

KVpro.de

Aktuelle Studie macht deutlich: Private Krankenversicherung ist auch im Rentenalter bezahlbar!

Freiburg, 27.06. 2012

KVpro.de, einer der renommiertesten Informationsdienstleister und Marktbeobachter rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt, weist in einer aktuellen Studie nach, dass die private Krankenversicherung (PKV) für Versicherte auch im Rentenalter bezahlbar ist.

Die zum Teil sehr überraschenden Ergebnisse aus der breit angelegten, und für den PKV-Markt repräsentativen Sammlung und Auswertung von Daten sowie daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen der Freiburger Experten, sollten zu einer Versachlichung der politischen Diskussionen über die Zukunft der PKV – vor allem im Sinne der Verbraucher – führen.

Die Studie zeigt – im Gegensatz zu vielen, in der letzten Zeit veröffentlichten Untersuchungen – auch deutlich, dass ein großer Unterschied zwischen einer Steigerung in Prozent und absoluten Eurobeträgen besteht, das tatsächliche Alter des Versicherten (Einheit /Kohorte) für eine reelle Berechnung der jeweiligen Beitragsanpassung (BAP) zu berücksichtigen ist und die Darstellung von Durchschnittswerten in teils breit angelegten Betrachtungseinheiten keine wirkliche Aussagekraft für den einzelnen Kunden / Verbraucher hat.

Ergebnisse in Kürze

Untersucht wurden Krankenversicherungsbeiträge von realen (echten) Bestandskunden der privaten Krankenversicherung, die 65 Jahre oder älter sind und eine ununterbrochene PKV-Tarifhistorie von 16, 26 oder 36 Jahren aufweisen.

- Bei allen betrachteten Gruppen zeigt sich, dass ein Wechsel in die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) aus Beitragsgründen, die derzeit in der Presse oft als der einzig gangbare Weg propagiert wird, nicht erforderlich ist. Im Gegenteil: In vielen Fällen würde sich der Versicherte dabei schlechter stellen, als beim Wechsel in ein alternatives PKV-Produkt oder den Standardtarif (also „der GKV der PKV“).
- Die im Kollektiv angesparte tarifliche Alterungsrückstellung (AR) bewirkt bei einem Tarifwechsel unterschiedlich hohe Beitragsreduzierungen. Der Grund dafür liegt in der Produktqualität im Ausgangstarif des Kunden.
- Kommt der Kunde aus einem Qualitätsprodukt der PKV, erzielt er mit der angesparten Alterungsrückstellung i.d.R. eine größere Beitragssenkung, als wenn er aus einem „Mittelklasseprodukt“ oder „PKV-Produkt auf GKV-Niveau“ in den Standardtarif wechselt.
- Wie weit die Alterungsrückstellung beitragsenkend wirkt, ist auch von der Tarifikalkulation des gewünschten Zieltarifs und von der Anwendung der Regelung des § 13 der Kalkulationsverordnung durch den Versicherer abhängig.

- Häufig reicht die Nutzung des gesetzlich verbrieften Tarifwechsels nach § 204 VVG aus, wenn es darum geht, Beiträge zu sparen – bei je nach Tarif besseren Leistungen als in der GKV.
- Qualität und Seriosität des Verkäufers, der den Tarifwechsel mit dem Kunden durchführt, sind entscheidend für die richtige Vorgehensweise und ein zufriedenstellendes Ergebnis im Sinne des Kunden sowie der weiteren Entwicklung des zurückbleibenden Kollektivs.
- Ein „Stallwechsel“ - sprich Wechsel des Versicherers - ist die letzte Option und muss vom Verkäufer sowohl zum Schutz des Kunden als auch für ihn selbst, gut dokumentiert sein. Ein „Stallwechsel“ kommt vorwiegend bei Tarif-Reparaturen in Betracht. Der Kunde wechselt hier von Einstiegtarifen und/oder Billigprodukten, die unterhalb des GKV-Niveaus liegen, in Qualitätsprodukte zu Qualitätsversichern.
- Bei der Betrachtung und Interpretation einer Beitragsanpassung (BAP) ist es daher von entscheidender Bedeutung, in welchem Produkt, in welchem Tarif, seit wann, warum und unter welchen Bedingungen, sich der Kunde dort versichert hat.

PKV im Rentenalter bezahlbar

Die Ergebnisse zeigen, dass in den Gruppen mit langjährig versicherten Personen, die sich beim Eintritt in die PKV für ein PKV-Qualitätsprodukt entschieden haben, die größten Einsparpotenziale im Rentenalter bestehen. Die PKV ist im Rentenalter bezahlbar!

Die private Krankenversicherung wird in den Medien zunehmend als schlechte Alternative zur gesetzlichen Krankenversicherung dargestellt. Die mediale Berichterstattung sollte bei allem Verständnis für die Verwendung wirksamer Schlagzeilen die Faktenlage nicht außer Acht lassen. Oft wird dabei mit Zahlen und Prozentwerten argumentiert, ohne die Hintergründe und Ursachen zu beleuchten. Auch in Sachen PKV gilt: Jede Entscheidung oder Nichtentscheidung hat ihren Preis. Es sollte und muss immer hinterfragt werden: Von was, wie viel und verglichen mit was? Kein Bürger muss, wenn er nicht will, 1.000 € und mehr für seine PKV bezahlen. Die geltenden Gesetze bieten ausreichend Optionen, man muss sie nur nutzen.

Und nicht zuletzt geht ein nachdrücklicher Appell an die politischen Entscheidungsträger, das funktionierende System der PKV für mehr Menschen zu öffnen. Denn eines ist sicher: Die ideologischen Grabenkämpfe der letzten Jahre und Jahrzehnte haben dazu geführt, dass die Menschen in der GKV immer weniger Leistungen erhalten, bei gleichzeitig immer höheren Beiträgen und persönlichen Zuzahlungen.

Handlungsempfehlungen

Werden die bestehenden gesetzlichen Möglichkeiten richtig genutzt, hat der Versicherte mit großer Wahrscheinlichkeit in jeder Lebensphase das Produkt, das zu ihm passt. Dazu muss der Verkäufer jedoch zum einen über das notwendige Fachwissen verfügen, zum anderen muss ihm der Zeitaufwand, den er in die Beratung investiert, vergütet werden.

Die Option Tarifwechsel funktioniert nur mit einer klaren Vorgabe an den Versicherer und erfordert im Vorfeld eine intensive Beratung, bei der die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden detailliert erfasst werden. Der damit verbundene Zeit- bzw. Personalaufwand muss entsprechend vergütet werden. Die Frage ist, von wem?

Dies ist ein Problem der Branche. Verkäufer werden überwiegend für Neuabschlüsse bezahlt, weniger für die Betreuung eines bestehenden Kunden. Die derzeit gezahlte Bestandspflegeprovision ist zu gering, wenn der einzelne Verkäufer aufgrund seiner Bestandsgröße überhaupt eine bekommt. Anders ausgedrückt: Wie die Praxis zeigt, fördert das aktuelle Bezahlssystem die Durchführung von teils mehrfachen „Stallwechseln“ und dies ist – wie aufgezeigt – in der Regel für den Kunden nicht die geeignete Lösung. Hier besteht dringend Handlungsbedarf: Weg von reinen Abschlussprovisionen hin zu einer dauerhaften auskömmlichen Bestandspflegeprovision aus dem Beitrag des Kunden (analog der Sachversicherung), an den Verkäufer, der den Kunden betreut. Ziel muss die Entwicklung vom Verkäufer zum Berater sein, der nicht nur auf dem Papier, sondern auch in der Realität Sachwalter des Kunden ist.

Der Endverbraucher, als Käufer der Krankenversicherung, muss sich aktiv kümmern. Dies beginnt beim Einstieg mit der Verkäufer- und Produktauswahl und setzt sich fort mit einer regelmäßigen Bestandsaufnahme zwischen getroffener Produktwahl und tatsächlichen Lebensverhältnissen. Falsches Handeln oder Nicht-Handeln von Kunden und Verkäufern kann nicht der PKV oder den PKV-Produkten an sich angelastet werden. (Das „Nicht-Anhalten“ an einem Zebrastrifen und dessen Folgen werden schließlich auch nicht dem Fahrzeughersteller, sondern dem Fahrer zugeschrieben).

Datenbasis

Durch die im gesamten Markt anerkannte Expertise und Position der KVpro.de als neutraler Marktbeobachter war es möglich, eine repräsentative Anzahl an PKV-Unternehmen zur Teilnahme zu motivieren und zu gewinnen. Einbezogen in die Studie wurden dabei PKV-Versicherer, die dem PKV-Verband angehören, die jedermann zugänglich sind, und substitutive Krankheitskostenvollversicherungstarife (KKV) anbieten. Über drei Viertel der Versicherer, die zusammen 77% der PKV-Versicherten repräsentieren, zeigen sich transparent und nahmen an der Studie teil.

Für die Untersuchung und Datensammlung wurde den Anbietern von KVpro.de folgender Korridor vorgegeben: Echte Bestandskunden,

- die mindestens 65 Jahre oder älter sind,
- die mit 29, 39 oder 49 Jahren in die PKV eingetreten sind,
- die mindestens 16, 26, oder 36 Jahre PKV-versichert sind,
- deren Versicherungsschutz hochwertig, mindestens jedoch GKV-orientiert ist,
- Beitrag mit 65 Jahren für ein PKV-Produkt unter Anwendung des § 204 VVG
- und Beitrag im Standardtarif (die GKV der PKV) zum 65sten Lebensjahr nach § 204 VVG,

Versicherer, die keinen Bestandskunden haben, der genau in dieses Raster fällt, konnten Kunden auswählen, die den gemachten Vorgaben am nächsten kommen.

Hinweis:

Die ausführliche Studie, inkl. aller Tabellen, Grafiken und ausführlichen Bewertungen und Kommentierungen, kann für eine Schutzgebühr in Höhe von 2.350.- Euro zzgl. MwSt. per E-Mail an presse@KVpro.de bestellt werden.

Kontakt:

KVpro.de GmbH
Gerd Güssler
Wentzingerstraße 23
79106 Freiburg i. Br.
Tel.: 0761/120 410 – 50
Fax: 0761/120 410 – 99
Mail: presse@KVpro.de
Internet: www.KVpro.de

Über KVpro.de

KVpro.de ist einer der renommiertesten Informationsdienstleister rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt. Als neutrales Analysehaus sammelt und analysiert KVpro.de seit 2001 die Tarif- und Versicherungsbedingungen privater und gesetzlicher Krankenversicherer und stellt diese Informationen verschiedenen Anwendern zur Verfügung. Hauptzielgruppe sind Makler und Vertriebsgesellschaften, die das softwarebasierte Informationssystem für Tarif- und Leistungsvergleiche in der Kundenberatung und dem Vertrieb einsetzen. Darüber hinaus nutzen private Versicherungsunternehmen den Datenpool für interne Auswertungen, etwa Wettbewerbsvergleiche und Produktanalysen. Ein weiteres „Kundensegment“ bilden Verbraucher und Medien, die an den Ergebnissen der Leistungsvergleiche interessiert sind bzw. darüber berichten.