

21 **Mein Geld**
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

Mein Geld®
ANLEGERMAGAZIN

05 | 2015
SEPTEMBER | OKTOBER
21. JAHRGANG

UNIVERSA

**Neue ambulante Zusatzversicherung
mit nur einer Gesundheitsfrage**

UNIVERSA

Neue ambulante Zusatzversicherung mit nur einer Gesundheitsfrage

Die uniVersa Krankenversicherung a.G. bringt zum 1. Oktober ein neues Produktkonzept zur ambulanten Krankenzusatzversicherung auf den Markt. Über drei Leistungsstufen sind Naturheilverfahren durch Ärzte und Heilpraktiker, ambulante Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen, Sehhilfen und Maßnahmen der refraktiven Chirurgie versicherbar.

Die Tarifstufen im Überblick

uni-med A			
Leistungen	uni-med A Komfort	uni-med A Premium	uni-med A Exklusiv
Naturheilverfahren / Heilpraktiker*	50 % bis 600 EUR	70 % bis 1 200 EUR	90 % bis 1 800 EUR
inkl. Osteopathie	✓	✓	✓
Vorsorgeuntersuchungen*	125 EUR	250 EUR	375 EUR
inkl. Schutzimpfungen	✓	✓	✓
Sehhilfen*	200 EUR	250 EUR	300 EUR
refraktive Chirurgie (z.B. Laser-OP)**	✓ bis 500 EUR	✓ bis 1 000 EUR	✓ bis 1 500 EUR

Quelle: uniVersa | * innerhalb von 2 Kalenderjahren (KJ) | ** nach dem 2. Versicherungsjahr (VJ) Leistungsanspruch bis zum halben Leistungshöchstbetrag bzw. nach dem 4. VJ bis zum vollen Leistungshöchstbetrag | Die genauen Vertragsinhalte ergeben sich aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen, die dem jeweiligen Tarif zugrunde liegen.

und Reiseschutzimpfungen darunter. Innerhalb von zwei Kalenderjahren werden je nach Tarifstufe bis zu 375 Euro dafür erstattet.

AUCH REFRAKTIVE CHIRURGIE UND SEHHILFEN MITVERSICHERT

Für Brillen, Brillengestelle und Kontaktlinsen gibt es im Tarif uni-med|A alle zwei Jahre bis zu 300 Euro. Relativ selten sind in ambulanten Zusatzversicherungen bisher Erstattungen für Maßnahmen der refraktiven Chirurgie enthalten. Die uniVersa leistet hier einmalig bis zu 1.500 Euro für Operationen zur Behebung von Fehlsichtigkeit, beispielsweise durch LASIK-Operationen oder Clear-Lens-Exchange.

TRANSPARENTES UND OPTIMIERTES ABSCHLUSSVERFAHREN

Ein vertriebliches Highlight ist der Abschluss über einen speziellen Kurzantrag. Darin sind alle gesetzlichen Bestandteile, wie Verbraucherinfo und Produktinformationsblatt, enthalten. Für den Abschluss ist nur die Beantwortung einer Gesundheitsfrage erforderlich. Zudem kann der Antrag in der Beratung ohne Einsatz von Technik genutzt werden. Für Kinder gibt es den ambulanten Zusatzschutz bereits ab rund vier Euro monatlich, für Erwachsene ab 8,82 Euro.

Mit der ambulanten Zusatzversicherung im Tarif uni-med|A können gesetzlich Krankenversicherte ihr Preis-Leistungs-Verhältnis über die drei Leistungsstufen Komfort, Premium und Exklusiv selbst wählen. Über einen Kurzantrag mit nur einer Gesundheitsfrage ist er einfach abschließbar. Darin enthalten sind alle nach dem Versicherungsvertragsgesetz erforderlichen Unterlagen, was das Handling für Versicherte und Berater erleichtert.

NATURHEILVERFAHREN UND OSTEOPATHIE VERSICHERT

Erstattet werden alle ambulanten Untersuchungen und Behandlungen durch Ärzte und Heilpraktiker nach Methoden der Naturheilkunde und außerschulmedizinischen Verfahren, inklusive aller im Hufeland-Verzeichnis genannten Therapieformen.

Hierzu gehören beispielsweise Akupunktur, Anthroposophie, Homöopathie einschließlich Globuli, Osteopathie und traditionelle chinesische Medizin. Je nach Tarifstufe werden 50, 70 oder 90 Prozent erstattet, innerhalb von zwei Kalenderjahren maximal bis zu 1.800 Euro. Die Leistung erfolgt bis zu den Höchstsätzen der jeweils gültigen Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) und Heilpraktiker (GebüH).

KEINE BESCHRÄNKUNGEN BEI AMBULANTER VORSORGE

Ambulante Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen, die von einem Arzt durchgeführt werden, sind ohne weitere Beschränkungen mitversichert. Damit fallen auch individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL), Manager-Check-up, Augen- und Hautkrebsvorsorge, gynäkologische Ultraschalluntersuchung sowie Hepatitis-



„Vertriebshandling ist entscheidend für den Erfolg.“

Interview mit Werner Gremmelmaier, Vertriebsvorstand der uniVersa Krankenversicherung a.G.

Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) bietet nur eine lückenhafte Grundversorgung. Die Redaktion sprach mit uniVersa-Vertriebsvorstand Werner Gremmelmaier über Markttrends und Chancen für den Vertrieb.

Warum sind Zusatzversicherungen für Makler interessant?

Das Interesse von GKV-Versicherten, ihren Krankenversicherungsschutz durch den Abschluss privater Zusatzversicherungen zu optimieren, ist weiterhin sehr groß. Dies belegen unter anderem auch die bereits seit Jahren kontinuierlich hohen Neuabschlusszahlen unserer dent-Zahnzusatztarife, die durch ihr attraktives Preis-/Leistungsverhältnis und ein optimiertes Vertriebshandling im Markt hervorragend positioniert sind.

Welche Trends gibt es derzeit?

Nahezu alle aktuellen Befragungen von GKV-Versicherten zeigen, dass derzeit auch ein wachsendes Interesse an ergänzenden Absicherungen in den Bereichen Naturheilkunde, Heilpraktiker, Vorsorge und Sehhilfen besteht. Hier setzt unser neues Produktkonzept zur ambulanten Zusatzversicherung an, das über drei Leistungsstu-

fen individuell abgeschlossen werden kann und alle aktuell interessanten Leistungsbereiche abdeckt.

Was ist darüber versichert?

Uns war bei der Produktentwicklung wichtig, dass nicht nur beispielsweise Heilpraktiker, Naturheilverfahren, Vorsorgeuntersuchungen und Sehhilfen mitversichert sind, sondern auch moderne Maßnahmen zur refraktiven Chirurgie. Gerade bei der Augenheilkunde hat sich in den letzten Jahren sehr viel getan und den Versicherten ist es wichtig, dass ihr Tarif auch hier leistet. Zudem haben wir auf ein transparentes und verbraucherfreundliches Bedingungsmerk geachtet.

Können Sie uns hierfür ein Beispiel geben?

Bei uns sind im Bereich Naturheilkunde und außerschulmedizinische Verfahren alle ambulanten Untersuchungen und Behandlungen durch Ärzte und Heilpraktiker erstattungsfähig. Ein deutlicher Vorteil gegenüber vielen Mitbewerberprodukten, die lediglich für bestimmte ausgewählte Verfahren Leistungen vorsehen. Geleistet wird dabei bis zu den Höchstsätzen des jeweils aktuellen Gebührenverzeichnisses und sogar für

osteopathische Behandlungen durch einen Osteopathen oder speziell ausgebildeten Physiotherapeuten.

Welchen Mehr-Wert bietet Ihr neuer Tarif dem Vertrieb?

Neben einer hohen Produktqualität und einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis profitieren Kunden und Vertriebspartner bei unserem Zusatztarif von einem optimierten Vertriebshandling mit Kurzantrag. Darin sind alle gesetzlichen Bestandteile, wie Verbraucherinfo und Produktinformationsblatt, enthalten. Der Abschluss ist mit nur einer Gesundheitsfrage möglich.

Welchen Tipp haben Sie für Makler, um im Zusatzgeschäft erfolgreich zu sein?

Einen interessanten Beratungsansatz bietet seit Jahresbeginn das Krankenkassenwahlrecht. Makler haben jetzt wieder die Möglichkeit, ihre Kunden aktiv darauf anzusprechen und ihnen Einsparpotenziale aufzuzeigen. Je nach Kasse und Einkommen sind darüber bis zu 37 Euro monatlich möglich, die GKV-Versicherte zum Schließen ihrer Leistungslücken und für eine bessere medizinische Versorgung nutzen können.