und diesen im Laufe des Lebens durch diverse Optionsreche aufzustocken, um der jeweiligen Lebenssituation anzupassen.

Interessant ist ein Abschluss in diesem Jahr insbesondere dann, wenn der eingesparte Solidaritätsbeitrag genutzt wird, um vom günstigen Einstieg ab ca. 10 Euro / Monat zu profitieren.

Mehr zur Deutsche PrivatPfleger erfahren Sie in unserem [MV-Maklernetz](#).

4. Höchst- und Spitzennoten für unsere Krankenvollversicherungen

Das neue Ascore-Rating bestätigt erneut: Wir sind ein sehr guter und verlässlicher Anbieter, wenn es um Krankenvollversicherungen geht. Verschärften Kriterien zum Trotz schlagen wir in der Kategorie Grundschatz den Wettbewerb und erhalten mit sechs Kompassen die Top-Bewertung von Ascore folgende Tarife: Bonus Care Classic (859), Bonus Care Classic SB (866, 869), Bonus Care-B 902 (50% Beihilfe).

Gute Platzierung im Top- und Komfortschutz

Aber auch in den beiden weiteren Kategorien Komfort- und Topschutz überzeugen unsere Produkte mit fünf Kompassen. Folgende Tarife wurden bewertet:

- Grundschatz: Bonus Care Alpha (865)
- Komfortschutz: Master Care (881, 882), Bonus Care Advance Plus (861, 868, 871), Bonus Care-B 932 (50% Beihilfe)
- Topschutz: Royal (891,892), Excellent (728, 730, 767), Excellent-B (712, 752, 972, 734, 782)

Damit setzen wir den positiven Trend aus dem Jahr 2020 weiter fort: Unsere Tarife überzeugen in fast 100 Kriterien der kritischen Analyse durch Ascore.

Trotz geschärfter Kriterien bleiben wir ausgezeichnet

Unsere Platzierung ist in diesem Jahr besonders hervorzuheben, da das Analysehaus geschärfte Kriterien bei der Untersuchung zugrunde gelegt hatte. Neu waren beispielsweise folgende Leistungen: (Memo: Nochmal checken, was wir anbieten...)

- Soziotherapie
- Erstattung für Zahnersatz ohne Heil- und Kostenplan
- Schutzimpfungen
- Psychotherapie

Mehr dazu finden Sie hier: <https://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-besten-krankheitskosten-vollversicherungen-im-scoring-141481.php?vc=emailempfehlung>



MAKLERNEWS

NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Ausgabe 1 | 11. Februar 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

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

1. [KV-Zusatz: Mit dem Mega-Thema Gesundheit und unserem einfachen Online-Abschluss zu durchschlagendem Vertriebs Erfolg](#)

Aufgrund der derzeitigen Corona-Situation sind Ihre Kunden für das Thema Gesundheitsabsicherung sehr offen. Nutzen Sie dies zusammen mit unseren unterschriftslosen Online-Abschlussmöglichkeiten ohne Gesundheitsprüfung, um vertrieblisch durchzustarten. Wir geben Ihnen die richtigen Vertriebsansätze an die Hand.

2. [Kunden sind begeistert von unserer Leistungsregulierung: MV erhält „SEHR GUT“ in der Krankenzusatzversicherung](#)

Servicevalue hat im Auftrag von Focus Money untersucht, welche Versicherungsanbieter besonders fair regulieren. Der Münchener Verein ist in der KV-Zusatzversicherung ganz vorne dabei.

3. [Münchener Verein ist neuer Förderer des Jungmakler Awards](#)

Der Jungmakler Award ist eine ganz besondere Auszeichnung für junge Makler mit spannenden und innovativen Geschäftsideen. Als Münchener Verein sind wir 2021 als Förderer dabei – ganz bewusst gerade in der aktuell herausfordernden Zeit.

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

KV-Zusatz: Mit dem Mega-Thema Gesundheit und unseren einfachen Online-Abschlussmöglichkeiten zu durchschlagendem Vertriebs Erfolg

Aufgrund der derzeitigen Corona-Situation ist der Wert der eigenen Gesundheit verstärkt in den Fokus gerückt. Und deswegen ist gerade jetzt die richtige Zeit, aktiv Ihre Kunden zu kontaktieren und mit interessanten Ansätzen auf die Absicherung ihrer Gesundheit anzusprechen. Drei Gründe, warum sich dafür gerade unsere KV-Zusatzprodukte anbieten:

1. Die Absicherung der „Gesundheit“ hat für die Menschen aktuell oberste Priorität, da sie durch Corona dafür ganz besonders sensibel geworden sind.
2. Die Bereitschaft für „große Investitionen“ ist durch die finanziell schwierige Situation derzeit eher gering. Gerade deshalb bieten KV-Zusatzprodukte einen wichtigen Baustein in der Gesundheitsabsicherung: Gute Leistung bei verhältnismäßig kleinem Preis - ohne lange Vertragsbindung.
3. Wir als Münchener Verein bieten Ihnen bei nahezu allen KV-Zusatzprodukten einen einfachen & schnellen Onlineabschluss – ohne Gesundheitsprüfung und ohne Unterschrift. Sie können also auch ohne persönlichen Kontakt vertriebllich sehr erfolgreich agieren.

Sie können sowohl unseren neuen unschlagbaren Zahntarif ZahnGesund als auch den Krankentagegeld-Tarif 380 oder die Deutschen PrivatPflege bzw. ambulanten Zusatztarife online beraten und unterschiftlos ohne Gesundheitsprüfung abschließen.

Vorteile des Online-Abschlusses

- Sie müssen keine Unterschrift auf dem Antrag einholen (auch keine eSignatur). 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. Dadurch gibt es keine Übertragungsfehler oder Rückfragen bei der Weitergabe der Daten.
- Aufgrund der schnellen Dunkelverarbeitung wird auch Ihre Courtage sofort angestoßen.

Wie Sie unsere Produkte ganz einfach online abschließen?

Das zeigen wir Ihnen hier anhand des Beispiels Krankentagegeld: <https://youtu.be/eQTyRjN6NSI>

Präsentation mit spannenden Vertriebsansätzen zu unseren Online-Produkten:

Finden Sie in unserem [Downloadcenter](#).

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

Kunden sind begeistert von unserer Leistungsregulierung: MV erhält „SEHR GUT“ in der Krankenzusatzversicherung



Servicevalue hat im Auftrag von Focus Money untersucht, welche Versicherungsanbieter besonders fair regulieren. Der **Münchener Verein ist ganz vorne dabei** und schneidet besonders in der Krankenzusatzversicherung sehr gut ab. 633 Versicherungsunternehmen wurden hinsichtlich ihrer Schaden- und Leistungsregulierung bewertet. Fast 59.000 Kundenstimmen wurden in der Erhebung von Servicevalue erfasst.



Besonders fair: Unsere Leistung in der Krankenzusatzversicherung

Aus Sicht der Kunden bietet der Münchener Verein eine „sehr gute“ Leistungsregulierung in der Krankenzusatzversicherung

Das sehr gute Ergebnis setzt unsere Erfolgslinie als Top-Regulierer

(nicht nur in der Corona-Krise) fort. Der Münchener Verein steht für innovative Produkte, tatkräftige Leistungsversprechen und einen herausragenden Service. Das beweisen unsere vielfachen Auszeichnungen, unter anderem aus dem Jahr 2020, in dem wir als Gesamtsieger im Kundenurteil in der Krankenzusatzversicherung punkten konnten.

Mit diesem Spitzenplatz in der Regulierung lassen wir viele Mitbewerber klar hinter uns!

Das gilt auch für unser neuestes Produkt **ZahnGesund**. Damit haben wir uns innerhalb kürzester Zeit im Markt einen Namen gemacht. Zahlreiche Spitzen-Ratings sowie das **unschlagbare Preis-/Leistungsverhältnis** sprechen für uns. Ebenso wie die Möglichkeit, dass durch die komplette Anrechnung der Vorversicherungszeiten **ein Wechsel zu uns ganz einfach möglich ist!**

Top-Regulierung in der Privaten Krankenvollversicherung

Auch in der Privaten Krankenvollversicherung haben uns zahlreiche Kunden eine gute Leistungsregulierung bestätigt. Auch das zeigen die Ergebnisse von Servicevalue.

Mehr zum Münchener Verein finden Sie in unserem Maklernetz: www.mv-maklernetz.de

Der Münchener Verein ist neuer Förderer des Jungmakler Awards

Jung-Makler aufgepasst! In diesem Jahr unterstützen wir Sie als neuer Förderer beim Jungmakler Award. Was Sie erwartet? Tolle Gewinne, spezielle Bildungsangebote sowie jede Menge Aufmerksamkeit auf den Jungmakler-Kanälen und in den Branchenmedien. Und nicht zuletzt natürlich eine richtig coole Initiative mit einem riesigen Netzwerk, das Ihr Unternehmen entscheidend voranbringt! *„Vor jungen Maklern mit innovativen Geschäftskonzepten habe ich große Hochachtung. Sie werden den Vermittlermarkt in Zukunft prägen. Wir als Münchener Verein wollen hierbei ihr Partner sein. Denn auch wir wollen mit innovativen, leistungsstarken und flexiblen Produkten sowie effizienten Prozessen Treiber im Versicherungsmarkt sein.“*, so Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb beim Münchener Verein. Wir freuen uns, Sie beim #JungmaklerAward2021 kennenzulernen!

Infos zum JungmaklerAward und den Benefits finden Sie unter <https://www.jungmakler.de/>

Weitere Infos zum Münchener Verein und den flexiblen leistungsstarken Online-Tarifen finden Sie unter www.mv-maklernetz.de.



KV-Zusatz | 25. November 2021

Krankenzusatzversicherung: Setzen Sie auf den „Wachstums“-Versicherer

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

der Münchener Verein wächst außerordentlich stark in der Krankenzusatzversicherung. Dabei steht die persönliche Beratung über Sie als Vermittler bei Privatkunden ganz oben, wenn es um den Abschluss geht. Dies sind zwei wichtige Kernaussagen einer aktuellen Studie von Customer Journey zur Krankenzusatzversicherung 2021. Damit Sie Ihre Kunden optimal beraten und situationsabhängig unsere Krankenzusatzprodukte effizient und zielgerichtet vermitteln können, bieten wir Ihnen jede Form der Unterstützung, so auch unterschiedliche Wege zum Abschluss.

Münchener Verein bietet mit PDF-Antrag und Online-Abschluss optimale Unterstützung

Unsere Lösungen zum Abschluss von ZahnGesund und KlinikGesund sind direkt am Puls der Zeit – je nach persönlicher Vorliebe Ihrer Kunden und von Ihnen: Sie können Verträge ganz einfach unterschriftslos online über unseren MV-Mobilrechner abschließen oder auch einen klassischen PDF-Antrag verwenden, den Sie z.B. für KlinikGesund im Maklernetz finden und sich ausdrucken können. Für den PDF-Antrag ist keine vorherige persönliche Anmeldung erforderlich.

Zum Download: <https://www.mv-maklernetz.de/privatkunden/gesundheit/klinikgesund/>

Beide Wege haben ihre Vor- und Nachteile. Wesentlicher Vorteil des Online-Abschlusses ist die sofortige Policierung bei Annahmefähigkeit Ihrer Kunden und der damit verbundene Versicherungsschutz. Dies funktioniert beispielsweise auch mit einem Tablet oder einem Laptop im persönlichen Beratungsgespräch. Zugleich sind nur vier Schritte bei Annahmefähigkeit nötig, um den Antrag erfolgreich an uns zu übermitteln.



Zum Video: https://youtu.be/HIZa9_STRps

Münchener Verein mit fulminantem Wachstum in der Krankenzusatzversicherung

Die bereits erwähnte Studie [Customer Journey zur Krankenzusatzversicherung 2021](#) beinhaltet interessante Ergebnisse. Zum Wachstum zitieren wir aus dem Artikel des Versicherungsjournals: „Die Zahl der Krankenzusatz-Versicherten ist 2020 erstmals auf über 27 Millionen gestiegen. Das Plus betrug nach Angaben der Assekurata rund 2,8 Prozent (VersicherungsJournal [5.11.2021](#)). Die größten Zuwächse erzielten [...] Münchener Verein Krankenversicherung a.G.“

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



MaklerView SonderNews | 05. Oktober 2021

Der neue Blog nur für Makler: Mit „MaklerView“ alle aktuellen Tipps, Trends und Informationen erhalten

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

heute startet exklusiv für Sie als Makler unser neuer Maklerblog! Auf www.maklerview.de finden Sie ab sofort alles, was Sie als Makler wissen sollten und für Ihre tägliche Arbeit entscheidend ist: Bekannte Gesichter aus der Branche, wie Bastian Kunkel, Patrick Hamacher oder Philip Wenzel und Experten des Hauses kommen hier regelmäßig zu Wort.

„Im Fokus des neuen Blogs steht die Lebenswelt der Makler mit allen Informationen, die sie im Job brauchen“, erklärt Joachim Rahn, Leiter des Maklervertriebs des Münchener Verein *„Die Themen reichen von innovativen Vertriebstipps, aktuellen Trends aus der Branche, rechtlichen Neuerungen bis hin zur Unterstützung für das alltägliche Arbeiten im Maklerbüro.“*

[Hier geht's zu MaklerView](#)

Immer up to date – mit dem neuen RSS-Feed

Mit der neuen Funktion können Sie MaklerView ganz einfach kostenlos abonnieren. Dadurch erhalten Sie bei Veröffentlichung eines neuen Beitrags eine Push-Nachricht auf Ihrem Handy. So sind Sie bestens informiert, wenn etwas Wichtiges passiert. Eben immer am Puls der Zeit.

Abonnieren Sie jetzt auch die Social-Media-Kanäle von MaklerView!

Neben dem Blog wird es die Social Media-Kanäle www.instagram.com/maklerview und www.facebook.com/maklerview geben, auf denen Sie die Beiträge liken, sich in den Kommentaren darüber austauschen oder diese teilen können. Dort beantworten unsere Experten des Maklervertriebs außerdem Ihre Fragen im Chat.

Mehrwert für alle Makler

Wir liefern Ihnen Experteninterviews, Podcasts und aktuelle Themen aus der Maklerwelt. Darüber hinaus gibt es auf MaklerView auch eine Beitragsserie mit Patrick Hamacher, YouTuber, Influencer und Makler. Unter dem Stichwort „Ask the cap“ wirft der Versicherungsprofi regelmäßig einen Blick auf aktuelle Themen der Branche.

„Mithilfe dieser neuen digitalen Angebote wollen wir uns bei den Maklern als der starke und innovative Service-Versicherer positionieren. Wir sind viel mehr als ein reiner Produktanbieter“, betont Joachim Rahn. „Wir sehen den Makler nicht nur als Vermittler von Versicherungsprodukten, vielmehr ist er heutzutage digitaler Unternehmer und mit weit mehr Fragen konfrontiert, als viele denken. Deshalb ist MaklerView speziell für den unabhängigen Vermittler konzipiert.“

Monatlich werden laufend neue Beiträge auf MaklerView platziert, um Sie regelmäßig und aktuell mit den für Sie wichtigen Informationen und Nachrichten zu versorgen. Alle Empfänger unseres bewährten Makler-Newsletters (MaklerNews) werden über Neuigkeiten auf MaklerView informiert. Die MaklerView-Beiträge erscheinen nicht nur auf maklerview.de, sondern auch auf dkm365.de, dem digitalen Branchentreff der größten Fachmesse in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft.

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



ZahnGesund SonderNews | 17. September 2021

Der Countdown läuft: Bis 30.09. die Wechsellmöglichkeit von ZahnGesund nutzen!

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

kennen auch Sie schon unser **einzigartiges ZahnGesund-Highlight**, von dem Sie besonders profitieren können? Die **komplette und kostenfreie Anrechnung der Vorversicherungszeiten** einer bestehenden Zahnzusatzversicherung (= „Wechseloption“)! Viele Makler nutzen diese Wechseloption bereits intensiv, um ihren Kunden den optimalen Zahnversicherungsschutz zu ermöglichen.

Da viele Zahnversicherungen mit einer dreimonatigen Frist zum Ende des Kalenderjahres gekündigt werden können, sollten Sie Ihre Kunden auf diese besondere Wechsellmöglichkeit bei ZahnGesund gerade jetzt bis 30. September ansprechen und beraten.

Gut. Besser. Tarifwechsel.

Haftungssicherheit für Sie, vielfältige Vorteile für Ihre Kunden und attraktive Verdienst-Chancen: Das sind nur drei der vielen Gründe, wieso Sie die einzigartige Wechseloption von ZahnGesund nutzen sollten. Und mit unserer Tarifwechsel-Checkliste ist die Umsetzung zudem denkbar einfach. Klingt verlockend? Absolut, denn das ist es auch. Alles Weitere rund um die einmalige Wechseloption des Münchener Verein erläutern wir Ihnen ausführlich in unserem MV-Maklernetz.

[Mehr dazu](#)

Der Wechsel mal ganz konkret.....

Kunde 45 Jahre alt
Abschluss Zahnversicherung vor mehr als 4 Jahren, somit kompletter Wegfall der Leistungsstaffel bei Wechsel!

Bestehender Tarif „Pfefferminzia“

Zukünftig: ZahnGesund 75+ Münchener Verein

Bisheriger Monatsbeitrag	27,40 Euro	Neuer Monatsbeitrag	18,90 Euro
Versicherte Leistungen bisher (Auszug)	<ul style="list-style-type: none">• 100% Zahnersatz bei Regelversorgung• Sonst. 75% Zahnersatz privatärztl. Vergütung inkl. GKV-VL• Professionelle Zahnreinigung bis 60 Euro p.a.• Keine Kieferorthopädie• Bis 3,5 fachen Satz GOÄ/GOZ• Risikobeitrag	Wechsel →	Versicherte Leistungen neu (Auszug)
			<ul style="list-style-type: none">• 100% Zahnersatz bei Regelversorgung• Sonst. 75% - 80% Zahnersatz privatärztl. Vergütung inkl. GKV-VL• Professionelle Zahnreinigung bis 150 Euro p.a.• 75% unfallbedingte Kieferorthopädie• Bis 3,5 fachen Satz GOÄ/GOZ• Risikobeitrag• u.v.m

Vorteil Kunde: Bessere Leistungen + Weniger Beitrag

Tun Sie sich und Ihren Kunden etwas Gutes!

Überprüfen Sie die Zahntarife Ihrer Kunden.

Alle profitieren, wenn Sie Tarife sinnvoll „updaten“:

- Sie kommen Ihrer Beraterpflicht nach.
- Ihr Kunde erhält bessere Leistungen und spart Geld.
- Sie erhalten für Ihre Beratungsleistung eine attraktive Courtage.

Nicht nur wir sind von den hervorragenden Leistungen für unsere Kunden begeistert!

Kann ja jeder behaupten? Wir haben den Makler-Markt zu ZahnGesund befragt und das sind nur einige Ihrer Stimmen dazu!

<p>”</p> <p>ALS ZAHNSPEZIALIST KANN ICH IHNEN BESTÄTIGEN, SEHR GELUNGENE TARIFE! DIE ANRECHNUNG DER VORVERSICHERUNG IST ENDLICH MAL EINEM VR GELUNGEN</p>	<p>”</p> <p>EINFACH ZU VERSTEHEN, EINFACH IN DER UMSETZUNG, SOMIT EINFACH MEHR ZUFRIEDENE KUNDEN! BESONDERS GUTES LÄSST SICH OFT AUCH BESONDERS KNAPP ERKLÄREN.</p>	<p>”</p> <p>BESONDERS GUT GEFÄLLT MIR DER AUSGEZEICHNETE LEISTUNGSUMFANG, DER AUCH BEI ZAHNÄRZTEN IN MEINEM KUNDENKREIS SEHR GUT "ANKOMMT"</p>	<p>”</p> <p>DAS TOLLE PREIS/LEISTUNGS-VERHÄLTNIS, DIE ÜBERNAHME DER VORVERSICHERUNG, GUTE UNTERSTÜTZUNG DES MAKLERVERTRIEBS-TEAMS</p>
---	---	--	---

Sie haben einen „verborgenen Schatz“ in Ihrem Bestand – nutzen Sie ihn!

[Mehr zur Wechseloption](#)

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



MAKLERNEWS

SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

KlinikGesund SonderNews | 15. September 2021

Über Geld spricht man nicht – wir machen es dennoch!



Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

KlinikGesund ist unser neuer stationärer TOP-Tarif für Sie im täglichen Verkauf. Er beinhaltet viele besondere Highlights für Ihre Kunden. Doch **heute geht es vor allem um Sie und die Vergütung Ihrer Beratungsleistung**, denn gute Arbeit soll auch angemessen vergütet werden. Aus diesem Grund haben wir KlinikGesund – ebenso wie ZahnGesund - mit einer Vergütungssystematik ausgestattet, die am Markt ihresgleichen sucht.

Mit unserer einzigartigen Vergütung beim Alterssprung laufend profitieren

Wie im Markt üblich, erhalten Sie bei einem KlinikGesund-Abschluss die mit uns vereinbarte Abschlusscourtage sowie für die laufende Betreuung des Vertrages die vereinbarte Bestandscourtage. **Und jetzt kommt das Besondere:** Immer dann, wenn sich während der Laufzeit eines KlinikGesund-Vertrages der Beitrag in Folge der Eingruppierung in eine neue Altersgruppe erhöht, bekommen Sie für den dann entstehenden Mehrbeitrag wieder eine Abschlusscourtage vergütet. Dies gilt sowohl für KlinikGesund als auch für ZahnGesund und ist am Markt in dieser Form außergewöhnlich. Wir wollen damit Ihre Beratungsleistung beim Altersgruppensprung angemessen honorieren. **Über die Jahre können Sie damit teilweise das Doppelte und sogar mehr verdienen.**

Top 10 Highlights, die Ihre Kunden überzeugen

1. Keine Wartezeit
2. Freie Krankenhauswahl
3. Beste Ärzte: Chefarzt und Belegarzt nach Wahl
4. Leistung über die Höchstsätze der GOÄ hinaus
5. Hohes Ersatzkrankenhaustagegeld
6. Einfacher Onlineabschluss - bei Annahmefähigkeit ohne Unterschrift
7. Komfortleistungen im Krankenhaus
8. Klinik-Suchservice
9. Beste Unterstützung durch Zweitmeinungsservice
10. Rooming-in auch für Erwachsene

Mit KlinikGesund, unserem neuen stationären Zusatztarif, bekommen Ihre Kunden zusätzliche Leistungen zu einem atemberaubenden Preis.

[Mehr zu KlinikGesund](#)

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



MAKLERNEWS

SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

KlinikGesund SonderNews | 01. September 2021

Schnell und einfach erklärt: KlinikGesund als Umsatz-Booster nutzen

- 2019 wurden **19,4 Mio.** Menschen vollstationär behandelt
- **115,1 Mrd. €** Krankenhauskosten
- **7,2 Tage** bleiben Patienten in der Klinik
- Zuschlag pro Nacht bundesweit **ca. 60 €**



Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

schon gewusst? Die stationäre Zusatzversicherung ist laut einer Umfrage der Forsa im März 2021 **die zweitwichtigste Versicherung aus Kundensicht**. Ein Blick auf nackte Fakten zeigt, dass die private Vorsorge im Bereich der Krankenversicherung nahezu unabdingbar ist:

- Steigende Zuzahlungen,
- fortlaufende Senkung der Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen,
- stetig anwachsender Bedarf an erstklassigen Behandlungen.

Nutzen Sie deshalb die kommenden Wochen, um Ihre Kunden hierauf vorzubereiten! Klären Sie auf, informieren Sie und nutzen Sie diese Chance, um Ihren Vertriebs Erfolg in 2021 noch entscheidend zu beeinflussen.

Informieren Sie sich jetzt umfassend in nur knapp 4 Minuten zu KlinikGesund und erhalten weitere schlagkräftige Verkaufsargumente.

[Zum Erklärvideo](#)

Sie wollen Ihren Kunden einfach und leicht verständlich die Vorteile von KlinikGesund erklären? Dafür eignet sich unser Kundenvideo!

[Zum Kundenvideo auf YouTube](#)

Unser Tipp: Laden Sie sich einfach unser Kundenvideo zu Ihrer Verwendung auf der Website oder im Gespräch herunter!

[Zum Kundenvideo als Download](#)

Es geht um „mehr“ als Geld:

Unser KlinikGesund leistet nicht nur in Geld-Form. Leistungen, wie beispielsweise die Auswahl des behandelnden Arztes oder die freie Wahl des Krankenhauses, unterstützen den Genesungsprozess – und können mitunter lebenswichtig sein.

Ein einfaches Beispiel mit klaren Zahlen

Allein die Zusatzleistungen bei einer Bypass-OP, die mit KlinikGesund abgedeckt sind, würden Ihren Kunden im Ernstfall über 7.000 € einsparen.



7.020 €
gespart

	Ohne Zusatzversicherung	Mit KlinikGesund
Pauschale Krankenhauskosten, durch die gesetzliche Krankenkasse gedeckt	-14.000 €	-14.000 €
Unterbringung im 1-Bett-Zimmer	2.520 €	2.520 €
Zusätzliche Behandlungskosten, wie Chefarzt/Belegarzt, Narkose, Labor	4.500 €	4.500 €
Gesamtkosten	7.020 €	7.020 €
Eigenbeteiligung	7.020 €	0 €

Ihre Kunden werden die Vorteile von KlinikGesund genießen!

- Beste Ärzte: Chefarzt und Belegarzt nach Wahl
- Beste Kliniken mit Klinik-Suchservice
- Keine Wartezeit
- Beste Unterstützung durch Zweitmeinungsservice

In unserem [MV-Maklernetz](#) finden Sie neben den relevanten Verkaufsunterlagen auch eine Reihe an vertriebsunterstützenden Maßnahmen. Wir hören uns in 14 Tagen wieder und sprechen über Ihre Courtage. **Blieben Sie gespannt!**

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



MAKLERNEWS

SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

KlinikGesund SonderNews | 17. August 2021

Stichtag 30.09.2021: Das Jahresendgeschäft startet JETZT

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

Experten wie Sie wissen: Das Jahresendgeschäft beginnt genau jetzt! Denn der 30. September steht vor der Tür – **das Wechselgeschäft beginnt**. Bis dahin können private Krankenzusatzversicherungen regulär gekündigt werden.

Und es gibt viele gute Gründe, mit dem Wechsel zu KlinikGesund jetzt loszulegen. Unsere neue stationäre Zusatzversicherung bietet Ihnen und Ihren Kunden viele Vorteile! KlinikGesund Komfort (538) ist in der Altersklasse 36 – 40-jährige mit nur 15,50 € Monatsbeitrag auf **Platz 1 im Vergleich** und zudem äußerst leistungsstark.

Und eine leistungsstarke stationäre Zusatzversicherung trägt zu einer besseren Genesung bei. Gute Argumente liefert hier unsere [Salesstory](#).

Für den einfachen und schnellen Wechsel bieten wir Ihnen einen unglaublich komfortablen **Online-Direktabschluss** an, der bei Annahmefähigkeit folgendermaßen zur sofortigen Policierung führt:

- In nur vier Schritten vom Angebot bis zum Antrag
- Sofortige Policierung bei Annahmefähigkeit
- Dann: Keine Unterschrift des Kunden notwendig

Nutzen Sie unseren einfachen Onlineabschluss! Er erlaubt es Ihnen, den Verkaufsprozess zielgerichtet bis zum Versand des Vertrags zu führen. Dazu sprechen Sie mit Ihrem Kunden vier Schritte durch, bevor Sie Ihren Antrag an uns versenden. Als letzten Schritt erhalten Sie **sofort die Annahmestätigung**. Die schriftliche Bestätigung in Form der Police erhält Ihr Kunde dann einige Tage später.

Ihre Kunden werden die Vorteile von KlinikGesund genießen!

- Freie Arztwahl
- Beste Kliniken mit Klinik-Suchservice
- Keine Wartezeit
- Beste Unterstützung durch Zweitmeinungsservice

In unserem [MV-Maklernetz](#) finden Sie neben den relevanten Verkaufsunterlagen auch eine Reihe an vertriebsunterstützenden Maßnahmen. Diese stellen wir Ihnen in unserem nächsten Newsletter in 14 Tagen genauer vor. **Blieben Sie gespannt!**

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



MaklerSonderNews | 15. Juni 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

heute ist Anpfiff! Endlich geht es los - nicht nur für die deutsche Mannschaft sondern auch für Sie:

**Mit KlinikGesund, der neuen, leistungsstarken
Zusatzversicherung für's Krankenhaus.**

Passend zum heutigen Münchener EM-Spiel,
starten auch wir LIVE aus München.

Seien Sie von Anfang an mit dabei!

Und das Beste dabei:

Mit KlinikGesund sind Ihre Kunden und Sie jetzt schon Sieger.

**Durch hervorragende Produkt-Auszeichnungen,
starke Leistungen und super günstige Beiträge.**

[Alles zu KlinikGesund!](#)

„KlinikGesund“: Die beste Krankenhauszusatz-Versicherung aller Zeiten!

**Alles zu KlinikGesund erfahren Sie LIVE in unserem Online-Seminar am
17.06. um 10:00 Uhr.**

Wir freuen uns auf Sie!
Hier geht's aufs Spielfeld:

[Zum Online-Seminar](#)

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



MaklerSonderNews | 8. Juni 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

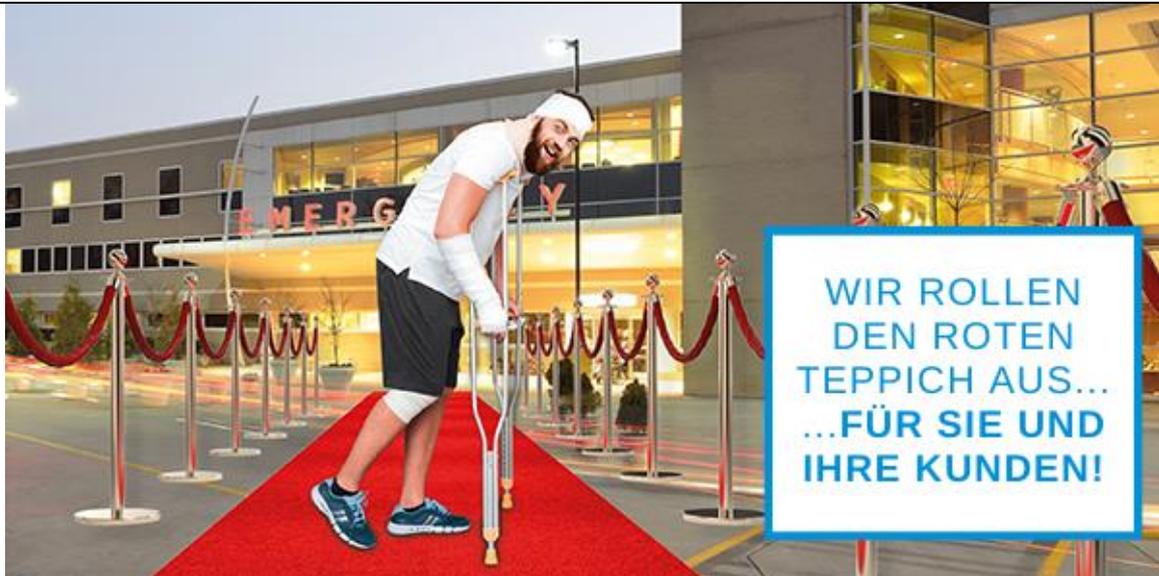
KlinikGesund die neue, leistungsstarke Zusatzversicherung fürs Krankenhaus geht **am 15.06. an den Start!**
Beste Kliniken, beste Ärzte und beste Versorgung.

Freie Krankenhauswahl & freie Arztwahl!
Da wird der Chefarzt doch glatt zum Schnäppchen.

Platz 1 im Vergleich: nur 15,50 € Monatsbeitrag.
Für 36-40-Jährige im super günstigen Komfort-Tarif.

Mehr zu KlinikGesund

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



MaklerSonderNews | 1. Juni 2021

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

der Countdown läuft für die Premiere, der rote Teppich ist ausgerollt.
Nach dem fulminanten Erfolg von ZahnGesund,
kommt **in Kürze der nächste Top-Tarif** aus unserer
Produktschmiede: **KlinikGesund** - unser neuer stationärer Zusatztarif.

**Ihre Kunden werden damit zum Star im Krankenhaus,
und Sie zum Star im Vertrieb!**

Beste Ärzte, beste Kliniken und beste Versorgung.
2 leistungsstarke Tarife: Komfort & Premium.
2 Top-Beitrags-Varianten: Super günstig oder als Ansparg-Variante.

Lassen Sie sich überraschen, wie leistungsstark KlinikGesund ist.
Da ist für jeden Ihrer Kunden das Passende dabei!

Mehr zu KlinikGesund

Bleiben Sie gespannt... weitere Informationen folgen in Kürze.

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



MAKLERNEWS

SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Neue Fonds zur Altersvorsorge | 12. Mai 2021

Münchener Verein legt zusammen mit 30plusX exklusiv sechs neue Strategien zur fondsgebundenen Altersvorsorge auf

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

alles neu macht der Mai: Somit stellen wir Ihnen heute unsere sechs exklusiven Anlagestrategien in unserer neuen Fondsrente T80 vor. Dabei ist für jeden Anlagetyp etwas dabei, denn Ihr Kunde kann sowohl offensiv als auch ausgewogen oder defensiv investieren. Und zudem bieten wir mit den neu aufgelegten MV-Welt-ESG-Portfolios die passenden Lösungen rund um das Thema Nachhaltigkeit.

Ab 10 Euro im Monat können Kunden investieren

Mit den neuen Strategien können Ihre Kunden in nachhaltig orientierte Fonds **des MV Welt-ESG Portfolio** oder **offene Fonds des MV Welt-AG Portfolios** investieren. Am Ende dieses Newsletters haben Sie die Möglichkeit, sich zu unseren Fondsstrategien eingehender zu informieren.

Finanzexperte **Dr. Andreas Beck und 30plusX** managen die Portfolios **exklusiv für den Münchener Verein**. Sie greifen dabei auf insgesamt 8.000 Aktien und Anlagen zurück, um Renditen aus entweder nachhaltigen oder wettbewerbsorientierten Anlagen zu generieren. Dabei setzen sich die Portfolios überwiegend aus aktiven Indexfonds der Fondsgesellschaft Dimensional zusammen. Die gemanagten Portfolios sind ausschließlich über den Münchener Verein abschließbar. Mehr dazu erfahren Sie in unserem Onlineseminar von unseren Experten selbst:

Seien Sie dabei und sammeln wertvolle Weiterbildungspunkte:

Dieses Profino-Onlineseminar verschafft Ihnen neue Perspektiven auf unsere Kapitalmärkte und Einblicke in deren komplexe Zusammenhänge, die von Experten vereinfacht herausgearbeitet werden.

17.05.2021 - 10:00 bis 11:00

Das neue Fonds-Portfolio zur Altersvorsorge

Christoph Kanzler, Dr. Andreas Beck, Joachim Rahn & Michael Matz

Jetzt bei Profino einloggen und anmelden: <https://messe.profino-online.de/webinar/1180>

Eine attraktive Vertriebschance für Sie

Die MV Welt Portfolios können **nur** in Verbindung mit der neuen fondsgebundenen Rentenversicherung nach Tarif 80 vereinbart werden. Dieser neue Tarif 80 entspricht weitestgehend dem bisherigen Tarif 87, der ab sofort nicht mehr aktiv angeboten werden kann. Sie erhalten dafür attraktive Konditionen mit folgenden Rahmenbedingungen:

- Volle Bevorschussung der Abschlusscourtage und Bestandscourtage
- Nur 60 Monate Haftungszeit bei Beitragszahlungsdauern bis zu 29 Jahren, ab 30 Jahren dann nur 72 Monate Haftungszeit
- Keine Abschläge durch Laufzeitfaktoren für Verträge mit kurzen Laufzeiten
- Für die Wertungssumme werden bis zu 40 Jahren Beitragszahlungsdauer herangezogen

Für alle, die jetzt Umsatz machen wollen

Selbstverständlich steht Ihnen für die fondsgebundene Rentenversicherung nach Tarif 80 neben den neuen exklusiven Anlagestrategien auch die komplette MV Fondspalette zur Verfügung. Den Tarif 80 können Sie online über den MV Mobilrechner oder über diesen ausfüllbaren PDF-Antrag beantragen: <https://www.mv-maklernetz.de/downloadcenter/LV/Antrag/2000006.pdf>

Exklusives Interview mit Dr. Andreas Beck

Dr. Andreas Beck, Gründer des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) ist zu Gast bei Michael W. Matz, Leiter Produktmanagement und Marketing Münchener Verein. Beide sprechen über die neuen Fondsstrategien der Versicherungsgruppe und darüber, welche Vorteile Sie für Anleger bringen. Zum Interview gelangen Sie über diesen Link: <https://youtu.be/VZmBn1QSDfA>

Neue exklusive Fondsstrategien

Unsere neuen exklusiven 30plusX-Fondsstrategien in der Fondsrente T80 bieten Ihren Kunden beste Ertragschancen bei kalkulierbarem Risiko.

Für weitere Informationen klicken Sie auf das Bild oder folgen Sie [diesem Link](#).



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



MAKLERNNEWS

SONDER-NEWSLETTER

der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Bestnote "sehr gut" (0,5) von Stiftung Warentest | 17. März 2021

So sehen Sieger aus! ZahnGesund 100 erhält Bestnote "sehr gut" (0,5) von Stiftung Warentest

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

mit der heutigen April-Ausgabe von Stiftung Warentest erscheint es schwarz auf weiß:
ZahnGesund 100 ist Testsieger und erhält die Bestnote "sehr gut" (0,5)!

Unser TOP-Tarif ZahnGesund 100 (Tarif 579) liegt gleich zweimal ganz vorne:

1. Bei den bewerteten Leistungen: Regelversorgung, Privatversorgung, Inlays, Implantate
2. Bei den nicht bewerteten Leistungen: Kunststofffüllungen, Wurzel-, Parodontalbehandlung, Funktionsanalytik, Akupunktur/Hypnose/Narkose und professionelle Zahnreinigung

Wir lassen die Konkurrenz hinter uns:

Alle Wettbewerbsstarife lassen wir im Beitrag hinter uns. Und die beiden Tarife, deren Prämien etwas günstiger sind, erreichen dies nur dadurch, dass die nicht bewerteten Leistungen teilweise sehr dürrtig sind. Dies ist aus den Zusatzinformationen in der Tabelle sehr gut ersichtlich.

Es geht noch weiter: Auch ZahnGesund 75+ und ZahnGesund 85+ haben Top-Platzierungen erhalten, ebenso wie unsere bewährte und weiterhin beliebte Deutsche ZahnVersicherung.

- **Note Sehr Gut 1,0:** Deutsche ZahnVersicherung (Tarife 571+572+573+574)
- **Note Sehr Gut 1,2:** ZahnGesund 85+
- **Note Gut 1,6:** Deutsche ZahnVersicherung (Tarife 570+572+573+574 bzw. 570+572+574)
- **Note Gut 1,8:** ZahnGesund 75+

So sehen Sieger aus!

ZahnGesund 100 erhält Bestnote
"sehr gut" (0,5) von Stiftung Warentest

[Mehr erfahren!](#)



Die Ergebnisse werden in der heute erscheinenden gedruckten Ausgabe 04.2021 der Zeitschrift Finanztest veröffentlicht. Oder Sie schauen auf der Internetseite unter folgendem Link nach:

https://www.test.de/shop/finanztest-hefte/finanztest_04_2021/

Sie denken sich „sehr gut, wie kann ich meinen Kunden den Testsieger nahebringen“? Nutzen Sie gleich kommende Woche die Chance und besuchen unser Online-Seminar zu ZahnGesund! Unsere Expertin Klaudia Skoro gibt Ihnen alle wichtigen Vertriebstipps und detaillierte Informationen zu den drei ausgezeichneten Tarifen von ZahnGesund!

Thema: Die TOP-Tarife ZahnGesund

Datum: Dienstag, 23.03.2021

Uhrzeit: 10:00 Uhr

Moderatoren: Klaudia Skoro

PIN: 743 045

Link zur Anmeldung: <https://www.anmelden.org/zg6/>

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