

Denkanstöße PKV-Beratung neu gedacht



Bedeutet Gesundheit wirklich nur, dass man gerade nicht krank ist? Oder geht es darum, sich gut zu fühlen und Körper und Geist dauerhaft in Balance zu bringen?

Der aktuelle Megatrend Gesundheit setzt auf jeden Fall umfassend und langfristig an: Es geht um ganzheitliche Gesundheit – mit ganz individuellen Ausgestaltungen.

Hier sind unsere Tipps für das Beratungsgespräch mit Ihrem neuen PKV-Kunden:

✓ Lernen Sie Ihre Kunden kennen

Gesundheit wird zunehmend individueller definiert. Anstatt sich nur auf die harten Fakten zum Kunden – Alter, Einkommen, Familienstand oder Krankenvorgeschichte – zu konzentrieren, lernen Sie Ihren Kunden kennen und hören Sie heraus, welche Aspekte ihm in der Gesundheitsabsicherung besonders wichtig sind. Legt Ihr Kunde eher Wert auf Vorsorge? Will er sich sportlich fit halten? Setzt er auf technische Unterstützung seiner Gesundheit?

Informieren Sie sich mit der R+V über die Gesundheitstrends Ihrer Kunden (siehe Seite 2, „Mit wem spreche ich eigentlich?“).

✓ Als Makler dazulernen

Wenn Gesundheit ein individuelles Gut wird, führen die sprichwörtlich „vielen Wege nach Rom“. Sie sind kein Sportfan, Ihr Kunde aber schon?*

Ihr Kunde schwört auf alternative Heilmethoden? Tun Sie die nicht als Humbug ab. Bei Ihrem Kunden dreht sich alles nur noch um gesunde Ernährung? Bieten Sie ihm einen Smoothie statt den obligatorischen Kaffee an.

*Auch hier können Sie mehr über Ihre Kunden in den Gesundheitstrends auf Seite 2 („Mit wem spreche ich eigentlich“) erfahren.

✓ Nutzen Sie den Megatrend für Ihre Beratung

Einerseits wird die Beratung dank des Megatrends Gesundheit immer individueller. Andererseits war es vermutlich nie leichter, PKV-Produkte zu verkaufen. Denn Gesundheit wird zum höchsten Gut in unserer Gesellschaft, und was uns wichtig ist, wollen wir gut abgesichert wissen. Nutzen Sie diese Chance! Sie werden sich wundern, wie viele Kunden Interesse haben.

Gesprächsanlässe Jetzt erfolgsorientiert handeln!

So weit so gut, denken Sie, doch wie baue ich den Megatrend Gesundheit nun konkret in meine Beratung ein? Wir, die R+V, haben Anregungen für Sie, die Sie auf einen guten Weg bringen könnten – weg vom Berater, hin zu einem echten Begleiter für Gesundheit Ihrer Kunden.

✓ Ihren Kunden ist ihre Gesundheit wichtig

Der einfachste Weg, mit dem Kunden ins Gespräch über die private Krankenversicherung zu kommen, beginnt mit einer – streng genommen zwei – einfachen Frage: Wie wichtig ist Ihnen Ihre Gesundheit und was sind Sie bereit, dafür zu tun? Der Rest der Beratung wird anschließend zum Selbstläufer.

✓ Mit Vorsorge und Heilpraktikern punkten

Krank werden, Tabletten nehmen und dann auf ein Neues ... – So funktioniert es für Ihre neuen Kunden nicht. Stattdessen spielen Vorsorge und alternative Heilmethoden eine große Rolle. Nutzen Sie das Potenzial, das die Tarife der PKV, also auch die Zusatzversicherungen, bieten. Unterstreichen Sie, welchen Stellenwert Vorsorge und Heilpraktiker bei der R+V einnehmen.

✓ Individualität ist Trumpf!

Die PKV ist seit jeher flexibler und individueller als jede gesetzliche Lösung. Nutzen Sie das im Gespräch, um auf die individuellen Wünsche Ihrer Kunden einzugehen. Alternative Heilverfahren sind Ihren Kunden wichtig? Die PKV macht's möglich. Ihr Kunde tut alles für gute Blutwerte? Die PKV belohnt das!

Das sind Ihre neuen Kunden Mit wem spreche ich eigentlich?

Sie fühlen sich schon gut vorbereitet als Begleiter für Gesundheit Ihrer Kunden? Sehr gut! Dann müssen Sie nur noch wissen, mit wem Sie es zukünftig überwiegend zu tun haben. Wir erklären die wichtigsten Kundentypen:

✓ Selbstoptimierer versus Fitness Lifestyle

Sport gehört für beide Zielgruppen zum Alltag und der Fitnesstracker ist vom Handgelenk kaum wegzudenken. Der Unterschied zwischen beiden: Während der Selbstoptimierer sehr ehrgeizig ist, wenn es

um Bewegung, Essen oder Schlaf geht, ist jemand, der den Fitness Lifestyle lebt, deutlich entspannter. Getreu dem Motto „Der Weg ist das Ziel“ strebt er oder sie ein gutes Gefühl anstelle von Herausforderung an.

✓ Mindful Living versus Active Aging

Beiden Zielgruppen ist gemein, dass sie sehr bewusst mit sich und ihrem Körper umgehen. Beim Mindful Living geht es darum, im Hier und Jetzt zu sein, Pausen einzubauen, achtsam mit den eigenen Ressourcen umzugehen und ganz bewusst zu leben. In gewissem Sinn trifft das auch auf das Active Aging zu – das Gegenteil zum lange gehegten Jugendwahn. Man lebt heute jedes Alter selbstbewusst und selbstbestimmt – klar, denn wer gesund und achtsam lebt, ist länger fit.

✓ Smart Care versus Preventive Health

Die Zielgruppe Smart Care setzt voll und ganz auf die „Kraft der Digitalisierung“. Dr. Google wird auch bei Erkältungen konsultiert, Puls und Schlaf beispielsweise per Smartwatch überwacht. Und bevor jemand aus dieser Zielgruppe physisch zum Arzt geht, ist ihm oder ihr eine erste telemedizinische Konsultation lieber. Im Gegensatz dazu versuchen Menschen, die Preventive Health leben, regelmäßige Arztbesuche fest in ihr Leben einzuplanen. Vorsorgetermine stehen fest im Kalender. Auch in anderen Lebensbereichen wird viel dafür getan, die eigene Gesundheit aufrechtzuerhalten: Gesunde Ernährung und Bewegung gehören in jedem Fall dazu.

Jetzt Begleiter für Gesundheit werden. Melden Sie sich für die Webinarserie an und erhalten Sie nach der Teilnahme ein Zertifikat darüber.

[Jetzt anmelden](#)