

Sparkassen**Zeitung**

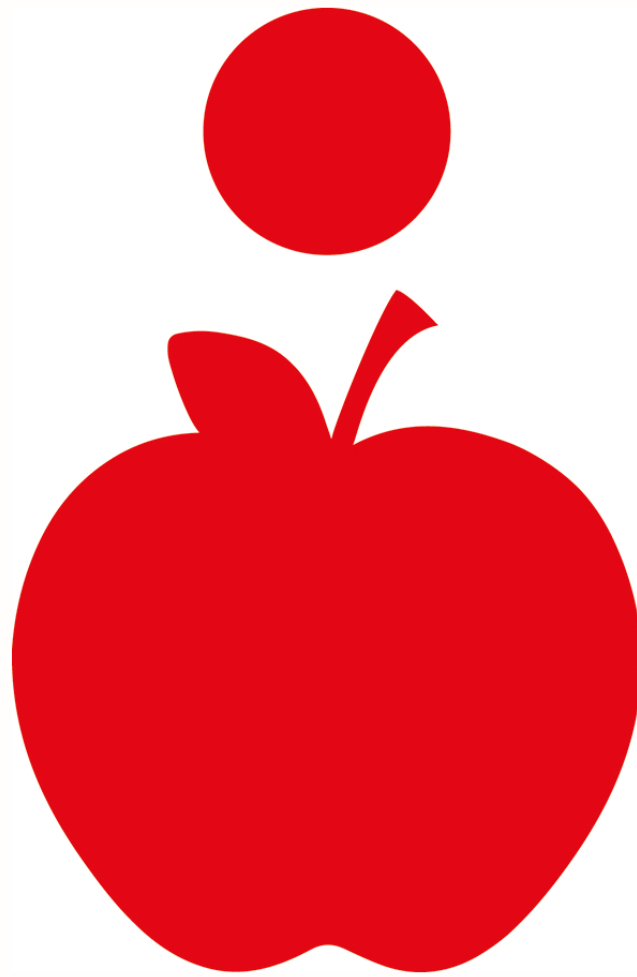
31. Januar 2019 | Anzeige

Kompakt, flexibel und mit hohem Nutzwert

Das Thema Gesundheit hat für die Menschen einen herausragenden Stellenwert. Mit dem Sparkassen-Gesundheits-Schutz Plus können die Berater der Sparkassen wichtige Leistungen anbieten, die von der gesetzlichen Krankenkasse nicht abgedeckt sind. Sie machen damit den Kunden zum Privatpatienten. Die nach dem Bausteinprinzip gestaltete Lösung ermöglicht eine gezielte, gut verständliche Beratung und eröffnet ein attraktives Abschlusspotenzial.

Bewusst essen, fit bleiben und auch mal etwas für die Entspannung tun: Viele Deutsche achten tagtäglich darauf, ihrem Körper etwas Gutes zu tun. Immer mehr Bundesbürger treffen regelmäßig aber auch besondere finanzielle Vorkehrungen für den Erhalt ihrer Gesundheit. Bester Beleg dafür ist die wachsende Zahl privater Zahnzusatzversicherungen, mit denen gesetzlich Krankenversicherte ihren Eigenanteil an der Zahnarztrechnung deutlich senken können. Über 15 Millionen solcher Zusatzpolicen gibt es heute - und damit mehr als doppelt so viele wie noch im Jahr 2005. Die Nachfrage dürfte weiter zunehmen. Denn immer mehr Deutsche erkennen, dass Behandlungskosten oder etwa teure Implantate die Haushaltskasse empfindlich treffen können.

Die wichtigsten Zusatzversicherungen im Paket



Den Sparkassen eröffnet sich mit dem Bedarf an privaten Krankenzusatzversicherungen ein beachtliches Beratungs- und Abschlusspotenzial. Mit dem „Sparkassen-Gesundheits-Schutz Plus“ von Union Krankenversicherung (UKV) und Bayerische Beamtenkrankenkasse (Versicherungskammer Bayern) können die Berater eine Lösung präsentieren, in der die wichtigsten Produkte zu einem Rundum-Sorglos-Paket geschnürt sind. „Trotz der in Deutschland guten Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung gibt es für diese Lösungen mit Sicherheit einen hohen Bedarf“, sagt Jerome Grasi, Versicherungsexperte bei der Kreissparkasse Heilbronn. Denn viele hochwertige zahnärztliche Behandlungen, aber auch andere ärztliche Leistungen sowie Naturheilverfahren sind durch die gesetzlichen Kassen nicht abgedeckt.

Beim Sparkassen-Gesundheits-Schutz Plus gibt es dafür die passenden Lösungen, wobei der Kunde gezielt einzelne Bausteine für seinen persönlichen Vorsorgebedarf auswählen kann. So bietet ein Produkt auch die freie Wahl von Ärzten bei einem Krankenhausaufenthalt und die komfortable Unterbringung in einem Zweibettzimmer. Ebenso ist die weit über die gesetzlichen Leistungen hinausgehende Erstattung für die Kosten von Kontaktlinsen, Brillen und Hörgeräten oder von

Impfungen und ärztlichen Vorsorgeuntersuchungen im Paket enthalten. Der Sparkassen-Gesundheits-Schutz ist kompakt und flexibel.

Effiziente Kundenansprache

In der Praxis kann der Berater der Sparkasse zunächst das aus vier Bausteinen bestehende Komplettpaket vorstellen oder je nach Zielgruppe auch einzelne Leistungen herausheben. „Besteht in einem Bereich bereits eine Absicherung oder ist ein bestimmtes Modul nicht gewünscht, wählt der Kunde diesen Teil des Pakets einfach ab“ erläutert Grasi. Zusätzlicher Vorteil: Hat ein Kunde bereits einmal eine Zusatzversicherung gezeichnet, so kann er leichter auf die Erweiterung seines Gesundheitsschutzes durch weitere Bausteine angesprochen werden.

Grasi schätzt es zudem, dass der Berater mit diesem Produkt nicht nur eine ansprechende Mischung aus bewährter Qualität und angemessenen Preisen bieten kann. Er hat auch die Möglichkeit, die Inhalte der einzelnen Lösungen während des Beratungsgesprächs übersichtlich am PC-Bildschirm vorzustellen und diese gemeinsam mit dem Kunden durchzugehen. „Durch die gelungene Einbindung in die Benutzeroberfläche von OSPlus_neo ist das sehr einfach umzusetzen“, betont Grasi.

Attraktive Zielgruppe

Der Sparkassen-Gesundheits-Schutz Plus spricht mit seinem Leistungsspektrum eine breite Zielgruppe mit hohem Abschlusspotenzial an. Dazu gehören insbesondere Erwachsene im Alter zwischen 25 und 50 Jahren sowie Familien mit Kindern. Zusätzlich stehen besonders Brillenträger sowie Frauen, die an Themen wie Zahnvorsorge, Vorsorgeuntersuchen und alternative Medizin erfahrungsgemäß noch interessierter sind als Männer, im Fokus. Auch die Tatsache, dass Themen wie Fitness und Prophylaxe, gutes Aussehen und bewusste Ernährung im Trend liegen, erleichtert die Ansprache.

Insgesamt finden die Berater der Sparkasse mit dem genannten Personenkreis zusätzlichen Zugang zu einer Zielgruppe, deren Bedürfnisse in Finanz- und Vorsorgefragen von der Familienplanung bis zur beruflichen Entwicklung über viele Jahre hinweg ständig wachsen. Daraus resultieren vielfältige Cross-selling-Möglichkeiten, wobei die mit der Zusatzpolice häufig mitversicherten Kinder gleichzeitig für die Kunden der Zukunft stehen. Nicht zu unterschätzen ist, dass das Thema Gesundheit in Zeiten einer älter werdenden Gesellschaft zusätzlich an Bedeutung gewinnt und sich damit auch Abschlusspotenzial bei den über 50-jährigen bietet. Die Berater der Sparkasse können sich bei alledem auf einen unkomplizierten Umgang mit den Krankenzusatzversicherungen verlassen. Dazu trägt auch die RundumGesund-App bei, über die der Kunde digital seine Leistungen einreichen

kann. Er erledigt also die Formalitäten einfach selbst und der Berater der Sparkasse hat keinen Aufwand bei der Erstattung.

Informationen und Unterlagen stehen im DSV-Portal (

www.dsv-gruppe.de

) in der Rubrik „Privatkunden/Absicherung der Lebensrisiken“ zur Verfügung.

Kompakt, flexibel und mit hohem Nutzwert, in SparkassenZeitung (31. Januar 2019).

URL: . Abgerufen am: 23. März 2019

Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online