

FAKT Gesundheit

Newsletter für Außendienstpartner der ERGO

Ausgabe 1

März 2022

DKV
Deutsche Krankenversicherung

inkl. ERGO Kranken-
versicherung,
ERGO Reiseversicherung
und Globality Health

Ein Unternehmen der ERGO



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

das Jahr 2021 zeichnete sich durch ein sehr gutes Geschäft im Segment Gesundheit aus. Dafür sagen wir an dieser Stelle nochmals von Herzen Danke für Ihren Einsatz und Ihr Engagement.

2022 steht Gesundheit ganz im Zeichen von innovativen Produkteinführungen und attraktiven Unterstützungsmaßnahmen. Beste Voraussetzungen also für Sie, an die Ergebnisse des letzten Jahres anzuknüpfen.

Gesundheit ist den Menschen aktuell so wichtig wie noch nie. Wir haben mit den Krankenversicherungsprodukten der DKV und der ERGO Krankenversicherung wettbewerbsstarke Lösungen im Portfolio. Darüber hinaus steht in den Kundenservice-Einheiten die Kundenzufriedenheit im Fokus – sei es bei der Leistungsregulierung oder beim Angebot digitaler Services. All das ist eine gute Basis für Ihren vertrieblichen Erfolg.

Der Startschuss für die Produktoffensive 2022 ist zu Beginn des Jahres mit PremiumMed außerordentlich gut gelungen. Nicht nur in den Vertrieben, sondern auch in der Presse. Etliche Fachmedien berichteten darüber, durchweg mit positivem Echo. Weitere Produkteinführungen werden im Laufe des Jahres folgen.

Ein nächstes vertriebliches Highlight steht zu Beginn des 2. Quartals an: die Wartezeitverzichtskampagne in den DKV Zahntarifen KombiMed Tarif KDT70 und KDT85. Wir sind überzeugt, dass Sie hier wieder an die tollen Erfolge der letzten Aktion im Jahr 2020 anknüpfen können.

Weitere interessante Informationen und Neuerungen finden Sie in diesem Newsletter. Wir wünschen Ihnen für das Jahr 2022 ganz viel Gesundheit – privat wie geschäftlich.

Herzliche Grüße

Olaf Bläser
Vorsitzender des Vorstands
ERGO Beratung und Vertrieb AG

Ursula Clara Deschka
Mitglied des Vorstands
ERGO Deutschland AG
Verantwortlich für Gesundheit Inland

Themen in dieser Ausgabe:

- > PremiumMed Einführung führt zu starkem Presseecho!
- > JAT – gemeinsam stärker wachsen.
- > Direktvertriebsaktion: Wartezeitverzicht KDT70 und KDTK85.
- > Betriebliche Krankenversicherung: Produktaktionen Bau und Premium.
- > Beihilfe-Schnellfinder rundet das Unterstützungsangebot ab.
- > Praxis im Fokus: Die Servicesituation im Reiseversicherungsmarkt.
- > Gut zu wissen:
 - Wettbewerbsvergleichstool psponline.
 - KV-Zusatzbonus.

PremiumMed Einführung führt zu starkem Presseecho!



Eine bessere Bestätigung für unseren Einstieg in das Premiumsegment kann es nicht geben: Ausführlich berichtete die Fachpresse über die Produkteinführung des neuen PremiumMed Tarifs.

Vom Versicherungsjournal über versicherungsportal.de bis Ass Compact wurde über die Leistungstärke der neuen Tarife berichtet. Durchaus auch mal kontrovers, aber letztendlich immer mit positivem Ergebnis.

Das Fachmagazin „Focus-Money – der Versicherungsprofi“ zeichnete den PremiumMed Tarif als > „**Produkt des Monats Februar**“ aus. Kein Wunder, denn auch renommierte Analysehäuser wie z. B. Assekurata, Franke & Bornberg, Morgen & Morgen und SoftFair bewerteten die Tarife durchweg mit Bestnoten.



Mit dem Eintritt in das Premiumsegment rundet die DKV das wettbewerbsstarke Krankheitskostenvollversicherungs-Produktportfolio sinnvoll ab und erweitert die Zielgruppe in diesem Segment. Vor dem Hintergrund, dass im vierten Jahr in Folge mehr Menschen von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung wechselten als umgekehrt, bieten diese Produktergänzungen weitere Verkaufsoptionen für bestmögliche medizinische Versorgung.

Nutzen Sie das breite Produktportfolio der Tarifwelten BestMed und PremiumMed für einen bedarfsgerechten Vollversicherungsschutz und Ihren vertrieblichen Erfolg.



Weitere Informationen zur Einführung und Vermarktung der PremiumMed Tarife PMN und PMA finden Sie > [hier](#).

JAT — gemeinsam stärker wachsen.



Mit innovativen Produkten, hervorragenden Ratings und sehr guten Services lief das Neugeschäft der AO in Gesundheit 2021 genau nach Plan. Auf den Auftakttagungen konnten auch viele gute Botschaften für 2022 gesetzt werden.

Ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2021

DKV und ERGO Krankenversicherung blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: Wir haben in der AO 100 % der Ziele erreicht, mit einem Plus von 6 % zum Vorjahr. Dabei wurde sowohl das Geschäft in der Vollversicherung als auch in der Ergänzungsversicherung inkl. der betrieblichen Krankenversicherung gesteigert.

Neuer Tarif PremiumMed in der Vollversicherung am Start

Mit einem Premiumprodukt haben wir die Attraktivität für Kunden und Vertriebspartner noch weiter gesteigert: Zum 1.1.2022 startete der PremiumMed Tarif für Angestellte, Selbstständige und Freiberufler. Und der neue Ärztetarif, der Humanmedizinern in der Regel einen mehr als 10%igen Preisvorteil bietet, ist seit Februar auf dem Markt. Diese Produkte bieten eine Absicherungsmöglichkeit für anspruchsvolle Kunden. Der Leistungskatalog ist umfassend und innovativ. Zum Beispiel ist neben dem Tarif BestCare bereits eine garantierte Beitragsrückerstattung enthalten. Ratingagenturen haben die hohe Leistungsqualität des Produkts mit absoluten Top-Bewertungen bestätigt.

Erfolgsfaktor: Ergänzungstarife ohne Gesundheitsprüfung

Mit einer Vielzahl von Tarifen ohne Gesundheitsprüfung in den Bereichen Ambulant, Zahn, Stationär, Tagegeld und Pflege sind DKV und ERGO Krankenversicherung sehr gut im Markt platziert. Über alle ERGO Vertriebswege wurden im letzten Jahr allein in der DKV ca. 80.000 neue Tarife ohne Gesundheitsprüfung mit rund **11,7 Mio. Euro JSB** abgeschlossen. Wir sind überzeugt, dass hier weiterhin erhebliches Potenzial für das Neugeschäft vorhanden ist.

Erfolgsfaktor: Zahntarife – denn Kunden fragen danach

Rund 17 Mio. Deutsche haben eine Zahnzusatzversicherung und die Verkaufszahlen zeigen einen eindeutigen Trend. In 2020 wurden über alle Anbieter ca. **539.000 neue Zahntarife** verkauft. Mit der Vielzahl von Zahntarifen bedient die DKV alle Kundenwünsche. In Summe wurden allein im **Zahnbereich** letztes Jahr etwas **über 80.000 DKV Tarife** abgeschlossen.

Gut zu wissen: Freuen Sie sich im Sommer auf neue Zahntarife der ERGO Krankenversicherung. Innovative Produkte mit großem vertrieblichen Potenzial!



Die wichtigsten Verkaufsunterlagen finden Sie [> hier](#).

Informationen zu den PremiumMed Tarifen finden Sie [> hier](#).

Die Schnellrechner für die Zusatzversicherungen finden Sie [> hier](#).

Direktvertriebsaktion: Wartezeitverzicht KDT70 und KDTK85.



Kunden bis zum Eintrittsalter von 65 Jahren profitieren von attraktiven Sonderkonditionen, wenn sie die Zahnzusatzversicherung KombiMed Tarif KDT70 oder KDTK85 neu abschließen.

Die DKV verzichtet auf die sonst übliche Wartezeit, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Die Aktion gilt für Anträge, die seit dem 16.3. bis zum 15.9.2022 bei der DKV eingehen, mit Versicherungsbeginn zwischen dem 1.4. und dem 1.9.2022.

Besonders in Kombination mit dem Tarif KombiMed KDBE, bei dem für die professionelle Zahnreinigung generell keine Wartezeit besteht, stellen die Zahnersatztarife KDT70 und KDTK85 ohne Wartezeit einen kostengünstigen und bedarfsgerechten Versicherungsschutz im Zahnzusatzbereich dar. Der Kunde erhält bei Antragsaufnahme eine Bestätigungsurkunde, aus der alle Informationen zum Wartezeitverzicht hervorgehen.

Die letzte Aktion im Jahr 2020 war sehr erfolgreich. Beste Voraussetzungen also für Ihren Vertriebserfolg!



Die Bestätigungsurkunde zum Wartezeitverzicht finden Sie [> hier](#).
Weitere Informationen zur Aktion erhalten Sie [> hier](#).

Betriebliche Krankenversicherung: Produktaktionen Bau und Premium.



In der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) bietet die DKV bereits heute eine umfassende und vielseitige Produktpalette an. In diesem Jahr gibt es zwei neue Aktionen.

Viele Unternehmen stehen täglich im Wettbewerb um die kompetentesten Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt. Denn der Fachkräftemangel ist für die meisten Unternehmen das größte Risiko. Nutzen Sie Ihre Kontakte – privat wie beruflich. Überzeugen Sie in der Ansprache von potenziellen Kunden mit den Vorteilen der bKV der DKV!

Aktion Bau

Diese Aktion richtet sich an Unternehmen der Baubranche mit mindestens 10 Mitarbeitern. Es stehen Ihnen verschiedene BonusMed Pakete mit einem Bündelnachlass von bis zu 30 % zur Verfügung. Ein eigener Angebotsbogen erleichtert die Angebotsanforderung. Es sind nur minimale Angaben erforderlich. Darüber hinaus sind alle Beiträge auf einen Blick ersichtlich.

Aktion Premium

Nutzen Sie die neue monatliche Freigrenze bei den Sachbezügen. Diese wurde ab dem Veranlagungszeitraum 2022 von 44 Euro auf 50 Euro angehoben. Mit der Aktion Premium stellen wir Arbeitgebern diverser Branchen mit mindestens 25 Mitarbeitern einen leistungsstarken bKV-Schutz zur Verfügung. Hierzu zählen u. a. Chefarztbehandlung und ein hochwertiger Zahnschutz. Die besonders attraktiven Konditionen mit einem Bündelnachlass von bis zu 40 % ermöglichen einen Beitrag, der in den meisten Kollektiven unter der neuen Sachbezugsfreigrenze liegt. Die Aktion Premium ist im Standard-Angebotsbogen der bKV wählbar.

Neu: Bei der Aktionsgestaltung hat die DKV neben einem attraktiven Preisgefüge zusätzliche Features wie z. B. „Verzicht auf die Zahnstaffel“ und „Beitragsbefreiung in entgeltfreien Zeiten“ standardmäßig berücksichtigt. Die bKV ist ein bedeutender Wachstumsmarkt. Gute Voraussetzungen also für Ihren Erfolg.



Informationen zur Aktion Bau finden Sie [> hier](#).

Informationen zur Aktion Premium finden Sie [> hier](#).

Informationen zur bKV der DKV finden Sie [> hier](#).

Beihilfe-Schnellfinder rundet das Unterstützungsangebot ab.



Beihilfe und Heilfürsorge sind nicht einheitlich geregelt, sondern abhängig vom jeweiligen Dienstherrn auf Bundes- oder Länderebene. Um Ihre Kunden bestmöglich zu beraten, gilt es, Unterschiede in der Absicherung zu berücksichtigen.

Der **neue Beihilfe-Schnellfinder** (SAP 50078187) hilft Ihnen dabei, den Überblick zu behalten. Interaktiv führt er Sie mit wenigen Klicks zu den passenden Vorsorgevorschlägen. So finden Sie einfach und schnell die notwendigen Informationen für Ihre Beratung.

Zudem wurde das **interaktive PDF** (SAP 50077090) für die **spartenübergreifende Ansprache der Beamten/Beamtenanwärter** im Verkaufsgespräch überarbeitet.

Die **Broschüre „Vorsorgekonzept für Anwärter / Referendare“** (SAP 50076763) bietet ideale Ansätze für Ihre Gespräche. Nutzen Sie unsere umfangreiche Unterstützung, um Fuß in dieser attraktiven Zielgruppe zu fassen, denn in vielen Bundesländern finden auch 2022 wieder vermehrt Einstellungen von Beamtenanwärtern statt.



Den Beihilfe-Schnellfinder finden Sie [> hier](#).
Weitere Informationen zu den neuen Maßnahmen und der Beamten-Zielgruppe finden Sie [> hier](#).

Praxis im Fokus:



Die Servicesituation im Reiseversicherungsmarkt.

Ständig und sehr kurzfristig erfolgte Änderungen bei Reise-
warnungen, Quarantänevorschriften und Risikogebieten
sorgen für eine große Verunsicherung bei unseren Kunden.

Insbesondere die Touristik und damit auch die ERGO Reiseversicherung (ERV) als Spezial-
versicherer waren in den letzten beiden Jahren von der Pandemie stärker betroffen als
andere Einheiten. Die Beratung und Beantwortung von Fragen zum Versicherungsschutz
führen zu einem sehr hohen Anrufvolumen mit längeren Gesprächszeiten in unserem
Service-Center. Aus diesem Grund ist es nach wie vor herausfordernd, das von uns ge-
wohnte, gute Service-Level zu bieten.

Wir haben zahlreiche Maßnahmen in unseren Servicebereichen ergriffen wie die Einstel-
lung und Ausbildung zusätzlicher Mitarbeiter, Prozessoptimierungen und neue technische
Lösungen wie beispielsweise PhoneBots.

Um lange Wartezeiten in unserem Service-Center zu umgehen, empfehlen Sie Ihren Kun-
den die Nutzung der **> ERV Online Self Services**, über die diese viele Vorgänge rund um
ihre Verträge ganz einfach selbst erledigen können.

Wenn dennoch Fragen offen sind, nutzen Sie das exklusiv für die Vertriebspartner der
ERGO eingerichtete E-Mail-Postfach **partnerservice@ergo-reiseversicherung.de**. Die Be-
arbeitung Ihrer Anliegen erfolgt priorisiert.



Die Online Self Services finden Sie **> hier**.

Die FAQ zur Absicherung von Covid-19 finden Sie **> hier**.

Aktuelle Informationen zu den weltweiten Reisewarnungen des Auswärtigen
Amts finden Sie **> hier**.

Weitere Informationen finden Sie im **> Vertriebsportal**.

Gut zu wissen: Wettbewerbsvergleichstool psonline.



Neuer Service: Wettbewerbsvergleiche direkt von Ihren Krankenversicherungsspezialisten.

Wettbewerbsvergleiche sind ein wichtiges vertriebliches Mittel, um Kunden von den DKV und ERGO Produkten objektiv zu überzeugen, insbesondere wenn auch Angebote von Mitbewerbern vorliegen. Der Bereich Marktmanagement Gesundheit bot über ein Gruppenpostfach diesen hilfreichen Service an, da vor Ort in den Regionaldirektionen bisher kein vergleichbar gutes Programm vorlag.

Die erfreuliche Nachricht für Sie: Die Krankenversicherungsspezialisten der ERGO AO verfügen seit kurzem über das vom Marktmanagement genutzte Vergleichstool psonline und können in einer Mitbewerber-Situation direkt in der Regionaldirektion, Ihrer Verkaufsstrategie folgend, die passenden Argumente für Sie herausarbeiten. Durch die regionale Zusammenarbeit gelangen Sie noch schneller und einfacher an die Vergleiche!

Unsere Erfahrungen der vergangenen Jahre zeigen: Jeder Vergleich bietet eine große Chance für Ihr Neugeschäft. Produkte der DKV verfügen über viele Wettbewerbsvorteile, die erst mit einem Vergleich besonders offensichtlich werden. Kunden entscheiden sich häufig aufgrund der Wettbewerbsvergleiche für die DKV.

Mit psonline nutzen wir eines der leistungsstärksten und anerkanntesten Vergleichstools am Markt.



Bei zukünftigen Anforderungen wenden Sie sich bitte ausschließlich an Ihren Krankenversicherungsspezialisten.

Gut zu wissen: KV-Zusatzbonus.



Der Abschluss einer Ergänzungsversicherung und einer betrieblichen Kranken-Pflegeversicherung lohnt sich für die ERGO Ausschließlichkeit und 55 Plus auch in 2022 doppelt.

Mit attraktiven Angeboten in der Ergänzungsversicherung durch DKV und ERGO Krankenversicherung sowie exzellenten betrieblichen Kranken- und Pflegeversicherungslösungen bietet das Geschäftsfeld Gesundheit ausgezeichnete Möglichkeiten für eine breite Zielgruppe an.

Mit dem KV-Zusatzbonus gibt es darüber hinaus die Chance, finanziell zusätzlich von einer Sonderbonifikation – je nach erreichter Bonifikationsstufe – für das Folgejahr zu profitieren. Nutzen Sie die Gelegenheit und profitieren auch Sie. Im letzten Jahr konnte die Erfüllerrate in der ERGO Ausschließlichkeit gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Die 55 Plus hat das Ergebnis auf dem hohen Niveau des Vorjahres nahezu bestätigt. Nun gilt es, diese Erfolgsgeschichte auch in 2022 fortzuschreiben.



Weitere Informationen finden Sie [> hier](#).



Mehr erfahren.

Entdecken Sie auch unsere weiterführenden Informationen zur Vertriebsunterstützung in den Bereichen Gesundheit und Pflege. Von aktuellen News bis zu den wichtigsten Verkaufsunterlagen stellen wir Ihnen hier alle relevanten Inhalte zur Verfügung.

- > KV-Blitzlicht im Vertriebsportal
- > FAKT-Themen zu Gesundheit und Pflege
- > KV-Startseite
- > Top-News Gesundheit
- > Meine wichtigsten Verkaufsunterlagen
- > Beitragsanpassungen
- > Verkaufsunterstützung
- > Beamte und Beihilfe
- > Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Impressum
DKV Deutsche Krankenversicherung AG | Aachener Str. 300 | 50933 Köln

