

**PKV-Tarifoptimierung (§ 204), Leadgenerierung**

Projekt: Interessenten-Generierung für PKV-Beitragsoptimierung durch Tarif- ohne Anbieterwechsel

Auftrag-Geber: großer Maklerpool, spezialisierte Makler mit angeschlossenem Call Center

Zielgruppe: PKV-Versicherte > 450 Euro Monatsbeitrag und > 6 Jahre in der PKV

Region: bundesweit ohne PLZ-Einschränkungen (alternativ: Terminierung mit PLZ-Einschränkungen)

Aufgabe: Präsentation der Sparmöglichkeiten (150 - 200 Euro pro Monat)

und Schilderung des weiteren Ablaufs: (alternativ: Vereinbarung eines persönlichen Besuchstermins)

- 1) telefonisches Beratungsgespräch
- 2) schriftliche Dienstleistungsvereinbarung
- 3) telefonische Präsentation des Tarifvergleichs: Leistungen/Beiträge im Vergleich zum aktuellen Tarif

Ablauf: täglicher Export der PKV-Leads und Voice Files (automatisiert via Dialer, siehe unten),  
zweiwöchentliche Abrechnung, zweiwöchentliche Provisionszahlung

Provision: x0 € pro Netto-Lead für Telemarketing (alternativ: + 20 € für persönlichen Besuchstermin)

Bitte fragen Sie die aktuelle Call Center Provision bei Interesse telefonisch an.

Stornogründe:

- < 400 Euro MB exklusive Pflege
- Alte Oldenburger, Debeka, Inter, LVM, PAX
- < 7 Jahre PKV oder Beitrag innerhalb der letzten 6 Jahre optimiert
- Arbeitslos, Student, Beamter
- Notlagen-/Basis-/Standard-Tarif
- Gesetzlich oder nicht krankenversichert
- Person nicht existent oder selbst Versicherungsvermittler
- wenn Termin vereinbart wurde: Termin hat nicht stattgefunden, obwohl Makler pünktlich vor Ort war

Adressen/Leads und Dialer: werden gestellt

Schulung/Training: eintägige Schulung vor Projektstart, Reisekosten sind vom Center zu übernehmen

Voraussetzungen: gutes Deutsch, Erfahrungen in der Sparte Krankenversicherung sind von Vorteil

Stand: 07.01.2015