

## Ergebnisse der aktuellen Vermittlerbefragung vom Münchener Verein

**Pünktlich zum Weltlachtag am 3. Mai legt die aktuelle Befragung des Münchener Verein offen, was Versicherungsvermittler beim Vertrieb von privaten Zahnzusatzpolicen besonders zum Lächeln bringt. Für 81 Prozent der Befragten ist die wichtigste Produkteigenschaft - und damit auf Platz 1 - der Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung. Auf Platz 2 mit 74 Prozent rangiert der Wunsch nach einem einfachen Online-Abschlussprozess. Die Möglichkeit, die Zahnzusatzprodukte selbst zusammenzustellen, liegt mit 58 Prozent auf Platz 3.**

### **Diese Produkteigenschaften von Zahnzusatzpolicen bringen Vermittler zum Lächeln!**

Pünktlich zum Weltlachtag am 3. Mai legt die aktuelle Befragung des Münchener Verein offen, was Versicherungsvermittler beim Vertrieb von privaten Zahnzusatzpolicen besonders zum Lächeln bringt. Für 81 Prozent der Befragten ist die wichtigste Produkteigenschaft - und damit auf Platz 1 - der Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung. Auf Platz 2 mit 74 Prozent rangiert der Wunsch nach einem einfachen Online-Abschlussprozess. Die Möglichkeit, die Zahnzusatzprodukte selbst zusammenzustellen, liegt mit 58 Prozent auf Platz 3.

Diese Befragungsergebnisse bestätigen einerseits das Unternehmen in der bisherigen Produktentwicklung modularer Bausteinkonzepte. Andererseits spiegeln sie auch die Neugeschäftsentwicklung im Zahnzusatzbereich wieder, die im ersten Quartal auf das 2,5-fache im Vergleich zum Vorjahreszeitraum anstieg. „Dieser Vertriebs Erfolg unserer Deutschen Zahnversicherung liegt in der Einfachheit des Produktes und des Abschlussprozesses“, so Ingo Buschmann, Leitung Maklervertrieb der Münchener Verein Versicherungsgruppe. So gibt es beispielsweise keine Gesundheitsfragen oder Einschränkungen beim Eintrittsalter oder ein Höchstaufnahmialter. Entsprechend der Kundenbedürfnisse kann der Berater Bausteine aus Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe und Prothesenreinigung selbst zusammenstellen. Beim Online-Abschlussprozess werden ihm zudem zur Vereinfachung zusätzlich vier verschiedene Zielgruppenpakete zur Auswahl angeboten. Nach Abschluss besteht sofort Versicherungsschutz und Anspruch auf Leistung.

Die [Online-Befragung](#), an der knapp 200 freie und gebundene Vermittler teilnahmen, erfolgte im Frühjahr im Rahmen der Kampagne der Zahnzusatzversicherung des Unternehmens unter dem Motto: Wir bringen Deutschland zum Lächeln.

#### **Pressekontakt:**

Jana Weisshaupt

- Öffentlichkeitsarbeit -

Tel: 089 / 51 52 1154

Fax: 089 / 51 52 3154

E-Mail: [weisshaupt.jana@muenchener-verein.de](mailto:weisshaupt.jana@muenchener-verein.de)

#### **Unternehmen:**

MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

Pettenkoferstr. 19

80336 München

Internet: [www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)

### **Informationen zur MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe**

Der Ursprung der Versicherungsgruppe wurzelt in der genossenschaftlichen Idee, eine wirtschaftliche Selbsthilfeeinrichtung für das Handwerk und Gewerbe zu schaffen. Den Anfang machte die Gründung der Münchener Verein Krankenversicherung a.G. als Versicherungsanstalt des Bayerischen Gewerbebundes 1922. Heute ist der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit in den Sparten Krankenversicherung, Lebensversicherung und Allgemeine Versicherung aktiv. Aktuelle Auszeichnungen des Unternehmens sind der „Deutsche Servicepreis 2014“ sowie „Versicherer des Jahres 2014“ des Deutschen Instituts für Servicequalität (DISQ).

