

+++ Augen auf bei Billigtarifen +++ Fehler vermeiden im Beratungsgespräch +++ Beratung 2.0 mit App & Co

Private Krankenversicherungen „Der Check-Up für Vermittler“



In Kooperation mit: KVpro, SIGNAL Krankenversicherung und CSS Versicherung

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die Private Krankenversicherung steht bei Vermittlern und Kunden weiter hoch im Kurs.

So haben viele Gesellschaften ihre Tarife verbessert oder neue Angebote auf den Markt gebracht. Dies gilt besonders in der Krankenzusatzversicherung.

Sind bei den Vollkostentarif Billigangebote für die Kunden die richtige Wahl? Wie haben sich die Beiträge in den letzten Jahren entwickelt? Welche neuen Angebote sind interessant? Gibt es Neues in der Vertriebsunterstützung?

Die Antworten darauf und weitere wichtige Informationen lesen Sie in dieser Ausgabe!

Ihr

Friedrich A. Wanschka
Chefredakteur und Herausgeber

Billigtarife – nur etwas für Millionäre!

Eigentlich sollte es ganz einfach sein. (Kranken-)Versichern heißt: Viele Personen zahlen einen Geldbetrag (MB) in einen großen Geldtopf (VU), um in einem eventuellen Schadensfall daraus Geld zu bekommen. Im Idealfall auch für einen Schaden, den sie selbst (der einzelne VN) nicht bezahlen können bzw. der sie existenziell bedroht oder sogar ruiniert. Das wäre nun die eigentliche Aufgabe von Versicherern (Produktgebern) und deren KV-Tarifen. Doch so einfach ist es derzeit leider in der KV-Welt nicht mehr!

Billig ist nicht Alles

Wer billige Beiträge verkauft macht Umsatz, aber keinen Gewinn. Akquise-, Abschluss- und Verwaltungskosten beim Makler und beim Produktgeber sind in Arbeitsaufwand und Euro sogar höher als bei einem Tarif, der das Prädikat KV-Tarif eigentlich verdient.

Ein solcher Tarif schützt den Kunden vor dem finanziellen Ruin. Letzteres geht aber nicht für einen Monatsbeitrag von zum Teil unter 30.- Euro pro Monat, wie es einem in

der Werbung oft suggeriert wird. Beim logischen Nachdenken muss dem Kunden, spätestens jedoch dem Verkäufer, auffallen, dass beim Vergleich von möglichen Behandlungskosten zum Beitrag ein krasses Missverhältnis besteht.



Gerd Güssler - KVpro.de GmbH

Entweder, es gibt in einem solchen Billigtarif mehrere tausend Kunden, die einen Schaden für einige wenige Kunden mit bezahlen, oder aber, die eingekauften Versicherungsleistungen sind in Euro so gering, dass der Kunde eigene Zahlungen in beträchtlicher Höhe zusätzlich zum Monatsbeitrag selbst aufbringen muss. Auch steigen die Monatsbeiträge bei solchen Tarifikalkulationen schneller, wenn das vom Produktgeber angenommene Kundenverhalten und die Schadenprofile nicht aufgehen.

Die Kunden wechseln auch nicht wie von den Produktgebern angenommen in höherwertige Tarife. Sie verbleiben in der Regel im Billigtarif. Zwar gibt es oft eine Tarifoption auf „Besser-Höher-Versicherung“, doch nur 2-3 % der Kunden nutzen diese. Darin liegt ein großes Problem dieser Anfänger-Tarife. Es sind keine „Drinbleiber-Tarife“. Betrachtet man die KV strategisch bis ins hohe Lebensalter, kommen daher die Einsteiger- bzw. Billigtarife eigentlich nur für Millionäre in Betracht, die über ein enormes persönliches Vermögen verfügen, um sich die nicht im Tarif gedeckten Behandlungskosten selbst aus eigener Tasche bezahlen zu können. Nur: Über diese finanziellen Mittel verfügt kein Normalverdiener, kein Besserverdiener und auch Selbständige tun sich damit schwer.

Probleme hausgemacht

Wer mit billigem Monatsbeitrag wirbt, braucht sich nicht wundern, wenn die Kunden danach fragen und diese leistungsmäßig gesehen inhaltslosen KV-Produkte auch kaufen wollen. Es hört sich ja auch wirklich verlockend an: 100% PKV für 29,90.- Euro! Diese Art von Werbung löst beim Interessenten natürlich eine fehlgeleitete Erwartungshaltung aus. Der KV-

Inhalt dieser Ausgabe:

Check-Up „Billigtarife“:

KVpro.de GmbH:
Billigtarife – nur etwas für
Millionäre!

Seite 2-5

aktuell im Rampenlicht:

(Einige PKV Versicherer punkten mit besonderen Vorteilen und modernen Unterstützungen im Beratungsgespräch)

SIGNAL Krankenversicherung:
Neun konkrete Vorteile - für
Kunden und Vermittler

Seite 6-8

CSS Versicherung:
Mit iPad und App durch das
Beratungsgespräch

Seite 9-10

Haftungsausschluss:

Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Onlineveröffentlichung dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen oder Produkten.

Käufer erwartet 100% PKV, 100% Privatpatient, 100% Rechnungserstattung im Vergleich zu seiner jetzigen GKV oder PKV. Tatsächlich jedoch kauft er seinen KV-Schutz teils deutlich unter GKV-Niveau ein. So wird eine der wichtigsten, stabilsten und demographisch sichersten Branchen in unserem Land - die PKV - durch teils fatale KV-Produkte und den falsch verstandenen Vertrieb der „Umdeckungs-Könige“ gemäß dem Motto „nur ein dreimal umgedeckter Kunde ist ein guter Kunde“ der Politik wie bei einem Tsunami in die Arme getrieben. Die PKV an sich und deren Bestand werden dadurch nachhaltig geschädigt.

Provisionsdiskussion schadet der gesamten Branche

12, 14, 16 MB Abschluss-Provision schrecken Presse, Politik und Verbraucherschützer auf und beherrschen die öffentliche Diskussion. Dass diese aggressiven Vertriebspraktiken mit dem Ziel „Geschäft um jeden Preis“ bei Gesamtbetrachtung des Marktes aber nur von einer kleinen Anzahl von Gesellschaften und Unternehmen betrieben wird, hinterfragt niemand. Die Schlagzeile ist in den Köpfen erst mal zementiert. Dass der reine Provisionsschaden – wie in einem aktuellen Beispiel – von rund 50 Mio. Euro nur die kaufmännische Spitze des Eisbergs ist, dass jene provisionsorientierte Einkaufstour jeden der in diesem Fall über 700000 vollversicherten

Kunden des geschädigten Unternehmens mindestens 300 Euro kostet und eine von der Politik klientel-wirksam geforderte Provisions-Deckelung ausschließlich die Masse der qualitätsorientierten Verkäufer, also genau die Falschen, treffen würde, sagt niemand.

Provisionen sind Kredite, die bei einem Storno anteilig zurückzuzahlen sind. Bei keinem Vorstand steht das Gehalt in der Stornohaftung. Und kein Arbeitnehmer bekommt sein Gehalt für das nächste Jahr ohne ge-



leistete Arbeit im Voraus. Dieses gekaufte Umdeckungs-Geschäft schädigt den Kundenbestand (auch Kundenabgang führt zu BAP), den qualitativen Vertrieb (Provisionsrückzahlungen) sowie die qualitative Wahrnehmung und das öffentliche Ansehen der PKV. Kaufmännisch spricht nichts gegen hohe Provisionen, wenn die Stornohaftung ausreichend, die Sicherheiten nachhaltig sind. Das erschwert auch den „Umde-

ckungs-Königen“ die Geschäftsgrundlage. Ein Stornofilter müsste allerdings installiert werden, denn nicht jedes gottgewollte Storno wird durch eine schlechte Beratung des Maklers verursacht. Dass auch Berichte über ausufernde Incentives erneut Wasser auf die Mühlen der Kritiker sind, braucht nicht näher vertieft werden. Die Branche tut alles, um ihren Ruf weiter zu ruinieren. Keiner der verantwortlichen Entscheider in den Chefetagen der Versicherer muss, wie ein Makler im täglichen Kundengespräch, diese Extreme der PKV vertreten, einen Abschluss erzielen, um sein Auskommen davon zu bestreiten.

Wissen und Langzeitstrategie anstatt Momentbetrachtung

Seit 1989 beobachtet KVpro.de den Markt. Marktteilnehmer, Verkäufer, Berater, Makler, Produktgeber und Presse erhalten qualifizierte, selbst recherchierte Zahlen und Fakten aus Wort für Wort gelesenen AVBs und Produktinformationen. Auch aus den Erfahrung von über 2.000 Maklertelefonaten Monat für Monat wird deutlich: Die Makler hinterfragen zu wenig! Dabei gibt es die einfache KVpro.de-Formel „VW – von was wie viel“.

Sehr viele Makler rechnen tarifliche Leistungsversprechen nicht in Euro um. So tappen sie schnell in die Billigfalle. Es fehlt oft auch an fachspezifischem Know-How, z. B. über die für den VN tatsächli-

Impressum

Verlag und Herausgeber:
wmd Verlag GmbH
Wiesseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de

Geschäftsführung:
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka
Konzeption, Layout:
Matthias Heß, Tobias Strenk
Fotos: Fotolia

Vertriebsleitung:
Matthias Heß
wmd Verlag GmbH
c/o SEL Selected Media OHG
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg
Tel: +49 (0)40 2841083-21
m.hess@wmd-verlag.de

Handelsregister: HRB 165643
Amtsgericht München
Steuer-Nummer: 139/142/50247
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages

chen Behandlungskosten in den einzelnen Leistungsbereichen (A, S, Z) sowie beim KTG und der Pflege, um die Tarifleistungen in Euro richtig einzuordnen.

Wissen macht stark. So gerüstet sieht der Makler den exorbitanten Leistungsrechnungen, den Horror-Haftungsszenarien mancher KV-Trainer bei Maklertagungen und Produktpräsentationen oder Rating-Gurus gelassener entgegen. „VW - von was wie viel?“ und Taschenrechner sei Dank.

Augen auf bei Vergleichsprogrammen

Neben dem Wissen über Behandlungskosten, um Tarifleistungen einzuordnen, sind eine weitere Ursache der Billigspirale die Selektionsalgorithmen von Vergleichsprogrammen. Diese machen sich die Produktentwickler der Tarifanbieter zwischenzeitlich mehr und mehr zunutze. Der Makler haftet ja für das, was er verkauft, nicht der Vergleichsprogrammerhersteller, nicht der Produktgeber. Da wird designed was das Zeug hält, um in den Ergebnislisten nach dem billigsten Beitrag mit den meisten „JAs“ an „POS 1“ zu stehen.

Die drei Ursachen der Abwärtsspirale Werbung – Tarifentwicklung - Vergleichsprogramme - stoppt der Makler für sich und seine Mandanten nur, wenn anders geworben wird – mehr KV fürs Geld – die Marktrecherche und der Tarifvergleich

nach Erstattungs niveau („VW – von was wie viel?“) und dann der Beitrag anstatt „Ja / Nein – drin – nicht drin“ Filter, Erfüllungsgrad „JA“, Hauptsache es gibt was – durchgeführt werden. Sonst werden manche Produktgeber ihre Tarife weiter nach Vergleichsprogrammen ausrichten – Hauptsache ein „Ja“, egal von was.

Denn vorne weg (am Beitrag) geht nur über hinten weg (an der Leistung). D.h., je mehr Leistung hinten weg, je mehr „JAs“ mit hinten kaum was dran, desto billiger der Beitrag, desto schneller im Vergleichsprogramm auf „POS1“. Werbetechnisch heißt es dann: 100% Arzneimittel und im Klein-ge-druckten verteilt auf mehrere Papiere und Seiten steht dann z. B. nur für Generika, in der von uns benannten Apotheke, mit einem SB von 10 Euro je Arzneimittel, ansonsten 60%.

Die Kundenenttäuschung ist vorprogrammiert. Erwartungshaltung 100% PKV, 100% Leistung. In der Presse steht dann, die PKV zahlt nicht. Falsch – die PKV zahlt, was der Kunde gekauft hat, oder der Verkäufer dem Kunden verkauft hat. Und bei einer Beitragsanpassung steht

dann endlich der nächste Versicherer, der nächste Billigtarif an „POS 1“. „Super – ist Ihre Krankenversicherung auch zu teuer?“ So ziehen die „Umdeckungs-Könige“ erneut los. Manchmal gibt es auch zur Abwehr eines drohenden Kundenverlustes kurz einen neuen Tarif oder eine x-te neue Tarifstufe. Die Spirale beginnt sich wieder von vorne zu drehen.



Und warum das Ganze ? Der Vertrieb will es so, weil der KV-Kunde danach fragen würde, so die Aussage der Produktentwickler. Der Rating- und Computerglaube ist immens. Von vorne, wie war das mit der Werbung? Kein Wunder, dass Versicherer dieses Geschäftsmodell für

sich erkennen, ja sich sogar darauf spezialisieren und sich entsprechend auch in auf KV spezialisierte Vertriebe einkaufen.

Die Hoffnung stirbt zuletzt

Was uns für die Branche zuversichtlich stimmt, ist, dass in letzter Zeit vermehrt über die problembehafteten Billigtarife und deren Folgen zu lesen ist. Dass mehr Marktteilnehmer das Thema aufgreifen,

Über KVpro.de

KVpro.de ist einer der renommiertesten Informationsdienstleister rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt. Als neutrales Analysehaus sammelt und analysiert KVpro.de seit 2001 die Tarif- und Versicherungsbedingungen privater und gesetzlicher Krankenversicherer und stellt diese Informationen verschiedenen Anwendern zur Verfügung. Hauptzielgruppe sind Makler und Vertriebsgesellschaften, die das softwarebasierte Informationssystem für Tarif- und Leistungsvergleiche in der Kundenberatung und dem Vertrieb einsetzen. Darüber hinaus nutzen private Versicherungsunternehmen den Datenpool für interne Auswertungen, etwa Wettbewerbsvergleiche und Produktanalysen. Ein weiteres „Kundensegment“ bilden Verbraucher und Medien, die an den Ergebnissen der Leistungsvergleiche interessiert sind bzw. darüber berichten.

Kontakt:

KVpro.de GmbH
Gerd Güssler
Wentzingerstraße 23
79106 Freiburg i. Br.
Tel.: 0761/120 410 – 50
Fax: 0761/120 410 – 99
Mail: presse@KVpro.de
Internet: www.KVpro.de

versuchen, es in unterschiedlicher Dimension und Qualität zu beleuchten.

Aktuell will die DKV laut einer Pressemitteilung ihre Billiglinien schließen. Eine erfreuliche Entwicklung. Konsequenter bzw. verantwortungsvoller für die Tarifkäufer wäre jedoch, dies jetzt sofort zu tun und nicht erst am Ende des vertriebsstarken Jahresendgeschäftes. Warum jetzt noch Kunden in ein geplant aussterbendes Tarifsysteem lassen?

Ihr Kunde zahlt in der GKV je nach Status - für höchstens ein Jahr 285 Euro, 553 Euro oder 657 Euro. – Hier ist die Benchmark für Beitrag und Leistung. Mehr für sein Geld erhält er in der PKV – Geiz ist geil! Ja, aber unter dem Strich ist Geiz noch geiler!

Ein Beispiel aus dem Archiv:

Für das ARD Wirtschaftsmagazin Plus-Minus hat der Autor 1999 einen TV-Beitrag zum Thema „Billigtarife und die tatsächlichen Kosten des Kunden unter dem Strich“ verfasst. Damaliges Fazit: Billig lohnt nicht!

Und aus heutiger Sicht? Betrachten wir die Entwicklung des Einsteigertarifs vom Erfinder der Einsteigertarife - Colonia EL:

1995: Ein Kunde ist damals 39 Jahre alt, kauft den Einsteigertarif EL für 118 Euro. Heute, 16 Jahre später, kostet der Tarif 337 Euro. Das sind 184% Steigerung oder 11,5% im Jahr. Ein anderer Einsteigertarif eines anderen Anbieters schaffte in der gleichen Zeit sogar 225%. Höherwertigere Tarife, z.B.: der Halle-sche NK, starteten mit 205 Euro und kosten heute 371 Euro. Eine Steigerung von 5% p.a. Der uniVersa VE kommt heute auf 246 Euro das sind 3,6%, jeweils inkl. SB. Der Kunde ist heute erst 55 Jahre alt...



Ein aktuelles Beispiel:

Die Zukunft – die eingebaute Wechseloption im Billigtarif? Die Wechselwerbung 2010 auf Bahnhöfen – „jetzt einsteigen“ – zielt als erstes auf den Beitrag. Ein Kunde, EA 30, kauft easyflexstart für

212 Euro. Unterstellt wird, der Kunde zieht seine Option. Wenn er im dritten, fünften oder siebten Jahr seine Wechseloption in den easyflexcomfort zieht, würde er im 3. Jahr 447 Euro, im 5. Jahr 479 Euro oder im 7. Jahr 513 Euro an Monatsbeitrag bezahlen.

Hochgerechnet auf sein statistisches Lebensalter würde der Einsteigerkäufer, der seine Option im dritten Jahr zieht, 17 TSD, im fünften Jahr 28 TSD und im siebten

Jahr 40 TSD Euro mehr an Beitrag zahlen, als wenn er gleich am Anfang den easyflexcomfort zu 405 Euro Monatsbeitrag gewählt hätte.

Der Kunde wäre 100 Monate oder 8,5 Jahre beitragsfrei versichert, wenn er gleich den easyflexcomfort anstatt den easyflexstart kauft. Fazit aus diesem Beispiel: Wer billig kauft, zahlt drauf. Noch nicht berücksichtigt sind bei dieser Beitragsbetrachtung übrigens „Störfälle“.

Sie wollten doch billig einkaufen? Die Frage an den Kunden lautet? Was ist billiger - 212 oder 405 Euro? Die Zufriedenheit des Kunden ist höher, er hat mehr Leistung fürs Geld, höhere Alterungsrückstellungen und – wenn der Tarif die erfragten existenziellen Risiken bedarfsgerecht deckt – auch eine Tarifwechsoption in eine GKV-Zusatzversicherung, die Nettoverzinsung und Schadensquote passen, die Annahme risikogerecht erfolgt - dann ist es eine Kaufempfehlung.

Auch für den Makler ist der Provisionsumsatz bei zweimal billig oder einmal richtig in diesem Beispiel gleich, jedoch bei halber Arbeit und einfacherem Beratungsprotokoll. Anders ausgedrückt wer anstatt dem Billigtarif für 212 Euro und gleich den höherwertigen Tarif für 405 Euro kauft gibt bis zu 40 TSD Euro weniger aus. Freies Geld fürs Sparbuch, AV Pflege ...

Die SIGNAL Krankenversicherung:

Neun konkrete Vorteile - für Kunden und Vermittler

Von Adolf Totzauer-Levermann
(Vorstand SIGNAL IDUNA Vertriebspart-
nerservice AG)

Die SIGNAL Krankenversicherung ist ein
starkes und zukunftssicheres Unterneh-
men. Das hat für Sie und Ihre Kunden viele
Vorteile. Die wichtigsten Punkte haben wir
für Sie im Folgenden zusammengestellt.
Viel Spaß beim Lesen.

Ihr Vorteil Nr. 1 - Die starke und wachsen- de Versichertengemeinschaft:

Die SIGNAL Krankenversicherung hat in
2010 ein positives Personenwachstum er-
zielt. Diese erfolgreiche Entwicklung setzt
sich auch in 2011 fort. Sowohl in der Voll- als
auch in der Zusatzversicherung wurden Zu-
wächse verzeichnet. Bald wird die Grenze
von 2 Millionen versicherten Personen über-
schritten. Dies bietet sowohl Kunden als
auch Vermittlern Stabilität und Sicherheit.

Ihr Vorteil Nr. 2 - Starkes Unternehmen mit Top-Kennzahlen: Höchste Rückstellungs- quote für Beitragsrückerstattung (BRE)

Unter den großen PKV-Unternehmen hat
die SIGNAL Krankenversicherung die bes-

te Rückstellungsquote für Beitragsrücker-
stattungen und eine ausgezeichnete ver-
sicherungsgeschäftliche Ergebnisquote.
Die hervorragenden Kennzahlen bieten die
Gewähr dafür, dass die derzeit hohe BRE



Adolf Totzauer-Levermann

auch langfristig finanziert werden kann.
Eine hohe Beitragsrückerstattung belohnt
und bindet gesundheitsbewusste Kunden
und ist eine Voraussetzung für eine mo-
derate, beitragsstabilisierende Leistungs-

entwicklung. Dennoch werden in der ge-
samten Gesundheitsbranche auch künftig
Beitragsanpassungen unvermeidbar sein
– größtenteils bedingt durch medizinischen
Fortschritt und demografische Entwicklung.
Die hohen bereits vorhandenen Mittel in
der Rückstellung für Beitragsrückerstattung
sowie die aus dem versicherungsgeschäft-
lichem Ergebnis finanzierbaren hohen Zu-
führungen bieten die Basis für die notwen-
dige Milderung der eventuell erforderlichen
Anpassungen.

Die Kunden der SIGNAL Krankenversiche-
rung sind damit für die Zukunft bestens ge-
rüstet: Die außerordentliche Ertragsstärke
der Gesellschaft hat gleich zwei wesentli-
che – auch langfristig wirkende – Vorteile:
Aussicht auf hohe BRE und Fähigkeit zur
bedarfsgerechten Finanzierung von un-
vermeidbaren Anpassungen. Die SIGNAL
Krankenversicherung wurde sowohl von
Assekurata als auch von map-Report gera-
tet und positiv beurteilt.

Ihr Vorteil Nr. 3 - Die hohen Rückerstattungen:

Die hohen Rückstellungen für Beitrags-



Zur Homepage der SIGNAL IDUNA
Vertriebspartnerservice
(zum Starten auf das Bild klicken)

LINKS:

[Alle Vorteile der SIGNAL Kranken
auf einen Blick](#)

[Mehr Informationen zum
Effektivbeitragsrechner](#)

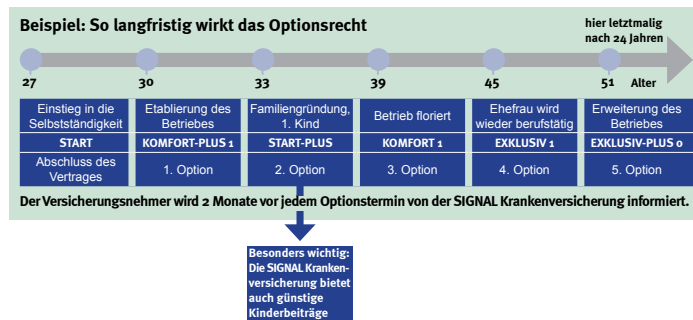
[Angebotsservice für SIGNAL
Kranken Vertriebspartner](#)

rückerstattungen ermöglichen es, die Kunden zu belohnen. Schon nach einem leistungs-freien Kalenderjahr erhalten sie in der Produktlinie „privat“ 3 Monatsbeiträge erfolgsabhängiger Beitragsrückerstattung zurück. Dies ist bereits heute bis zur Auszahlung in 2014 garantiert. In den „PLUS-Varianten“ erhalten sie bei Leistungsfreiheit zusätzlich einen Gesundheitsbonus von bis zu 900 Euro. Und im Hochkaräter EXKLUSIV-PLUS 0 wird gesundheitsbewusstes Verhalten nochmals mit bis zu 300 Euro „on top“ belohnt. Gesundheits- und Verhaltensbonus sind vertraglich dauerhaft garantierte Leistungsansprüche. Alles zusammen ergibt Rück-erstattungen, die am PKV-Markt nahezu einzigartig sind. Beträge von 2.500 Euro und mehr sind ohne weiteres bereits im Beginn-jahr möglich, bei unterjährigem Beginn entsprechend anteilig. Weiterer Vorteil aus den hohen Rück-erstattungen: Niedrige ef-fektive Monatsbeiträge, wenn die vorgenannten Rück-erstattungs-beträge auf den Monat umgerechnet werden. ([Link zu weiteren Informationen](#))

Ihr Vorteil Nr. 4 - Krankenvollversicherung – die Produktlinie „privat“ mit flexi-blem Optionsrecht:
Vom Einsteigertarif START bis hin zum

Hochkaräter EXKLUSIV-PLUS 0 bietet die Produktlinie „privat“ für jeden Bedarf den richtigen Versicherungsschutz. Die Beiträ-ge sind für alle Versicherten sehr attraktiv. In der gesamten Produktlinie „privat“ gibt es vor dem 01.01.2013 garantiert keine Beitragsanpassung (abgesehen natürlich von der Umsetzung gesetzlicher Vorgaben, die dann alle PKV-Unternehmen umsetzen müssten).

Die Produktlinie „privat“ enthält in jedem Tarif Optionsrechte nach jeweils 36 oder 72 Mo-



naten Versicherungsdauer. Das ermöglicht Tarif-Umstellungen ohne erneute Gesund-heitsprüfung und ohne Altersbegrenzung – damit ist eine hohe Flexibilität garantiert. Bis zu einer Dauer von 36 Jahren können unter den gegebenen Voraussetzungen die jewei-ligen Optionsrechte ausgeübt werden. (siehe Grafik Mitte)

Ihr Vorteil Nr. 5 - Die lebensbegleitende und familienfreundliche Philosophie

Die Familienfreundlichkeit der SIGNAL Krankenversicherung ist vielfältig. Kunden haben beispielsweise ein Recht auf Kinder-nachversicherung. Auch niedrigere Selbst-behalte als bei den versicherten Eltern sind hier möglich. Nach den Neuformulierungen in den AVB zum 01.07.2011 sind ab sofort auch Leistungen für die Behandlung von Geburtsfehlern, angeborenen Anomalien und vererbten Krankheiten klar geregelt. Ferner sind Kinderbeiträge besonders günstig, beispielsweise im Tar-iff KOMFORT 1 nur 89,37 Euro. Für Schüler an weiterbildenden Schulen und Studenten gibt es reduzierte Beiträge, so genannte „R-Tarife“. Bei eintretender GKV-Pflicht haben Kunden das Recht auf Weiterversicherung in der Zu-satzversicherung (in Tarifen mit vergleichbaren Leistungen). Au-ßerdem unterstreichen Leistun-gen für Rooming-in, Haushalts-pflege und Kinderkrankentagegeld (aus Tarif ESP-VA) die Familienfreundlichkeit der SIGNAL Krankenversicherung.

Ihr Vorteil Nr. 6 - Die Leistungen im Hoch-karäter EXKLUSIV-PLUS 0:
Der Krankenvollversicherungs-Tarif EX- KLUSIV-PLUS 0 bietet Hochleistungs-



schutz ohne festen Selbstbehalt und mit besonders hohem Aufbau von Alterungsrückstellungen. Hervorragende Leistungen wie 100 % für Arztbehandlungen, 100 % für Arzneimittel, 100 % für Einbettzimmer, 100 % für Chefarztbehandlung, 90 % für Zahnersatz bei regelmäßiger Vorsorge sind hier selbstverständlich. Es ist keine tarifliche Begrenzung auf die Gebührenordnung für Ärzte bzw. Zahnärzte vorgesehen, der Versicherungsschutz gilt somit wirklich weltweit. Der Rücktransport aus dem Ausland ist ebenso inklusive. Ferner sieht der Tarif eine Beitragsbefreiung ab Pflegestufe III vor sowie einen Zuschuss für eine Haushaltspflegekraft. Die Win-Win-Situation: Bei Leistungsfreiheit bietet der Tarif durch die hohen Rückerstattungen sehr niedrige Effektivbeiträge, im Krankheitsfall ist man hingegen bestens abgesichert.

Ihr Vorteil Nr. 7 - ESP – Das Einkommens-Sicherungs-Programm mit einzigartigen Leistungen

ESP ist das neue Krankentagegeld der SIGNAL Krankenversicherung mit am PKV-Markt einzigartigen Leistungen. Es gibt Spezialvarianten für bei SIGNAL krankenvollversicherte Arbeitnehmer und Selbstständige. Für Arbeitnehmer sieht das „ESP-VA“ Kinderkrankentagegeld-Leistungen vor. Dies

gab es bisweilen nur in der GKV, hierüber berichtete auch das VersicherungsJournal am 09.02.2011. Enthalten sind Leistungen ab dem ersten Tag der Erkrankung des in der SIGNAL Krankenvollversicherung versicherten Kindes.

Bei Selbstständigen gibt es Leistung auch bei Teil-AU (ab 50%), zudem wird auf das ordentliche Kündigungsrecht verzichtet. Alle Varianten berücksichtigen die neue gesetzliche Altersgrenze von 67 Jahren.

Ihr Vorteil Nr. 8 - Innovative und ausgezeichnete Pflegetagegelder

Der Einstieg in das SIGNAL IDUNA PflegeSchutz-Programm ist ohne Gesundheitsfragen bereits ab 2,00 Euro monatlich möglich (Tarif PflegeUNFALL). Empfehlenswerter ist jedoch der Tarif PflegeSTART mit vereinfachter Gesundheitsprüfung. Hier ist die Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne Gesundheitsprüfung durch Optionsrecht und Dynamik möglich, ebenso sind Demenzleistungen enthalten.

Für alle Tagegelder gilt: Der Versicherungsschutz beginnt sofort ohne Wartezeiten; in Pflegestufe III ist in allen Tarifen eine Beitragsbefreiung und Einmalzahlung von 90 Tagessätzen vorgesehen; und ab 35 Euro Tagessatz enthalten alle Tagegelder wertvolle Assistance-Leistungen mit bis zu 2.000 EUR Kostenerstattung.

Ihr Vorteil Nr. 9 - Vielfach ausgezeichnete Top-Zusatzversicherungen

Neu ab dem 01.07.2011: Das am PKV-Markt einzigartige KlinikSchutz-Programm. Diese stationären Zusatzversicherungen bieten für jeden Bedarf die richtige Absicherung. Im Einsteigerschutz nur für Unfälle, in den weiteren Varianten zusätzlich erweitert um die Leistungsauslöser schwere Erkrankungen, Alter 60 oder um die kompletten Leistungen. Erstmals haben Sie als Vermittler die Wahl: mit oder ohne Alterungsrückstellungen. Ebenfalls inklusive: die tollen Assistenzleistungen. Eines ist allen gemeinsam: Keine Wartezeiten.

Selbstverständlich hat die SIGNAL Krankenversicherung auch die klassischen Zusatztarife im Angebot: Erstattungen für Sehhilfen/Heilpraktiker/Naturheilverfahren, das ZahnSchutz-Programm, umfangreiche Tagegelder, Optionstarife für eine spätere Krankenvollversicherung und vieles mehr. Die hohe Produktqualität wurde in zahlreichen Testberichten bestätigt.

Überzeugen Sie sich selber von den vielen Vorteilen der SIGNAL Krankenversicherung und laden Sie sich die Vorteils-Broschüre herunter. ([Link zum Download Ihrer Broschüre](#))



Haben Sie noch Fragen?
Nutzen Sie die untenstehende Kontaktdaten für Rückfragen zu den Produkten der SIGNAL Kranken.

Anschrift:
SIGNAL IDUNA Vertriebspartnerservice AG
Joseph-Scherer-Straße 3
44139 Dortmund

Tel.: 0231 / 135-7733

- Kontaktadressen
- Maklerdirektionen

CSS Versicherung bringt zum 5-jährigen Jubiläum App für Vermittler:

Mit iPad und App durch das Beratungsgespräch

Interview mit dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der CSS Versicherung AG - Beat Moll.

Herr Moll, die CSS Versicherung feiert zurzeit ihr fünfjähriges Bestehen. Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung?

Ja, das bin ich. Die CSS Versicherung wurde sehr positiv in Deutschland aufgenommen und die Entwicklung hat meine Erwartungen übertroffen. Wir haben vor fünf Jahren ein neues Konzept auf den Markt gebracht, das erstmals Elemente aus dem Schweizer Gesundheitswesen nach Deutschland brachte und das kam durchaus an. Mittlerweile wurden 175.000 CSS Tarife zur privaten Gesundheitsvorsorge abgeschlossen, damit sind wir sehr zufrieden.

Auf was können sich die Vermittler zum 5. Geburtstag der CSS freuen? Wird es eine Überraschung geben?

Die wird es in der Tat geben. Genauso innovativ wie wir vor fünf Jahren hier in Deutschland gestartet sind, machen wir auch weiter. Für unsere Vertriebspartner haben wir zur Ver-



Beat Moll - Vorsitzender der Geschäftsführung der CSS Versicherung AG

kaufunterstützung eine App entwickelt. Die App führt durch das Beratungsgespräch bis zum Versicherungsantrag und aller relevanten Versicherungsunterlagen im Emailfach des Kunden. Gerade in der Finanzbranche sind Lösungen gefragt, die die Komplexität reduzieren und in der Anwendung einfach

und selbsterklärend sind. Das ist uns mit der App gelungen.

Was kann die CSS App und wie kamen Sie darauf eine Applikation für die Vermittler anzubieten? Ist das in dieser Branche überhaupt sinnvoll?

Die CSS hat seit ihrem Bestehen immer innovative Ideen in die Versicherungswelt eingebracht. Sehen Sie, wir haben die Möglichkeit zur individuellen Produktgestaltung, den Schadenfreiheitsrabatt, die Kalkulation ohne Altersrückstellung in Deutschland etabliert. Nun möchten wir unsere Vertriebspartner unterstützen: unsere App ist die logische Konsequenz. Konzipiert ist die Anwendung für die Nutzung auf dem iPad und soll den Vermittler beim Beratungsgespräch unterstützen, es handelt sich also keinesfalls um eine Spielerei. Intuitiv führt die Applikation durch das Beratungsgespräch - und das ganz ohne Papier. Es werden alle Tarifinformationen, -broschüren und Versicherungsbedingungen zur Verfügung gestellt. Wenn der Versicherte Informationen wünscht, kann der Vermittler diese dem Kunden ganz einfach mit einem Click per Email schicken.



Videobeitrag „Versicherungs-Check für Makler“ - Beat Moll im Gespräch mit Moderator Thomas Adolph
(zum Starten auf das Bild klicken)

Ankündigung:

Beat Moll spricht in diesem Jahr auf dem...

- ➔ 7. Gesundheitswirtschaftskongress, am 31. August, in Hamburg.
www.gesundheitswirtschaftskongress.de
- ➔ 5. CSS Expertentalk am 26. Oktober, DKM in Dortmund.
www.dkm-messe.de
- ➔ 16. Handelsblatt Jahrestagung Health, am 29. November, in Berlin.
www.health-jahrestagung.de

Können auch Versicherungsverträge abgeschlossen werden oder ist es lediglich ein Tool zur Beratungsunterstützung?

Genau darin liegt für mich der große Vorteil: Hat sich der Interessent für einen Tarif entschlossen, dann werden die Kundendaten in das iPad eingetragen und der Antrag und alle relevanten Versicherungsunterlagen werden an die Emailadresse des Kunden geschickt. Unkomplizierter geht es nicht.

Die Tarife der CSS Versicherung sind sehr flexibel kombinierbar, das bringt für die Vermittler Abschlusspotential. Gleichzeitig muss darauf geachtet werden, dass die Tarifkombination passt. Bietet die App auch hier eine einfache Lösung für den Vermittler?

Das stimmt, unsere Tarife decken verschiedene Bereiche ab: Zahnbehandlung, -ersatz, ambulante und stationäre Versorgung sowie Kombinationen dieser Tarife, das macht eine individuelle Vorsorge möglich auf die gerade junge Menschen Wert legen. Die Applikation ist so entwickelt,

dass immer die Tarifkombinationen angezeigt werden, die möglich sind. Unmögliche Kombinationen können dank der App nicht angeboten werden.

Wo bekommen Vermittler die App und ab wann ist diese erhältlich?

Die App wird in unserem Extranet unter www.cssversicherung.com in Kürze zum Download bereitstehen. Bei der ersten Nutzung hat der Vermittler die Möglichkeit, seine Daten zu konfigurieren. Jede Korrespondenz aus der App heraus ist somit personalisiert.

Wie sieht es mit Aktualisierungen der Dokumente aus? Das kommt immer wieder

vor und der Vermittler muss dann alle Aktualisierungen selbst vornehmen. Haben Sie hier eine bessere Lösung in der App?

Bisher stehen die Dokumente bereits in digitaler Form zum Download auf dem Portal

der CSS zur Verfügung. Allerdings müssen die Vermittler bei Updates die Dokumente immer wieder neu herunterladen und aktualisieren. Das ist dank der neuen App nun ganz einfach. Wenn wir eine Aktualisierung vorgenommen haben, wird der Vermittler automatisch informiert sobald er online geht und die App wird auf den neusten Stand gebracht.

Heißt das, das Papier nun völlig überflüssig wird im Beratungsgespräch?

Im Grunde wird Papier tatsächlich überflüssig - ausschliesslich der Antrag mit den Unterschriften wird noch benötigt. Die App stellt alle Dokumente zur Verfügung, die dem Kunden im Beratungsgespräch üblicherweise ausgehändigt werden. Es gibt keine Papierstapel, die oft die Übersichtlichkeit erschweren und nicht zur Transparenz beitragen.

Wir haben neben der Erleichterung für den Vermittler auch an den Aspekt der Nachhaltigkeit gedacht. Wenn Sie die Tarifbroschüren, Informationsblätter und Versicherungsbedingungen zusammen nehmen und das dann noch für verschiedene Tarife, kommt einiges an Papier zusammen. Durch die papierlose Variante leisten wir unseren Beitrag zum Umweltschutz.

Sie interessieren sich für Produkte der CSS Versicherung?



www.cssversicherung.com/produkte



Sie haben Fragen zur App oder möchten einen persönlichen Termin vereinbaren? Nehmen Sie gerne Kontakt auf:

Anschrift:

JOVADO Kapitalwerk
Brungsgasse 4
53117 Bonn

Tel.: 0228 976 379 0
Fax: 0228 976 379 10
E-Mail: info@jovado.de