

FAKT Gesundheit

Newsletter für Außendienstpartner der ERGO

Ausgabe 3

Oktober 2022



Ein Unternehmen der ERGO

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



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

mit einem abwechslungsreichen digitalen Gesundheitstag haben wir Ende September den Startschuss für das Jahresendgeschäft gegeben. Denn im vierten Quartal setzen wir in der ERGO Ausschließlichkeit den vertrieblichen Fokus auf Gesundheit.

Aus produktpolitischer Sicht haben wir hervorragende Argumente, unsere Marktanteile weiter zu steigern. In der Krankheitskostenvollversicherung ist der erneut beitragsstabile Top-Seller BestMed Komfort (BMK) sicherlich weiterhin ein echter Erfolgsgarant. Der zum Ende des letzten Jahres eingeführte Tarif PremiumMed (PMN) sorgte bisher für ausgesprochen hohe und durchweg positive Resonanz in den Fachmedien. Ascore zeichnete das Produkt beispielsweise als „Tarif des Monats Oktober“ aus.

In der Ergänzungsversicherung stechen in diesem Jahr klar die Ende Juli eingeführten top-aktuellen Dental-Tarife der ERGO Krankenversicherung hervor. Modern und wettbewerbsstark lassen sie keine Kundenwünsche offen. Die bisherige vertriebliche Resonanz ist ausgezeichnet, was uns ausgesprochen freut.

Weitere spannende Informationen und Neuerungen finden Sie in diesem Newsletter. Wir wünschen Ihnen für das Jahresendgeschäft jede Menge Vertriebsfolge und selbstverständlich allerbeste Gesundheit.

Mit herzlichen Grüßen

A blue ink signature of Olaf Bläser, consisting of a stylized 'O' followed by a series of loops and a horizontal line.

Olaf Bläser
Vorsitzender des Vorstands
ERGO Beratung und Vertrieb AG

A blue ink signature of Ursula Clara Deschka, featuring a large, flowing 'U' and several loops.

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

Themen in dieser Ausgabe:

- > Mit starker Unterstützung ins Jahresendgeschäft.
- > #zahntastisch: erfolgreicher Verkaufsstart der neuen ERGO Dental-Tarife.
- > Praxis im Fokus: Schnellrechner – Gesundheit ganz einfach.
- > Gut zu wissen: Kooperationen mit Arzneimittelherstellern.
- > Gut zu wissen: Virtueller Gesundheitstag 2022.

Mit starker Unterstützung ins Jahresendgeschäft.



Mit einem überwiegend beitragsstabilen Neugeschäftsportfolio der DKV, bis mindestens 31.3.2024, sind die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Wechselgeschäft geschaffen.

Das gilt u. a. für unseren Top-Seller BestMed Komfort (BMK) – diesmal sogar in allen Tarifstufen.

Dazu gesellt sich zwischenzeitlich auch der neue Tarif PremiumMed, der als weitere Auszeichnung in diesem Jahr bei Ascore zum „Tarif des Monats Oktober“ ausgerufen wurde.

Wichtige Voraussetzung für den vertrieblichen Erfolg im Wechselgeschäft sind rechtzeitige und gezielte Informationen zu Beitragsanpassungen der Mitbewerber. Viele passen ihre Tarife zum 1.1. eines Jahres an. Mit dem BAP-Radar steht Ihnen zentral ein Medium zur Verfügung, das Sie umfangreich über Anpassungen im PKV-Markt informiert.

Aufgrund der hohen und durchweg positiven Resonanz wird Sie auch in diesem Jahr ab der heißen Phase zusätzlich die Sonderausgabe „BAP der Mitbewerber“ über Beitragsanpassungen der Mitbewerber informieren.



Weitere Informationen zum BAP-Radar und zur Sonderausgabe „BAP der Mitbewerber“ finden Sie > [hier](#).

#zahntastisch: erfolgreicher Verkaufsstart der neuen ERGO Dental-Tarife.



Tolles Medienecho in der Fachpresse, Bestnoten bei Stiftung Warentest und eine außerordentlich hohe Nachfrage nach den Verkaufsförderungsmaßnahmen!

Ende Juli war Verkaufsstart der neuen ERGO Zahnzusatzversicherungen. Ausgezeichnete Leistungen, Flexibilität und ein um 50 % reduzierter Startbeitrag in den ersten 6 Monaten bei Abschluss der Zahnersatztarife „Dental-Schutz“. Die neuen Tarife bieten beste Verkaufschancen!

Auch die Fachpresse war begeistert: Beispielsweise berichteten AssCompact, Versicherungsmagazin oder Versicherungswirtschaft ausführlich über die neue Tarifwelt. Das Fachmagazin „Focus-Money – der Versicherungsprofi“ zeichnete die neue Produktlinie als „Produkt des Monats“ aus.

Auf Anhieb hat Stiftung Warentest die neuen Zahntarife stark bewertet. Sechs Tarife bzw. Tarifkombinationen haben die Bestnote „Sehr gut“ erhalten. Für die Vermarktung wurden Siegel für insgesamt vier Tarifkombinationen erworben.

Außerordentlich hohe Nachfrage nach den Verkaufsförderungsmaßnahmen!

Die Produkteinführung startete mit einem umfangreichen Unterstützungspaket für alle Vertriebe. Die vielfältigen Maßnahmen wurden hervorragend angenommen. Hier einige Highlights:

- Die 100%-Sponsoring-Pakete der Facebook-, Google- und Instagram-Anzeigen (EMOK) waren innerhalb kürzester Zeit ausverkauft. Insgesamt konnten über 10 Millionen Kontakte erzielt werden.
- An über 700.000 Haushalte wurde die Maxipostkarte per Postwurfsendung ausgeliefert.
- Die Werbepostkarte ist für die Verteilung vor Ort mehr als 150.000 Mal bestellt worden.
- Über die sozialen Medien der ERGO-Deutschland-Kanäle – wie Facebook oder Instagram – wurden über 4,5 Millionen Personen erreicht.
- DFB-Bandenwerbung bei 5 Spielen im Live-TV (August bis Oktober) – auch beim Länder-spielklassiker England – Deutschland in Wembley im September



Alle Informationen zur Vermarktung der ERGO Dental-Tarife finden Sie [> hier](#).

Praxis im Fokus:



Schnellrechner – Gesundheit ganz einfach.

Unser Praxistipp für Ihren Vertriebs Erfolg.

Sie sitzen mit Ihrem Kunden zusammen und möchten mit nur wenigen Klicks unsere Tarife aufzeigen? Oder unkompliziert und schnell unsere Beiträge und Leistungen auf einen Blick darstellen? Dies ermöglichen die unterschiedlichen Schnellrechner, die für Sie im Vertriebsportal bereitstehen.

Folgende Schnellrechner stehen Ihnen zur Verfügung:

- Pflegezusatzversicherungen
- KombiMed DKV Zusatzversicherungen
- KombiMed DKV Zusatzversicherungen ohne Gesundheitsprüfung
- Tarife der ERGO Krankenversicherung – jetzt mit den neuen Zahnzusatztarifen
- Beitragsentlastungsvereinbarung VV65
- Krankentagegeld
- Zusatzversicherungen für Grenzgänger

Nutzen Sie diese einfache und schnelle Unterstützung direkt im Verkaufsgespräch!



Schnellrechner zu den Zusatzversicherungen der DKV sowie zur ERGO Krankenversicherung finden Sie [> hier](#).

Gut zu wissen: Kooperationen mit Arzneimittelherstellern.



Arzneimittelkosten haben einen wesentlichen Anteil an den Leistungsausgaben. Rabattverträge mit Arzneimittelherstellern wirken sich positiv auf die Kostenentwicklung aus und sind ein wichtiges Instrument zur Beitragsstabilität. Versicherte können durch die Wahl eines Arzneimittels eines Rabattpartners aktiv zur Kostendämpfung beitragen.

Die DKV hat mit drei ausgewählten Generikaherstellern Arzneimittelrabattverträge geschlossen.

Kooperationspartner sind:

- Stadapharm
- Sandoz mit den Firmen Hexal und 1 A Pharma
- Heumann & Heunet

Es handelt sich hierbei um bekannte Marken, die über eine große Marktpresenz mit relevantem Umsatz bei der DKV verfügen. Die Verträge umfassen jeweils das gesamte Produktportfolio an verschreibungspflichtigen und nicht verschreibungspflichtigen Medikamenten.

Auch mit Novartis, einem Anbieter für Originalpräparate, wurde ein Rabattvertrag für innovative, patentgeschützte Arzneimittel im Rahmen der Schmerzprophylaxe geschlossen.

Für die erstatteten Arzneimittel erhält die DKV rückwirkend einen Basisrabatt. Bei einer Umsatzsteigerung fällt zusätzlich ein Steigerungsrabatt an. Die ausgezahlten Rabatte werden schadenmindernd in die entsprechenden Tarife gebucht, wirken damit beitragsstabilisierend und kommen direkt den Versicherten zugute.



Weitere Informationen zu Kooperationen mit Arzneimittelherstellern finden Sie [> hier](#).

Gut zu wissen: Virtueller Gesundheitstag 2022.



Der diesjährige virtuelle Gesundheitstag unter dem Motto „Weil Gesundheit das Wichtigste ist!“ hat eindrucksvoll verdeutlicht, welche Chancen das Geschäftsfeld Gesundheit für Sie bietet.

Insgesamt knapp 1.000 Kolleginnen und Kollegen der ERGO Ausschließlichkeit, der ERGO aus Nürnberg und der ERGO Pro haben sich am 26.9.2022 für das Geschäftsfeld Gesundheit durch tolle Referentinnen und Referenten aus dem Segment und der ERGO Beratung Vertrieb mit einer abwechslungsreichen Agenda motivieren lassen.

Neben neuen Produkten und neuen Services konnten sich alle Kolleginnen und Kollegen auf zahlreiche Vertriebsimpulse im vierten Quartal 2022 freuen und so wichtige Anregungen für ihr Jahresendgeschäft mitnehmen. Neben den Vertriebschancen im Wechselgeschäft durch die Beitragsstabilität in der Vollversicherung wurden auch die Chancen in der Ergänzungsversicherung in den Produktportfolios der DKV und der ERGO Krankenversicherung dargestellt. Natürlich durften auch Impulse aus dem Wachstumsfeld der betrieblichen Kranken- und Pflegeversicherung nicht fehlen.

Stets dabei im Mittelpunkt: unsere Kundinnen und Kunden! Die DKV bietet in diesem Zusammenhang eine Vielzahl an Neuerungen, die digitale Services und Hilfestellungen kombinieren. Neue Welten im Bereich Gesundheit und Pflege verdeutlichen dabei, warum die DKV „Mehr als ein Kostenerstatter“ ist.

Die DKV Gesundheitsprogramme sowie ein einzigartiges Fall- und Versorgungsmanagement ermöglichen mehr Lebensqualität und unterstützen auf dem Weg zur schnellen Genesung.

Als Fazit bleibt festzuhalten: Maßgeschneiderter Versicherungsschutz von zwei Spezialversicherern bietet tolle Vertriebschancen – gemeinsam werden wir stärker wachsen!

Dieses Fazit wurde auch abschließend von Olaf Bläser und John-Paul Pieper aufgegriffen. Unter dem Motto „Potenziale ausschöpfen“ waren sich die Vorstände der ERGO Beratung und Vertrieb einig, dass man die bestehenden Chancen beim Schopf packen muss.



Den Rückblick zum Gesundheitstag 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

