

Produktsteckbrief

Gültig für Einzel-,
F- und FR-Tarife

Krankenhauszusatzversicherung

aus unserem Programm PrivatEXTRA



Leistungsbeschreibung

Die Krankenhauszusatzversicherung vereint umfassende Versicherungsleistungen mit einem transparenten Tarifsystem. Auf Wartezeiten wird dabei komplett verzichtet. Mehr Privatsphäre, flexible Besuchszeiten, TV- und Telefonanschluss, eigenes Bad und Toilette: der Kunde hat die Wahl zwischen einem Ein- oder Zweibett-Zimmer.

Die Chefarztbehandlung ermöglicht eine qualifizierte Versorgung nach den neuesten medizinischen Erkenntnissen sowie eine durchgängige Betreuung durch den Spezialisten, auch bei ambulanten stationersetzenden Operationen.

Neu: der Tarif Klinik bei Unfall, der dem Kunden die identischen Leistungen bei Unfall bietet wie der Tarif Klinik 1-Bett - und das ganz ohne Gesundheitsprüfung!



Highlights

- › Ambulante stationersetzende Operationen
- › Rooming-In für Kinder unter 16 Jahren
- › Komfortleistungen
- › Familienzimmer (Klinik 1-Bett)
- › Erstattung über Höchstsatz GOÄ - auch im Tarif Klinik 2-Bett
- › Neuer Tarif (Klinik bei Unfall) ohne Gesundheitsprüfung mit identischen Leistungen wie bei Tarif Klinik 1-Bett
- › Top-Leistungen weltweit (Klinik 1-Bett)
- › Keine Wartezeiten - Versicherungsschutz bereits ab dem 1. Tag
- › Attraktives Ersatz-Krankenhaustagegeld bis zu 100 € (Klinik 1-Bett)



Produktkonzept

Mit der Krankenhauszusatzversicherung können sich gesetzlich Krankenversicherte alle Vorteile eines Privatpatienten im Krankenhaus sichern. Es besteht die Wahl zwischen Ein- und Zweibett-Zimmer oder dem neuen Tarif Klinik bei Unfall.

So bieten die Krankenhauszusatztarife auf der einen Seite ein Premiumangebot mit einem 1-Bett Zimmer, Zahlung von 10 € Krankenhaustagegeld sowie eine Erstattung über den 3,5 fachen GOÄ-Satz auch im Ausland, auf der anderen Seite verfügen sie über einen äußerst attraktiven Unfalltarif ganz ohne Gesundheitsprüfung.

	Klinik bei Unfall	Klinik 2-Bett	Klinik 1-Bett
Unterbringung		2-Bett	1-Bett
Privatarzt (Chefarzt)		✓	✓
Gebührenordnung für Ärzte › Inland, EU und EWR		über 3,5 fach	über 3,5 fach
Gebührenordnung für Ärzte › außerhalb EU und EWR		bis 3,5 fach	über 3,5 fach
Komfortleistungen › Telefon- /Internet-/ Fernsehgebühren, etc.		✓	✓
Ambulante stationersetzende Operationen	Identische Leistungen bei Unfall wie bei Tarif Klinik 1-Bett	✓	✓
Ersatzkrankenhaustagegeld › maximale Höhe		80 €	100 €
Privatklinik › nach Vorleistung GKV		✓	✓
Transportkosten bzw. freie Krankenhauswahl		✓	✓
Rooming-In › Kinder unter 16 Jahren		✓	✓
10 € Krankenhaustagegeld (zur Deckung der gesetzl. Zuzahlungen) › ohne zeitliche Begrenzung		-	✓
Familienzimmer		Bis zur Höhe der Kosten des 2-Bett Zimmers	✓



Zielmarktdefinition

- › **Wünsche / Bedürfnisse der Kunden:** Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung im stationären Bereich verringern.
- › **Zielgruppe Einzeltarife: Gesetzlich Krankenversicherte sowie Personen mit Anspruch auf Heilfürsorge** mit gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland.
- › **Zielgruppe F-Tarife: Gesetzlich Krankenversicherte** mit gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland, die als **Mitarbeiter** oder **Familienangehörige** innerhalb eines **Gruppenversicherungsvertrages in der Betrieblichen Krankenversicherung** angemeldet werden oder innerhalb eines **Rahmenvertrages** Zugang zur Gruppen-Krankenversicherung erhalten.
- › **Zielgruppe FR-Tarife: Gesetzlich Krankenversicherte** mit gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland, die **Mitarbeiter der SDK, einer Bank**, mit der ein **Rahmenvertrag** besteht, oder eines **Kooperationspartners** sind. **Einzelfallprüfung bei einer Großkundenanfrage (> 500 MA)** für eine arbeitnehmerfinanzierte Betriebliche Krankenversicherung.
- › **Risiken für Kunden:** Möglichen Beitragsanpassungen stellen Risiken für den Kunden dar.



Cross-Selling-Potenzial

Dem Kunden sollten weitere Lücken der GKV aufgezeigt und darauf hingewiesen werden, wie die Gesundheitsvorsorge aufgewertet werden kann. In der **neuen Zahnzusatzversicherung** sichert sich der Kunde eine höherwertige Versorgung im Bereich Zahnersatz sowie eine optimale Absicherung wichtiger Zahnbehandlungen. Eine bessere Versorgung im ambulanten Bereich erfolgt mit der **neuen ambulanten Zusatzversicherung**. Mit unserem Programm **PflegeSTARK** können sich gesetzlich Versicherte zudem eine bessere Versorgung im Pflegefall sichern.



Ansprache / Verkaufsansätze

- › **Gesetzlich Versicherte** haben bei ihrer Krankenkasse nur Anspruch auf
 - › Einweisung in das nächstgelegene Krankenhaus.
 - › Behandlung durch den diensthabenden Arzt (keine freie Arztwahl).
 - › Unterbringung im Mehrbett-Zimmer.

Letztgenanntes führt zu möglicher Unruhe und Störung. Toilette und Bad sind oft nicht im Zimmer, das Telefon unter Umständen sogar auf dem Flur. Wer selbst bestimmen möchte, von welchem Arzt er operiert und wie er im Krankenhaus untergebracht wird, sollte sich mit der Krankenzusatzversicherung alle Vorzüge eines Privatpatienten sichern. Im neuen Tarif Klinik bei Unfall ist dies sogar besonders günstig und ohne Gesundheitsprüfung möglich, mit identischen Leistungen bei Unfall wie im Tarif Klinik 1-Bett.

In der **Betrieblichen Krankenversicherung** kann neben arbeitgeber- (O-Tarife) auch durch **arbeitnehmerfinanzierte Modelle** (F-Tarife) Mitarbeitern eine bestmögliche Versorgung auf dem Niveau einer privaten Versicherung angeboten werden. Dieses Programm ist nicht nur gut für die Gesundheit von Mitarbeitern – es steigert auch deren Zufriedenheit, Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen.



Vertriebsstrategie

- › **Einzeltarife:** Der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation, VR-Banken, Makler, Kooperationspartner sowie Online (nur Tarif Klinik bei Unfall).
- › **F-Tarife:** Der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation, VR-Banken, Makler, Kooperationspartner sowie Online (nur Tarif Klinik bei Unfall) und Firmenvertrieb.
- › **FR-Tarife:** Der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation, VR-Banken, Makler und Firmenvertrieb.



Verkaufsunterstützung

Druckstücke Print/Digital

- › Ansprechhilfen (1.782)
- › Anträge (1.770i, 1.770ai, 1.770ui, 1.771i, 1.771ai)
- › Bedingungen (1.751, 1.754a, 1.754b, 1.755a, 1.755b, 1.756a, 1.756b)
- › Beitragstabellen (1.288, 1.288f)
- › FAQ (1.763)
- › PDF-Berechnungstool (1.766, 1.766f)
- › Prospekt Endkunden (1.013c)
- › Prospekt Vertriebspartner (1.720)
- › Umstellungsmatrix (1.764)
- › Vergleich B2B Alt+Neu (1.765)

Werbemaßnahmen

- › Anzeigenvorlagen
- › Mailingangebot über DG-Verlag
- › Musteranschreiben

PoS-Materialien

- › Ausleihbare Roll-Ups
- › Bild für SB-Geräte
- › Kontoauszugsdruckertexte
- › Messewände
- › Poster

Online-Maßnahmen

- › Einbindung Onlineabschluss
- › Inhalte für webBank (+)
- › Webvideos / Clips

Content und Präsentationen

- › Power-Point-Vorlagen / Produktpräsentationen
- › PR-Artikel / Textvorlagen für Kundenzeitschriften und Newsletter