

Private Krankenversicherung

Nach der Wahl ist vor dem Boom

Der große Gewinner der Bundestagswahl 2009 heißt Private Krankenversicherung (PKV). Im Koalitionsvertrag wird nicht nur ihre Existenz bestätigt, sondern darüber hinaus ihre Weiterentwicklung. Anscheinend sind die PKV-Unternehmen noch ganz geblättert von dieser Tatsache.



■ Noch gibt es kaum besondere Vertriebsansätze. Doch der Run auf die Kunden dürfte sehr bald, spätestens im ersten Halbjahr 2010, einsetzen. Denn aller Voraussicht nach könnte 2011 ein Boomjahr werden, in dem drei Jahrgänge von Kunden auf einmal in die PKV dürfen. Grund: Die Regel, dass Kunden, deren Einkommen über der Jahrespflichtgrenze liegt, drei Jahre warten müssen, wird fallen. Noch hat sich laut PKV-Verband die Führungsriege im Gesundheitsministerium nicht vollständig organisiert, da weiß der Versicherungsmakler MLP schon, dass die Neuregelung für 2011 „vorgesehen ist“. Einen weiteren positiven Impuls für die PKV

könnte es schon 2010 geben, falls die gesetzlichen Kassen noch mehr unter finanziellen Druck geraten und von ihren Kunden einen Zusatzbeitrag fordern. Das könnte bei freiwillig Versicherten den Wechselwunsch erhöhen. Hinsichtlich des Vertriebs gibt sich die DKV gelassen: „Ob unter neuen Rahmenbedingungen die heutigen Optionsmöglichkeiten angepasst werden müssen, werden wir entscheiden, wenn wir die konkrete Ausgestaltung durch den Gesetzgeber kennen“, so die Pressesprecherin Monika Stobrawe.

Ängstliche Kunden

Belastend für die Lobby-Arbeit dürfte vor allem sein, dass 2010 die Beiträge der PKV-Kunden deutlich angehoben werden. Im Schnitt sollen die Steigerungen bei vier bis zehn Prozent liegen. In der Spitze dürften somit einzelne Tarife deutlich stärker steigen, was in der Öffentlichkeit stets Kritik auslöst. Die Branche ist wie keine andere

auf Neugeschäft angewiesen. „Nur so können die natürlichen Abgänge aus den Beständen ausgeglichen werden“, sagt Marktbeobachter Manfred Poweleit aus Ahrensburg. Erschwerend sind zudem stagnierende Einkommen, die allgemeine Angst vor Arbeitslosigkeit sowie das Ansteigen der Versicherungspflichtgrenze auf voraussichtlich 49.950 Euro. Das ist gegenüber 2009 ein Plus von sage und schreibe 1.350 Euro. Trotzdem dürfte sich die PKV bald wieder über steigende Kundenzahlen freuen. „Die Kunden haben nun keine Angst mehr davor, dass die PKV wegreformiert wird“, glaubt Bernd Goletz, Leiter der

Foto: Guillermo lobo - Fotolia.com



VM-Autor: **Uwe Schmidt-Kasperek**, freier Journalist aus Düsseldorf

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Die Private Krankenversicherung (PKV) hat von der neuen Regierung eine Überlebensgarantie bekommen.
- Die Drei-Jahres-Wartefrist für Vollversicherte soll fallen.
- Der Wettbewerb 2010 dürfte knochenhart und vor allem über Optionstarife ausgetragen werden.

GEWINNER: DIESE UNTERNEHMEN HABEN IM VERGLEICH ZUR MARKTENTWICKLUNG MEHR KUNDEN GEWONNEN ODER LIEGEN IM WACHSTUMSTREND

Unternehmen	Vollversicherte in der PKV 2008	Gewinne/Verluste 2003 bis 2008 in Prozent	Gewinne/Verluste 2003 bis 2008 absolut
Debeka	2.072.874	10,6	219.725
AXA	706.573	4,2	29.676
Central	451.689	17,2	77.826
Continentale	375.327	6,0	22.407
HUK-Coburg	345.222	25,4	87.617
Barmenia	311.384	6,6	20.582
Hallesche	220.808	15,4	34.027
Landeskrankenhilfe	208.864	5,3	11.132
SDK	169.127	15,3	25.826
Inter	156.809	5,0	7.872
Victoria	144.569	7,1	10.279
uniVersa	138.894	34,0	47.238
HanseMercur AG	118.480	94,0	111.336
Deutscher Ring	105.866	15,3	16.197
Münchener Verein	95.239	8,3	7.876
LVM	70.219	25,8	18.124
Alte Oldenburger	41.175	30,5	12.546
R+V	39.996	60,3	24.118
Nürnberger	39.706	43,1	17.121
Mannheimer	24.905	25,5	6.356
Württembergische	20.887	72,0	15.043
Provinzial Kranken	11.882	72,6	8.620
Markt	8.604.230	6,1	524.858

map-report 2009; nur Anbieter mit über 10.000 Versicherten; sortiert nach Zahl der Vollversicherten © vm-Tabelle

Unternehmenskommunikation bei der Continentale Krankenversicherung. Und: Sowohl 2008 als auch 2009 hat die Branche mehr Vollversicherte gewonnen als verloren.

„Ich schätze, dass wir als Unternehmen und als Branche leicht über dem Nettozuwachs von 2008 liegen werden“, sagt Gerd Benner vom Marktführer Debeka aus Koblenz. Grund sei ein Sondereffekt. „Viele Kunden haben ihren Vertrag vorgezogen, damit sie noch in die alte Welt kommen. Bestandsmäßig wirkt sich der Vertrag aber für 2009 aus“, so Benner. Die „alte Welt“ ist rund fünf bis zehn Prozent günstiger, weil dort die Mitgabe der Alte-

rungsrückstellungen in Höhe des Basistarifs noch nicht Pflicht war. Mit einem Sondereffekt – mehr Nicht-Versicherte, die ihren Einstieg vorgezogen hätten – hatte übrigens der PKV-Verband den Anstieg des Nettoneuzugangs von 59.900 auf 69.900 Versicherte in 2008 erklärt. Nun hat die Branche Angst, dass ihre Ergebnisse zu gut sind und die Politik von der Veränderung der Drei-Jahres-Regelung Abstand nimmt oder sich zu viel Zeit lässt.

Im Koalitionsvertrag ist die Politik der Branche immerhin noch sehr wohl gesonnen. Hier stehen eine ganze Reihe sehr positiver Botschaften, die der PKV-Verband überschwänglich als „überfälligen

Richtungswechsel in der Gesundheitspolitik“ charakterisiert. Die wichtigsten Reformpunkte sind:

■ Das Ende der Drei-Jahres-Wartefrist. Künftig soll jeder, der die Versicherungspflichtgrenze überschreitet, sofort wieder in die PKV dürfen. Bis ein neues Gesetz erlassen wird, gilt aber weiterhin die Wartefrist.

■ Schluss mit Kranken-Zusatztarifen der Kasse. Sie sollen künftig allein von privaten Krankenversicherungen angeboten werden. Unklar ist, wie weit die gesetzlichen Kassen beschnitten werden sollen. Neben dem Verbot, Tarife zur stationären und ambulanten Behandlung anzubieten, könnten auch Selbstbehalts- und Bonustarife fallen. Sie haben, so argumentiert der PKV-Verband, in der Sozialversicherung nichts verloren. Damit würden Belohnungssysteme gerade für junge, gutverdienende freiwillige Kassenpatienten entfallen.

■ Die Novellierung der Gebührenordnungen für Ärzte (GOÄ) und Zahnärzte (GOZ) wird kommen. Damit verbindet der PKV-Verband große Hoffnung auf eine Vertragskompetenz der privaten Anbieter. Sie sollen künftig mit Ärzten, Krankenhäusern und Apotheken eigene Verträge schließen. „Damit wollen wir Einfluss nehmen auf Preis, Menge und Qualität der Gesundheitsleistungen“, sagt Verbandsdirektor Volker Leienbach. Besondere Vorteile könnte hier die DKV haben. Sie hat mit BestCare, das dem Kunden Zugriff auf medizinische Kapazitäten ermöglicht, und den Ärzte-Zentren GoMedus und GoDentis schon einen besonderen Service für ihre Kunden geschaffen. So gehören beispielsweise zum Qualitätsnetzwerk GoDentis mittlerweile über 300 Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Mit Einfluss auf die Honorierung könnte der Einfluss der privaten Anbieter auf gute und schlechte Mediziner noch deutlich wachsen.

■ Der Basistarif wird überprüft. Hier geht die Koalition aber kaum über die schon vom Bundesverfassungsgericht vorgegebene Beobachtungspflicht hinaus. Immerhin soll die Beitragslücke für Hilfsbe-

VERLIERER: DIESE UNTERNEHMEN HABEN IM VERGLEICH ZUR MARKTENTWICKLUNG KUNDEN VERLOREN ODER SIND DEUTLICH WENIGER GEWACHSEN

Unternehmen	Vollversicherte in der PKV 2008	Gewinne/Verluste 2003 bis 2008
DKV	788.407	-4,5 -35.399
Allianz	724.247	-7,9 -57.216
Signal	472.741	-5,6 -26.615
Bayer. Beamtenkranken	377.891	1,1 4043
Gothaer	158.343	-6,9 -10.926
UKV	108.167	0,4 400
PAX-Familienfürsorge	48.566	-7,8 -3774
ARAG	42.530	1,1 464
Markt	8.604.230	6,1 524.858

map-report 2009; nur Anbieter mit über 10.000 Versicherten; sortiert nach Zahl der Vollversicherten © vm-Tabelle

dürftige ebenso überprüft werden wie die Kombination reduzierter Beiträge im Basistarif mit privaten Zusatzversicherungen. Der Hinweis der Koalition zeigt, dass man die Vorgabe des Gerichts aktiv leben will. Mit keiner Silbe wird hingegen die Mitgabe der Alterungsrückstellungen in Höhe des Basistarifs erwähnt. An dieser Stelle dürfte somit alles beim Alten bleiben. Damit müssen die Versicherer – je näher ein Tarif am Basistarif liegt – weiterhin mit hoher Fluktuation rechnen.

■ Der Einstieg in eine ergänzende kapitalgedeckte Pflegeversicherung wird wahrscheinlich verpflichtend sein und soll nach dem Wunsch des PKV-Verbandes in Kooperation mit den Krankenkassen angeboten werden. „Hier hat der Gesetzgeber erkannt, dass die Pflegeversicherung nie als Vollschutz konzipiert war und 2020 die Zahl der Pflegebedürftigen von heute 2,1 auf 2,7 Millionen Betroffene ansteigen wird“, sagt Experte Leienbach. Ohne kapitalgedeckte Vorsorge sei der absehbare Anstieg der Pflegekosten gar nicht zu verkraften.

Die private Krankenversicherung ist zu zukunftsweisenden Lösungen bereit. Noch weiter geht die Allianz Private Krankenversicherung: „Wir würden uns weiterhin wünschen, dass eine Gesundheitsreform

der neuen Koalitionsregierung auch in der Krankenversicherung eine kapitalgedeckte Vorsorge vorsieht. Ein solcher Schritt wird auch angesichts der Demografie unvermeidlich sein. Hier ist sich die Koalition anscheinend aber noch nicht einig. „Natürlich wäre eine Umstellung auf eine teilweise kapitalgedeckte Finanzierung der gesetzlichen Kassen nicht von heute auf morgen, sondern nur langfristig möglich“, sagt Vorstand Christian Molt.

Wettbewerb in der PKV ist in vollem Gange

Positive Bewertungen der Central-Versicherung in Publikumszeitschriften lässt beispielsweise die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) frohlocken. Tatsächlich schneidet die Central auch im aktuellen Test des Vergleichsprogramms www.kv-pro.de (siehe dort die Tabelle „günstige Vollversicherungstarife“) gut ab, doch die HUK-Coburg schlägt die Police des Generali-Konzerns deutlich. Gerade die vorgestellten Tarife, die umfassende Optionen zum Luxusschutz haben, zeigen, dass der Wettbewerb in der PKV in vollem Gange ist. Nur wer hier mithalten kann, also seine Einsteigertarife durch umfassende Optionen bietet, dürfte angesichts immer

härterer Ratings bei den Kunden punkten. Das zeigt auch eine aktuelle Auswertung des map-reports. Die großen Verlierer sind Allianz, Gothaer, Signal und DKV. Wie verzweifelt die Allianz versucht, Geschäft zu machen, zeigt sich an ihrem Streit mit der BaFin um einen Zuschlag, den sie allen Bestandskunden aufbürdet, die von ihrem Recht zum Wechsel in einen günstigen Einsteigertarif Gebrauch machen wollen. In erster Instanz hat die Allianz diesen Kampf gegen eine Kannibalisierung durch eigene Kunden gewonnen. Von den großen Anbietern haben in den letzten Jahren vor allem die HUK-Coburg, die Central und die Debeka gewonnen. Ohne jede Wartezeit und Risikoprüfung ist die Höherversicherung bei der HUK-Coburg (E1000, PVN) in den ersten fünf Jahren möglich. Die Central (vario_ECO_(V333S2), PVN) bietet den gleichen Aufstieg im dritten, sechsten und neunten Jahr an. Einen Einsteigertarif (PNWS) mit Selbstbeteiligung hat übrigens auch Marktführer Debeka. Er sieht keine stationären Leistungen vor.

Optionstarife werden sicher der Renner werden

Doch solche Tarife können natürlich nur verkauft werden, wenn der Kunde nicht mehr versicherungspflichtig ist. Daher werden mit den positiven Aussichten auf ein Fallen der Drei-Jahres-Regel 2010 die Optionstarife aller Couleur einen Super-Boom erleben. „Bei uns kann der Kunde zum einen über unterschiedliche Ergänzungsversicherungen in vielen Leistungsbereichen die Lücke zwischen gesetzlichem und privatem Versicherungsschutz deutlich mindern. Zum anderen bieten wir den Kunden unterschiedliche Optionen auf einen Vollversicherungsschutz nach Ablauf der Wechselsperre“, erläutert DKV-Sprecherin Stobrawe.

Das Ziel der meisten Kunden – die bereits über der Versicherungspflichtgrenze liegen oder glauben, dass sie sie bald überschreiten werden – ist durch die politische Entwicklung greifbar nahe. Sie könnten schon bald zum Privatpatienten aufsteigen. ■

Karriere-Rating SIGNAL IDUNA mit sehr guten Ergebnissen

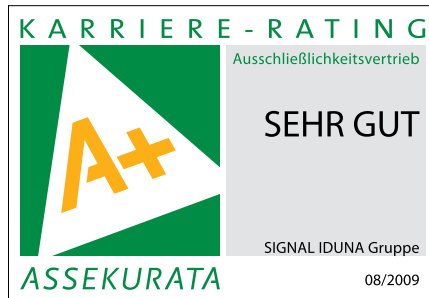
Zum ersten Mal unterzog sich die SIGNAL IDUNA Gruppe, Dortmund/Hamburg dem Karriere-Rating der unabhängigen Kölner Rating-Agentur ASSEKURATA. Das interne, interaktive Rating ist ein Jahr gültig und bewertet anhand verschiedener Teilqualitäten die Attraktivität eines Vertriebs aus Sicht des Vermittlers. Mit der Gesamtnote A+ – „sehr gut“ – erreicht die SIGNAL IDUNA ein außerordentlich positives Ergebnis für ein Erst-Rating. Damit bestätigt die Gruppe ihre Attraktivität für potenzielle Vermittler.

In der Teilqualität „Vermittlerorientierung“ erzielt die SIGNAL IDUNA ein sehr gutes Ergebnis: Vertriebspartnern bieten sich transparente und nachhaltige Entwicklungsperspektiven und sehr gute Einkommensmöglichkeiten.

Besonders positiv fielen die fachliche Unterstützung, Informationsversorgung und Betreuung der Vertriebspartner durch die SIGNAL IDUNA auf. So sind entscheidende Pluspunkte das dichte regionale Betreuungsnetz von zahlreichen Ansprechpartnern vor Ort sowie die umfassende technische und exzellente Marketingunterstützung seitens des Unternehmens.

Die enge Zusammenarbeit mit Multiplikatoren und Repräsentanten der Zielgruppen aus Handwerk, Handel und Gewerbe sowie dem Öffentlichen Dienst sichert den Vermittlern außerdem wertvolle Zugangswege zu potenziellen Kunden. Hinzu kommen beispielsweise die kostenlose Agenturberatung, ein ganzheitlicher Beratungsansatz sowie Hilfestellung, wenn es etwa darum geht, Internetauftritte zu gestalten. Insgesamt bewertet ASSEKURATA das Beratungs- und Betreuungskonzept als gut.

Die nach Ansicht von ASSEKURATA exzellenten Rahmenbedingungen, in die auch das Aus- und Weiterbildungsangebot für den Außendienst eingebettet ist,



werden abgerundet durch die zertifizierte Aus- und Weiterbildung und ein ausgeprägtes Qualitätsmanagement. Hiervon profitieren Berufsein- und -umsteiger genauso wie erfahrene Vertriebspartner.

Mit exzellent bewertet ASSEKURATA die Teilqualität „Finanzstärke“, was sich

aus einer exzellenten Einschätzung der Sicherheitslage und der guten Bewertung der Erfolgslage ergibt.

Sehr zufrieden mit den Ergebnissen zeigte sich SIGNAL IDUNA-Vertriebsvorstand Michael Johnigk: „Das Karriere-Rating zeigt, dass sich unsere Qualitätsoffensive im Vertrieb auszahlt. In diesem und nächstem Jahr werden wir zudem unsere Ausschließkeitsorganisation um weitere 350 Vertriebspartner verstärken – mit Schwerpunkt auf unsere Zielgruppen Mittelstand und Öffentlicher Dienst.“

Dortmund/Hamburg, Pressestelle

Unsere Aussichten – Ihre Perspektive

Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.



Wollen Sie Ihren weiteren Weg mit einem starken Partner gehen? Dann kommen Sie zur SIGNAL IDUNA, eine der ersten Adressen für Versicherungen und Finanzen in Deutschland.

Sie sind selbstständiges, eigenverantwortliches Handeln gewohnt. Kontaktfähigkeit und Zielstrebigkeit sind Begriffe, die auf Sie zutreffen. Sie sind optimistisch und wollen statt Alltag eine Perspektive. Nutzen Sie Ihre Kenntnisse und unsere Verbindungen als

Generalagent (m/w)

Sie übernehmen eine unserer gut eingeführten Generalagenturen und bauen diese kontinuierlich aus.

Mit Ihrer selbstständigen Tätigkeit erwartet Sie ein umfangreicher Kundenstamm, eine umfassende Produktpalette und neueste Technik.

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin an:

SIGNAL IDUNA Gruppe
Außendienstorganisation
Frau Manuela-A. Kröger
Kapstadtring 5
22297 Hamburg
www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
Versicherungen und Finanzen