

BCA und SDK starten gemeinschaftliche Vertriebsaktion

In Kooperation mit der renommierten Süddeutschen Krankenversicherung a.G. (SDK) und unter dem Slogan „Gesundheit darf kein Privileg sein“ präsentiert die Oberurseler BCA AG ihre neueste Vertriebskampagne. Im Zentrum der gemeinschaftlichen Initiative und speziell abgestimmt auf den SDK-Kombitarif „Aktiv 55 plus“, steht Vermittlern damit eine vortreffliche Lösung für die Verbrauchergruppe der Best-Ager bereit.

Um sich dabei den Zugang zu dieser erfolgversprechenden Kundenklientel zu erleichtern, stehen BCA-Maklerpartnern ab sofort eine Vielzahl maßgeschneiderter wie exklusiver Bewerbungsoptionen über das bewährte BCA-Marketing-Portal „Marketing plus“ zur Verfügung.

Immer mehr ältere gesetzlich Versicherte legen in Bezug auf eigene Gesundheitsvorsorge gesteigerten Wert auf Leistungsbausteine, die ansonsten lediglich Privatpatienten offenstehen. Daneben zeigt sich, dass sich diese Kundenklientel vor allem gegenüber Kostenrisiken im ambulanten und zahnärztlichen Bereich angemessen schützen möchte. Hinderlich aus Sicht des Verbrauchers ist aber, dass durch einen späten Einstieg in die private Krankenversicherung mit überproportional hohen Beiträgen gerechnet werden muss. Zudem bedingt eine Annahme seitens des Versicherers in der Regel vorab eine umfangreiche Gesundheitsprüfung. In der Folge gibt es häufig Risikozuschläge, Leistungsausschlüsse oder - im schlimmsten Falle - eine komplette Ablehnung des Vertrages.

AKTIV 55plus - das ideale Kombiprodukt für Kunden ab 55 Jahren

Genau an dieser Stelle setzt die neueste Vertriebskampagne der BCA AG in Zusammenarbeit mit der SDK an. Im Kern der Aktion steht hierbei die Produktlösung „AKTIV 55plus“. Ohne Gesundheitsprüfung profitieren Makler respektive deren Kunden hierbei von einem günstigen und gleichsam leistungsstarken Tarifpaket, welches in drei attraktiven Varianten (BASIS, COMFORT und TOP) sowie einem Zusatzbaustein erhältlich ist. Infolgedessen sind im jeweiligen Kombitarif und nach Bedarf unterschiedlich hohe Leistungen auf Privatversichertenniveau aus den Bereichen Zahnersatz, Inlays, Kunststofffüllungen, Prophylaxe, Brillen, Auslandsreisen, Kuren, Gesundheitsservices beziehungsweise Heilpraktiker-Behandlungen enthalten.

„Dank unseres Tarifs AKTIV 55plus erhalten gesetzliche Versicherte ab 55 Jahren die Option, dass sie ihrem bestehenden Krankenversicherungsschutz ein maßgeschneidertes Upgrade auf Privat-Niveau verschaffen. Dies alles zu einem vernünftigen Preis, ohne Höchstaufnahmearter sowie ganz und gar ohne Gesundheitsfragen. Folgerichtig bietet unsere Produktlösung beste Voraussetzungen für eine zielgenaue Kundenansprache“, unterstreicht SDK-Vertriebsvorstand Olaf Engemann die Vorteile des Produkts.

Vertriebskampagne besten Zuschnitts

Um das attraktive Kundengewinnungspotenzial an dieser Stelle zu maximieren, unterstützt der Oberurseler Maklerpool die dazugehörige Vertriebsaktion „Gesundheit darf kein Privileg sein“ gleich durch ein ganzes Bündel gezielter Marketingaktivitäten. So hilft etwa das exklusive BCA-Portal „Marketing plus“ bereits mittels weniger Klicks sowohl bei der Erstellung als auch dem darauffolgenden bedarfsorientierten Einsatz zielgruppenorientierter Flyer oder Plakatwerbungen. Bei alledem sind sämtliche zur Verfügung stehenden Marketingoptionen zu einem hohen Grad individualisierbar. „Logo, Hausfarbe, individuell verfasste Textbausteine, persönliche Kontaktdaten sowie anschauliche Grafiken oder Bilder können, wie generell bei Marketing plus, von unseren Maklerpartnern angepasst und auf sie zugeschnitten werden“, betont BCA-Marketingleiter Mirko Faust. Parallel hierzu unterstützt die BCA betreffend dazugehöriger Mailings und Website-Marketings.



Rolf Schünemann

Innovative Werbung mittels Digitalplakatierung und Facebook-Ads

Generell profitieren Makler darüber hinaus von den erstklassigen Marketing-plus-Hilfen, wenn es sich um das Thema einprägsamer Social-Media-Kommunikationsmaßnahmen dreht. Vor dem Hintergrund, dass inzwischen alleine 30 Millionen Menschen das Facebook-Netzwerk in Deutschland nutzen, bietet der Einsatz auf diese Plattform zugeschnittener Ads eine ausgezeichnete wie kostengünstige Chance, um ein detailliertes Kunden-Targeting vorzunehmen. Bereits nach wenigen Informationen – Angaben zu Umkreis, Zeitplan und Wunschbudget genügen bereits – können Marketing plus-Nutzer passgenaue SDK-Facebook-Ads aufrufen. „Damit eröffnet sich künftig auch weniger Social-Media-

affinen Maklern nunmehr der Werbekanal Facebook als mehrwertgenerierende Kundengewinnungsplattform“, so Marketingleiter Faust ergänzend zum Thema. Aber auch der Einsatz von erfolgversprechender Bildschirmwerbung ist im Rahmen der Vertriebskampagne jederzeit machbar. Mittels des bedienerfreundlichen Marketing-plus-Shopsystems filtern sich Makler hierbei schnell und exakt die gewünschten freien Video-Stellflächen aus, auf denen künftig ihre digitalen Werbebotschaften präsentiert werden sollen.

Eine Vielzahl vertriebsunterstützender Maßnahmen für BCA-Makler

So können mithilfe einer Vielzahl vertriebsunterstützender Maßnahmen BCA-Makler nicht nur generell ihre Marketing- und Kommunikationsarbeit weiter verfeinern. Darüber hinaus erhalten sie durch die aktuelle Vertriebskampagne mit der passenden Produktlösung "Aktiv 55 Plus" die Möglichkeit, sich zusätzlich die lukrative Zielgruppe der über 55-jährigen zu erschließen. „Damit stellt auch unsere neueste Vertriebskampagne Maklern einmal mehr eine äußerst effiziente wie vielversprechende Unterstützung für ihren geschäftlichen Erfolg bereit“, konstatiert BCA-Vorstandsvorsitzender Rolf Schünemann.

Pressekontakt:

Peter Meiser
Telefon: +49 (0) 61 71 91 50 - 150
Fax: +49 (0) 61 71 91 50 - 151
E-Mail: Presse@bca.de

Unternehmen

BCA AG
Hohemarkstraße 22
61440 Oberursel

Internet: www.bca.de

Über BCA AG

Die 1985 gegründete BCA AG mit Sitz in Oberursel im Taunus ist einer der größten Maklerpools in Deutschland. Dem Maklerpool sind derzeit rund 9.500 unabhängige Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister angeschlossen. Ihnen bietet die BCA AG einen kompletten Service, der alles beinhaltet, was freie Finanzvermittler für ihre tägliche Arbeit benötigen. Dazu zählen unter anderem eine umfassende Vertriebs- und Organisationsunterstützung, die elektronische Beratungs- und Abwicklungsplattform BCA Business plus sowie das Regionalmarketingportal Marketing plus inklusive BCA Websitemanager. Im Investmentbereich können die freien Finanzvermittler bei der BCA auf über 8.000 Investmentfonds zugreifen. Dazu stellt die BCA AG umfassende Informationen wie Kapitalmarktanalysen, Researchmaterial zu einzelnen Fonds und die BCA TopFonds-Listen zur Verfügung. Außerdem unterstützt die BCA die unabhängigen Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister mit ihrer innovativen Investmentsoftware DIVA. Im Versicherungsbereich bedient die BCA AG alle Sparten von der Standardversicherung für den Haushalt über die Altersvorsorge bis hin zu umfassenden Deckungskonzepten im Bereich Gewerbeversicherung einschließlich bAV und bKV. Versicherungsvergleichsrechner oder das Empfehlungstool BCA Tipp runden das Angebot ab. Zudem bietet das Unternehmen ein eigenes Deckungskonzept für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Vermittler an. Der Konzernumsatz der BCA AG betrug im Geschäftsjahr 2016 rund 48,8 Millionen Euro, das Eigenkapital lag bei 6,5 Millionen Euro. Zur BCA-Gruppe gehören zudem die Wertpapierhandelsbank BfV Bank für Vermögen AG mit einem flexiblen Haftungsdachkonzept und der hauseigenen Fondsvermögensverwaltung Private Investing sowie die Carat Fonds Service AG.