



Werbeoffensiven Versicherer und Vermittler/Broker 2022 via Therapeut*innen

1) Beispiel Groupe Mutuel

In einer ersten E-Mail wird von einer «lukrativen Partnerschaft mit der Groupe Mutuel für Sie und Ihre Kunden» gesprochen. Wer darauf reagiert, erhält per Telefon oder E-Mail konkretere Informationen:

Von: xxx@groupemutuel.ch

Betreff: AW: Kooperationspartner

An: KomplementärTherapeutin Z

Sehr geehrte Frau Z

Vielen Dank für Ihre rasche Rückmeldung.

Gerne erzähle ich Ihnen, wie so eine Kooperation aussehen würde.

Die Groupe Mutuel hat wie jede andere Versicherung das Ziel, Neukunden zu gewinnen. Dies, möchte die Groupe Mutuel nicht mit lästigen Call Center Anrufe erreichen, sondern mit vertrauenswürdigen Partnern. Jetzt hat die Groupe Mutuel sich etwas überlegt, wie unsere Kooperationspartner und deren Klienten ebenfalls von einer solchen Partnerschaft profitieren könnten. Und haben eine interessante Lösung gefunden welches zu einer WIN-WIN-WIN Situation führt.

Vorteile für Ihre Klienten:

- Ihre Klienten haben die Möglichkeit sich gratis, unverbindlich und professionell von einem Groupe Mutuel Berater, beraten zu lassen. Zusätzlich erhält Ihr Klient dann, ein Gratisgutschein im Wert von CHF 50.- für Ihre Dienstleistung. (Egal ob die Beratung zu einem Abschluss führt oder nicht)
- Die Groupe Mutuel hat eine sehr grosse Produkte Palette. Das heisst, wir können gezielt auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und die passende Lösung für den Kunden anbieten. Mit der Zusatzversicherung Bonus, welches Preis-Leistungsverhältnis sehr attraktiv ist, wird Ihren Klienten "90% - unbegrenzt" an Alternativmedizin gezahlt.

Vorteile unserer Kooperationspartner:

- Durch den gratis Gutschein, welches Ihre Klienten erhalten, können Sie ein Neukunde wieder an sich binden.
- Sie haben mit der Groupe Mutuel einen direkte Adressvermittler Vertrag. (Tippgeber oder Empfehlungsgeber Vertrag) Das heisst, wenn einer Ihrer Klienten bei uns etwas abschliesst, egal ob er gleich die ganze Krankenkasse wechselt oder ob er nur eine Zusatzversicherung abschliesst, werden Sie eine Entlohnung dafür erhalten. Im Durchschnitt liegt die Entlohnung ca. bei CHF 300.- pro Person.

Die Entlohnung ist im Adressvermittler Vertrag festgelegt. **CHF 50.- für die Grundversicherung und das 6-Fache des VVG Volumens.**

Beispiel Rechnung: Eine Klientin wechselt die Krankenkasse von Atupri zu Groupe Mutuel. Die Zusatzversicherungen kosten CHF 58.- im Monat.

Für die Grundversicherung würden Sie CHF 50.- erhalten und für die Zusatzversicherung (CHF 58.- x 6) CHF 348.- also eine totale Entlohnung von CHF 398.-

Geben Sie mir doch kurz Bescheid, ob für Sie eine solche Kooperation interessant sein könnte, so könnten wir uns treffen und weitere offene Fragen und Unklarheiten besprechen.

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung und wünsche Ihnen einen schönen Tag.

Freundliche Grüsse

2) Beispiel DL-Finance

Das untenstehende Werbemail wirbt direkt mit konkreten finanziellen Vorteilen für Therapeut*innen, der Auftraggeber ist unklar, es wird von «Partnern» gesprochen:

Von: xxx@dl-finance.ch

Betreff: Partner Alternativmedizin

Liebes EMR-Mitglied

Wir von der Firma DL Finance GmbH sind auf Sie aufmerksam geworden, da Sie das EMR-Qualitätslabel besitzen.

Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Partnerschaften mit Therapeuten und Therapeutinnen, welche in der Alternativmedizin anerkannt sind.

Unser Ziel ist es Ihre Kunden und Kundinnen zu beraten und so die bestmögliche Abdeckung in der Zusatzversicherung aufzeigen. Gerade bei dieser unterscheiden sich die Angebote der verschiedenen Gesellschaften stark und eine Prüfung lohnt sich in 95% der Fälle bei Menschen, die bei einer Krankheit komplementärmedizinische Heilmethoden bevorzugen, welche die Grundversicherung nicht übernimmt. Die Zusatzversicherungen beteiligen sich an den Kosten einer Behandlung bei einem Therapeuten oder einer Therapeutin je nach Kostenbeteiligung zwischen 50%-100%!

Welchen Mehrwert hat die höhere Beteiligung für Sie?

- Patienten die aktuell eine tiefere Beteiligung durch die Zusatzversicherung haben, können nach einer Analyse bis zu 100% erhalten.
- Durch die höhere Beteiligung der Zusatzversicherung, werden die Kunden und Kundinnen Sie häufiger aufsuchen.
- Ihr Umsatz würde höher ausfallen, da die Kosten nicht nur vom Patienten getragen werden, sondern zu einem grösseren Teil auch von der Zusatzversicherung.

Welche Entschädigung erhalten Sie?

- Pro erhaltene Empfehlung (Lead) erhalten Sie eine Entschädigung von 40.- CHF.
- Zusätzlich übernehmen wir bei einer erfolgreichen Analyse und Beratung die Kosten für einen Gutschein im Wert von 120.- CHF bei Ihnen, welcher den Kunden dann jeweils geschenkt wird.

Wie würde eine Partnerschaft funktionieren?

Wir stellen ein Flyer mit einem QR-Code zum Scannen in Ihrer Praxis.

Nach dem Scannen vom QR Code kann der Patient seine Angaben und seine aktuelle Krankenkasse auf einer jeweils pro Partner individuellen Webseite ausfüllen. Nach dem wir die Daten erhalten haben, vereinbaren wir einen Termin direkt mit dem Kunden, an welchem wir diesen fachgerecht und neutral beraten, um das bestmögliche Gesamtpaket zusammenzustellen. Nach jeder Durchgeführten Beratung, kauft die Firma DL Finance GmbH einen Gutschein bei Ihnen welcher dann dem Patienten übergeben wird.

Wir würden uns über eine Partnerschaft freuen und sind bei Fragen jederzeit telefonisch oder per Mail für Sie erreichbar.

Freundliche Grüsse

