

“BEST PRACTICE”

ERFOLG MIT DER GKV-BERATUNG

Lieber Partner,

im Folgenden finden Sie eine erprobte Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie Sie mit der GKV-Vermittlung der BERGISCHEN KRANKENKASSE erfolgreich arbeiten und Sie gleichzeitig attraktives Zusatzgeschäft aufbauen. Diese Vorgehensweise hat sich vielfach bewährt – halten Sie sich daran, und Sie werden merken, wie einfach das System funktioniert.

Wenn Sie sich konsequent an diese Schritte halten, bauen Sie sich mit jeder GKV Vermittlung automatisch mehr Zusatzgeschäft auf – und stärken gleichzeitig Ihre Kundenbindung und Ihr Empfehlungsgeschäft.

1 INTEGRATION IN DIE BERATUNG

- Erwähnen Sie in jeder Beratung die Möglichkeit eines Wechsels zur BERGISCHEN
- Stellen Sie Vorteile klar dar: attraktive Leistungen, exzellenter Service, (Platz 1- Focus Money Test 2026) bestes Bonusprogramm
- Verknüpfen Sie die GKV nicht nur mit „Versicherung“, sondern mit einem **Mehrwert** für den Kunden

2 EXTRA-BONUS ALS TÜRÖFFNER (CROSS- & UP-SELLING)

- Nutzen Sie den von uns bereitgestellten Extra-Bonus aktiv
- Positionieren Sie ihn als Möglichkeit, um eine KV-Zusatzversicherung zu platzieren oder einen bestehenden Vertrag zu subventionieren
- So wird aus einem GKV-Wechsel automatisch Zusatzgeschäft

3 BONUS-EINREICHUNG SICHERSTELLEN

- Achten Sie darauf, dass der Extra-Bonus korrekt eingereicht wird
- Bleiben Sie mit Ihrem Ansprechpartner bei der BERGISCHEN regelmäßig im Austausch, um zu wissen, wann das Geld beim Kunden eingeht
- Transparenz schafft Vertrauen

4 NACH AUSZAHLUNG KUNDENSERVICE ZEIGEN

- Wenige Tage nach Mitgliedschaftsbeginn erhält der Kunde bereits seine Prämie
- Melden Sie sich **aktiv** beim Kunden, sobald die Auszahlung von uns bestätigt ist
- Fragen Sie nach, ob der Wechsel reibungslos abgelaufen ist und ob das Geld vom Extrapbonus angekommen ist
- Das zeigt Service-Qualität & festigt Ihre Beziehung

5 EMPFEHLUNGSMARKETING NUTZEN

- Dieses positive Erlebnis ist der ideale Zeitpunkt, um nach Empfehlungen zu fragen
- **Halten Sie es einfach:**
“Herr/Frau, schön zu hören, dass alles geklappt hat und der Bonus schon auf Ihrem Konto ist. Fällt Ihnen spontan jemand aus Ihrem Umfeld ein, für den so ein Wechsel mit diesen Vorteilen ebenfalls interessant sein könnte?”

6 EMPFEHLUNGEN SYSTEMATISCH AUFGREIFEN

- Kontaktieren Sie die empfohlene Person zügig
- Starten Sie mit ihr den gleichen Prozess: GKV Beratung - Bonus nutzen - Zusatzgeschäft platzieren
- So entsteht ein wiederkehrender Kreislauf aus Neukunden, Zusatzgeschäft und Empfehlungen