expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

aruna holt sich bKV-Spezialisten für seine Makler ins Boot

Michael Fiedler

Der Maklerpool aruna erweitert seine Unterstützung im Firmenkundengeschäft. Gemeinsam mit dem KV.Haus bietet er einen neuen Service für die betriebliche Krankenversicherung an. Makler können dabei zwischen umfassender Betreuung und gezielter fachlicher Unterstützung wählen – die Kundenbeziehung bleibt in ihrer Hand.

Zwei Modelle für unterschiedliche Beratungsbedürfnisse

Der neue Service umfasst den gesamten bKV-Beratungsprozess – von der ersten Bedarfsanalyse über die Konzeption und den Vergleich verschiedener Angebote bis zur Einführung und laufenden Betreuung. Dabei können die angeschlossenen Makler zwischen zwei Unterstützungsmodellen wählen. Beim Full-Service-Modell übernimmt das KV.Haus den gesamten Beratungs- und Umsetzungsprozess. Dazu gehören die erste Kontaktaufnahme, die Entwicklung des Versorgungskonzepts und die anschließende Betreuung. Alternativ können Makler die Beratung ihrer Firmenkunden selbst übernehmen und das KV.Haus gezielt für fachliche Aufgaben hinzuziehen. Dazu zählen insbesondere die Konzeption und Implementierung der betrieblichen Krankenversicherung. „Alternativ können Makler die Kundenbeziehung und Beratung selbst gestalten und unsere Unterstützung gezielt für die Konzeption und Implementierung des bKV-Angebots in Anspruch nehmen“, erläutert Fabian Albrecht, Geschäftsführer und Partner beim KV.Haus. Unabhängig vom gewählten Modell soll die Kundenbeziehung beim jeweiligen Makler verbleiben.

Bestehendes Servicekonzept wird auf die bKV übertragen

Für aruna ist die Kooperation eine Erweiterung eines bereits etablierten Ansatzes. Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) bietet der Maklerpool seinen Partnern schon eine vergleichbare fachliche Unterstützung. „Mit unserem Service für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) haben wir bereits ein entsprechendes Angebot etabliert“, erklärt aruna-Geschäftsführer Christopher Kluwe. Die Erweiterung auf die betriebliche Krankenversicherung sei deshalb ein konsequenter Schritt, um die Makler auch in diesem Beratungsfeld zu unterstützen. Der praktische Vorteil liegt vor allem darin, dass Makler ihren Firmenkunden zusätzliche Vorsorgelösungen anbieten können, ohne sämtliche fachlichen und organisatorischen Aufgaben selbst übernehmen zu müssen.

Gesundheitsbudgets als mögliche Lösung

Bei der Entwicklung der bKV-Konzepte sollen sowohl die Anforderungen der Belegschaft als auch das verfügbare Budget des Unternehmens berücksichtigt werden. Dazu vergleicht das KV.Haus Angebote verschiedener Versicherer und entwickelt entsprechende Versorgungskonzepte. Neben klassischen Gruppenversicherungslösungen kommen auch Modelle mit einem Gesundheitsbudget infrage. Bei solchen Budgettarifen steht den versicherten Beschäftigten ein vereinbarter Betrag zur Verfügung, den sie im Rahmen der tariflichen Bedingungen für bestimmte Gesundheitsleistungen nutzen können. Für Unternehmen kann die betriebliche Krankenversicherung damit ein zusätzlicher Baustein bei der Mitarbeiterbindung und Personalgewinnung sein. Für die angeschlossenen Makler eröffnet der neue aruna-Service zugleich einen weiteren Beratungsanlass im Firmenkundengeschäft – insbesondere bei Unternehmen, die ihren Beschäftigten zusätzliche Gesundheitsleistungen anbieten möchten.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4952859/aruna-holt-sich-bKV-Spezialisten-fuer-seine-Makler-ins-Boot/