

Ihr Fels in der Brandung.

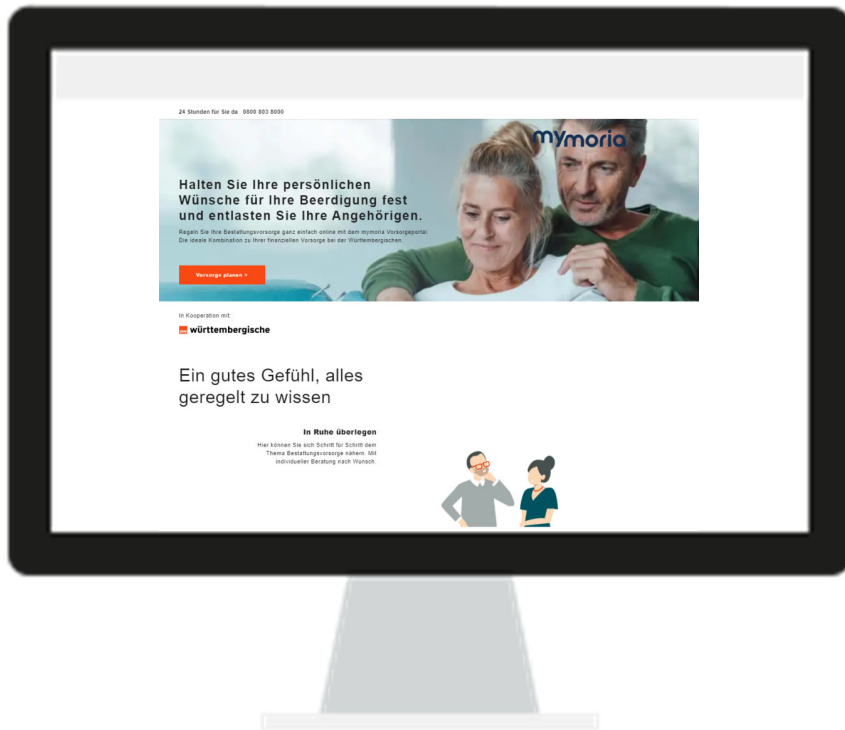
 **württembergische**



*Ein beruhigendes Gefühl alles geregelt zu haben.*

**Vollumfängliche Kundenberatung zum Thema Bestattungsvorsorge.**

# Wir möchten den Kunden vollumfänglich unterstützen!



**Warum** ist ganzheitliche Bestattungsplanung sinnvoll?

*Auf Kundenwünsche zugeschnittenes Angebot ermöglicht ganzheitlichen Vertriebsansatz*



**Wie** komplettiert es das Vorsorgeangebot?

*Durch ein gemeinsames Angebot kann der Kunde seine Angehörigen entlasten und eigene Wünsche für Bestattung absichern*



**Wen** sprechen wir wie an?

*Identifikation von Personas mit hoher Abschlusswahrscheinlichkeit*



Mit **welchen** Teasern sprechen wir an?

*Individuelle Bestattungsplanung bei mymorio einfach mit Konfigurator erstellen und passende finanzielle Absicherung mit der Württ. abschließen*

# Sprechen Sie diese Kunden/-innen an!



Der Person wird nun klar, dass die Kinder die eigene Bestattung klären müssten. Diese sollen entlastet werden. Der ganze Aufwand ist ihm erst durch den Tod des Ehepartners bewusst geworden.

**1. Persona : 65-80 Jahre,  
Partner verstorben / mit Kindern**



**2. Persona : 45-60 Jahre,  
Ehepaar mit Kindern**



Kinder ziehen aus. Haus wird zu „groß“ und Themen für die Absicherung der Kinder für die Zukunft sollen geregelt werden u. a. eigenes Ableben / Pflegebedürftigkeit



**3. Persona : 30-45 Jahre, Ehepaar mit  
Kindern / Frau oder Mann im Haushalt**

Kinder werden selbständiger und sind in der Schule. Eltern wird bewusst, die Situation zu regeln, wenn ein Elternteil versterben sollte. Vorsorge soll die ganze Familie finanziell entlasten



# Sales-Story



## Mögliche Einwände des Kunden

- Thema Tod und Sterben wird ungerne thematisiert
- Wenig Interesse an der finanziellen Entlastung der Angehörigen (oft keine Angehörige vorhanden)
- Keine Vorstellungen zu den eigenen Wünschen
- Rücklagen in Form von Sachwerten oder anderen Vorsorgeabsicherung bereits vorhanden



## Potenzielle Lösungsansätze

- Thema das uns alle mal früher oder später betrifft
- Hervorhebung der Vorteile:
  - Bestattung nach eigenen Wünschen gut organisiert und Entlastung der Angehörigen im Fall der Fälle
  - Deckung der Kosten für die Beerdigung und Unterstützung der Hinterbliebenen
  - Einfache Angebotserstellung und praktische Planung, ortsunabhängig, jederzeit und ohne Druck – vor Ort oder zuhause über die Landingpage
  - Rundum zuverlässig, dass es läuft, durch transparente Abläufe und Kosten. Mymoria garantiert die Organisation und stellt vor Ort die reibungslose Durchführung sicher
  - Alternative Bestattungsarten / DL-Paket aus einer Hand
- Rücklagen in Form von Sachwerten oft nicht direkt verfügbar / oft auch emotionale Bindung

# Vorteile der Produktlösungen der Württembergischen

## Sterbegeldversicherung gegen lfd. Beitrag (Tarif ST)

## VermögensSchutz Premium Einmalbeitrag (Tarif VSE-K0)

**Mindest- / Höchsteintrittsalter:**



18 – 80 Jahre

**Versicherungssumme:**

ab 3.500 EUR  
bis 20.000 EUR



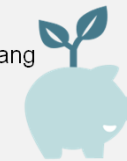
**Keine Gesundheitsfragen\*:**



\* Im Tarif ST gilt eine Wartezeit von 3 Jahren. Im Todesfall vor Ablauf der Wartezeit werden bereits bezahlte Beiträge zurückerstattet

**Versicherungsdauer:**

Lebenslang



**Überschuss-System:**

**Ansammlungsbonus:**  
Überschüsse werden zur kontinuierlichen Erhöhung der Todesfallleistung verwendet



**Garantierte Todesfall-Leistung**



ST

**Garantierte Todesfall-Leistung als Beitragsrückgewähr in den ersten 3 Jahren.**  
Ab dem 4. Versicherungsjahr reduzierte garantierte Todesfall-Leistung auf 80% des Einmalbeitrages (durch Überschussbeteiligung wird die Gesamt-Todesfall-Leistung erhöht, sodass sie i.d.R. nicht unter den Einmalbeitrag sinkt und durchgängig größer ist)

VSE  
K0

- Laufender Beitrag stets bis Endalter 85 (nicht änderbar)
- Flexible Beitragszahlungsweise: monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich
- Bei Tod im Ausland werden zusätzlich zur garantierten Todesfall-Leistung die **tatsächlich angefallenen Überführungskosten** in die Bundesrepublik Deutschland **erstattet**
- Zuzahlungen / Entnahmen nicht möglich

ST

- Mögliche Auszahlungssumme ist stets bis Endalter 85 i. d. Tariftabelle kalkuliert
- Beitragszahlungsweise: einmalig
- Zuzahlungen / Entnahmen nicht möglich

VSE  
K0

# Welche Verkaufsunterlagen erhalten Sie von uns?

**Flyer:** Produktprofil Sterbegeldversicherung:

**Ein beruhigendes Gefühl alles geregelt zu haben.**

**Wann ist diese Vorsorge wichtig?**  
Bestimmte Kosten (Beerdigung) in nach Art der Beisetzung und persönlicher Vorstellung sehr teuer werden. Und die gesetzlichen Vorschriften haben sich 2004 von Sterbegeldern.

**Wann ist diese Vorsorge wichtig?**  
Wann ist diese Vorsorge wichtig? Bestimmte Kosten (Beerdigung) in nach Art der Beisetzung und persönlicher Vorstellung sehr teuer werden. Und die gesetzlichen Vorschriften haben sich 2004 von Sterbegeldern.

**Bestattungswesen: Daran sind Sie als Kunde beteiligt**

Bestattungswesen (Überführung, Bestattung, Aufbahrung)	3.000 €
Fluorier (Charkosten, Blühern, Sargschmuck, Trauerkleidung)	3.000 €
Sargkosten (einfach bis edel, Grabstein)	3.000 €
Wachen, Bestattungsdienste (Wache, Trauerwache, Totenwache, Leichenwache)	1.800 €
Friseur (Glatzen und Beerdigung)	2.500 €
Frühgebühren pro Jahr (Eiser Grabstein)	300 €
<b>Gesamtwerte</b>	<b>12.900 €</b>

**württembergische**

**Flyer:** Produktprofil VermögensSchutzPremium:

**Vermögen anlegen und weitergeben.**

**Halten Sie Ihre persönlichen Wünsche für Ihre Beisetzung in wenigen Schritten fest und entlasten Sie so Ihre Angehörigen finanziell sowie organisatorisch. Regeln Sie Ihre Bestattungsvorsorge ganz einfach online mit dem mymoria-Vorsorgeportal. Die ideale Kombination zu Ihrer finanziellen Vorsorge.**

**Bei dem modernen Bestatter mymoria können Sie digital einen Abschied nach Ihren Vorstellungen planen und die abzuschließenden Kosten präzise bestimmen.**

**Ergänzend können Sie mit der passenden Produktlösung die finanzielle Aufwendungen Ihres Ablebens absichern.**

**Ein Vorsorgeportal – warum?**

- ✓ Kostenlose Anmeldung und Beratung
- ✓ Individuelle Möglichkeiten durch vielfältige Bestattungsarten / Produkte
- ✓ Einfacher, transparenter und leicht verständlicher Prozess
- ✓ Kostenfrei alle Formulare aus den Bereichen Pflege, Nachlass und Bestattung an einem Ort
- ✓ Flexibilität – Änderung persönlicher Wünsche jederzeit möglich

**Finanzielle Vorsorge – warum?**

- ✓ Die durchschnittlichen Bestattungskosten liegen im Schnitt bei fast 13.000 €
- ✓ Die finanzielle Belastung wird heutzutage immer größer (Inflation, Energiekrise, ...)
- ✓ Sicherstellung, dass Ihre Angehörigen finanziell unbelastet bleiben, ganz gleich wann der Todesfall eintritt

**württembergische**

**Flyer für Endkundenansprache:** Bestattungsvorsorge

**Heute schon an später denken.**

**Halten Sie Ihre persönlichen Wünsche für Ihre Beisetzung in wenigen Schritten fest und entlasten Sie so Ihre Angehörigen finanziell sowie organisatorisch. Regeln Sie Ihre Bestattungsvorsorge ganz einfach online mit dem mymoria-Vorsorgeportal. Die ideale Kombination zu Ihrer finanziellen Vorsorge.**

**Bei dem modernen Bestatter mymoria können Sie digital einen Abschied nach Ihren Vorstellungen planen und die abzuschließenden Kosten präzise bestimmen.**

**Ergänzend können Sie mit der passenden Produktlösung die finanzielle Aufwendungen Ihres Ablebens absichern.**

**Ein Vorsorgeportal – warum?**

- ✓ Kostenlose Anmeldung und Beratung
- ✓ Individuelle Möglichkeiten durch vielfältige Bestattungsarten / Produkte
- ✓ Einfacher, transparenter und leicht verständlicher Prozess
- ✓ Kostenfrei alle Formulare aus den Bereichen Pflege, Nachlass und Bestattung an einem Ort
- ✓ Flexibilität – Änderung persönlicher Wünsche jederzeit möglich

**Finanzielle Vorsorge – warum?**

- ✓ Die durchschnittlichen Bestattungskosten liegen im Schnitt bei fast 13.000 €
- ✓ Die finanzielle Belastung wird heutzutage immer größer (Inflation, Energiekrise, ...)
- ✓ Sicherstellung, dass Ihre Angehörigen finanziell unbelastet bleiben, ganz gleich wann der Todesfall eintritt

**württembergische**

**Broschüre mymoria:** Bestattungsvorsorge

**Bestatten mymoria**



# Ihre fachlichen Ansprechpartner

## Württembergische Vertriebspartner GmbH

**Armin Muric**



**Annette Elvers**



Telefonnummer: +49 711 662-7 2222 7  
E-Mail: [makler-vorsorge@wuerttembergische.de](mailto:makler-vorsorge@wuerttembergische.de)

[www.wuerttembergische-makler.de](http://www.wuerttembergische-makler.de)

## mymoria GmbH

**Jonas Sickau – Head of BusDev**



Telefonnummer: +49 157 81794518  
E-Mail: [jonas.sickau@mymoria.de](mailto:jonas.sickau@mymoria.de)

[Hier geht's zur mymoria- Homepage](#)



**Danke für Ihre Aufmerksamkeit.**





# Prozess aus Kundensicht gedacht



**Vereinfachte Ansprache beim Kunden**

- ✓ **Ganzheitliche Bestattungsplanung** ist durch das Vorsorgeportal möglich (Serviceleistung, dass auch Bestatter rund-um-die-Uhr zur Beratung verfügbar sind)
- ✓ Passendes Angebot zum vorhandenen Bedarf der Bestattung kann erstellt werden
- ✓ Kunde kann im Kundentermin, direkt nach dem Abschluss an die mymorja-Berater durchgestellt werden
- ✓ Das **Vorsorgeportal** ist für den Kunden komplett **kostenlos** (keine versteckten Kosten)
- ✓ Kunde kann das Vorsorgeportal auch ohne einen AO-Vermittler anwenden
- ✓ **Einfacher und schlanker Prozess** durch das Vorsorgeportal

- ✓ **Vereinfachte Ansprache** durch ganzheitlichen Beratungsansatz
- ✓ **Steigerung der Kundenzufriedenheit**; Service von mymorja ist für den Kunden 24h / 7 Tage die Woche erreichbar
- ✓ **Transparenz** im Vorsorgeportal immer und überall – dadurch Aufbau Kundenvertrauen
- ✓ Begleitung der Angehörigen und dadurch mögliche **Gewinnung von Neukunden**
- ✓ Das Tool ist komplett **kostenfrei**; Die Württ. übernimmt alle Zusatzkosten



**Kleiner Zusatznutzen:**  
Jeder Vermittler erhält **pro Abschluss** von mymorja eine Provision von **180 €**. Fällig wird die Provision bei Todesfall des Kunden.

**Vorteile für Makler**

**Kein Gegen-einander, sondern ein Miteinander!**

**mymorja**

sehr gut (4.77 / 5.00)    sehr gut (2/3)

TÜV SAARLAND SEHR GUT Kundenzufriedenheit

**Vermeidung von Konflikten mit Bestattern vor Ort:**

- ✓ Mit mymorja sprechen wir eine **andere Kundenzielgruppe** an, da:
  - Kunde wünscht bspw. alternative Bestattungsarten, die der Bestatter vor Ort nicht anbietet
  - Kunde möchte nicht im selben Ort bestattet werden
  - Kunde möchte sich nicht zu 100% festlegen und Änderungen selbst vornehmen können
- ✓ Kundenwunsch ist maßgebend



## Sterbegeldversicherung gegen laufenden Beitrag – Tarif ST



### Garantierte Todesfall-Leistung ab 3.500 Euro bis 20.000 Euro

Die Obergrenze von 20.000 € gilt auch bei Splittung auf mehrere Verträge für die gleiche versicherte Person.

---

**Versicherungsdauer:** lebenslang

---

**Mindest-/Höchstetrtrittsalter:** 18 Jahre / 80 Jahre

---

**Besondere Vereinbarungen:** Normaltarif, keine Kollektivstufen

---

**Beitrag und Beitragszahlungsdauer:** laufender Beitrag bis Endalter 85 (nicht änderbar)

---

Überschuss-System: **Ansammlungsbonus** (Überschüsse werden zur kontinuierlichen Erhöhung der Todesfall-Leistung verwendet)

---

Abschluss erfolgt **ohne Gesundheitsfragen**, dafür mit 3-jähriger **Wartezeit** (bei Tod während der Wartezeit werden die Beiträge zurückerstattet)

---

Zuzahlungen oder Entnahmen sind nicht möglich

---

Keine Zusatzversicherungen oder Dynamik

---

**Besteuerung der Leistungen:** Die Todesfall-Leistung ist einkommensteuerfrei, egal wer diese Leistung bekommt. Erhält die Leistung eine dritte Person, kann Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer anfallen. Die Beiträge sind im Rahmen der Vorsorgeaufwendungen als sonstige Vorsorgeaufwendungen absetzbar.

---

Flexible Beitragszahlungsweise: monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich

---

**Bei Tod im Ausland werden zusätzlich zur garantierten Todesfall-Leistung die tatsächlich angefallenen Überführungskosten in die Bundesrepublik Deutschland erstattet**

## VermögensSchutz Premium VSE – Tarif VSE K0



**Für Beiträge ab 3.500 Euro > 20.000 EUR** (nur gegen Einmalbeitrag)

---

**Versicherungsdauer: lebenslang**

---

**Mindest-/Höchst Eintrittsalter:** 18 Jahre / 80 Jahre

---

**Besondere Vereinbarungen:** : Immer Kollektivstufe K0

---

Abschluss erfolgt **ohne Gesundheitsfragen**

---

Überschuss-System: **Ansammlungsbonus** (Überschüsse werden zur kontinuierlichen Erhöhung der Todesfall-Leistung verwendet)

---

Keine Zusatzversicherungen oder Dynamik

---

Zuzahlungen oder Entnahmen sind nicht möglich

---

**Kapitalsicherheit & Todesfall-Leistung:** Garantierte Todesfall-Leistung als Beitragsrückgewähr in den ersten 3 Jahren. Ab dem 4. Versicherungsjahr reduzierte garantierte Todesfall-Leistung auf 80% des Einmalbeitrages. Durch die Überschussbeteiligung wird die Gesamt-Todesfall-Leistung erhöht, so dass sie i. d. R. nicht unter den Einmalbeitrag sinkt und durchgängig größer ist.

---

**Besteuerung der Leistungen:** Die Todesfall-Leistung ist einkommensteuerfrei, egal wer diese Leistung bekommt. Erhält die Leistung eine dritte Person, kann Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer anfallen. Auf Erträge fallen während der Vertragslaufzeit keine Steuern an. Erträge sind lediglich bei Rückkauf und Entnahmen zu versteuern.

---



## VermögensSchutz Premium – Tarif VSE – Variante Verkaufsansatz II

Schenkung/Vererbung (größere Kapitalbeträge) / Nachlassplanung durch Vermögensübertragung

Zielgruppe: vermögende ältere Kunden (50+) und gut situierte Kunden (30-40 Jahre)



---

**Beiträge  $\geq$  20.000 EUR bis max. 300.000 EUR** (nur gegen Einmalbeitrag)

---

**Versicherungsdauer: lebenslang**

---

**Mindest-/Höchstetrtrittsalter:** 18 Jahre / 80 Jahre

---

**Besondere Vereinbarungen:** : Normaltarif, Kollektivstufe K0 nur gemäß ggf. bestehendem Kollektivrahmenvertrag

---

Abschluss erfolgt **ohne Gesundheitsfragen**

---

Überschuss-System: **Ansammlungsbonus** (Überschüsse werden zur kontinuierlichen Erhöhung der Todesfall-Leistung verwendet)

---

Keine Zusatzversicherungen oder Dynamik

---

Zuzahlungen oder Entnahmen sind möglich

mind. 1.000 Euro je Zuzahlung, max. 100.000 Euro Zuzahlungen pro Jahr (insgesamt max. 300.000€ Zuzahlung), VP nicht älter als 80 Jahre

Entnahmen: kurzfristig zum Monatsende möglich (verbleibende Vertragsguthaben mind. 5.000 €)

---

**Kapitalsicherheit & Todesfall-Leistung:** Garantierte Todesfall-Leistung als Beitragsrückgewähr in den ersten 3 Jahren.

Ab dem 4. Versicherungsjahr reduzierte garantierte Todesfall-Leistung auf 80% des Einmalbeitrages. Durch die Überschussbeteiligung wird die Gesamt-Todesfall-Leistung erhöht, so dass sie i. d. R. nicht unter den Einmalbeitrag sinkt und durchgängig größer ist.

---

**Besteuerung der Leistungen:** Die Todesfall-Leistung ist einkommensteuerfrei, egal wer diese Leistung bekommt.

Erhält die Leistung eine dritte Person, kann Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer anfallen.

Auf Erträge fallen während der Vertragslaufzeit keine Steuern an. Erträge sind lediglich bei Rückkauf und Entnahmen zu versteuern.