



Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

Das Rezept für Jung und Alt

Sep. 2021

Der „Durchschnitts-Deutsche“

Versicherungen:

**Ø 2.100 € /Jahr für private Versicherungen
(Säuglinge und Rentner inklusive)**

**Ø 6 Policen je Privathaushalt, davon 2 bei einem Vermittler!!!
(= 3 Vertreter bzw. Onlineabschlüsse / Direktversicherer)**



Der „Durchschnitts-Deutsche“

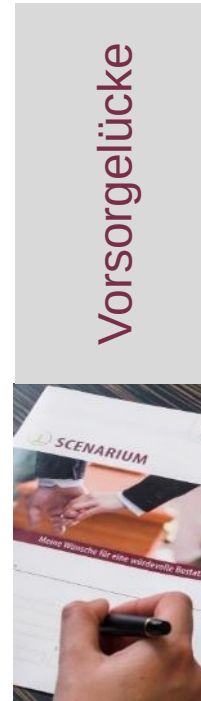
Versicherungen:

- 70 % - haben eine private Haftpflichtversicherung**
 - 30 %: „Die umgeworfene Vase kann ich auch so bezahlen...“**
- 20 % - haben eine Berufsunfähigkeitsversicherung**
 - 80 %: „Ich werde nicht BU“ oder:**
„Für mich findet sich immer was...“
- 10 % - haben eine Trauerfall-Vorsorge**
 - 90 %: „???...“**
 - Aber:**
„Sterben ist gar nicht so schwer...“



Angehörige entlasten – Trauer ermöglichen

23 Prozent haben über die Organisation und die Wünsche für die eigene Bestattung **gesprochen**.



IHR BERATUNGSPOTENZIAL:
Geben Sie Ihren Kunden das gute Gefühl alles geregelt zu haben, um selbstbestimmt über den Tod hinaus zu handeln.

8 Prozent haben eine entsprechende **Vorsorge getroffen**.

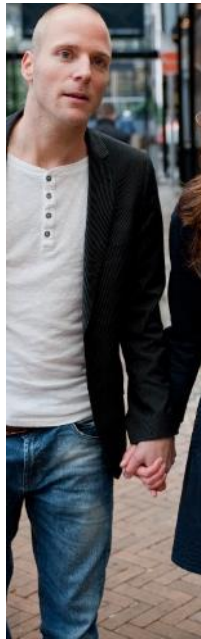
Haben Sie schon Angehörige und Freunde in der Trauer begleitet?

Der Umgang mit Trauer ist ein generationenübergreifendes Thema.



53 %

18 – 29 Jährige



73 %

30 – 44 Jährige



65 %

45 – 59 Jährige



62 %

60 Jahre und älter

Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)



Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Im jungen Alter finden verschiedene Lebensereignisse statt, durch die neuer Bedarf entsteht:

→ **50%** *bei Berufsstart oder Auszug aus dem Elternhaus*
Neuverträge

→ **30%** *bei Jobwechsel oder Änderung Familienstand / -größe*
Neuverträge

→ *Anschließend ist der Anteil an Neuverträgen deutlich geringer*

Auslöser für die Befassung mit einer neuen Versicherung ist

bei jungen Kunden in erster Linie  **36%**

das soziale Umfeld
(Freunde/Bekannte/Familie)

MYTHOS 1

**JUNGE KUNDEN
SIND SORGLOS
UND
KÜMMERN SICH
NICHT UM VER-
SICHERUNGEN**



PRIO 1

**SACH-
RISIKEN**

da diese nah an der Lebensrealität sind

PRIO 2

**LANGFRISTIGE
RISIKEN**

Voraussetzung: Einfache Einstiegsprodukte mit geringen Hürden (z.B. geringere Beiträge zum Einstiegszeitpunkt)

u30 → ← ü30

In folgenden Sparten besitzen u30-Kunden bislang weniger Versicherungen:

RS LV

Die Durchdringung ist in folgenden Sparten gleich:

SHU KFZ PKV

 **FAZIT**

Der Grundstock an Versicherungen wird im jungen Alter aufgebaut. Durch die hohe Anzahl an neuen Verträgen erhält der Prozess des Neuabschlusses für junge Kunden eine besondere Relevanz. Entsprechend sollte die Neuvertrags-Journey perfekt asphaltiert sein.

Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Junge Kunden sind sorglos und kümmern sich nicht um Versicherungen?

...zusammengefasst:

- ✓ Empfehlungen geben und annehmen ist sehr angesehen bei der „Generation Z“ und Sie als Vermittler, geben ihr Qualität, Erfahrung und Kompetenz „auf Augenhöhe“
- ✓ Bedeutung für Monuta Sterbegeld:
Geben Sie etwas Neues...

Andere Formen der Bestattung

Diamantbestattung

- Aus einem Teil der Asche des Verstorbenen wird ein **Erinnerungsdiamant** gepresst
- Kremierung bei ca. 800 Grad, sodass Kohlenstoff in der Asche bleibt – das Material für den Diamanten
- Isolierung des Kohlenstoffs und Herstellung des Diamanten (bei 1.400 Grad und 60.000 Bar Druck)

Kosten: ca. 5.000 € – 13.000 € (nur der Diamant)



Andere Formen der Bestattung

Lebensbaumbestattung

- Ein junges Bäumchen **nimmt die Asche auf**
- **Unter notarieller Aufsicht** wird die Asche mit Erde vermischt und ein junger Baum eingepflanzt
- Nach 6 Monaten ist die Erde durchwurzelt. Nun kann er an einem ausgewählten Ort gepflanzt werden.

Kosten: ca. 3.000 €



Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)



Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Junge Kunden suchen nur das Digitale?

...zusammengefasst:

- ✓ E-Mail und der klassische Handschlag (oder Ellenbogen) ist hoch im Kurs
- ✓ Bedeutung für Monuta Sterbegeld:
Bleiben Sie im stetigen Mailkontakt und generieren Sie weitere Kunden und Verträge.



Selbstbestimmt und in Würde gehen

Für viele Menschen ist der Tod ein Tabuthema. So traurig der Verlust eines nahestehenden Menschen und auch die eigene Endlichkeit sind – Sterben gehört zum Leben. Dabei stehen vor allem die Angehörigen vor Herausforderungen. In die Zeit des Trauerns fallen für sie viele organisatorische Aufgaben und finanzielle Belastungen, wenn das Thema zu Lebzeiten nie geregelt wurde. Es liegt nun in ihrer Entscheidung, wie der Weg zur letzten Ruhestätte aussehen und ablaufen soll. Nicht selten entscheiden dann letztlich die finanziellen Mittel und nicht der Wunsch des Verstorbenen über die Art der Bestattung.

Diese Last kann den Angehörigen jedoch genommen werden. Mit einer Sterbegeldversicherung können Ablauf und Art der Beerdigung selbst bestimmt und die Kosten finanziert werden. Das befreit die Familie nicht nur vor moralisch schwierigen Entscheidungen, sondern ermöglicht dem Versicherten einen würdevollen letzten Gang.

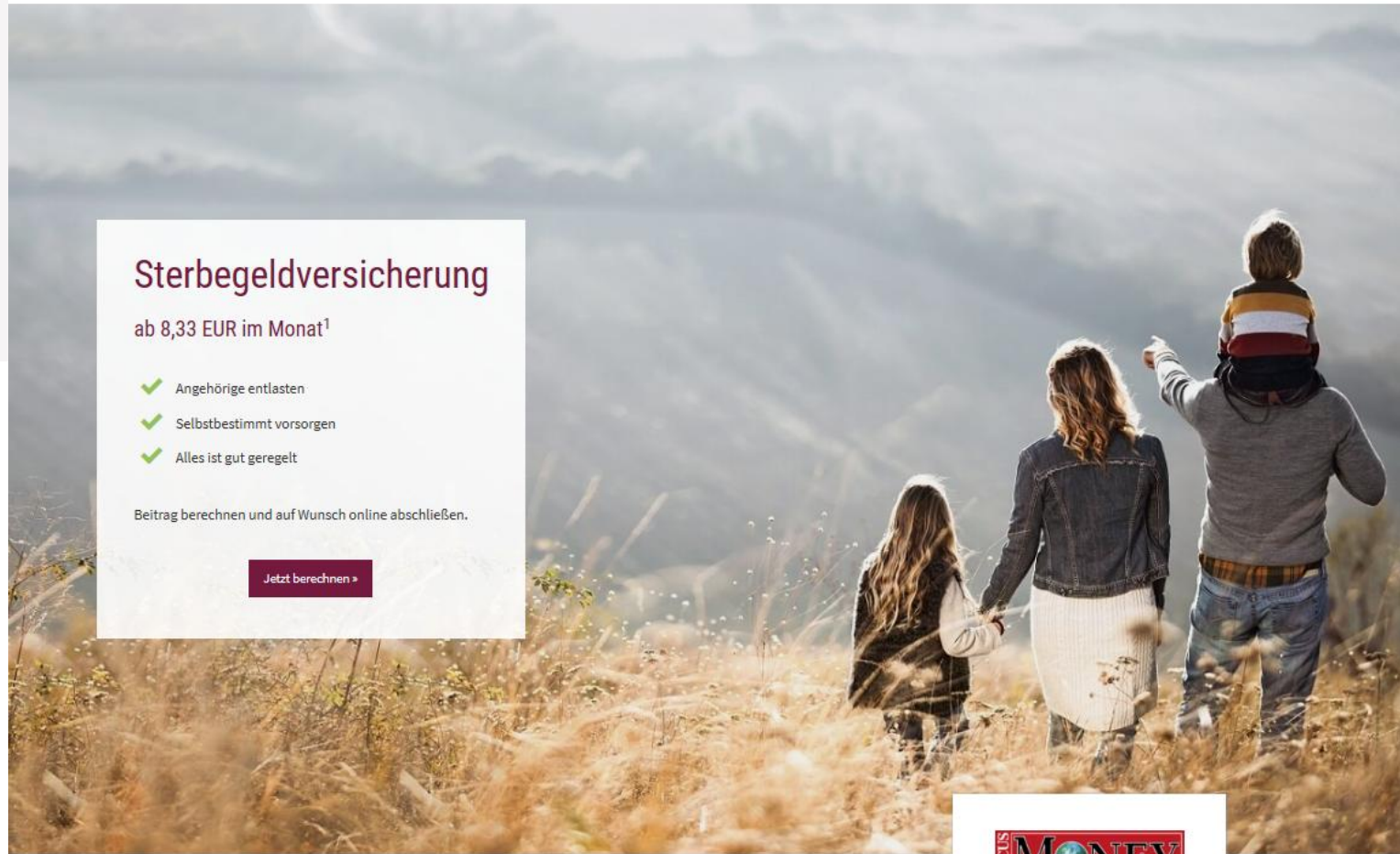
Persönliche Beratung



Max Mustermakler
Mustermakler Assekuranz

Musterweg 1
12345 Musterheim

01234 567890
buero@maxmustermakler.de



Sterbegeldversicherung

ab 8,33 EUR im Monat¹

- ✓ Angehörige entlasten
- ✓ Selbstbestimmt vorsorgen
- ✓ Alles ist gut geregelt

Beitrag berechnen und auf Wunsch online abschließen.

Jetzt berechnen »

Sterbegeldversicherung vom Testsieger

Wenn ein Angehöriger verstirbt, steht das Trauern um einen geliebten Menschen im Vordergrund. Gleichzeitig sind die ersten Tage eine große finanzielle und organisatorische Belastung. Mit der Monuta Sterbegeldversicherung **entlasten Sie Ihre Angehörigen und sorgen selbstbestimmt vor**. So müssen Ihre Angehörigen sich **keine Sorgen über die Bestattungskosten** machen.



Sterbegeldversicherung kurz erklärt

Weitere Informationen zu diesem Thema sehen Sie in diesem Video:

Video starten



Vorteile der Monuta Sterbegeldversicherung

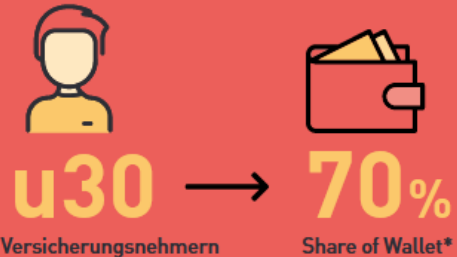
- Lebenslange Absicherung
- Garantierte Versicherungssumme
- Vorsorgeleistungen vor staatlichem

Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Richtig ist:

Die Anzahl an Sparten bei einem einzelnen Versicherer ist bei jungen Kunden geringer. Dies korreliert aber mit der Tatsache, dass der Versicherungsbesitz insgesamt in jungen Jahren noch geringer ist

Im Marktschnitt erzielen Versicherer bei



Insgesamt liegt der Wert über alle Kunden hinweg bei 64 %.

*Die Kennzahl gibt an, wie hoch der Anteil eines Versicherungsunternehmens am gesamten Versicherungsbesitz des einzelnen Kunden ist.



MYTHOS 3

JUNGE KUNDEN WOLLEN SICH (NOCH) NICHT BINDEN



Auch junge Kunden sind bereits im gleichen Maße an ihren Versicherer gebunden:

93% würden sich wieder für den Versicherer entscheiden

93% werden ihre Versicherung verlängern, wenn die Vertragslaufzeit ausläuft

91% würden auch noch andere Versicherungsprodukte abschließen, falls sie diese benötigen

FAZIT

Auch junge Kunden sind bereits an ihren Versicherer gebunden und zeichnen sich durch einen hohen Share of Wallet aus. In dieser Kundengruppe ergibt sich für die einzelnen Versicherungsunternehmen viel Potenzial für Cross-Selling und dadurch die Chance, zum Hauptversicherer der jungen Kunden zu werden.

Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Junge Kunden wollen sich (noch) nicht binden?

...zusammengefasst:

- ✓ **Doch – sie wollen sich binden und „Treue schwören“.**
Hervorragende Möglichkeiten für Cross-Selling
- ✓ **Bedeutung für Monuta Sterbegeld:**
Überleitungen schaffen:

Selektion Bestandskunden: Risiko-LV und BauFi

- **Auslaufende Risiko-LV:**

Den Kunden informieren, dass der Schutz ausläuft.

Durch den damaligen Abschluss ist der Kunde für den Todesfall sensibilisiert → Abschluss Sterbegeld ist naheliegend

- **Bestehende Risiko-LV:**

Obwohl Todesfallschutz besteht, kann der Kunde sich ein günstiges Eintrittsalter und einen günstigen Beitrag sichern

→ Risiko-LV bis ca. 65 Jahre – Sterbegeld ein Leben lang

- **Bezugsberechtigung oder ges. Erbfolge?:**

Wie schnell die Summe zur Verfügung steht, ist hiervon abhängig.

Deshalb immer „Ross und Reiter“ für eine schnelle Auszahlung nennen.

→ Ein Sterbegeld kann bei Monuta innerhalb von 48 Stunden ausgezahlt werden.



Selektion Bestandskunden: Familien mit Kindern

- **Vorbild Niederlande:**

75 % der Niederländer haben eine Sterbegeldabsicherung
52 % bereits in der Altersgruppe 18 bis 25 Jahre
Bis zum 18. Lebensjahr beitragsfrei mitversichert

- **Und in Deutschland...?**

Durchschnittsalter bei Abschluss: 50 Jahre
61 % nutzen stattdessen Sparguth / Tagesgeldkonto
...doch beides zählt nicht zum „Schonvermögen“ (Sozialrecht)
➔ Deshalb bleibt das Sterbegeld unantastbar

- **Warum dann der Abschluss?**

Als Eltern sorgt man sich immer um die Kinder.
Doch wir sitzen nicht immer auf dem Beifahrersitz oder dem Handtuch
am Badesee...
...und wenn was passiert?



Absicherung der Eltern

- **Kinder sorgen für ihre Eltern:**

Ohne Unterschrift der Eltern können die volljährigen Kinder ein Sterbegeld bis zu 10.000 EUR abschließen. Dies geht verständlich nur mit dem Wartezeitentarif (36 Monate)

- **„Etwas“ zurückgeben:**

Als Kinder unserer Eltern wissen wir, wie sie uns unterstützt haben. Ausbildung, Studium, erstes Auto, erste Wohnung, erstes Kind...

„Ich gebe doch lieber mit warmer Hand als mit einer kalten...“

➔ Wie beim Pflege-Bahr gibt es Möglichkeiten die Eltern abzusichern, was von Kunden immer häufiger für ihre Eltern nachgefragt wird.



Selektion Bestandskunden: Krankenversicherung

■ **Kombinationslösung:**

Bis zum Jahr 2004 war jedes Krankenkassenmitglied automatisch mit einem Sterbegeld versichert (ebenso bei vielen PKV-versicherten).

Hier kann angeknüpft werden:

- ➔ „Wollen Sie Ihren alten Status Quo wiederhaben? Absicherung des Sterbegeldes“
- ➔ Zitat eines Kunden:
„Leben als Privatpatient und beerdigt als...das kommt nicht in Frage“

■ **Pflegeversicherung:**

In den meisten Fällen ist der Pflegefall leider eine „Einbahnstraße“ und endet mit dem Tod.

- ➔ Deshalb gibt es viele Gründe, eine Beratung der Pflegeversicherung mit der Sterbegeldberatung zu kombinieren...oder umgekehrt



Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Den etablierten Versicherern gelingt es unterschiedlich gut, jungen Kunden ein attraktives Angebot zu bieten – diese Kundengruppe differenziert hier stark:

TOP 3

der Versicherer aus Sicht der jungen Kunden

51%

der jungen Kunden können überzeugend einfach mit ihrem Betreuer in Kontakt treten

69%

der jungen Kunden nutzen den Betreuer als Informationsquelle

LOW 3

25%

39%



Stattdessen informieren sich junge Kunden der Low3 Versicherer häufiger über das Internet oder Vergleichsplattformen – also ohne direkten Kontakt zur Versicherung

MYTHOS 4

JUNGE KUNDEN FINDEN DAS ANGEBOT ETABLIERTER VERSICHERER NICHT ATTRAKTIV



Auffallend ist: Die Kontaktfrequenz zum Betreuer ist bei den Top3 und den Low3 Versicherern auf gleichem Niveau



Ziele

- Ansatzpunkt ist daher nicht die Betreuungsquantität, sondern die Betreuungsqualität
- Das Vertrauen in den Betreuer erhöhen, damit dieser bereits im Zuge der Neuabwicklung als Informationsquelle genutzt wird

FAZIT

Einige etablierte Versicherer fokussieren stärker auf junge Kunden bzw. sind dort erfolgreicher.

Dadurch erzielen sie bei jungen Kunden teilweise sogar eine höhere Kundenbindung als bei älteren Kunden.

Vier Mythen über junge Versicherungskunden (u30)

Junge Kunden finden das Angebot etablierter Versicherer nicht attraktiv?

...zusammengefasst:

- ✓ Erhöhung des Vertrauens und einfache Kontaktaufnahme – und die jungen Kunden suchen Sie als Informationsquelle auf
- ✓ Bedeutung für Monuta Sterbegeld:
Wir geben Ihnen das „Wissen“ – und das geht weit über das Sterbegeld hinaus.

Generationsübergreifende Vorsorgeberatung Bausteine



Sterbegeld und seine Zielgruppen:

Warum Sterbegeldversicherung

Es betrifft jeden – ausnahmslos!

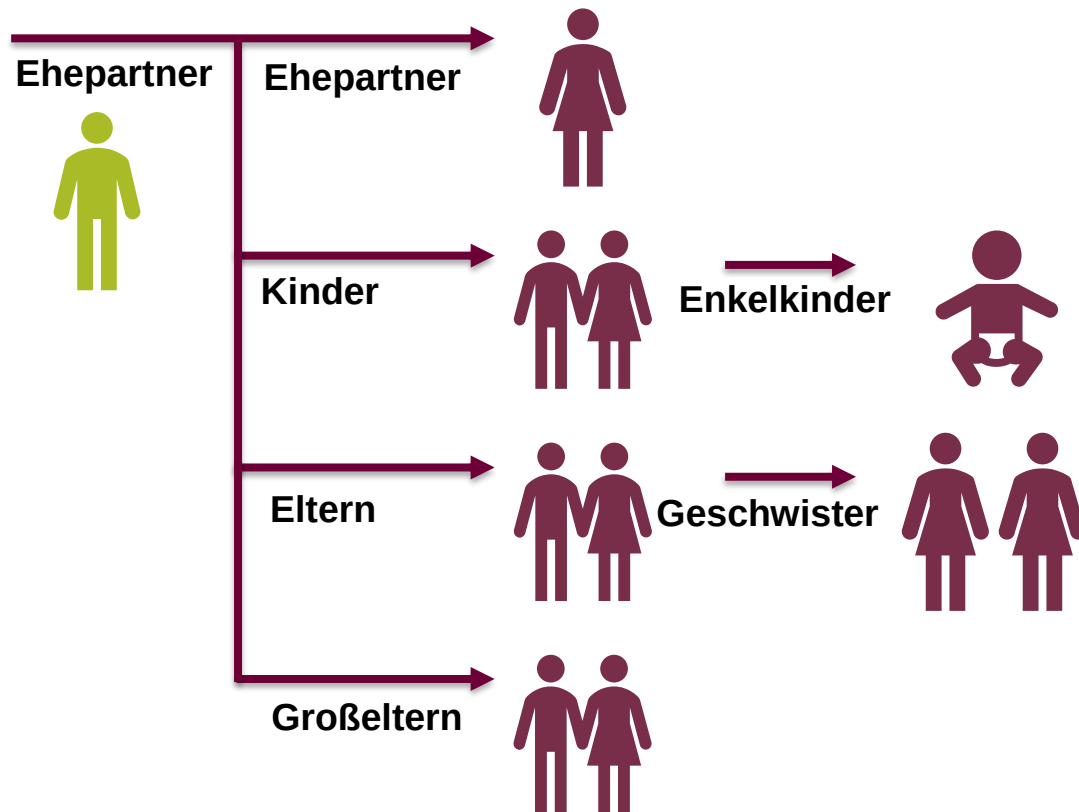


Vorteile der Trauerfall - Vorsorge

- Im Gegensatz zu allen anderen Formen der Lebensversicherung genießt sie nach wie vor das Steuerprivileg – **steuerfreie Auszahlung**.
- Sie gehört zum „**Schonvermögen**“ – das kann auch für wirtschaftlich gut situierte Menschen spätestens dann wichtig werden, wenn es zu einer Pflegebedürftigkeit kommt.
- Sie **schützt die Familie vor Kosten**, die sie bei der Bestattung von Angehörigen übernehmen müssen.
- **Entlastet** die **Hinterbliebenen** in der Trauerphase.
- **Selbstbestimmt vorsorgen**, in Absprache mit den Angehörigen oder einem Bestatter werden die eigenen Wünsche bestimmt:
- Wird **sofort ausgezahlt** und fällt nicht in die Erbmasse.
- Sichert immer vom Versicherungsbeginn **bis zum Lebensende** ab.



Wer zahlt die Bestattung



Bestattungsgesetze der einzelnen Bundesländer

- In Deutschland obliegt die Bestattungspflicht und das Recht zur Totenfürsorge grundsätzlich den nächsten Angehörigen.

Bestattungsgesetz Nordrhein-Westfalen | § 8 Bestattungspflicht

(1) Zur Bestattung verpflichtet sind in der nachstehenden Rangfolge

Ehegatten,
Lebenspartner,
volljährige Kinder,
Eltern,
volljährige Geschwister,
Großeltern und
volljährige Enkelkinder (Hinterbliebene).

Soweit diese ihrer Verpflichtung nicht oder nicht rechtzeitig nachkommen, hat die örtliche Ordnungsbehörde der Gemeinde, auf deren Gebiet der Tod eingetreten oder die oder der Tote gefunden worden ist, die Bestattung zu veranlassen.

Wie wir es sehen ...

Kostenbeispiele aus der Praxis:

Anfallende Kosten für	Einfache Bestattung	Aufwendige Bestattung
Friedhofsgebühren	1.085 €	1.735 €
Bestatter (inkl. Urkunden)	1.770 €	2.510 €
Steinmetz	1.930 €	3.700 €
Trauerfeier	680 €	1.150 €
Gärtner	365 €	550 €
Gesamt*	5.830 € – 7.390 €	9.645 € – 11.865 €

* Durchschnittswerte gemäß Stiftung Warentest (Spezial Bestattung: Was tun im Todesfall?/ Oktober 2016)
Die tatsächliche Höhe der Bestattungskosten hängt wesentlich von der Bestattungsart und den regionalen Grab- und Beisetzungsgebühren ab.



Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

Ob jung oder alt die richtige Anlaufstelle für die
Trauerfall-Vorsorge

Monuta! Wo wir herkommen.

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.



Niederländischer
Spezialist für
die Trauerfall-Vorsorge
seit **1923**

10
Krematorien
in den Niederlande

130
Beerdigungsinstitute
in den Niederlande

Monuta! Wer wir sind.

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

1,7 Mio.
zufriedene
Kunden

Fast 100 Jahre
Erfahrung

7 Mrd.
versichertes
Kapital

Über 3.200
direkte
Vertriebspartner



Monuta! Königlicher Hofbestatter

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

Kronprinzessin Catharina-Amalia



Prinzessin Ariane



Prinzessin Alexia

König Willem-Alexander und
Königin Máxima

Die Absicherung der Kosten im Sterbefall

- Tarif mit **Gesundheitsbestätigung** oder **Wartezeit**
- **Lebenslanger Versicherungsschutz**
(Der Vertrag endet nur durch Kündigung oder Tod (Leistungsfall))
- **Schnelle** und **steuerfreie Auszahlung**
- Eintrittsalter ab 18. bis zum 74. Lebensjahr
- Versicherungssumme ab 5.000 € bis 15.000 €
- **Kostenfreie Kindermitversicherung** je Kind bis 5.000 €
(Ab der 24. Schwangerschaftswoche bis zum vollendeten 18. Lebensjahr)
- **Weltweiter Versicherungsschutz**
- Kostenlose **telefonische Erstberatung** zu Rechtsvorsorgethemen

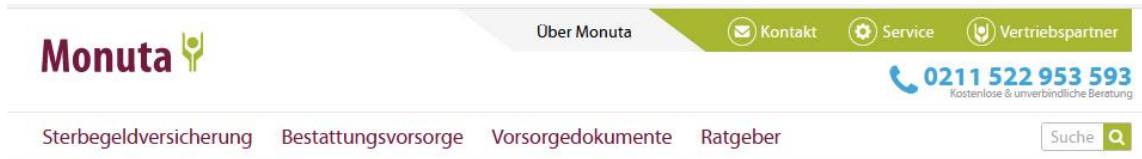


Innovative Beitragsberechnung

- Beitragszahlung **lebenslang**
- Jeder Kunde erhält eine **Startprämie**
- **Jährliche** Ermittlung der Monuta Zinskurve.
Anpassungen können nur **zum 1. Januar** erfolgen
- Beitragsänderungen nur, wenn sich die Zinskurve um **0,25 %** verändert
- Die Veränderungen innerhalb der Zinskurve sind auf
– 5 % und + 5 % begrenzt



<https://www.monuta.de/zins/>



Home > Zins



Wie können sich Zinsentwicklungen auf meinen Beitrag auswirken?

Mit dem neuen Beitragsmodell nehmen Sie an der aktuellen Zinsentwicklung im europäischen Wirtschaftsraum teil. Dazu orientiert sich Monuta jährlich an den **Zinsdaten**, welche die **niederländische Zentralbank DNB** (De Nederlandsche Bank NV) auf ihrer Website veröffentlicht. Aus diesen Zinsdaten erstellt Monuta jährlich die **Monuta Zinskurve**. Sie dient als Berechnungsgrundlage für mögliche individuelle Beitragsanpassungen. Dies gilt für alle Monuta Sterbegeldversicherungen mit einem Versicherungsbeginn ab dem 1. August 2020.

Von positiven Zinsentwicklungen profitieren

Es ist uns wichtig, dass Sie verstehen wie sich Zinskurvenänderungen auf Ihren Beitrag auswirken können. In den untenstehenden Beitragsbeispielen haben wir dies einmal anhand einer Monuta Sterbegeldversicherung in Höhe von 7.500 € deutlich gemacht. Da es sich um Beispiele handelt, lassen sich hieraus keine Rechtsansprüche ableiten.

Häufig gestellte Fragen

Was passiert, wenn ich mit der Änderung des Beitrags nicht einverstanden bin?



Was versteht man unter einem Rückkaufswert?



Welchen Einfluss hat die Zinskurvenentwicklung auf meinen Rückkaufswert?



Welche Zinsdaten verwendet Monuta zur Berechnung des Beitrags?



Nach welchen Kriterien wird mein Beitrag angepasst?



Beitragsbeispiele

- **Eintrittsalter versicherte Person: 30 Jahre**
- Versicherungsschutz: direkt (ohne Wartezeit)
- Versicherungssumme: 7.500 €
- Monatlicher Startbeitrag: 11,91 €

Zinssteigerungen	+ 0,25 %	+ 0,50 %	+ 1,00 %	+ 3,00 %	+ 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 11,91 € und	11,41 €	10,95 €	10,14 €	8,04 €	7,24 €
Zinssenkungen	- 0,25 %	- 0,50 %	- 1,00 %	- 3,00 %	- 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 11,91 € und	12,44 €	13,02 €	14,29 €	21,14 €	30,86 €

- **Eintrittsalter versicherte Person: 45 Jahre**
- Versicherungsschutz: direkt (ohne Wartezeit)
- Versicherungssumme: 7.500 €
- Monatlicher Startbeitrag: 18,30 €

Zinssteigerungen	+ 0,25 %	+ 0,50 %	+ 1,00 %	+ 3,00 %	+ 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 18,30 € und	17,71 €	17,15 €	16,11 €	12,99 €	11,18 €
Zinssenkungen	- 0,25 %	- 0,50 %	- 1,00 %	- 3,00 %	- 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 18,30 € und	18,93 €	19,59 €	21,00 €	28,02 €	37,30 €

- **Eintrittsalter versicherte Person: 60 Jahre**
- Versicherungsschutz: direkt (ohne Wartezeit)
- Versicherungssumme: 7.500 €
- Monatlicher Startbeitrag: 30,25 €

Zinssteigerungen	+ 0,25 %	+ 0,50 %	+ 1,00 %	+ 3,00 %	+ 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 30,25 € und	29,62 €	29,00 €	27,85 €	23,99 €	21,22 €
Zinssenkungen	- 0,25 %	- 0,50 %	- 1,00 %	- 3,00 %	- 5,00 %
Bandbreite neuer Beitrag zwischen 30,25 € und	30,90 €	31,58 €	33,01 €	39,69 €	48,02 €

Die Werte der Tabelle bilden ein unverbindliches Beispiel ab. Sie werden individuell für jeden Kunden berechnet.
Die Werte können je nach Alter, Versicherungssumme und Laufzeit unterschiedlich ausfallen.



Die Prämien im Deutschen Markt

Im Beitragsvergleich ist **Monuta** unter den Top Anbietern.

Die Zielgruppe U60

Eintrittsalter	Monuta sofortiger Versicherungsschutz	günstigster Beitrag Deutscher Versicherer	teuerster Beitrag Deutscher Versicherer
35	23,83 €	+ 0,11 €	+ 2,37 €
40	21,31 €	+ 1,14 €	+ 14,07 €
45	24,71 €	+ 1,50 €	+ 14,62 €
50	28,88 €	+ 2,14 €	+ 16,33 €
55	34,16 €	+ 3,14 €	+ 18,95 €
60	40,76 €	+ 5,02 €	+ 23,32 €

Die Prämien im Deutschen Markt

Im Beitragsvergleich ist **Monuta** unter den Top Anbietern.

Die Zielgruppe Ü60

EA	Monuta sofortiger Versicherungsschutz	günstigster Beitrag Deutscher Versicherer
61	33,77 €	+ 3,75 €
62	35,02 €	+ 4,42 €
63	36,32 €	+ 5,36 €
64	37,74 €	+ 6,21 €
65	39,27 €	+ 6,75 €
66	40,93 €	+ 7,23 €
67	42,68 €	+ 7,76 €

EA	Monuta sofortiger Versicherungsschutz	günstigster Beitrag Deutscher Versicherer
68	44,57 €	+ 8,31 €
69	46,63 €	+ 8,84 €
70	48,84 €	+ 9,39 €
71	51,25 €	+ 9,92 €
72	53,85 €	+ 10,45 €
73	56,71 €	+ 10,95 €
74	59,79 €	+ 11,50 €

Verkaufsunterlagen

Downloads

<https://www.monuta-vertriebskoffer.de/Pool-Vertriebsunterstuetzung/>

Produktunterlagen



Broschüren und Verkaufshilfen



Vorsorgedokumente



Arbeitsmaterial



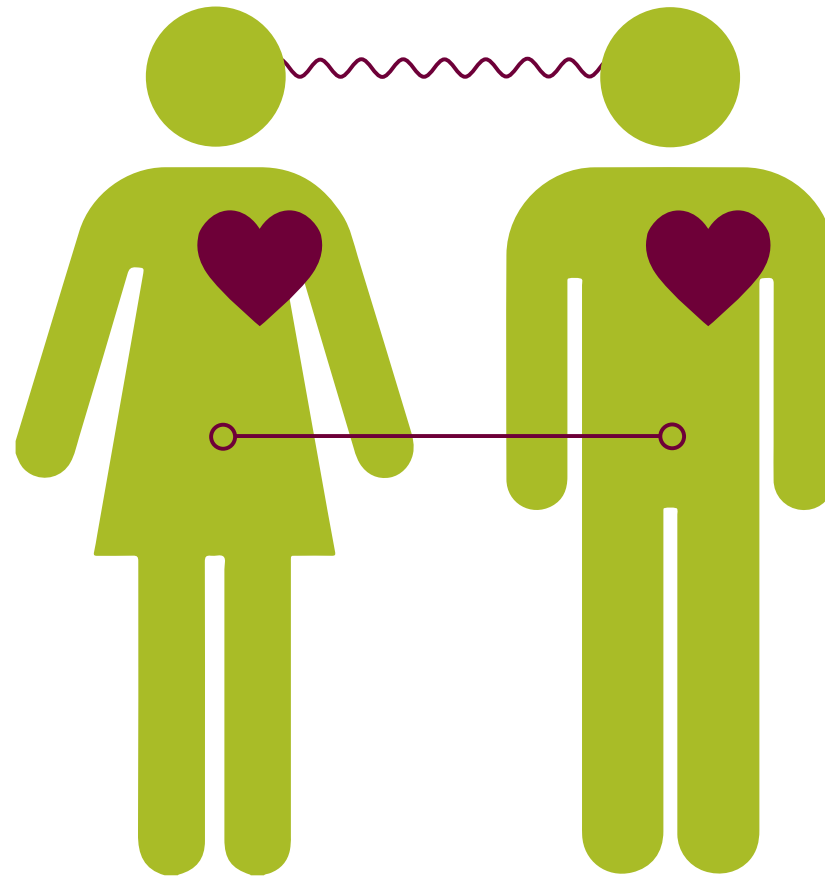
Individuelle Unterlagen



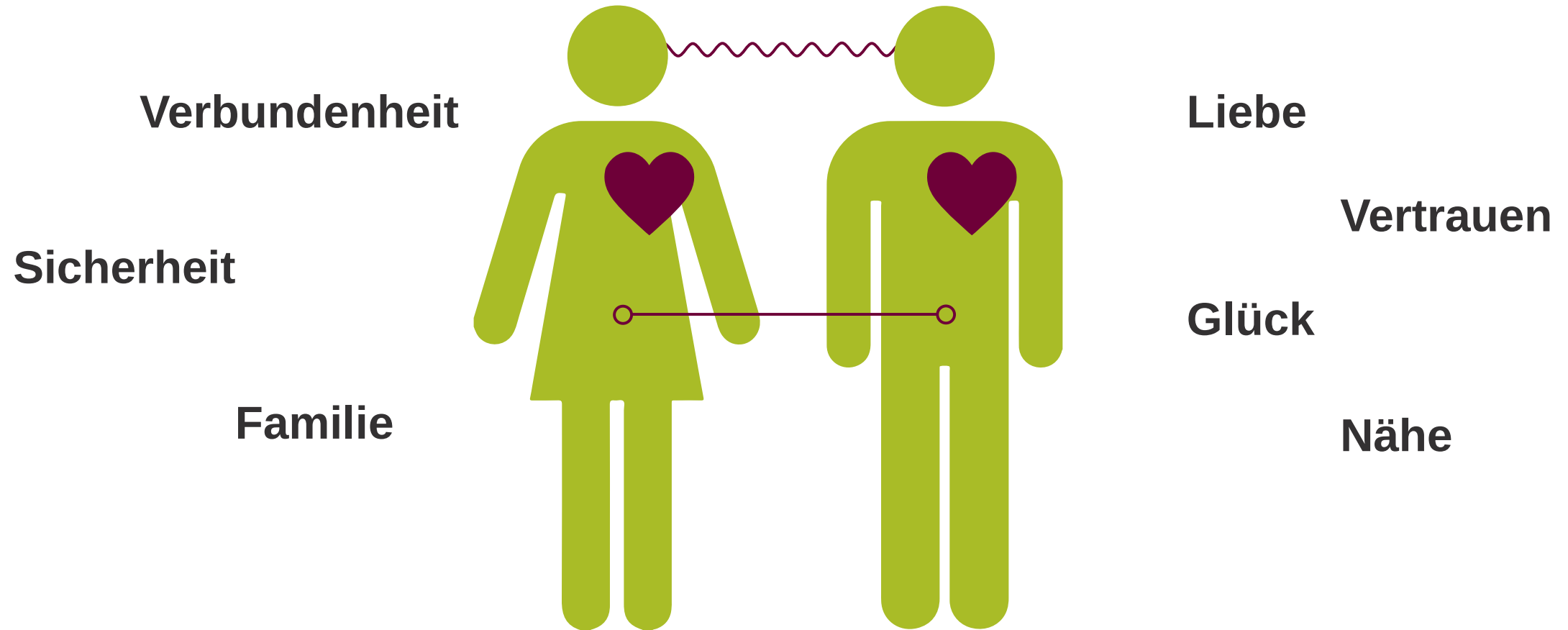
Logo & Nutzungsbedingungen



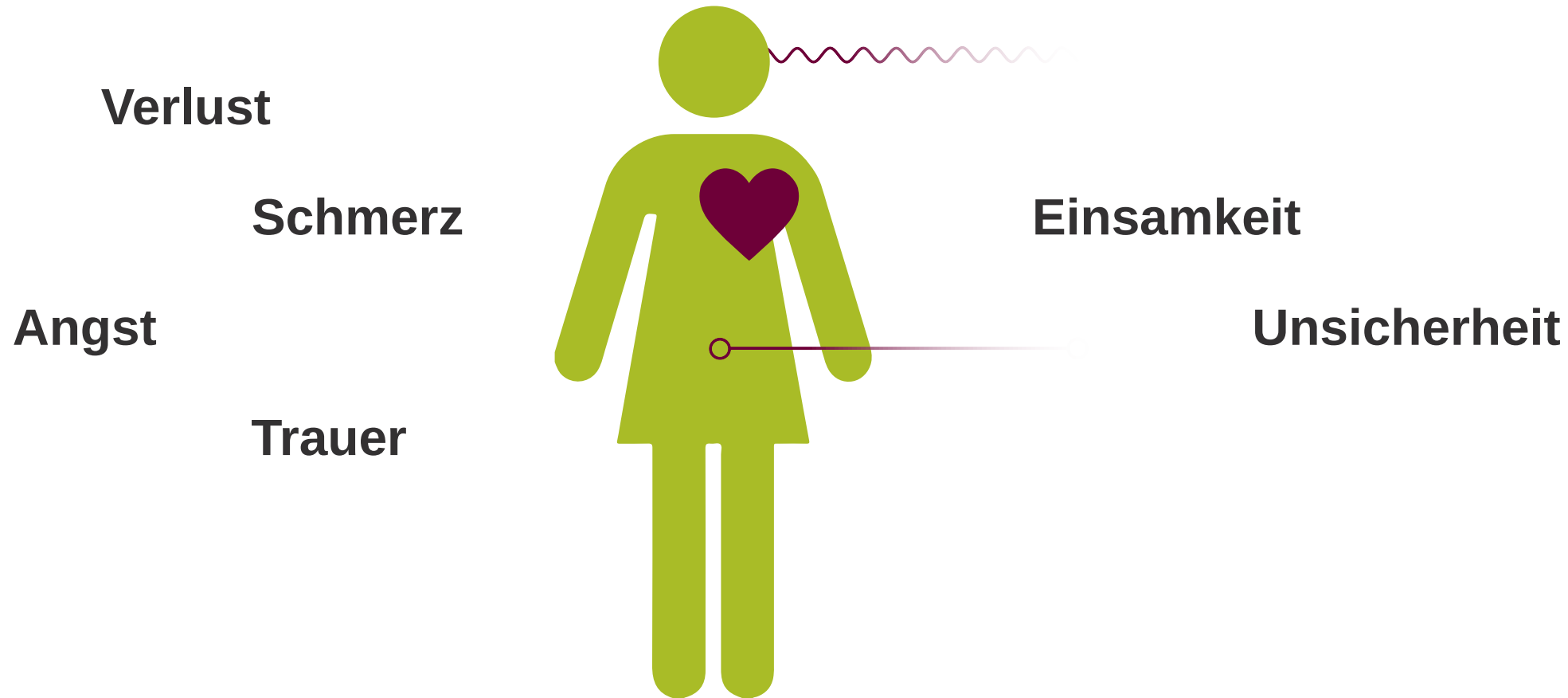
Erklären Sie Ihrem Kunden:
Stellen Sie sich einmal vor ...



Erklären Sie Ihrem Kunden:
Stellen Sie sich einmal vor ...



Erklären Sie Ihrem Kunden:
Stellen Sie sich einmal vor ...



Einen habe ich noch
1.000 € on top pro Monat.

Rund **25 % Sprechen** über **Trauerfall-Vorsorge**.
Rund **50 %** habe direkt oder indirekt **Erfahrung** mit der Trauerfall-Vorsorge.
100 % haben noch **kein** Mittel für die **Unsterblichkeit**.

Sprechen Sie in der **Woche** nur **zwei** Kunden auf Monuta an.

Sagen 25 % davon Ja!	Im Ø 800 € Provision
Sagen 50 % davon Ja!	Im Ø 1.600 € Provision
Sagen 100 % ja!	Im Ø 3.200 € Provision



Das mit der Frage:
Haben Sie für den Notfall 10.000 €
für Ihre Liebsten geparkt?

Besser als eine 100% Quote
bei der KFZ Versicherung

Ein letztes Wort zum Schluss ...

**Keiner von uns
kommt lebend hier raus.**

Also hört auf, Euch wie ein Andenken
zu behandeln. **Esst leckeres Essen.**

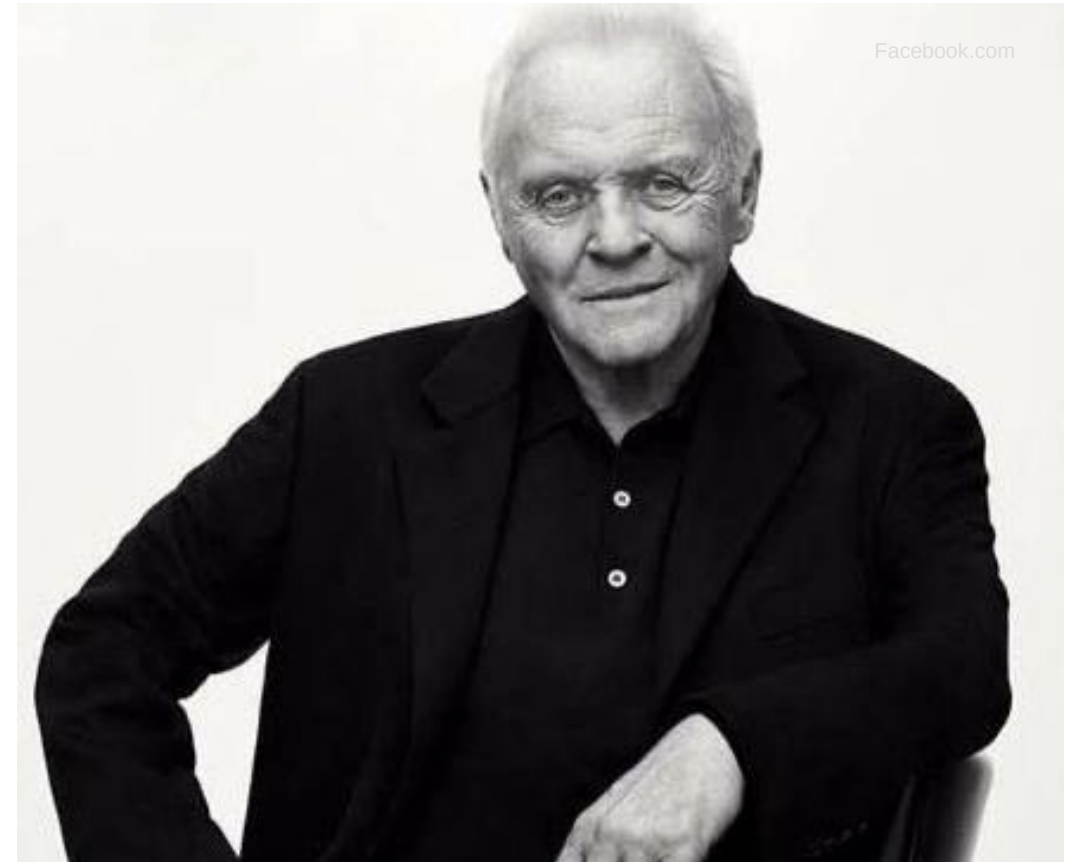
Spaziert in der Sonne. Springt ins Meer.

Sagt die Wahrheit und tragt Euer
Herz auf der Zunge. Seid albern.

Seid freundlich. Seid komisch.

Für nichts anderes ist Zeit.

Anthony Hopkins



Haben Sie noch Fragen?
Wir sind gerne für Sie da!



Ralf Dolz



Leiter Vertriebsservice

Kim Grenzdörfer



Vertriebsservice

Onur Ur



Vertriebsservice

Philipp Husse



Vertriebsservice

Patrik Gester-Gerstmann



Vertriebsservice

Vertriebsservice Innendienst:

 0211 522 953 554

 makler@monuta.de

Haben Sie noch Fragen?
Wir sind gerne für Sie da!

Andreas Evers



**Leiter Key Account
Management**

☎ 0172 29 55 467
✉ aevers@monuta.de

Bert Liebwerth



**Key Account
Manager**

☎ 0152 22 83 79 41
✉ bliebwerth@monuta.de

Christian Pelzer



**Key Account
Manager**

☎ 0151 62 61 74 97
✉ cpelzer@monuta.de

Klaus Böhnert



**Key Account
Manager**

☎ 0152 228 379 34
✉ kböhnert@monuta.de

Alexander Ittner



**Key Account
Manager**

☎ 0173 18 40 994
✉ aittner@monuta.de

Vertriebsservice Innendienst:

☎ 0211 522 953 554

✉ makler@monuta.de



Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

Die im Rahmen dieser Präsentation verwendeten Folien und sonstigen Unterlagen geben unsere aktuelle Einschätzung auf der Basis der derzeit geltenden Gesetze und ihrer Auslegung wieder.

Die Präsentation ist unter vortragsdidaktischen Aspekten erstellt und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie ist damit weder geeignet, eine Beurteilung im konkreten Einzelfall abzuleiten, noch kann sie als Basis für vertragliche Vereinbarungen herangezogen werden.

Durch die Überlassung der Präsentation wird eine Haftung unseres Unternehmens gegenüber dem Teilnehmer der Präsentation oder dritten Personen in keiner Weise begründet. Die Inhalte dieser Präsentation sind das geistige und wirtschaftliche Eigentum unseres Unternehmens und unterliegen unserem Copyright. Das bedeutet, dass sie vom Empfänger nur für eigene Zwecke verwendet werden dürfen.

Jede weitere Verwendung, insbesondere die Weitergabe an dritte Personen im Original, als Kopie, in Auszügen oder auf elektronischem Weg, bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung des Eigentümers.