

„Bei Gutverdienern steht die GKV auf dem Kippunkt der Akzeptanz“

Rekord-Höchstbeiträge, ein wachsendes Defizit und demografische Nöte. Die GKV steht vor massiven, ungelösten Problemen. Und damit wächst die Chance der privaten Krankenversicherung. Wie Berater in dem Marktsegment erfolgreich sein können und welche Herausforderungen es zu meistern gilt, erklärt Werner Gremmelmaier, Vertriebsvorstand der uniVersa Krankenversicherung, im Gespräch mit Cash.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Die private Krankenversicherung steht im Systemwettbewerb mit der gesetzlichen Krankenversicherung und ist angesichts steigender GKV-Höchstbeiträge wieder in aller Munde. Warum sollten sich Berater heute wieder aktiv mit dem Thema PKV beschäftigen?

Gremmelmaier: Die PKV bietet großes Zukunftspotenzial und ist für Berater ein lukratives Geschäftsfeld für langfristige und attraktive bilaterale Kundenbeziehungen. In der Beratung geht es heute um das nachhaltige Management von über 1.000 Euro Höchstbeitrag, den freiwillig Versicherte in der GKV bezahlen.

Für das Geld bietet die PKV mit vertraglich garantierten und individuell wählbaren Leistungen plus Alterungsrückstellungen wesentlich bessere und zukunftssicherere Lösungen. Die PKV-Perspektiven sind weiterhin positiv, denn die Zahl der wechselwilligen freiwillig Versicherten nimmt beständig zu. Vor allem bei Gutverdienern steht die GKV mittlerweile auf dem Kippunkt der Akzeptanz. Viele fragen sich, wofür sie ständig steigende Höchstbeiträge bezahlen, wenn es aufgrund der knappen GKV-Budgets zu Behandlungsengpässen kommt. Zudem sind sie überall mit Zuzahlungen konfrontiert und müssen für bessere Leistungen selbst aufkommen oder mit privaten Zusatzversicherungen vorsorgen.

Was ist Ihrer Meinung nach in der Beratung besonders wichtig? Auf was sollten Berater achten, wenn es um einen Wechsel in die PKV geht?

Gremmelmaier: Das Wichtigste ist, das Thema PKV grundsätzlich aktiv beim Kunden anzusprechen. Das fängt bereits bei jungen Menschen mit unseren Optionstarifen an. Diese Lösungsmodelle gehören aus unserer Sicht in jedes Beratungsgespräch integriert.

Für nur wenige Euro pro Monat sichert man sich eine „PKV-Eintrittskarte“ und kann später ohne erneute Gesundheitsprüfung in die Vollversicherung oder bei Bedarf in die Beihilfeversicherung wech-

seln. Das ist auch für den Vertrieb ein großer Vorteil. Bei der Beratung von freiwillig GKV-Versicherten ist es wichtig, ihnen sachlich und strukturiert die Systemunterschiede aufzuzeigen, Vor- und Nachteile zu erklären und ihnen Handlungsoptionen zu geben, wie man den GKV-Höchstbeitrag besser und nachhaltiger investieren kann.

Bei Arbeitnehmern ist es zudem sinnvoll, darauf zu achten, dass der Arbeitgeberzuschuss während des Erwerbslebens möglichst vollständig ausgeschöpft wird. Beitragsentlastungstarife sind hier eine gute Ergänzungsmöglichkeit. Sie garantieren eine zusätzliche Entlastung im Alter, werden zur Hälfte vom Arbeitgeber bezuschusst und bieten zusätzlich noch Steuervorteile. Die spätere garantierte Leistung kann steuerfrei bezogen werden. Eine bessere „Altersvorsorge“ gibt es für Privatversicherte nicht.

Die Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter ist ein wichtiges Thema. Was tut die uniVersa hierfür?

Gremmelmaier: Wir gehen mit dem Thema Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter sehr transparent und offensiv um und setzen unsere Bestandsversicherten anonymisiert als Testimonials ein. Anhand dieser realen Vertragsverläufe blicken wir im Backtesting auf tatsächliche Kundenbeziehungen von mehreren Jahrzehnten zurück. Wir zeigen auf, welche Beitragsvorteile ihnen der Wechsel in die PKV gebracht hat, wie hoch ihr aktueller Beitrag ist und welche Optimierungsmöglichkeiten sie durch unser Tarifwechselrecht unter vollständiger Anrechnung der gebildeten Alterungsrückstellungen haben.

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit betragen die Zuführungen zu den Alterungsrückstellungen rund 42 Prozent unserer Beitragseinnahmen – das ist ein Spitzenwert in der Branche und ein Gradmesser für langfristig bezahlbare Beiträge. Durch die Rechtsform sind wir zudem unabhängig von Aktionärsinteressen.



Werner Gremmelmaier: „Die Private Krankenversicherung bietet großes Zukunftspotenzial.“

Erwirtschaftete Gewinne bleiben im Unternehmen und kommen ausschließlich versicherten Mitgliedern zugute und werden beitragsstabilisierend eingesetzt.

Sie haben im Mai einen neuen Vollversicherungstarif auf den Markt gebracht. Was waren dafür die Beweggründe, für wen ist er gedacht und welche Vorteile bietet er?

Gremmelmaier: Wir haben uns intensiv mit dem Markt bzw. den Bedürfnissen beschäftigt und ganz explizit mit der Frage, wie wir unser bisheriges Produktangebot im Qualitätssegment weiter verbessern können. Kernzielgruppe sind Arbeitnehmer, aber auch für Selbstständige und Freiberufler ist unser neuer Hochleistungstarif sehr interessant.

Wir bieten einen Top-PKV-Schutz in Kombination mit einer geringen Selbstbeteiligung von 300 Euro pro Jahr und einer kombinierten Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit. 600 Euro Rückerstattung sind garantiert als Tarifleistung, zusätzlich gibt es aktuell erfolgsabhängig noch einmal zweieinhalb Monatsbeiträge on top.

Welche Leistungsbesonderheiten bietet der neue Tarif und wurden auch innovative Verbesserungen aufgenommen?

Gremmelmaier: Uns war bei der Produktentwicklung natürlich auch wichtig, dass die Inanspruchnahme von Vorsorgeleistungen, Zahnprophylaxe, Präventionskursen und Schutzimpfungen ohne Abzug der Selbstbeteiligung möglich ist und den Anspruch auf Beitragsrückerstattung nicht belastet. Zudem haben wir auf indirekte Leistungseinschränkungen, wie etwa Preis-Leistungs-Verzeichnisse verzichtet. Unser neuer Kompakttarif bietet Hochleistungsmedizin mit direktem Zugang zu Spezialisten, Einbettzimmer mit Chefarzt und freier Krankenhauswahl, selbstverständlich inklusive Privatkliniken und digitalen Gesundheitsanwendungen.

Speziell für die Familienphase gibt es eine Beitragsbefreiung von

bis zu sechs Monaten bei Bezug von Elterngeld und zusätzlich für die Mitversicherung von Neugeborenen aus deren Tarif in der Familienkonstellation. Zudem sieht der neue Tarif auch Leistungen für Kinderkrankengeld und für eine Familien- und Haushaltshilfe vor und reduziert die Selbstbeteiligung für Kinder bzw. Jugendliche um die Hälfte auf 150 Euro pro Jahr.

Welche Auswirkungen hat der neue Tarif auf Ihr Tarifangebot?

Gremmelmaier: Bei uns gibt es keine Tarifschließungen und damit auch keine Vergreisung von Altbeständen. Das Fundament unserer Produkt- und Beitragskalkulation ist die über 180-jährige Erfahrung. Alle bisherigen Tarife werden auch weiterhin im Neugeschäft angeboten und selbstverständlich haben wir unseren neuen Kompakttarif auch in unser branchenweit führendes Tarifwechselrecht aufgenommen und ihn damit in unserer Produktfamilie nachhaltig integriert.

Bestandsversicherte haben damit unabhängig von ihrem Alter bis zu 216 Wechselmöglichkeiten, von denen sie 207 jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung nutzen können. In den übrigen Fällen haben wir unsere Fragen auf ein Minimum verkürzt. Das macht uns in gewissem Sinne einzigartig und unterscheidet uns im Wettbewerb.

Bei einer guten PKV-Beratung sind ja durchaus einige Punkte zu betrachten und viele Fragen der Kunden zu klären. Mit welcher Unterstützung können Berater bei Ihnen hier rechnen?

Gremmelmaier: Ein echtes und intensiv nachgefragtes Highlight ist unsere digitale Beratungsunterlage zur Krankheitskostenvollversicherung mit Verlinkungen zu Hintergrundinformationen.

Hier sind alle relevanten Themen für den Beratungsalltag zusammengefasst, zum Beispiel zu den Systemunterschieden, zur Beitragsentwicklung von Gesetzlicher und Privater Krankenversicherung, zu unseren realen Vertragsverläufen, zu Beitragssimulationen in der Familienphase sowie zu den speziellen Lösungen und Zielgruppenangeboten, die wir Versicherten und Vertriebspartnern bieten.

Darüber hinaus ist mit dieser Unterlage auch sofort die Angebotsberechnung machbar. Zudem bieten wir intuitive Rechentools, beispielsweise zur bedarfsgerechten Absicherung beim Krankentagegeld oder einen Beitragsentlastungstarifrechner, der zusammen mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung konzipiert wurde.

Mit Rat und Tat stehen auch unsere Maklerbetreuer vor Ort zur Verfügung. Unsere Vertriebspartner können zudem unseren VIP-Service in Anspruch nehmen. Damit erhalten sie einen Direktkontakt zu Entscheidern in unserer Unternehmenszentrale. Mit ihnen können Fachfragen und Risikovorfragen direkt besprochen werden. **C.**

„Für wenige Euro im Monat sichert man sich eine PKV-Eintrittskarte.“