

KVpro.de

Marktneuheit: Tarif- und Wechselmatrix in der KV-Vergleichs- und Beratungssoftware LUX senkt Vertriebskosten und führt zu hochwertigeren Abschlüssen

Freiburg, 03.11.2015

Die guten Nachrichten aus dem Hause KVpro.de reißen nicht ab. Bereits zwei Mal hat der renommierte Informationsdienstleister und unabhängige Experte rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt in diesem Jahr mit Marktinnovationen aufgewartet: Im April diesen Jahres sorgte die Einführung besonders flexibler Lizenzmodelle für die Online-Vergleichs- und Beratungssoftware LUX für Aufsehen in der Branche, im September folgte ein umfangreiches LUX-Programmupdate. Jetzt, gerade richtig zum Jahresendgeschäft, folgt Paukenschlag Nummer drei. „Die Tarif- und Wechselmatrix ist eine echte Marktneuheit“, so KVpro-Geschäftsführer Gerd Güssler. „Vermittler, Versicherer und Pools senken damit Zeitaufwand und Kosten im Vertrieb erheblich, bei gleichzeitig hochwertigeren Abschlüssen, die mehr MB bringen. Besonders wertvoll ist, dass die Tarif- und Wechselmatrix in vielen verschiedenen Beratungssituationen, zum Beispiel Wechsel von GKV zu PKV, PKV-Tarifwechsel und PKV-Tarifoptimierung nach §204, Vollversicherung, Beihilfe oder GKV-Zusatz funktioniert.“

Nutzen für Versicherer

Versicherungsunternehmen stehen mehr und mehr unter der Herausforderung enormen Kostendrucks. Mit der Tarif- und Wechselmatrix hat KVpro.de eine Lösung entwickelt, wie deren Vertriebe wirtschaftlicher und erfolgreicher verkaufen. Dabei erstellt zum Beispiel die Fachabteilung verschiedene Tarifmatrixen im LUX, die dann von allen Anwendern genutzt werden können. Bei jeder Angebotserstellung werden so im Durchschnitt 50 Klicks und damit wertvolle Zeit gespart. Zudem verbreitet sich das im Unternehmen vorhandene Fachwissen automatisch in alle Vertriebskanäle. Das führt zwangsläufig zu hochwertigeren Abschlüssen. Besonders vorteilhaft: Durch das speziell entwickelte Konzept der Unternehmenslizenz entstehen für das Anlegen und Verwalten der LUX-Lizenzen und Tarifmatrixen keine Kosten. Ein Vertragsadministrator des Versicherungsunternehmens schaltet Personen für LUX-Lizenzen und Tarifmatrixen frei oder deaktiviert Zugänge. Sowohl die Nutzung des LUX als auch die Verwaltung der Lizenzen erfolgen online, die Einrichtung erfordert keinen technischen Aufwand.

Speziell für Versicherungsunternehmen zeigt Gerd Güssler im Video Vorteile und Handling der Tarif- und Wechselmatrix (https://youtu.be/o9HPMaQnFtU?list=PL_eocvWRMI8xub6FmuJzXC26yjjzUdS_8).

Nutzen für Pools

Pools, Vertriebe oder Servicedienstleister erstellen mit ihrem Team KV-Angebote für angeschlossene Vermittler und Berater. Dies stellt einen enormen Kostenfaktor dar, weil viel Personal und Zeit benötigt werden. Mit der Tarif- und Wechselmatrix erstellt zum Beispiel der fachliche Leiter des Backoffice verschiedene Tarifmatrixen mit der Online-KV-Vergleichssoftware LUX, die dann von allen Team-Mitgliedern genutzt werden können. Bei jeder Angebotserstellung werden so im Durchschnitt 50 Klicks und damit wertvolle Zeit gespart. Insbesondere, weil die Erfahrung zeigt, dass die angeforderten Tarifgegenüberstellungen häufig sehr ähnlich oder sogar gleich sind. Außerdem verbreitet sich das vorhandene Fachwissen automatisch an alle Mitarbeiter. Die logische Folge sind hochwertigere Abschlüsse. Auch für Pools bietet KVpro.de speziell entwickelte Unternehmenslizenzen an, so dass für das Anlegen und

Verwalten der LUX-Lizenzen und Tarifmatrixen keine Kosten entstehen. Ein Vertragsadministrator schaltet Team-Mitglieder online für LUX-Lizenzen und Tarifmatrixen frei oder deaktiviert Zugänge. Auch das Freischalten ausgewählter angeschlossener Vermittler oder Berater ist bei dieser Lizenzform ganz einfach online möglich, ohne, dass hierfür KVpro.de benötigt wird.

Speziell für Pools zeigt Gerd Güssler im Video Vorteile und Handling der Tarif- und Wechselmatrix (https://youtu.be/6uiLTH4PqzE?list=PL_eocvWRMI8xub6FmuJzXC26yjgzUdS_8).

Nutzen für Vermittler

Vermittler, Makler oder Versicherungsberater verbringen viel Zeit mit der Erstellung von KV-Angeboten. „Wir erhalten regelmäßig Rückmeldungen unserer Kunden, dass ein KV-Angebot zwar immer individuell ist, sich andererseits aber auch Überschneidungen ergeben. Es lassen sich Kunden- und Beratungssituationen identifizieren, bei denen die im KV-Angebot gegenübergestellten Tarife gleich oder sehr ähnlich sind“, so Gerd Güssler, der auch selbst als Versicherungsmakler tätig ist. Für solche Fälle können sich Vermittler jetzt eine Tarif- und Wechselmatrix erstellen. Diese beinhaltet bis zu 5 KV-Angebote, die ab sofort nicht mehr für jeden Kunden neu eingestellt werden müssen, sondern mit einem einzigen Klick in den KV-Vorschlag geladen werden.

Speziell für Vermittler zeigt Gerd Güssler im Video Vorteile und Handling der Tarif- und Wechselmatrix (https://youtu.be/5RbzfECT_h8?list=PL_eocvWRMI8xub6FmuJzXC26yjgzUdS_8).

Die Tarif- und Wechselmatrix erhalten Vermittler ab sofort automatisch, wenn sie eine LUX-Einzellizenz bestellen. Die Bestellung erfolgt online, ist 24 Stunden am Tag möglich, es gibt keine Vertragsbindung und Lizenzen bereits ab 7 Tagen Nutzung zum kleinen Preis. Nur Sekunden nach der Bestellung erhält der Kunde die Zugangsdaten per E-Mail und kann sofort loslegen (<http://www.kvpro.de/makler-berater/lux-online-bestellen/>).

Exklusiv.Seminar mit KVpro-Geschäftsführer Gerd Güssler

Im Rahmen der Einführung der Tarif- und Wechselmatrix bietet KVpro.de ein spezielles Online-Exklusiv.Seminar mit Gerd Güssler an. Inhalt des Seminars werden konkrete Tipps für die Nutzung dieser absoluten Marktneuheit im Vertrieb sein. Alle drei Zielgruppen – Versicherer, Pools und Vermittler – werden dabei berücksichtigt. Darüber hinaus wird Herr Güssler Fragen der Teilnehmer beantworten.

Angeboten werden zwei Termine: Freitag, 13. November und Dienstag, 17. November, 10:00 bis 11:30 Uhr. Das Exklusiv.Seminar ist eine Live-Veranstaltung und wird nicht aufgezeichnet.

Die Anmeldung erfolgt über folgenden Link: <https://attendee.gotowebinar.com/rt/7910492851308706050>.

Eine rechtzeitige Anmeldung wird empfohlen, da die Teilnehmerzahl auf 100 begrenzt ist.

KV-Vergleichs- und Beratungssoftware LUX

Bei dem LUX handelt es sich um eine reine Online-Anwendung. Egal ob PC, Laptop oder Tablet, die Nutzung erfolgt ganz einfach über den jeweiligen Internetbrowser. Es ist keine App erforderlich. Der Anwender muss sich auch nicht um die jeweilige Aktualisierung kümmern. Diese erfolgt mindestens zweimal pro Woche ganz automatisch.

Der LUX ermöglicht dem Nutzer eine komplette Übersicht relevanter Informationen, u. a. eine hohe Tarifabbildung (über 35.000 Bisex-Tarife der alten Welt, ca. 10.000 Tarife der neuen Welt und 6.030 offene Unisex-Tarife), Vergleich von Vollversicherung, Zusatzversicherung, Pflege, Beihilfe, Vergleich von PKV und GKV, das Leistungsniveau der Tarife (VW – von Was wieviel? / bis zu 400 Leistungsfragen, die durch das

KVpro.de-Erstattungsbarometer blitzschnell verglichen werden können), die Beitragsentwicklung, die Unternehmenskennzahlen des Versicherers, bis zu fünf Tarife gleichzeitig im ausführlichen Vergleich nebeneinander unter Berücksichtigung des BEG, Tarifwechsel nach §204 VVG.

Als Ergebnis erhält der Verbraucher dann einen individuellen Ausdruck des KV-Angebots, dessen Umfang - je nach seinem Informationsbedürfnis - vom XS- bis hin zum XXL-Format reicht.

Direkter Link zur Online-Bestellung des LUX: <http://www.kvpro.de/makler-berater/lux-online-bestellen/>

Weitere Informationen / Leistungsmerkmale zum LUX finden Sie unter <http://www.kvpro.de/makler-berater/lux-leistungsmerkmale/>

Kontakt:

KVpro.de GmbH

Gerd Güssler

Wentzingerstraße 23

79106 Freiburg i. Br.

Tel.: 0761 / 120 410 – 50

Fax: 0761 / 120 410 – 99

E-Mail: Presse@KVpro.de

Internet: www.KVpro.de

Über KVpro.de

KVpro.de ist einer der renommiertesten Informationsdienstleister rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt. Als unabhängiger Marktbeobachter sammelt und analysiert KVpro.de seit 2001 die Tarif- und Versicherungsbedingungen privater und gesetzlicher Krankenversicherer und stellt diese Informationen verschiedenen Anwendern zur Verfügung. Hauptzielgruppe sind Berater, Vertriebsgesellschaften und Versicherungsunternehmen. Diese nutzen den Datenpool auch für interne Auswertungen, etwa Wettbewerbsvergleiche und Produktanalysen. Ein weiteres Kundensegment bilden Verbraucher und Medien, die an den Ergebnissen der Leistungsvergleiche interessiert sind bzw. darüber berichten.