

MaklerNews



Sehr geehrte Damen und Herren,

während die deutsche Nationalelf unverhofft bereits im Ferienflieger sitzt, steht den meisten Eurer Kunden der offizielle Start der Sommerferien noch bevor.

Genau dieses Zeitfenster bietet jetzt eine **hervorragende Gelegenheit**: Bevor sich auch Eure Kunden schrittweise in den wohlverdienten Sommerurlaub verabschieden, warten **im Juli noch erstklassige Geschäftsmöglichkeiten**, mit denen Ihr vorausschauend die **Weichen für ein erfolgreiches zweites Halbjahr** stellt.

In unserem heutigen Newsletter zeigen wir Euch, wie Ihr das Beste aus zwei Welten vereint: Unser Leiter Maklervertrieb, Joachim Rahn, erklärt im **Kurzvideo**, warum Ihr bei unserer **Krankenvollversicherung „BestensGesund“ keine Kompromisse** zwischen Premium-Leistungen und hocheffizienten Prozessen machen müsst. Außerdem haben wir einen **Online-Seminar-Tipp** für Euch, bei dem wir die **perfekte Produkt-Synergie für gesetzlich Versicherte im ambulanten und stationären Bereich** vorstellen.

Zu guter Letzt erklären wir, warum **das Thema Schüler-BU** genau jetzt auf den Tisch gehört, bevor die Schultaschen in die Ecke fliegen. Denn bei uns können sich Eure jungen Kunden **noch bis 31.08.2026 den Schülerstatus sichern**, unabhängig davon, ob sie im September bereits eine Ausbildung beginnen.

Nutzt die Zeit, macht es Euch mit einem kühlen Getränk bequem und sichert Euch **die besten Impulse für Euer Sommer-Geschäft!**



Prozess schlägt Produkt? Warum Ihr mit uns keine Kompromisse machen müsst

Wir sind überzeugt, für Euren Erfolg braucht Ihr schlichtweg beides: **ein hervorragendes Produkt und einen hocheffizienten Prozess** im Hintergrund. Genau hier setzen wir mit unserem **neuen KV-Vollversicherungstarif „BestensGesund“** an und liefern Euch die perfekte Kombination:

- **Premium-Leistungen** für Eure Kunden, die im Marktvergleich absolut überzeugen.
- Und ein **echter Turbo für Euren Alltag**: Unser schneller Risikovorabanfrage-Prozess mit einer Rückmeldung innerhalb von 24 Stunden.

- Wichtig: **Je mehr und je besser die Informationen** sind, die Ihr uns für die Risikovorabanfrage liefert, **desto vorteilhafter** wird unser **Votum für Euren Kunden** ausfallen.

Wie wir dieses Versprechen halten und worauf es im Detail ankommt, erklärt Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb, im Video. Wir freuen uns auf Eure nächsten Risikovorabanfragen!

Prozess & Produkt testen!



Doppelter Schutz für gesetzlich Versicherte

GKV-Versicherte wünschen sich oft den Status eines Privatpatienten. Ohne komplizierte Hürden. Am **15. Juli** zeigen wir Euch im Online-Seminar, wie hervorragend die **Deutsche**

Ambulantversicherung und **KlinikGesund** in der Praxis zusammenpassen. Erfahrt, wie Ihr mit einem einfachen Abschlussprozess und flexiblen Bausteinen ambulante Versorgungslücken schließt und gleichzeitig erstklassigen Komfort im Krankenhaus sichert.

[Jetzt zum Seminar anmelden!](#)

Schüler-BU: Früh investiert, lebenslang profitiert

Viele Eltern denken erst beim Berufsstart an die **BU**, doch dann ist es **oft teurer oder komplizierter**. Nutzt die **Sommerferien**, um das Gespräch zu suchen! Wer seine Kinder **bis zum 31. August 2026** absichert, sichert ihnen mit der **Deutschen Handwerker BU** dauerhaft günstige Beiträge, ein optimales Eintrittsalter und wertvolle Optionen für die spätere Karriere. Wir zeigen Euch, wie Ihr das Thema leicht und überzeugend platziert.

[Beratungsansatz sichern!](#)

Weitere Informationen erhaltet Ihr von unserem Makler-Service:

Tel. 089/5152-1015

maklerservice@muenchener-verein.de

oder von Eurem Maklerbetreuer.

Weitere Informationen zum Münchener Verein findet Ihr hier:

[Zum MV-Maklernetz](#)

Joachim Rahn

Vertriebsdirektor Maklervertrieb

Münchener Verein

Pettenkoferstr. 19

80336 München

Tel.: 089/ 5152-1015

Fax: 089/ 5152-2349

MaklerService@muenchener-verein.de

Makler. In besten Händen.

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Nutzungsbedingungen](#)

[Abmeldung Newsletter](#)

© 2026 Münchener Verein

Versicherungsgruppe

