

# Schaulaufen der Vertriebsprofis

Eindrücke von der MMM-Messe

*David Gorr*



**Promis locken die Massen an:** Der bekannte Unternehmer Wolfgang Grupp (l.) folgte der Einladung von Norbert Porazik (r.). Sachbuchautor und Marketingprofi Roger Rankel (unten) ist hingegen bereits Dauergast der MMM-Messe.



**B**ei der Münchner Makler- und Mehrfachagentenmesse (MMM-Messe) geht es nicht nur um Networking, IDD-Stunden sammeln oder Geschäfte anbandeln. Norbert Porazik gründete das Event, damit sich der Makler und der Maklerbetreuer effizient austauschen können und beide Parteien eine Vielzahl an Terminen auf einen Tag legen können, statt quer durch Deutschland zu reisen, um zueinanderzufinden. Die Sorgen der Vermittlerschaft – die meist über Social Media heute kommuniziert werden – hat er stets im Blick. Deshalb mischt er auch persönlich bei LinkedIn oder Facebook mit. „Für mich ist es wichtig, nah an den Maklern dran zu sein. Erst dadurch erfahre ich, was sie bewegt. Und dafür sind die Social-Media-Kanäle echt unabdingbar“, erklärt der Fonds-Finanz-Gründer im Gespräch mit der Redaktion.

Grundsätzlich basiert die Strategie von Porazik darauf, dass man alles macht, was dem Makler ein Mehrwert verschafft. Man kauft keine Vermittler, die in Konkurrenz zu anderen Vermittlern stehen würden, sondern man erwirbt nur Dienstleister, die den Service für Makler erweitern. Weitere Deals sind jedoch nicht in Sicht. Er sieht nichts am Markt, was die Fonds Finanz technisch weiter voranbringen würde.

Gerade diese technische Überlegenheit gegenüber anderen Pools ziehe laut eigenen Angaben die Makler an. Über 29.000 sind beim Pool angeschlossen, genau 3.964 Vermittler hat die Fonds Finanz im vergan-



genen Jahr hinzugewonnen. Ein weiterer Grund für den regen Zulauf sei laut Porazik auch die kostenlose Ausbildung zum §34d, §34f und §34i. Gerade diejenigen, die dafür ansonsten viel Geld beim aktuellen Arbeitgeber hinblättern müssten – dazu gehören auch Vermittler aus Strukturvertrieben – finden den Weg zur Fonds Finanz. Statt nach einer Ausbildung würden junge Menschen bereits nach der Schule zum Maklerpool. Daher sei auch die MMM-Messe „ein richtiger Jungbrunnen geworden“.

---

**„Ein Aufhebungsvertrag mag erst mal attraktiver klingen als eine ordentliche Kündigung des Agenturvertrages.**

**Aber wenn man dadurch am Ende überhaupt keine Kunden mitnehmen kann, zeigen sich die Tücken des Kleingedruckten.“**

*Rechtsanwältin Michaela Ferling*

---

Stimmt das jedoch mit den hohen Ausbildungskosten bei den Strukturvertrieben? Die DVAG antwortet, dass die Ausbildungen zum §34d, §34f und §34i kostenlos seien. Swiss Life erhebt laut eigenen Angaben eine geringe Selbstbeteiligung. „Die Preise variieren je nach angestrebter IHK-Lizenz und beginnen bei 49 Euro. Die Prüfungsgebühren bei der IHK tragen unsere Prüflinge branchenüblich selbst“, erklärt das Unternehmen auf Anfrage.

Für die Fonds Finanz stellen sich mit der jüngeren Makler-Generation auch neue Herausforderungen. Im Gegensatz zu alteingesessenen Maklern sind sie techaffiner und stellen andere Anforderungen an ihr Maklerverwaltungsprogramm. Zudem müsse man Kurse und Tools für Social Media bereitstellen, da junge Vermittler auch mit Leads arbeiten wollen.

Wer als junger Makler noch nicht an den Pool Fonds Finanz angebinden ist, konnte gleich zu Beginn der Mitte März stattgefundenen MMM-Messe in einem Vortrag die „50 Gründe für deine Kooperation mit dem Marktführer“ erfahren. Neben der kostenlosen Ausbildung nannte man die üblichen Gründe wie digitale Tools, Endkundenmarketing, Abrechnung und die persönliche Beratung – im Lebensbereich sind es 23 Ansprech-

**Herr Porazik, die Konsolidierung erfasst alle Segmente und Player der Branche. Halten Sie Ausschau nach anderen Pools oder Verbänden?**

Aktuell nicht. Wir erwerben immer nur dann etwas, wenn es für den Makler einen Mehrwert hat. Das sind in der Regel keine anderen Pools oder Verbände, sondern Dienstleister, die Kompetenzen in die Gruppe einbringen, die wir nicht selbst abdecken. Unsere Technik für den Vermittler ist mittlerweile so gut aufgestellt, dass wir derzeit am Markt nichts erkennen, das uns technisch deutlich vorantreiben würde. Wir sind technisch jetzt so stark gerüstet, dass wir einen bemerkenswerten Zulauf neuer Vermittler verzeichnen. Das bestärkt uns darin, diese Strategie fortzuführen, und daher sehen wir keine Veranlassung, daran irgendwas zu ändern.

**Wie sehen Sie den Wettbewerb bei den Pools untereinander? Muss man um jeden Vermittler kämpfen oder gibt es genug Vermittler und genug Nachwuchs für jeden Pool?**

Ich bin nach wie vor der Überzeugung, dass der Pool-Umsatz im Versicherungsbereich verglichen mit dem Gesamtmarkt verschwindend gering ist. Der Markt ist also groß genug für mehrere Pools und zu groß, um sich signifikant gegenseitig Makler abzuwerben.

**Welche Eigenschaften weist ein typischer Makler auf, der sich der Fonds Finanz anschließt? Sind es überwiegend Ein-Mann-Betriebe und gibt es ein Mindestumsatz?**

Ein typisches Maklerprofil, das sich uns anschließt, gibt es nicht. Tatsächlich ist auch die Anzahl der Mitarbeiter der Makler, die sich bei uns anbinden, irrelevant und wir fragen beim Anbindungsprozess nicht danach. Wir legen Wert auf die Bonität, den sauberen Leumund, die Geschäftstätigkeit und die Zulassung der Makler. Was den Umsatz betrifft, so kann ich sagen, dass man bei uns auch nur alle

**Bastian Kunkel** hat bei Tik Tok 460.000 Follower, bei Instagram 124.000, bei YouTube nochmals 60.000.





## „Ohne Strukturvertriebe sähe der Markt heute definitiv anders aus“

Norbert Porazik, Geschäftsführer der Fonds Finanz, über die besonderen Bedürfnisse junger Vermittler und warum Medien und Politiker ein schlechtes Bild von der Branche haben

zehn Jahre einen Antrag schreiben kann und selbst nach 30 Jahren immer noch die Provision dafür erhält.

**Aber jünger scheinen die Makler geworden zu sein, zumindest wenn man die Besucher Ihrer Messe anschaut.**

Bislang waren es eher alteingesessene Makler, die bereits etwas älter waren. In den vergangenen fünf Jahren hat sich die Altersstruktur unserer Messebesucher zugunsten junger Makler gewandelt. Das liegt daran, dass wir nun kostenfrei die Ausbildung zum 34d, 34f und 34i übernehmen. Dies hat dazu geführt, dass unsere Messe ein richtiger Jungbrunnen geworden ist.

**Viele Makler sind bei mehreren Pools angebunden. Heißt das im Endeffekt, dass die Fonds Finanz nicht in allen Bereichen den vollen Service bieten kann?**

Die Fonds Finanz ist in allen Bereichen hervorragend aufgestellt, sonst wären wir nicht so rasant gewachsen. Aber es ist nun mal so, dass ein Makler, der über Jahrzehnte im Geschäft ist, sich vielleicht vor 30 Jahren für einen Investment-Pool entschieden hat. In den Anfängen gab es diesen Bereich bei der Fonds Finanz noch nicht. Da sich der Wechsel für den Makler im Investment-Bereich eher aufwendig gestaltet, bevorzugen sie oft den bestehenden Pool. Es kann aber durchaus vorkommen, dass er im Versicherungsgeschäft zur Fonds Finanz wechselt oder im

Baufinanzierungsbereich mit einem anderen Pool zusammenarbeitet, weil er mit dem dortigen Sachbearbeiter besonders gut harmoniert. Es gibt also viele Konstellationen und Gründe, warum Makler bei mehreren Pools angebunden sind. Wir respektieren die individuellen Entscheidungen unserer Partner und bieten ihnen die Freiheit, unsere Services entsprechend bedarfsgerecht zu nutzen.

**Wenn Sie bestimmte Services ausbauen oder in die IT investieren, gibt es diesbezüglich ein jährliches Budget oder ist Geld gar nicht das Problem?**

Unsere Investitionsstrategie ist flexibel und orientiert sich stets an dem, was für unsere Vermittler sinnvoll ist. Wir setzen auf Maßnahmen, die aus ihrer Perspektive einen Mehrwert bieten. Dabei sind wir nicht durch finanzielle Mittel begrenzt, sondern vielmehr durch den Fachkräftemangel. Wir konnten jedoch im vergangenen Jahr beinahe 70 Stellen netto neu aufbauen und sind damit nun sehr gut gerüstet für weiteres Wachstum.

**Also ist der Personalmangel das einzige Problem, das das Wachstum der Fonds Finanz hemmen könnte? Zuletzt sind zwei Manager von Wefox zu Ihnen zugestoßen.**

Die gezielte Auswahl qualifizierter Mitarbeiter zum optimalen Zeitpunkt stellt eine Herausforderung dar. In dieser Hinsicht haben wir jedoch erhebliche Fortschritte gemacht. Was die Neuzugänge angeht,

muss man sagen, dass fast jeder Marktteilnehmer in Deutschland bereits Kunde bei uns ist. Daher sind uns die entsprechenden Manager gut bekannt. Wenn diese dann ein Unternehmen verlassen, sind wir oft die erste Anlaufstelle, an die sie sich wenden. Wir reagieren auch schneller als zuvor und freuen uns über die Verstärkung.

**Rocco Strauß leitet seit Januar den Gesamtvertrieb der Fonds Finanz. Was sind hierbei die Herausforderungen auf der Vertriebsebene?**

Früher hatten wir den alteingesessenen Allfinanzmakler, der uns hauptsächlich als Ventil genutzt hat. Mittlerweile haben wir jedoch sehr viele junge Vermittler, die ihren gesamten Umsatz bei uns einreichen wollen und sehr tech-affin sind. Das bedeutet, dass wir ihre spezifischen Bedürfnisse erfüllen müssen, die sich stark von denen der alteingesessenen Makler unterscheiden.

Junge Vermittler wünschen sich beispielsweise ein Maklerverwaltungsprogramm, das alle ihre Direkt- und Poolanbindungen abbildet. Dieses Ziel haben wir durch die Zusammenarbeit mit dem Deutschen Maklerverband erreicht.

Darüber hinaus möchten die jungen Vermittler Unterstützung bei Facebook, Instagram und anderen Plattformen erhalten. In diesem Bereich bieten wir ihnen Schulungen an. Außerdem wollen sie mit Leads arbeiten, und dafür stellen wir ihnen die entsprechenden Tools zur

Verfügung. Insofern befindet sich unser Vertrieb im Wandel von einem Fokus auf den Ventilmarkt hin zu den Vermittlern, die den gesamten Umsatz bei uns generieren.

***Spricht man mit den jungen Vermittlern, die neu zur Fonds Finanz zugestoßen sind, dann kommen viele aus dem Strukturvertrieb. Warum dieser Fokus auf den Strukturvertrieb?***

Bewusst setzen wir den Fokus nicht auf den Strukturvertrieb. Das lässt sich dadurch erklären, dass wir den 34d kostenlos anbieten, während manche Strukturvertriebe dafür hohe Summen verlangen. Viele, die noch im Strukturvertrieb sind, absolvieren bei uns den 34i, 34d und 34f. Erst während dieser Schulungen merken sie, dass unser Angebot unglaublich gut ist, und entscheiden sich dann, aus dem Strukturvertrieb auszusteigen und zu uns zu wechseln. Das war zwar nie so geplant, hat jedoch eine unglaubliche Welle ausgelöst.

***Aber auf der MMM-Messe gibt es stets Vorträge für Vermittler, wie man rechtlich sauber aus einem Strukturvertrieb aussteigt. Sind dann DVAG & Co. noch überhaupt gut auf Sie zu sprechen?***

Wir haben ein gutes Verhältnis zu allen Unternehmen. Seit über 20 Jahren unterstützen wir Strukturvertriebe, indem wir ihnen die Technik zur Verfügung stellen. Außerdem bietet die Fonds Finanz in jede Richtung rechtliche Hilfestellung. Im Schadenfall etwa erhalten die Kunden unserer Vermittler kostenfreie rechtliche Unterstützung durch eine spezialisierte Kanzlei bei der Erstellung des Leistungsantrags. Und sollte ein Vermittler verklagt werden, dann wird er auch kostenfrei unterstützt.

***Es heißt, dass es im Markt die Praktik gibt, dass wenn Vermittler aus einem Strukturvertrieb aussteigen und zur Fonds Finanz wechseln, dann würden Sie diesen finanziell unter die Arme***

***greifen.***

Wenn ein Vermittler aus einem Strukturvertrieb kündigt und während der Kündigungsfrist ganz normal weiterarbeitet, erhält er in dieser Zeit auch normal seine Provision. Nachdem die Frist abläuft, kann er zu uns wechseln. In den Fällen, in denen ein Makler jedoch vom Vertrieb gekündigt worden ist und plötzlich keine Provisionen mehr erhalten hat, haben wir tatsächlich schon einmal ausgeholfen.

***Manche sagen, dass Strukturvertriebe aus der Zeit gefallen sind. Würden Sie sagen, dass Strukturvertriebe zurecht ihren Platz am Markt haben – trotz aller kritischen Berichte der Ex-Mitarbeiter und der offensichtlich hohen Abschlusskosten für Kunden?***

Man sollte nicht alle Strukturvertriebe über einen Kamm scheren. Es gibt viele Schattierungen, sodass man keine allgemeine Aussage treffen kann. Es gibt sie schon, seit ich dabei bin und sie sind eigentlich nicht aus der Branche wegzu-denken. Sie machen einen guten Job in Sachen Ausbildung, in Sachen Akquise für den Markt. Ohne Strukturvertriebe sähe der Markt heute definitiv anders aus.

***Manche Marktteilnehmer behaupten, dass erst durch die hohen Abschlusskosten u.a. in den Strukturvertrieben die Debatte um das Provisionsverbot angeheizt wird. Wie sehen Sie das?***

Ich glaube nicht, dass das Provisionsverbot durch Strukturvertriebe gepusht wird. Ich glaube, Politiker sind leider oft schlecht informiert. Sie müssen sehr viele unterschiedliche Themen bedienen und können gar nicht über alle Fachthemen umfassend Bescheid wissen. Zum Glück gibt es aber Verbände, die die Politik bei diesem Thema fachlich gut beraten.

***Vor einem Jahr auf der MMM-Messe sagten Sie, dass die Fonds Finanz auch mit einem Provisionsverbot gut zurechtkäme. Das haben manche Marktteilnehmer Ihnen übelgenom-***

***men. Würden Sie das heute wieder so unterstreichen?***

Es kommt auch darauf an, wie das Provisionsverbot am Ende umgesetzt wird. Da sind viele Versionen im Gespräch. Es gibt vielfältige Möglichkeiten, wie wir darauf reagieren können und wir sind grundsätzlich flexibel und schnell in der Umsetzung. Das heißt, wir haben keine Angst vor der Zukunft und werden mit allen Gegebenheiten klarkommen.

Doch wenn Politiker aus fraglichen Gründen heraus falsche und verfassungswidrige Entscheidungen treffen, ist es auch richtig und wichtig, das anzusprechen. Das tun wir. Etwa indem wir den Afw-Verband dabei unterstützen, zum Beispiel Rechtsgutachten erstellen zu lassen, die wir dann den Politikern zur Verfügung stellen. Und wenn es sein muss, dann senden wir das Gutachten auch an alle Abgeordneten des Deutschen Bundestages, sodass keiner mehr sagen kann, dass er nicht gewusst hat, worüber er gerade abstimmt. Darin legen wir dar, dass eine geplante Maßnahme entweder verfassungswidrig oder für den Endkunden schlicht nicht sinnvoll ist. Am Beispiel England sieht man, welche negativen Auswirkungen das Provisionsverbot für den Markt und die Kunden haben kann.

***Es heißt, dass wenn Versicherer und Makler ihren Job gut machen würden, dann bräuchte man gar keinen Maklerpool. Haben Versicherer bei ihrem Service für die Makler abgebaut?***

Egal wie gut oder schlecht Versicherer aufgestellt sind, Maklerpools sind immer sinnvoll. Wir sind ein Unternehmen, das alle Produktgeber zusammenbringt und unseren Vermittlern die Möglichkeit gibt, auf eine breite Produktpalette zurückzugreifen.

***BVK-Präsident Michael H. Heinz sieht das anders. Auf der DKM betonte er, dass Makler früher ohne einen Pool gut zurechtkamen.***

Es ist vollkommen richtig, dass es früher anders war. Damals haben Makler allerdings Policen nur über drei oder fünf Gesellschaften vermittelt – und damit nicht immer das beste Angebot für den Kunden angeboten. Durch Maklerpools hat der Vermittler heutzutage eine viel größere Auswahl an Produkten und kann daher auch seinem Kunden ein viel besser zugeschnittenes Angebot machen.

**Wie Sie hervorheben, kommen überwiegend viele junge Vermittler zur Fonds Finanz. Was hat sich bei diesen Maklern im Gegensatz zu früher verändert? Beobachten Sie einen Wandel im Mindset oder ist der Wandel nur auf die technischen Tools bezogen?**

Als Versicherungsvermittler kann man 24/7 rund um die Welt arbeiten. Mit diesem Job ist man also unglaublich unabhängig und das ist vor allem jungen Leuten wichtig. Sie wollen größtmögliche Freiheit haben um zusammen mit der zunehmenden Bereitschaft und auch Präferenz der Kunden, digitale Angebote wahrzunehmen, ist der Beruf des Maklers sehr attraktiv geworden.

**Also empfinden Sie gar nicht, dass die Branche ein schlechtes Image hat?**

Unser Image ist gar nicht so schlecht, wie es oft dargestellt wird. Die Anzahl der Beschwerden ist historisch niedrig, nur sehr wenige Menschen sind mit ihren Vermittlern unzufrieden. Leider berichtet die Presse nicht immer positiv über uns.

**Und was kann man dagegen machen? Medial zurückschlagen wie etwa gegen die viel kritisierte RTL-Sendung?**

Wir versuchen dagegen zu halten. Unter anderem mit Stephan Peters, der das Fachwissen und die nötige Transparenz mitbringt. Wir konfrontieren die Sender, die falsch berichten, und bitten um Stellungnahmen. Ich glaube, damit haben wir bei vielen inzwischen ein Umdenken erreicht und es wird besser recherchiert.



„Euer Portemonnaie sollte dafür genauso offen sein wie bei allem anderen, wenn es um euer Business geht“, sagte **Stephan Peters** zu den Investitionen in KI-Tools für Videos.



Zu Strategie und Führung im Profisport und Unternehmertum ging **Uli Hoeneß** ein und verriet auch, welchen Trainer er sich für den FC Bayern wünscht.



„Die großen Entscheidungen wollte ich immer selbst treffen. Zu meiner Eheschließung habe ich ja auch keinen Vertreter geschickt“, scherzte Ex-Trigema-Chef **Wolfgang Grupp**.

partner, im Krankengeschäft 20 und im Sachbereich mit den meisten Policen sind es 86.

**INFLUENCER ZU SEIN, HAT AUCH SCHATTENSEITEN**

Im Grunde könnte der Werbeauftritt auch zu jedem anderen Maklerpool passen. Was jedoch im Vortrag vergessen wurde, ist, die Messe selbst in den Vordergrund zu stellen. Das bietet in der Form kein Pool an. Zweimal im Jahr findet sie statt, in Berlin in den Herbstmonaten und im März in München. Neben Promis aus Wirtschaft, Politik oder Sport sind inzwischen die Versicherungsmakler aus dem Internet der große Anziehungspunkt für die Besucher der Messe.

---

**„Du kannst nicht erwarten, dass sich jemand dafür interessiert, was du machst.“**

*Makler und Youtuber  
Bastian Kunkel*

---

Während Bastian Kunkel, Gründer & Geschäftsführer von „Versicherungen mit Kopf“, im vergangenen Jahr noch einen mittelgroßen Raum für seinen Vortrag erhielt und komplett überfüllt war, hat er diesmal die Hauptbühne erhalten. Trotz Mittagszeit war die Halle gefüllt. Er hatte sich schon Sorgen gemacht, ob sich genug Zuschauer finden werden, verriet er im Vortrag. Er und die meisten anderen Social-Media-Makler griffen überwiegend auch das Thema digitale Performance im Internet auf. „Meine fünf größten Fehler als digitaler Versicherungsmakler“ lautete der Vortrag. Er wollte ihn anders nennen, aber der Pool bestand auf eine kürzere Ver-



**Franziska Zepf** ist Inhaberin von Premius Finanz- und Versicherungsmakler und wurde Drittplatzierte beim Jungmakler Award 2019.

sion. In Deutschland wollten ja ohnehin die Menschen Tipps, wie man Fehler vermeidet, so Kunkel. So gebe es etwa mehr Klicks, wenn ein Youtube-Video das Wort „Fehler“ im Titel aufweist.

Dass die Menschen sich für ihn und seine Arbeit interessieren würden, war

der erste Denkfehler, als er mit seinem ersten Video im Jahr 2016 angefangen hat. „Wenn du anfängst, Content zu machen, sei gefasst, niemand hat auf dich gewartet“. Er hat daraus gelernt: „Damit sich andere für dich interessieren, musst du herausfinden, wofür sich andere interessieren.“ Man müsse schauen, dass man die Leute dort abholen kann, wo sie gerade sind und selbst wenn man das herausfindet, ist das ein dynamischer Prozess, weil das Nutzerverhalten sich ständig ändert. Er hat zwar 660.000 Follower, aber einzelne Videos zu Fitness, Gesundheit oder Comedy hätten Millionen Aufrufe.

Sein zweiter Fehler: Wenn ich es nicht selbst mache, dann wird es nicht richtig gemacht! Kunkel dachte, er müsste für seine Videos selbst immer die Skripte schreiben und vor der Kamera stehen. Aber er hat gelernt, Aufgaben abzugeben, sprich zu delegieren. Glaubt nicht, dass ihr ständig alles selbst machen müsst. „Wenn Makler zu mir sagen, dass ich keine Zeit für Social Media habe, dann hast du es wahrscheinlich nicht delegiert.“

Der dritte Punkt lag Kunkel besonders am Herzen und er sprach eine Warnung an alle aus, die eine Karriere

im Netz anvisieren. Es sei schlicht falsch, dass jemand wertgeschätzt wird, wenn er kostenlosen Mehrwert auf Social Media bietet. Es gebe viele Hater im Netz und man müsse mit ungerechtfertigter Kritik, Hass und Mobbing umgehen können. „Social Media zeigt die hässlichste Seite der Menschen“, lautete seine Botschaft.

#### HASHTAGS SIND OBSOLET

Ähnliches hörte man auch von anderen Vorträgen. Die Mehrheit der Referenten konzentrierte sich auf praxistaugliche Tipps. Die Makler wollen ja mehr Umsatz mit den Followern generieren, insofern komme es nicht auf die Anzahl, sondern auf die richtigen Follower an, die auch Verträge abschließen, erläuterte Franziska Zepf. Sie rät den jungen Vermittlern, Kurzvideos vorzuproduzieren. An einem Tag macht sie 70 Reels und das reiche für drei Monate. Das sei besser als zwischen den Kundenterminen ein Reel zu produzieren. Auch sehe es schlecht aus, wenn der ganze Beitrag eines Maklers nur aus Hashtags besteht. Man müsse vielmehr Schlagwörter verwenden.

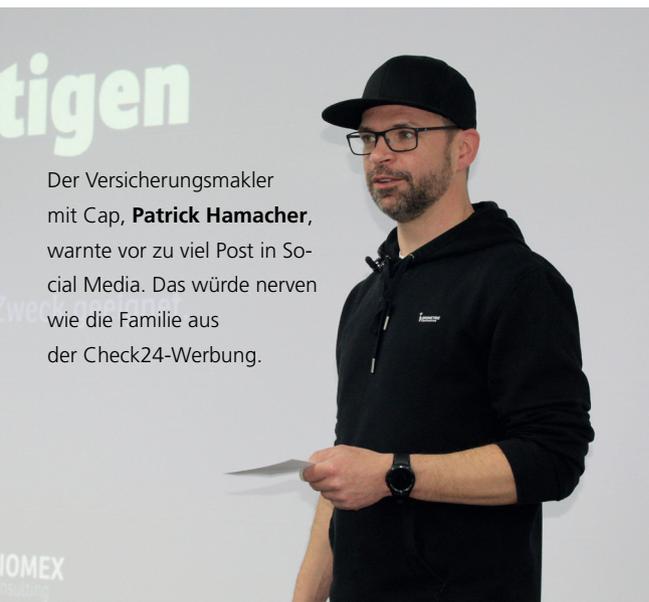
Wer hat schon gezielt mit Hashtags etwas gesucht? Das fragte Patrick Hamacher sein Publikum. Zu seiner Überraschung gingen einige Hände hoch. Er und andere Studien sind der Meinung, dass Hashtags nichts mehr bringen. Wie bei Zepf geht es ihm um die Qualität statt Quantität. Dennoch müsse man regelmäßig etwas Posten. „Nur wenn etwas regelmäßig erscheint, nur dann bleibt man bei den Followern im Gedächtnis.“ Es sollte jedoch keine Überflutung stattfinden – das sehe man bereits an der Check24-Werbung, sagt der „Versicherungsmakler mit Cap“. Sowohl Zepf als auch Hamacher erinnerten daran, dass man das „soziale“ in Social Media nicht vergessen sollte. Man sollte mit anderen online interagieren.



Versicherungsmakler und Entertainer **Klaus Hermann**: „Wir haben uns doch für die freie Marktwirtschaft entschieden und der Verbraucherschutz würde auch nicht ins Kleidergeschäft angerannt kommen, wenn ich mir den 13. Anzug kaufe.“

# GemeinsamGesund: so geht bKV heute

Das flexible bKV-Konzept bietet Gesundheitsschutz auf Privatpatientenniveau: Punkten Sie bei Arbeitgebern und Mitarbeitern mit den Vorteilen unserer arbeitgeber- und arbeitnehmerfinanzierten bKV.



Der Versicherungsmakler mit Cap, **Patrick Hamacher**, warnte vor zu viel Post in Social Media. Das würde nerven wie die Familie aus der Check24-Werbung.



AfW-Vorstand **Norman Wirth** kritisierte die Bafin und deren Aussagen über ein mögliches Provisionsverbot, denn die Behörde gehöre zur Exekutive, über das Thema entscheidet aber die Legislative.



## Top: Services und Leistungen

- Vier leistungsstarke Budget-Tarife
- Keine unterjährige Budget-Teilung in der obligatorischen bKV
- 100 % Leistung für Vorsorge, PZR, Präventionskurse, LASIK
- Keine Gesundheitsprüfung und Wartezeit
- Zusätzlich: Zwei top stationäre Tarife
- NEU: fakultative arbeitnehmerfinanzierte Tarife

Weitere Infos unter:  
 089 / 5152 - 1015  
[mv-maklernetz.de/bkv-neu](https://mv-maklernetz.de/bkv-neu)