

2023

FÜR MAKLER
ToolKit

R+V-BeihilfeKonzept

Du bist nicht allein.



Das ToolKit Makler

Gebündelte Vertriebspower – nur einen Klick entfernt

Gemeinsam startklar für neue Vertriebsserfolge!

Auf den nachfolgenden Seiten haben wir Know-how, gebündeltes Fachwissen, schlagkräftige Argumente und zahlreiche Unterstützungen für Sie rund um das Thema **Beihilfe** zusammengestellt.

Nutzen Sie dieses ToolKit für die intensive Beratung und Marktbearbeitung. Profitieren Sie von maßgeschneiderten Produktvorteilen und Neuerungen für das Beratungsgeschäft mit Ihren Kunden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!



Dieses ToolKit ist interaktiv aufgebaut.

Bitte wechseln Sie in den Präsentationsmodus und navigieren Sie mithilfe der Buttons.

Das ToolKit Makler

In 4 Schritten zum Vertriebserfolg

1

Wissen aufbauen

„Ich habe den nötigen Wissensvorsprung.“

Markttrends

Wettbewerb

Produkt

Qualifizierung



2

Potenziale nutzen

„Ich kenne die Verkaufschancen und R+V Services.“

Relevanz

Cross-Selling



3

Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen und Bedarfen meiner Kunden begegnen.“

Customer Journey

Verkaufstory

Leistungsbeispiele



4

Kunden unterstützen

„Ich helfe meinen Kunden dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.“

Marketingkampagne

Verkaufsunterstützung

Siegel & Ratings

Ansprechpartner





Wissen aufbauen

„Ich habe den nötigen Wissensvorsprung“

Inhalte

Markttrends	5
Wettbewerb	6
Produkt	7
Qualifizierung	9

Nur wer sich auskennt, kann überzeugen!

In diesem Kapitel finden Sie alles Wissenswerte über das Produkt und die Marktsituation.

Außerdem erfahren Sie, wie Sie sich zum Thema und Produkt anschauen können.

Klicken Sie sich durch und werden Sie zum überzeugenden Produkt-Experten.



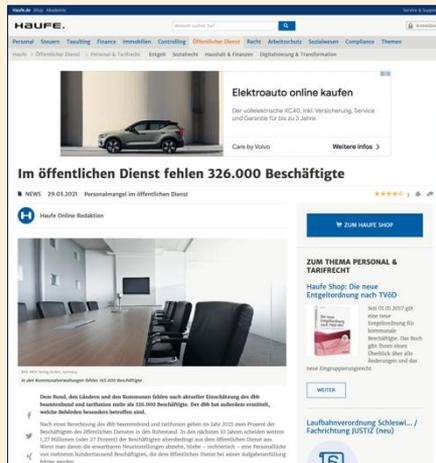


Markttrends

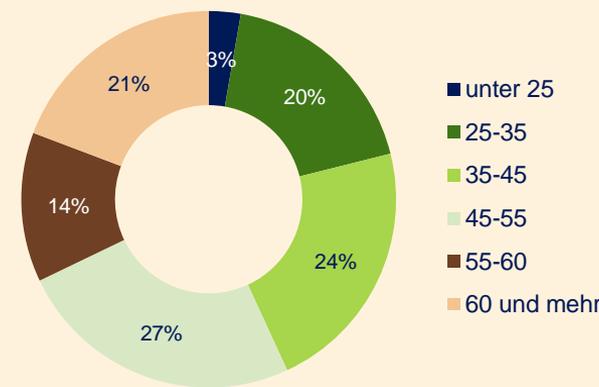
Wachstumsmarkt Öffentlicher Dienst

Überalterung zwingt zu Neueinstellungen: Über 250.000 zukünftige Beamte erwartet.

Ob an Schulen oder bei der Polizei: Rund ein Viertel der Beamten steht nur wenige Jahre vor der Pensionierung. Entsprechend hoch ist die Zahl der Neueinstellungen.



Von den rund 959 970 Beschäftigten an Schulen sind rund ein Viertel 55 Jahre und älter



Selten zuvor gab es so viele Beamtenanwärter wie zurzeit.

Quelle: destatis, Finanzen und Steuern – Personal des öffentlichen Dienstes 2019 (Datenstand: 09/2020)





Wettbewerb

R+V im Vergleich zu Barmenia, Debeka und DBV

Anbieter	R+V	Barmenia	DBV	DBV	Debeka
Tarifnamen	BB30, BB20E, W130, W120E, EBI, PPB, 10 U/5	GK30, GK20P, G18, G2830, G2820P, GEFPlus, PVB, KH+	B5 50T-U, B3 50 T-U, BW2 50T-U, BWE-U, BZ 50-U, BN1/50-U, PVB, KHT-U/25	Vision B 50T-U, BW2 50T-U, BWE-U, BN3/1 50-U, PVB, KHT-U/25	B30, B20K, WL30, WL20K, BC, PVB, KHT
Gesamtbetrag	345,75 €	332,29 €	364,62 €	282,03 €	309,48 €
Leistungsstärke	<div style="width: 90%;"><div style="width: 90%;"></div></div> 90%	<div style="width: 92%;"><div style="width: 92%;"></div></div> 92%	<div style="width: 85%;"><div style="width: 85%;"></div></div> 85%	<div style="width: 80%;"><div style="width: 80%;"></div></div> 80%	<div style="width: 78%;"><div style="width: 78%;"></div></div> 78%
Selbstbehalt	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Stationäre Unterbringung	Einbettzimmer	Einbettzimmer	Einbettzimmer	Einbettzimmer	Einbettzimmer
Krankenhaustagegeld	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
M&M Rating KV Unternehmen	★★★★★	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆
M&M Rating PKV-Vollversicherung	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★

Anbieter	R+V	Barmenia	DBV	DBV	Debeka
Tarifnamen	BB50 [B], W150 [B], EBI [B], PPB, 10 U/5	BGK30, BGK20P, BG18, BG2830, BG2820P, BGEPlus, B PVB, KH+	B5 50-U [A], B3 50-U [A], BW2 50-U [A], BWE-U [A], BZ 50-U [A], BN1/50-U [A], PVB, KHT-U [A]/25	Vision B 50T-U [A], BW2 50-U [A], BWE-U [A], BN3/1 50-U [A], PVB, KHT-U [A]/25	B30 [A], B20 [A], WL30 [A], WL20 [A], BC [A], PVB, KHT
Gesamtbetrag	84,88 €	87,18 €	95,28 €	80,53 €	81,09 €
Leistungsstärke	<div style="width: 90%;"><div style="width: 90%;"></div></div> 90%	<div style="width: 92%;"><div style="width: 92%;"></div></div> 92%	<div style="width: 86%;"><div style="width: 86%;"></div></div> 86%	<div style="width: 80%;"><div style="width: 80%;"></div></div> 80%	<div style="width: 78%;"><div style="width: 78%;"></div></div> 78%
Selbstbehalt	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Stationäre Unterbringung	Einbettzimmer	Einbettzimmer	Einbettzimmer	Einbettzimmer	Einbettzimmer
Krankenhaustagegeld	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
M&M Rating KV Unternehmen	★★★★★	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆
M&M Rating PKV-Vollversicherung	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★



Vergleichen Sie selbst!

Nutzen Sie den Vorteil einer fundierten Analyse! Registrieren Sie sich und führen Sie mit dem Vergleichsrechner von Morgen & Morgen Ihre eigenen individuellen Vergleiche von Beihilfe-Tarifen durch – kostenfrei!

Die Ergebnisse Ihrer Eingaben erhalten Sie umgehend von Morgen & Morgen auf Knopfdruck. Durch die einzigartige Labeling-Option können Sie unsere Tarifvergleiche für die Erstellung von **hochwertigen Kundenunterlagen** verwenden und für Ihre **Beratungsgespräche** nutzen.

Das überzeugt garantiert auch Ihre Kunden.

[Jetzt hier Vergleich erstellen!](#)

Quelle: MORGEN & MORGEN GmbH, Datenstand 01.12.2021, Beispiel: Beamtenanwärter/in (19 Jahre), Beihilfeträger: Bund, 50% Beihilfefesatz; Vorgaben: Leistungs niveau hoch: stationäre Unterbringung im Einbettzimmer, 25 Euro KHTG, 0 EUR Selbstbeteiligung, Versicherungsbeginn: 01.03.2022. Die Leistungsstärke in % ergibt sich aus dem Erfüllungsgrad der einzelnen Vergleichskriterien.

Wichtiger Hinweis: Die Leistungsstärke in % wurde mittels eines Scorings wie folgt ermittelt: Erreicht ein Produkt bei einem Leistungskriterium (z.B. „Privat-arzt“) die Bewertung „voll erfüllt“ entspricht dies einem Punkt, ein „teilerfüllt“ entspricht 0,5 Punkten und ein „nicht erfüllt“ 0 Punkten. Für jeden Stern in den beiden M&M-Ratings „Unternehmen“ und „PKV-Vollversicherung“ wird ebenfalls ein Punkt vergeben. Die maximale Leistungsstärke von 100% wird somit erreicht, wenn ein Produkt alle Vergleichskriterien „voll erfüllt“ und in den beiden M&M-Ratings jeweils 5 Sterne erreicht werden. Alle Wettbewerbsinformationen wurden von unabhängigen Analyseunternehmen MORGEN & MORGEN GmbH mit größter Sorgfalt recherchiert. Die Darstellung wurde unter Berücksichtigung aller aktuell bei MORGEN & MORGEN erfassten Anbieter und Tarife erstellt. Eine Garantie für die jederzeitige Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit kann jedoch nicht gegeben werden. Es werden nur Tarife und Tarifkombinationen abgebildet, die die Berechnungsvorgaben erfüllen (z.B. Selbstbehaltshöhen etc.). Diese können Sie der Quelleninformation am Ende dieser Seite entnehmen. Je Anbieter wird der jeweils leistungsstärkste Tarif abgebildet.





Produkt

Sie und Ihre Kunden profitieren gleichermaßen



Vorteile für Sie als Makler

- › Hohes Kundenpotenzial
- › Stabiles und stetiges Unternehmenswachstum
- › Hervorragende Leistungsabwicklung
- › Umfangreiche Vertriebsunterstützung und Betreuung durch unsere KV-Spezialisten und unser Makler Service Center
- › Verlässliche Kompetenz in Gesundheitsthemen
- › Hohe Kundenzufriedenheit und damit wenig Aufwand in der Nachbetreuung



Vorteile für Ihre Kunden

- › Hochwertiger Krankenversicherungsschutz. Flexibel, individuell und bedarfsorientiert gestaltbar
- › Moderne und bedarfsgerechte Gesundheitsabsicherung und zusätzliche Ergänzung von Leistungen der Beihilfe
- › Für Kinder ist die Wahl eines umfangreicheren Versicherungsschutzes als der ihrer Eltern bei Kindernachversicherung möglich. Ohne Gesundheitsprüfung (im Rahmen der Kindernachversicherung)
- › Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis
- › R+V Krankenversicherung AG – ein starker Partner mit hervorragenden Ratings



Produkt

Top-Highlights* für Ihre Beratungsgespräche

- › **Besondere Förderung von Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen, um Krankheiten vorzubeugen oder sie frühzeitig zu erkennen:** Gut zu wissen – mit einer separat ausgestellten Rechnung wirken sich die Maßnahmen nicht auf die Beitragsrückerstattung aus und fallen nicht unter einen vereinbarten Selbstbehalt.
- › **R+V bringt Zähne zum Strahlen:** R+V sichert eine hochwertige Versorgung für Zahnbehandlungen, Zahnersatz und Kieferorthopädie in Deutschland. Ohne Einschränkung beim Erstattungshöchstbetrag und natürlich ohne Preis-Leistungs-Verzeichnis.
- › **Angenehmer Aufenthalt:** Wahlleistungen wie Ein- oder Zweibettzimmer steigern das Wohlbefinden vieler Patienten im Krankenhaus. Dank der Option auf eine privatärztliche Behandlung können bei Bedarf Spezialisten hinzugezogen werden.
- › **Wir gehen mit dem Fortschritt:** Bei bestimmten Einschränkungen oder Behinderungen sind Hilfsmittel wie Seh- und Hörhilfen, orthopädische Schuhe, Rollstühle medizinisch erforderlich. Wir erstatten die modernen, medizinisch notwendigen Unterstützungen.



Herausragender Service:

GesundheitsPartner

Lebenslagen Hotline HPC

Ratgeber Plus

* Der Leistungsumfang ist abhängig von den gewählten Tarifen. Einzelheiten entnehmen Sie bitte den Allgemeinen Versicherungsbedingungen der jeweiligen Tarife.





Qualifizierung

Produktschulung mit Online-Seminaren

Unsere begehrten Online-Seminare vermitteln Ihnen kompetent und zeitsparend die Highlights und Neuheiten unserer Produkte.

Die Teilnahme ist kostenfrei. Entsprechende Bildungszeiten werden gutgeschrieben.

Online-Seminare

Die nächsten Online-Seminare zum R+V-BeihilfeKonzept sind bereits für Sie freigeschaltet.

Unser Onlineangebot für Sie
www.versicherungsmakler.de - Ihre Maklerakademie. Ihre Weiterbildung.

In unseren Online-Seminaren erfahren Sie neben Neuigkeiten und Spezialthemen im direkten Kontakt mit unseren Vertriebsprofis oder Produktmanagern auch neutrale und übergreifende Inhalte durch externe Referenten. Ein geringer Zeitaufwand und verständlich aufbereitete Inhalte mit der neuesten Technik und der anschließenden Möglichkeit, Antworten aus erster Quelle zu Ihren Fragen zu erhalten. In der Regel dauern diese Online-Veranstaltungen jeweils 30 bis 60 Minuten und finden live via Telefon und Internet statt.

Für die Teilnahme an unseren Live-Online-Seminaren erhalten Sie in der Regel Bildungszeit gutgeschrieben. Genaue Informationen finden Sie in den Einladungen per Mail, unter www.gutberaten.de oder in unserer FAQ-Liste.

Terminübersicht

NOV 26	2021 Freitag, 10:00 Uhr Geldmenge, Inflation und Fondspolice	geschlossen
DEZ	2021 Freitag, 10:00 Uhr	geschlossen



Potenziale nutzen

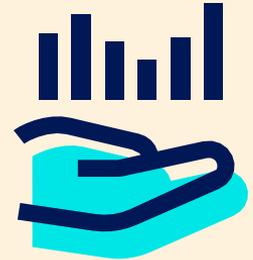
„Ich kenne die Verkaufschancen und die Services der R+V.“

Inhalte

Relevanz	11
Cross-Selling	14

Fruchtbaren Boden entdecken und schnell handeln können.

Erfahren Sie hier, welche Relevanz das Produkt hat und welche weiteren verwandten Angebote für Ihre Kunden spannend sein könnten.





Relevanz

Megatrend Gesundheit als schlagkräftiges Beratungsthema

Manchmal reicht schon eine Erkältung, um sich den Wert seiner Gesundheit wieder bewusst zu machen. Denn nur wer gesund ist und seine Gesundheit gut abgesichert weiß, kann sich voll auf seine Ziele und Wünsche konzentrieren. Das ist es, was ein erfülltes, unbeschwertes Leben ausmacht und worum es letztendlich wirklich geht: **gesund zu bleiben, gesund zu werden oder sich gut aufgehoben zu fühlen.**

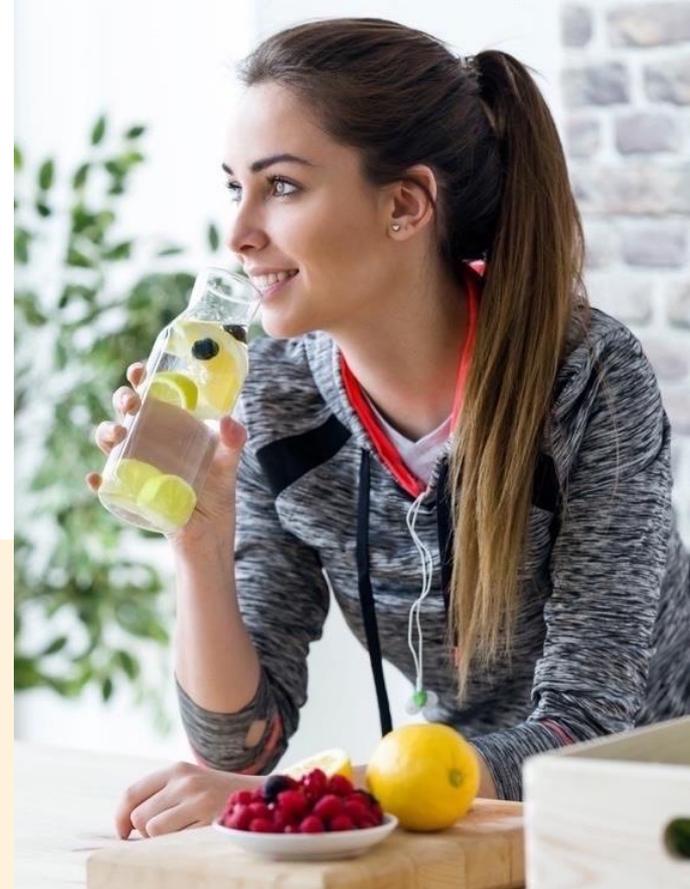
Gesundheit ist mehr. Sie ist ein Megatrend. Für 80 % der Deutschen ist Gesundheit das Wichtigste im Leben – es wird trainiert, meditiert und im Intervall gefastet, was das Zeug hält.

Fazit:



Das **Wachstumspotenzial für Kranken- und Pflegezusatzabsicherung** ist riesig. Sie werden in Zukunft so selbstverständlich zum gesunden Lebensstil gehören wie grüne Smoothies und Yogamatten.

Mit dem R+V-BeihilfeKonzept ist die Gesundheit ihrer Kunden gut abgesichert, deshalb können sie sich entspannt auf ihre Ziele und Wünsche konzentrieren. Mit R+V an ihrer Seite können sie sich darauf verlassen, dass sie gesund bleiben oder schnell wieder gesund werden.





Relevanz

R+V Versicherungsgesellschaft und Gesundheit

Als **genossenschaftlicher Versicherer** bündeln wir die Kraft von vielen und lassen niemanden allein.

Dieses **ausgeprägte soziale Prinzip** ist es, was tief in unserer fast 100-jährigen Geschichte verwurzelt ist und was uns auf dem Markt einzigartig macht: Wir fördern uns gegenseitig, wir handeln miteinander und füreinander.

Beamte als „Staatsdiener“ teilen wesentliche Überzeugungen wie das „**Wir statt ich, ich, ich**“ mit den Kernpunkten der R+V-Positionierung.

Als Unternehmen, das nicht nur Produktvorteile bietet, sondern übergreifend für das gleiche **Wertesystem** steht, ist die R+V den Beihilfeberechtigten näher als andere Versicherer – und das in Verbindung mit einer hohen Leistungsstärke.



Relevanz

Umsatzstarke Themenfelder für Ihre Beratungsansätze



Kundenbedürfnisse

› Ein relativ unerschlossener Markt, in dem die Kunden beraten werden wollen (müssen)



Potenzial

› 4,9 Mio. potenzielle Kunden

› Wiederkehrende Möglichkeiten durch jährliche (Rekord-)Neueinstellungen



Preis/Leistung

› Tarife der R+V weisen einen hochwertigen Deckungsumfang auf



Cross-Selling

Absicherung weiter gedacht – große Potenziale für eine starke Rundum-Absicherung



Dienshaftpflichtversicherung (Condor)

Die private Haftpflicht zahlt nicht für Schäden während des Dienstes. Eine Dienshaftpflicht-Police muss daher separat zum Schutz abgeschlossen werden.



Dienstunfähigkeitsversicherung (Condor)

In Deutschland gibt es nur noch wenige Versicherer, die spezielle Bedingungen für Beamte in ihren BU-Tarifen vorsehen – Condor ist einer davon.



Cross-Selling

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit konkreten Vorteilen

Dienstaftpflichtversicherung



Die R+V-Dienstaftpflichtversicherung lässt Beamte bei einem selbstverursachten Schaden nicht allein. Denn damit sind sie bei Missgeschicken des Alltags finanziell bestens abgesichert.

Wir unterstützen Beamte aktiv bei Konflikten, um eine für alle Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden.

Die Vorteile für Beamte

- › Garantierte Leistungen bei Beschädigungen des Eigentums ihres Dienstherrn
- › Echte Vermögensschadenabsicherung
- › Greift auch bei Verletzung von Datenschutzgesetzen (z.B. DSGVO)

Berufsunfähigkeitsversicherung mit Dienstunfähigkeitsklausel



Das Einkommen ist die Basis für alle Pläne. Deshalb brauchen Beamte die Sicherheit, in jeder Situation darauf zählen zu können – mit der R+V-Berufsunfähigkeitsversicherung mit Dienstunfähigkeitsklausel.

Im Fall der Fälle erhalten Beamte Geld aus ihrer Versicherung: Damit haben sie finanziell den Rücken frei.

Die Vorteile für Beamte

- › Auch wenn Aufgaben außerhalb des öffentlichen Dienstes übernommen werden, besteht der Versicherungsschutz weiter.
- › Wir schließen uns der Entscheidung des Dienstherrn an, es erfolgt keine eigene Überprüfung der Dienstunfähigkeit seitens der Condor.
- › Spezielle DU-Leistungen, z.B. für Polizisten, Feuerwehr, Vollzugsbeamte



Cross-Selling

Highlights der Diensthauptpflichtversicherung

Versicherungsumfang

- › Sehr umfassende Absicherung des Risikos aus der dienstlichen Tätigkeit des Beamten/Angestellten im öffentlichen Dienst
- › Versichert ist die gesetzliche Haftpflicht privatrechtlichen und/oder öffentlich-rechtlichen Inhalts der versicherten Person als Beamter, Angestellter/Arbeiter des öffentlichen Dienstes, Richter, Angehöriger des Bundesgrenzschutzes
 - bei Ausübung der dienstlichen Verrichtung
 - in der im Versicherungsschein/Nachtrag beschriebenen dienstlichen bzw. beruflichen Tätigkeit
- › Absicherung von Personen- und Sachschäden
(Summe analog der PHV 15/50 Mio. EUR je nach Produktvariante)





Cross-Selling

Highlights der Berufsunfähigkeitsversicherung mit Dienstunfähigkeitsklausel

Beamte tragen viel Verantwortung – ganz gleich, ob sie am Beginn ihrer Laufbahn stehen oder ob sie bereits Beamte auf Lebenszeit sind. Daher genießen sie besondere Vorteile und werden über ihre Dienstherrn gut abgesichert. Doch diese Absicherung hat Schwachstellen – insbesondere in den wichtigen Bereichen Gesundheit, Dienstunfähigkeit und Haftpflicht. Hier können Sie für Ihre Kunden die Absicherung ganz einfach ergänzen – flexibel und maßgeschneidert auf deren persönliche Bedürfnisse.

Die Vorteile für Beamte auf einen Blick



Umfassend

Beamte gestalten ihre Gesundheitsvorsorge flexibel und reduzieren finanzielle Risiken durch Krankheit und Dienstunfähigkeit. Zusätzlich können sie sich vor finanziellen Ansprüchen ihres Dienstherrn schützen.

Passgenau

Die R+V bietet Beamten maßgeschneiderte Versicherungslösungen als Ergänzung zu bestehenden Ansprüchen – immer mit Blick auf die Besonderheiten der individuellen Laufbahn.

Aus einer Hand

Persönliche R+V-Ansprechpartner sind ein echter Mehrwert. Sie beraten und betreuen kompetent bei allen Fragen zum Versicherungsschutz.

Wir sind da, wenn es drauf ankommt



Wer unterstützt Beamte, wenn mal was passiert?

Wenn Beamte z.B. ein Dienstfahrzeug mit dem falschen Kraftstoff betanken, sind wir für sie da.

Was ist Beamten für ihre Gesundheit wirklich wichtig?

Beamte stellen mit der R+V ihre Gesundheitsabsicherung zur Beihilfe individuell und an ihre Lebenssituation angepasst zusammen.

Was passiert, falls Beamte dienstunfähig werden?

Wenn Beamte ihre Arbeitskraft von Anfang an abgesichert wissen wollen, haben wir für sie passgenaue Lösungen – passend zu ihrer Laufbahn.



Cross-Selling

Dienstunfähigkeitsabsicherung für Beamte

› Die Condor hat eine

- **vollständige DU-Klausel** – Absicherung schon für Beamte auf Widerruf und natürlich für Beamte auf Lebenszeit in vollem Umfang (gilt auch für Richter)
 - **echte DU-Klausel** – Entlassungsurkunde und ärztliches Gutachten genügen für die Leistung
 - **vollumfängliche Klausel** – Absicherung auch für spezielle Berufsgruppen wie Polizei oder Vollzugsbeamte
- #### › Dienstunfähigkeitsklausel ist von Beginn an fester Bestandteil der Bedingungen – kein späterer Einschluss von Klauseln bzw. Prämienhöhung durch den Einstieg ins Beamtenverhältnis notwendig
- #### › Absicherung bis zu 1.500 EUR und für viele Beamten und Beamtenanwärter bis Endalter 67
- #### › Condor mit einer der höchsten Leistungsquoten* des Marktes – wir leisten bei 91,81 %
- #### › Top Bedingungswerk und dauerhaft stabile Prämien beim zweitgrößten Lebensversicherer Deutschlands

* Morgen & Morgen BU Rating / Stand 05/2021



Cross-Selling

Top-Vorteil für Ihre Beratung: vollständige DU-Klausel!



Condor hat eine vollständige Dienstunfähigkeitsklausel und leistet bei Beamten auf Widerruf, Probe und Lebenszeit!



**Beamte
auf Widerruf**



**Beamte
auf Probe**



**Beamte
auf Lebenszeit**



Einige Versicherer bieten nur für den Beamten auf Lebenszeit eine DU-Klausel an, bzw. prüfen z.B. nach einem gewissen Zeitraum der DU die Versicherte/den Versicherten auf BU. Condor versichert von Anfang an!



3

Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen und Bedarfen meiner Kunden begegnen.“

Inhalte

Customer Journey	21
Verkaufsstory	22
Leistungsbeispiele	23

Mit dem richtigen Argument zur passenden Zeit.

Sie sind der wichtigste fachliche Sparringspartner für Ihre Kunden. Wir unterstützen Sie dabei, alle Entscheidungsphasen Ihrer Kunden im Blick zu behalten, um auf Bedürfnisse reagieren zu können.

Zusätzlich zeigen wir Ihnen hier auf, wie Sie schnell den Gesprächseinstieg finden und mit Beispielen Ihre Gespräche noch überzeugender gestalten können.





Customer Journey

Ihre Kunden abholen und langfristig begleiten



Aufmerksamkeit

Sie schaffen für die R+V und unsere Produkte **Bewusstsein und steigern Bekanntheit und Aufmerksamkeit.**

Kunde ist offen für Produkte und sucht nach Lösungen

z.B. bei:

- › Suchmaschinen
- › Vergleichsportalen
- › Maklern
- › Geschäftspartnern



Beweisführung/ Überlegung

Sie beweisen durch die richtigen Informationen zur richtigen Zeit **Stärke und Kompetenz.**

Kunde vergleicht und bewertet seine Möglichkeiten

u.a. nach:

- › Produktdetails (u.a. Preis)
- › Services
- › Marke und Unternehmen



Entscheidung/ Kauf

Sie vermitteln Vertrauen, haben überzeugende Verkaufsargumente und wollen den **Kunden gewinnen.**

Kunde entscheidet sich für ein Angebot.

→ Argumente zur Entscheidung sind jetzt notwendig.



Service

Sie bestätigen den Kauf, rückversichern die Entscheidung und bauen die **Zusammenarbeit mit dem Kunden weiter aus.**

Kunde will eine unkomplizierte Betreuung und proaktiv relevante Informationen.

→ „Moment of Truth“ für die langfristige Zusammenarbeit.



Bindung/Ausbau

Sie führen einen vertrauensvollen Dialog und bauen die **Bindung zum Kunden weiter aus.**

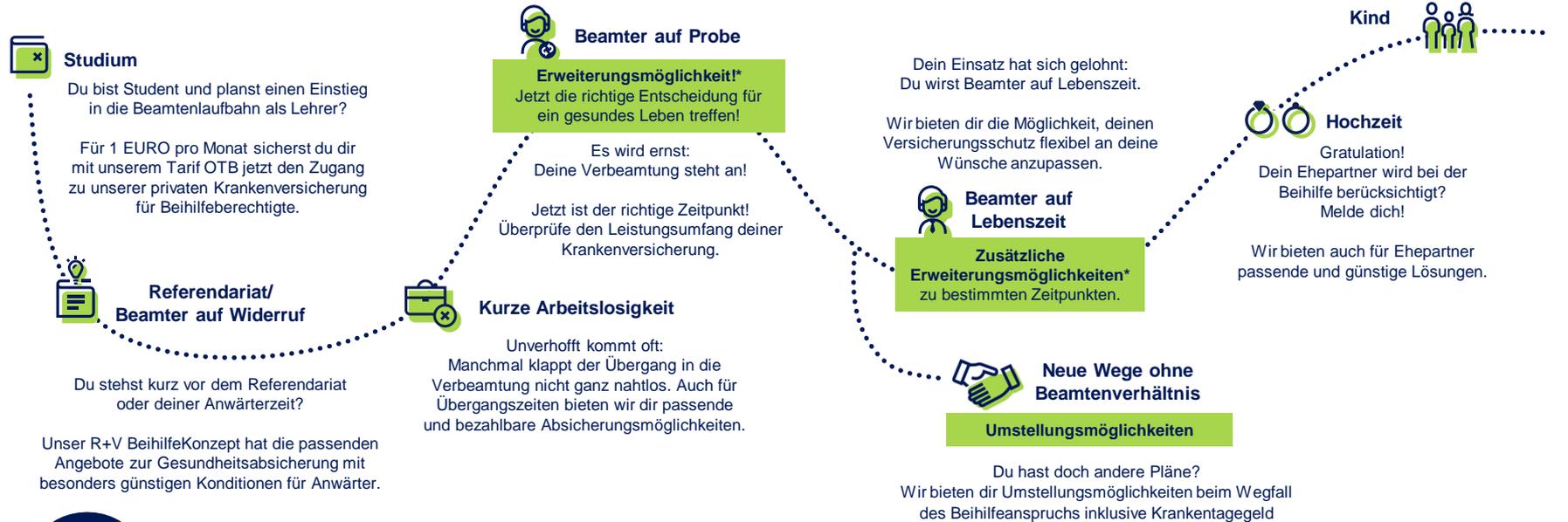
Kunde möchte Bestätigung, dass Entscheidung richtig war.

→ Regelkommunikation und Beziehungspflege sind der Kern des langfristigen Erfolges.



Verkaufstory

Damit Sie Ihre Kunden in jeder Lebensphase perfekt beraten können



* Diese Erweiterungsmöglichkeiten gelten nicht für Personen ab Alter 51 (Kalenderjahr – Geburtsjahr)



Ihr Vertriebsansatz:

Die jeweilige Lebensphase des Gegenübers kann als perfekter Gesprächseinstieg dienen: Wir sind da, wenn sich das Leben ändert und haben Gesundheitslösungen für jede Lebenslage.



Leistungsbeispiele

Beihilfefähigkeit von Arznei- und Verbandmitteln



Ergänzungstarif EB1 schließt Lücke der nicht übernommenen Kosten

Wer kennt es nicht: Schnupfen, ein kratzender Hals – die Erkältung hat zugeschlagen. Der Gang zur Apotheke kann hier häufig Linderung bringen. Erkältungsmedikamente werden aber längst nicht von jedem Beihilfeträger bezahlt. Versicherte in Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Beihilfeberechtigte des Bundes haben Pech. Hier springt R+V ein und übernimmt die Kosten, für die Ihr Beihilfeträger nicht aufkommt.



Kosten des Erkältungsmedikaments, N2	Erstattung der Beihilfe	Erstattung aus Beihilfe-Grundtarif BB	Erstattung aus Beihilfe-Ergänzungstarif EB1	Sie bezahlen:
15,60 EUR	0 EUR*	7,80 EUR	7,80 EUR	Keinen Cent

* Beispielhaft angenommene Erstattung der Beihilfe



Leistungsbeispiele

Beihilfefähigkeit von Hilfsmitteln außer Sehhilfen



Ergänzungstarife EB1 und EB2 übernehmen verbleibende Kostenteile

Es gelten nach den verschiedenen Beihilfeverordnungen für diverse Hilfsmittel Höchstbeträge z.B. bei Hörgeräten. Diese Höchstbeträge gelten unabhängig von einer medizinischen Notwendigkeit und können zum Teil zu erheblichen Eigenbeteiligungen führen.

Ein zu 50% Versicherter benötigt eine Hörhilfe. Die Kosten der medizinisch notwendigen Versorgung liegen bei 2.200 EUR je Ohr. Die Grenze z.B. der Bundesbeihilfeverordnung beträgt 1.500 EUR.



Kosten für zwei hochwertige Hörhilfen	Erstattung der Beihilfe (50 % von 3.000,00 EUR)	Erstattung aus Beihilfe-Grundtarif BB (50 % von 4.400,00 EUR)	Erstattung aus Beihilfe-Ergänzungstarif EB1	Sie bezahlen:
4.400,00 EUR	1.500,00 EUR*	2.200,00 EUR	700,00 EUR	Keinen Cent

* Beispielhaft angenommene Erstattung der Beihilfe



Leistungsbeispiele

Erstattung der Anschlussheilbehandlung



Beim Heben des Wasserkastens passiert es. Ein plötzlicher Schmerz im Rücken. Der Arzt stellt die Diagnose: Bandscheibenvorfall.

Trotz konservativer Therapie bestehen auch noch nach mehreren Wochen Lähmungserscheinungen in den Beinen und ein Kribbeln in den Fingern. Nun ist eine OP erforderlich. Dabei ermöglicht die **private Absicherung bei R+V eine erstklassige Versorgung**. Die Operation gelingt und es wird ein Termin für die stationäre Anschlussheilbehandlung geplant. Doch ein Platz wird erst drei Wochen nach der Entlassung aus dem Akutkrankenhaus frei. Eine Ablehnung der Leistung ist nicht zu befürchten, denn die anschließende Maßnahme kann auch dann noch beginnen. Die AHB-Klinik bietet die Möglichkeit zur Unterkunft im Einbettzimmer an. Da ist die Entscheidung für ein wenig mehr Ruhe schnell zu Gunsten des Einbettzimmers getroffen.

Die regelmäßig nicht beihilfefähigen Mehrkosten für das Einbettzimmer werden in voller Höhe von R+V erstattet.





Leistungsbeispiele

Erstattung der Anschlussheilbehandlung

Kosten für Akutbehandlung im Krankenhaus (5 Tage)

Gesamtkosten (6.000 EUR)	Erstattung Beihilfe (50%)	Erstattung aus Beihilfe-Grundtarif BB50	Erstattung aus Wahlleistungstarif W150	Sie bezahlen:
Allgemeine Krankenhausleistungen	3.500 EUR	1.750 EUR	0 EUR	Keinen Cent
Unterkunft im 1-Bettzimmer	400 EUR	100 EUR (50 % von 4 x 50 EUR)	300 EUR	
Spezialist	2.100 EUR	1.050 EUR	1.050 EUR	

Kosten für die Anschlussheilbehandlung (3 Wochen)

Gesamtkosten (4.900 EUR)	Erstattung Beihilfe (50%)	Erstattung aus Beihilfe-Grundtarif BB50	Erstattung aus Wahlleistungstarif W150	Sie bezahlen:
Allgemeine Krankenhausleistungen	2.000 EUR	1.000 EUR	0 EUR	Keinen Cent
Unterkunft im 1-Bettzimmer	500 EUR	100 EUR (50 % von 4 x 50 EUR)	400 EUR	
Spezialist	2.400 EUR	1.200 EUR	1.200 EUR	

Beihilfeträger: Bund, 50% Bemessungssatz.



Kunden unterstützen

„Ich helfe meinen Kunden dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.“

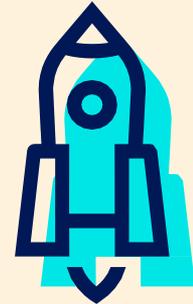
Inhalte

Marketingkampagne	28
Verkaufsunterstützung	29
Siegel & Ratings	30
Ansprechpartner	31

Sind Sie erfolgreich – sind wir es auch!

Wir unterstützen Sie, Ihre Kunden
entscheidungsfreudiger zu machen.

Von Marketingmaterialien über pass-
genaue Verkaufsunterstützung bis zu
Auszeichnungen – hier finden Sie alles
übersichtlich zusammengefasst.





Marketingkampagne

Zentrale Vermarktungsmaßnahmen zum R+V-BeihilfeKonzept für Sie



Maklerportal

Alle Informationen zu Beihilfe im Maklerportal – übersichtlich und vollumfänglich.

[Zum Portal](#)



E-Book

Advertorials, Interviews und Produktinformationen redaktionell aufbereitet.

[E-Book](#)



Anzeigen
in ausgewählten
Print-Medien.



Online-Banner

auf relevanten Online-Portalen zur
Stärkung der Aufmerksamkeit.



Pool-Newsletter
Beiträge zum Produkt in
ausgewählten Pool-Portalen.





Siegel und Ratings

Wir sind ein mehrfach ausgezeichnetes Unternehmen

Ein herausragendes Argument in Ihrer Kundenberatung:
Unsere mehrfach ausgezeichnete Unternehmensqualität





Fachliche Expertise und Ansprechpartner

Wir sind für Sie da



Ihr persönlicher Maklerbetreuer und unser Makler-Service-Center Krankenversicherung

Für Angebote, Produktanfragen,
Bestandsauskünfte ...

Mo. bis Do. 07:00 - 20:00 Uhr
Fr. 07:00 - 18:00 Uhr

Service-Tel.: **040 5701 9999-3**
Service-Fax: **040 5701 9999-3**

E-Mail: **KVMS@ruv.de**



Du bist nicht allein.