

KVpro.de:

Mündige Verbraucher zahlen in der PKV nicht drauf

Freiburg, 18.07.2012

Die private Krankenversicherung (PKV) ist wegen übermäßiger Beitragssteigerungen im Gerede. Bei genauem Hinsehen treffen solche, vor allem prozentual eindrucksvollen Erhöhungen jedoch fast ausschließlich Versicherte in so genannten Einsteiger- bzw. Billigtarifen der PKV. Wer dagegen von Anfang an Qualitätsbewusstsein statt „Geiz ist geil“-Mentalität beweist, hat solche Probleme nicht – sondern ist im Gegenteil gut versorgt, spart sogar Geld und profitiert im Alter von den gebildeten Altersrückstellungen. Das belegt eine aktuelle Studie von KVpro.de, einem der renommiertesten Informationsdienstleister und Marktbeobachter rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt.

Billigtarif - was heißt das eigentlich?

Billigtarife bieten ein durch Leistungsdeckelungen und Summenbegrenzungen eingeschränktes Leistungsspektrum. Wer sich dafür entscheidet, zahlt zwar in jungen Jahren einen niedrigen Beitrag, muss aber - bei entsprechendem Behandlungsbedarf - jede Menge zusätzlicher Kosten selbst tragen. Die Wahl nach dem Motto „Billig um jeden Preis“ rächt sich selbst beim vom Produktgeber eigentlich vorgesehenen optionalen Wechsel in einen höherwertigen Tarif: Die finanzielle Gesamtbelastung ist nach Berechnungen von KVpro.de deutlich höher, als bei Versicherten, die von Anfang an einen Qualitätstarif abschließen.

Qualitätstarif – wo liegen die Vorteile?

Ein Qualitätstarif kommt ohne Leistungsbeschränkungen aus und ist von vorneherein so kalkuliert, dass er die statistisch erwartbaren Krankheitskosten des Versicherten über die gesamte Lebensspanne abdeckt. Mit einem Teil seines Beitrags leistet ein junger Versicherter bereits Vorauszahlungen auf seine späteren Krankheitskosten, so dass Beitragsanpassungen aufgrund des Alters entfallen. Wird aus persönlichen Gründen später einmal ein Tarifwechsel notwendig, können diese Alterungsrückstellungen in voller Höhe mitgenommen und - das zeigt die KVpro-Studie eindrucksvoll - z.B. im Standardtarif (GKV-Niveau der PK), der langjährig Privatversicherten spätestens mit 65 Jahren offensteht, stark beitragsenkend wirksam werden.

Mündige Verbraucher und kompetente Berater

Fazit: Wer zuallererst auf Qualität und das Preis-Leistungsverhältnis achtet, fährt mit PKV-Produkten gut und braucht keine Angst vor bösen Beitragsüberraschungen zu haben. Für Endverbraucher heißt das jedoch, kritisch hinzusehen - auch bei der Wahl des zugezogenen Beraters oder Verkäufers. Er muss fachlich kompetent sein und die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zum Maßstab seiner Produktempfehlung machen. Diese Anforderung ist auch wichtig, wenn etwa veränderte Lebensumstände eine Anpassung der Krankenversicherung erforderlich machen.

Ein mündiger Verbraucher und ein guter Berater werden innerhalb der PKV immer eine passende und bezahlbare Lösung finden. Die Option, in einem definierten Zeitfenster in einen hochwertigeren Tarif desselben Anbieters umzusteigen, lassen viele Versicherte ungenutzt verstreichen. Wer es doch tut, zahlt - über die gesamte Versichertenzeit betrachtet - mehr, als derjenige, der von Anfang an das höherwertige Produkt wählt.

Aktuelle Veranstaltungen zur Studie

Im August zeigt Gerd Güssler, Geschäftsführer der KVpro.de, bundesweit im Rahmen der uniVersa Maklertagungen, die Inhalte der Studie und sich daraus ergebende Beratungsansätze.

Termine, Veranstaltungsorte sowie das Anmeldeformular sind [>>> hier hinterlegt](#).

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 Krankensicherer 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.