



Außergewöhnliche Umstände erfordern außergewöhnliche Maßnahmen

Sehr geehrte Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

die aktuelle Situation stellt Sie und unsere gemeinsamen Kunden vor große Herausforderungen.

Aus vielen Gesprächen und E-Mails in den letzten Tagen wissen wir, wie belastend aktuell die Arbeit für Sie und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist. Wir möchten daher die Gelegenheit nutzen, uns bei Ihnen und Ihren Teams für Ihren großen Einsatz – insbesondere in diesen schweren Zeiten – zu bedanken.

Wir hoffen, dass es Ihnen und Ihren Teams sowie den Familien gut geht und Sie alle von gesundheitlichen Einschränkungen verschont geblieben sind und natürlich auch bleiben.

Sie sind die ersten Ansprechpartner unserer gemeinsamen Kunden und daher gerade in solchen Zeiten besonders gefordert. Daher ist es unsere Verantwortung, Sie adäquat und zeitnah zu unterstützen. Uns ist es aber auch wichtig, dass wir im Dialog bleiben und Ihre Anforderungen bzw. die Fragen der Kunden kennen. Lassen Sie uns dies über die Ihnen bekannten Kanäle wissen, damit wir gemeinsam ein hohes Maß an Handlungsfähigkeit bewahren.

Die „Corona-Krise“ wird bei vielen unserer Kunden – Privat- und Firmenkunden gleichermaßen – zu finanziellen Einbußen führen. Sie stehen hier im unmittelbaren Kontakt mit unseren gemeinsamen Kunden und wir wollen Ihnen erste Maßnahmen an die Hand geben, damit Sie den Kunden helfen können.

Dazu erhalten Sie eine Übersicht an Maßnahmen im ► [Makler-Extranet](#), die Sie Ihren Kunden mit Zahlungsschwierigkeiten anbieten können.

Ihren **Firmen- und Industriekunden** können Sie z. B. anbieten, einen Mahnstopp zu veranlassen oder für künftige Fälligkeiten die Zahlungsweise umzustellen - ohne Ratenzahlungszuschläge.

In der **Krankenversicherung** können beitragsfreie Ruhendstellungen sowie ausgeweitete Ratenzahlungsangebote die wirtschaftliche Notlage Ihrer Kunden für Ergänzungstarifen zur Krankenvollversicherung, Krankenzusatztarifen und betrieblicher Krankenversicherungen (bKV) entschärfen. Die Maßnahmen sind zeitlich zunächst bis 30.06.2020 befristet.

Auch der **Vorsorgebereich** bietet durch Stundungen mit Gebührenerlass, Beginn- und Ablaufverlegungen sowie flexibleren Handhabungen zur Vertragsanpassung Entlastungsmöglichkeiten, die Sie Ihren Kunden vorschlagen können. Eine sofortige Liquiditätsverbesserung können Sie über ein Policendarlehen anbieten. Diese Maßnahmen gelten zunächst bis 30.06.2020.

Alle Maßnahmen gelten ab sofort, sind zeitlich befristet und haben unterschiedliche Geltungszeiträume.

Verstehen Sie diese Maßnahmen als „Soforthilfe“. Parallel bleibt es unsere Aufgabe, noch weitere Maßnahmen zu entwickeln bzw. bestehende Maßnahmen anzupassen. Hier werden Sie in der nächsten Zeit ein Update bekommen. Auch durch die neuen Gesetze bzw. Gesetzesänderungen, die aktuell von der Bundesregierung in den Bundestag und Bundesrat gebracht werden, erwarten wir zusätzliche Möglichkeiten.

Wir begleiten Sie und unsere gemeinsamen Kunden mit dem Ziel, den Versicherungsschutz möglichst aufrechtzuerhalten. Beraten Sie Ihre Kunden, um Stornierungen zu vermeiden.

Im Makler-Extranet haben wir für Sie zudem die Informationen zu ► [staatlichen Hilfestellungen](#) erweitert, die für Ihre Kunden hilfreich sein könnten.

Wir wünschen Ihnen gute und erfolgreiche Gespräche.

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an Ihre bekannten Ansprechpartner.

Freundlich grüßt Sie,

Ihr Makler- und Partnervertrieb