



Sehr geehrter Vertriebspartner,

vorgestern Shampoo, gestern Handytarife, heute Versicherungen.

Verbrauchertests von unabhängigen Instituten werden gerne gelesen und bieten vielen Bürgern eine erste Orientierung.

Doch speziell bei Versicherungstests muss mit großer Sorgfalt und Fachkompetenz gearbeitet werden. Denn es stehen oft existenzielle Risiken auf dem Spiel, zumindest geht es um viel Geld. Da reicht es nicht, die Teststrukturen der letzten Jahre zu nutzen, neu abzufragen und leider auch nicht den Angaben aller Versicherer blind zu vertrauen.

Das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) hat im aktuellen Test leider so gearbeitet. Erst nach unseren Hinweisen wurde den Herausgebern bewusst, dass das Preis-Leistungs-Rating fehlerhaft ist und eigentlich hätte neu erstellt werden müssen. Denn es wurden Äpfel mit Birnen verglichen: Wenn außergerichtlich ausschließlich eine Mediation angeboten wird, spiegelt sich diese Leistungseinschränkung natürlich in einem niedrigeren Beitrag wider. Gleiches gilt, wenn die Bedingungen in einzelnen Leistungsarten erhöhte Selbstbeteiligungen vorsehen.

Die AUXILIA betreibt seit Jahren eine transparente Preis- und Produktpolitik. Auch dies führt dazu, dass wir ein zuverlässiger Partner von Maklern und beliebter Versicherer Ihrer Kunden sind.

Viel Spaß beim Lesen der Artikel!



Ihr

Ole Eilers  
Vorstand Vertrieb und Marketing

#### Online Info-Treff

#### Nur noch wenige Restplätze

Unser erster Online Info-Treff im Mai ist sehr erfolgreich verlaufen.

Ihre Rückmeldungen zu dem Thema "Rechtsschutz-Verkauf in nur 10 Minuten" sind durchweg positiv. Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

#### Auszeichnungen

##### CHARTA und AssCompact

Beim diesjährigen CHARTA-Qualitätsbarometer ist alter und neuer Spitzenreiter die KS/AUXILIA. Wir legten im Qualitätsindex um vier Punkte auf 75 Indexpunkte zu und vergrößerten den Abstand auch bei der Gesamtzufriedenheit auf den Zweitplatzierten auf elf Punkte.

Die mit Abstand höchste Weiterempfehlungsbereitschaft zeigt laut CHARTA "eindrucksvoll, dass nicht nur eine immer größere Anzahl von Maklern mit der KS/AUXILIA zusammenarbeitet, sondern auch die Anzahl der zufriedenen Makler anwächst."

Auf Platz 1 liegt auch weiterhin die KS/AUXILIA bei der Trendsumfrage von AssCompact. Über 500 Makler wählten uns zum beliebtesten Rechtsschutzversicherer im Maklermarkt.

#### Golfturnier

##### KS/AUXILIA Open 2013

Auch in diesem Jahr veranstalten wir ein kleines exklusives Golfturnier mit unseren Vertriebspartnern. Wir tragen das Turnier am 13.09.2013 in der Nähe von Schlüsselfeld (gut angebunden an der A3 zwischen Nürnberg und Würzburg) aus. Als Golfplatz haben wir die Golfanlage Schloss Reichmannsdorf und als Hotel das Best Western Schloss Reichmannsdorf ausgewählt.

Sollten Sie Interesse an einer Teilnahme haben, wenden Sie sich an Ihren zuständigen Bezirksdirektor. Beachten Sie bitte, dass wir nur noch wenige Anmeldungen aufnehmen können.

Wir stellen allen Maklern die Veranstaltung im Nachgang auch in Form eines Videos zur Verfügung. Im Vermittler-Portal in der Rubrik "Download-Center/Online Info-Treffs" ist dieses Video eingestellt.

Der Erfolg der ersten Veranstaltung bestärkt uns, Ihnen auf diesem Wege weiteres nützliches Wissen rund um das Thema Rechtsschutz anzubieten. Hier die nächsten Termine:

- Dienstag, 25.06.2013, 10:00 & 11:30 Uhr: "Haftungsfalle! Ist Ihr Kundenbestand richtig aufgestellt?"
- Mittwoch, 18.09.2013, 10:00 & 11:30 Uhr: "Einfache Rechtsschutz-Absicherung von Geschäftskunden"
- Freitag, 15.11.2013, 10:00 & 11:30 Uhr: "Ihr Kunde in Handschellen - Unschuld schützt vor Strafe nicht!"

Melden Sie sich hier gleich an, so lange noch Plätze frei sind: [www.ks-auxilia.de/anmelden](http://www.ks-auxilia.de/anmelden)

## DISQ

### Qualität entscheidet

Das Deutsche Institut für Service-Qualität hat aktuell die Angebote der Rechtsschutzversicherer für Privatkunden untersucht.

100 % - und damit natürlich den 1. Platz - zeigt das Ergebnis für die KS/AUXILIA im Teilrating "Vertragsbedingungen und Versicherungsumfang". Die Preis-Leistungsbeurteilung wäre sicher auch gut ausgefallen. Doch ist diese leider nicht korrekt durchgeführt worden: hier wurden u.a. Mediationstarife, die außergerichtlich keine Anwaltskosten bezahlen, wie "Normaltarife" behandelt. Es bleibt also das Leistungsrating, bei dem wir insgesamt den 2. Platz, im wichtigsten Bereich sogar den 1. Platz belegt haben.

Insgesamt zeigt dieser Test erneut, wie wichtig Ihre Fachkompetenz bei der Auswahl der richtigen Absicherung für Kunden ist. Testergebnisse müssen kritisch hinterfragt werden. Ein reines Preisrating macht in den seltensten Fällen Sinn, Produkte sollten eher nach Leistungsaussagen selektiert werden.

## Kostenrechtsmodernisierungsgesetz

### Jetzt Rechtsschutz verkaufen



Der Einführungszeitpunkt des Gesetzes zur Modernisierung des Kostenrechts ist noch ungewiss.

Klar ist aber, dass infolgedessen die Anwaltskosten, Gerichtsgebühren und weitere verschiedene Abrechnungsentgelte im zweistelligen Prozentbereich steigen werden.

Es wird auch erwartet, dass sich die Kostenanhebung auf die Preise der Rechtsschutz-Policen auswirkt. Neuabschlüsse werden teurer, fraglich ist nur wann.

Nutzen Sie bei Ihren Kunden das Verkaufsargument, sich noch den günstigen Rechtsschutz zu sichern. Die AUXILIA wird in diesem Jahr keine Anpassung vornehmen und bietet auch für 2014 eine Beitragsgarantie.

Das Thema eignet sich ideal für Neukundenaktionen. Sprechen Sie per Telefon, Mail oder Brief alle Ihre Privat- und Geschäftskunden an, die noch keinen Rechtsschutz haben.

Nutzen Sie dazu den Service unserer Bezirksdirektionen. Diese unterstützen gerne bei der Konzeption und Durchführung solcher Aktionen.

## Schutzbrief

### Sicherheit auf Reisen

Die großen Sommerferien stehen an. Viele Ihrer Kunden benötigen für ihre Reisen - speziell im Ausland - eine wirksame Unterstützung. Anders als häufig beim Zuwahlprodukt zur Kfz-Versicherung ist hier nicht nur das Auto, sondern auch die Person abgesichert – Stichwort Krankenrücktransport.

Der KS-Schutzbrief ist in Verbindung mit der Clubmitgliedschaft und dem Rechtsschutz nicht nur leistungsstark, sondern auch günstig.

- 49,- € p.a. für alle Autos des VN
- 64,- € p.a. für die ganze Familie
- 49,- € p.a. pro Fahrzeug für Geschäftskunden

Am einfachsten ist es, den Schutzbrief in die Rechtsschutz-Beratung zu integrieren. Bestandskunden können über eine Werbebrief-Aktion angesprochen werden. Bei Fragen zu Aktionen hilft Ihnen Ihre Bezirksdirektion gerne.

## Recht hilfreich

### Das Arbeitszeugnis und seine Geheimnisse

Um überhaupt zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen zu werden, ist ein gutes Arbeitszeugnis enorm wichtig. Jeder weiß, dass es hier auf die Formulierung ankommt.

Damit auch Ihre Kunden die Formulierungen im Arbeitszeugnis entschlüsseln können, haben wir in unserem Kunden-Portal Informationen zu diesem Thema bereitgestellt. Sie finden dort u.a. Hinweise zum Inhalt, den Notenstufen oder auch der Schlussformel – natürlich mit Beispielen. Und im Zweifelsfall können unsere gemeinsamen Kunden das Zeugnis über unsere Online-Beratung durch unabhängige Rechtsanwälte prüfen lassen.

Selbstverständlich können sich Ihre Kunden auch in allen anderen Arbeitsrechtsfragen an uns unter 089/539 81 - 333 wenden: Telefonische Beratung durch qualifizierte und unabhängige Rechtsanwälte.