



ActiveMe

Verkaufscharts mit starken
Argumenten



Inhaltsübersicht ActiveMe

Verkaufscharts ActiveMe



1. Ich möchte Gesundheit einfach managen und transparente Leistungen

Einfach und besser als der Wettbewerb.



2. Mir ist medizinischer Fortschritt wichtig

Immer auf dem neuesten Stand!



3. Meine Welt ist digital

Gesundheit erleben und online managen!



4. Ich will bezahlbare Beiträge im Alter

ActiveMe: Verleiht der Beitragsanpassung Zügel.



5. Ich bin gesund. Was bietet mir ActiveMe?

ActiveMe ist Gesundheitspartner.



Verkaufshilfen für Ihren Vertriebserfolg

Ich möchte Gesundheit einfach managen und transparente Leistungen

1. Ansprachekonzept

Starke Kundenvorteile

- **Einfach** und **besser** als der Wettbewerb.
- Das **breiteste Gesundheitsangebot** am Markt.



Einfach und besser als der Wettbewerb.

100 | 80 | 20 die einfache Formel zur Leistungserstattung und Selbstbehalt (SB).
Starke Leistungen schon ab der ersten Rechnungseinreichung.

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

100 | 80 | 20

Nur drei Zahlen zur Erstattung

- ActiveMe leistet für ambulante und stationäre Leistungen
- Bei 100 % Erstattung immer 20 % SB bis 500 Euro
- Bei 80 % Erstattung kein weiterer Abzug durch Selbstbehalt
- Vorsorge und Prävention zu 100 % ohne SB



Einfach besser als der Wettbewerb

- Der Online-Arzt Service erfüllt bei AXA das Primärarzt Prinzip!
- Beim Bezug von Hilfsmitteln über die Sanitäts-haussuche von AXA gilt 100 % Erstattung!
- Psychotherapie Platz meistens innerhalb von nur 5 Tagen!
- Vorsorgeuntersuchungen weder BRE noch SB schädlich!
- Flexibilität der Zahntarife bietet kein anderer Wettbewerber



So macht Vertrieb Spaß

- Einfacher Verkauf durch **klare Argumentationskette**
- **Einfache Formel** zur Leistungserstattung und Selbstbehalt
- **Wettbewerbsvorteile** bieten starke Argumente für das Verkaufsgespräch
- Zahnschutz individuell wählbar

Das breiteste Gesundheitsangebot am Markt.

Das PKV Digitalisierungsbarometer 2020 bestätigt AXA 30 digitale Services für Kunden und damit das breiteste Gesundheitsangebot am Markt.

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

Digitale Produkte/Gesundheits-Apps

- Erstattung von 80 % für digitale Medizinprodukte/Gesundheits-Apps, die ärztlich verordnet wurden

Beispiele für digitale Medizinprodukte:

- Tinnitus (bei Tinnitus)
- Preventicus Heartbeats (bei Herzerkrankung)
- Novego (bei Stress/ psychische Erkrankung)
- Caterna (Sehschule für Kinder)



Digitale Präventionskurse

- Zwei Präventionskurse pro Versicherungsjahr zu 100 % erstattet bis 200 Euro
- Novego: hilft Stress zu bewältigen
- Abjetzt: Fitness und Rückentraining
- db HausMed: Experten für Ernährung, Rauchentwöhnung und Entspannung
- myHealthcoach (ESG): Spezialisten für Ernährung und Fitness
- FPZ: Training für Gelenke, Knochen und Fitness
- Gymondo: Rückentraining



So macht Vertrieb Spaß

- Wir bieten ausschließlich **zertifizierte Gesundheits-Apps** an. Das bringt Beratungssicherheit für Sie
- Unsere **Gesundheitsangebote** sind **rechtlich verankert** in den AVB. Das bietet kaum ein anderer PKV-Wettbewerber
- AXA hat das **DVG** für Neu- und Bestandskunden umgesetzt (in allen Tarif-Welten)
- Gesundheits-Apps und digitale Services beweisen **Ihre Kompetenz als Berater**
- Sie können im Verkaufsgespräch mit dem **breitetesten Gesundheitsangebot** punkten

Mir ist medizinischer Fortschritt wichtig

2. Ansprachekonzept

Immer auf dem neuesten Stand!

- **Schnelle Teilhabe** an modernster Diagnose und Therapie
- **Modernste Gesundheits-Apps**



Ihre Kunden profitieren schneller vom medizinischen Fortschritt

Innovative Behandlungsmethoden sind bei medizinischer Notwendigkeit schneller erstattungsfähig. In der GKV durchlaufen diese zunächst langwierige Genehmigungsprozesse. AXA Kunden sind ganz vorne mit dabei, durch unser umfangreiches Kooperations-Partnernetzwerk im Gesundheitswesen.

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

Schnelle Teilhabe an neuen Behandlungsmethoden

Innovationen sind bei medizinischer Notwendigkeit sofort erstattungsfähig

Beispiele :

- Kapsel-Endoskopie zur Untersuchung des Dünndarms
- Biomarker Tests (personalisierte Chemotherapie)
- Ferngesteuerte Operationen zur Nutzung weltweiter Experten Stottern



Modernste Heilmittel

- Ohrimplantate bei Hörschwäche
- Retina-Implantate bei sehr starker Sehschwäche
- Ionenstrahltherapie gegen Tumore in der modernen Krebstherapie

Modernste Gesundheits-Apps

- TinnitusTracks (bei Tinnitus)
- Preventicus Heartbeats (bei Herzerkrankung)
- Novego (bei Stress/psychische Erkrankung)
- Caterna (Sehschule für Kinder)



So macht Vertrieb Spaß

- Sie bieten mit der PKV von AXA das **Beste für die Gesundheit Ihrer Kunden**.
- **Gesundheit ist das höchste Gut!** Sie können stolz behaupten Ihren Kunden modernste Gesundheitsleistungen zu sichern.
- Gesundheits-Apps und digitale Services verdeutlichen, dass Sie **am Puls der Zeit** agieren.
- Ihr Kunde erhält **modernste Behandlungsmethoden**.

Meine Welt ist digital

3. Ansprachekonzept

Starke Kundenvorteile

- Gesundheit erleben & online managen!
- Symptom-Check und Online-Arzt. **Bestens vernetzt!**



Gesundheit online erleben und managen.

Die heutige Zeit verlangt nach digitalen Services, die rund um die Uhr zur Verfügung stehen und am besten noch miteinander vernetzt sind. Mit Meine Gesundheit, Gesundheits-Apps und digitale Präventionskurse ist AXA Vorreiter!

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

Meine Gesundheit

- Der online Zugangsweg zu digitalen und persönlichen Gesundheitsservices
- Vernetzte online Services: Symptom-Check & Online-Arzt
- 24/7 eine Ersteinschätzung erhalten und Online-Arzt konsultieren können
- Gesundheits-Apps zur Steigerung der Lebensqualität und online Therapiebegleitung
- Digitale Präventionskurse
- Rechnungen digital einreichen



Modernste Gesundheits-Apps

- Tinnitustracks (bei Tinnitus)
- Preventicus Heartbeats (bei Herzerkrankung)
- Novego (bei Stress/psychische Erkrankung)
- Caterna (Sehschule für Kinder)

Digitale Präventionskurse

- Novego: hilft Stress zu bewältigen
- Abjetzt: Fitness und Rückentraining
- db HausMed: Experten für Ernährung, Rauchentwöhnung und Entspannung
- myHealthcoach (ESG): Spezialisten für Ernährung und Fitness
- FPZ: Training für Gelenke, Knochen und Fitness
- Gymondo: Rückentraining



So macht Vertrieb Spaß

- PKV mit digitaler **Rechnungsabwicklung** und **Direktüberweisungsservice** (Ihr Kunde muss nicht in Vorleistung treten)
- Die Registrierung für Meine Gesundheit und MyAXA ist **kinderleicht und schnell** gemacht!
- Sie bieten im Verkauf **jungen und gesunden Benefits** an, die sofort erlebbar werden:
 - Verhaltens-Boni
 - hohe BRE
 - Präventionskurse

Startbildschirm Meine Gesundheit

Aufbau des Startbildschirms (IOS)

1 Historie

- Selbstbehalt (SB)
- Beitragsrückerstattung (BRE)

2 Menu:

- Rechnungen
- Arzttermine
- Gesundheitsakte
- Medikamente
- Mehr:
 - Mitteilungen
 - Online-Arzt
 - Profil
 - Gesundheitsmagazin
 - Einstellungen

3 Optionen / Unterkategorien:

- Übersicht
- Rechnungen
- Dokumente
- Archiv

4 Auswahl Profile

/ Versicherte / Familienmitglieder

5 Hinzufügen von

- Belegen
- Rechnungen

6 Übersicht Erfasster Rechnungsdaten:

Links oben:
eingescannte Belege

Rechts oben:
eingereichte Belege

Links unten:
SB Rechnungsjahr

Rechts unten:
BRE Rechnungsjahr



Symptom-Check und Online-Arzt. Bestens vernetzt!

Sie kennen das bestimmt. Plötzlich fühlen Sie sich gesundheitlich unwohl, die Arztpraxen haben bereits geschlossen oder kurzfristig keinen Termin frei. Mit ActiveMe hat Ihr Kunde 24/7 einen Online-Arzt oder den Symptom-Check an seiner Seite. Voraussetzung: Kostenlose Nutzung und Registrierung von Meine Gesundheit!

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

Symptom-Check

- Mit dem Symptom-Check eine Ersteinschätzung bei gesundheitlichen Beschwerden erhalten
- Krankheitssymptome schnell einschätzen
- 24/7 – der Symptom-Check macht's möglich
- Empfehlung, was die nächsten Schritte sein können.
- Ggf. Weiterleitung zum Online-Arzt, inkl. Anamnese



Online-Arzt

- Die optimale Ergänzung zum Symptom-Check
- Empfiehlt der Symptom-Check ein Arztgespräch, kann direkt der Online-Arzt kontaktiert werden
- 24/7 die Möglichkeit haben einen Arzt zu kontaktieren: Den Arzt in der Tasche!
- Online-Arzt kontaktiert – Primärarzt-, bzw. Gesundheitslotsen-Prinzip erfüllt!



Film ab!

Symptom-Check



Online-Arzt



Ich will bezahlbare Beiträge im Alter

4. Ansprachekonzept

ActiveMe verleiht der Beitragsentwicklung Zügel

- Kostenbremsen zur Erhöhung der Beitragsstabilität
- Weitere **Kundenvorteile**
- So macht **Vertrieb** Spaß



ActiveMe: Verleiht der Beitragsanpassung Zügel.

Besondere Aufmerksamkeit wurde bei ActiveMe auf die Entwicklung der Beiträge gelegt. Angst vor unbezahlbaren Beiträgen im Alter sollte damit der Vergangenheit angehören. Mechanismen und Maßnahmen zur Erhöhung der Beitragsstabilität einmal zusammengefasst:

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

Kostenbremsen zur Erhöhung der Beitragsstabilität

- Prozentualer Selbstbehalt fördert kostenbewusstes Verhalten
- Gesundheitslotsen-Prinzip (Primärarzt)
- Generika-Regelung günstig bei gleicher Qualität
- Vernetzte Online-Services senken Kosten
- Starke Ausrichtung auf Prävention
- Beitragsrückerstattung
- Verhaltensboni



Weitere Kundenvorteile

- Bei jeder Beitragsanpassung werden gleichzeitig die Altersrückstellungen weiter aufgebaut (Faustformel: ein Drittel des Monatsbeitrages wandern in die Alterungsrückstellung)
- Mit einem prozentualen SB hat der Kunde die Möglichkeit, sofort Leistungen zu erhalten und muss nicht erst den SB erfüllen (Dennoch max. 500 Euro SB)



So macht Vertrieb Spaß

- 3 % auslösender Faktor ist nahezu **einmalig auf dem PKV Markt**.
- Dieser kann durch moderate, nachvollziehbare Anpassungen, für eine **höhere Kundenzufriedenheit** sorgen.
- Regelmäßige kleinere Anpassungen sichern **das Polster der Altersrückstellungen**.
- Beitragsanpassungen gehören in jedes PKV-Gespräch. Beim ActiveMe haben Sie **gute Argumente** dies proaktiv beim Kunden anzusprechen.

Ich bin gesund. Was bietet mir ActiveMe?

5. Ansprachekonzept

ActiveMe ist Gesundheitspartner

- Präventionsangebote auch digital
- Zahnprophylaxe und Zahnbehandlung SB neutral
- Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen
SB neutral
- Umfassendes Optionsrecht



ActiveMe: Das komplette Gesundheitsangebot

ActiveMe bietet bei jedem Gesundheitszustand Vorteile. Ein gesunder Kunde kann von dem breitesten Gesundheitsangebot am Markt auswählen. Dazu zählen Präventionskurse, Gesundheits-Apps und ein attraktives Bonus-System.

Hoher Kundennutzen für Ihren Vertriebserfolg

Gesunde Kunden profitieren reichlich

- Zwei Präventionskurse bis 200 Euro pro Jahr
- Gesundheits-Apps mit 80 % Erstattung
- Zahnpflege und Zahnbehandlung SB neutral, 100 % Erstattung
- Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen (inkl. Reiseimpfungen) SB neutral
- Attraktive Beitragsrückerstattung von 700 Euro 1. – 4. Jahr und 1.000 Euro ab dem 5. leistungsfreien Jahr
- Gesunde Lebensweise wird durch Verhaltensboni bis zu 200 Euro pro Jahr belohnt
- Kinder-Betreuungspauschale
- Beitragsreduktion in der Elternzeit



Umfassendes Optionsrecht ohne Gesundheitsprüfung

- Abschluss einer Berufsausbildung
- Beruflicher Statuswechsel
- Heirat
- Geburt/Adoption eines Kindes
- Beginn einer Berufsausbildung des Kindes
- Entsendung ins Ausland
- Zum 01.07. des 6. Versicherungsjahres



So macht Vertrieb Spaß

- **Starke Verkaufsargumente** für gesunde und aktive Kunden.
- **Prävention und gesunde Lebensweise** zahlen sich aus – ein starkes Verkaufsargument.
- Vergleichsweise hohe **Beitragsrückerstattung** machen ActiveMe attraktiv im PKV Verkauf.
- Umfassendes **Optionsrecht** ist nahezu konkurrenzlos am Markt!
- **Willkommenspaket** mit Garmin-Technik und 25 % Rabatt.

Verkaufshilfen für Ihren Vertriebserfolg

Bitte klicken Sie auf das jeweilige Bild



PKV verstehen und vertrauen

Besser privat! Ein Leben lang



Der gesundheitsservice360°

Die Gewissheit, in guten Händen zu sein



ActiveMe Produktseite

Alles im Blick

Meine Gesundheit macht es möglich

Verkaufshilfen für Ihren Vertriebserfolg

Bitte klicken Sie auf das jeweilige Bild



Kurz und schmerzlos!

Die neue Give-Me-Five-Broschüre für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch



Die neuen Kennzahlen der AXA Krankenversicherung

Gesund wie nie!



Die neue ProPKV

Einfach und vertriebsorientiert