

Kampf um Kostenwahrheit

Gedanken zum „ITA / VOLATIUM-Vergleich“, Seite 10

Was für ein Anlauf! Über Jahrzehnte sollten die Versicherten garnicht wissen, wie sich ihre Altersvorsorge genau rechnet. Und die ganz große Mehrheit der Vermittler hatte überhaupt kein Interesse an diesem Thema. Warum ein Verkaufshindernis schaffen, wenn doch im Bewußtsein des Käufers keines ist?

Und nun, nach Millionen von Versicherungsverkäufen setzt, vom Gesetzgeber erzwungen, das Nachdenken darüber ein, wie genau (ehrlich) denn nun der Kunde informiert werden sollte.

Am Ende wird totale Transparenz stehen. Auf den Umwegen zu diesem für den Kunden so wertvollen Gut werden wir noch etliche Grabenkämpfe erleben. Kostenwahrheit ist immer auch Renditewahrheit.

Kein Wunder, dass vor diesem Hintergrund auch unter der Gürtellinie operiert wird: von allen Beteiligten.

Der Makler kann die grundsätzliche Richtung nur begründen. Erstmals in der Geschichte der Versicherungswirtschaft wird er seinen Kunden nahezu reinen Wein einschenken können. Erstmals!



Herzlichst
Ihr

Klaus Barde
Herausgeber

Operation beim Spezialisten?

Mit den stationären Tarifen CSS.clinic und CSS.clinic2 sichern sich Ihre Kunden großartige Leistungen für ein Beiträgli.

Inkl. kostenloser medizinischer
Beratung für Versicherte
MediLine 0800 4 277 277



- Gesondert berechnete ärztliche Leistung ohne Begrenzung auf die Höchstsätze (inklusive Vor- und Nachuntersuchungen)
- Freie Krankenhauswahl inklusive Erstattung der Mehrkosten
- Transportkosten zum Krankenhaus und zurück
- Unterbringung im 1- oder 2-Bettzimmer
- Rooming-In (Unterbringung und Verpflegung einer Begleitperson bei Aufnahme eines Kindes)
- Kurtagegeld für Kinder
- Ambulante Operationen inklusive Fahrt- und Übernachtungskosten

Weitere Leistungen und Informationen unter www.cssversicherung.com

Ein Unternehmen
der Schweizer
CSS Versicherungsgruppe

