



Du bist nicht allein.



2025

ToolKit für Makler

# Bedarfskonzept Gesundheit

 Gemeinsam  
für Ihren Erfolg



# Das ToolKit für Makler

## Gebündelte Vertriebspower – nur einen Klick entfernt

### Gemeinsam startklar für neue Vertriebs Erfolge!

Auf den nachfolgenden Seiten haben wir Know-how, gebündeltes Fachwissen, schlagkräftige Argumente und zahlreiche Unterstützungen für Sie zusammengestellt, um Ihre Kunden rund um das Thema Gesundheit umfassend zu informieren.

Nutzen Sie dieses ToolKit für die intensive Beratung und Marktbearbeitung. Profitieren Sie von maßgeschneiderten Produktvorteilen und Neuerungen für das Beratungsgeschäft mit Ihren Kunden.

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!**

### ToolKit für Makler

Für Sie zur optimalen  
Ansprache Ihrer Kunden



Kunde B2B2C

Dieses ToolKit ist  
interaktiv aufgebaut.

Bitte navigieren Sie  
mithilfe der Buttons.



# Das ToolKit Makler

## In 4 Schritten zum Vertriebs Erfolg

1

### Bedarfe kennen

„Ich habe das nötige Wissen aufgebaut.“

Branchendynamik

Bedarfe und Lösungen



2

### Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen und Bedarfen meiner Kunden begegnen.“

Leistungsbeispiele

Produkthighlights

Reputation



3

### Potenziale nutzen

„Ich kenne Potenziale und Verkaufschancen.“

Zielgruppen

Anspracheanlässe

Erfolgreich ansprechen



4

### Kunden unterstützen

„Ich helfe meinen Kunden dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.“

Verkaufsunterstützung

Cross-Selling





## Bedarfe kennen

„Ich habe das nötige Wissen aufgebaut.“

### Inhalte

Branchendynamik

Bedarfe und Lösungen

### Nur wer sich auskennt, kann überzeugen!

In diesem Kapitel finden Sie alles Wissenswerte rund um das Thema Gesundheit, aktuelle Hintergründe sowie Informationen zu unseren Lösungen.

Klicken Sie sich durch und werden Sie zum überzeugenden Produktexperten.



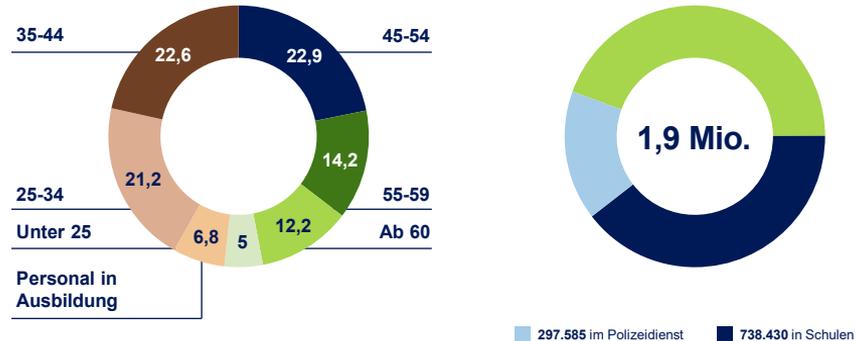


# Branchendynamik

## Aktuelle Kennzahlen des Gesundheitsmarkts

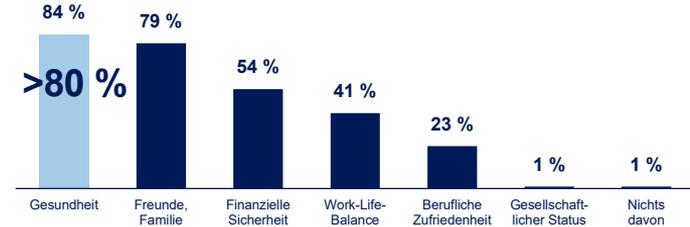
Gesundheit ist für mehr als 80 Prozent der Deutschen ein zentraler Lebenswert, der in den letzten Jahren noch stärker an Bedeutung gewonnen hat. Ob durch Sport, Ernährung oder mit Zusatz- bzw. Selbstzahler-Leistungen – Menschen investieren immer mehr in einen gesunden Lebenswandel. Umso größer ist der Bedarf an Lösungen, die Ihren Kunden helfen, gesund zu bleiben, sich von gesundheitlichen Rückschlägen zu erholen und/oder langfristig für ihre Gesundheit vorzusorgen.

### Enormes Potenzial: Fast die Hälfte aller privat Krankenversicherten sind beihilfeberechtigt



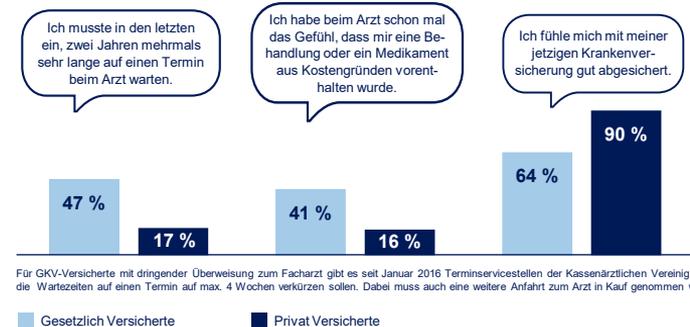
Quelle: dbb beamtenbund und tarifunion: Monitor öffentlicher Dienst 2025 (dbb\_monitor\_oeffentlicher\_dienst\_2025.pdf)

### Darauf legen Ihre Kunden besonders viel Wert in ihrem Leben



Quelle: Deutschland; forsa; 11.–22.05.2022; 1.004 Befragte; ab 18 Jahre, abhängig Beschäftigte

### Die Unterschiede in der Versorgung werden auch von den Patienten so wahrgenommen



Für GKV-Versicherte mit dringender Überweisung zum Facharzt gibt es seit Januar 2016 Terminservicestellen der Kassenärztlichen Vereinigung, die Wartezeiten auf einen Termin auf max. 4 Wochen verkürzen sollen. Dabei muss auch eine weitere Anfahrt zum Arzt in Kauf genommen werden.

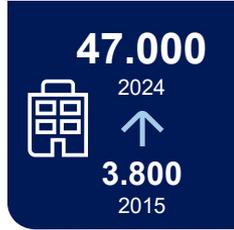
Quelle: MLP Gesundheitsreport 2022





# Branchendynamik

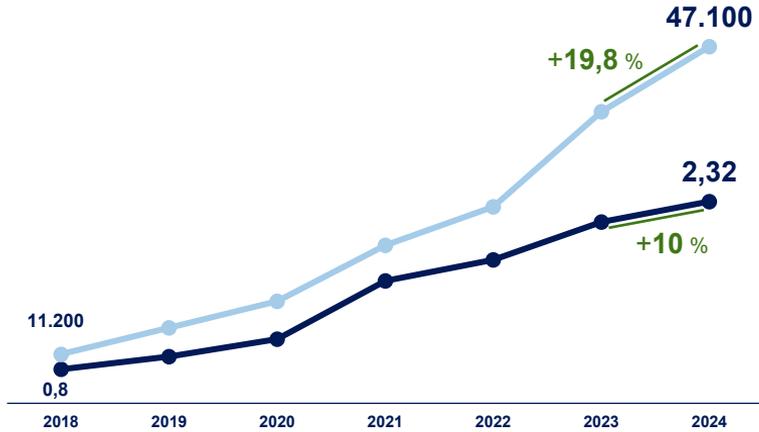
## Aktuelle Kennzahlen des Gesundheitsmarkts



### Betriebliche Krankenversicherung boomt.

Mehr als **47.000 Unternehmen** bieten ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine betriebliche Kranken- oder Pflegeversicherung an (Stand 30. Juni 2024). Das sind fast 20 % mehr als zum Jahresende 2023.

Zum Halbjahr 2024 hatten über **2,3 Millionen Personen** eine solche betriebliche Absicherung.



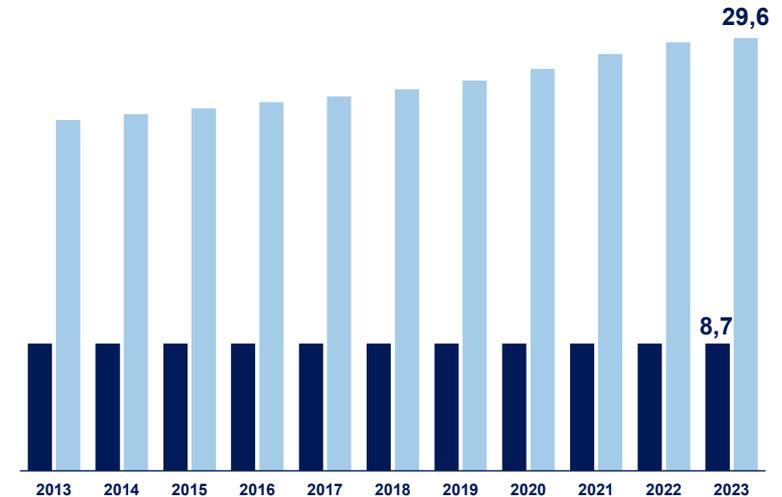
Quelle: PKV-Verband, 2024

■ Versicherte Personen in Mio.

■ Arbeitgeber

### Gesamtzahl der Privatversicherungen steigt insg. auf 38,3 Mio.

Die Zahl der Zusatzversicherungen stieg 2023 auf 29,6 Mio. Die Zahl an Vollversicherungen liegt 2023 bei 8,7 Mio.



Quelle: PKV-Verband

■ Krankheitsvollversicherungen in Mio.

■ Zusatzversicherungen in Mio.





Der Gesundheitsmarkt boomt. Als genossenschaftlicher Versicherer unterstützen wir **über 1,77 Millionen Menschen** dabei, ihre Gesundheit nach ihren Bedürfnissen zu bewahren, zu fördern oder wiederherzustellen.

In den letzten 12 Monaten haben über **100.000 neue Kundinnen und Kunden** ihr Vertrauen in die R+V Krankenversicherung gesetzt.

Mit attraktiven Services, soliden Prozessen und überzeugenden Tarifen wollen wir sie, wie auch unsere Bestandskunden, ein Leben lang rund um das Thema Gesundheit begleiten.



**Stefan Huhn**

Vorstand R+V Krankenversicherung AG





## Bedarfe und Lösungen

### Unterstützung beim Thema Gesundheit

Als starker GesundheitsPartner für Sie und Ihre Kunden wissen wir, dass Gesundheit mehr als die reine Absicherung ist. Wir haben deshalb innovative Konzepte entwickelt, die ganz auf die individuellen Bedarfe Ihrer Kunden einzahlen.

#### Mehrwerte für Makler

Wir bieten Ihnen umfangreiche Mehrwerte und ein ausgezeichnetes Netzwerk: Mit innovativen Produkten, zeitsparenden digitalen Services, breitem Experten-Know-how und einer Betreuung, die Sie und Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt.

#### Ihre Zielgruppe ist groß:

Ob freiwillig Versicherte oder Beamte, ob Selbstständige oder Unternehmer: Ihre Kunden haben unterschiedliche Absicherungsbedürfnisse, die eine hochwertige und verlässliche Gesundheitsversorgung benötigen.





## Bedarfe und Lösungen

### Die Zielgruppe ist groß



Ob freiwillig Versicherte oder Beamte, ob Selbstständige oder Unternehmer: Ihre Kunden haben unterschiedliche Absicherungsbedürfnisse, die eine hochwertige und verlässliche Gesundheitsversorgung benötigen.

Für Ihre Kunden ist in der aktuellen Situation eine Frage zentral:



**„Wie kann man Gesundheit langfristig erhalten und verbessern, um ein erfülltes und aktives Leben zu führen?“**



# Bedarfe und Lösungen

## Einteilung in Themenfelder

Um die zentrale Frage „**Wie kann man Gesundheit langfristig erhalten und verbessern, um ein erfülltes und aktives Leben zu führen?**“ zu beantworten, werden die Bedarfe Ihrer Kunden in verschiedene Themenfelder eingeteilt, für die wir die jeweils passenden Lösungen entwickelt haben.

Bitte klicken Sie auf eines der Themenfelder für vertiefende Informationen.



**Das Leben gesund genießen**

Bedarfe und Lösungen



**Lückenlos gut versorgt sein**

Bedarfe und Lösungen



**Gesundheit einfach digital managen**

Bedarfe und Lösungen

[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Das Leben gesund genießen

Ihre Kunden erwarten von einer Krankenversicherung heutzutage deutlich mehr als nur eine reine Gesundheitsabsicherung. Das gilt gerade und besonders in Zeiten, in denen die Kosten steigen und die Versorgung komplexer wird.

Wir begegnen dieser Herausforderung mit unseren individuellen **Gesundheitskonzepten AGIL und PROFIL** sowie zur **Beihilfe**.

**Damit halten Sie als Makler für jede Zielgruppe die genau passenden Lösungen bereit:**

- › von starken Leistungen für Beamte
- › über die umfassende Absicherung von Privatpersonen
- › bis hin zur betrieblichen Krankenversicherung für Ihre Firmenkunden.

Nutzen Sie dieses ganzheitliche Leistungsportfolio für Ihren Erfolg und helfen Sie Ihren Kunden, mit unseren **innovativen R+V-Produkten**, gesund zu bleiben, sich von gesundheitlichen Rückschlägen zu erholen und langfristig für die Gesundheit vorzusorgen.

Damit Ihre Kunden das Leben einfach gesund genießen können.



#### Unsere Lösungen

R+V-BeihilfeKonzept

R+V-GesundheitsKonzept  
AGIL

R+V-GesundheitsKonzept  
PROFIL



[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Das Leben gesund genießen

Ihre Kunden erwarten von einer Krankenversicherung heutzutage deutlich mehr als nur eine reine Gesundheitsabsicherung. Die Ansprüche steigen und die Versorgungskomplexität wächst.

Wir begegnen dieser Herausforderung mit **PROFIL** sowie zur **Beihilfe**.

#### Damit halten Sie als Makler

- › von starken Leistungen für
- › über die umfassende Absicherung
- › bis hin zur betrieblichen Krankenversicherung

Nutzen Sie dieses ganzheitlich mit unseren **innovativen R+V-**Rückschlägen zu erholen und

Damit Ihre Kunden das Leben

#### R+V-BeihilfeKonzept:

Beamte erhalten im Krankheitsfall von ihrem Dienstherrn eine Beihilfe. Doch diese ersetzt die Kosten nur zu einem Teil. Hier kommen wir ins Spiel: Denn gerade für diese äußerst attraktive Zielgruppe stehen hervorragende Leistungen und ein verlässlicher Service im Vordergrund. Mit unserem R+V-BeihilfeKonzept schaffen wir Abhilfe.

Wir bieten Beamten, Anwärtern und deren berücksichtigungsfähigen Angehörigen eine leistungsstarke Ergänzung, die sie flexibel nach ihren Wünschen zusammenstellen und an ihre jeweilige Lebenssituation anpassen können. Viele erstklassige digitale Zusatzservices liefern Ihnen zusätzliche Erfolgsargumente.



## Ganzheitlich absichern

### Unsere Lösungen

R+V-BeihilfeKonzept

R+V-GesundheitsKonzept  
AGIL

R+V-GesundheitsKonzept  
PROFIL



[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Das Leben gesund genießen

Ihre Kunden erwarten von einer Krankenversicherung heutzutage deutlich mehr als nur eine reine Gesundheitsabsicherung. Die Ansprüche an die Krankenversicherung steigen und die Versorgungskosten erhöhen sich.

Wir begegnen dieser Herausforderung mit unseren **innovativen R+V- und PROFIL** sowie zur **Beihilfe**.

#### Damit halten Sie als Makler

- › von starken Leistungen für Ihre Kunden
- › über die umfassende Absicherung
- › bis hin zur betrieblichen Krankenversicherung

Nutzen Sie dieses ganzheitlich mit unseren **innovativen R+V-** Rückschlägen zu erholen und Ihre Kunden zu überzeugen.

Damit Ihre Kunden das Leben

#### R+V-GesundheitsKonzept AGIL



Hohe Flexibilität verbunden mit den Vorzügen einer privaten Krankenversicherung – das ist das R+V-GesundheitsKonzept AGIL.

Denn damit bieten wir Ihren Kunden alle Vorteile der PKV, die jedoch ganz nach den persönlichen Bedürfnissen und entsprechend der jeweiligen Lebenssituation gestaltbar sind. Zielgruppe sind alle freiwillig Versicherten, die eine hochwertige und verlässliche Gesundheitsvorsorge bei einem leistungsstarken sowie solventen Versicherer suchen.

AGIL beinhaltet dabei drei Leistungspakete – von der soliden Grundversorgung bis hin zur hochwertigen Top-Absicherung. Zusätzlich kann der Versicherungsschutz flexibel mit weiteren Leistungen ergänzt werden.



## Ganzheitlich absichern

### Unsere Lösungen

[R+V-BeihilfeKonzept](#)[R+V-GesundheitsKonzept AGIL](#)[R+V-GesundheitsKonzept PROFIL](#)

[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Das Leben gesund genießen

Ihre Kunden erwarten von einer Krankenversicherung heutzutage deutlich mehr als nur eine reine Gesundheitsabsicherung. Die Ansprüche steigen und die Versorgungskosten...

Wir begegnen dieser Herausforderung mit **PROFIL** sowie zur Beihilfe...

#### Damit halten Sie als Makler

- › von starken Leistungen für
- › über die umfassende Absicherung
- › bis hin zur betrieblichen Krankenversicherung

Nutzen Sie dieses ganzheitlich mit unseren **innovativen R+V-** Rückschlägen zu erholen und

Damit Ihre Kunden das Leben

#### R+V-GesundheitsKonzept PROFIL



Ob Fachkräftemangel oder hohe Krankenstände: Unternehmen stehen heutzutage vor enormen Personal-Herausforderungen. Mit unserer betrieblichen Gesundheitsvorsorge – dem GesundheitsKonzept PROFIL – bieten Sie Firmenkunden leistungsstarken Support und viele Vorteile:

- › Attraktive Einheitsbeiträge und Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten\*
- › Bereits laufende medizinische Behandlungen sind im Versicherungsschutz eingeschlossen\*
- › Förderung von Gesundheitsvorsorge wie Schutzimpfungen und Zahnvorsorge
- › Zugang zu kostenlosen Gesundheitsservices
- › Abschluss für Mitarbeitende ist ohne Gesundheitsprüfung möglich

\* Gilt für die obligatorische Absicherung ab 10 Mitarbeitenden



## Ganzheitlich absichern

### Unsere Lösungen

R+V-BeihilfeKonzept

R+V-GesundheitsKonzept  
AGIL

R+V-GesundheitsKonzept  
PROFIL



[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Lückenlos gut versorgt sein

So verschieden die Menschen sind, so unterschiedlich sind auch ihre Bedürfnisse. Vor allem, wenn es um die Gesundheit geht. Doch ob Leistungen, die nicht ausreichend abgedeckt sind, steigende Anforderungen oder neue Hürden im Versicherungssystem: Immer mehr Kunden (selbst Beamte oder gesetzlich Versicherte) sehen sich mit Lücken in der Krankenversicherung konfrontiert.

Wir haben dafür umfassende Lösungen entwickelt und darin immer mehrstufige Angebote für Vollversicherte integriert, die flexible Tarifkombinationen möglich machen und durch ganz individuelle Zusatzbausteine sinnvoll ergänzt werden können:

- › Mit **R+V Tarife plus** bieten wir ein Leistungspaket, mit dem Ihre Kunden ganz individuell die gesetzliche Krankenversicherung ergänzen können. Durch diese umfangreichen Zusatzversicherungen schließen Sie wichtige Absicherungslücken und ermöglichen gesetzlich Versicherten Zugang zu den Vorteilen der privaten Krankenversicherung.
- › Die eigentlich über den Staat und spezielle Tarife abgesicherten Beamten benötigen heute oft ergänzende Versicherungen, um eine lückenlose Versorgung zu gewährleisten. Mit unserem **R+V-BeihilfeKonzept** leisten wir hier individuelle Abhilfe.
- › Auch bei unseren **GesundheitsKonzepten AGIL und PROFIL** bieten wir verschiedene, individuell wählbare Leistungspakete.



Lückenlos abgesichert sein

#### Unsere Lösungen

Tarife plus

Flexible Tarifkombinationen





[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Lückenlos gut versorgt sein

So verschieden die Menschen sind, so unterschiedlich sind auch ihre Bedürfnisse. Vor allem, wenn es um die Gesundheit geht. Da die Anforderungen oder neue Hürden (z. B. für gesetzlich Versicherte) sein können, ist es wichtig, diese zu berücksichtigen.

Wir haben dafür umfassende Lösungen für Vollversicherte integriert, die flexible Zusatzbausteine sinnvoll ergänzen können.

› Mit **R+V Tarife plus** bieten wir gesetzliche Krankenversicherungen schließen Sie den Versicherten Zugang zu den Leistungen.

› Die eigentlich über den Staat ergänzende Versicherungen, Mit unserem **R+V-BeihilfeKonzept** können wir...

› Auch bei unseren **Gesundheitskonzepten** individuell wählbare Leistungen...

#### Tarifkombinationen



**Mit Beihilfe classic, Beihilfe comfort und Beihilfe premium** bietet die R+V Krankenversicherung 3 Vorschläge möglicher Tarifkombinationen mit unterschiedlichen Preis- und Leistungsniveaus.

[Beihilfe-Tarife im Überblick](#)

**Wählbare Leistungspakete für das R+V-Gesundheitskonzept AGIL:** von der soliden Grundversorgung bis hin zur hochwertigen Top-Absicherung.

[PKV-Tarife im Überblick](#)

**Dank R+V-Budgettarifen innerhalb unseres Gesundheitskonzepts PROFIL** vereinen Ihre Firmenkunden Flexibilität mit einer zielgerichteten Absicherung ihrer Mitarbeitenden.

[bKV-Tarife im Überblick](#)

Lückenlos abgesichert sein

#### Unsere Lösungen

[Tarife plus](#)[Flexible Tarifkombinationen](#)

[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

## Bedarfe im Detail

### Gesundheit einfach digital managen

Wir bieten ein umfassendes Portfolio an digitalen Angeboten und Plattformen, die den Zugang zu Gesundheitsleistungen vereinfachen und erweitern.

#### App R+V Gesundheit sowie Kundenportal „Meine R+V“:

- › Bequemes Einreichen von Rechnungen und Ähnlichem
- › Persönliche Betreuung und Beratung sowie umfangreiches Portfolio an Services

#### TeleClinic:

- › Deutschlands führende Telemedizin-Plattform
- › 24/7-Erreichbarkeit für Arztgespräche, Rezepte und Krankschreibungen bequem per App

Übrigens: Unsere umfassende Service-Expertise basiert nicht nur auf unserer über 100-jährigen Erfahrung als genossenschaftlicher Versicherer. Sie wird uns auch regelmäßig von unabhängigen Instituten mit Bestnoten bestätigt.



## Gesundheit einfach digital managen

### Unsere Lösungen

[R+V-Gesundheitsservices](#)[Meine R+V](#)[TeleClinic](#)[R+V ist ausgezeichnet](#)

[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

# Bedarfe im Detail

## Gesundheit einfach digital managen

Wir bieten ein umfassendes Portfolio an digitalen Angeboten und Plattformen, die den Zugang zu Gesundheitsleistungen vereinfachen.

### App R+V Gesundheit sowie K

- › Bequemes Einreichen von Re
- › Persönliche Betreuung und B

### TeleClinic:

- › Deutschlands führende Telen
- › 24/7-Erreichbarkeit für Arztge

Übrigens: Unsere umfassende Erfahrung als genossenschaftl. Instituten mit Bestnoten bestäti

### R+V-Gesundheitservices

Mit unseren Gesundheitservices bieten Sie Ihren Kunden noch mehr besondere Leistungen rund um das Thema Gesundheit an. Dafür stellen wir kostenlose Gutscheine moderner Dienstleister zur Verfügung:

Der R+V-FamilyCoach begleitet Kunden mit passendem Support von der **Familienplanung durch die Schwangerschaft bis in die ersten Jahre als Eltern.**

Bei Operationen, schweren und seltenen Erkrankungen sind Ihre Kunden beim R+V-BestSpecialist in guten Händen. Unser Servicepartner findet **Spezialisten und Krankenhäuser** und schafft Zugang zu einer **zweiten Meinung oder der Behandlung durch einen Spezialisten.**



## Gesundheit einfach digital managen

### Unsere Lösungen

[R+V-Gesundheitservices](#)[Meine R+V](#)[TeleClinic](#)[R+V ist ausgezeichnet](#)



← Zurück zur Bedarfsübersicht

## Bedarfe im Detail

### Gesundheit einfach digital managen

Wir bieten ein umfassendes Portfolio an digitalen Angeboten und Plattformen, die den Zugang zu Gesundheitsleistungen vereinfachen.

#### App R+V Gesundheit sowie K

- › Bequemes Einreichen von Re
- › Persönliche Betreuung und B

#### TeleClinic:

- › Deutschlands führende Teler
- › 24/7-Erreichbarkeit für Arztge

Übrigens: Unsere umfassende Erfahrung als genossenschaftli

Instituten mit Bestnoten bestäti



#### Meine R+V. Das persönliche Kundenportal für Ihre Kunden. ✕

Auf dem Kundenportal „Meine R+V“ können Ihre Kunden Versicherungsangelegenheiten jederzeit online einsehen und sowohl Vertragsdetails als auch ihre Kundendaten selbst verwalten. Einmalig registrieren genügt, um alle Vorteile nutzen zu können:

- › Verträge und Vertragsdetails jederzeit online einsehen
- › Einfache Versicherungsangelegenheiten selbst verwalten
- › Persönlichen Ansprechpartner direkt finden und kontaktieren
- › Dokumente umweltfreundlich und bequem elektronisch einsehen
- › Persönliche Daten ändern, Umzug melden, Bankverbindung oder Zugangsdaten ganz einfach mit wenigen Klicks ändern
- › Alle Versicherungsdaten immer dabei und schnelle Kontaktmöglichkeit zur R+V dank digitaler Versichertenkarte (bei Vorliegen einer gültigen E-Mail-Adresse und der Einwilligung zur Werbung per elektronischer Post)



Gesundheit einfach digital managen

#### Unsere Lösungen

R+V-Gesundheitsservices

Meine R+V

TeleClinic

R+V ist ausgezeichnet





← Zurück zur Bedarfsübersicht

# Bedarfe im Detail

## Gesundheit einfach digital managen

Wir bieten ein umfassendes Portfolio an digitalen Angeboten und Plattformen, die den Zugang zu Gesundheitsleistungen vereinfachen.

### App R+V Gesundheit sowie K

- › Bequemes Einreichen von Rezepten
- › Persönliche Betreuung und Beratung

### TeleClinic:

- › Deutschlands führende Telemedizin
- › 24/7-Erreichbarkeit für Arztgespräche

Übrigens: Unsere umfassende Erfahrung als genossenschaftliche Institute mit Bestnoten bestätigt



### TeleClinic

TeleClinic ist eine Plattform für den digitalen Arztbesuch, bei dem Ihre Kunden in Deutschland niedergelassene Ärzte rund um die Uhr für eine medizinische Beratung, ein digitales Rezept, eine Krankschreibung oder eine Überweisung kontaktieren können. Und das 24/7 ganz einfach und schnell über das Smartphone oder den Computer.



Gesundheit einfach digital managen

### Unsere Lösungen

- R+V-Gesundheitsservices
- Meine R+V
- TeleClinic
- R+V ist ausgezeichnet



[← Zurück zur Bedarfsübersicht](#)

# Bedarfe im Detail

## Gesundheit einfach digital managen

Wir bieten ein umfassendes Portfolio an digitalen Angeboten und Plattformen, die den Zugang zu Gesundheitsleistungen vereinfachen.

### App R+V Gesundheit sowie

- › Bequemes Einreichen von Reklamationen
- › Persönliche Betreuung und Beratung

### TeleClinic:

- › Deutschlands führende Telemedizin
- › 24/7-Erreichbarkeit für Arztgespräche

Übrigens: Unsere umfassende Erfahrung als genossenschaftliche Institute mit Bestnoten bestätigt.



### Die R+V ist ausgezeichnet

Nutzen Sie unseren guten Ruf für Ihren Erfolg:

Unsere über 100-jährige Erfahrung und die starke Partnerschaft überzeugen unsere Kunden immer wieder aufs Neue. Auch deshalb wird die R+V regelmäßig mit Bestnoten bewertet.

- › Hervorragende Leistungsabwicklung (Ø 3 Tage)
- › Fairster Leistungsregulierer (lt. Focus Money 09/2024)
- › **Weniger als 0,2 Beschwerden je 100.000 Versicherten** (lt. BaFin 05/2024)
- › Solide Finanzstärke
- › Starkes Kundenwachstum: im Durchschnitt mehr als 9 Prozent pro Jahr seit 2010

**Top-Beschwerdequote!**

Makler-Gesundheit

www.makler-gesundheit.de  
Ausgabe 03/2025



### Gesundheit einfach digital managen

### Unsere Lösungen

R+V-Gesundheitsservices

Meine R+V

TeleClinic

R+V ist ausgezeichnet





## 2

## Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen und Bedarfen meiner Kunden begegnen.“

### Inhalte

Leistungsbeispiele
Produkthighlights
Reputation

### Fruchtbaren Boden entdecken.

Zeigen Sie Ihren Kunden, welche Expertise die R+V im Bereich Gesundheit bereithält. Mit umfangreichen Leistungsbeispielen, starken Produkten sowie exzellenten Ratings liefern wir die beste Basis für erfolgreiche Beratungsgespräche.





## Leistungsbeispiele: Ganz praktisch überzeugen

Konkret, verständlich und direkt aus der Praxis:  
Mit diesen Leistungsbeispielen haben Sie gute Argumente an der Hand.

➤➤➤ R+V-BeihilfeKonzept



➤➤➤ R+V-GesundheitsKonzept AGIL



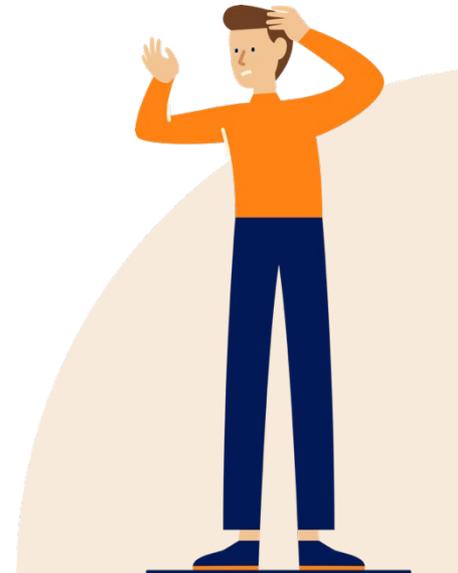
➤➤➤ R+V-GesundheitsKonzept PROFIL



➤➤➤ R+V Tarife plus



➤➤➤ R+V-Gesundheitsservices





## Leistungsbeispiel R+V-BeihilfeKonzept

### Sehhilfe

Herr Jansen sitzt im Lehrerzimmer und will Klausuren korrigieren. Doch das Lesen fällt ihm zunehmend schwerer. Zur Sicherheit vereinbart er deshalb einen Termin beim Augenarzt.

Die Diagnose: Er benötigt eine Brille (2 Dioptrien). Doch seine eigentliche Beihilfe zahlt nur bei starker Fehlsichtigkeit, die nach den Vorgaben der Bundesbeihilfeverordnung jedoch erst ab 6 Dioptrien gilt.



Gesamtkosten der Brille	Erstattung der Beihilfe	Erstattung aus Beihilfe-Grundtarife BB/BH	Erstattung aus Beihilfe-Ergänzungstarif EB1	Ihr Kunde zahlt:
800,00 EUR	107,20 EUR*	300,00 EUR	392,80 EUR	<b>Keinen Cent</b>

\* Beispielhaft angenommene Erstattung der Beihilfe

**Das R+V-BeihilfeKonzept lässt Herrn Jansen nicht im Stich und übernimmt die Kosten von 800 EUR vollumfänglich.**



## Leistungsbeispiel R+V-GesundheitsKonzept AGIL

### Behandlung im Ausland

Max ist 2 Jahre alt und leidet seit seiner Geburt an Neurofibromatose Typ 1 (NF1) sowie einer kongenitalen Tibiapseudarthrose (CPT) im rechten Unterschenkel vom Typ 4 nach Crawford und am Wadenbein (Fibula).

Aufgrund der CPT besteht Pflegegrad 2, eine Selbstheilung ist ausgeschlossen, da die Knochenmasse in diesem Bereich fehlgebildet ist. Laut Aussage deutscher Ärzte könne man außer einer Schiene nichts für das Bein von Max tun. Da hört Max' Familie von einem erfahrenen Kinderorthopäden in den USA, der hohe Heilungschancen mit einer X-Cross-Union-OP (kreuzförmige Verbindung von Schien- und Wadenbein) verspricht.

Da Max' Vater bereits bei der R+V krankenvollversichert war, konnte Max ebenfalls im **Tarif AGIL premium** mitversichert werden. Die Behandlung in den USA wurde so außerhalb des EWR zu **100 % erstattet**.





## Leistungsbeispiel R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

### Zuschussleistungen für Mitarbeitende

Frau Zimka leitet einen Automobilkonzern und kämpft gegen einen immer größer werdenden Krankenstand. Besonders Volkskrankheiten wie Rückenprobleme und mentale Überlastung machen ihr zu schaffen. Doch die Behandlung wird für ihre Mitarbeitenden oft nicht von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen, sodass ihre Angestellten aus Kostengründen darauf verzichten.



Frau Zimka hat mit der R+V im Rahmen des **GesundheitsKonzepts PROFIL** den Tarif R+V-Gesundheitsbudget 600 PROFIL vereinbart.

Damit unterstützt sie ihre Mitarbeitenden dabei, die Eigenbeteiligungen deutlich zu verringern. Denn mit diesem Tarif stellt sie ihnen ein jährliches Gesundheitsbudget zur Verfügung, das ihre Angestellten flexibel für verschiedene Gesundheitsleistungen verwenden können. Damit sinkt nicht nur der Krankenstand spürbar, auch die Mitarbeiterbindung wird deutlich gestärkt.

Die Leistungen  
im Überblick





# Leistungsbeispiel R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

## Zuschussleistungen für Mitarbeitende

Frau Zimka leitet einen Automobilkonzern und kämpft gegen einen immer größer werdenden Krankenstand. Mentale Überlastung macht es für die Mitarbeitenden oft nicht möglich, ihre Angestellten aus Kosten zu sparen.

Frau Zimka hat mit der R+V-Tarif Budget 600 PROFIL Zuschussleistungen zur Verfügung, die sie für ihre Angestellten verwenden können. Damit sank nicht nur der Krankenstand spürbar, auch die Mitarbeiterbindung wurde deutlich gestärkt.



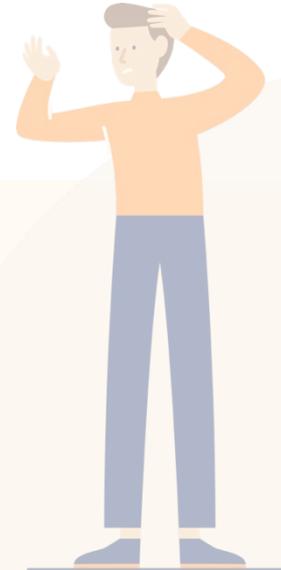
### Die Leistungen im Überblick



Gesamtleistungen	Rechnungsbetrag <sup>1</sup>	Leistung der R+V
Professionelle Zahnreinigung	70,00 EUR	70,00 EUR
Kunststoff-Füllung am Backenzahn	51,60 EUR	51,60 EUR
Hautkrebsvorsorge	45,00 EUR	45,00 EUR
Privatrezept für ein Schmerzmittel	12,29 EUR	12,29 EUR
Brille	330,00 EUR	330,00 EUR
<b>Gesamt</b>	<b>508,89 EUR</b>	<b>508,89 EUR</b>
<b>Restbudget (von 600 EUR Jahresbudget)</b>		<b>91,11 EUR</b>

<sup>1</sup> Die GKV hat sich nicht an den Kosten beteiligt und andere Krankenzusatzversicherungen bestehen nicht. Eine detaillierte Beschreibung der Tarife entnehmen Sie bitte den Allgemeinen Versicherungsbedingungen. Auf die Leistung angerechnet werden auch Selbstbehalte und Kostenerstattungen anderer Versicherer.

Leistungen im Überblick





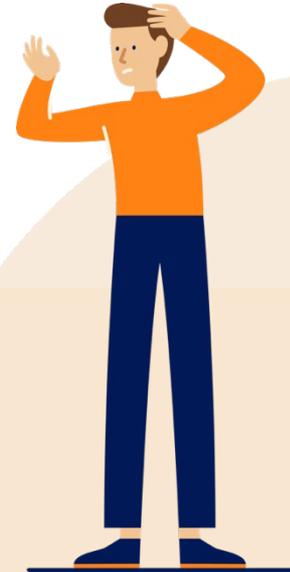
## Leistungsbeispiel R+V Tarife plus

### Kostenerstattung Vorsorgeuntersuchung

Frau Hermann möchte gesund in eine neue Dekade ihres Lebens starten. Deshalb lässt sie sich anlässlich ihres 40. Geburtstags einmal umfassend medizinisch untersuchen: Vom Hautkrebs-Screening über den kleinen Gesundheitscheck bis hin zum Glaukom-Test und der Knochendichtemessung für die Osteoporose-Vorsorge.

Die Ergebnisse waren gut, Frau Hermann ist kerngesund. Ärgerlich jedoch: Ihre gesetzliche Krankenkasse übernahm nur einen kleinen Anteil der Kosten.

Dank des **Zusatzbausteins Blick + Check premium**, den Frau Hermann innerhalb der R+V Tarife plus abgeschlossen hat, wurde der verbleibende Eigenanteil von 231 EUR vollständig durch uns erstattet.





# R+V-Gesundheitservices: eine Übersicht



	R+V- FamilyCoach premium	R+V- FamilyCoach	R+V- BestSpecialist premium	R+V- BestSpecialist	R+V- HealthBenefits
<b>Krankenvoll- und Beihilfeversicherung</b> Alle Tarife der Krankenvoll- und Beihilfeversicherung, auch die Alltarife.	✓		✓	✓	
<b>Betriebliche Gesundheitsvorsorge</b> Alle Tarife aus dem R+V-GesundheitsKonzept PROFIL 2.0 (P-Tarife).		✓		✓	✓
<b>Tarife plus</b> Classic plus (P3[U]), Comfort plus (P2[U]), Premium plus (P1[U]).		✓		✓	
<b>Zusatztarife mit Leistungen für stationäre Behandlung</b> Tarife Klinik classic (K3[U]), Klinik comfort (K2[U]), Klinik premium (K[U]), SG2[U], SG1[U], Klinik classic PROFIL [K3...F], Klinik comfort PROFIL [K2...F], Klinik premium PROFIL [K1...F], Klinik classic plus PROFIL [KP3...F], Klinik comfort plus PROFIL [KP2...F], Klinik premium plus PROFIL [KP1...F], R+V-Klinik 2 PROFIL [individual] [K2...P], R+V-Klinik 1 PROFIL [individual] [K1...P]).			✓		



### Hinweis:

Grundsätzlich besteht kein Anspruch auf Services für Tarife in Anwartschaft oder im Ruhen sowie für den Basis-, Standard- und Notlagentarif. Bei den Serviceangeboten (außer dem digitalen Kinderarzt) handelt es sich um freiwillige und nicht auf Dauer garantierte Serviceleistungen der R+V Krankenversicherung AG. Es handelt sich nicht um Tarifleistungen.



# Produkthighlights

## R+V-BeihilfeKonzept

- ✓ Erstattung von Arzthonoraren über die Höchstsätze der GOÄ und GOZ hinaus
- ✓ Top-Leistungen für Vorsorge und Schutzimpfungen ohne Auswirkungen auf Beitragsrückerstattung
- ✓ Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie ohne Zahnstaffel oder Erstattungshöchstbeträge
- ✓ Ambulante Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl
- ✓ Digitale und moderne Gesundheitsservices
- ✓ Flexible Tarifkombinationen

Maklerportal





## Produkthighlights

### R+V-GesundheitsKonzept AGIL

- ✔ Besondere Förderung ambulanter Vorsorgeuntersuchungen inklusive professioneller Zahnreinigung und Schutzimpfungen ohne Auswirkungen auf einen vereinbarten Selbstbehalt oder eine Beitragsrückerstattung
- ✔ Hochwertiger Zahnersatz ohne Zahnstaffel, ohne Summenbegrenzung und ohne ein Preis-/Leistungsverzeichnis
- ✔ Kindernachversicherung – auch in höhere Tarife als die der Eltern möglich
- ✔ Ausgezeichnete Leistungsabwicklung
- ✔ Digitale und moderne Gesundheitsservices
- ✔ Verschiedene Leistungspakete entsprechend der jeweiligen Lebenssituation Ihrer Kunden
- ✔ Hälfziger Selbstbehalt für Kinder

Maklerportal





## Produkthighlights für R+V-Gesundheitskonzept PROFIL

- ✓ Fünf Budgettarife in den Höhen von 300 bis 1.500 EUR pro Kalenderjahr
- ✓ Einfach strukturiert, flexibel kombinierbar und bedarfsgerecht
- ✓ Attraktive Beiträge ohne Alterungsrückstellungen
- ✓ Genereller Erlass der Gesundheitsprüfung bei obligatorischer Absicherung von 10 Mitarbeitenden
- ✓ Mitversicherung laufender Versicherungsfälle bei obligatorischer Absicherung von 10 Mitarbeitenden
- ✓ Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten bei obligatorischer Absicherung von 10 Mitarbeitenden
- ✓ Versicherungsschutz auch für privat krankenversicherte Mitarbeitende

Maklerportal





## Produkthighlights für R+V Tarife plus

- ✓ Günstigere Beiträge gegenüber Einzeltarifen
- ✓ Keine Wartezeiten
- ✓ Keine Gesundheitsfragen
- ✓ Vorlage eines Heil- und Kostenplanes nicht erforderlich
- ✓ Ambulante Vorsorgeuntersuchungen ohne Anzahlbegrenzung
- ✓ **Optimale Versorgung der Augen:** Die R+V zahlt bis zu 400 EUR für Sehhilfen alle zwei Jahre oder einmalig bei einer Augen-Laser-Operation.
- ✓ **Erstattung wichtiger Vorsorgeuntersuchungen** wie z.B.
  - › Gesundheitsuntersuchung (Blutbild, EKG, Lungenfunktionsprüfung etc.)
  - › Hautkrebs-Screening mit Auflichtmikroskop
- ✓ Zahnersatz wie Kronen und Brücken, Stiftzähne, Inlays, Implantate inkl. Knochenaufbau sowie Kieferorthopädie bei Kindern
  - › ZahnVorsorge optional zubuchbar

Maklerportal





# Produkthighlights

## R+V-Gesundheitsservices

[Zurück zur Tarifübersicht](#)

R+V-FamilyCoach premium und R+V-BestSpecialist premium  
**Für Kunden der R+V-Private Krankenversicherung inkl. Beamte**



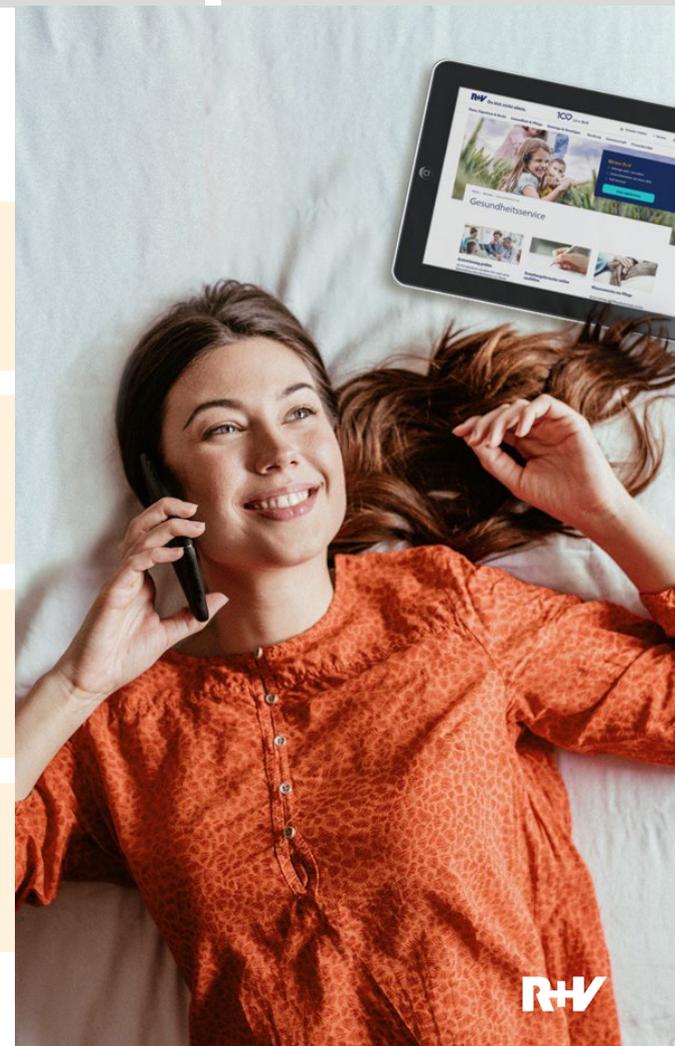
R+V-FamilyCoach und R+V-BestSpecialist  
**Für Kunden der R+V-Krankenzusatzversicherung, der Tarife plus sowie der betrieblichen Krankenversicherung**



R+V-BestSpecialist premium  
**Für Kunden der R+V-Krankenzusatzversicherung inkl. Krankenhaus-zusatzversicherte**



R+V-HealthBenefits  
**Für Kunden der betrieblichen Krankenversicherung**





## Reputation

### Gemeinsam für Ihren Erfolg



Nutzen Sie das Thema Gesundheit als Einstieg in die vertrauensvolle Beratung mit Ihren Kunden



#### Finanzstärke

Wir können in jeder Situation halten, was wir versprechen, und das tun wir auch.



#### Weitblick

Mit Ihnen und Ihren Kunden entwickeln wir Perspektiven für die Zukunft.



#### Flexibilität

Genau wie Sie und Ihre Kunden reagieren wir auf Marktentwicklungen und finden schnell und flexibel passgenaue Lösungen.



#### Makler MehrWert

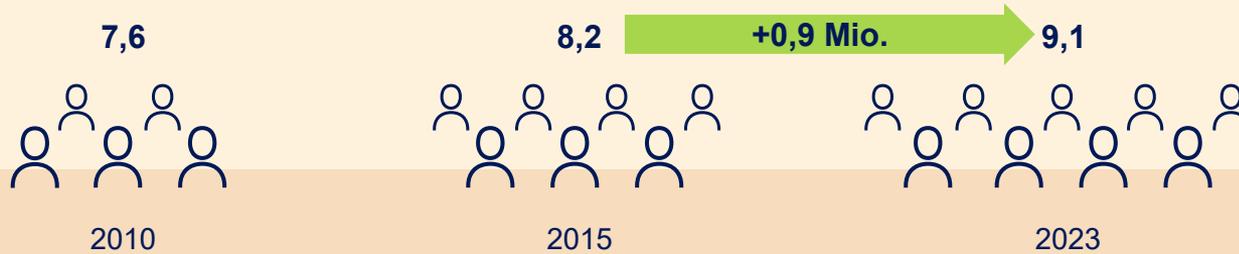
Mit vielen zusätzlichen Services stärken wir Ihnen für nachhaltige Erfolge den Rücken.



# Reputation

## Solide, stark, erfolgreich – die R+V im Markt

Kunden R+V in Deutschland\* in Mio. EUR



Versicherte Risiken  
in Deutschland\* in Mio. EUR

+3,7 Mio.

20,8

23,6

27,3

2010

2015

2023

Beiträge in Deutschland\*  
in Mrd. EUR (HGB)

+21,9 %

9,7

12,8

15,6

2010

2015

2023





# Reputation

## R+V – erfolgreich im Gesundheitsmarkt

Rund 1,77 Mio. Menschen vertrauen uns bereits.

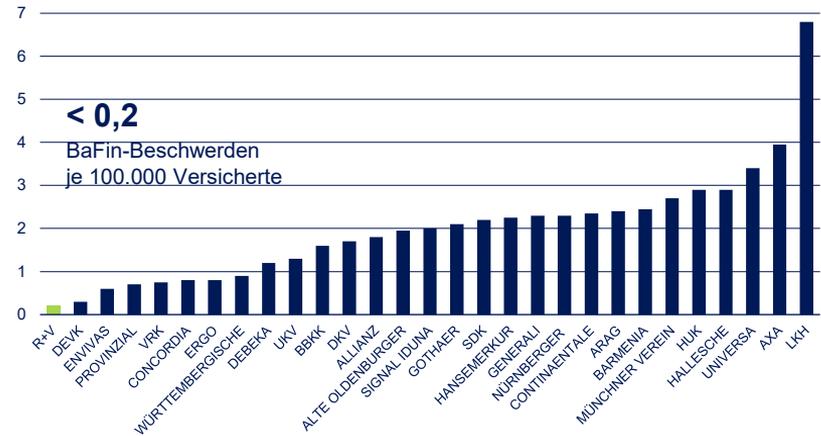
Die R+V Krankenversicherung AG – stetig auf Wachstumskurs

Entwicklung der gebuchten Bruttobeiträge und versicherten Personen seit Gründung der R+V Krankenversicherung AG



BaFin-Beschwerdequote 2023:

R+V Krankenversicherung mit Bestplatzierung



Anzahl der Beschwerden in 2023 je 100.000 Versicherte bei KV-Unternehmen  
Quellen: BaFin 05/2024, Beschwerdestatistik 2023; eigene Berechnungen





## Reputation

### Die Vorteile der R+V als Partner für Sie



Wir handeln **miteinander** und füreinander und erreichen dadurch eine hohe Kundenzufriedenheit. Unsere Beschwerdequote liegt bei 0,19 Beschwerden je 100.000 Versicherten.



Wir bieten leistungsstarke Produktlösungen von der Zusatz- bis zur Vollversicherung.



Wir sind einer der größten deutschen **Versicherer** mit solider Finanzstärke und jahrzehntelanger Erfahrung.



Wir zählen zu Deutschlands fairsten Leistungsregulierern (Focus Money 2023). Unsere Kunden erhalten ihre Leistungserstattung im Schnitt bereits nach drei Tagen.



Es gibt ein flächendeckendes Netz an engagierten Makler-Betreuern mit Entscheidungskompetenz **vor Ort** und im **Makler-Service-Center**.



## Reputation

### Ausgezeichnet bei Kundenvertrauen und Finanzstärke

Überzeugt  
als sichtbarer  
Beweis



## Exzellenter Service, exzellente Ratings!



Ihr Vertriebsansatz:

Profitieren Sie von diesen starken Bewertungen und überzeugen Sie Ihre Kunden von unserer Qualität. Setzen Sie die Siegel gern auch in Ihrer Kommunikation ein.





## Potenziale nutzen

„Ich kenne Potenziale und Verkaufschancen.“

### Inhalte

Zielgruppen
Anspracheanlässe
Erfolgreich ansprechen

### Mit dem richtigen Argument zur richtigen Zeit.

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit unserem Rundumpaket: Wir liefern Ihnen die passende Ansprache für jede Zielgruppe sowie starke Argumente, um die Produkte in jeder Situation bestmöglich zu präsentieren.





# Ihre Zielgruppen

## Beamte, Beamtenanwärter, Richter und Hochschullehrer, Referendare mit Beihilfeanspruch sowie deren berücksichtigungsfähige Familienangehörige

- › Studenten und Absolventen von Hochschulen mit dem Ziel einer Beamtenlaufbahn als Lehrer oder Hochschullehrer
- › Beamte mit Anspruch auf Heilfürsorge (z.B. bestimmte Polizisten, Feuerwehrleute)
- › Bei der Beihilfe berücksichtigungsfähige Familienangehörige von Beamten mit Anspruch auf Heilfürsorge (z.B. Polizisten, Feuerwehrleute) und Soldaten

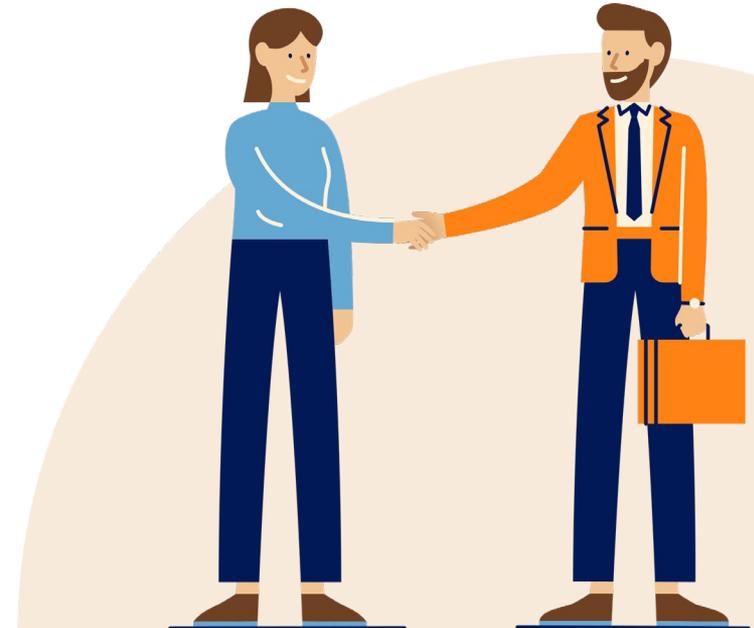
## Firmenkunden

- › Unternehmen ab 5 Mitarbeitenden

## Freiwillig Versicherte, Selbstständige, Freiberufler

- › Angestellte über JAEG\*
- › Selbstständige und freiwillig Versicherte

\* Die Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEG) zur Feststellung der Krankenversicherungspflicht oder -freiheit wurde von 69.300 EUR (2024) auf 73.800 EUR (JAEG 2025) angehoben. Für Beschäftigte, die zum Stichtag 31. Dezember 2002 wegen Überschreitens der JAEG krankenversicherungsfrei waren, gilt seit dem 1. Januar 2025 ein Wert von aktuell 66.150 EUR (besondere JAEG).





# Anspracheanlässe

## Zielgruppe Beamte

### Wann und wie können Sie das Thema Gesundheit ansprechen?

- › Aktive Kundenansprache im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung
- › Im Rahmen der Jahresdurchsprache
- › Vor dem Hintergrund aktueller Pressemeldungen
- › Leistungsumfang der individuellen Beihilfe ist höher als der der GKV
- › Besonders günstige Anwärtertarife für Beamte



### Einstieg in die Beamtenlaufbahn

Interessant für Studenten, die eine Beamtenlaufbahn planen, z.B. Lehramtsstudenten. Diesen können Sie für 1 EUR pro Monat Zugang zur privaten Vollversicherung im Tarif OTB sichern.



### Abgesichert trotz Arbeitslosigkeit

Unverhofft kommt oft: Manchmal klappt der Übergang in die Verbeamtung nicht ganz nahtlos. Auch für Übergangszeiten bieten Sie mit dem R+V-BeihilfeKonzept passende und bezahlbare Absicherungsmöglichkeiten.



### Raus aus dem Beamtenverhältnis?

Ihre Kunden haben andere Pläne? Wir bieten Umstellungsoptionen beim Wegfall des Beihilfeanspruchs – inklusive Krankentagegeld.



## Anspracheanlässe

### Zielgruppe freiwillig Versicherte

#### Wann und wie können Sie das Thema Gesundheit ansprechen?

- › Aktive Kundenansprache im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung
- › Im Rahmen der Jahresdurchsprache
- › Bestandskundenansprache: Rundumschutz für die ganze Familie
- › Vor dem Hintergrund aktueller Pressemeldungen
- › Die Irrtümer der PKV aufgreifen
- › Privatversicherte profitieren von Therapiefreiheit und schnellerem Zugang zu neuen Behandlungsverfahren
- › Privatpatienten haben einen leichteren Zugang zu neuen Medikamenten und pharmazeutischen Innovationen



#### Alles Gute zur Geburt!

Wir haben passende Angebote für Kinder, die keine Wünsche offenlassen. Wussten Sie zum Beispiel, dass Sie Ihr Kind bis zu zwei Wochen nach der Geburt ohne eine Gesundheitsprüfung privat bei uns krankenversichern können?

Und sogar zu einem höheren Tarif als sich selbst. Auch gut zu wissen: Bis zum 16. Lebensjahr zahlen Sie für Ihre Kinder nur den halben Selbstbehalt.



#### Wie geht's Ihnen?

In unserem Leben passiert immer wieder Neues. Da ist es wichtig, den Versicherungsschutz auf dem Laufenden zu halten. Passt Ihre aktuelle Lebenssituation noch mit der Gesundheitsabsicherung zusammen? Oder gibt es vielleicht Anpassungsbedarf?



# Anspracheanlässe

## Zielgruppe Firmenkunden

### Wann und wie können Sie das Thema Gesundheit ansprechen?

- › Aktive Kundenansprache im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung
- › Im Rahmen der Jahresgespräche mit HR und Geschäftsführung
- › Nach Krankheitswellen oder hohen Ausfallzeiten
- › Veränderungen im Unternehmen (Wachstum, Reorganisation, Fusionen)
- › Steuerberatung oder Jahresabschlussgespräche
- › Im Rahmen von Mitarbeiterumfragen oder Feedbackgesprächen



### Attraktivität als Arbeitgeber steigern

Sprechen Sie Ihre Firmenkunden aktiv an, wenn sie noch keine betriebliche Gesundheitsvorsorge für ihre Mitarbeitenden betreiben und somit die zahlreichen Vorteile (z.B. Motivation und Bindung der Mitarbeitenden) nicht ausschöpfen.



### Hohem Krankenstand vorbeugen

Immer mehr Unternehmen kämpfen mit hohen Krankenständen innerhalb der Belegschaft. Unsere bKV legt deshalb einen besonderen Fokus auf präventive Maßnahmen und unterstützt darüber hinaus auch dabei, die psychische Gesundheit von Mitarbeitenden zu fördern.



### Steuerliche Vorteile für Unternehmen

Die Beiträge zur bKV können als Betriebsausgaben abgesetzt werden, wodurch Ihre Firmenkunden von steuerlichen Vorteilen profitieren. Das macht die bKV nicht nur für Mitarbeitende attraktiv, sondern auch für Unternehmen.



# Erfolgreich ansprechen: Im Gespräch mit Ihren Kunden

## Gesprächseinstiege, mit denen Sie Interesse und Aufmerksamkeit wecken

Mit diesen Themen und Fragen können Sie bei Ihren Kunden das Interesse für das Thema Gesundheit wecken.



Ab 2025 zahlen Arbeitnehmer mit Durchschnittseinkommen voraussichtlich 17 % mehr für die gesetzliche Krankenversicherung. Personen mit einem Einkommen an der Beitragsbemessungsgrenze müssen mit einer Erhöhung von 11,7 % rechnen.

Die Zahl der Diabetes-Erkrankungen in den letzten 30 Jahren hat sich weltweit verdoppelt. Mit einer privaten Krankenzusatzversicherung können Sie im Fall der Fälle innovative Behandlungsmöglichkeiten finanzieren, die von der gesetzlichen Kasse nicht abgedeckt werden.

Die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung schreitet voran, von E-Rezepten bis zur elektronischen Patientenakte. Wissen Sie, welche Vorteile wir Ihnen im Bereich Telemedizin oder digitale Gesundheitsanwendungen bieten können?

Mehr Flexibilität, freie Arztwahl, Zugang zu innovativeren Behandlungen oder individuelle Tarifgestaltung: Haben Sie schon einmal über eine private Gesundheitsabsicherung nachgedacht?

Psychische Erkrankungen sind eine der Hauptursachen für Arbeitsunfähigkeit. Einige Tarife decken aber psychotherapeutische Behandlungen oder Coachings ab. Ist das für Sie interessant?





## Erfolgreich ansprechen. Im Gespräch mit Ihren Kunden

### Interesse wecken und Lösungen anbieten

- › Nutzen Sie unsere Leistungsbeispiele, um Ihre Kunden auf das Thema Gesundheit aufmerksam zu machen.
- › Erläutern Sie, wie Gesundheit ganzheitlich und lückenlos abgesichert werden kann.
- › Gestalten Sie gemeinsam Lösungsansätze, die Ihre Kunden rundum gut absichern.

Für verschiedene Szenarien haben wir Beispiele aufbereitet

Sehhilfe

Behandlung im Ausland

Rückenschmerzen

Kostenerstattung Vorsorgeuntersuchung





## Leistungsbeispiel R+V-BeihilfeKonzept

### Sehhilfe

Herr Jansen sitzt im Lehrerzimmer und will Klausuren korrigieren. Doch das Lesen fällt ihm zunehmend schwerer. Zur Sicherheit vereinbart er deshalb einen Termin beim Augenarzt.

Die Diagnose: Er benötigt eine Brille (2 Dioptrien). Doch seine eigentliche Beihilfe zahlt nur bei starker Fehlsichtigkeit, die nach den Vorgaben der Bundesbeihilfeverordnung jedoch erst ab 6 Dioptrien gilt.



Gesamtkosten der Brille	Erstattung der Beihilfe	Erstattung aus Beihilfe-Grundtarife BB/BH	Erstattung aus Beihilfe-Ergänzungstarif EB1	Ihr Kunde zahlt:
800,00 EUR	107,20 EUR*	300,00 EUR	392,80 EUR	<b>Keinen Cent</b>

\* Beispielhaft angenommene Erstattung der Beihilfe

**Das R+V-BeihilfeKonzept lässt Herrn Jansen nicht im Stich und übernimmt die Kosten von 800 EUR vollumfänglich.**



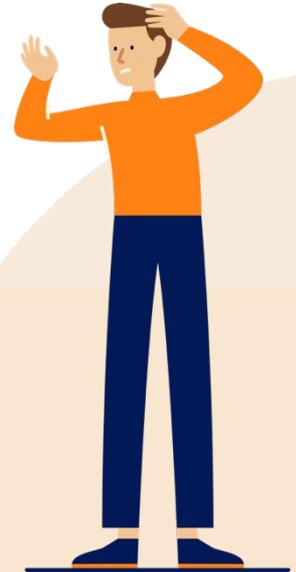
## Leistungsbeispiel R+V-GesundheitsKonzept AGIL

### Behandlung im Ausland

Max ist 2 Jahre alt und leidet seit seiner Geburt an Neurofibromatose Typ 1 (NF1) sowie einer kongenitalen Tibiapseudarthrose (CPT) im rechten Unterschenkel vom Typ 4 nach Crawford und am Wadenbein (Fibula).

Aufgrund der CPT besteht Pflegegrad 2, eine Selbstheilung ist ausgeschlossen, da die Knochenmasse in diesem Bereich fehlgebildet ist. Laut Aussage deutscher Ärzte könne man außer einer Schiene nichts für das Bein von Max tun. Da hört Max' Familie von einem erfahrenen Kinderorthopäden in den USA, der hohe Heilungschancen mit einer X-Cross-Union-OP (kreuzförmige Verbindung von Schien- und Wadenbein) verspricht.

Da Max' Vater bereits bei der R+V krankenvollversichert war, konnte Max ebenfalls im **Tarif AGIL premium** mitversichert werden. Die Behandlung in den USA wurde so außerhalb des EWR zu **100 % erstattet**.





## Leistungsbeispiel R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

### Zuschussleistungen für Mitarbeitende

Frau Zimka leitet einen Automobilkonzern und kämpft gegen einen immer größer werdenden Krankenstand. Besonders Volkskrankheiten wie Rückenprobleme und mentale Überlastung machen ihr zu schaffen. Doch die Behandlung wird für ihre Mitarbeitenden oft nicht von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen, sodass ihre Angestellten aus Kostengründen darauf verzichten.



Frau Zimka hat mit der R+V im Rahmen des **GesundheitsKonzepts PROFIL** den Tarif R+V-Gesundheitsbudget 600 PROFIL vereinbart.

Damit unterstützt sie ihre Mitarbeitenden dabei, die Eigenbeteiligungen deutlich zu verringern. Denn mit diesem Tarif stellt sie ihnen ein jährliches Gesundheitsbudget zur Verfügung, das ihre Angestellten flexibel für verschiedene Gesundheitsleistungen verwenden können. Damit sinkt nicht nur der Krankenstand spürbar, auch die Mitarbeiterbindung wird deutlich gestärkt.

Die Leistungen  
im Überblick





# Leistungsbeispiel R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

## Zuschussleistungen für Mitarbeitende

Frau Zimka leitet einen Automobilkonzern und kämpft gegen einen immer größer werdenden Krankenstand. Mentale Überlastung macht es für die Mitarbeitenden oft nicht möglich, ihre Angestellten aus Kosten zu sparen.

Frau Zimka hat mit der R+V-Tarif Budget 600 PROFIL Zuschussleistungen vereinbart. Damit unterstützt sie ihre Mitarbeiter, ihren Krankenstand zu verringern. Denn mit diesen Leistungen ist ein Budget zur Verfügung, das ihre Angestellten verwenden können. Damit sank nicht nur der Krankenstand spürbar, auch die Mitarbeiterbindung wurde deutlich gestärkt.



✕

### Die Leistungen im Überblick

Gesamtleistungen	Rechnungsbetrag <sup>1</sup>	Leistung der R+V
Professionelle Zahnreinigung	70,00 EUR	70,00 EUR
Kunststoff-Füllung am Backenzahn	51,60 EUR	51,60 EUR
Hautkrebsvorsorge	45,00 EUR	45,00 EUR
Privatrezept für ein Schmerzmittel	12,29 EUR	12,29 EUR
Brille	330,00 EUR	330,00 EUR
<b>Gesamt</b>	<b>508,89 EUR</b>	<b>508,89 EUR</b>
<b>Restbudget (von 600 EUR Jahresbudget)</b>		<b>91,11 EUR</b>

<sup>1</sup> Die GKV hat sich nicht an den Kosten beteiligt und andere Krankenzusatzversicherungen bestehen nicht. Eine detaillierte Beschreibung der Tarife entnehmen Sie bitte den Allgemeinen Versicherungsbedingungen. Auf die Leistung angerechnet werden auch Selbstbehalte und Kostenerstattungen anderer Versicherer.

Leistungen im Überblick





## Leistungsbeispiel R+V Tarife plus

### Kostenerstattung Vorsorgeuntersuchung

Frau Hermann möchte gesund in eine neue Dekade ihres Lebens starten. Deshalb lässt sie sich anlässlich ihres 40. Geburtstags einmal umfassend medizinisch untersuchen: Vom Hautkrebs-Screening über den kleinen Gesundheitscheck bis hin zum Glaukom-Test und der Knochendichtemessung für die Osteoporose-Vorsorge.

Die Ergebnisse waren gut, Frau Hermann ist kerngesund. Ärgerlich jedoch: Ihre gesetzliche Krankenkasse übernahm nur einen kleinen Anteil der Kosten.

Dank des **Zusatzbausteins Blick + Check premium**, den Frau Hermann innerhalb der R+V Tarife plus abgeschlossen hat, wurde der verbleibende Eigenanteil von 231 EUR vollständig durch uns erstattet.





## Kunden unterstützen

„Ich helfe meinen Kunden dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.“

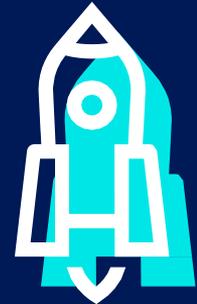
### Inhalte

Verkaufsunterstützung

Cross-Selling

### Sind Ihre Kunden erfolgreich – sind Sie es auch!

Wir unterstützen Sie und machen Sie fit für das Thema Gesundheit. Von der Kampagne über die passgenaue Verkaufsunterstützung bis zur fachlichen Veranstaltung – hier finden Sie alles übersichtlich zusammengefasst.





# Verkaufsunterstützung für Ihre Beratung

Weitere Informationen und verkaufsunterstützende Unterlagen zu unseren Fokusprodukten finden Sie auf den jeweiligen verlinkten Seiten.

## R+V-BeihilfeKonzept

Informationen zum Produkt

Verkaufsunterstützende Materialien

Social-Media-Unterlagen für Ihre Nutzung

## R+V-GesundheitsKonzept AGIL

Informationen zum Produkt

Verkaufsunterstützende Materialien

Social-Media-Unterlagen für Ihre Nutzung

## R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

Informationen zum Produkt

Verkaufsunterstützende Materialien

Social-Media-Unterlagen für Ihre Nutzung

## R+V Tarife plus

Informationen zum Produkt

Verkaufsunterstützende Materialien

## Makler-Service-Center

Direkt zu Ihren Ansprechpartnern





# Cross-Selling

## Nutzen Sie das Potenzial



**Beamte**

**Firmenkunden**

**Freiwillig gesetzlich Versicherte**

**Freiberufler**

**Gesetzlich Krankenversicherte**

**Beamtenanwärter**

...

**Dienstunfähigkeitsversicherung (Condor)**

**Berufsunfähigkeitsversicherung (Condor)**

**... und viele weitere Produkte**





VERSICHERN STATT VERSPRECHEN

**Sie geben immer alles.****Wir versichern volle Unterstützung.**

Haken dran, wir haben genau verstanden, was Sie brauchen. Denn als einer von Deutschlands führenden Versicherern unterstützen wir Sie mit attraktiven MehrWerten und liefern Ihnen regelmäßig die besten Services.



Praktische  
**ToolKits**  
für Ihre neuen  
Vertriebsserfolge



Am Puls der Zeit mit  
**Speaker Events**  
zu aktuellen Themen



Reichweite aufbauen,  
Marktposition stärken:  
**Social Media**  
inkl. digidor



**KI/ChatGPT**  
**für Makler** zur  
Prozessoptimierung  
mit künstlicher  
Intelligenz



Mit dem Leitfaden  
„Empfehlungsmarketing“ den  
**Empfehlungseffekt** nutzen



Immer up to date  
durch unseren  
**MaklerTicker**

[Jetzt abonnieren!](#)

**Ausgezeichnet:**  
Beurteilungen durch  
Rating-Agenturen und  
die Fachpresse



Umfangreiche Tipps  
und Tricks in unseren  
**Factsheets**



Jetzt informieren und gleich profitieren.

[makler.ruv.de/mehrwert](https://makler.ruv.de/mehrwert)