



Privatarzt: Die neue Tarifserie 2025

Schulungsunterlage Vertrieb

- 1** **Warum jetzt?**
Marktchancen | UNIQA KV-Strategie
- 2** **Die neue Tarifserie**
Überblick | Grund- und Zusatztarife im Detail | Prämien
- 3** **Kundensegmente**
Eigenschaften | Bedürfnisse | Kontaktpunkte
- 4** **Beratung**
Tarifrechner | Ablauf Tarifablösung

Agenda

01

Warum jetzt?

Marktchancen
UNIQA KV-Strategie

gemeinsam besser leben



Zudem gewinnen die Themen **Vorsorge, Gesundheitsbewusstsein** sowie **mentale Gesundheit** zunehmend an **Bedeutung**



Bei mir im Freundeskreis achten mittlerweile echt viele mehr auf ihre Gesundheit

 **Maßnahmen zum „Gesund Bleiben“:**
Massage, Physiotherapie

 **Offenerer Umgang mit psychischen Themen**



Wichtigste Leistungen¹⁾ 1748 Befragte

Art der Leistung	Interessierte Kunden
1 Physiotherapie	80 %
2 Medikamente	79 %
3 Brille/Kontaktlinsen	71 %
4 Psychotherapie	69 %
5 Massage	55 %



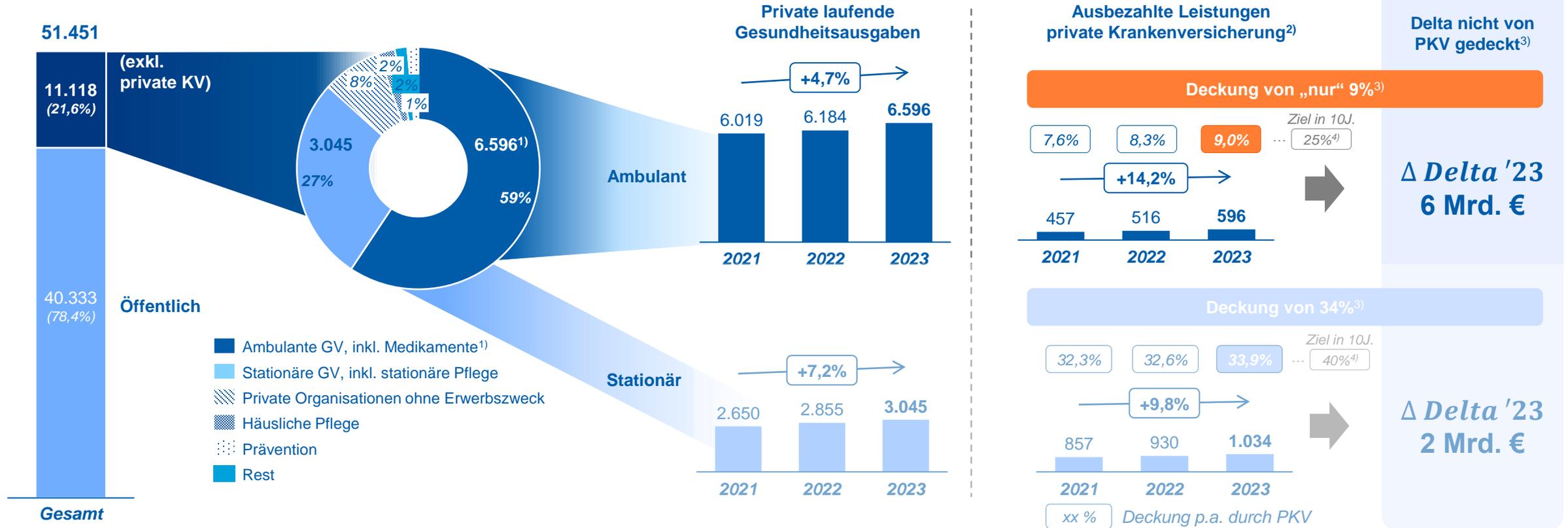
Trends der Gen-Z²⁾

- **2 von 3 Top-Themen** der **Gen-Z** betreffen **Mental Health**
- **Stress** und **Angst** dominieren bei 50% der **Gen-Z**
- **60%** der Gen-Z sprechen **offen** über ihre **psychischen Themen**
- Gen-Z erwartet **digitale, transparente & intuitive Produkte** „on demand“

1) UNIQA Kundenumfrage: Wichtigste Leistungen: „Sehr wichtig“, „Eher wichtig“, weniger relevant: „Reiseimpfungen“ (47 %), „Andere Leistungen mentale Gesundheit“ (46 %), „Fitness Coaching“ (27%) 2) [Deloitte-Studie, Hill-International](#), Live-Markttest von UNIQA zur Innovation „Karrierewechsel Versicherung“ 01/2024

Das zeigen auch die Zahlen: 2023 wurden rund 6,6 Mrd. EUR privat gezahlt – nur 9 % davon waren durch Versicherungen gedeckt

Gesamtmarkt: Laufende Gesundheitsausgaben AT 2023 bzw. Leistungen der privaten Krankenversicherung (in Mio. €, %)



1) Medikamente: 3,4 Mrd. €; 2) direkt zuordenbare Leistungen zu ambulanter / stationärer Gesundheitsversorgung; 3) Basis 2023; 4) realistische Annahme bei Fortschreibung der aktuellen CAGR der Deckungen

Quellen: Statistik Austria, 2024 (Annahme: Split privater lfd. Gesundheitsausgaben 2023 wie 2022, da Daten noch nicht vollständig verfügbar); VVO, 2024

Die NextGen Health Insurance Strategie geht perspektivisch über die ambulante Produktwelt hinaus



Phase I

2024-2025

Erweiterung und Neuentwicklung der gesamten **ambulanten Produktwelt** auf Basis einer modernen Produktarchitektur.



Phase II

2025-2026

Erweiterung und Neuentwicklung der gesamten **stationären Produktwelt**.

02

Die neue Tarifserie

Überblick

Grund- und Zusatztarife im Detail

Prämien



Wie heißen eigentlich die Produkte und Bausteine unserer neuen Tarifserie?



Grundtarife

UNIQA Kennung

Name Privatarzttarif

QAYC S

Start

QAYC O

Optimal

QAYC OP

Optimal Plus

QAYC P

Premium



Zusatztarife

UNIQA Kennung

Name Zusatztarif

QAZ EW

Eltern werden

QAZ FIT

Fit fühlen

QAZ MW

Mental wachsen

Das Produktkonzept bestimmt das Prinzip „Maximierung der Preis-Leistung“ in Abstimmung mit dem Vertrieb

80% Rückvergütung für alle Tarife

	Start	Optimal	Optimal Plus	Premium
Preis	€	€ €	€ € €	€ € € €
Abschluss	Online-Umsetzung zugesagt	Online-Umsetzung zugesagt	Online-Umsetzung in 2. Schritt	Online-Umsetzung in 2. Schritt
Höchstsatz 2025	1.400 €	2.800 €	4.200 €	8.400 €
Inkl. Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • 1.120 € Arzt- und Facharztkosten¹⁾ • 280 € Medikamente, Impfung (Med. 100% bis Rezeptgebühr) 	<ul style="list-style-type: none"> • 1.400 € Arzt- und Facharztkosten¹⁾ • 560 € Medikamente, Impfung (Med. 100% bis Rezeptgebühr) • 560 € ärztl. verordnete Therapien/Behandlungen²⁾ • 280 € Heilbehelfe/Hilfsmittel inkl. Sehbehelfe³⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> • 2.100 € Arzt- und Facharztkosten¹⁾ • 840 € Medikamente, Impfung (Med. 100% bis Rezeptgebühr) • 840 € ärztl. verordnete Therapien/Behandlungen²⁾ • 420 € Heilbehelfe/Hilfsmittel inkl. Sehbehelfe³⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> • 4.200 € Arzt- und Facharztkosten¹⁾ • 1.680 € Medikamente, Impfung (Med. 100% bis Rezeptgebühr) • 1.680 € ärztl. verordnete Therapien/Behandlungen²⁾ • 840 € Heilbehelfe/Hilfsmittel inkl. Sehbehelfe³⁾

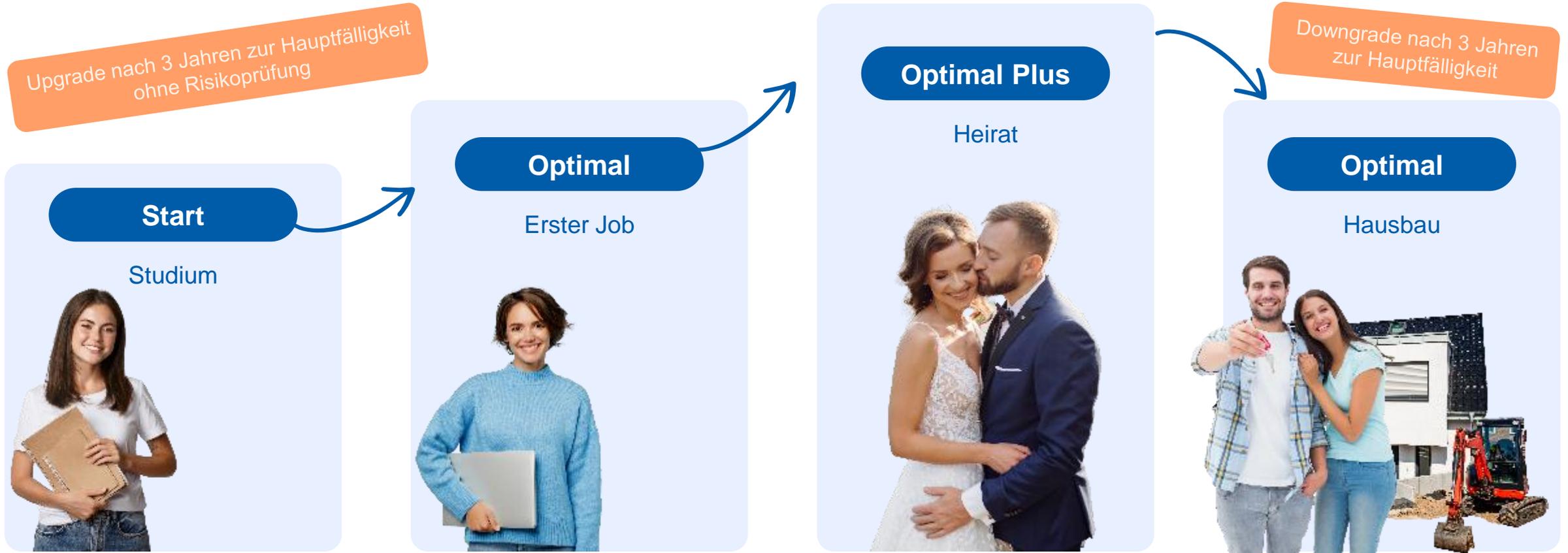
1) Inkl. ambulante Operationen bis Sublimit der Arzt- und Facharztkosten, Telemedizin, Vorsorge, verordnete bes. Untersuchungen, z.B. MRT, Gastro, Labor, Eltern-Kind-Pass Untersuchungen; 2) Physio- und Psychotherapie; 3) Brille und Kontaktlinsen, refrakt. Augen-OP alle 2 Jahre; refraktive Augen-OP alle 2 Jahre bis zum doppelten Sublimit mit Limitation durch GHS

Der Vertrieb wird unterstützt durch bis zu 25 % Rabatt ab Tarifstufe „Optimal“, einfachere Risikoprüfung und keine Pflichteinreichung

	Start	Optimal	Optimal Plus	Premium	
Pflichteinreichung	×	×	×	×	
Prämienrückerstattung	×	×	×	×	
Risikoprüfung	Kurzfragebogen	Kurzfragebogen erweitert	Volle Risikoprüfung	Volle Risikoprüfung	
Kombirabatt	0 %	20 %	20 %	20 %	
Familienrabatt	0 %	5 %	5 %	5 %	
Provisionsschema	gleichbleibend	gleichbleibend	gleichbleibend	gleichbleibend	
Vergütung	Pro eingereichter Rechnung übernehmen wir:		100 % – abzüglich der Kosten, die die Sozialversicherung bezahlt .	80 % – wenn die Sozialversicherung keine Leistung erbringt.	Rezeptgebühren: 100% bei österreichischer gesetzlicher Krankenversicherung – auch bei Medikamenten unterhalb der Rezeptgebühr.
Upgrade-Möglichkeit	Upgrade-Möglichkeit in die nächsthöhere Tarifstufe erstmals nach 3 Jahren ohne Risikoprüfung zur Hauptfälligkeit; Downgrade-Möglichkeit in eine frei wählbare Tarifstufe erstmals nach 3 Jahren zur Hauptfälligkeit				

Nach Upgrade erneute Mindestversicherungsdauer 3 Jahre

Wir haben das erste Mal eine mitwachsende Produktserie, die sich den Lebensumständen der Kund:innen anpasst



Wie schauen die Rabatte, Optionen und die Anwartschaft nun im Detail aus?



Rabatte

- Ab Privatarzt Optimal
- 20 % Kombinationsrabatt auf die Privatarzt-Tarifprämie bei Kombination mit Sonderklasse
- 5 % Familienrabatt ab 2 Personen



Option

- 15 % der Prämie des abgeschlossenen Privatarzt-Tarifes
- Keine Leistung während der Option
- Höchsteintrittsalter 35
- Aufleben zur Hauptfälligkeit jährlich bis 50



Anwartschaft

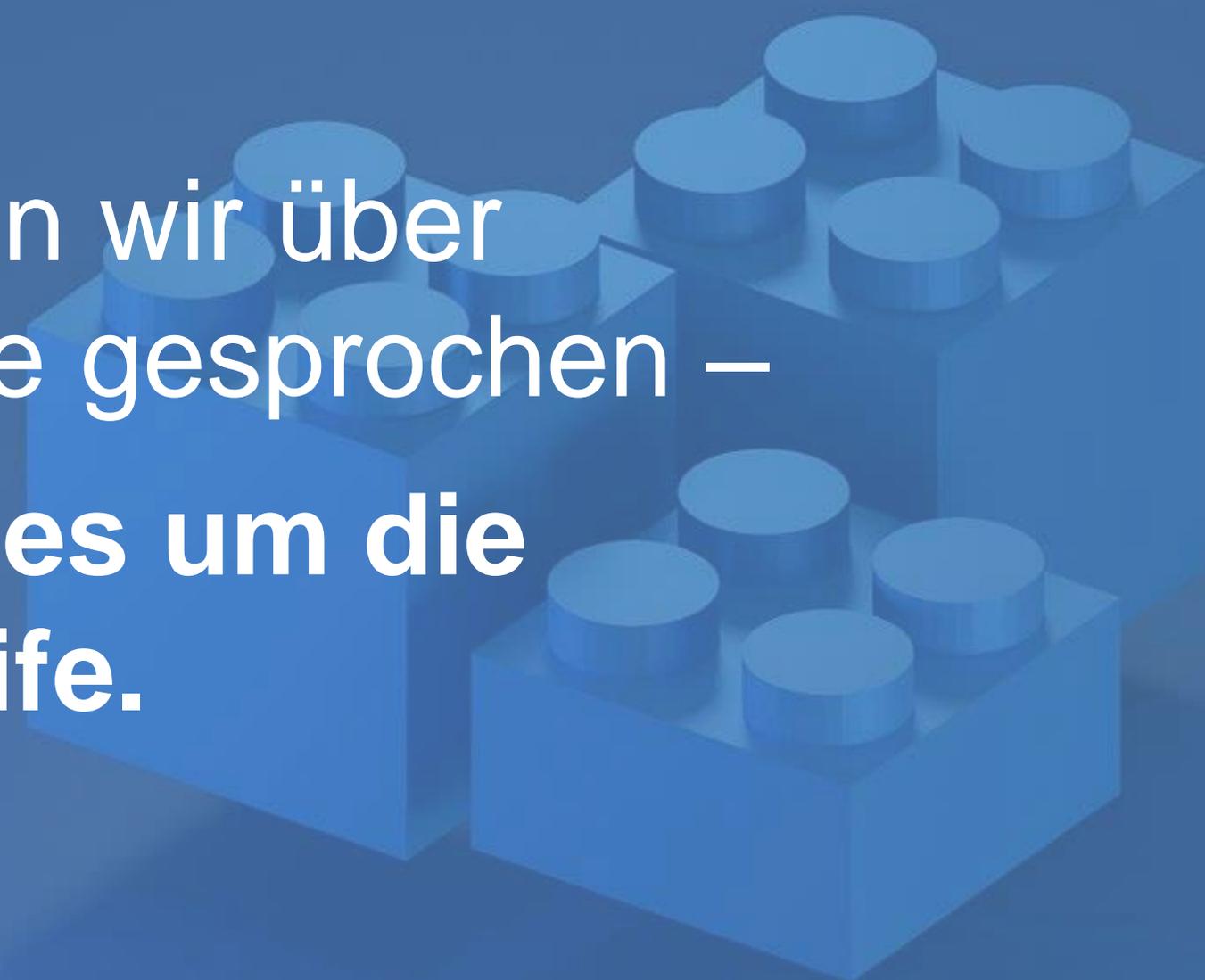
15 % der Prämie des abgeschlossenen Privatarzt-Tarifes

Zum Nachschauen – das sind die Prämien nach Altersgruppen

Alter	Start	Optimal	Optimal Plus	Premium
Kinderprämie	25,53	35,40	51,92	75,29
18	33,44	59,01	83,66	121,30
19	34,12	60,14	85,22	123,57
20	34,77	61,26	86,76	125,80
21	35,42	62,34	88,29	128,03
22	36,05	63,41	89,79	130,19
23	36,64	64,45	91,25	132,32
24	37,22	65,44	92,68	134,38
25	37,75	66,40	94,06	136,39
26	38,27	67,30	95,39	138,32
27	38,74	68,14	96,66	140,15
28	39,18	68,93	97,87	141,91
29	39,57	69,66	99,00	143,55
30	39,91	70,29	100,06	145,09
31	40,20	70,85	101,02	146,48
32	40,45	71,35	101,91	147,77
33	40,67	71,79	102,73	148,95
34	40,88	72,22	103,51	150,10
35	41,10	72,62	104,29	151,22
36	41,30	73,02	105,07	152,35
37	41,50	73,43	105,87	153,51
38	41,73	73,87	106,70	154,71
39	41,97	74,33	107,60	156,01
40	42,24	74,82	108,55	157,40
41	42,53	75,36	109,56	158,87
42	42,84	75,91	110,65	160,44
43	43,18	76,50	111,75	162,03
44	43,53	77,10	112,86	163,64
45	43,90	77,74	113,98	165,27
46	44,29	78,39	115,08	166,87
47	44,70	79,05	116,16	168,43
48	45,11	79,72	117,22	169,97
49	45,52	80,41	118,25	171,46
50	45,97	81,10	119,27	172,94

Kommentar

- Beträge monatlich in Euro inkl. Versicherungssteuer (Stand Juli 2025)
- Beträge können sich aufgrund von Tarifanpassungen jährlich ändern
- Die fehlenden und bis zum jeweiligen Höchstalter gültigen Prämien können am POS mit dem Tarifrechner ermittelt werden.

The background features a 3D rendering of several blue geometric shapes, including rectangular blocks and cylindrical pillars, arranged in a staggered, isometric pattern. The shapes are rendered with soft shadows and highlights, giving them a three-dimensional appearance against the dark blue background.

Jetzt haben wir über
Grundtarife gesprochen –
**Nun geht es um die
Zusatztarife.**

**Jeder Kunde kann
uneingeschränkt viele
Zusatztarife zusätzlich
abschließen – die
Prämien der
Zusatztarife sind
altersunabhängig**



Baustein

Neu	Eltern werden GHS 280 €	
	Fit fühlen GHS 280 €	
	Mental wachsen GHS 420 €	
Bestehend	BabyOption	
	Akut-Versorgt	
	VitalPlan	

Die
Versicherung
wächst mit
dem Leben
mit!

Neue Zusatztarife

Fit fühlen

QAZ FIT 2025

17,17€
/Monat

Pro Kalenderjahr bis zu 280 Euro (80% Kostenersatz) für:

- Nahrungsergänzungsmittel aus Apotheken bzw. ärztlichen Hausapotheken
- Massage durch reglementierte Gewerbe (z.B. gewerbliche Massage, Shiatsu)
- Alternative Behandlungen durch freie Gewerbe (inkl. Heilpraktiker)
- Tests für Zuhause (Labordiagnostik) 
- Podologie
- Rückenschule (medizinisches) Training
- Raucherentwöhnungsprogramme
- Fitness Center und Fitness Kurse bis 100 €

Nur in Kombination mit:

- ✓ Neue Privatarzt-Tarifserie ab 9/2025

Neue Zusatztarife

Die
Versicherung
wächst mit
dem Leben
mit!

Eltern werden

QAZ EW 2025

12,73€
/Monat

Pro Kalenderjahr bis zu 280 Euro (80% Kostenersatz) für:

- Schwangerschaftstest
- Ambulant durchgeführte Hebammenleistungen
- Stillberatung, Rückbildungskurs
- Betreuung für Familien bis 8 Wochen nach Geburt eigener Kinder wie z.B. Essensversorgung, Kinderbetreuung oder Wohnungsreinigung, Einkäufe, einfache Gartenarbeiten durch Anbieter gesundheits- und sozialer Dienstleistungen oder Dienstleistungsscheck
- Ernährungsberatung (reglementierte Gewerbe) 
- Ambulant durchgeführte Versorgung chronischer Wunden

Ab 16 Jahren abschließbar.

Nur in Kombination mit:

- ✓ Neue Privatarzt-Tarifserie ab 9/2025

Neue Zusatztarife



Mental wachsen

QAZ MW2025

25,76€
/Monat

Pro Kalenderjahr bis zu 420 Euro für Lebens- und Sozialberatung (80% Kostenersatz) in folgenden Bereichen: 

- Persönlichkeitsentwicklung
- Selbstfindung
- Problemlösung
- Verbesserung der Beziehungsfähigkeit
- berufliche Supervision sowie
- psychosoziale Beratung (mit Ausnahme der Psychotherapie)

Nur in Kombination mit:

- ✓ Neue Privatarzt-Tarifserie ab 9/2025

Bestehende Zusatztarife bleiben wie gehabt

VitalPlan

15,39€
/Monat

- **VitalCoach, VitalCheck und VitalHotel**, (einmalig Lifestyle **DNA-Analyse**)
- Können **abwechselnd** konsumiert werden
- **Nach Inanspruchnahme** eines VitalHotels, eines VitalChecks oder der Lifestyle DNA-Analyse besteht im **folgenden Kalenderjahr** kein Leistungsanspruch
- **Lifestyle DNA-Analyse** (einmal pro Vertragslaufzeit)
- **MedPLUS24service** (jederzeit verfügbar)

Nur in Kombination mit:

- ✓ Solo abschließbarer Tarif, mind. QRS (Reise)

BabyOption

(ab 16 abschließbar)

4,36€
/Monat

- **Einschluss von neugeborenen Kindern ab Geburt** ohne Risikoprüfung im Ausmaß der bestehenden Versicherung der versicherten Person (Mutter oder Vater)
- **Kosten für Geburtsvorbereitungen / Schwangerschaftsuntersuchungen** bis 230,30 Euro
- **1 Jahr prämienfreier Versicherungsschutz für das Neugeborene**
- **Wichtig! BabyOption muss bei Eintritt der Schwangerschaft schon bestanden haben**

Nur in Kombination mit:

- ✓ Privatarzt und / oder
- ✓ Sonderklasse (ausgen. SK nach Unfall)

Akut-Versorgt

7,53€
/Monat

- **Rasche medizinische Hilfe bei akuten Beschwerden:**

- Nachts und am Wochenende
- Ohne lange Wartezeiten
- Mit Direktverrechnung

UNIQA Vertragspartner sind aktuell in **Wien, Kärnten, Oberösterreich, Salzburg, Steiermark** und **Vorarlberg** verfügbar (bundesland-spezifische Kinderregelung).

Nur in Kombination mit:

- ✓ Privatarzt und oder
- ✓ Sonderklasse (ausgen. SK nach Unfall)

Damit können nun bis zu 6 Zusatztarife (unbegrenzt) mit den Grundtarifen kombiniert werden!

Jetzt kennt ihr Grundtarife
und Zusatztarife.

Nun geht es um
Annahmerichtlinien und
weitere Neuerungen.

Folgende Annahmerichtlinien wenden wir an



Höchstalter – Einzelkrankenversicherung

- Neuverkauf: 75 Jahre
- Umstellungsendalter: 65 Jahre



Mindestalter

- Zusatztarif Eltern werden: 16 Jahre
- Zusatztarif BabyOption: 16 Jahre



Wartezeit

- Generell keine
- Ausnahme: Schwangerschaft (Wartezeit 9 Monate)



Nachversicherung BabyOption

- QAYC 5M & 8K Start Optimal
- QAYC 8G Optimal Optimal Plus



Umwandlung

- Upgrade nach 3 Jahren zur Hauptfälligkeit ohne Risikoprüfung
- Downgrade nach 3 Jahren zur Hauptfälligkeit



Solo-Abschluss

- Grundtarife solo abschließbar
- Kein Solo-Abschluss von Zusatztarifen

Risikoprüfung: Schlusserklärung vs. Kurzfragebogen (erweitert)

Schlusserklärung

Gab es wegen einer der nachfolgenden Krankheiten Behandlungen oder lagen solche Krankheiten jemals vor?

1. angeborene Anomalien (z.B. Stoffwechselerkrankungen, Hormonstörungen, Lippen-Kiefer-Gaumenspalte)
2. Krebs
3. chronische Herzerkrankungen, Herzinfarkt
4. Gefäßerkrankungen (z.B. PAVK-periphere arterielle Verschlusskrankheit, Aneurysma,...)
5. neurologische Erkrankungen (z.B. Multiple Sklerose, Morbus Parkinson, Schlaganfall, Epilepsie, gutartiger Hirntumor, Schädel-Hirn-Trauma und Querschnittlähmung)
6. psychische Erkrankungen (auch geistige Behinderung, Demenz)
7. chronische Lungenerkrankungen
8. chronisch entzündliche Darmerkrankungen
9. chronische Nierenerkrankungen
10. Body Mass Index über 38 (ausgeprägtes Übergewicht)
11. Knochen- bzw. Gelenkerkrankungen (inkl. Arthrose und Verletzung der Gelenke)
12. Diabetes
13. chronische Lebererkrankung
14. Autoimmunerkrankungen
15. rheumatische Erkrankungen (z.B. chronische Polyarthritits)
16. HIV-positiver Befund
17. Blutgerinnungsstörungen (auch medikamentös herbeigeführt)
18. Bluterkrankungen (z.B. hämolytische Anämie wie Sichelzellanämie)
19. Augenerkrankungen, die zur hochgradigen Sehbeeinträchtigung führen können (z.B. Makula-Erkrankungen, Netzhauterkrankungen, Glaukom)

Ist ein stationärer Krankenhausaufenthalt oder ein Kur-/Rehabilitations-aufenthalt geplant bzw. wurde dieser von ärztlicher Seite angeraten?

Kurzfragebogen

Privatarzt Start

Schlusserklärung

+

- geplante Therapien
- Schwangerschaft

Kurzfragebogen erweitert

Privatarzt Optimal

Schlusserklärung

+

- geplante Therapien
- Schwangerschaft
- Bewegungsapparat letzte 10 Jahre

Weitere Neuerungen



- **Keine Prämienrückerstattung**
- **Keine Höchstsatzmehrvergütung**
- **Gesundheitsförderung** und Hebamme nun erst im **Zusatztarif** enthalten
- **Volle Vergütung** von **Medikamenten** auch **unterhalb** der **Rezeptgebühr**
- Vergütung **Nahrungsergänzungsmittel** aus der (ärztlichen Haus-)Apotheke (auch ohne ärztliche Verordnung) aus dem Zusatztarif Fit fühlen



Abschließend: Mit den neuen Produkten schaffen wir spürbaren Mehrwert für Kund:innen, z.B. durch einfachere Abschließbarkeit



Erweiterung der Produktpalette zur Abdeckung neuer Kundengruppen:

Angebot von 4 Grundtarifen entsprechend unterschiedlicher Lebensphasen (neuer Einstiegs- und Premiumtarif)



Modularisierung:

durch 4 Grundtarife und 3 neue Zusatztarife mit Fokusthemen (z.B. „Eltern werden“)



Schnellerer Vertragsabschluss:

durch verschlankte Risikoprüfung: Volle Risikoprüfung erst ab „Optimal Plus“ Tarif



Spezialisierung auf Fokusthemen in der Gesellschaft:

Psychotherapie ab „Optimal“, Zusatztarif „Mental wachsen“



Online-Abschluss für 2 Einstiegsprodukte

„Start“ und „Optimal“



Einstiegstarif „Start“:

Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb, nur Wr. Städtische/Donau und Muki mit vergleichbarem Produkt (UNIQA USP: Deckung von Medikamenten)

Vorteil im Verkauf – die Funktionen der myUNIQA App rund um die KV



Smarte Vertragsansicht

Die wichtigsten Details des Vertrags werden angezeigt und KI-generierte Informationen als Auszug aus dem Tarifblatt übersichtlich dargestellt (*Was ist versichert?*). Tarifblätter sind auch als PDF verfügbar.



Einreichung & Nachreichung

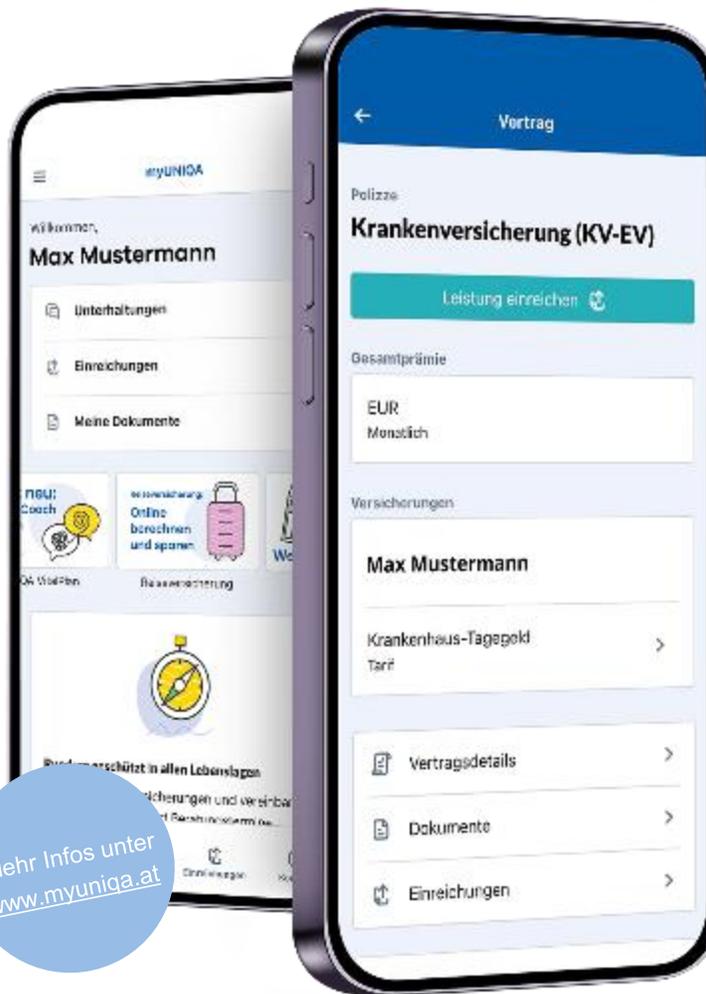
Arzt- und Medikamentenrechnungen ganz einfach fotografieren und direkt hochladen. Die KI hilft bei der Kategorisierung der Belege – somit ist die Einreichung über myUNIQA noch einfacher und schneller.



Status-Updates

Über Push-Mitteilungen werden KV-Kund:innen informiert, sobald ihre Einreichung bearbeitet wurde. So können sie den Überblick behalten, wann ihre Rechnungen erstattet werden.

Mehr Infos unter www.myuniqa.at



myUNIQA Zugang auch für mitversicherte Personen

Speziell in der KV können mitversicherte Personen ihre Leistungen selbst einreichen und die Erstattung erfolgt auf das Konto der mitversicherten Person.



Zugang zu innovativen Gesundheitsservices

Zugang zum LARA Ärztenetzwerk (bequeme Online-Arztsuche inkl. Online-Terminbuchung) und zur Telemedizin (ärztliche Fernversorgung von 7-22h von Mo-So inkl. Feiertag)



Alles online erledigen

Alle Dokumente und Benachrichtigungen bequem in digitaler Form, unkomplizierter Download der Vertragsunterlagen und praktische Filtermöglichkeiten

03

Kundensegmente

Eigenschaften
Bedürfnisse
Kontaktpunkte



Beispielhaftes Kundensegment für Privatarzt Start

Abgrenzung

- Bspw. junge Menschen bis zum Abschluss der Ausbildung bzw. des Studiums
- Berufseinsteiger:innen
- Geringer Versicherungsbedarf
- Geringes verfügbares Einkommen

Typische Ziele

- Sich jung & gesund einen Einstieg in die KV sichern
- Eine selbst leistbare Mindestabsicherung („Abnabeln“)
- Schnelle Terminbuchungen online

Bedürfnisse / Erwartungen

- Preisbewusst
- Individualisierung durch Upgrademöglichkeit
- Selbstständiger Abschluss Online
- Einfachheit / Convenience

Lebenssituationen mit Abschlusspotenzial

- Auszug aus dem Elternhaus
- 18. Geburtstag
- Beginn/Ende der Ausbildung/Studium
- Erstes eigener (Neben-)Verdienst

Passende Zusatztarife

- Fit fühlen (Fitnessstudio, alternative Behandlungen, Selbsttests)
- Mental wachsen (Professionelles Coaching)
- VitalPlan (Lifestyle DNA-Analyse)



“
Günstig starten,
flexibel wachsen.“

Die
Versicherung
wächst mit
dem Leben
mit!

Beispielhaftes Kundensegment für Privatarzt Optimal

Abgrenzung

- Junge Paare oder Familien
- Durchschnittliche Einkommenssituation

Typische Ziele

- Solide Absicherung und Komfort für sich und die Familie
- Das eigene Leben gut organisieren
- Sorgenfreier leben
- Sich finanziell nicht übernehmen
- Flexibilität, rechtzeitig um Familienplanung kümmern

Bedürfnisse / Erwartungen

- Optimales Preis-/Leistungsverhältnis
- Einfach online abschließbar

Lebenssituationen mit Abschlusspotenzial

- Eigene Erfahrungen und empfundene Entwicklungen (Erkrankungen, Gesundheitssystem, ...)
- Neue Partnerschaft oder Trennung
- Kinderwunsch / Geburt eigener Kinder

Passende Zusatztarife

- Eltern werden (Schwangerschaftstests)
- BabyOption
- Akut-Versorgt (Regionale Unterschiede!)
- Fit fühlen (Massagen, alternative Behandlungen)



Spezialist:innen ohne Warteliste – schnelle Klarheit und Sicherheit für mein Kind.

Die Versicherung wächst mit dem Leben mit!

Beispielhaftes Kundensegment für Privatarzt Optimal Plus

Abgrenzung

- Verantwortungs- und Sicherheitsbewusste Kund:innen
- Finanziell stabil aufgestellt

Typische Ziele

- Mehr für die Gesundheit tun und für später vorsorgen
- langfristig gesund und fit bleiben
- Die Familie gut absichern, das beste für die Kinder

Bedürfnisse / Erwartungen

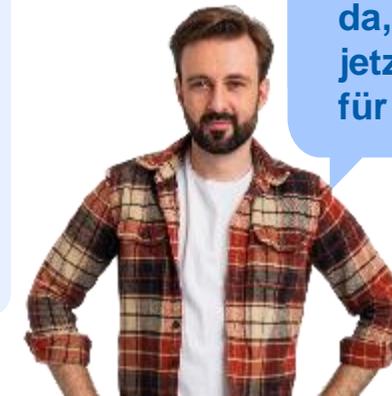
- Umfangreiche Absicherung
- Tarif für präventive, ganzheitliche Gesundheitsvorsorge
- Schutz mit langfristiger Perspektive

Lebenssituationen mit Abschlusspotenzial

- Erste körperliche Beschwerden
- Kinderwunsch / Geburt eigener Kinder
- Karrieresprung, Jobwechsel
- Statussymbol KV

Passende Zusatztarife

- Mental wachsen (Digitale Coachingmöglichkeiten)
- Fit fühlen (Selbsttests zur Leistungsoptimierung)



Die ersten Wehwehchen sind da, ich Sorge da ab jetzt lieber besser für mich vor.



Die Versicherung wächst mit dem Leben mit!

Beispielhaftes Kundensegment für Privatarzt Premium

Abgrenzung

- Best-Ager
- Insb. Top-Verdiener oder Wohlhabende mit hohem verfügbarem Einkommen
- Anspruchsvolle, luxus-orientierte Kund:innen

Typische Ziele

- Beste Behandlung und höchster Komfort ohne Einschränkungen
- Persönliche Betreuung, keine Massenabfertigung

Bedürfnisse / Erwartungen

- Fokus auf Qualität statt Preis
- Persönliche Beratung
- Präventionsleistungen
- Maßgeschneiderte Produkte mit möglichst vollständiger Absicherung
- Ein Höchstsatz, der praktisch nicht einschränkt

Lebenssituationen mit Abschlusspotenzial

- Karrieresprung, Jobwechsel
- Statussymbol KV

Passende Zusatztarife

- Mental wachsen (Digitale Coachingmöglichkeiten)
- Fit fühlen (Selbsttests für Zuhause, Podologie)
- VitalPlan (Hotel-Aufenthalte)
- Akut-Versorgt (Sicherheit zu jeder Zeit)



Umfassend vorsorgen heißt, ein Leben lang selbst bestimmen.



04

Beratung

Tarifrechner



Anzeige im Tarifrrechner

Anzeige der **Grundtarife** wie gewohnt:
Kategorie Ambulante Tarife / Privatarzt

→ Auswahl des gewünschten Tarifes durch
**jeweiligen Jahreshöchstbetrag im
Dropdown**

Auswahl der **Zusatztarife** mittels
Checkboxen

Thomas Mustermann-Pr... > Beratung > Tarifrrechner
Gesundheit & Wertvoll

UNIQA

Build-Timestamp: 15.05.2025 14:36
VPMS-Model: 20250414/2025-05-16
UMatrix: 20250414-r
AppServer: tarifr01_201-ukst03
uniqa-201-ukst03/16.67.139.5
VPMS-Kunden: 24.2.0.2572
VPMS-VERTRIEB: 2.5.2
Web-Env.: test

Tarifauswahl für Mustermann-Prep Thomas, 01.01.2000 (VP1), Männlich

Einzelversicherung VersBeginn 01.10.2025

Kategorie	Tarif	Bezeichnung	Opt RZ	Prämie	Kurzinfo
<input type="radio"/> Stationäre Tarife	EV QURU 9/2025	Sonderklasse U...		14,03	Sonderklasse nach Unfall
<input checked="" type="radio"/> Ambulante / Zahn Tarife	EV QAYC M 2025	Privatarzt Optimal		72,89	Ersatz 80 %, max. EUR 2.8..

Kategorie: **Ambulante / Zahn Tarife** | Tarifauswahl: **Privatarzt**

Kostenersatz pro Kalenderjahr bis: **80 %** | **2.800,- EUR** | Option

Zusatztarife

Fit fühlen | Eltern werden | Mental wachsen

OK | Abbrechen

Informationen rund um den Wechsel von alter auf neue Tarifserie



- Beantragung der aktuellen Tarifserie (**QAYC 5M, QAYC 8K, 8G**) im **Neuverkauf bis 11.09.** möglich. Das bedeutet, dass der Antrag finalisiert (**unterschrieben**) ist. Dieser darf nur mehr übergeleitet werden.
- **Letztmöglicher Versicherungsbeginn:** 01.10.2025
- Anträge, die **nach dem 11.09. am Tarifrchner nicht vollständig sind**, müssen auf die **neue Tarifserie aktualisiert werden.**
- Auch **bereits ausgestellte Angebote sind nur bis 11.09. gültig!**

**Jetzt ist Zeit für euere Fragen
Wir helfen gerne weiter.**

gemeinsam

besser

leben