

Vertriebsschwerpunkte

**Produkthighlights
+ Verkaufsansätze**

MEDIZINISCHER FORTSCHRITT

STEIGENDE LEBENSERWARTUNG

NIEDRIGES ZINSNIVEAU



Assekuranzservice AG

Allianz 



Referent



rainer.dietz@allianz.de

Rainer Dietz
Maklerbetreuer
Vertriebsdirektion Süd

- **Versicherungsbranche:**
Seit September 2004
- **Schwerpunkt:**
Private Krankenversicherung und Vertrieb
- **Tätigkeiten:**
 - ✓ Kranken-Antrag und Vertrag (0,5 Jahre)
 - ✓ Kranken-Leistung (2,5 Jahre)
 - ✓ Kranken-Vertrieb (13 Jahre)
- **Ausbildung:**
 - ✓ Versicherungskaufmann (IHK)
 - ✓ Versicherungsfachwirt (IHK)
 - ✓ Versicherungsbetriebswirt (DVA)
 - ✓ British Insurance Law (DVA)
 - ✓ „Ausbilderschein“ (IHK)



Agenda

01 **PflegetagegeldBest**

04 **GKV vs. APKV**

02 **DentalPlus und
DentalBest**

05 **Beihilfe**

03 **OptionFlexiMed**

„Der beste
Zeitpunkt
ist jetzt!“

HABEN SIE ES SCHON GEHÖRT ...?
DIETER HALLERVORDEN MACHT WEITER!

Volks.Pflegevorsorge

Dieter Hallervorden.



Allianz 



2020 SETZEN WIR NOCH EINS DRAUF: PFLEGEKAMPAGNE IM TV MIT DIETER HALLERVORDEN

„WICHTIGER ALS DU DENKST:
DIE PFLEGEVORSORGE DER ALLIANZ“

Der Pflegebotschafter rät:

„LIEBER VORSORGEN, ALS HINTERHERHINKEN.“

„DER BESTE ZEITPUNKT IST JETZT!“

„DIE ALLIANZ, DIE KANN´S.“





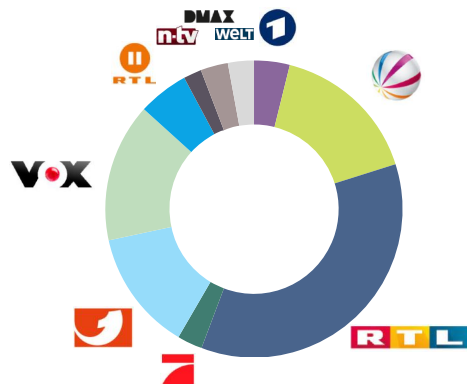
1. HALBJAHR 2020 – TV & DIGITAL



Laufzeit: 4 Wochen
Kontakte: 71,6 Mio.

Zwei TV-Spots vier Wochen lang zu besten Sendezeiten.

Sender-Mix



Highlight-Umfelder



Beispiel



Laufzeit: 6 Wochen
Kontakte: 39,4 Mio.



Verlängerung der TV-Kampagne in reichweitenstarke Video-Portale

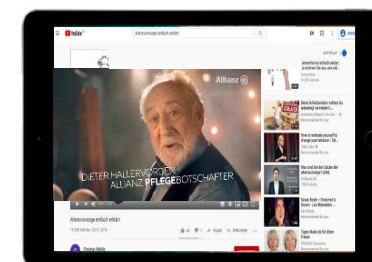
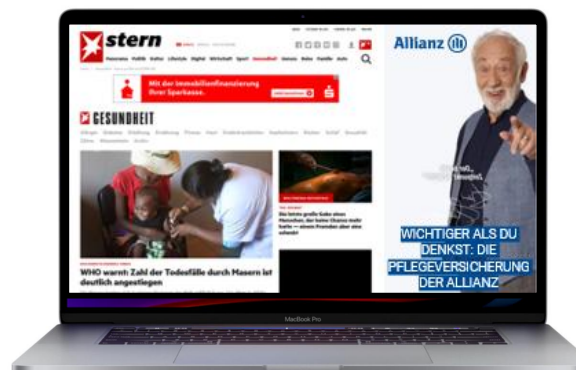
Beispiel
Umfelder



Besetzung von Kontext-relevanten Umfeldern zum Thema ‚Gesundheit‘



Aussteuerung der Kommunikation auf User-individuelle ‚Lebensphasen‘ z.B. Heirat / Geburt / Umzug



Stand 03.2020

Allianz Private Krankenversicherung-AG, Maklervertrieb



2. HALBJAHR 2020 - PRINT & DIGITAL

Die BILD-Medienpower bietet einen guten Anlass, bedarfsgerecht zum Thema Pflege zu beraten.

Print:

Aufmerksamkeitsstarke Anzeigen
in BILD und BILD am Sonntag



Über
78,9 Mio.
Kontakte

Digital:

Online Anzeigen
in BILD.de und BILD am Sonntag.de



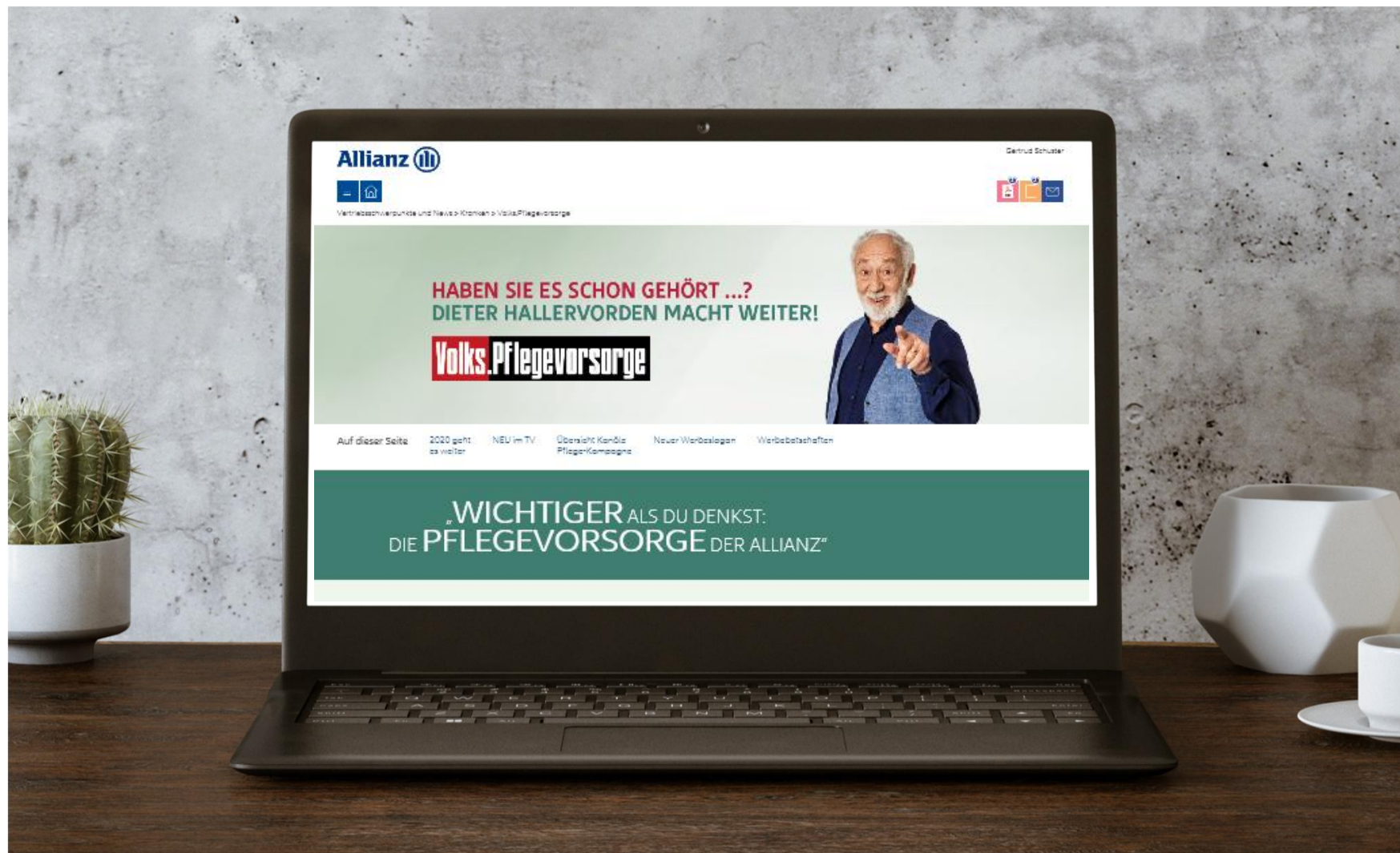
Über
65,1 Mio.
Kontakte

144 Mio.¹ Werbekontakte

¹ Quelle: b4p 2019 II



ALLE INFORMATIONEN ZUR KAMPAGNE FINDEN SIE AUCH IM EJOURNAL





Ich werde schon nicht zum Pflegefall. Wie wahrscheinlich ist das überhaupt?

 **7** Jahre  **6** Jahre

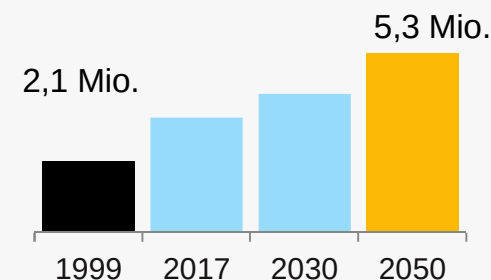
Durchschnittliche Pflegedauer ab Pflegeeintritt über alle Alter.¹

 **50 %**  **75 %**

Jeder zweite Mann und 3 von 4 Frauen werden pflegebedürftig.¹

DEMENZ

- **Ca. 1,7 Mio. Menschen** leben in Deutschland mit einer **Demenzerkrankung**.
- **330.000 Neuerkrankungen** pro Jahr.
- **Schätzungen für 2050:** 3,0 Mio. Erkrankte.³



Bis 2050 wird sich die Anzahl der Pflegefälle um ca. 47 % erhöhen.²

¹ BARMER GEK Pflegereport 2015.

² Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung 2019 / demografie-portal.de

³ Deutsche Alzheimer Gesellschaft e.V.

Das Thema Pflege betrifft uns alle!



Die gesetzliche Absicherung bleibt eine Teilkaskoabsicherung

Die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung decken nur einen Teil der anfallenden Kosten ab.

Für den Erhalt der Selbstbestimmtheit und Lebensqualität im Alter ist eine ausreichende private Vorsorge unabdingbar.

PG	Bedarf im Pflegefall (in €)			Gesetzliche Leistungen			Eigenanteil		
	Ambulant (Angehörige)	Ambulant (Pflegedienst)	Stationär	Ambulant (Angehörige)	Ambulant (Pflegedienst)	Stationär	Ambulant (Angehörige)	Ambulant (Pflegedienst)	Stationär
1	392	582	1345	0	0	125	392	582	1.220
2	936	1.331	2700	316	689	770	620	642	1.930
3	1.554	2.412	3.192	545	1.298	1.262	1.009	1114	1.930
4	2.600	3.474	3.705	728	1.612	1.775	1.872	1.862	1.930
5	2.857	4.050	3.935	901	1.995	2.005	1.956	2.055	1.930

Bei einer ambulanten Versorgung mit Pflegegrad 3 würde bei einer Pflegebedürftigkeit von 6 Jahren ein Eigenanteil von 80.280 EUR entstehen.



Die Zahlen basieren auf bundesweiten, durchschnittlichen Pflegekosten.



Private Pflegeabsicherung: Bedarf und Interesse werden unterschätzt

→ Nutzen Sie die Chance:

- § **96 %** der Verbraucher haben **keine private Pflegeabsicherung**.¹
- § **60 %** der Verbraucher halten jedoch eine **zusätzliche Pflegevorsorge für notwendig**.²
- § Doch nur **17 %** der Vermittler sehen diesen privaten **Vorsorgebedarf**.²

¹Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2017; GDV; 37 Struktur des Neuzugangs in der Lebensversicherung, 49 Struktur der Krankenversicherungsbeiträge nach Versicherungsarten, 50 Versicherungsbestand in der Krankenversicherung.

²Studie Continentale Krankenversicherung a.G. aus 2014: Frage: Wo besteht die Notwendigkeit privater Vorsorge? Grundgesamtheit: 100 Vermittlern, 979 Befragten aus Bevölkerung, davon 311 unter 40 Jahre..



Fast keiner hat eine Pflegevorsorge: Sprechen Sie das Thema direkt an!



PflegetagegeldBest – so individuell, wie Ihr Kunde es sich wünscht

Beraten Sie Ihren Kunden zu 4 wichtigen Tarifbausteinen:

Beste Versorgung
auch ambulant
zu Hause

Pflegetagegeld
Erhöhung ambulant

Zusätzlich mehr
finanzieller Spielraum
im Pflegefall

Anpassung an
Veränderungen
im Leben

Pflege
Einmalzahlung

Pflege
Einmalzahlung

Garantierte
Beitragsentlastung

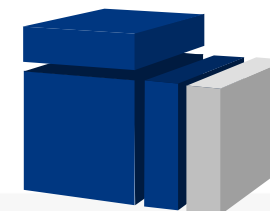
Garantierte
Beitragsentlastung
im Alter¹

¹Vorsorgekomponente V.

Maßgeschneiderte Lösungen bedeuten nachhaltig zufriedene Kunden – die Chance für
Ihre Beratung!



Passende Leistungen für jede Pflegesituation



Welche Leistungen bekommt Ihr Kunde?

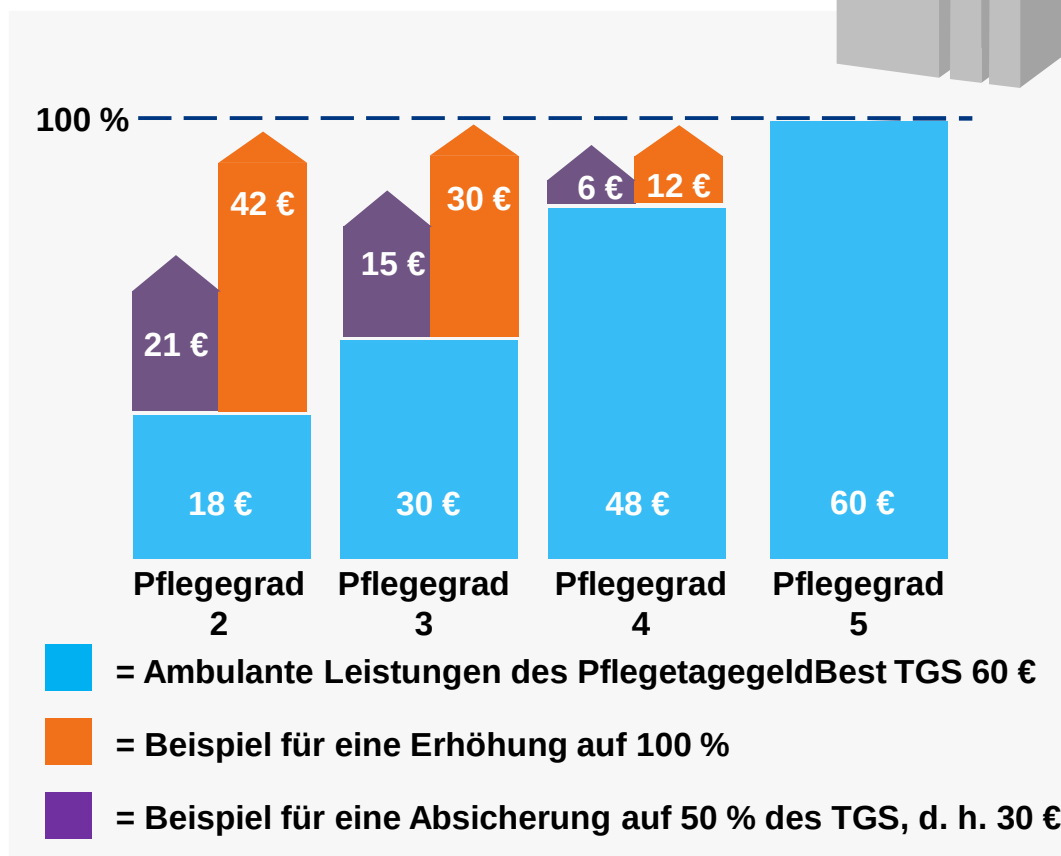
Pflegeleistung Ambulant vom Tagessatz		Pflegegrad: Mit finanziellen Mitteln zur freien Verfügung	1 20 %	2 30 %	3 50 %	4 80 %	5 100 %
Pflegeleistung Stationär vom Tagessatz		Pflegegrad: Mit finanziellen Mitteln zur freien Verfügung	1 20 %	2 100 %	3 100 %	4 100 %	5 100 %
Maximale Leistung		150 EUR pro Tag / 4.500 EUR pro Monat¹ / weitere Erhöhung durch Dynamik möglich					
Erhöhungsoption		Max. Erhöhung 30 % vom Tagessatz bzw. max. 30 EUR Anlassabhängige Erhöhungsmöglichkeit bei Veränderung des Lebens/Umfeldes					
Inflationsschutz		Die Leistung kann über Dynamik ohne Gesundheitsprüfung an die Inflation angepasst werden Möglichkeit der Erhöhung um 10 % alle 3 Jahre möglich Bis zum vollendeten 70. Lebensjahr – auch im Leistungsfall					
Internationale Leistung		Weltweit geltender Versicherungsschutz					
Service und Unterstützung vor und während der Pflegebedürftigkeit		Beratung & Organisation der individuellen Pflege (z. B. Beratung zu Hause oder telefonisch innerhalb von 24 Stunden), Unterstützung für pflegende Angehörige (z. B. psychologischer Mediator zur familiären Konfliktlösung), Vermittlung lebenspraktischer Services (z. B. Haushalt & Reinigung)					

¹ Bei einem Monat mit 30 Tagen.



Zusatzbaustein Pflegetagegeld Erhöhung ambulant: Optimale Versorgung zu Hause

- So lange wie möglich zu Hause und selbstbestimmt leben können und dort versorgt werden
- Angehörige entlasten
- Mehr finanzielle Mittel für die Versorgung zu Hause
- Erhöhung auf bis zu 100 % des Tagessatzes für die ambulante Versorgung möglich



Im Pflegefall weiter selbstbestimmt und zu Hause leben können, ist der zentrale Wunsch im Alter.



Die Familienabsicherung für Service- und Assistancemaßnahmen im Pflegefall



Beratung & Organisation der individuellen Pflege, z. B.:

- **Beratung zu Hause oder telefonisch** innerhalb von 24 Stunden (z. B. zur Bedarfsanalyse, Wohnsituation, Beantragung der Pflege)
- **24h Pflegeheimplatzgarantie** wunschortnah
- **Versorgung durch Pflegedienste** aller Art (z. B. Kurzzeitpflege)
- **Hausnotruf**



Unterstützung für pflegende Angehörige, z. B.:

- **Psychologischer Mediator** zur familiären Konfliktlösung
- **Selbsthilfegruppen**
- **Umgang mit Demenzerkrankungen**
- **Pflegeschulungen**



Vermittlung lebenspraktischer Services, z. B.:

- **Haushalt & Reinigung**
- **Einkaufen & Menüservice**
- **Krankentransport & Begleitung**
- **Gartenpflege & Haustierbetreuung**



[Hier sehen Sie alle Assistancemaßnahmen im Detail.](#)

WDS.care



Hinweis: Die Assistancemaßnahmen werden von WDS.care erbracht, sind kostenlos und gelten für Neu- und Bestandskunden. Bei Bestandskunden nur bei den Tarifen **PZTB02, PZTB03, PZTBEST, PZTP02**.



Alle angebotenen Organisations- und Vermittlungsangebote sind kostenlos und gelten auch für die Angehörigen der Kunden.

Die Allianz Pflegeabsicherung: mehr als die reine Geldleistung.



Online Antragsstrecke: Abschluss ohne Kundenunterschrift



Ansprechpartner
vor Ort finden

Anmelden



Ihre Absicherung mit dem ausgezeichneten Allianz-Tarif

Pflegezusatzversicherung-Rechner

1 Ihre Auswahl

2 Ihr Angebot

3 Ihr Antrag



Haben Sie Fragen? Wir helfen gerne.

Ihre Tarifauswahl

Versicherungsbeginn

01.04.2020

Geburtsdatum

tt . mm . jjjj

Wir sind für Sie da!

Hier finden Sie immer die wichtigsten
Kontakt-Angebote und nützliche Service-Links.

ALLES KLAR!





Agenda

01 PflegetagegeldBest

04 GKV vs. APKV

02 DentalPlus und
DentalBest

05 Beihilfe

03 OptionFlexiMed



DentalPlus & DentalBest – genau das, was junge Kunden wünschen



Leistungsstark
Produkte mit
umfassendem
Schutz

Einfach
Abrechnung
per
Smartphone-
App

Sicher
Sorgenfrei,
auch wenn die
Rechnung
noch so hoch
ist

Fazit

... und das Ganze gibt es zu
einem sehr attraktiven Preis



Leistungsstark: Top-Produkte zu einem günstigen Preis



	DentalPlus		DentalBest	
Füllungen, Parodontose- und Wurzelbehandlungen	75 % der Gesamtkosten ¹		100 % der Gesamtkosten ¹	
Prophylaxe	100 %, max. 100 EUR pro Jahr		100 %, max. 120 EUR pro Jahr	
Zahnersatz und Implantate	75 % der Gesamtkosten ¹		90 % der Gesamtkosten ¹	
Kieferorthopädie (bis zum 21. Geburtstag)	75 %, bis max. 2.000 EUR pro Versicherungsfall		90 %, bis max. 3.000 EUR pro Versicherungsfall	
Erstattungshöchstbeträge 12/24/36/48 Monate, danach unbegrenzt	800 EUR / 1.600 EUR / 2.400 EUR / 3.200 EUR		900 EUR / 1.800 EUR / 2.700 EUR / 3.600 EUR	
Wartezeiten	Keine Wartezeiten für Neukunden ab 1. Januar 2020			
Beitragsentwicklung	Der Tarif bildet keine Alterungsrückstellungen. Es kommt mit Alter 21 und ab Alter 41 alle 5 Jahre bis Alter 61 zu Beitragserhöhungen.			
Beiträge nach Alter	0 – 20	12,11 EUR	0 – 20	15,56 EUR
	21 – 40	14,68 EUR	21 – 40	21,92 EUR
	41 – 45	20,71 EUR	41 – 45	30,93 EUR
	46 – 50	23,52 EUR	46 – 50	35,13 EUR
	51 – 55	25,92 EUR	51 – 55	38,71 EUR
	56 – 60	28,43 EUR	56 – 60	42,46 EUR
	ab 61	29,98 EUR	ab 61	44,77 EUR



Einfach: Zum Abschluss mit nur zwei Fragen bei der Risikoprüfung

1

Sind Sie in zahnärztlicher oder kieferorthopädischer Behandlung bzw. ist eine solche angeraten oder beabsichtigt?

2

Anzahl fehlender, nicht ersetzter Zähne?

Allianz

Produkte Hilfe und Kontakt Meine Allianz

Der Zahnschutz, der Sie strahlen lässt
Zahnzusatzversicherung

Angaben zu meinen Zähnen

Sind Sie in zahnärztlicher oder kieferorthopädischer Behandlung bzw. ist eine solche angeraten oder beabsichtigt?

Ja Nein

Anzahl fehlender, nicht ersetzter Zähne?

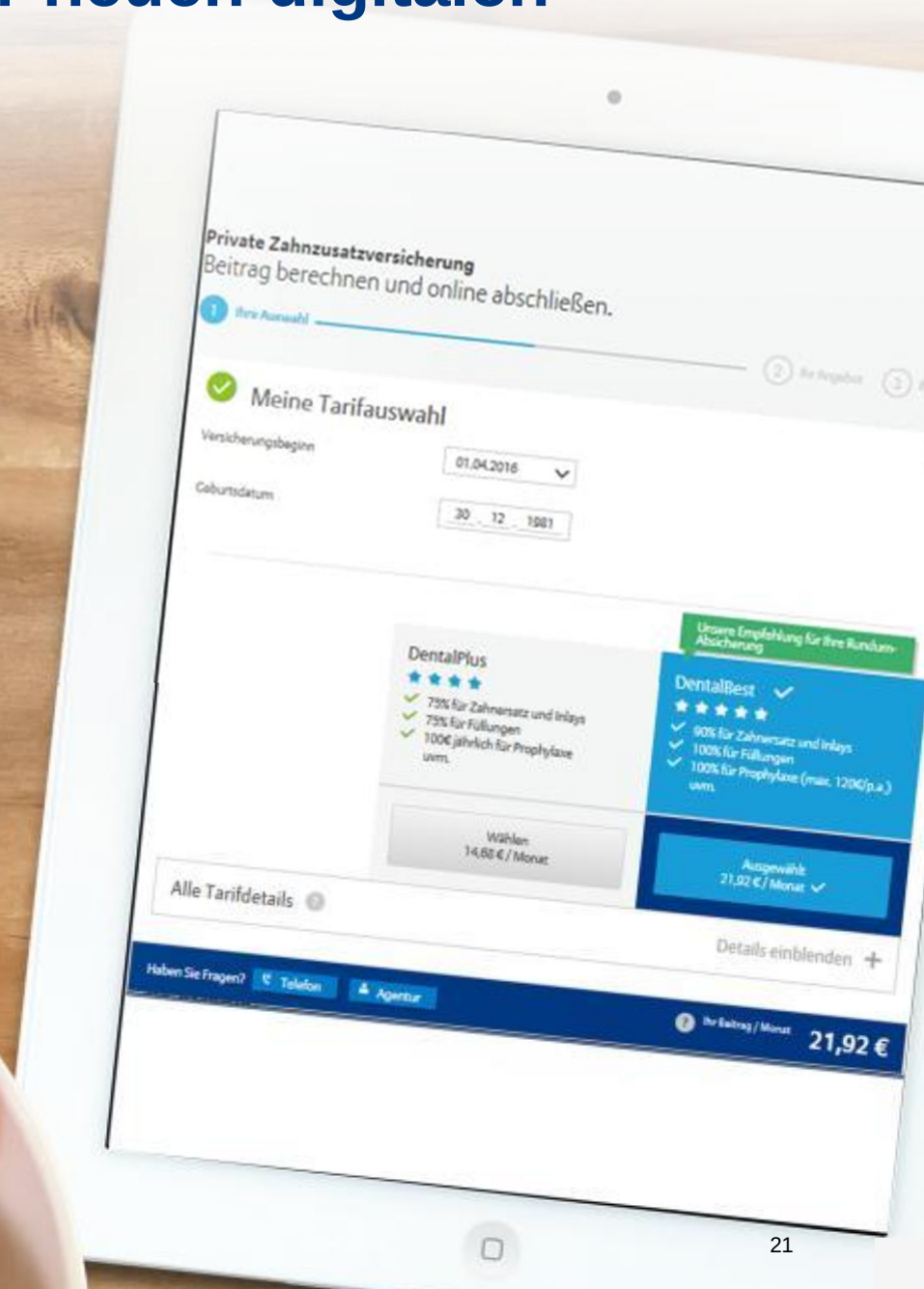
bitte wählen



Einfach: Abschluss mit der neuen digitalen Antragsstrecke

Die neue Online-Antragsstrecke für DentalPlus & DentalBest ermöglicht einen schnellen und einfachen Abschluss

- Nur 3 Schritte zum Antrag
- Optimiert für Mobilanwendungen
- Einfache Nutzerführung





Mehr Kunden gewinnen mit den neuen Top-Zahnzusatztarifen der APKV

Top-Preise

DentalPlus ab
14,68 EUR¹

DentalBest ab
21,92 EUR¹

Top im Wettbewerbs- vergleich

Top bei Leistungen und
Preis vor allem im
Einstiegsalter von
21 bis 40 Jahren

Leistungsstarkes Produkt

§ Zahnersatz, Inlays, Implantate
75 % bzw. 90 %²

§ Zahnbehandlung
75 % bzw. 100 %²

§ Zahnprophylaxe 100 %
(max. 100 EUR bzw.
120 EUR pro VJ)

Schnelle und einfache Prozesse

Dank Smartphone-App,
Online-Abschlussmöglichkeit
und nur 2 Gesundheitsfragen





Agenda

01 PflegetagegeldBest

04 GKV vs. APKV

02 DentalPlus und
DentalBest

05 Beihilfe

03 OptionFlexiMed



OptionFlexiMed – IN DIESEN ZIELGRUPPEN LIEGT IHR ERFOLG

GESAMTE ZIELGRUPPE

Alle **GKV-Versicherten** mit Potenzial für einen späteren Wechsel in die HKV bzw. für den Abschluss einer ZV

- ✓ Altersgruppe:
18 bis 48 Jahre

Fokus:
20 bis 35 Jahre

- ✓ Pflicht-Versicherte und freiwillig Versicherte

KERNZIELGRUPPE

**HOCHSCHUL-
ABSOLVENTEN¹⁾**

Studenten im letzten Semester,
Mediziner im praktischen Jahr (PJ)

**YOUNG
PROFESSIONALS**

mit Streben nach Erfolg und beruflicher
Weiterentwicklung

¹⁾ v. a. Mediziner, Naturwissenschaftler, (Wirtschafts-)Ingenieure, Juristen, Mathematiker, Informatiker



YOUNG PROFESSIONALS – POTENZIAL IN DER HKV, ABER AUCH IN DER ZV

2,3 Mio. YOUNG PROFESSIONALS¹⁾: Gesetzlich krankenversichert, 20-35 Jahre und mind. 2.000 EUR persönliches monatliches Nettoeinkommen



IHRE CHANCE



Die Zielgruppe ist groß. Young Professionals haben als Angestellte oder Selbständige bereits erste Erfahrungen im Berufsleben gesammelt. Der Wert guter Gesundheitsvorsorge und die Vorteile der PKV sind ihnen in der Regel bereits bewusster! Auch haben sie bereits erste Abschlusserfahrungen (z. B. BU, Altersvorsorge).

ABER: Viele haben sich in dieser Lebensphase zwar schon einmal über die PKV informiert, sind aber noch nicht abschlussbereit. Vor allem aufgrund der Unsicherheit bzgl. der eigenen Gehaltsentwicklung ist es wichtig, dass Sie die große Flexibilität des Optionstarifs hervorheben.

Nutzen Sie
OptionFlexiMed
zur Ansprache von
Berufseinsteigern
und jungen
Selbständigen!

1) Quelle: Näherungsschätzung aus Marktmanagement, Chief Customer Officer (KUNDE42)



MIT OptionFlexiMed DEN AKTUELLEN GESUNDHEITSZUSTAND ERHALTEN

THEMA GESUNDHEIT: Junge Erwachsene achten vermehrt auf ihre Gesundheit. Dennoch sind viele anfällig für typische Volkskrankheiten, wie z. B. Erkrankungen des Muskel- und Skelettsystems. Deshalb ist ein **frühzeitiges „Einfrieren“ des Gesundheitszustands enorm wichtig!**



IHR
GESPRÄCHS-
EINSTIEG



Über 80 % Ihrer jungen Kunden ist eine erstklassige gesundheitliche Versorgung wichtig¹⁾

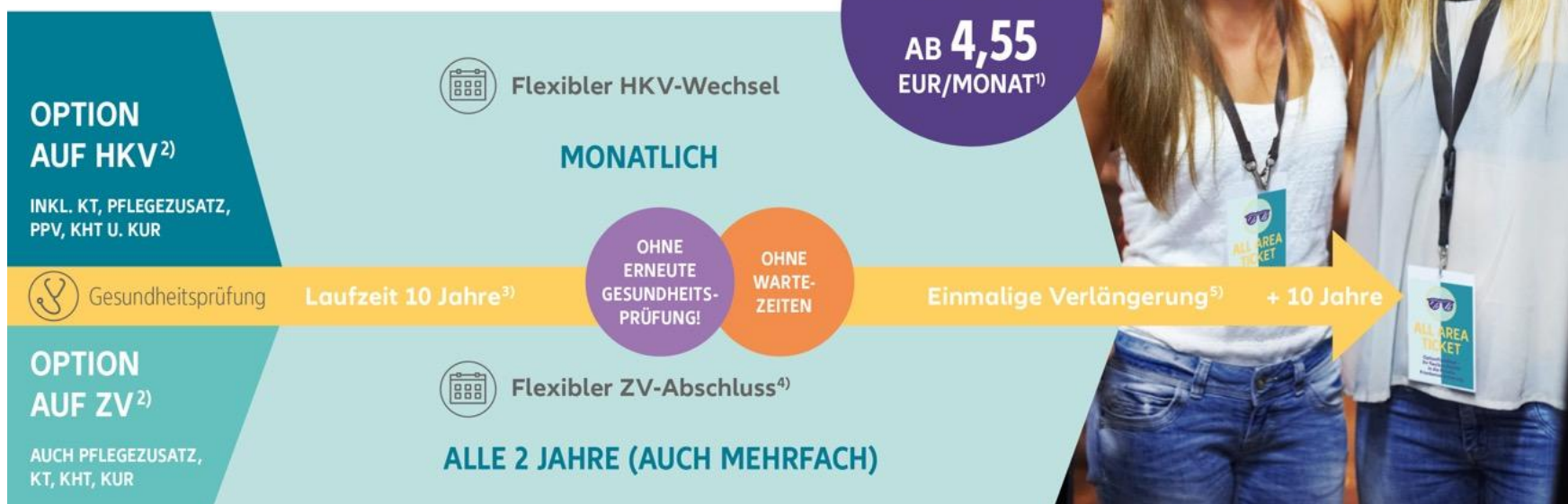
Mit
OptionFlexiMed
bleiben Ihre
jungen Kunden
für die Private
„fit“!

1) Aussage Dr. Olaf Tidelski, Chief Customer Officer ADAG (Auszug K42 Zielgruppenreport II)



OptionFlexiMed – FLEXIBEL IN DIE PKV OHNE ERNEUTE GESUNDHEITSPRÜFUNG

- ✓ Flexibler Wechsel in die Krankenvollversicherung (HKV) oder Abschluss einer Krankenzusatzversicherung (ZV) möglich!
- ✓ Aktueller Gesundheitszustand wird „eingefroren“ und spielt bei Optionsausübung keine Rolle mehr!
- ✓ Anrechnung der Vorversicherungszeit auf die BONUS-Staffel
- ✓ Zielgruppe: alle GKV-Versicherten, Heilfürsorgeberechtigte, bereits PKV-Versicherte (Allianz und Mitbewerber)



- 1) Beitrag für Personen ab Alter 15 bis Alter 24 zum Versicherungsbeginn; keine altersbedingten Beitragssprünge
- 2) Alle Wechselmöglichkeiten beziehen sich auf zum Wechselzeitpunkt verkaufsoffene Tarife, für die der Kunde versicherungsfähig ist
- 3) Die Option endet auch mit dem 50. Geburtstag
- 4) Alle Zusatzversicherungen, ausgenommen KrankenhausPlus OptionPrivat und Krankenhaus bei Unfall
- 5) Einmalige Verlängerungsmöglichkeit um 10 Jahre ohne erneute Risikoprüfung



OptionFlexiMed – DIE NEUE FREIHEIT! ALLE WEGE IN DIE PKV STEHEN OFFEN!



DIE HIGHLIGHTS

- ✓ Mit einem Abschluss in **alle Produkte der Voll- und Zusatzversicherung**
- ✓ **Maximale zeitliche Flexibilität** bei Optionsausübung
- ✓ Nur eine Gesundheitsprüfung zu Beginn, danach bis zu **20 Jahre lang Freiheit** genießen

1) Auch inklusive V-Variante

2) Weitere Möglichkeiten: AktiMed® Wechseloption, Sportbaustein

3) Ausgenommen KrankenhausPlus OptionPrivat und Krankenhaus bei Unfall

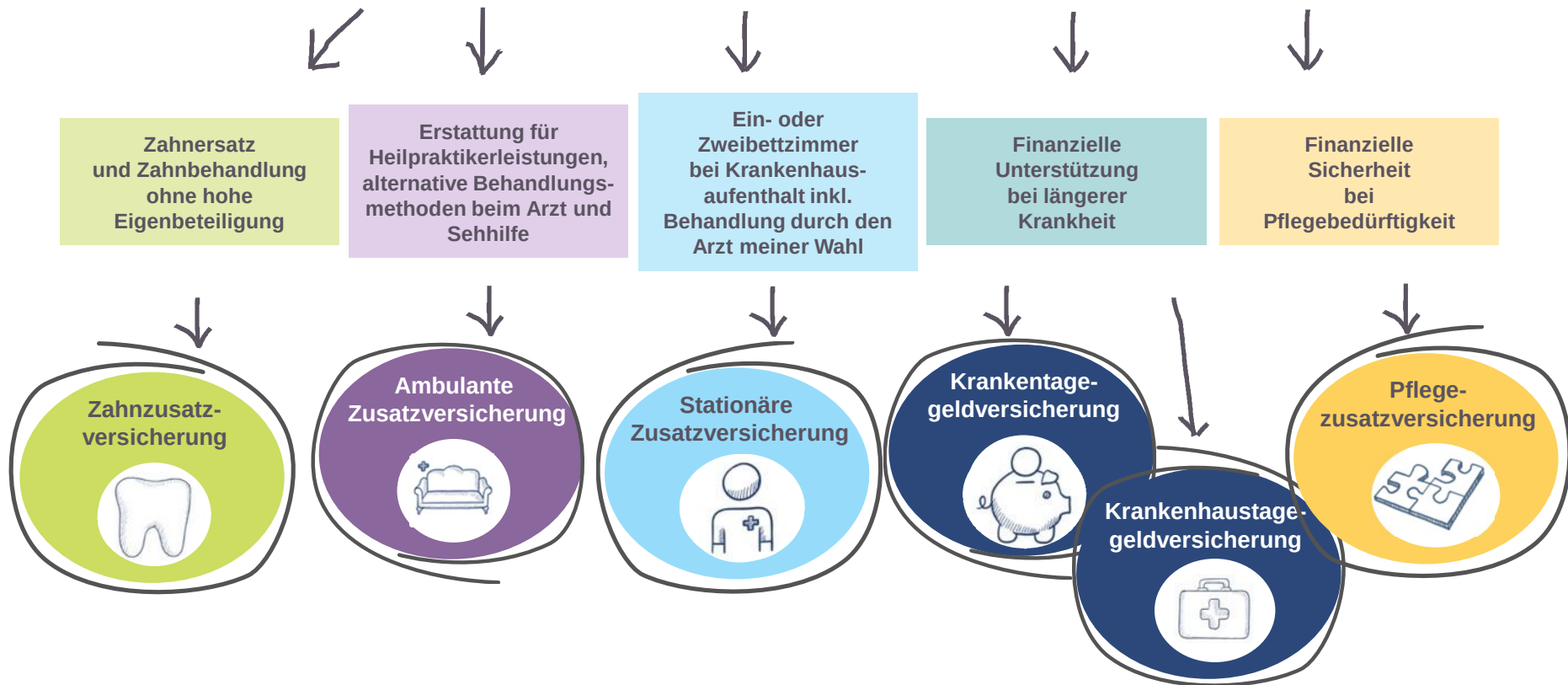
Privatpatient nach Mass



„Ich möchte meine Gesundheit nach meinen Wünschen absichern.“

... mit bestmöglicher (zahn)ärztlicher Versorgung
Besonders wichtig sind mir diese Leistungen:

... mit finanzieller Unterstützung
im Krankheits- und Pflegefall.





MIT OptionFlexiMed HABEN SIE EINE ERSTKLASSIGE VERKAUFSSTORY

EXZELLENT ANSPRACHE FÜR IHRE KUNDEN

- ✓ Schulabschluss
- ✓ Ausbildungsbeginn
- ✓ Studienbeginn
- ✓ Examen/Hochschulabschluss
- ✓ Berufsstart
- ✓ Existenzgründung
- ✓ Jährlicher vertrieblicher Check-up
- ✓ BU-Erhöhung bei jungen Kunden

Bitte denken Sie auch an die Ansprache von

- ✓ Eltern der Zielgruppe
- ✓ Selbständigen und deren Kindern (Unternehmerkinder)

1) Beitragszahlung durch Arbeitgeber (AG) möglich (Einzelantrag mit Risikoprüfung, SEPA-Mandat unterschreibt AG)

... ODER VOR ORT BEIM KUNDEN

- ✓ Berufsstart-Seminare für Akademiker
- ✓ Bewerbungstrainings an Hochschulen
- ✓ Infoveranstaltungen zu „Gehalt & Versicherungen“
- ✓ Mitarbeiter von Start-ups¹⁾



Sprechen
Sie Ihre Kunden
gezielt auf
OptionFlexiMed
an!



Agenda

01 PflegetagegeldBest

04 GKV vs. APKV

02 DentalPlus und
DentalBest

05 Beihilfe

03 OptionFlexiMed



Aktuelle Entwicklungen in der GKV



Quellen:

<https://www.tagesspiegel.de/politik/gesetzliche-krankenversicherung-zusatzbeitraege-koennten-auf-zwei-prozent-steigen/25603202.html>

https://www.focus.de/finanzen/versicherungen/krankenversicherung/immer-hoehere-ausgaben-krankenkassen-schlagen-alarm-beitraege-muessen-2021-wohl-massiv-steigen_id_11542217.html

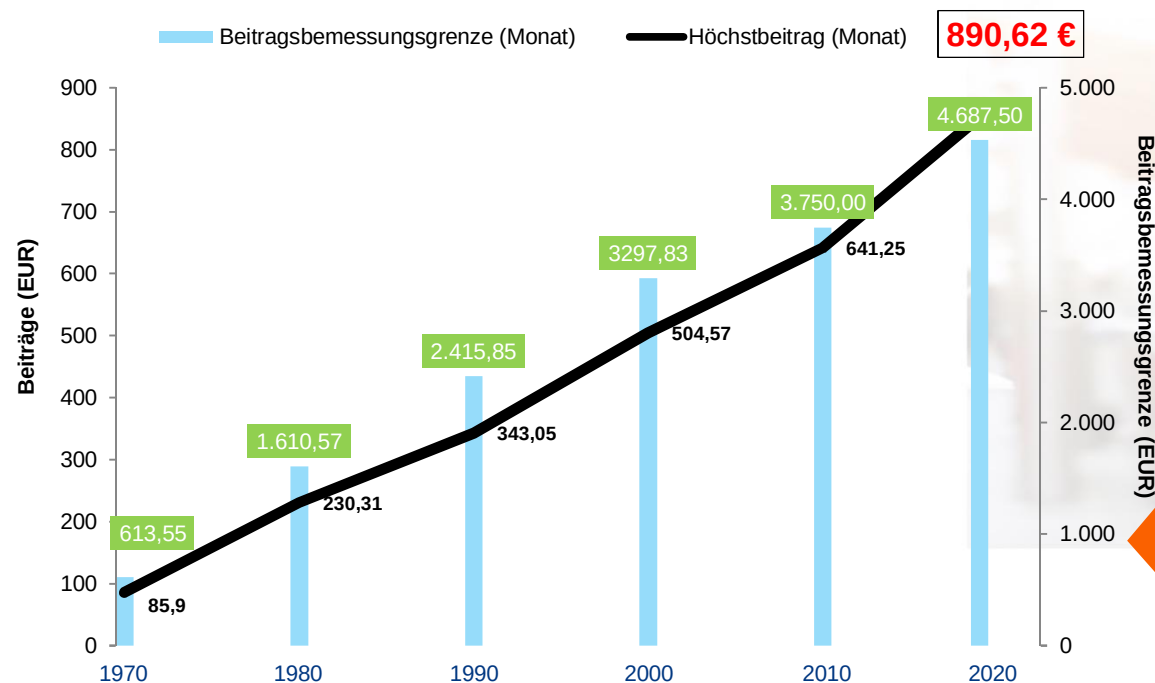
Stand 03.2020

Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Maklervertrieb



Ständige Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze lässt GKV-Höchstbeiträge steigen

Die Höchstbeiträge der GKV sind seit 1970 um mehr als das 10-fache gestiegen



Die Beitragsbemessungsgrenze hat sich seit 1970 um das 7,6-fache erhöht!

1970: ~ 7.362 EUR/Jahr (14.400 DM)
2020: 56.250 EUR/Jahr

Quelle: Versicherungsjournal –online 09.09.2019

Quelle: <http://www.pkv.wiki/cms/pkv/info/grundlagen/pkv/bbg/entwicklung-der-beitragsbemessungsgrenze>

Umrechnungssatz: 1 EUR $\triangleq$ 1,95583 DM

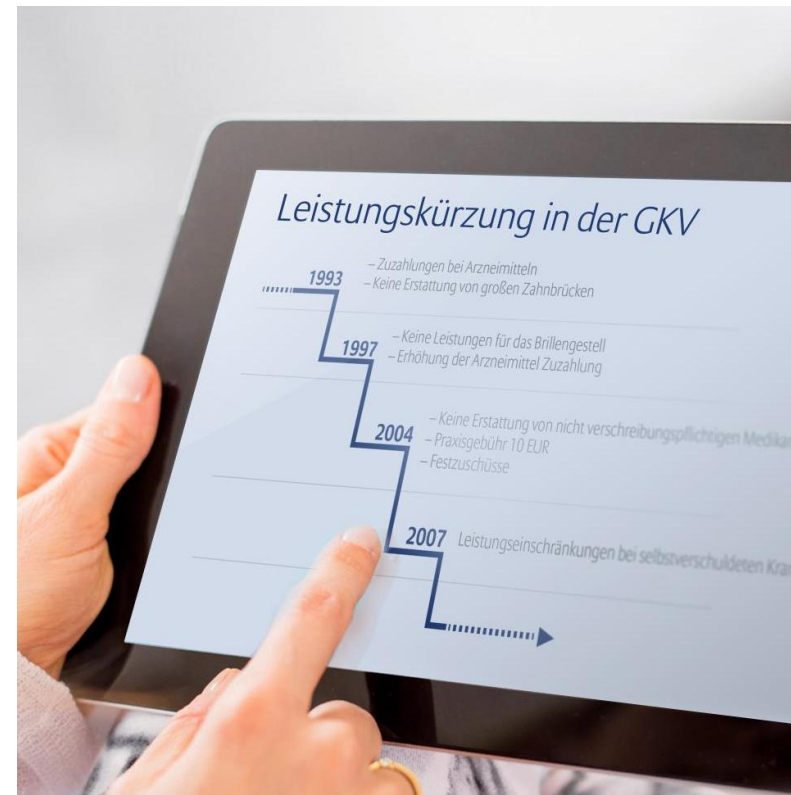


Auf garantierte Leistungen verlassen können – ein Leben lang



Vertrauen in den Leistungsumfang:

- Der Kunde bestimmt den Leistungsumfang selbst.
- Er bewahrt die Entscheidungsfreiheit über den Leistungsumfang.
- Die GKV kürzt Leistungen immer weiter – in der PKV sind vertraglich zugesagte Leistungen garantiert.



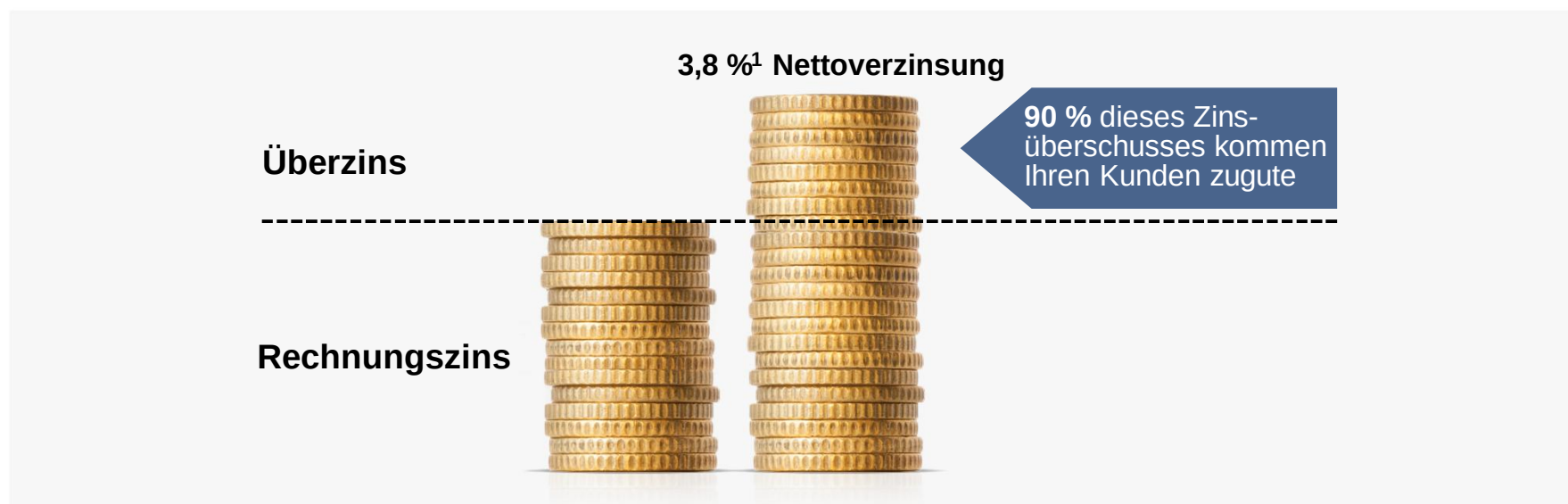
Sicherheit durch vertraglich garantierten Leistungsumfang.



Die Finanzstärke der APKV zahlt sich für Ihre Kunden aus

Unter anderem können die erwirtschafteten Überzinsen Beitragsanpassungen im Alter abmildern.

2017 konnten insgesamt 638 Millionen Euro zur Limitierung der Beitragsanpassung¹ verwendet werden.



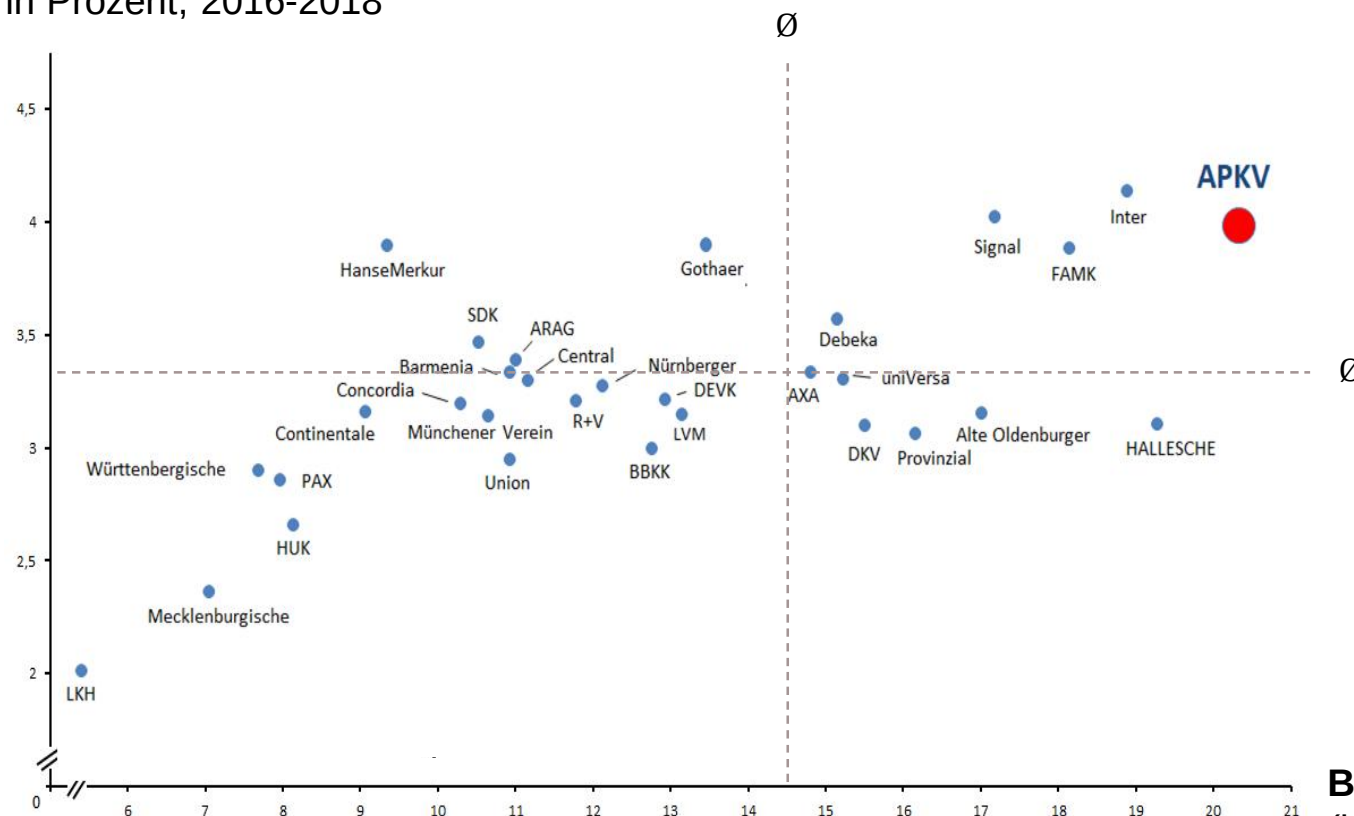
¹ Wert aus dem Geschäftsjahr 2018.

Finanzstärke spielt eine große Rolle bei der Beitragsstabilität.



Trotz sicherheitsorientierter Anlagestrategie – APKV erzielt hohe Renditen bei großen Reserven

Nettoverzinsung¹
in Prozent, 2016-2018



Bewertungsreserven²
(in Prozent, 2016-2018)

Quellen: Auswertung der Geschäftsberichte – Angaben ohne Gewähr, Focus Money 2019

¹ Nettoverzinsung: Realisierte Rendite des angelegten Kapitals – auch der Altersrückstellungen der Kunden.

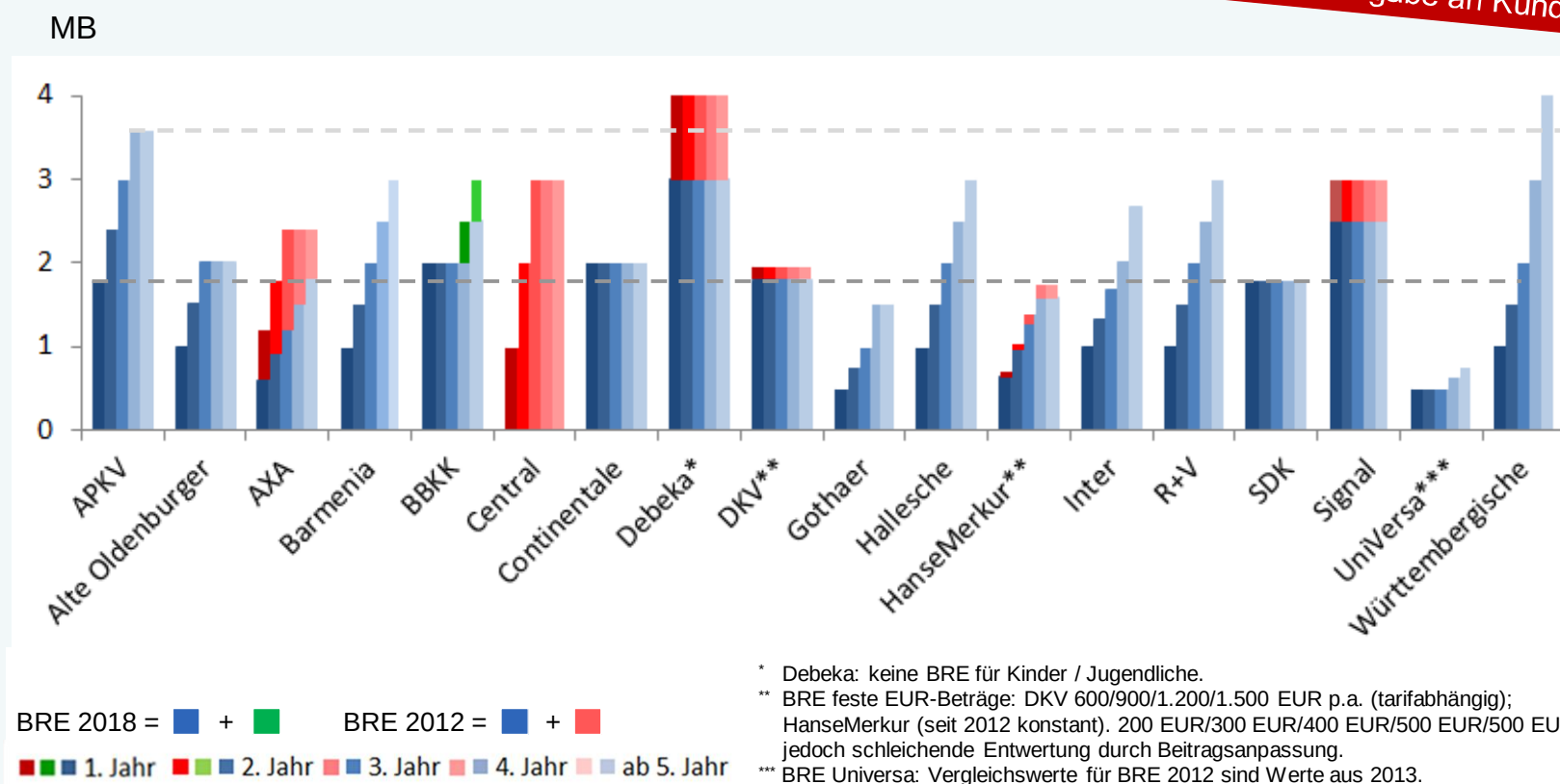
² Bewertungsreserven: Differenz zwischen Marktwert und bilanziellem Buchwert von Kapitalanlagen, hier ausgedrückt im Verhältnis zur gesamten Kapitalanlage.



Hohe RfB der APKV ermöglicht konstante Beitragsrückerstattung

➔ BRE relevanter Wettbewerber für die ersten 5 Jahre

Alle Angaben ohne Gewähr; Stand 07/2019.
Nicht zur Herausgabe an Kunden.



Zahlreiche Wettbewerber mussten die BRE seit 2012 absenken.



Kompakter Gesundheitsschutz: AktiMed Plus 100 U im Überblick



Beim Arzt bestens behandelt (Ambulant)

- 100% für ärztliche Leistungen, 3,5-fach Gebührenordnung
- Heilpraktiker: max. 1.000 EUR¹
- Sehhilfen: max. 250 EUR in 24 Monaten



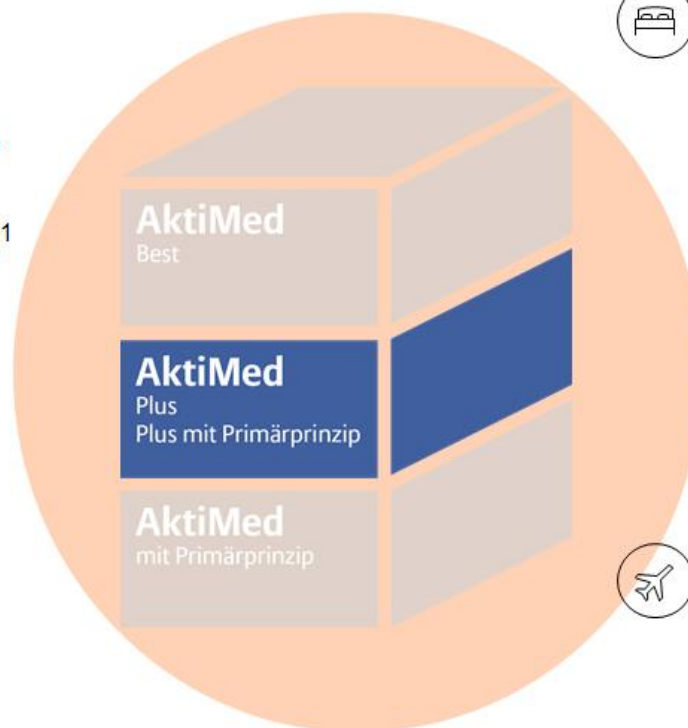
Keine Kompromisse beim Zahnerhalt (Zahn)

- Bis Höchstsatz 3,5-fach Gebührenordnung
- Zahnbehandlung/-prophylaxe: 100%
- Zahnersatz, Implantate, Inlays, Kieferorthopädie²: 75%

¹ 100% bis Höchstbeträge Gebührenordnung für Heilpraktiker

² Bis 21 Jahre und bei Unfall sowie schweren Erkrankungen

³ Lediglich auf Arznei-, Verbands- & Heilmittel 10%, max. 500 EUR p.a.



Im Krankenhaus versorgt (Stationär)

- Allgemeine Krankenhausleistungen: 100%, über Höchstsatz bis 5,0-fach GOÄ (bei Wahlarzt)
- Zweibettzimmer
- Stationäre Psychotherapie: 100%



Auch im Ausland und für Zusatzleistungen abgesichert (Sonstiges)

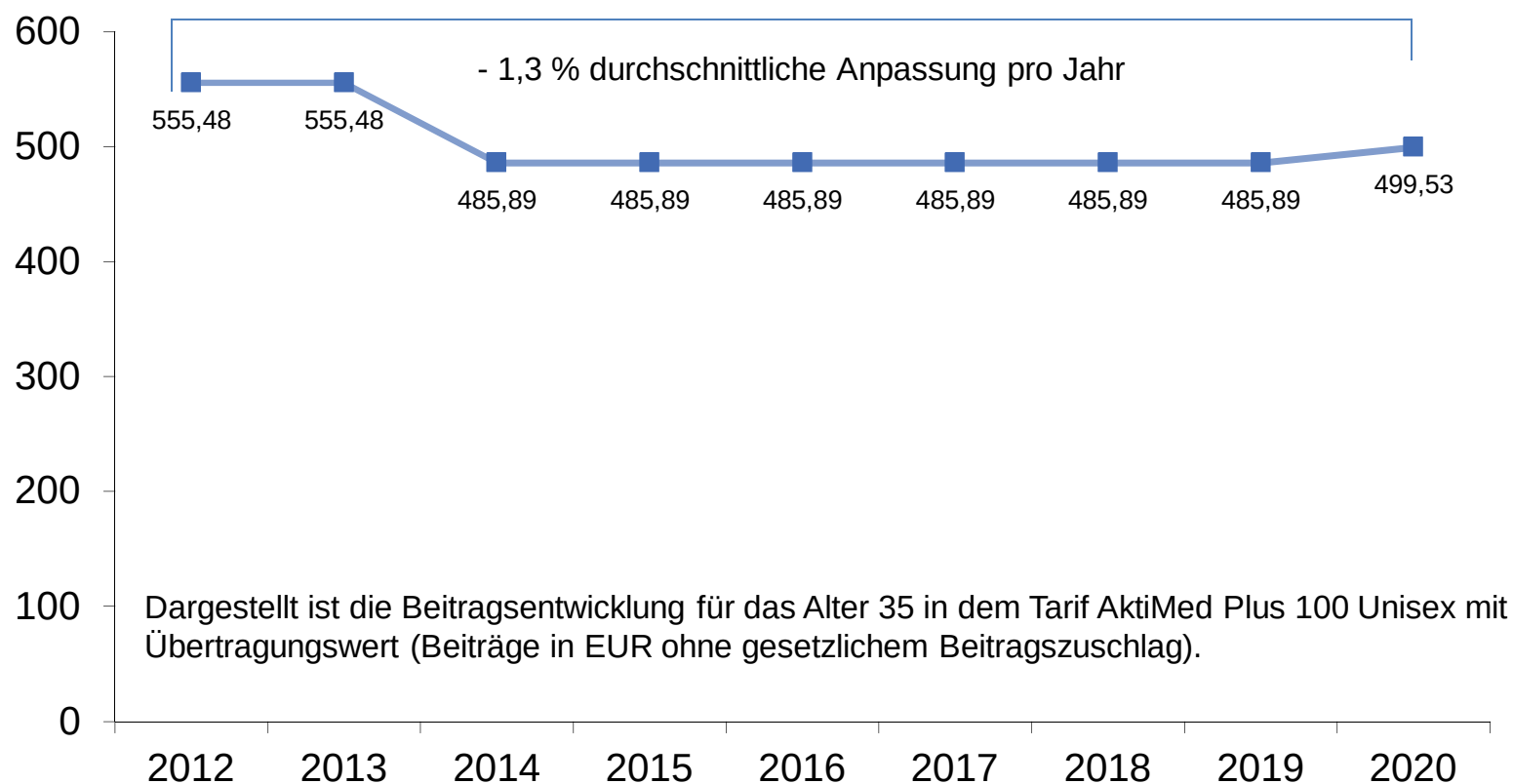
- 6 Monate weltweiter Schutz, Europa unbegrenzt
- Rücktransport mit Begleitperson
- Palliativ-/Hospizversorgung: 100%

Ohne
Selbstbehalt³
kein
Primärarzt



Dauerhaft günstige Beiträge:

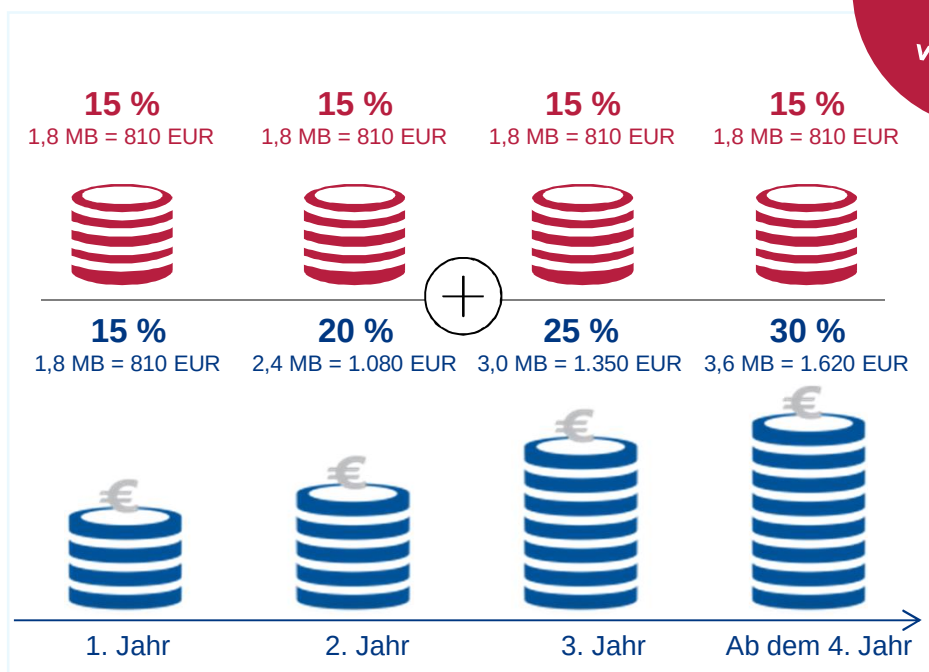
Beitragsentwicklung AktiMed Plus 100 U seit Tarifeinführung:





Das Allianz Bonus-Programm: Leistungsfreiheit – Geld zurück!

Beitragsrückerstattung (BRE) pro Jahr in EUR.
Beispiel: Vollversicherung mit 450 EUR MB²



AMP100:
Tariflich
garantierte
BRE
von 15 %



Der Beitrag wird zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer **paritätisch (je 50 %)** geteilt.



Ab dem 4. Jahr erhält der Kunde bei **Leistungsfreiheit 45 % BRE**.¹



In 2017: **ca. 25 %** der Kunden in AMP100 in der **höchsten BRE-Stufe**. Sie zahlen faktisch **5 % des Beitrags**.

¹ Beitrag ohne BTZ. Die BRE erfolgt bei Arbeitnehmern auch für den Arbeitgeberanteil. Manche Beitragsteile sind jedoch nicht BRE-relevant. Das ist insbesondere der BTZ.
² Gerundeter Beitrag eines 30-jährigen ohne BTZ.

Die Finanzstärke der Allianz macht es möglich.



Agenda

01 PflegetagegeldBest

04 GKV vs. APKV

02 DentalPlus und
DentalBest

05 Beihilfe

03 OptionFlexiMed



Neue Regelungen für die Beihilfe-Tarife Unisex

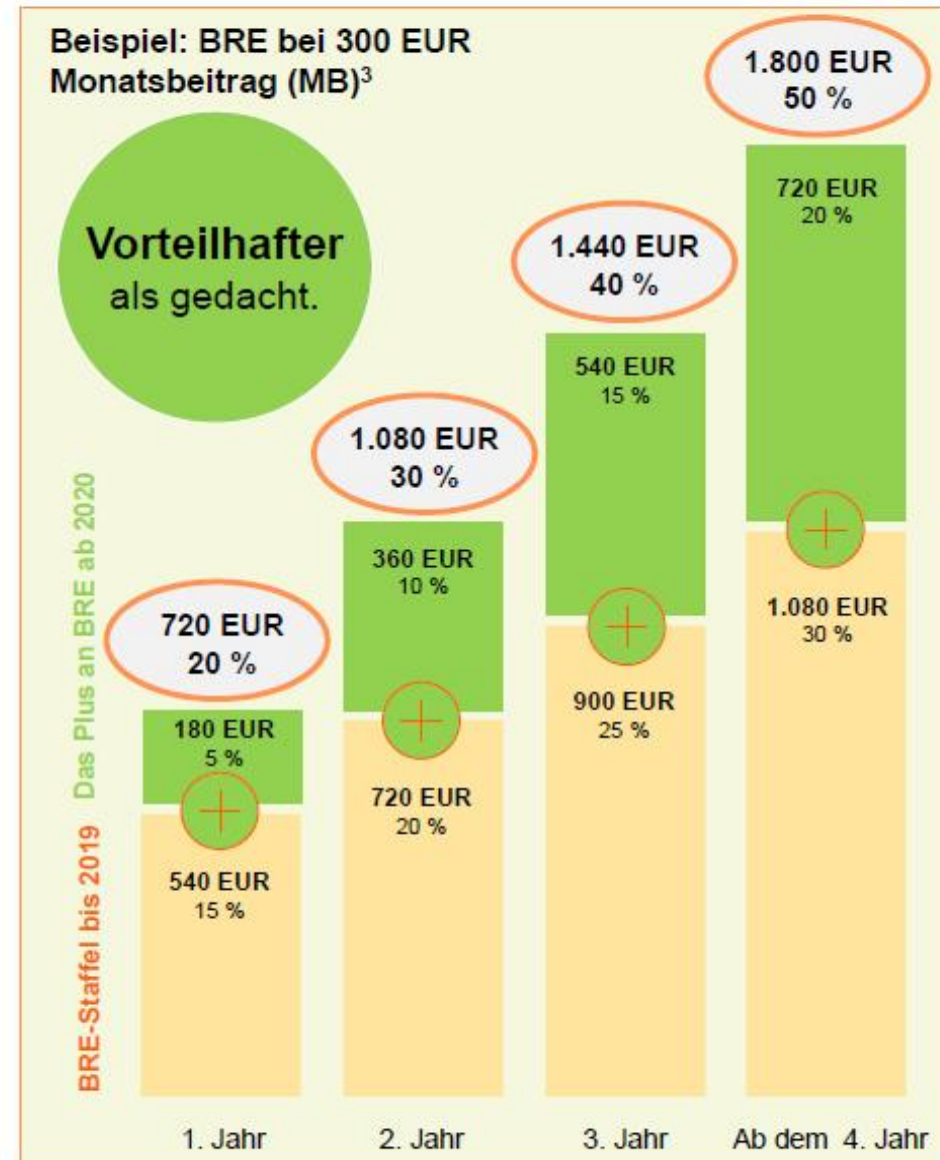
Noch mehr erfolgsabhängige BRE ab 2020¹!

- **Höhere Staffel ab dem 1. Jahr, 50 % des Jahresbeitrags zurück ab dem 4. Jahr**
- **Mehr BRE-berechtigte Tarife:**
 - **Beihilfe Stationär (BHKxx²)**
 - **Stationäre Ergänzungstarife (BHE1K, BHE2K)**
- **BRE für Kinder in Höhe von 50 % des Jahresbeitrags (bisher 35 %)**

¹ Die BRE ist abhängig vom Geschäftserfolg der APKV. Sie wird vom Vorstand jährlich neu entschieden und von einem unabhängigen Treuhänder freigegeben. Bei Erfüllung aller Voraussetzungen erfolgt die Auszahlung nach der neuen BRE-Regelung erstmalig in 2021. Bei einem unterjährigen Versicherungsbeginn ist die BRE anteilig.

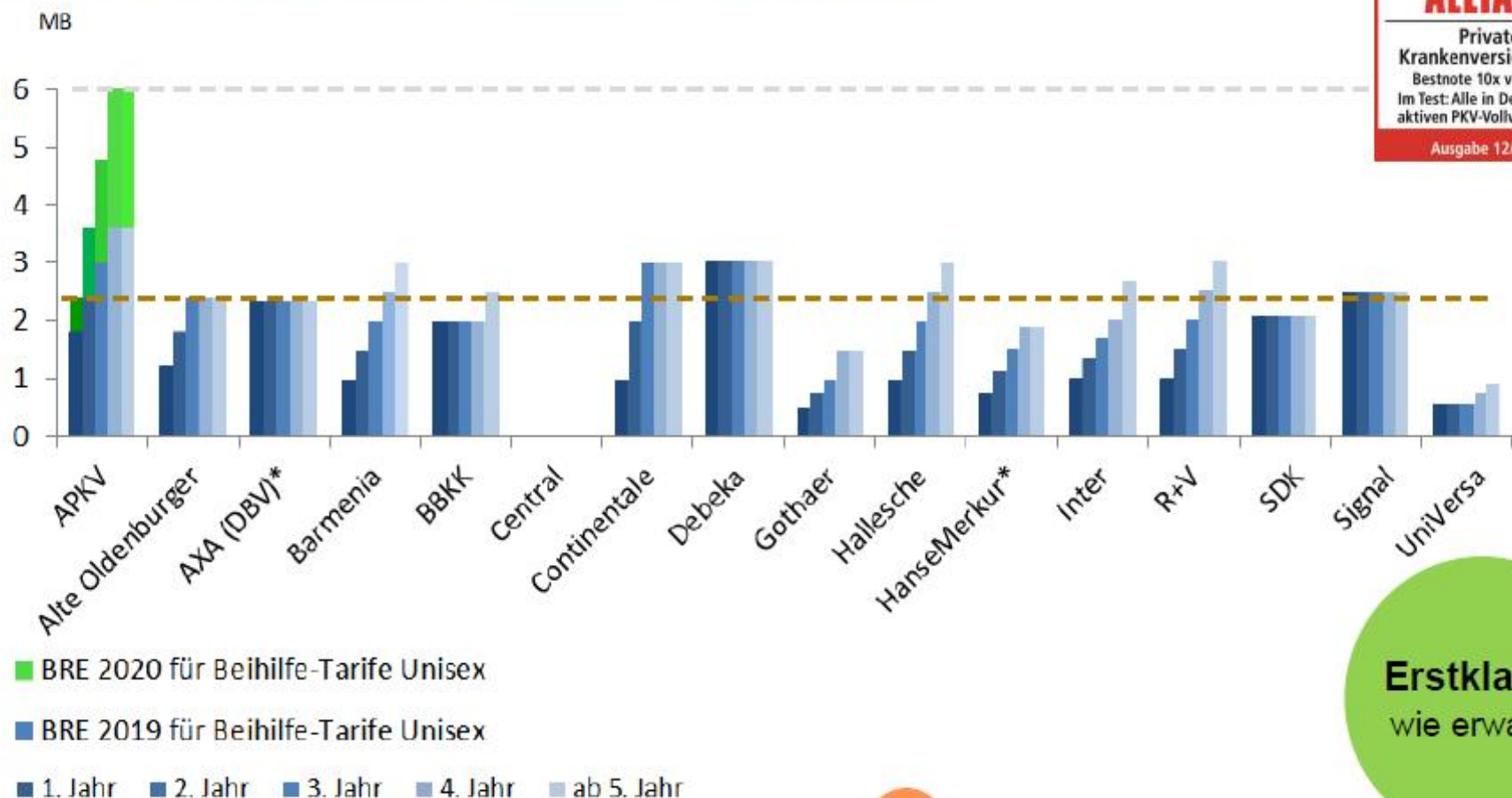
² Hier gilt der Prozentsatz des jeweiligen Tarifs.

³ BRE bei einem MB von 300 EUR = 3.600 EUR Jahresbeitrag.



Hohe RfB der APKV ermöglicht konstante marktüberdurchschnittliche BRE

BRE im Vergleich zu ausgewählten Wettbewerbern



Quelle: M&M Office 3.60.001, Stand: 07.2019 – Alle Angaben ohne Gewähr

- * Für die BRE gelten feste Euro-Beträge, die durch eine Beitragsanpassung entwertet werden:
- HanseMerkur 200 / 300 / 400 / 500 / 500 EUR (tarifunabhängig, je nach leistungsfreiem Jahr);
 - AXA (DBV) 500 EUR.



**Erstklassig
wie erwartet.**



Beamte profitieren ab 2020 von einer deutlich höheren BRE – dank der Finanzstärke der APKV.



Wichtige Hinweise (Legal Disclaimer)

Die Ihnen als *Handout* überlassenen Unterlagen basieren auf Beurteilungen, Trendaussagen und rechtlichen, insbesondere steuerrechtlichen Einschätzungen der Allianz Privaten Krankenversicherungs-AG zum gegenwärtigen Zeitpunkt. Die Unterlagen sind damit nicht geeignet, eine Beurteilung im Einzelfall abzuleiten oder sie zur Grundlage vertraglicher Regelungen zu machen. Durch die Überlassung der Unterlagen wird eine Haftung gegenüber dem Empfänger (Teilnehmer) oder Dritten nicht begründet.

Die Inhalte dieser Präsentation sind das geistige Eigentum unseres Unternehmens. Jede weitere Verwendung sowie die Weitergabe an Dritte im Original, als Kopie, in Auszügen, in elektronischer Form oder durch eine inhaltsähnliche Darstellung bedürfen der Zustimmung der Allianz Privaten Krankenversicherungs-AG.

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.