

FINANZEN

# proontra

informiert



**Verstehen Sie Ihre PKV-Kunden noch?  
Tauchen Sie jetzt in den Megatrend Gesundheit ein!**

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit

**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.



# Denken Sie neu!

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ist Ihnen mal aufgefallen, wie viele Freunde, Bekannte und Kollegen einen Fitnessstracker am Handgelenk tragen und wie oft über gesunde Ernährung, Yoga oder Achtsamkeitstrainings diskutiert wird? Dann wissen Sie, welches Ausmaß der Megatrend Gesundheit mit all seinen Facetten bereits erreicht hat.

Vor diesem Hintergrund wagen wir folgende These: Es war vielleicht noch nie leichter, private Krankenversicherungen anzusprechen. Wir haben eine super Ausgangsbasis für den Vertrieb: ein Thema, das jeden interessiert (laut einer Statista-Umfrage ist die Gesundheit für 80 Prozent der Deutschen das WICHTIGSTE im Leben), und bisher haben nur wenige ihre Gesundheit abgesichert. Allerdings benötigen Sie dafür eine neue Strategie. Wessen höchstes Gut die eigene Gesundheit ist, der wünscht sich Verständnis für seinen Lebensstil und seine Ziele. Das bedeutet für Sie als Makler: umdenken in der

Beratung. Darauf möchten wir Sie mit diesem Heft einstimmen. Wir zeigen Ihnen, was sich hinter dem Megatrend Gesundheit verbirgt, und machen Sie mit Ihren neuen PKV-Kunden vertraut. Gleichzeitig möchten wir unterstreichen, dass wir als R+V den Megatrend als riesige Chance sehen. Deshalb unterstützen wir Sie als Makler und machen Sie zum R+V-Begleiter für Gesundheit für Ihre Kunden. Nicht nur hier, sondern schon bald auch bei R+V auf profno-online.de.

Zunächst wünschen wir Ihnen aber eine spannende Lektüre! ■



**Nina Henschel**  
Vorstand R+V Krankenversicherung

## Impressum

Verlags-Sonderveröffentlichung der Alsterspree Verlag GmbH  
Kurfürstendamm 173, 10707 Berlin  
Telefon: +49 (0) 30 232 56 27 00  
Fax: +49 (0) 30 232 56 27 49 610  
Web: [www.alsterspree-verlag.de](http://www.alsterspree-verlag.de)  
Möller Druck und Verlag GmbH  
Zeppelinstraße 6  
16356 Ahrensfelde OT Blumberg  
©2019 Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigung auf Datenträger oder durch andere Verfahren (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.  
E-Mail an die Redaktion: [redaktion@alsterspree-verlag.de](mailto:redaktion@alsterspree-verlag.de)  
Redaktionsleiter: Oliver Lepold

# Des Menschen höchstes Gut

Gesund zu sein, ist nicht selbstverständlich und doch alles. Das kommt bei immer mehr Menschen an, die nun bereit sind, viel in ihre Gesundheit zu investieren.



„Ich bin lieber gesund als reich“, soll Marcus Tullius Cicero einmal gesagt haben. Damit hatte einer der vielseitigsten Köpfe der römischen Antike wohl schon vor über 2.000 Jahren den richtigen Riecher für den so faszinierenden Megatrend unserer Zeit. Kaum etwas hat für die Menschen heute eine größere Bedeutung als die eigene Gesundheit. Wir erleben eine regelrechte Rückbesinnung auf den Körper. Gesundheit wird als Gesamtsystem betrachtet, das ganz individuell ausgestaltet wird. Lebensenergie, Achtsamkeit, Work-Life-Balance, aber auch Selbstoptimierung oder ein medizinisches Grundwissen prägen den modernen „Gesundheitsapostel“, der zum Guru avanciert und längst keine Nervensäge mehr ist.

### **Kräftig, stark, leistungsfähig**

Die Gründe, warum Gesundheit zum Megatrend avanciert, sind vielschichtig. Zum einen sorgen die moderne Medizin sowie bessere Lebens- und Hygienebedingungen dafür, dass wir immer älter werden. Außerdem gelingt es der Forschung heute, noch mehr Mechanismen unseres Körpers zu entschlüsseln und zu verstehen.

Dank moderner Kommunikation ist dieses Wissen einer breiten Öffentlichkeit zugänglich. Und zu guter Letzt fordert unsere hektische, schnelllebige Welt schlicht und ergreifend eine gute Gesundheit. Wir mögen körperlich vielleicht nicht mehr so hart arbeiten, die Ansprüche an Körper und Psyche sind dennoch enorm hoch. Kräftig, stark und leistungsfähig sind in einer solchen Welt Attribute, die verständlicherweise zu Statussymbolen werden.

---

**Keine Nervensäge mehr, sondern ein regelrechter Guru: der Gesundheitsapostel.**

---

### **Das ABC der Gesundheitsbewegung**

Der übergreifende Megatrend Gesundheit schiebt dabei viele kleine Neuerungen an, die wiederum alle miteinander verwoben sind. Wichtig ist, dass Gesundheit ganzheitlich betrachtet wird, also nicht beim Individuum aufhört. Unternehmen und Staaten werden Gesundheit auf der Agenda ▶

► haben müssen und das Thema wird in Bildung oder Gesetze einfließen, ebenso wie in die Architektur oder die Arbeitsumgebung. Laut den Forschern des Frankfurter Zukunftsinstituts wird es bald nicht mehr um Gesundheitsregeln gehen, die vorschreiben, was man darf oder nicht.

Vielmehr wollen sich die Menschen darauf konzentrieren, was guttut. Es gehe nicht um ein schlechtes Gewissen oder Verzicht, sondern um Genuss und Lebensqualität. Solche „Self Balancer“ führen ein achtsames Leben. Sie priorisieren Ausgleichlichkeit und Wohlbefinden.

### **Vorbeugen, vorbeugen, vorbeugen**

Für den gesunden Menschen der Zukunft spielen Sport und Bewegung eine große Rolle – jedoch ohne einen übertriebenen Leistungsdruck. Denn am Ende ist Bewegung auch nur Mittel zum Zweck. Marathon-Ambitionen müssen dem achtsamen Spaziergang in der Natur weichen.

Trotz dieser Rückbesinnung auf den Körper spielen moderne Technologien eine entscheidende Rolle für den Megatrend Gesundheit – insbesondere für

die Prävention. Eigenverantwortung heißt das Stichwort, und sie ermöglicht dank des leichten Zugangs zu Informationen und einer datengetriebenen Gesundheitsvorsorge eine individuell auf die Bedürfnisse zugeschnittene Prävention.

### **Gesundheitstrend birgt Chancen**

Für die Wirtschaft hat ein solcher Megatrend spürbare Auswirkungen – verbunden mit zahlreichen Chancen. Insbesondere auch für die Krankenversicherung, deren Name hier in die Irre führt. Schließlich sorgt diese so wichtige Versicherung dafür, dass es Menschen gut geht, sie wichtige Vorsorgeuntersuchungen wahrnehmen können und die medizinische Unterstützung bekommen, die sie brauchen, um im Krankheitsfall schnell wieder fit zu werden. Streng genommen ist die Krankenversicherung damit der vielleicht wichtigste Partner auf der Mission Gesundheit. ■

Die R+V hilft Ihnen auf Ihrem Weg zum Begleiter für Gesundheit auf [procontra-online.de](https://www.procontra-online.de) unter »Megatrend Gesundheit«.

## DIESE 6 TRENDS SOLLTEN SIE UNBEDINGT KENNEN

**Sie werden für Ihre tägliche Arbeit immer wichtiger:**



### 1. Selbstoptimierung

Effizienz und Perfektionismus führen den Menschen zu neuen Ufern – beruflich, privat und jetzt auch mit Blick auf die eigene Gesundheit. Auch hier gilt: analysieren, kontrollieren, abwägen und optimieren. Das führt einerseits zu einer „optimalen“ Gesundheit, kann aber auch schnell zur Obsession werden, der ein hoher Leistungsdruck oder sogar eine Überforderung folgen kann.



### 2. Preventive Health

Wenn die Gesundheit an erster Stelle steht, tut man alles, um sie möglichst lange zu erhalten. Deshalb nehmen Menschen vermehrt proaktiv Einfluss auf die eigene Gesundheit – mithilfe zahlreicher Apps für eine gesunde Ernährung, den tieferen Schlaf oder die Meditationsauszeit zwischendurch. Das Ergebnis: eine bessere Gesundheit sowie eine höhere Lebenserwartung.



### 3. Smart Care

Ohne die vielen digitalen Helfer hätten wir unsere Gesundheit wohl kaum so gut im Griff. Sie erinnern uns, dass wir eine Sitzpause brauchen, unser Puls zu hoch ist oder wir noch nicht genug getrunken haben. Digitale Services sind eine Ergänzung zum bestehenden Gesundheitswesen und verbessern die Versorgungsqualität.



### 4. Active Aging

In einer Welt, in der mehr alte als junge Menschen leben, scheint kein Platz mehr für Anti-Aging und Jugendwahn. Pro-Aging heißt stattdessen die Devise. Auch im Alter ist man sportlich aktiv, der Lebensstil zunehmend individuell und selbst als Silver Ager darf man sich noch einmal neu erfinden.



### 5. Mindful Living

Entschleunigung, Achtsamkeit und ein bewussteres Leben stehen im direkten Kontrast zu unserer hektischen, schnelllebigen, vernetzten Welt. Wohl auch deshalb versuchen Menschen immer wieder, Oasen der Ruhe zu finden und in den Alltag zu integrieren. Denn die starke mentale Gesundheit ist ebenso wichtig wie die rein körperliche.



### 6. Fitness Lifestyle

Gesund sein heißt vor allem auch fit sein. Mit dem reinen Muskelaufbau hat das heute jedoch nur noch wenig gemein. Beim Fitness Lifestyle geht es darum, sich wohlfühlen. Und das erstreckt sich auf viele Lebensbereiche: vom athletischen Freizeitlook über Festivals bis hin zur leistungsbewussten Ernährung.



## Jonas, der Gesundheitsapostel

Wer das neue Gesundheitsbewusstsein seiner Kunden versteht, gewinnt Vertrauen.

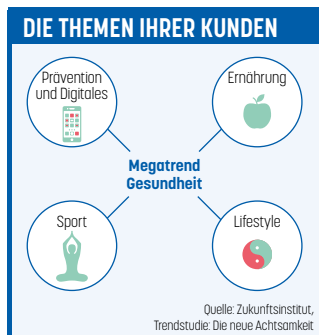
Dürfen wir vorstellen: Jonas, der Gesundheitsapostel. Er und seine Frau Jasmin gehören zu den vielen Deutschen, die nicht nur eine der über 130.000 verfügbaren Gesundheits- und Fitness-Apps auf ihren Smartphones haben. Nein, sie optimieren mithilfe digitaler Anwendungen ihre Ernährung, ihr Schlafmuster und machen sogar Yoga via Smartphone – jeweils mit

der passenden App, versteht sich. Sage und schreibe 111 Milliarden Euro geben Jonas und seine Apostel-Freunde pro Jahr privat für ihre Gesundheit aus und sorgen so gemeinsam dafür, dass der zweite Gesundheitsmarkt jährlich im Schnitt um 3,6 Prozent wächst. Interessiert es Jonas, ob eine potenzielle KV auch über Höchstsatz der Gebührenordnung erstattet,



wie hoch der Selbstbehalt ist oder ob die Sitzungen beim Psychotherapeuten begrenzt sind? Natürlich! Aber nicht vorrangig – denn da geht es ihm um seine Gesundheit. Jonas, Jasmin und all die anderen modernen Gesundheitsapostel wollen ihr Leben so gestalten, dass sie gar nicht erst krank werden. Zeigen Sie Jonas, dass Sie ihn verstehen, werden Sie zu seinem Gesundheitspartner und unterstützen Sie ihn. Erklären Sie, welchen Beitrag die PKV leisten kann – beispielsweise indem Sie betonen, dass wichtige Vorsorgeuntersuchungen abgedeckt sind. Unterstreichen Sie, dass es letztendlich auch auf die Gesundheit einzahlt, einen starken Partner an seiner Seite zu haben, der im Fall der Fälle mit einer bestmöglichen Versorgung den vielleicht entscheidenden Beitrag leistet, schnell wieder auf die Beine zu kommen. Welche Themen Jonas sonst noch interessieren? Prävention natürlich. Alles, was einen möglichst lange fit, gesund und agil hält – gerne mit Unterstützung moderner Technologien. So ist Jonas auch stets informiert, welche neuen Erkenntnisse es im Gesundheitswesen gibt. Er kann mit Gesund-

heitsdienstleistern auf Augenhöhe kommunizieren. Zudem lebt Jonas nach dem Motto: Du bist, was du isst. Junk Food, Fertignahrung oder Transfette finden Sie nicht auf seinem Teller. Für den grünen Smoothie kann er sich hingegen mit Sicherheit begeistern. Er ernährt sich bewusst – was für alle seine Lebensbereiche gilt. Denn Gesundheit heißt wohlfühlen. Dazu zählt auch Achtsamkeit, die er, wann immer möglich, in Form kleiner Pausen in den Alltag einbaut. Versuchen Sie also, Jonas und seine Lebensphilosophie besser zu verstehen, und Sie schaffen eine ganz neue Vertrauensebene zwischen Ihnen und Ihrem neuen PKV-Kunden. ■



## »Chancen nutzen«

Gesundheitsbewusste Menschen brauchen im Krankheitsfall einen zuverlässigen Partner wie die R+V, um schnell wieder auf die Beine zu kommen.



**procontra:** Gesundheit ist einer der Megatrends unserer Zeit. Inwiefern kann das den Vertrieb von KV-Produkten beflügeln?

**Nina Henschel:** Gesundheit steht für viele heute an erster Stelle. Und die Kunden sind bereit, eine Menge dafür zu tun. Diese Bereitschaft und die Vielfalt der Möglichkeiten lassen einen echten

Megatrend entstehen. Nahezu jeder Kunde möchte über seine Gesundheit sprechen, und die meisten haben noch keine adäquate Absicherung (und darum geht es bei der Krankenversicherung) – eine gute Basis für den Vertrieb!

**procontra:** Mit anderen Worten: Die KV ist einer der Profiteure

des Megatrends?

**Henschel:** Definitiv. Im Englischen ist ja auch von der ‚Health Insurance‘, also der Gesundheitsversicherung, die Rede, was meiner Meinung nach die treffendere Beschreibung ist. Menschen, deren höchstes Gut die eigene Gesundheit ist, wollen gerade wegen ihres eigenen großen Einsatzes für ein gesundes Leben im Krankheitsfall bestens versorgt sein. Denn auch das zahlt langfristig auf die Gesundheit ein: zu wissen, dass einem im Fall der Fälle die bestmögliche Hilfe zuteilwird und man somit schnell wieder genesen kann. Anders als bei einer Haftpflicht-, Hausrat- und selbst in der Kfz-Versicherung, bei denen ich nicht weiß, ob ich jemals eine Leistung in Anspruch nehmen muss, gehe ich im Laufe meines Lebens unter Garantie zum Arzt – und wenn es nur für den Check-up, die Krebsvorsorge oder eine regelmäßige Kontrolle der Blutwerte ist. Es gibt also vielfältige und einfache Anknüpfungspunkte für einen Dialog mit dem Kunden rund um die Gesundheit.

**procontra:** Makler müssen also umdenken?

**Henschel:** Makler sollten die

Chancen, die der Megatrend Gesundheit bietet, unbedingt für sich nutzen. Eigentlich war es nie leichter, den Gesprächseinstieg zu finden. Für 80 Prozent der Deutschen ist die Gesundheit das Wichtigste im Leben – noch wichtiger als beispielsweise eine glückliche Partnerschaft. Jeder beschäftigt sich mit Aspekten von Ernährung, Bewegung, Achtsamkeit oder bewusstem Leben und möchte über das Thema Gesundheit sprechen.

---

**»Auch Silver Ager nehmen zunehmend eine wichtige Rolle im Gesundheitsmarkt ein.«**

---

**procontra:** Muss sich nicht auch die Krankenversicherung wandeln und die Gesundheit der Menschen stärker in den Fokus rücken?

**Henschel:** Das tun wir ja schon seit Jahren. Wir belohnen gesundheitsbewusstes Verhalten, indem wir Kosten für ambulante Vorsorgeuntersuchungen unabhängig von einem eventuell vereinbarten Selbstbehalt erstatten. So kann ►

► jeder unbesorgt zur Vorsorge gehen. Zudem unterstützen wir alternative Heilmethoden, wo es sinnvoll ist, und sind im Krankheitsfall für unsere Kunden da. Einen verlässlicheren Partner als eine gute Krankenversicherung kann man sich als gesundheitsbewusster Mensch eigentlich kaum wünschen.

**procontra:** Wenn vom Megatrend Gesundheit gesprochen wird, denkt man zunächst an die jungen, fitten, selbstoptimierten Menschen. Dabei nehmen auch die Silver Ager eine wichtige Rolle im Gesundheitsmarkt ein. Werden sie gegebenenfalls zur Belastung für die KV?

**Henschel:** Gerade für junge Berufseinsteiger ist es attraktiv, eine private Krankenversicherung abzuschließen. Und das Beste: Je früher man einsteigt, desto günstiger ist die KV auf lange Frist. Leider lassen sich viele Menschen, für die die PKV eigentlich das sinnvollere System ist, von den negativen Berichten in der Presse abschrecken. Hier müssen wir dringend aufklären. Es ist beispielsweise ein Mythos, dass die PKV-Beiträge im Alter generell unbezahlbar sind. Viele

gesetzliche Regelungen tragen zu einer Stabilisierung der Beiträge im Alter bei. So zahlt bei R+V zum Beispiel der älteste Rentner, er ist 84 Jahre alt, für seine private Krankenversicherung aktuell unter 450 Euro im Monat. Wie solide R+V wirtschaftet, belegen unsere erstklassigen Kennzahlen. Das sind Fakten, die für sich sprechen. Dass die Silver Ager zur Belastung für die PKV werden, glaube ich nicht. Sie sind immer fitter und agiler, dem Fortschritt sei Dank.

---

**»Es ist ein Mythos, dass die PKV-Beiträge im Alter generell unbezahlbar sind.«**

---

**procontra:** Wie reagieren Sie im Haus auf die veränderten Anforderungen der KV-Kunden, die immer individuellere Wünsche haben, digital kommunizieren und stärker auf Prävention und Eigenverantwortung setzen?

**Henschel:** Wir sind uns der neuen Kundenwünsche bewusst und arbeiten daran, unsere Produkte

und Leistungen entsprechend anzupassen. Wir werden bald weitere digitale Services für unsere Kunden einführen. Zudem möchte ich das Thema Eigenverantwortung nochmals stärker herausstellen. Wir haben mit unserem AGIL comfort einen hervorragenden Tarif, der ein extrem umfassendes Leistungsspektrum hat und hervorragend am Markt positioniert ist. Der Tarif hat ein Primärarztprinzip: der Kunde bespricht gemeinsam mit dem Arzt seines Vertrauens, ob und welche Fachärzte für die weitere Behandlung erforderlich sind. Aus Sicht des Kunden ist die Einschränkung durch das Primärarztprinzip also wenig wahrnehmbar. Diese Unterschiede sollte der Kunde kennen, wenn er sich für einen privaten Krankenversicherer entscheidet. Wir befinden uns in einer aufregenden Phase, die durch Wandel auch für uns viele Chancen mit sich bringt.

**procontra:** Mit welchen Tools unterstützen Sie Ihre Makler dabei, sich im neuen Gesundheitsmarkt zurechtzufinden?

**Henschel:** Zunächst einmal spreche ich das Thema Krankenversicherung immer über den Einstieg

Gesundheit an mit zwei Fragen: Wie wichtig ist Ihnen Ihre Gesundheit und was haben Sie bisher dafür getan? Wir müssen hier als PKV-Branche die Vorteile der herausragenden Leistungen

---

**»Wir befinden uns in einer aufregenden Phase, die auch für uns viele Chancen mit sich bringt.«**

---

rund um das wichtigste Gut im Leben – die Gesundheit – besser herausstellen. Für uns als R+V geht es aber vornehmlich darum, den Maklern zu signalisieren, dass wir im Maklermarkt wachsen wollen und als Unternehmen sehr gut aufgestellt sind. Zudem arbeiten wir an einem digitalen Beratungstool, welches den Systemvergleich zwischen PKV und GKV lebensphasenabhängig und intuitiv darstellt.

Werden Sie mit der R+V Begleiter für Gesundheit. Informationen warten ab November bei R+V auf [profino-online.de](http://profino-online.de) auf Sie.



# Aller guten Dinge sind vier

Die R+V bietet mit vier starken Produktkonzepten für jeden Bedarf die passende Lösung – gerade für Gesundheitsbewusste.

Die neuen Verkaufsargumente für die PKV sind positiv. Vergessen Sie schlimme Krankheitsfälle! Im Fokus steht ab sofort nur noch der möglichst lange Erhalt der Gesundheit. Dieses „Plus an Gesundheit“ bietet die R+V auf ganzer Linie, beispielsweise mit dem **R+V-Gesundheitskonzept AGIL**. Die Krankenvollversicherung gibt es in den Leistungsstufen AGIL classic pro, AGIL comfort und AGIL premium mit jeweils vier Selbsthalten. Natürlich ist auch ein Wechsel in den jeweils höherwertigen Tarif ab Alter 16 bis Alter 50 jeweils nach dem 5., 10. und 15. Versicherungsjahr möglich. Und auch beim Selbsthalt ist die R+V-Krankenvollversicherung flexibel. Erhöhungen sind jederzeit, Reduzierungen nach jeweils fünf Jahren bis Alter 50 ohne Gesundheitsprüfung machbar. Womit Sie bei Ihren Kunden mit dem R+V-Gesundheitskonzept AGIL ebenfalls punkten, sind die Vorsorgeleistungen – und das in

allen Leistungsstufen: Schutzimpfungen oder Vorsorgeuntersuchungen, für die eine separate Rechnung ausgestellt wird, werden besonders gefördert. Erstattungen fallen nicht unter einen vereinbarten Selbstbehalt und wirken sich nicht auf die Beitragsrückerstattung aus. Viele Vorsorgeuntersuchungen, die

---

**Mit dem R+V-Gesundheitskonzept ELAN verzeichnet die R+V seit einigen Jahren mit Abstand das größte Kundenwachstum.**

---

sehr wichtig für den Erhalt der Gesundheit sind, werden jährlich erstattet. Genau diese gesundheitsfördernden Leistungen sind es auch, die die R+V in der Zusatzversicherung so attraktiv machen. ▶

## DIE VORTEILE DER R+V-PRODUKTE IM ÜBERBLICK

### Einfache, verständliche und klar strukturierte Konzepte mit drei Leistungsstufen

#### Das R+V-Gesundheitskonzept AGIL

- Vorsorgeuntersuchungen und Impfungen werden besonders gefördert
- Offener Hilfsmittelkatalog in allen Tarifvarianten
- Halber Selbstbehalt für Kinder bis Alter 15
- Bei Kindernachversicherung: Wahl eines höherwertigen Tarifs sowie einer niedrigeren Selbstbehaltstufe unabhängig vom Versicherungsschutz der Eltern möglich

#### Das R+V-Gesundheitskonzept ELAN

- Flexible Zusatzbausteine zur Absicherung neben der GKV
- Vorsorgeleistungen wie Zahnprophylaxe, Krebsvorsorge oder Knochendichtemessung
- Versorgung nach modernsten medizinischen Standards
- Kombinierbare Leistungen
- Produktbündel mit Beitragsvorteilen
- In den meisten Tarifen keine Gesundheitsprüfung und keine Wartezeiten

#### Das R+V-BeihilfeKonzept

- Hochwertiger Krankenversicherungsschutz zur Ergänzung der Beihilfe
- Flexible und bedarfsgerechte Lösung je nach Lebenssituation und Wünschen
- Offener Hilfsmittelkatalog
- Hohe Leistungen für Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie

#### Die R+V-PflegeVorsorge

- Flexibilität durch Nachversicherungsoptionen und Ruhensvereinbarungen
- Selbstbestimmt im Pflegefall
- Mehr als finanzielle Vorsorge: Infos zu Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht durch den Kooperationspartner Malteser
- Entlastung der Familie durch finanzielle Highlights und umfangreiche Beratungs- und Vermittlungsleistungen in Zusammenarbeit mit den Maltesern
- Null Beitrag, voller Versicherungsschutz für bis zu 24 Monate nach der Geburt eines Kindes (optionale Beitragspause) und doppeltes Pflegemontatsgeld für pflegebedürftige Eltern bis zur Volljährigkeit des jüngsten Kindes



► Mit dem **R+V-Gesundheits-Konzept ELAN** verzeichnet die R+V seit einigen Jahren den größten Kundenzuwachs in der Zusatzversicherung. Im Fokus der zusätzlichen Absicherung stehen beispielsweise Zahnprophylaxe und Kunststoff-Füllungen, Zahnersatz, Sehhilfen, aber auch ambulante Vorsorge sowie Naturmedizin – eben alle Punkte, die im Rahmen des Megatrends Gesundheit immer wichtiger werden. Die meisten Absicherungsbausteine stehen dann wiederum auch in den Varianten classic, comfort oder premium zur Verfügung. Natürlich bietet die R+V mit ihrem **R+V-BeihilfeKonzept** auch für Beamte die passende Lösung – und zwar mit einem Gesundheitsschutz, der individuell zusammengestellt werden kann. Besonders hervorzuheben: der offene Hilfsmittelkatalog. Somit ist der medizinische Fortschritt mitversichert. Auch im R+V-BeihilfeKonzept kommt der Gesundheitsförderung ein hoher Stellenwert zu. Vorsorgeuntersuchungen und Impfungen haben auch hier keinen Einfluss auf Beitragsrückerstattungen. Ganz neu in der Produktfamilie

der R+V ist zudem die **R+V-PflegeVorsorge**. Und hier herrscht Absicherungsbedarf. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass bei einem Paar einer von beiden pflegebedürftig wird, liegt derzeit bei 89 Prozent. Das betrifft sowohl alte als auch junge Kunden. Wer seinen Alltag aktiv und gesund gestaltet, möchte auch mit Einschränkungen – sei es durch Unfall oder Erkrankung – nicht darauf verzichten. Tatsächlich gelingt es vielen Menschen, auch als Pflegefall selbstbestimmt zu leben.

Jedoch bildet ein finanzielles Polster die Basis dafür. Umso wichtiger, dass Ihre Kunden an die Pflegevorsorge denken. Hier hat die R+V neben einer super Positionierung am Markt mit Blick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis zwei tolle Alleinstellungsmerkmale in das neue Produkt eingebaut. Nach der Geburt eines Kindes kann die Zahlung der Beiträge bis zu 24 Monate pausieren – bei vollem Leistungsanspruch. Zudem erhält der Kunde im Pflegefall so lange ein doppeltes Pflegemonatsgeld, bis sein jüngstes Kind volljährig wird. ■

# Grundsolide und leistungsstark

Ein Partner, auf den man sich verlassen kann

„Erneut bestmögliche Auszeichnung für die R+V Krankenversicherung AG beim map-report 2019“, „Die R+V Krankenversicherung AG wird von Focus Money zum fairsten Leistungsregulierer gekürt“, „R+V Vollversicherung erhält ein Sehr gut vom Finanzmagazin Euro“ – die Liste der Auszeichnungen ist lang. Kein Wunder, denn der Versicherer aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund ist zum einen grundsolide. Sämtliche Kennzahlen wie die finanzielle Stärke oder die Kostenquote stimmen – auch dank einer Politik der ruhigen Hand. Und diese Stärke wird zum Nutzen der Kunden eingesetzt. Gleichzeitig sind die Produkte leistungsstark, das Unternehmen werte- und kundenorientiert.

Fairness, Verlässlichkeit und maximale Transparenz stehen im Fokus.

Das zeigt unter anderem auch die BaFin-Beschwerdequote, die so niedrig wie bei kaum einem anderen Versicherer ist – und zwar jedes Jahr. Das unabhängige Analysehaus Morgen & Morgen vergibt in der Unternehmensbewertung ein „Ausgezeichnet“ an die R+V Krankenversicherung AG – die Höchstnote, die nur wenige Versicherer erhalten. Gerade in der PKV kann eine solche Liste nicht lang genug sein. Denn die Entscheidung für einen Gesundheitsversicherer ist eine fürs Leben. Und diesen Bund kann man mit der R+V Krankenversicherung AG guten Gewissens eingehen.



Und? Möchten Sie mit der R+V Begleiter für Gesundheit werden?  
Dann freuen Sie sich auf zahlreiche spannende Services.  
Auf [procontra-online.de](http://procontra-online.de) unter »Megatrend Gesundheit« und  
bei R+V auf [profino-online.de](http://profino-online.de)

## Betreuung vor Ort: eine spezialisierte Filialdirektion

Hamburg

**Stefan Heisig**  
FD Makler Personen



Wiesbaden

**Dietmar Schöne**  
Leiter VD Makler



### KONTAKT

Angebote, Auskünfte zu den Tarifen und Produkten, Auskünfte und Änderungen zu bestehenden Verträgen, allgemeine Anfragen

Servicezeiten:

Montag - Donnerstag: 7 - 20 Uhr

Freitag: 7 - 18 Uhr

Kontakt:

Telefon: 040 5701 9999 - 3

Telefax: 040 5701 9998 - 3

E-Mail: [KVMS@ruv.de](mailto:KVMS@ruv.de)



DAS PLUS:  
RUNDUM GESUND.  
RUNDUM GLÜCKLICH.

Profitieren Sie vom **Zukunfts-**  
**markt Gesundheit**. Jetzt  
Maklerbetreuer kontaktieren!

**Gesundheit ist einer der Megatrends unserer Zeit und prägt sämtliche Lebensbereiche Ihrer Kunden.**

Mit der R+V Krankenversicherung haben Sie einen starken Partner, um für jeden Ihrer Kunden die passende Lösung zu bieten. Erschließen Sie gemeinsam mit uns den Zukunftsmarkt Gesundheit.

Mehr Informationen erhalten Sie unter: **[www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de)**

**Ihr Partner  
im Maklermarkt**

**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.