

Das Magazin der DEURAG für erfolgreiches Verkaufen

SALE PRO



Cross-Selling- Chancen nutzen

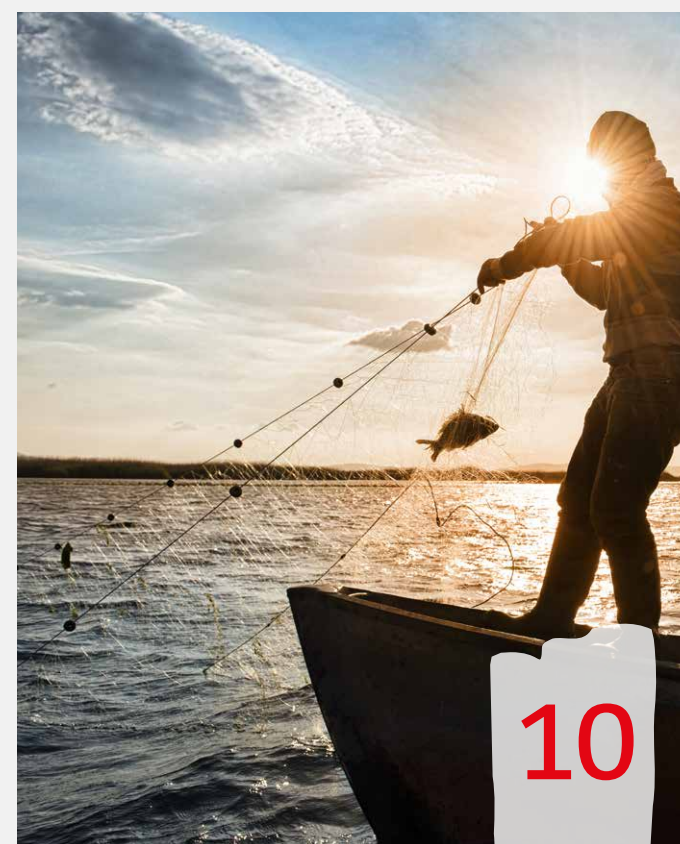
Starke Verkaufsstrategien für Ihren
erfolgreichen Abschluss

Mehr Tempo im Verkauf

Wie Sie mit EASY, SAFE & FREE bei Ihren
Kunden punkten



Erfolgreiche Verkaufsstrategien: Wie Sie mit Cross-Selling Ihre Kundenbeziehungen voll ausschöpfen



In 5 Schritten zum Abschluss: So überzeugen Sie Ihre Kunden



Mehr Services für Ihren Erfolg: Unsere Leistungen für Vertriebspartner

Kunden gut beraten & mit Cross-Selling mehr verkaufen

Der Verkauf von Rechtsschutzprodukten ist eine lukrative und dankbare Angelegenheit, die Sie gleich dreifach profitieren lässt: Sie steigern Ihren Umsatz, stärken Ihre Kundenbeziehungen nachhaltig und werden bei der Schadenabwicklung entlastet, denn darum kümmern sich in erster Linie Rechtsanwälte.

Mit den flexiblen und leistungsstarken DEURAG Produktlinien EASY, SAFE & FREE erleichtern wir Ihnen die Beratung Ihrer Kunden und begleiten Sie auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Abschluss. Setzen Sie im Beratungsgespräch auf das Vertrauen Ihrer Kunden und probieren Sie die bewährte Cross-Selling-Strategie aus.

Ob mit Storys, Emotionen oder Lösungen – wir zeigen Ihnen in diesem Magazin effektive Verkaufsstrategien auf, mit denen Sie die Cross-Selling-Potenziale vollständig ausschöpfen und die Beziehung zu Ihren Kunden nachhaltig stärken werden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Cross-Selling	4
Von der Haftpflichtversicherung zum Rechtsschutz	
Mit Stephan Mielke im Gespräch	6
DEURAG Vertriebsvorstand	
EASY, SAFE & FREE	8
Flexible Produktlinien für mehr Tempo im Verkauf	
Abschluss unter Dach und Fach	10
Verkaufen in 5 Steps	
Aktuelle Rechtsthemen	12
Sicherheit in den wichtigsten Lebensbereichen	

Privatkunden beraten	14
Das optimale Produkt empfehlen	
Rechtsschutz für Geschäftskunden	16
Wie Sie Ihre Kunden zum Abschluss führen	
Die richtigen Töne in der Beratung	18
Im Interview mit Markus Millauer	
Mehr Service, mehr Erfolg	20
Leistungen und Services für Vertriebspartner	
Ein starker Partner an Ihrer Seite ...	22
Mehrfach ausgezeichnete Rechtsschutz	
Ihre DEURAG Ansprechpartner	23
Kompetent, engagiert und hilfsbereit	



CROSS-SELLING

Darf es etwas mehr sein?

Cross-Selling bietet Ihnen die Chance, Ihre Kundenbeziehungen voll auszuschöpfen, um mehr zu verkaufen, sich im Gespräch als kompetenter Partner an der Seite des Kunden zu profilieren und die Vielseitigkeit Ihres Angebots zu unterstreichen. Gerade in der Beratung rund um das Thema Haftpflichtversicherung sollten Sie den DEURAG Rechtsschutz anbieten, denn in dieser Kombination liegt großes Abschlusspotenzial!

Wir verraten Ihnen, mit welchen Verkaufsstrategien Sie Ihre Kunden zur Unterschrift navigieren.

Der Abschluss einer Haftpflichtversicherung ist der ideale Anlass, um den Kunden von der Notwendigkeit einer Rechtsschutzversicherung zu überzeugen.



Emotional Selling

Verkaufen Sie Glück

Von der Gebäudehaftpflichtversicherung zum DEURAG Rechtsschutz

Ihr Kunde hat ein Haus gekauft oder gebaut und möchte bei Ihnen eine Gebäudehaftpflichtversicherung abschließen. Nutzen Sie die Emotional-Selling-Strategie und erzeugen Sie bei Ihrem Kunden mit positiven Formulierungen ein gutes Gefühl. Freuen Sie sich mit ihm, dass er eine tolle Immobilie für sich und seine Familie gefunden hat.

Empfehlen Sie Ihrem Kunden den DEURAG Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz, damit Ihr Kunde sein Glück in den eigenen vier Wänden genießen kann und bei möglichen Streitigkeiten auf der sicheren Seite ist.

- Zeigen Sie Emotionen und freuen Sie sich mit Ihrem Kunden
- Argumentieren Sie mit positiven Formulierungen und Wörtern
- Bieten Sie optional den DEURAG Privat-Rechtsschutz an, der auch die Familienmitglieder schützt

Solution Selling

Verkaufen Sie die Komplettlösung

Von der Privathaftpflicht zum DEURAG Rechtsschutz

Wer eine private Haftpflichtversicherung abschließt, ist sich seiner Verantwortung bewusst, möchte Verlusten vorbeugen und das gute Gefühl von Sicherheit genießen. Nehmen Sie im Beratungsgespräch die Perspektive Ihres Kunden ein und bieten Sie ihm mit der Solution-Selling-Strategie die Komplettlösung zur Absicherung.

Überzeugen Sie Ihren Kunden, dass der DEURAG Rechtsschutz die ideale Ergänzung ist, ihm vollumfänglichen Rechtsschutz bietet und ihn vor den hohen Kosten für Anwälte, Gerichte und Gutachter bewahrt.

- Machen Sie im Gespräch auf mögliche Risiken aufmerksam
- Stellen Sie den Rechtsschutz als Komplettlösung dar
- Empfehlen Sie Ihrem Kunden den DEURAG Privat-Rechtsschutz

Story Selling

Verkaufen Sie mit Geschichten

Von der Kfz-Haftpflicht zum DEURAG Rechtsschutz

Sie beraten einen Kunden, der eine Kfz-Haftpflichtversicherung bei Ihnen abschließen möchte? Glückwunsch, das ist die perfekte Situation für Ihr erfolgreiches Cross-Selling. Wenden Sie hier z.B. die Story-Selling-Strategie an, indem Sie Ihrem Kunden ein interessantes Fallbeispiel präsentieren.

„Erzählen“ Sie z.B. von einem Versicherungsnehmer, der nach Streitigkeiten mit dem Werkstattinhaber wegen unsachgemäßer Reparaturarbeiten erfolgreich zu seinem Recht kam, oder von einer Privatperson, die nach einem Unfall Schmerzensgeldansprüche geltend machen konnte.

- Berichten Sie von einem fiktiven oder tatsächlichen Fall
- Ihre Story sollte spannend und ansprechend sein
- Raten Sie Ihrem Kunden zu einer zusätzlichen Absicherung mit dem DEURAG Verkehrs-Rechtsschutz



Wachstum und Innovation im Fokus

Über die Zukunft des Rechtsschutzvertriebs, die strategische Ausrichtung der DEURAG und neue Lösungen für die Vertriebspartner. Im Dialog mit Stephan Mielke, DEURAG Vertriebsvorstand.

Herr Mielke, Sie sind der neue Vertriebsvorstand der DEURAG. Was hat Sie dazu motiviert, diese Position zu übernehmen?

Stephan Mielke: Als Vertriebsvorstand der DEURAG verantworte ich die strategische Vertriebsplanung und die Leitung der Vertriebsaktivitäten des Unternehmens. Meine Neugier, die neue Herausforderung und die Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung haben mich dazu motiviert, diese Position zu übernehmen. An dieser Stelle danke ich den Verantwortlichen der SIGNAL IDUNA Gruppe für ihr Vertrauen in meine Person.

Wie möchten Sie den DEURAG Vertrieb entwickeln? Welche Meilensteine haben Sie im Fokus?

Stephan Mielke: Zum einen gilt es, die Digitalisierung durch das Implementieren einer modernen IT-Infrastruktur, die Automatisierung von Prozessen und den Ausbau digitaler Vertriebskanäle voranzutreiben, zum anderen möchten wir unser Wachstum durch die fokussierte Betreuung unserer Vertriebspartner in der Fläche ausbauen.

Wir werden uns dabei klar an den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden und Vertriebspartner orientieren, z. B. indem wir ein zentrales Key-Account-Management implementieren, die zielgruppenspezifische Marktbearbeitung vorantreiben und unsere Service-Exzellenz weiter verbessern. Darüber hinaus sehe ich die Entwicklung von innovativen Produkten und Services als weiteren strategischen Meilenstein.

Was dürfen Ihre Vertriebspartner in nächster Zeit erwarten?

Stephan Mielke: Für unsere Vertriebspartner arbeiten wir an einfachen, schnellen und fallabschließenden Lösungen. Wir möchten zunehmend transparenter werden und planen, die Service-, Kommunikations- und Vertriebskanäle enger zu verzahnen, um unsere Vertriebspartner gezielter und effektiver unterstützen zu können. Weiterhin optimieren wir unsere Produktlandschaft stetig und arbeiten kontinuierlich an Verbesserungen – aktuell beschäftigen wir uns z. B. mit der Neugestaltung unseres Produktportfolios für den gewerblichen Bereich.

Wie beabsichtigen Sie, die Wettbewerbsposition der DEURAG am Markt weiterhin zu stärken?

Stephan Mielke: Wir verfolgen konsequent die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie mit dem Fokus auf schlanke, serviceorientierte Prozesse und bedarfsgerechte Produktlösungen. Unsere Vertriebspartner sind dabei der Schlüssel für den Erfolg am Markt und wir werden auch in Zukunft auf Fairness, Partnerschaft und eine offene Kommunikation in der Geschäftsbeziehung setzen.

„Für unsere Vertriebspartner arbeiten wir an einfachen, schnellen und fallabschließenden Lösungen.“

”

Digitalisierung durch moderne IT-Infrastruktur und Automatisierung von Prozessen

Mit unserem innovativen Produktangebot, das wir permanent an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen, bauen wir unsere Wettbewerbsposition am Markt weiter aus. Wir arbeiten kontinuierlich an der Optimierung der Kundenzufriedenheit bzw. an dem Schaffen von positiven Kundenerlebnissen. Zudem investieren wir in die Effizienz unserer Vertriebskanäle und optimieren unsere Digitalstrategie.

In unserer DEURAG steckt viel Potenzial, welches wir gemeinsam sukzessive heben werden.

Was sind Ihrer Meinung nach die großen Herausforderungen für den Versicherungsvertrieb in den kommenden Jahren?

Stephan Mielke: Bereits heute spielen die Themen Digitalisierung und technologischer Wandel eine entscheidende Rolle und die Bedeutung dieser Themen wird weiter zunehmen. Darüber hinaus sind neue regulatorische Veränderungen, ein sich veränderndes Kundenverhalten sowie der Umgang mit Legal Techs weitere Herausforderungen für uns. Wie in allen anderen Branchen ist der „War for Talents“ auch für den Versicherungsvertrieb ein riesiges Thema.

Herr Mielke, zum Schluss noch eine Frage in eigener Sache: Können Sie unseren Lesern von einem besonderen Moment oder einer Begegnung erzählen, die Ihre Herangehensweise an die vielen Vertriebsaufgaben geprägt hat?

Stephan Mielke: Hier kann ich von einer interessanten Begegnung aus meiner Trainee-Zeit bei der SIGNAL IDUNA Gruppe berichten, die meine Sicht auf vertriebliche Aufgaben geschärft hat: Einige Monate nach der Beratung rief mich eine Kundin an, die eine stationäre Krankenzusatzversicherung abgeschlossen hatte, und bedankte sich, dass nicht nur ihre komplizierte Operation von unserer Gruppe übernommen wurde, sondern auch Assistenzleistungen wie die Organisation und Kostenübernahme für den notwendigen Haushaltsdienst.

Dieses Gespräch hat mir verdeutlicht, dass eine Versicherung nicht nur Rechnungen begleicht, sondern auch ein Lösungsanbieter und verlässlicher Partner an der Seite des Kunden sein muss. Unsere Vertriebsaufgabe besteht eben nicht nur darin, Produkte zu verkaufen, sondern auch darin, Werte sowie Beziehungen zu schaffen und unseren Kunden Unterstützung und einen echten Nutzen zu bieten.

Herr Mielke, herzlichen Dank für das informative Gespräch!



Stephan Mielke
Vertriebsvorstand DEURAG

Lebenslauf:

Stephan Mielke ist seit 2023 der neue Vertriebsvorstand der DEURAG. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann studierte er Wirtschaftswissenschaften und war im Controlling sowie im Vertrieb in der Finanz- und Versicherungswirtschaft tätig. 2009 stieß Stephan Mielke als Trainee zur SIGNAL IDUNA. Hier bekleidete er verschiedene Führungspositionen im Vertrieb. Von 2016 bis 2022 war er Gebietsdirektor in Oldenburg (Niedersachsen).

Optimierung und Weiterentwicklung der Produktlandschaft und Services

Verbesserung der Service-Exzellenz für Kunden und Vertriebspartner

Tempo im Verkauf

EASY
fokus

EASY

Grundlegender Schutz für Preissensible

Mit der Produktlinie EASY sind Ihre Kunden bei rechtlichen Auseinandersetzungen vollumfänglich geschützt – und das zum kleinen Preis.

SAFE
fokus

SAFE

Bestseller

Optimaler Schutz für Qualitätsbewusste

Die Produktlinie SAFE passt ideal zu Kunden, die beste Leistungen zu einem fairen Preis erwarten. Hier sind zahlreiche Leistungsarten versichert und sämtliche Rechtsschutz-Extras enthalten. Eine Produktlinie, die nahezu zu all Ihren Kunden passt.

FREE
plus

FREE

Perfekter Schutz für Anspruchsvolle

Mit der Produktlinie FREE sind Ihre anspruchsvollen Kunden maximal geschützt und profitieren von zahlreichen Leistungserweiterungen.

Flexible und bedarfsgerechte Lösungen für Ihre Kunden

Unsere starken Rechtsschutz-Produkte EASY, SAFE & FREE bieten Ihren privaten und geschäftlichen Kunden eine passende Lösung zur vollumfänglichen Absicherung bei rechtlichen Auseinandersetzungen. Der aktuelle DEURAG Tarif 11.2022 ist dabei übersichtlich gestaltet, kann individuell an den jeweiligen Bedarf angepasst werden und ist in verschiedenen Selbstbeteiligungsstufen erhältlich. So können Sie Ihren Kunden schnell und einfach das optimale Produkt empfehlen.

Rechtsschutz für Privatkunden

Mit diesen Highlights punkten Sie garantiert

Die drei leistungsstarken Produktlinien EASY, SAFE & FREE sichern Ihre privaten Kunden zuverlässig ab. Dabei können Ihre Kunden sich ihren passgenauen Rechtsschutz aus den Bereichen Privat, Beruf, Verkehr und Wohnen individuell zusammenstellen. Die Produktlinien unterscheiden sich in den Deckungssummen, dem Umfang der Leistungen und den DEURAG Rechtsschutz-Extras.

FREEplus-Variante mit Ehe- und Unterhaltsrechtsschutz

In der umfangreichsten Variante FREEplus innerhalb der Produktlinie FREE profitieren Ihre Kunden von den exklusiven Leistungen des Ehe- und Unterhalts-Rechtsschutzes, der den Versicherungsnehmer und auch die mitversicherte Person schützt.

Tarif-Highlights auf einen Blick:

- Upgrade Garantie & Vorsorge-RS
- Weitreichende Familiendefinition
- Rechtsschutz für Kapitalanlagen
- Bauherren-Rechtsschutz
- Erb-Rechtsschutz
- Verwaltungs-Rechtsschutz für Studienplatzklagen

Rechtsschutz für Geschäftskunden

Mehr Flexibilität geht nicht

Flexibilität ist für Selbstständige, Firmeninhaber und Freiberufler ein zentrales Kriterium. Aus diesem Grund ermöglicht die DEURAG Ihren Gewerbekunden in allen drei Produktlinien die variable Gestaltung des Versicherungsschutzes. Je nach Bedarf kann der Firmen-Rechtsschutz aus mehreren möglichen Bausteinen zusammengestellt werden – ob zur soliden Grundabsicherung für den gewerblichen Bereich oder als umfassendes Rechtsschutz-Paket für Geschäftliches und Privates.

Tarif-Highlights auf einen Blick:

- Differenzdeckung
- Treuebonus 500 € für nicht versicherte Schäden
- Streitigkeiten zu Versicherungsverträgen & Hilfsgeschäften mitversichert
- In der Stufe „Ohne Beschäftigte“ sind zwei geringfügig Beschäftigte inklusive

i

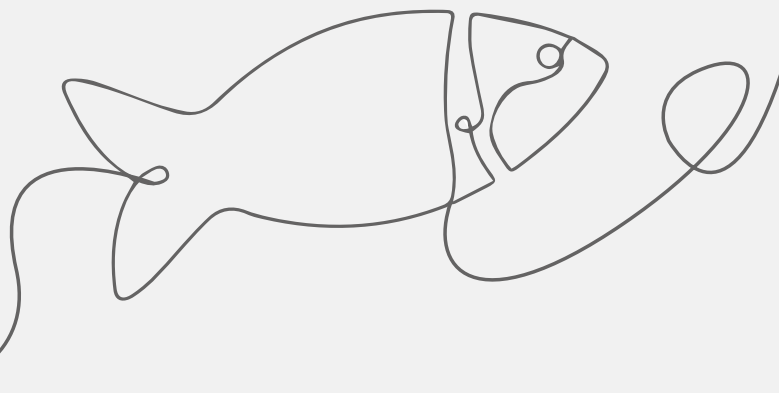
3 Selbstbeteiligungsmodelle für maximalen Entscheidungsspielraum

In allen drei Produktlinien können Ihre Kunden das passende Selbstbeteiligungsmodell wählen:

- **SB-Fix:** Fixe Selbstbeteiligung in 5 Abstufungen 0 €, 150 €, 250 €, 500 € oder 1.000 €
- **SB-Vario:** Variable Selbstbeteiligung in den Stufen 300/150 €, 150/0 €, 400/250 €
- **SB-Bonus:** Sinkende Selbstbeteiligung von 400 auf bis zu 0 € bei Schadenfreiheit

Den Kunden ins Netz kriegen

In nur 5 Schritten bringen Sie den Abschluss der DEURAG Rechtsschutzversicherung unter Dach und Fach und positionieren sich zugleich als kompetenter Berater an der Seite Ihrer Kunden.



Step 1

Schöpfen Sie Ihre Kundenbeziehung voll aus

Ergreifen Sie Ihre Chancen im Beratungsgespräch und sensibilisieren Sie Ihren Kunden beim Verkauf einer Versicherungsleistung auch für rechtliche Streitigkeiten und Problemfälle, die in vielen Bereichen des Lebens auftreten können.

Step 2

Beraten Sie zielgruppengerecht

Nehmen Sie Ihren Kunden in den Fokus und versetzen Sie sich in seine Position. Ist er preissensibel, qualitätsbewusst oder eher der anspruchsvolle Typ, der von maximalen Leistungen profitieren möchte?

Step 3

Checken Sie den Bedarf

Welche Versicherungsleistungen sind Ihrem Kunden besonders wichtig? Benötigt er auch Rechtsschutz für Kapitalanlagen? Liegt ihm das Thema Erb-Rechtsschutz am Herzen oder hat er Kinder und möchte auch im Falle einer Studienplatzklage die Vorteile der DEURAG Rechtsschutzversicherung genießen?

Step 4

Empfehlen Sie das passende Produkt

EASY, SAFE oder FREE: Die DEURAG Produktlinien bieten für jeden Kunden und für jedes Budget eine passende Lösung. In allen Tarifen ist vollumfänglicher Rechtsschutz enthalten, der Ihre Kunden entspannt durchatmen lässt. In den Abstufungen *fokus* und *plus* kann der Schutz noch gezielter gestaltet werden.

Step 5

Jetzt lassen Sie den Kunden wählen

Ermöglichen Sie Ihrem Kunden mit SB-Fix, SB-Vario oder SB-Bonus maximalen Entscheidungsspielraum und lassen Sie ihn die passende Selbstbeteiligung für den monatlichen Versicherungsbeitrag wählen.

Jetzt steht dem Abschluss nichts mehr im Wege.



DEURAG Rechtsschutz:

Sicherheit in den wichtigsten Bereichen des Lebens

„Dieselgate“: die Sache mit dem Abgas

Der Diesel- bzw. Abgasskandal hat hohe Wellen geschlagen: Wer einen betroffenen Pkw vom Hersteller oder von einem Händler erworben hat, kann ggf. einen Anspruch auf Schadenersatz geltend machen. **Wer steht den „Dieselgate“-Betroffenen zur Seite und hilft ihnen dabei, ihre Forderungen und Ansprüche durchzusetzen?**

Plötzlich ohne Job: Kündigung durch den Arbeitgeber

In der heutigen Arbeitswelt geht es mitunter turbulent zu: So kann es vorkommen, dass Menschen gekündigt werden, z.B. wenn ein Betrieb verkleinert wird. Doch nicht immer ist eine Kündigung gerechtfertigt oder die Sozialauswahl wurde nicht eingehalten. **Wer unterstützt den Arbeitnehmer, sein Recht durchzusetzen?**

Experten und Mietervereine gehen davon aus, dass jede zweite Betriebskostenabrechnung falsch ist. Häufig werden Formalien nicht eingehalten, z.B. falsche Zeiträume in Rechnung gestellt, Wohnflächen nicht richtig berechnet oder es fehlt schlichtweg der Verteilerschlüssel. In Zeiten steigender Energiekosten kann das ein großes Loch ins Portemonnaie reißen. **Wer hilft dem Mieter, sich gegen unberechtigte Forderungen zu wehren?**

„Mietpreisbremse“: Der Vermieter verlangt zu hohe Miete

In Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten gilt die „Mietpreisbremse“: Bei erneuten Vermietungen von Wohnungen darf die neue Miete maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen – Neubauten und umfassend sanierte Wohnungen ausgeschlossen. Doch leider hält sich längst nicht jeder Vermieter an diese Regelung. **Wer hilft dem Mieter im Streitfall?**

Streitpunkt Betriebskosten: wenn die Abrechnung nicht stimmt

Scheidung und Unterhaltsstreitigkeiten: wenn das Glück zerbricht

Wer vor den Traualtar tritt, macht sich meistens keine Gedanken darüber: Nach einer aktuellen Statistik aus 2022 wird in Deutschland rund jede dritte Ehe geschieden. Die Verantwortung der Lebenspartner füreinander endet jedoch nicht zwangsläufig mit der Scheidung – vor allem dann nicht, wenn gemeinsame Kinder im Spiel sind. **Wer schützt die Betroffenen vor den hohen finanziellen Kosten bei gerichtlichen Auseinandersetzungen?**

Probleme mit Energieversorgern: Beschwerden nehmen zu

Streitigkeiten mit Energieversorgern sind leider keine Seltenheit. Gerade wenn Verbraucher den Strom- oder Gaslieferanten wechseln wollen, kann es zu Problemen und Auseinandersetzungen kommen. Auch ungerechtfertigte Preiserhöhungen können zu einer nervlichen und finanziellen Belastung werden. **Wo erhalten Betroffene Hilfestellung? Wer unterstützt sie, ihre Interessen durchzusetzen?**

Firmen-Pkw oder -Flotte: Streitpunkt Verkehrsunfall

Selbstständige und ihre Mitarbeitenden sind viel unterwegs. Gleich, ob verschuldet oder unverschuldet, drohen im Straßenverkehr rechtliche Auseinandersetzungen – z.B. wenn ein Mitarbeiter in einen Verkehrsunfall verwickelt ist, der Firmen-Pkw beschädigt wird oder der Unfallverursacher sich weigert, einen Schaden zu ersetzen. **Wer hilft dem Unternehmer, seine Forderungen durchzusetzen?**

Die DEURAG hält Ihren Kunden den Rücken frei

Der starke DEURAG Rechtsschutz schützt private und gewerbliche Kunden vor den hohen Kosten bei rechtlichen Auseinandersetzungen in den wichtigen Bereichen des Lebens. Empfehlen Sie im Beratungsgespräch die vollumfänglichen Tarifvarianten EASY, SAFE und FREE, damit Ihre Kunden ihr gutes Recht auch einfordern können – ohne sich um Kosten für Rechtsanwälte, Gerichte und Gutachter sorgen zu müssen.





Das ist Familie Müller: Roman Müller, 44 Jahre, arbeitet als Abteilungsleiter in einem großen Softwareunternehmen. Seine Frau Ellen, 37 Jahre, ist als Teamassistentin in einer PR-Agentur beschäftigt. Zusammen mit ihren beiden Kindern Lea und Jannis leben die Eltern in einem gemieteten Einfamilienhaus.

Die Familie hat ein großes Bedürfnis nach Sicherheit, denn sie möchte das schützen, was sie sich jahrelang aufgebaut hat.

„Wir möchten unsere Familie bestmöglich absichern!“

So führen Sie Familie Müller erfolgreich zum Abschluss

Die Rechtsschutz-Bedürfnisse der Müllers

- **Privat-Rechtsschutz:** Als Familie können die Müllers schnell in einen Rechtsstreit geraten, z. B. bei Problemen mit dem Energieversorger, bei Reisebuchungen oder wenn die Kinder unbeabsichtigt einen Online-Vertrag geschlossen haben und eine teure Abmahnung ins Haus flattert.
- **Berufs-Rechtsschutz:** Frau und Herr Müller sind beide berufstätig und können daher auch in einen Streitfall mit dem Arbeitgeber verwickelt werden, z. B. wenn ein Elternteil eine ungerechtfertigte Abmahnung oder Kündigung erhält.
- **Verkehrs-Rechtsschutz:** Alle Familienmitglieder nehmen am Straßenverkehr teil. Die Eltern fahren mit jeweils einem Pkw zur Arbeit, die beiden Kinder sind mit dem Schulbus oder auf Fahrrädern unterwegs. Nach einem Verkehrsunfall oder bei Ärger mit einer Werkstatt ist ein Rechtsstreit nie auszuschließen.

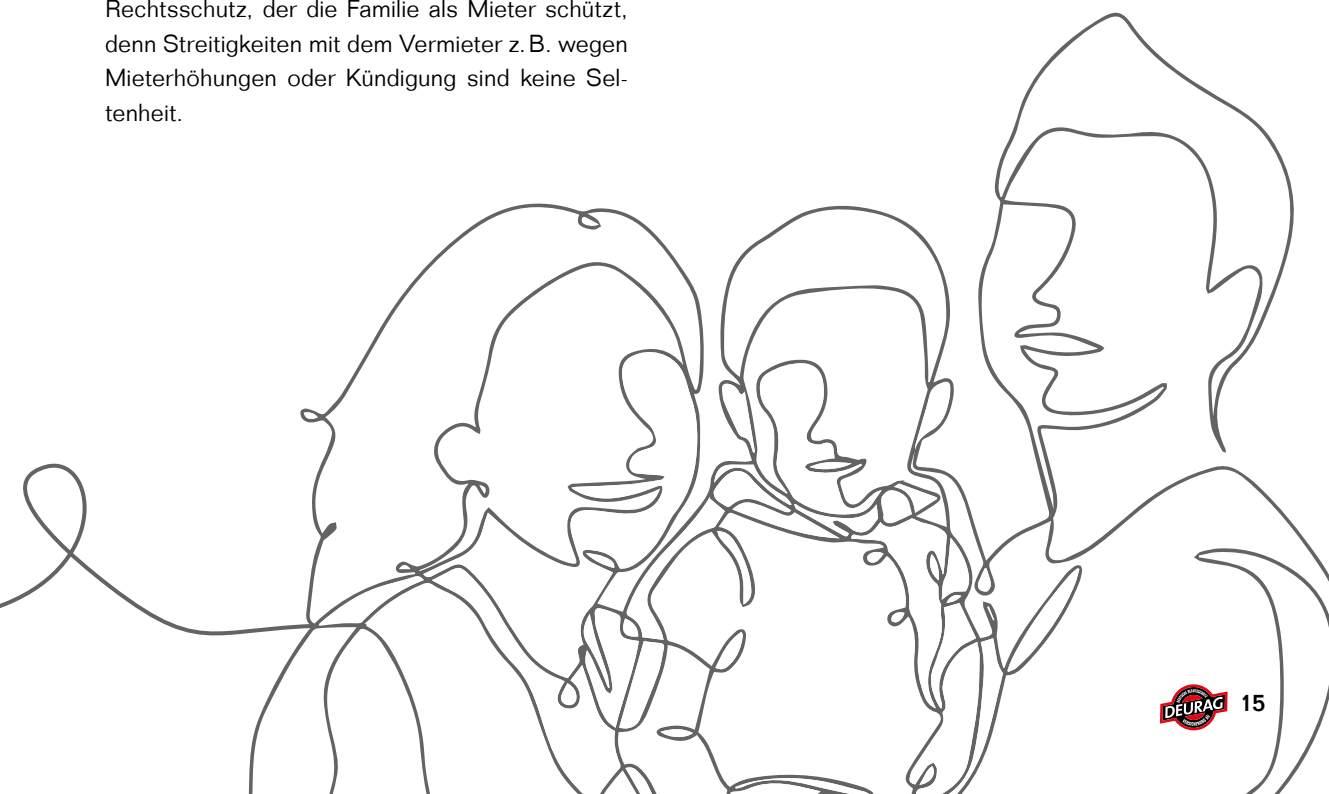
Eine Absicherung dieser Lebensbereiche lässt Familie Müller entspannt aufatmen. Eine sinnvolle Ergänzung wäre der Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz, der die Familie als Mieter schützt, denn Streitigkeiten mit dem Vermieter z. B. wegen Mieterhöhungen oder Kündigung sind keine Seltenheit.

Das optimale Produkt: FREE Rechtsschutz

Für die sicherheitsbewussten Müllers ist die Produktlinie FREE die richtige Lösung, mit der die ganze Familie maximal und vollumfänglich in den Bereichen Privat, Beruf, Verkehr und optional Wohnen geschützt bleibt. Dabei profitiert die Familie von dem umfassendsten Leistungsspektrum der DEURAG und kann alle DEURAG Rechtsschutz-Extras wahrnehmen – z. B. die telefonische Rechtsberatung, den praktischen VertragsCheck und die Sorgerechtsverfügung. Mit der Upgrade-Option FREEplus profitieren beide Elternteile im Fall der Fälle vom Ehe- und Unterhalts-Rechtsschutz.

Das ideale Selbstbeteiligungsmodell: SB-Vario

Im Schadenfall entsteht für die Familie eine geringe Selbstbeteiligung, wenn die Wahl auf einen Anwalt aus dem DEURAG Anwaltsnetzwerk fällt. Alternativ haben die Müllers die Option, einen freien Anwalt zu beauftragen.

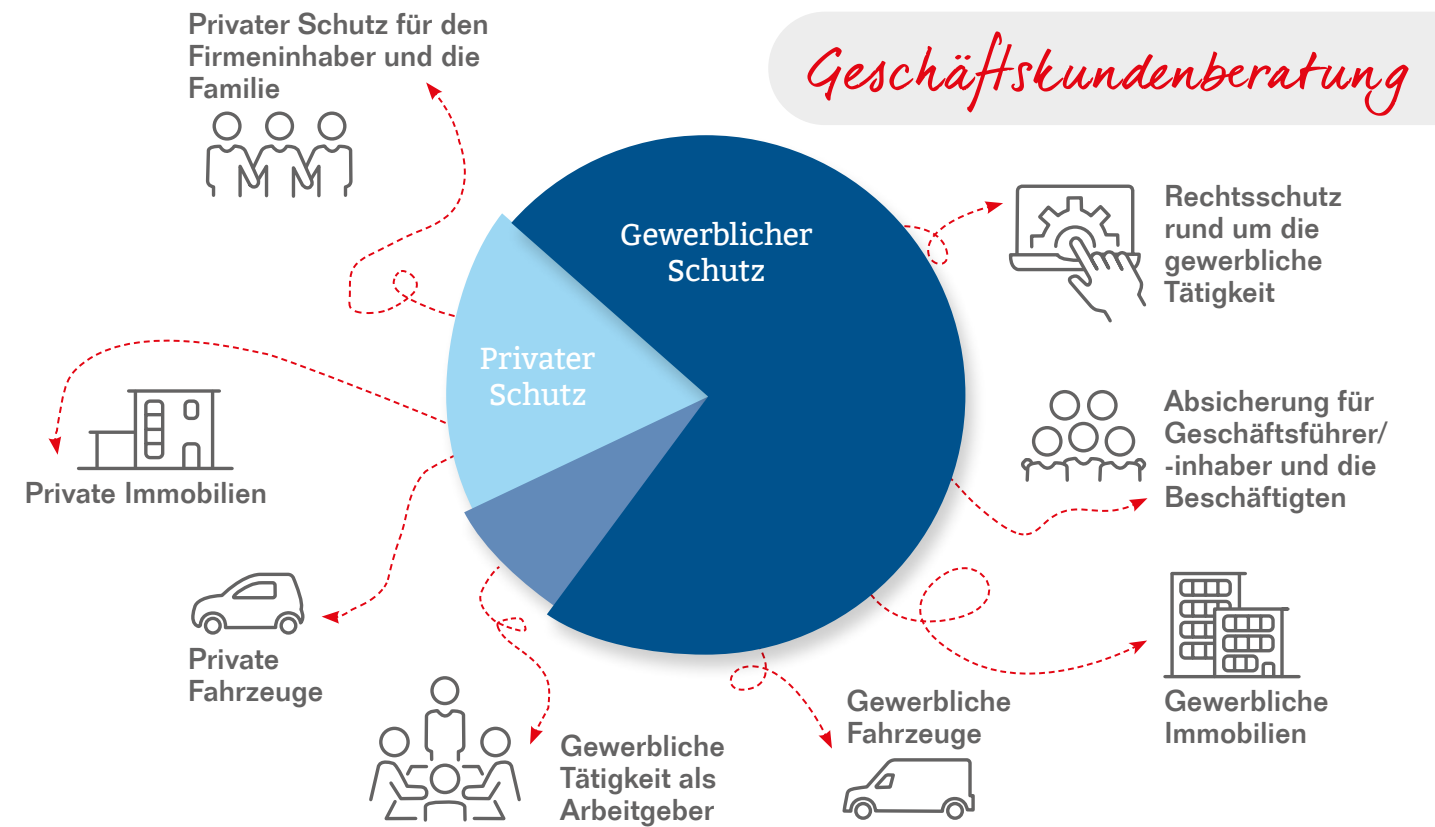


„Meine Firma ist mein Leben!“



Das ist Patrik Berg, 49 Jahre und Single: Der selbstständige Bäcker betreibt erfolgreich vier Bäckerei-Filialen in einer Kleinstadt. In seiner Backstube und den Außenstellen beschäftigt er 15 Mitarbeitende, um seine Kunden täglich mit frischen Backwaren versorgen zu können.

Patrik liebt seinen Beruf und seine Firma ist sein Ein und Alles. Er schätzt Qualität und möchte sein Unternehmen solide absichern.



Begleiten Sie Patrik auf seinem Weg zum Rechtsschutz

Die Rechtsschutz-Bedürfnisse von Unternehmer Patrik

- **Firmen-Rechtsschutz:** Im unternehmerischen Alltag kann einiges passieren, was Patrik vorher nicht einkalkuliert hat, z. B. die Nichtanerkennung einer Betriebskostenabrechnung durch das Finanzamt oder überhöhte Nachforderungen bei der Rückgabe geleaster Firmen-Fahrzeuge.
- **Berufs-Rechtsschutz:** Als Arbeitgeber kann es immer zu Streitigkeiten mit Mitarbeitenden kommen, z. B. wegen einer Abmahnung oder einer Kündigung, gegen die sich ein Mitarbeiter mit einer Kündigungsschutzklage wehrt.
- **Verkehrs-Rechtsschutz:** Patrik und seine Mitarbeitenden sind täglich im Straßenverkehr unterwegs und beliefern die Filialen mit Backwaren. Verschuldet oder unverschuldet können er oder seine Mitarbeitenden schnell in Auseinandersetzungen geraten, z. B. wenn ein Firmen-Pkw bei einem Unfall beschädigt wird, dieser mehrere Wochen ausfällt und Patrik Nutzungsausfall geltend machen möchte.
- **Berufs-Vertrags-Rechtsschutz:** Unternehmer wie Patrik gehen ständig Verbindlichkeiten und Verträge mit Vertragspartnern und Lieferanten ein. Dabei sind Rechtsstreitigkeiten nie auszuschließen, z. B. wenn die Renovierungsarbeiten in den Bäckerei-Filialen nicht sorgfältig ausgeführt werden.

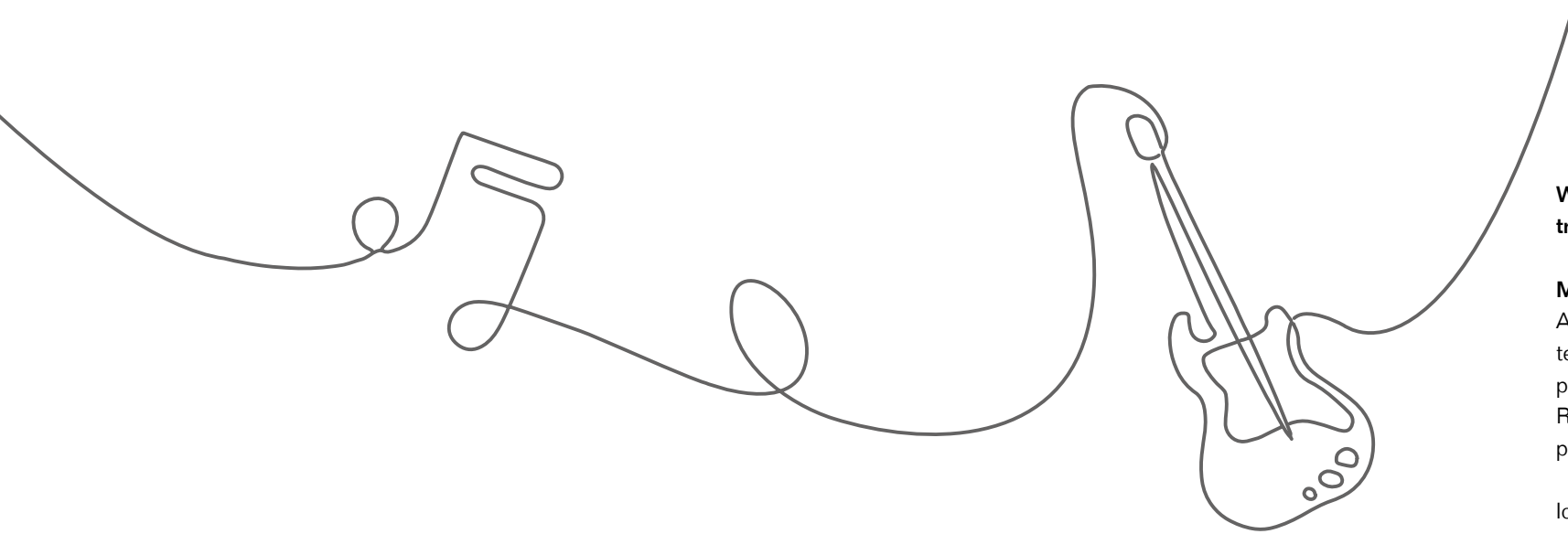
Verkehrs-Rechtsschutz für sein privates Fahrzeug eine wertvolle Ergänzung, z. B. wenn Patrick bei seinem jüngst erworbenen Sportwagen Garantieansprüche geltend machen muss oder er unverschuldet in einen Verkehrsunfall verwickelt wird. Weiterhin würde er vom Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz für seine angemieteten Filialen profitieren.

Das optimale Produkt: SAFE Rechtsschutz & SB-Bonus

Für den engagierten und qualitätsbewussten Bäckerei-Inhaber ist die Produktlinie SAFE ideal, da diese zuverlässigen Schutz zum optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Mit dieser Tarifvariante bleibt Patriks Unternehmen vollumfänglich geschützt und er kann alle praktischen DEURAG Rechtsschutz-Extras nutzen wie den WebsiteCheck für sein Aushängeschild im Internet, den AGBCheck, AuskunftPLUS oder AnspruchPLUS, das professionelle Forderungsmanagement.

Für Unternehmer wie Patrik ist SB-Bonus ein cleveres Selbstbeteiligungsmodell, denn für jedes Jahr ohne eintrittspflichtigen Schaden verringert sich seine Selbstbeteiligung – bis hin zu 0 Euro.

Die Absicherung dieser vier Rechtsschutz-Bereiche ist für Patrik als Unternehmer elementar. Optional wäre der



In der Beratung die richtigen Töne treffen

Über die Flexibilität der Produktstruktur, erfolgreiche Verkaufsansätze und Cross-Selling-Potenziale. Im Gespräch mit Markus Millauer, komm. Gebietsdirektor der DEURAG Gebietsdirektionen München und Nürnberg.

Herr Millauer, wie hat sich die neue DEURAG Tarifstruktur seit der Einführung am Markt im vergangenen Jahr entwickelt?

Markus Millauer: Unsere neuen Tarife EASY, SAFE und FREE sind voll und ganz im Markt angekommen, die Absatzzahlen steigen permanent. Das am stärksten und deutlichsten etablierte Produkt ist die Variante SAFE, die dem früheren DEURAG Premium-Tarif entspricht. Die Pakete EASY und FREE haben sich ebenfalls gut entwickelt und finden zunehmend großen Anklang. Hierfür haben wir bei der Einführung viele Produktschulungen durchgeführt und unsere Vertriebspartner vor Ort begleitend beraten.

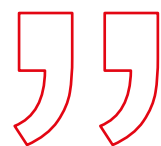
Welches Feedback zu den neuen Tarifen haben Sie von Ihren Vertriebspartnern erhalten?

Markus Millauer: Unsere Vertriebspartner schätzen vor allem die große Flexibilität der neuen Tarifstruktur, die eine bedarfsorientierte Beratung ermöglicht. Einerseits durch die Option, die abzusichernden Lebensbereiche individuell zusammenzustellen, und andererseits durch die erweiterten SB-Varianten von bislang vier auf neun Selbstbeteiligungsstufen. Hierdurch können die DEURAG Vertriebspartner jetzt noch gezielter auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen.

Welche Hauptvorteile bieten die Tarife aus Vertriebspartnersicht?

Markus Millauer: Die Tarifvarianten EASY, SAFE und FREE bieten unseren Vertriebspartnern gute Verkaufschancen, denn für jeden Kunden ist ein passendes Produkt dabei. Der EASY-Tarif bietet preissensiblen Kunden vollumfänglichen Rechtsschutz zum günstigen Preis. SAFE ist der richtige Tarif für qualitätsbewusste Kunden. Er beinhaltet optimalen Schutz und alle Serviceleistungen, wie z.B. die telefonische und Online-Rechtsberatung, den praktischen VertragsCheck und die Erstellung zahlreicher Vollmachten – ohne Anrechnung auf die Selbstbeteiligung und ohne Wartezeit. In der FREE-Variante profitieren anspruchsvolle Kunden von maximalem Versicherungsschutz mit zahlreichen Leistungserweiterungen, wie z. B. Rechtsschutz für Erb- und Baurecht sowie für Kapitalanlagen. Das FREEplus-Upgrade sichert zudem die Bereiche Ehe- und Unterhaltsrecht gerichtlich ab – eine starke Leistung am Markt!

Der wichtigste Verkaufsansatz lautet „Keine Angst vor Rechtsschutz“, denn von dieser Versicherungssparte profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch die Vertriebspartner!



Welche wichtigen Verkaufsansätze möchten Sie Ihren Vertriebspartnern auf den Weg geben?

Markus Millauer: Der wichtigste Verkaufsansatz lautet „Keine Angst vor Rechtsschutz“, denn von dieser Versicherungssparte profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch die Vertriebspartner. Sobald ein Schadenfall ansteht, kümmert sich ein Rechtsanwalt darum. Auf diese Weise sind unsere Vertriebspartner bei der Schadenabwicklung erheblich entlastet.

Ich rate dazu, das Thema Rechtsschutz in der Beratung aktiv anzusprechen und Kunden z. B. für mögliche Streitigkeiten mit dem Vermieter bzw. Mieter oder nach einem Unfall zu sensibilisieren.

Ein weiterer guter Verkaufsansatz ist das Thema Arbeitsrecht. Viele Kunden wissen nicht, dass bei einer Auseinandersetzung vor einem Arbeitsgericht jede Partei die Kosten in der ersten Instanz selbst tragen muss. Der Rechtsschutz der DEURAG schützt die Kunden davor, damit sie ihr gutes Recht auch durchsetzen können – ein schlagkräftiges Argument. Für weitere Anregungen oder bei Fragen stehen wir und der DEURAG Vertriebservice in Wiesbaden unseren Vertriebspartnern mit Rat und Tat zur Seite.

Die Rechtsschutzversicherung ist die optimale Ergänzung zur Haftpflichtversicherung, indem sie den Kunden als Geschädigten schützt – ein starkes Verkaufsargument!



Thema Cross-Selling: In welchen Beratungsgesprächen ist die Ansprache des Rechtsschutzes besonders Erfolg versprechend?

Markus Millauer: Der Abschluss einer Haftpflichtversicherung ist der ideale Anlass, um Kunden von der Notwendigkeit einer Rechtsschutzversicherung zu überzeugen – gleich, ob es um die private, Kfz- oder Gebäudehaftpflicht geht. Mit dem Argument, dass die Rechtsschutzversicherung die Haftpflicht optimal ergänzt, indem der Kunde auch als Geschädigter geschützt bleibt, ist der Abschluss oft schon unter Dach und Fach.

Weiterhin bietet das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung großes Cross-Selling-Potenzial. Die Vertriebspartnerin oder der Vertriebspartner kann dem Kunden gegenüber argumentieren, dass er im Falle der Fälle auf anwaltliche Hilfe zurückgreifen kann – z.B. bei Problemen mit der Anerkennung der Berufsunfähigkeit.



Markus Millauer
komm. Gebietsdirektor
DEURAG Gebietsdirektionen München & Nürnberg

DEURAG Vertriebservice
Telefon: 0611 771-237
E-Mail: vertriebsservice@deurag.de

Lebenslauf:

Markus Millauer betreut als Organisationsleiter die DEURAG Vertriebspartner in der Gebietsdirektion München. Der Jurist und ausgebildete Wirtschaftsmediator ist seit Jahren bei der DEURAG tätig und verfügt über vielfältige Berufserfahrung in der Finanz- und Versicherungsbranche – u. a. war Markus Millauer zuvor in einer Unternehmensberatung und bei einem Vollversicherer beschäftigt.

Herr Millauer, zum Schluss noch eine persönliche Frage: Sie spielen mit Begeisterung E-Bass. Dabei kommt es auf Rhythmus und das richtige Timing an. Lässt sich das auch auf das Beratungsgespräch übertragen?

Markus Millauer: Beim Musizieren muss man sich auf seine Mitmusiker konzentrieren, ihnen zuhören und zur richtigen Zeit die passenden Töne treffen. Im Beratungsgespräch ist es genauso: Hier gilt es, dem Kunden aktiv zuzuhören, seine Bedürfnisse zu erfassen, um ihm anschließend ein bedarfsgerechtes Angebot zu unterbreiten. Das führt zum erfolgreichen Abschluss und stärkt die Kundenbeziehung nachhaltig. Ähnlich wie ein guter Song, der nur dann entstehen kann, wenn alle Bandmitglieder perfekt aufeinander abgestimmt sind.

Herr Millauer, herzlichen Dank für das informative Gespräch!

Mehr Services für Ihren Erfolg!

Wir sind ein starker Partner an Ihrer Seite und begleiten Sie auf Ihrem Erfolgskurs mit zahlreichen praktischen Leistungen und Services:

DEURAG Vertriebsservice – Wir sind für Sie am Start

In unserem zentralen Vertriebsservice in Wiesbaden unterstützen Sie unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei all Ihren Anliegen, Rückfragen und Anfragen zu Angeboten für private und gewerbliche Kunden – von der Risikoprüfung bis hin zur Beurteilung.

So erreichen Sie den DEURAG Vertriebsservice

☎ 0611 771-237
✉ vertriebsservice@deurag.de

Das sind unsere Servicezeiten

Mo. bis Do.: 8–19 Uhr
Fr.: 8–18 Uhr

Beratende Deckungsnote



Tipp: Fügen Sie Ihre Basis-Daten in das Dokument ein, speichern Sie dieses als eine oder mehrere Vorlagen – so sparen Sie bei Ihrem nächsten Antrag Zeit!

Anfragebögen: Jetzt noch schneller zum Kundenangebot

Mit unseren neuen Anfragebögen für Gewerbe- und Vermieter-Rechtsschutz unterstützen wir Sie bei der Erstellung von individuellen Angeboten für Ihre Kunden. Und so einfach geht's: Angebotsanfrage downloaden, ausfüllen, an vertriebsservice@deurag.de senden und wir melden uns schnellstmöglich bei Ihnen zurück.

Anfragebogen Gewerbe-Rechtsschutz



Anfragebogen Vermieter-Rechtsschutz



Beratende Deckungsnote für direkten Abschluss

Unsere beratende Deckungsnote erleichtert Ihnen die Berechnung der DEURAG Produkte: Rufen Sie einfach das Dokument an Ihrem Rechner oder mobilen Endgerät auf, fügen Sie Ihre Daten ein und treffen Sie die Produktauswahl. Per Klick werden die Prämien übersichtlich angezeigt und Sie müssen nur noch den gewünschten Versicherungsschutz und die passende SB-Variante auswählen.

Ihre persönlichen DEURAG

Ansprechpartner vor Ort

Das bundesweite DEURAG Außendienst-Team ist auch in Ihrer Region vertreten, nimmt sich viel Zeit für Ihre Anfragen und berät Sie direkt vor Ort – dabei profitieren Sie von aktiver Vertriebsunterstützung mit persönlicher und digitaler Beratung.

Wir unterstützen Sie mit Tipps zum Thema Rechtsschutz, verkaufsorientierten Unterlagen und Checklisten sowie mit Workshops rund um Produkte, Serviceleistungen und Vertriebsansätze. Die Kontaktdaten Ihrer Ansprechpartner finden Sie auf S. 23 im Magazin.

DEURAG Extranet –

Ihr Partnerportal mit Mehrwert

Unser cleveres und intuitives DEURAG Extranet mit individualisierbarem Dashboard erleichtert Ihnen die Pflege von Bestands- und Neukunden. Sie erhalten z. B. schnelle Einsicht in Kundenverträge, können Termineinstellungen direkt vornehmen und Vertragsdaten komfortabel ändern. Entdecken und profitieren Sie von zahlreichen Features, die Ihnen praktische Mehrwerte bieten:

- Vertrags- und Schadenübersicht mit zahlreichen Zusatzinformationen und Filterfunktionen
- Schnellfunktionen zur intuitiven Bedienung und effizienteren Bearbeitung
- Umfangreiches Dokumentencenter mit allen Verkaufsunterlagen
- Multi-Downloadfunktion für bis zu 100 Dokumente mit nur wenigen Klicks

DEURAG Extranet-Login

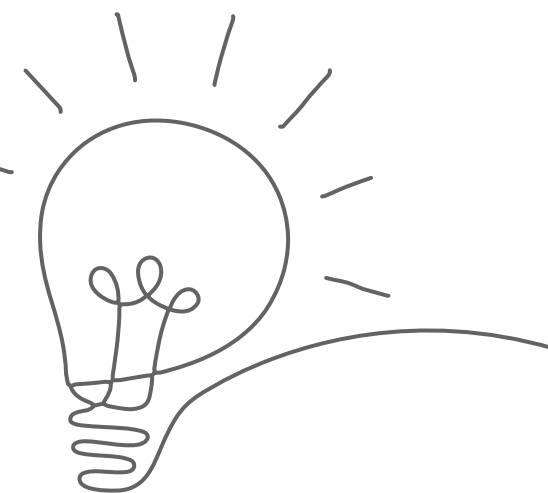


Praxisnahe Schulungsangebote aus der DEURAG Produkt- und Servicewelt

Wie argumentiere ich geschickt? Mit welchen Produktinformationen kann ich meine Kunden im Gespräch überzeugen und welche Cross-Selling-Ansätze sind Erfolg versprechend? Mit unseren praxisnahen Schulungsangeboten unterstützen wir Sie auf Ihrem Weg zum Abschluss!

In unseren Webinaren und Schulungen erhalten Sie neben wichtigen Tarifinformationen viele Rechtsschutz-Beispiele und überzeugende Argumente, die Sie im direkten Gespräch mit Ihren Kunden anwenden können. Nutzen Sie unser fortlaufendes Angebot an IDD-konformen Schulungen und sichern Sie sich Ihre Weiterbildungspunkte!

Praxisnahe Schulungsangebote



Ihr starker Partner

mit mehrfach
ausgezeichnetem
Rechtsschutz

DEURAG ist einer der größten Rechtsschutzversicherer in Deutschland. Seit über 60 Jahren setzen wir für Geschäfts- und Privatkunden Maßstäbe im Rechtsschutz. Dabei repräsentieren wir Tradition, Erfahrung und Innovation. Diese sind für uns Schlüsselkompetenzen, um neue Rechtsschutzprodukte für unsere Kunden zu entwickeln und unsere starken Leistungen und Services für Sie als unseren Vertriebspartner stetig zu erweitern.

Wir unterstützen Sie mit hervorragenden Produkten und einem ausgezeichneten Vertriebspartnerservice, damit wir für Sie „die Rechtsschutzversicherung“ am Markt sind. Dass wir zu den besten Versicherern Deutschlands gehören, mit leistungsstarken Tarifen und in Sachen Kundenzufriedenheit überzeugen, bestätigen uns die Ergebnisse zahlreicher aktueller Unternehmens- und Produkttests.



Schnell informiert: unsere Beratungs- & Verkaufsmaterialien

Für die Beratung Ihrer privaten und gewerblichen Kunden haben wir überzeugende Vertriebsmaterialien erstellt, die Ihnen den Verkauf unserer Produktlinien EASY, SAFE und FREE erheblich erleichtern werden.

Ihre Materialien können Sie über unsere Homepage bequem downloaden.



www.deurag.de/vertriebspartner/tarif-2022

Ihre Ansprechpartner

Kompetent und hilfsbereit

Hamburg

Michael Nuthmann
Vertriebsdirektor Hamburg
Telefon: 0611 771-47
Mobil: 0172 3622060
E-Mail: Michael.Nuthmann@deurag.de

Karlsruhe

Thomas Rau
Gebietsdirektor Köln
Telefon: 0611 771-726
Mobil: 0176 70932553
E-Mail: Thomas.Rau@deurag.de

Dortmund

Kai Fischer
Gebietsdirektor Dortmund
Telefon: 0611 771-754
Mobil: 0172 2817313
E-Mail: Kai.Fischer@deurag.de

Berlin

Michael Nuthmann
Vertriebsdirektor Berlin
Telefon: 0611 771-47
Mobil: 0172 3622060
E-Mail: Michael.Nuthmann@deurag.de

Köln

Thomas Rau
Gebietsdirektor Köln
Telefon: 0611 771-726
Mobil: 0176 70932553
E-Mail: Thomas.Rau@deurag.de

Josip Mijic

Bezirksdirektor Dortmund
Telefon: 0611 771-756
Mobil: 0172 5201672
E-Mail: Josip.Mijic@deurag.de

René Clemens

Bezirksdirektor Berlin
Telefon: 0611 771-45
Mobil: 0172 3284143
E-Mail: Rene.Clemens@deurag.de

Marco Vieler

Organisationsleiter Köln
Telefon: 0611 771-728
Mobil: 0157 86246317
E-Mail: Marco.Vieler@deurag.de

Dresden

Andreas Siedler
Gebietsdirektor Dresden
Telefon: 0611 771-772
Mobil: 0178 2334964
E-Mail: Andreas.Siedler@deurag.de

Nürnberg

Markus Millauer
komm. Gebietsdirektor Nürnberg
Telefon: 0611 771-745
Mobil: 0163 3792614
E-Mail: Markus.Millauer@deurag.de

Vertriebsserviceteam

Hauptverwaltung Wiesbaden

DEURAG
Deutsche Rechtsschutz-
Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Str. 3
D-65189 Wiesbaden

DEURAG Vertriebsservice
Telefon: 0611 771-237
Telefax: 0611 771-245
E-Mail: vertriebsservice@deurag.de

Leipzig

Michael Nuthmann
Vertriebsdirektor Leipzig
Telefon: 0611 771-47
Mobil: 0172 3622060
E-Mail: Michael.Nuthmann@deurag.de

Josef Heimerl

Bezirksdirektor Nürnberg
Telefon: 0611 771-792
Mobil: 0160 6253838
E-Mail: Josef.Heimerl@deurag.de

Matthias Heyde

Bezirksdirektor Leipzig
Telefon: 0611 771-768
Mobil: 0171 7226564
E-Mail: Matthias.Heyde@deurag.de

München

Markus Millauer
komm. Gebietsdirektor München
Telefon: 0611 771-745
Mobil: 0163 3792614
E-Mail: Markus.Millauer@deurag.de

Stuttgart

Joachim Koch
Organisationsleiter Stuttgart
Telefon: 0611 771-785
Mobil: 0176 43867798
E-Mail: Joachim.Koch@deurag.de

Frankfurt am Main

Matthias Paff
Gebietsdirektor Frankfurt
Telefon: 0611 771-724
Mobil: 0163 6115145
E-Mail: Matthias.Paff@deurag.de

Wir sind
für Sie da!

Impressum

Herausgeber:
DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3, D-65189 Wiesbaden

Fotografie:
iStock Photos by Getty Images, Dreamstime

Konzeption, Redaktion, Umsetzung:
Atelier Steinbüchel & Partner
www.atelier-steinbuechel.de

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden
info@deurag.de | www.deurag.de

Ein Unternehmen der SIGNAL IDUNA Gruppe

