

# Insurance Campus

Die Tarifwelt der HanseMerkur: Mehrwerte und Highlights aus KV, LV und SHU-Versicherungen





HanseMerkur

# Insurance Campus

16. – 18. Juni 2024

AZP und seine  
(Marketing) Zielgruppen

Ihr heutiger Referent:



**Peter Piasecki**

Key-Account-Manager

[peter.piasecki@hansemerkur.de](mailto:peter.piasecki@hansemerkur.de)

0151-11557711



## Ihre Ansprechpartner in Sachen KV (für Menschen):

**Peter Piasecki**

[peter.piasecki@hansemerkur.de](mailto:peter.piasecki@hansemerkur.de)

0151-11557711

Gebiet Nord/Ost – PLZ 0 - 2, 30 – 31, 37 – 39, 49, 98 & 99

**Marc Warsany**

[marc.warsany@hansemerkur.de](mailto:marc.warsany@hansemerkur.de)

0173-2826446

Gebiet West – PLZ 40 – 48, 5, 6, 32 - 36

**Hartmut Zillner**

[hartmut.zillner@hansemerkur.de](mailto:hartmut.zillner@hansemerkur.de)

0173-5952255

Gebiet Süd – PLZ 7, 8, 90 - 97





HanseMerkur

BestFit & ProFit Plus

AZP

## Best Fit & Pro Fit Plus - Die Leistungen

100 %

Arznei, Verbandmittel

100 %  
Hilfsmittel

**Marktführer  
in Sachen  
Naturheilkunde**

Behandlung durch  
Privatarzt  
100 %

**Übrigens:**  
Alle Leistungen auch  
über den Höchstsätzen  
der GOÄ

**Ambulante  
Leistungen**

A photograph of a young man with a beard, smiling broadly while lying in a hospital bed. He is wearing a light blue hospital gown. His right arm is raised behind his head. In the foreground, his left hand is visible, with a white bandage and a red and blue IV drip attached to his index finger. Medical wires are visible in the background.

## **Stationäre Leistungen 100 %**

Mit Unterbringung im Ein-Bett-Zimmer  
inklusive Chefarzt- / Spezialisten-  
behandlung

Leistungen über GOÄ möglich!

## Pro Fit Plus

### Zahnleistungen

- Zahnbehandlungen 100% ab Beginn ohne Höchstsätze
- Zahnersatz
- Kieferorthopädie
- Implantate und Inlays

**Übrigens:**  
Alle Leistungen auch  
über den Höchstsätzen  
der GOZ



**Ab dem 7.  
Versicherungsjahr  
ohne Erstattungs-  
höchstsätze bei  
Zahnersatz**

## Highlights im Überblick



### Höchste garantierte Beitragsrückerstattung am Markt

6 MB garantierte Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit auf den Haupttarif AZP



Leistungen oberhalb der Höchstsätze von GOÄ und GOZ möglich



Top-Vorsorge unabhängig von der BRE

Inklusive Bluttest zur Krebsfrüherkennung aus Krebs-Scan



Familienfreundliche Leistungen



Beitragsstabilität

Durchschnittliche BAP < 1 % jährlich



Stationäre  
Leistungen  
unabhängig  
von der  
BRE!



# Der EGO2

## Integration des “Krebs Scan“ in unseren Top-Tarif – Best Fit & Pro Fit Plus

- Krebs Scan – seit November 2023 Bestandteil des EGO2
- einzigartig im PKV-Markt
- Erhöhung der Zahnleistung auf 90%
- Erhöhung der Brillenleistung auf 600,- / 24 Monate
- bis zu 6 Monate Beitragsbefreiung bei Elterngeldbezug und Pflege eines Familienangehörigen
- LASIK bis 4.000,- Euro / alle 60 Monate
- Maßnahmen zur Stressbewältigung



## Die Erfolgsgeschichte wird fortgeführt

Mit dem Relaunch von Best Fit und Pro Fit Plus zum 01.11.2023 bleiben zukünftig keine Wünsche im Versicherungsschutz offen. Die eingeführten Mehrleistungen stärken erheblich die Marktposition der beiden Hochleistungsprodukte und bieten darüber hinaus optimale Vertriebschancen.

### Welche Mehrleistungen werden konkret geboten?

- Obligatorische Mitversicherung des innovativen Bluttests zur Krebsfrüherkennung aus Krebs-Scan (unabhängig von einer möglichen BRE/Pauschalleistung)
- Sehhilfen bis 600,- EUR innerhalb von 24 Monaten
- LASIK bis 4.000,- EUR innerhalb von 60 Monaten
- Zahnersatz bis 90 %
- Zahnprophylaxe bis 120,- EUR (unabhängig von einer möglichen BRE/Pauschalleistung)
- Beitragsfreistellung während der ersten 6 Monate bei Elterngeldbezug oder während Pflegezeit
- Maßnahmen zur Stressbewältigung

Besonders hervorzuheben ist zudem die ausgezeichnete Beitragsstabilität weit über dem Branchendurchschnitt. In Best Fit und Pro Fit Plus liegt die durchschnittliche BAP bei < 1 % jährlich! Für das Jahr 2024 wurde in diesem Tarif bereits eine Beitragsgarantie ausgesprochen.

### Darüber hinaus gilt nach wie vor:

- Top-Absicherung im Krankheitsfall, Leistungen auch über dem 3,5-fachen Satz der GOÄ und GOZ möglich
- Pauschalleistung oder Beitragsrückerstattung von 6 Monatsbeiträgen aus dem Grundtarif AZP bei Leistungsfreiheit

Die Produkteinführung rundet das Gesamtpaket der beiden Produkte ideal ab. Somit richten sich Best Fit und Pro Fit Plus wie gehabt an alle, die die besten Leistungen wollen und möglichst geringe Beiträge zahlen wollen, solange sie gesund sind.



## Die Zielgruppen

- Angestellte über der Jahresarbeitsentgeltgrenze
  - (2024 - 69.300,- Euro brutto)
- Unternehmer
  - legen Wert auf top Versorgung im Krankheitsfall
- Mediziner
  - Ärzte kennen Ärzte (oder sind mit ihnen verheiratet 😊)
  - z.B. Ersparnis bei Verzicht auf Zahnleistungen – 50-80,- Euro

**NEU: inklusive Krebs-Scan**

Hand in Hand ist HanseMerkur

**Pro Fit Plus: Premium-Leistungen für Arbeitnehmer**

Private Krankenvollversicherung

Ihre private Krankenvollversicherung mit den besten Leistungen zum fairen Preis

- Bei Pro Fit Plus werden vom ersten Tag an 50 % des Beitrages des ambulanten und zahnmedizinischen Tarifteils (AZP) von den monatlichen Beitragszahlungen als Pauschalleistung abgezogen.
- Sie warten nicht jahrelang auf Ihre Beitragsrück-erstattung, sondern erhalten vom ersten Tag an Ihre Pauschalerstattung.
- Pro Fit Plus ist die ideale Absicherung für Gesundheitsbewusste, die rechnen können, eigenverantwortlich handeln und sich kostenbewusst verhalten.
- Das Beitrags sicherungskonzept der HanseMerkur reduziert Ihren Monatsbeitrag ab dem 65. Lebensjahr auf ein Minimum.

Ob Single oder mit Familie – mit Pro Fit Plus sind Sie gut abgesichert.

Tarif	Leistung	Monatsbeitrag in EUR*
AZP+EGGZ	Ambulante und zahnärztliche Leistungen	438,98
PSI, PSV	Stationäre Leistungen, Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer und Spezialtherapiebehandlung	141,03
TAG/110	110,- EUR Krankentagegeld pro Tag	43,01
GZ	+ Gesetzlicher Zuschlag	57,91
PVN	+ Pflegepflichtversicherung	65,59
<b>Zwischensumme</b>		<b>745,72</b>
Abzgl. Arbeitgeberzuschuss		372,86
Abzgl. Pauschalleistung		199,12
<b>Monatll. Zahlbetrag</b>		<b>173,74</b>

\* Beitrag bei einem Eintritts-  
alter von 35 Jahren



HanseMerkur

...bis gleich am Stand 😊



HanseMerkur

## Die HanseMerkur Sparte LV

Insurance Campus

Christof Kaiser (Vertriebsdirektor Leben)

## HSV und die VD Leben der HanseMerkur: Was ist der Unterschied?



## HSV und die VD Leben der HanseMerkur: Was ist der Unterschied?

Die VD Leben ist erstklassig:  
Produkte, Abläufe, Ansprechpartner ...

Wir haben die Kosten im Griff.

Wir haben *eine* Strategie:  
Wir sind für Makler da.

1

2

3

Konzepte zur Altersvorsorge:  
Würden Sie das so Ihrem Kunden empfehlen?



<b>Konzept 1</b>	<b>12 Jahre Laufzeit mtl. EUR 131,61</b>
Beiträge insgesamt	EUR 18.952,-
Auszahlungswert nach 12 Jahren	EUR 17.712,-
Rendite p.a.	minus 0,5% p.a.



<b>Konzept 2</b>	<b>30 Jahre Laufzeit mtl. EUR 131,61</b>
Beiträge insgesamt	EUR 47.752,-
Auszahlungswert nach 30 Jahren	EUR 55.422,-
Rendite p.a.	0,5% p.a.

Fakt ist:  
Ohne Ihre Beratung macht Ihr Kunde das genau so.



<b>Vertrags- dauer</b>	<b>Gezahlte Bei- träge u. Zulagen</b>	<b>Auszahl- ungswert</b>	<b>entspricht</b>
1 Jahr	1.425 Euro	1.142 Euro	80,14 %
5 Jahre	7.752 Euro	6.544 Euro	84,42 %
12 Jahre	18.952 Euro	17.712 Euro	93,46 %
20 Jahre	31.752 Euro	32.739 Euro	103,11 %
30 Jahre	47.752 Euro	55.422 Euro	116,06 %

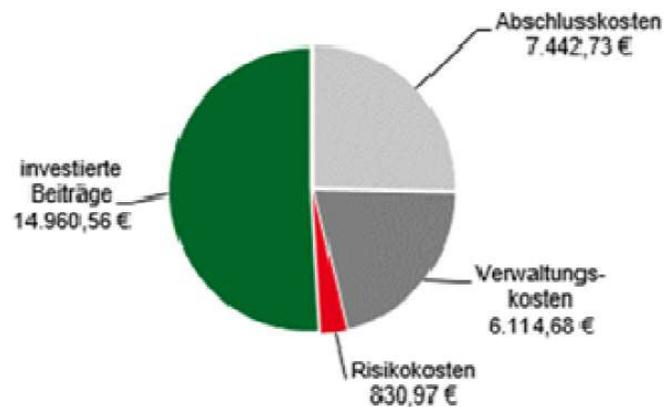
Konzepte zur Altersvorsorge:  
Würden Sie das so Ihrem Kunden empfehlen?



<b>Konzept 3</b>	<b>20 Jahre Laufzeit mtl. EUR 122,29</b>
Beiträge insgesamt	EUR 29.348,94
Vertragsguthaben	EUR 20.377,39
Rendite p.a.	minus 1,5% p.a.

## Fakt ist: Ohne Ihre Beratung macht Ihr Kunde das genau so.

Für die Zeit vom 01.12.2004 bis 31.01.2024 wurden die Beiträge (insgesamt 29.348,94 EUR) wie folgt verwendet:



Sie tilgen die Abschlusskosten Ihres Vertrages (Grundversicherung und dynamische Anpassungen) in den ersten Jahren. Danach kann ein größerer Teil der Beiträge in die ausgewählten Fonds investiert werden. Für den Fondskauf erheben wir - anders als die meisten Banken - keine Ausgabeaufschläge.

Zum 01.01.2024 (Kursdatum 15.01.2024) beträgt das Vertragsguthaben 20.377,39 EUR. Hierbei wurde berücksichtigt, wie sich die Fonds entwickelt haben.

Fakt ist:  
Ohne Ihre Beratung macht Ihr Kunde das genau so.

*(Eher nicht geeignet)*

**Ich mach´ das lieber selbst.**

---

*(Viel besser geeignet)*

**Mein Makler macht das.**

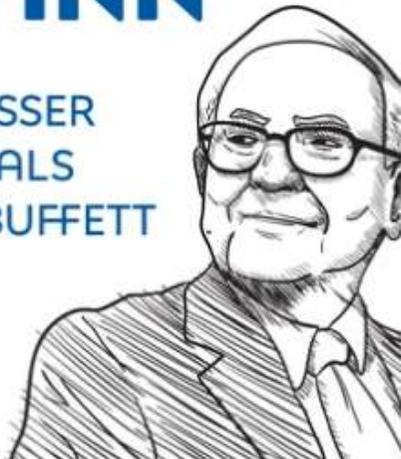
## Konzepte zur Altersvorsorge: Über die Wirkung von Kosten ... (Beitrag 200 EUR monatlich)

<b>VarioCare 40 Jahre LZ</b>	<b>MSCI (Kosten 0,12%)</b>		<b>Fonds P (= Kosten um 2% höher)</b>	
Kapitalprognose	3%	6%	3%	6%
Beiträge € 96.000	€ 147.185	€ 296.618	€ 105.199	€ 201.250
Vertragsguthaben nach 10 Jahren	3%	6%	3%	6%
Beiträge € 24.000	€ 22.621	€ 26.219	€ 20.977	€ 24.225
Vertragsguthaben nach 20 Jahren	3%	6%	3%	6%
Beiträge € 48.000	€ 50.833	€ 68.488	€ 46.448	€ 62.813
Vertragsguthaben nach 30 Jahren	3%	6%	3%	6%
Beiträge € 72.000	€ 95.801	€ 158.617	€ 74.872	€ 120.194

Blick in die LV Produktwelt der HanseMerkur: Niedrige Kosten.  
Oder: Im Einkauf liegt der Gewinn.

# IM EINKAUF LIEGT DER (BÖRSEN-) GEWINN

WIE SIE BESSER  
ANLEGEN ALS  
WARREN BUFFETT



Regional aufgestellt.  
Jederzeit erreichbar:

**Wir sind für Makler da.**

Ihre Ansprechpartner der LV stehen Ihnen bei allen Themen und Fragen rund um die Lebensversicherung jederzeit zur Verfügung



✓ **Herr Raphael Suchefort**  
Mobil: 0178 1445803  
E-Mail: raphael.suchefort@hansemerkur.de



✓ **Herr Fabian Luminario**  
Mobil: 0172 6530018  
E-Mail: fabian.luminario@hansemerkur.de



✓ **Herr Johannes Matreux**  
Mobil: 0171 7407641  
E-Mail: johannes.matreux@hansemerkur.de



Blick in die LV Produktwelt der HanseMerkur: Zusammenfassung.

**1. Alle Spiele, alle Tore** – Euer Anbieter in allen Schichten!

**2. Niedrige Kosten** – Im Einkauf liegt der Gewinn!

**3. Flexibilität** – nichts ist beständiger als Veränderung!

**4. Hand in Hand** – bestmöglicher Service durch regionale Betreuung!

  
HanseMerkur



## **Timo Holz**

Vertriebsleiter  
Vertriebsdirektion SHU

Mobil: 0175 168 02 54

Mail: [timo.holz@hansemerkur.de](mailto:timo.holz@hansemerkur.de)



## Unsere Highlights

Alle Rassen sind versicherbar



Alle rassespezifischen Erkrankungen



Vorsorgepauschale



Verzicht auf Kündigung im Schadenfall



Verzicht auf ordentliches Kündigungsrecht  
nach Ablauf des 3. Versicherungsjahres



## Einige Fakten

**17,5 Millionen Katzen**

In etwa jedem 4. Haushalt lebt eine Katze

**10,7 Millionen Hunde**

In rund jedem 5. Haushalt lebt ein Hund

### Altersverteilung der Heimtierhalter

bis 29 Jahre	18 %
30 bis 39 Jahre	19 %
40 bis 49 Jahre	18 %
50 bis 59 Jahre	22 %
Über 60 Jahre	24 %

## Haustiermarkt in Deutschland: Viel Potential – für jeden!

80%



## Kundenkontaktpunkte

Züchter



Hundeschulen



Tiervereine



Parkbekanschaften



Tierärzte





Hand in Hand ist

**HanseMerkur**