

SERVUS aus München

Ausgabe 11/2022

Exklusivinterview mit
Frank Kettner, Vorstand
Vertrieb und Marketing
der ALH Gruppe ab Seite 4

+++Sonderausgabe+++

+++ Vertriebsstories +++

Was gibt's Neues?
ab Seite 2

#Unsere Playlist
ab Seite 3

Unsere
Vertriebsstories
ab Seite 7

SERVUS aus München – Was gibt's Neues?

SERVUS aus München – Der Podcast



Nächste Folge: Dezember

Save the Date:

Unsere **Blitzlicht-Webinare** der VD Süd Leben

06. Dezember 2022 um 14:00 Uhr

13. Dezember 2022 um 10:30 Uhr

Sehenswert!



**Die Kostenkampagne der
Alte Leipziger Leben**



SERVUS aus München – #Unsere Playlist



SERVUS aus München – der Podcast

Sie haben Lust unsere Podcast-Folgen anzuhören? Hier unsere Playlist:

**Unsere nächste Folge gibt's
im Dezember!**



Jetzt gibt's was auf die Ohren

Folge 1



Jetzt ist sie da ... unsere Grundfähigkeitsversicherung!

Folge 2



Prüfungsstress? Nicht bei uns!
Die Risiko- und Leistungsprüfung in der BU!

Folge 3



Wir machen Sie bAV!

Folge 4



Vorausdenkern liegt die Gesundheit ihrer Mitarbeiter am Herzen!

Folge 5



Nachhaltigkeit ist ein Handlungsprinzip!

Folge 6



Wir machen unser nachhaltiges Handeln messbar!

Folge 7



Ist Investieren „Heavy Metal“?

Folge 8



Christian Häsch (Bereichsleiter dezentraler Vertrieb Alte Leipziger Leben)

lädt ein zum Interview:

Heute mit Frank Kettnaker (Vorstand Vertrieb und Marketing ALH Gruppe)

Christian Häsch: Lieber Herr Kettnaker, mit dem „**SERVUS aus München**“ haben wir einen neuen Zugang zu unseren Vertriebspartnern geschaffen – welchen Mehrwert sehen Sie darin?

Frank Kettnaker: Für mich ist „**SERVUS aus München**“ ein geeignetes Bindeinstrument zwischen Vertriebspartnern und der VD Süd, mit einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Länge der Texte und Inhalt. Eine kurze, knappe, übersichtliche Information über den Markt, die Produkte und Besonderheiten der ALH Gruppe.

CH: Wie ordnen Sie das noch nicht abgeschlossene Geschäftsjahr 2022 ein?

FK: Ein für die ALH Gruppe überaus zufriedenstellendes Jahr, trotz schwieriger Rahmenbedingungen – ein Beweis dafür, dass sich die langanhaltende, loyale Zusammenarbeit zwischen den Vertriebspartnern und uns als sehr krisenfest darstellt.



CH: Wie wird sich die Vermittlerbetreuung, Ihrer Meinung nach, in den nächsten Jahren verändern?

FK: Unterschiedliche Anforderungen der Kunden, bedingt durch höhere Markttransparenz (Vergleichsportale), fortschreitende digitale Entwicklung und dadurch bedingt mehr digitale Möglichkeiten der Kunden – bei diesen Anforderungen müssen wir unsere Vermittler unterstützen. Die Beschäftigung mit Megatrends sollte im Vordergrund stehen, z. B. Nachhaltigkeit. Wer mit Kunden darüber auf fachlicher und persönlicher Augenhöhe sprechen kann, ist deutlich im Vorteil. Wir werden es schaffen müssen, die Flut an Informationen für Vermittler bedarfsorientiert zu clustern und zu priorisieren. Wer es in Zukunft schafft, den Vermittler in der Beratung zu unterstützen und gleichzeitig den administrativen Aufwand zu minimieren, wird den Anforderungen an die Betreuung gerecht. Trotz alledem bleibt: Empathie ist nicht digitalisierbar, es arbeiten auch in Zukunft Menschen miteinander.

CH: Vertrieb funktioniert über Geschichten – möchten Sie uns eine Story erzählen, die Ihnen besonders gut gefällt?

FK: Flughafen Frankfurt, auf dem Weg nach Berlin: Ich hole mir eine Tüte Gummibärchen im Shop und setze mich neben einen Japaner auf die Wartebank. Als bald steht zwischen uns die Tüte mit den Gummibärchen, in die abwechselnd mein asiatischer Nachbar und ich hereingreifen – wobei er mir jedes Mal (zu meiner großen Verwunderung) lächelnd zunickt, wenn ich mir Gummibärchen aus der Tüte nehme. Ich wundere mich zwar sehr, wieso ein mir unbekannter Asiate sich eingeladen fühlt, aus meiner Gummibärchentüte zu essen, sage aber nichts weiter. Am Abend, zurück aus Berlin, räume ich meinen Koffer aus – und was finde ich im Seitenfach des Koffers? Richtig geraten, meine Gummibärchentüte – oh nein!!!

Mein Fazit aus dieser Geschichte: Es kommt immer auf den Blickwinkel an – und eine Überprüfung der eigenen Sichtweise ist nie ein Fehler... ☺



SERVUS aus München – Interview

CH: Was wollen Sie unseren Geschäftspartnern abschließend noch mit auf den Weg geben?

FK: Ein Paar besohlte Schuhe und ein Paar warme Socken für die kalte Jahreszeit – aber Spaß beiseite: Was der Applaus für den Künstler ist die Produktion für unsere Mitarbeiter, die täglich sehr engagiert arbeiten, um den Marktanforderungen der Vertriebspartner gerecht zu werden. Ich möchte mich im Namen meines gesamten Teams für diesen Applaus bedanken, den Sie uns auch in diesem Jahr wieder gezollt haben.

CH: Herr Kettner, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.



Storytelling hat eine lange Tradition. Unter Storytelling wird eine Methode verstanden, Informationen und Werte zu vermitteln – erzählt mit einer Geschichte. Nachfolgend ein sehr schönes und bekanntes Beispiel – lesen Sie rein und seien Sie gespannt auf unsere Vertriebsstories auf den folgenden Seiten!

Ein Professor für Philosophie kommt zu seinen Studenten. Er zeigt ihnen ein großes leeres Glas. Dann füllt er große Steine in das Glas. Er fragt die Studenten: „Ist das Glas voll?“ Die Studenten nicken. „Ja, das Glas ist voll.“ Jetzt nimmt der Professor kleine Steine und füllt sie in die Lücken zwischen die großen Steine. Er fragt die Studenten wieder: „Ist das Glas voll?“ „Ja, auch jetzt ist das Glas voll.“ Nun schüttet der Professor Sand in das Glas. Der Sand fällt in alle Lücken zwischen die großen und kleinen Steine. Am Ende nimmt er eine Flasche Bier und gießt es in das Glas.

Der Professor erklärt: „Das Glas ist wie euer Leben. Die großen Steine sind die großen Dinge in eurem Leben. Dinge, die sehr, sehr wichtig sind: Familie, Gesundheit, Frieden. Die kleinen Steine sind kleinere, aber auch sehr wichtige Dinge im Leben. Euer Job, euer Haus und eure Hobbies. Der Sand sind die ganz kleinen Dinge: Ein neues Smartphone, neue Kleidung. Wenn ihr euer Leben am Anfang mit Sand füllt, mit den kleinen Dingen, dann haben die großen Dinge keinen Platz mehr. Das Glas ist schon voll, aber ihr seid nicht glücklich. Ihr müsst zuerst an die wichtigen Dinge denken. Die kleinen Dinge haben dann immer noch Platz!“

Ein Student hebt den Arm: „Aber was bedeutet dann das Bier?“

Der Professor schmunzelt: „Es soll uns zeigen, dass für ein Bier mit guten Freunden immer Platz ist ...“

[Quelle](#)



SERVUS aus München – Übersicht unserer Vertriebsstories



#Grundfähigkeit S. 9/10



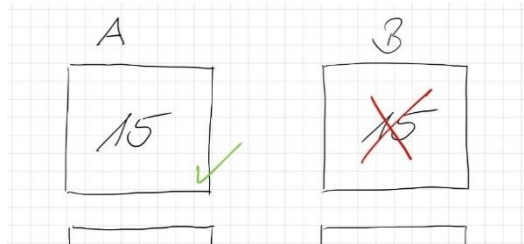
#selbermacher S. 11/12



#Berufsunfähigkeit S. 13/14



#bAV S. 15/16



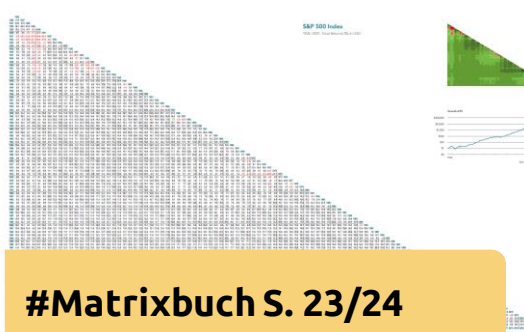
#Zinseszinsseffekt S. 17/18



#Pflege S. 19/20



#FEELfree S. 21/22



#Matrixbuch S. 23/24



Sicherlich kennen Sie jemanden, der jemanden kennt ...

... **ich** kenne Tobias, den Sohn meiner Nachbarn – ein sehr talentierter Fußballspieler. Die Punktspiele liefen super – Tobias ist auf dem besten Weg ein Profifußballspieler zu werden – die Vertragsunterlagen bei einem namhaften Verein sind schon so gut wie unterschrieben.

Doch es sollte anders kommen – durch einen unglücklichen Zusammenprall beim Training, hat sich Tobias so schwer am Knie verletzt, dass Fußballspielen erst einmal kein Thema mehr ist ...

Kennen Sie auch jemanden wie Tobias?



Ist es für Sie vorstellbar, dass sich jemand wie Tobias über einen Zeitraum von 6 Monaten nicht mehr hinknien oder bücken kann? Eine Grundfähigkeitsversicherung würde in diesem Fall leisten!

Auszug aus unseren aktuellen Bedingungen:

Knien:

Ein Verlust liegt vor, wenn sich der [→] Versicherte nicht mehr aus eigener Kraft

- mit beiden Knien auf den Boden hinknien und
- danach gleich wieder aufrichten kann.

Bücken:

Ein Verlust liegt vor, wenn sich der Versicherte nicht mehr aus eigener Kraft

- so weit bücken kann, dass er mit den Fingerspitzen beider Hände den Boden berührt, und
- danach gleich wieder aufrichten kann.

Er kann dies auch nicht mit angewinkelten Knien erreichen.

Philip Wenzel hat zu diesem tollen Ansatz noch eine weitere vertriebliche Idee:

Wenn es um Sportverletzungen geht, kennt sicherlich jeder jemanden, der jemanden kennt. Und wer in einem Sportverein ist, ganz bestimmt! Über Google haben wir uns die Sportvereine im Umkreis der VD Süd anzeigen lassen ... es gibt jede Menge Potential!

Kennen Sie bereits die [Videos](#) der Alte Leipziger, welche Sie in Ihren Kundengesprächen einsetzen können? Weitere Informationen zum Grundfähigkeitstarif (GF10) finden Sie [hier](#)!



[Philip Wenzel](#)



Der #selbermacher-Tarif – Hier kann Ihr Kunde kräftig sparen!

Durch einen Kurzschluss in einem Haushaltsgerät entsteht in der Wohnung von Michael G. ein Brand, der zum Glück von ihm frühzeitig entdeckt und gelöscht werden konnte. Leider wurden durch Rauch und Ruß die Tapeten in Mitleidenschaft gezogen. Aufgrund des akuten Handwerkermangels fährt Herr G. kurzerhand in den Baumarkt und besorgt die notwendigen Materialien (Farbe, Tapete usw.) zur Renovierung der betroffenen Wände.

-> Der Schaden war schnell behoben, die Arbeitszeit sowie die Materialien wurden erstattet und Herr G. spart sich durch den **#selbermacher**-Tarif noch richtig Prämie.

#selbermacher: Bester Wohngebäudeschutz zum kleinen Preis!

Fast jeder Hausbesitzer hat schon einmal selbst gemalt oder tapeziert und ist daher prädestiniert für den **#selbermacher** – den comfort-Schutz zum Einsteigerpreis!

Übernimmt Ihr Kunde im Schadenfall kleinere Arbeiten selbst, spart er die vertragliche Selbstbeteiligung in Höhe von 600 €.

Vorteil: Der Kunde spart Versicherungsbeiträge und erhält zusätzlich auch Arbeits- und Materialkosten ersetzt.



Rebecca Gröschl
Accountmanagerin VD Süd (Sach)

Michael Hirschmann
Leiter VD Süd (Sach)





Weitere Highlights:

- Mit der Option **#papierlos bis zu 12 % Sparpotential** für Ihre Kunden.
- Vorversicherungsgarantie, Best-Leistungs-Garantie und Konditionsdifferenzdeckung im comfort-Schutz sorgen für **Beratungssicherheit** und damit einfache Umdeckung.
- Absicherung der **Elementargefahren mit einmaligen Leistungen** am Markt.

Nachhaltigkeit

In allen Tarifvarianten haben wir übrigens auch an die Umwelt gedacht.

Neben dem Versicherungsschutz **#papierlos** bieten wir zahlreiche nachhaltige Leistungen ohne Mehrpreis, wie:

- E-Ladestationen (Wallboxen) inkl. Mehraufwand für „Betankungskosten“
- Mehrkosten für energetische oder nachhaltige Modernisierung
- Mehrkosten für eine Wiederherstellung mit umweltfreundlichen oder nachhaltigen Baustoffen
- Beratung durch Energieberater oder baubiologischen Berater
- Wiederaufbau bei Elementar-Totalschaden an einem anderen Ort – deutschlandweit zum Neuwert
- Geothermie-, Solarthermie und Photovoltaik
- Mehrkosten für alters- und behindertengerechten Wiederaufbau



Kostensteigerung

Interessiert? Dann melden Sie sich bei Ihrem Maklerbetreuer oder der [zentralen Vertriebsunterstützung](#).



Die Gelddruckmaschine

Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Gelddruckmaschine im Keller stehen. Diese Maschine druckt jeden Monat 2.000 €. Monat für Monat – bis zu Ihrem 67. Lebensjahr. Leider gibt es für diese Maschine nur sehr wenige Ersatzteile und wenn man sie nicht mehr reparieren kann, dann ist sie für **immer** kaputt.

Jetzt die gute Nachricht:

Es gibt einen Garantievertrag für Ihre Maschine. Aus diesem erhalten Sie, wenn die Maschine kaputt ist, weiterhin die 2.000 €.

Ihre Entscheidung:

Jeden Monat 2.000 € erhalten bis die Maschine kaputt ist oder für ca. 100 € mtl. die Garantie und die Gewissheit, dass die Maschine bis zum 67. Lebensjahr funktioniert.



„Ja, ich weiß, die Story von der Gelddruckmaschine ist ein alter Hut. Aber trotzdem beinhaltet das Bild von der Maschine und der Garantie alle Elemente der BU-Beratung. Gehe ich das Risiko ein, dass die Maschine (= meine Arbeitskraft) irgendwann nicht mehr funktioniert und ich kein adäquates Einkommen mehr habe oder sichere ich diesen Fall ab (= Versicherung gegen Berufsunfähigkeit)?“

Haben Sie die Geschichte von der Gelddruckmaschine schon 1.000 Mal gehört?

Ihr Kunde hört Sie zum ersten Mal!



Alexander Dorn
Accountmanager (Leben)



Die bAV ist wie ein schöner Garten!

Über einen schönen, gepflegten Garten freut sich wohl jeder. Dass dahinter auch viel Arbeit stecken kann, ist all denen bekannt, die einen besitzen.

Wie viel Aufwand über die Jahre tatsächlich anfällt, steht und fällt mit der Planung:

- Welche Pflanzen möchte ich haben und wie viel Pflege benötigen sie?
- Lege ich mir einen Mähroboter zu oder macht es mir vielleicht sogar Spaß selbst zu mähen?
- Darf es ein Schwimmteich sein oder genügt eine grüne Wiese mit ein paar Sträuchern?

Fragen über Fragen, die sich bei der Planung oder Gestaltung des eigenen grünen Fleckchens ergeben. Auch hier kann der Profi helfen, direkt von Beginn an bedarfsgerecht zu beraten. Denn eins ist klar: der Garten soll zum Besitzer sowie dessen Bedürfnisse passen und Freude bereiten.

Genau so verhält es sich mit der bAV! Richtige Planung, gleich zu Beginn, hilft den Aufwand über die Jahre gering zu halten und lässt den Mehrwert der Versorgung für alle Beteiligten spürbar werden!



Lassen Sie uns den „Garten“ mit in die bAV Beratung nehmen!

„Diese Vertriebsstory verwende ich sehr gerne in den Gesprächen mit Arbeitgebern. Der Ansatz ohne Paragraphen ein greifbares Bild der bAV zu vermitteln, kommt gut an. Es lässt sich sowohl für die Neueinrichtung von bAV-Versorgungen anwenden, aber auch um die Notwendigkeit der Beratung von bestehenden Versorgungswerken deutlich zu machen. Auch ein perfekt geplanter Garten benötigt hin und wieder etwas Dünger, muss vor der Witterung geschützt oder an neue Lebensumstände angepasst werden.“

Versuchen Sie es doch einfach und helfen Sie Ihren Kunden die bAV „wetterfest“ zu machen. 😊

Viel Erfolg!

Gerne mit unserer Unterstützung.



**Neuer Blogbeitrag zum
Maklerservice bAV!**



Kerstin Schiller
Direktionsbeauftragte bAV



Den Zinseszinsseffekt gekonnt einsetzen!

Wann starten junge Menschen mit ihrer Vorsorge? – „Heut nimmer und morgen no net glei“

Was meinen Sie, kann das nachfolgende Konzept die Jugend überzeugen?

Beratungsgespräch zum Sparen von 100 € bei einer 22-jährigen Person:

„Mach doch mit mir eine Zeitreise in die Zukunft. Und schon bist du 67 Jahre alt. Du hast ab sofort lebenslang Urlaub und freust dich, dass du dafür ausreichend vorgesorgt hast. Läuft bei dir!“

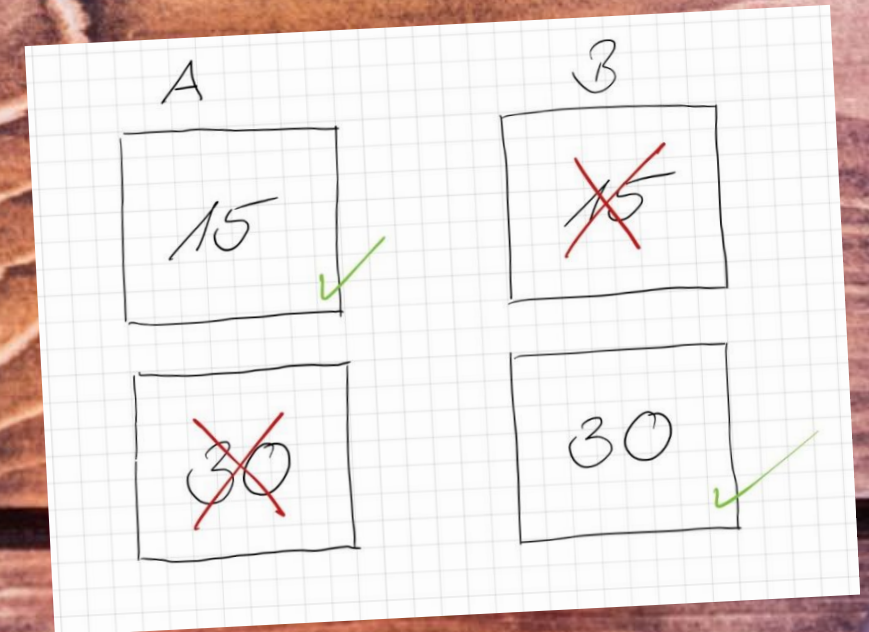
Jetzt stellen wir uns die Frage, wie du das gemacht hast.

Die meisten Menschen in deinem Alter wählen einen der folgenden Wege:

A entscheidet sich für 15 Jahre sparen und dann 30 Jahre warten.

B entscheidet sich für 15 Jahre warten und dann 30 Jahre sparen.

Bist du Kunde A oder B?“



SERVUS aus München – #Zinseszinsseffekt

„Im Alter von 22 Jahren habe ich Gleichaltrige aktiv zum Thema Sparen und Zinseszinsseffekt beraten – nicht immer von Erfolg gekrönt. Da hätte mir dieses einfache Beispiel sicher helfen können, meine Ergebnisse deutlich zu steigern!

Ach ja, ich bin Ihnen ja noch ein Berechnung schuldig! Oder haben Sie schon selbst gerechnet?“

Im ersten Fall spart der Kunde 18.000 € und erzielt 164.787,60 €*.

Im zweiten Fall werden 36.000 € gespart, aber nur 97.451,30 €* erzielt.

* rein finanzmathematische Rechnung bei 6 % Wertentwicklung p.a.

„Na wenn das kein Argument ist?!“

Für diese Berechnungen gibt es viele Online-Rechner oder Apps.

Wenn Sie einen Tipp für einen finanzmathematischen Rechner von uns möchten, schreiben Sie gerne an servus@alte-leipziger.de.



Mathias Meier
Accountmanager (Leben)



„Wer soll das bezahlen?“

Meine Tante (86) saß mir eines Tages gegenüber und fragte mich, wann ich denn endlich zu ihr kommen würde. Ein klein wenig überraschte mich diese Frage schon. Schließlich war Tantchen bis zu diesem Moment geistig vollkommen klar und konnte sich auch alleine versorgen.

Ein Natriummangel führte von jetzt auf gleich dazu, dass sich diese Situation in Luft auflöste. Nach einem mehrwöchigem Krankenhausaufenthalt blieb nur mehr der Weg ins Pflegeheim.

Nun stellte sich tatsächlich die Frage **„Wer soll das bezahlen?“**

Glück im Unglück war, dass meine Tante eine sehr schöne Eigentumswohnung hatte, die wir verkaufen konnten. Mit ihrer eigenen Rente, der Witwenrente und dem Kapital aus dem Wohnungsverkauf kein Problem. Noch dazu, weil es auch noch Geld aus der sozialen Pflegeversicherung gibt.





Somit kann sich meine Tante bis zu ihrem Lebensende in der Pflegeeinrichtung ein schönes Einzelzimmer mit Bad leisten. Tantchen ist jetzt 90 Jahre alt und gönnt sich diesen „Luxus“ nunmehr seit vier Jahren. Ich hoffe darauf, dass sie mir noch lange erhalten bleibt.

Ein Normalfall ist meine Tante sicherlich nicht. Somit ist die Eingangsfrage durchaus berechtigt.

Wer bezahlt das eigentlich? – Am Ende kann ein Pflegefall nicht nur die Existenz des zu Pflegenden vernichten, sondern auch die seiner engsten Angehörigen.

Die gute Nachricht ist, dem kann beinahe jeder Mensch vorbeugen.

„Haben Sie auch schon Erfahrung mit einem Pflegefall in der Familie oder im näheren Freundeskreis?“ – sollte deswegen die Frage lauten, die in keinem Beratungsgespräch fehlen darf.

Das Risiko einzugehen, nicht über die Pflege gesprochen zu haben, kann die Gefahr der Konfrontation mit der Eingangsfrage **„Wer soll das bezahlen?“** mit sich bringen.

Nähere Informationen zur Pflegezusatz OLGA.flex der Hallesche finden Sie unter [Pflegezusatzversicherung | Hallesche](#) oder suchen Sie gerne das persönliche Gespräch (089/23195-239) mit uns.



Hartmut Gerl
VD Süd Kranken



Kann man Gesundheit schenken?

Stefan K. ist beim Autowaschen ausgerutscht und hat sich dabei die Schulter verletzt. Sein Hausarzt teilte ihm mit, dass ein Facharzttermin beim Orthopäden sowie in der Radiologie notwendig wäre. Dank seines FEELfree-Tarifs konnten wir für ihn innerhalb kürzester Zeit die entsprechenden Behandlungstermine vereinbaren.

Eine optimale Grundlage für eine gute und schnelle Genesung.

Wie wäre es nun, wenn Sie Ihren Firmenkunden etwas an die Hand geben könnten, das beiden hilft? Ihren Firmenkunden und deren Mitarbeitenden?

- Unternehmen sehen in der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden eine der Top 3 Herausforderungen!
- Unternehmen erwarten durch den Fachkräftemangel eine Mehrbelastung der Belegschaft!
- Die meisten Employer-Branding-Strategien legen ihren Fokus auf Gesundheit und Soziales!



Ihre Firmenkunden können

- ihre vorhandenen Mitarbeitenden im Bereich Gesundheit unterstützen
- ein weiteres Argument bei Bewerbungen einsetzen
- krankheitsbedingte Kosten reduzieren
- ihr Image erhöhen
- einen (weiteren) Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten

Deren Mitarbeitende können

- sich gesundheitsbezogene Kosten erstatten lassen
- schneller zum Arzttermin kommen als andere
- Behandlungen und Medikamente bekommen, die sie sonst nicht (erstattet) bekämen
- digital zum Arzt gehen (schneller, einfacher, aufwandsärmer)
- und einige dieser Vorteile auch für ihre Familien nutzen

Wie das geht? Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Sie! 😊

Schenken Sie Gesundheit



Wir sind gerne für Sie da:
vertrieb-hallesche-sued@hallesche.de
Telefon: 0 89/23 19 52 39

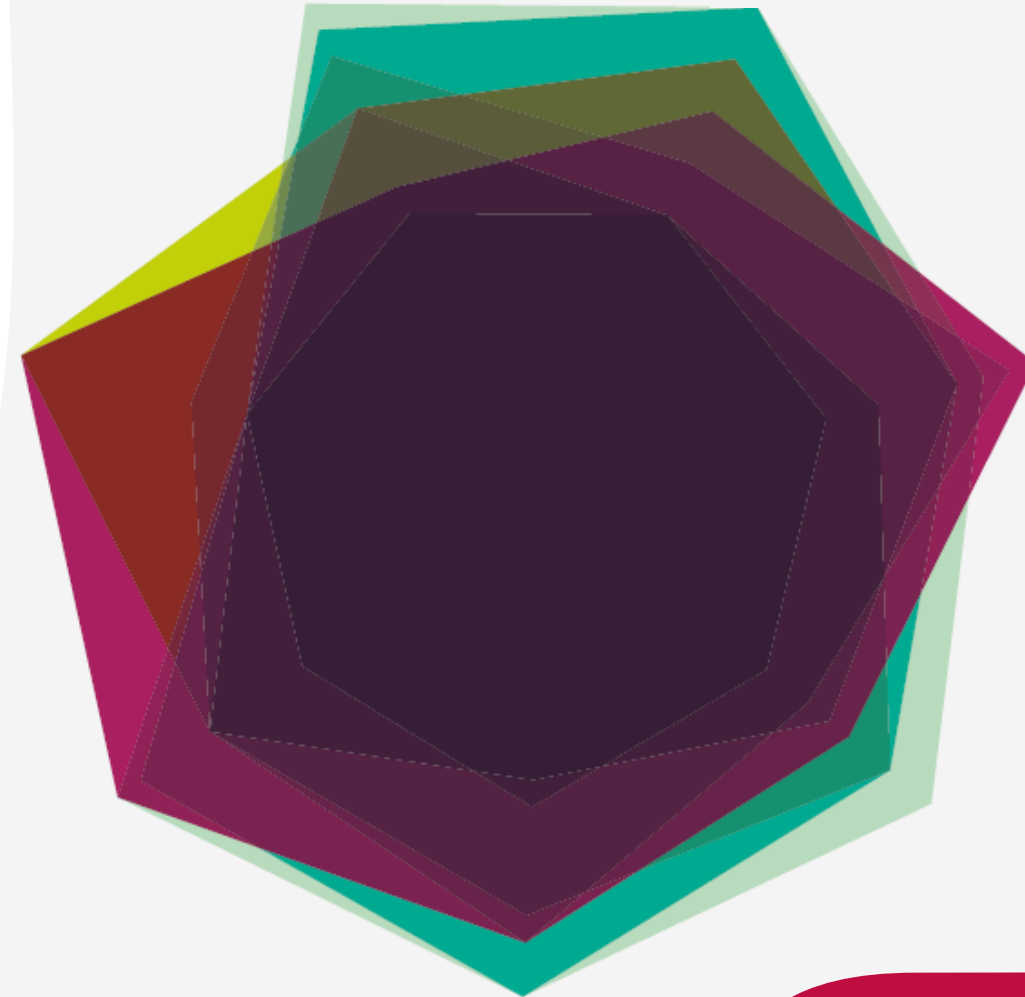
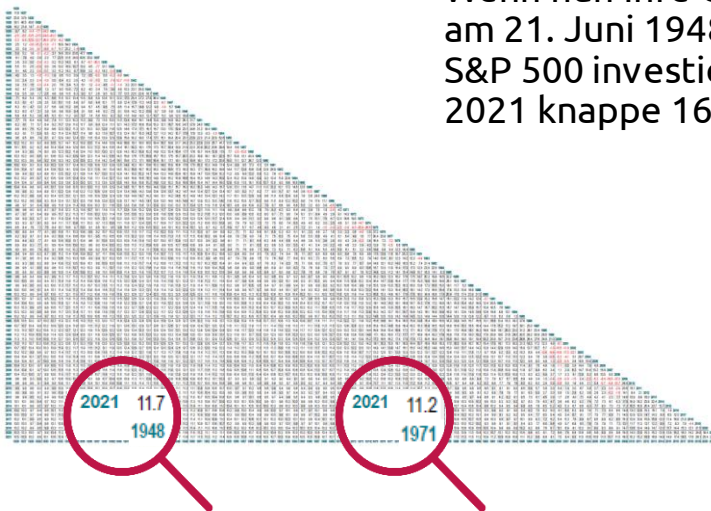
Mit dem Matrixbuch Kunden überzeugen:

Was sehen Sie, wenn Sie sich im Matrixbuch die Rendite-Dreiecke ansehen?
Mehr positive oder negative Zeiträume?
Kunden suchen in diesem Buch gerne selber nach bestimmten Jahreszahlen
und den dazugehörigen Renditen, also fragen Sie sie:

Wann wurde Ihre Oma geboren? Bsp. 1948

Wann wurde Ihre Mutter geboren? Bsp. 1971

Wenn nun Ihre Oma bei Einführung der D-Mark
am 21. Juni 1948 einmalig 100 DM in den
S&P 500 investiert hätte, wären daraus im Jahr
2021 knappe 165.000 € geworden!



Persönliche Fragen schaffen Verbindung!

Am diesjährigen 101. Geburtstag meiner Oma haben wir natürlich auch über die guten alten Zeiten gesprochen. Bei solch einem stolzen Alter wäre es sicherlich interessant gewesen, was aus ihrem Geld, hätte sie damals vor 101 Jahren angelegt, bis heute geworden wäre.

Im Oktober war ich bei unserem Investmenttag mit Dimensional, bei dem **Alan Horovitz** (Regional Director & Vice President) unseren Gästen diesen Vertriebsansatz vorgestellt hat. Diese Idee finde ich so überzeugend, dass ich Sie gerne mit Ihnen teilen möchte.

Um in den Wertpapiermarkt einzusteigen, ist „heute“ immer der richtige Zeitpunkt. Wichtig ist, dass man ausreichend Zeit für das Investment mitbringt.



Rebecca Genau
Backoffice (Leben)

Kommen Sie gerne auf [uns](#) zu, wenn Sie das Matrixbuch haben möchten.



... auch wir haben einen #selbermacher

Mathias Meier (Accountmanager Leben) hatte kürzlich zuhause einen Rohrleitungsbruch bei einer Ablaufleitung. Bevor der Heizungsbauer alles instand setzen konnte, musste eine Rohrreinigungsfirma beauftragt werden, die die verstopfte Ablaufleitung reinigen sollte.

Zwei Firmen gab es im näheren Umkreis. Firma A hatte bereits per Bandansage verlauten lassen, dass keine neuen Aufträge mehr angenommen werden können. Firma B teilte ihm telefonisch mit, dass sie frühestens in 9 Tagen jemanden vorbei schicken könnte. Fachkräftemangel war hier das Thema.

Kurzerhand stieg er dann selbst mit Hochdruckreiniger und Rohrreinigungsschlauch in den Kanal und erledigte die notwendige Vorarbeit **#selbermacher**.



SERVUS aus München

Freuen Sie sich am **14.12.2022** auf das nächste Journal **SERVUS** aus München.

Wofür steht eigentlich „**SERVUS**“ aus München?

Service · **E**rfolg · **R**egional · **V**ertrieb · **U**nterstützung · **S**trategie



Redaktion:

Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Vertriebsdirektion Süd

Ansprechpartnerin Rebecca Genau & Team

Mail servus@alte-leipziger.de

Tel. +49 (89) 23 195-237

