

PRESSEMITTEILUNG

PKV-Billigtarife entpuppen sich als teure Illusion

Eine private Krankenversicherung (PKV) kann vor allem für Besserverdienende und Selbstständige die richtige Wahl sein. Gerade die guten Leistungen sprechen klar für die PKV. Es sei denn, man ist durch falsche Beratung in einem Billigtarif gelandet. Franke und Bornberg hat bereits im Rahmen einer umfassenden Studie vor den sogenannten Einsteigertarifen in der PKV gewarnt – diese Billigtarife bieten oft schlechte Leistungen und können sich als kostenintensive Zeitbombe entpuppen. Mehr und mehr wird dieses Szenario jetzt Realität – für das Jahr 2012 haben viele Versicherer hohe Beitragserhöhungen bekannt gegeben.

(Hannover, 30.11.2011) Das Problem mit den Billigtarifen ist in weiten Teilen hausgemacht. Denn viele private Krankenversicherungen haben in der Vergangenheit neue Kunden vor allem mit einem großen Preisvorteil gegenüber der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) gelockt. Angeboten wurden besonders preiswerte Produktlinien, sogenannte „Einsteigertarife“. Den Versicherten war dabei oft nicht bewusst, dass sie sich für eine private Krankenversicherung (PKV) entscheiden, die in einigen Leistungsbereichen noch nicht einmal mit der gesetzlichen Krankenversicherung mithalten kann.

Viele Einsteigertarife der PKV sind deshalb so günstig, weil sie nur ein abgespecktes Leistungsspektrum haben. Einige der dort versicherten Leistungen liegen häufig sogar unterhalb dessen, was in der GKV übernommen wird. Nimmt der Versicherte die Leistungen dennoch in Anspruch, erhält er keine oder nur eine anteilige Erstattung von seiner Krankenversicherung und kann auf erheblichen Kosten sitzen bleiben.

Dazu kommt noch, dass diese günstigen Einsteigertarife auf die Dauer nicht unbedingt günstig bleiben. Der Verkauf von Produkten der privaten Krankenversicherung geht – gerade im Internet – zunehmend über den Preis. Im Kampf um die besten Plätze in den Preisvergleichen, werden nicht nur Leistungen reduziert, oft ist auch die Kalkulation knapp oder sogar zu knapp. Daher gibt es für die Anbieter in diesen Tarifen auch keinen Spielraum, Leistungen aus Kulanz zu erstatten. Spätere Beitragserhöhungen können bei zu knapper Kalkulation sehr hoch ausfallen. Damit ist der finanzielle Vorteil dann nur ein Vorteil auf Zeit.

Nach anfänglicher Euphorie über hohe Bestandzuwächse ist in den Reihen der Versicherer vielfach Ernüchterung eingetreten. Nicht nur, dass die Leistungsausgaben rasant steigen- viele Kunden aus der Zielgruppe für die günstigen Einsteigertarife können ihre Beiträge schlicht nicht bezahlen. Dieses doppelte Verlustgeschäft hat am PKV-Markt bereits Spuren hinterlassen. So hatte die Central Krankenversicherung noch im August versucht, die fatale Fehlentwicklung zu entschärfen und ihre Einsteigertarife für das Neugeschäft geschlossen. Beitragserhöhungen von 20 % und mehr in verschiedenen Tarifen stehen für die Versicherten aber trotzdem zu Buche. Auch die DKV hat die Fehlentwicklung erkannt und hatte im Sommer angekündigt, ihre Einsteigertarife ab dem 01.01.2012 nicht mehr zu verkaufen.

PRESSEMITTEILUNG

Mit den Beitragserhöhungen steht die Central jedoch nicht allein da. Auch andere Krankenversicherer müssen in den unterklassigen Produktlinien die Beiträge überproportional erhöhen. Eine aktuelle Kurzanalyse von Franke und Bornberg zeigt in immerhin elf Tarifwerken im unteren Leistungssegment mit Erhöhungen bei den Neugeschäftsbeiträgen zum 01.01.2012 von über 10 Prozent, wobei nicht immer alle Selbstbehaltsstufen und Geschlechter gleichermaßen betroffen sind. Bei den Versicherten im Bestand dürften sich die Anpassungen in ähnlichen Höhen bewegen.

Gesellschaft	Tarif	Selbstbehalt	Prozentuale Erhöhung Musterkunde: Mann, 32 Jahre	Prozentuale Erhöhung Musterkunde: Frau, 32 Jahre
Axa*	Vision Start	400 €	20%	15%
Bayerische Beamtenkrankenkasse / UKV	CompactPRIVAT - Start 900 A	900 €	17%	
Central	V323S2	650 €	23%	20%
Deutscher Ring	Classic +	0 €	12%	
DKV	K2B	520 €	19%	
Gothaer	MediVita 250 + Z70	250 €	13%	
Hanse Merkur	Start FIT, KVG1	0 €	11%	
LKH	G	900 €		20%
Nürnberger	TOP	306 €	13%	
R+V	AGIL classic	1.920 €	19%	
Universa	intro/Privat 300	300 €	11%	

Neugeschäftsbeiträge zum 01.01.2012, Stand 11/2011; Tarife und Geschlechter mit Veränderung zu 2011 größer als 10 %; Kein Anspruch auf Vollständigkeit

* Beiträge noch nicht endgültig bestätigt

Aufgrund der Kostenstruktur in den Billigtarifen wird die Entwicklung hier nicht stehen bleiben. Fast alle Versicherer bieten knapp kalkulierte Einstiegsangebote mit einem abgespeckten Leistungsspektrum an. Es ist insofern sehr wahrscheinlich, dass diese und weitere Gesellschaften auch in Zukunft erhebliche Preiserhöhungen durchsetzen müssen, um ihre Tarife lebensfähig zu halten.

PRESSEMITTEILUNG

Natürlich gibt es auch Kunden, für die Einsteigertarife die richtige Wahl sind. Junge Selbstständige zum Beispiel, die ihr Geld für ihr neu gegründetes Unternehmen benötigen und bei guter Gesundheit sind, können mit Einsteigertarifen zunächst eine ausreichende Absicherung erreichen. Wichtig ist, dass die Tarife eine Option zur Umstellung auf einen „normalen“ PKV-Tarif ohne erneute Gesundheitsprüfung enthalten. Und die Kunden sollten sich im Klaren darüber sein, dass sie über kurz oder lang mehr Geld für ihre Gesundheitsversorgung ausgeben müssen.

Fazit:

Der Trend zu Einsteigertarifen ist eine für die Versicherten teure Fehlentwicklung. Die Tarife täuschen eine Weile darüber hinweg, dass gute medizinische Betreuung eben Geld kostet. Die böse Überraschung folgt etwas später. Versicherte, die in die private Krankenversicherung wechseln wollen, sollten sich darüber im Klaren sein, dass sie damit oft eine bessere und individuellere medizinische Betreuung erhalten, die eben ihren Preis hat. Die Motivation, Geld einzusparen, sollte bei der Entscheidung für eine private Krankenversicherung nicht die Hauptrolle spielen.

Was empfiehlt Franke und Bornberg besonders preissensiblen Verbrauchern und Versicherten? Wer sich neu für eine private Krankenversicherung entscheidet, sollte das unter dem Leistungsgesichtspunkt tun und dabei höchstens für einen zeitlich eng umrissenen Übergangszeitraum einen Einsteigertarif in Erwägung ziehen.

- Schildern Sie Ihrem Berater Ihre Anforderungen und Vorstellungen für die passende Krankenversicherung. Diese Vorstellungen und auch die Gründe, die ggf. für die Wahl eines Einsteigertarifes sprechen sollten Sie am besten schriftlich festhalten.
- Lassen Sie sich genau aufzeigen, mit welchen Leistungseinschränkungen gegenüber der GKV und den „normalen“ PKV-Tarifen Sie bei der Wahl des Einsteigertarifes rechnen müssen.
- Lassen Sie sich an verschiedenen Beispielen erläutern, wie sich die Wahl eines Einsteigertarifes auswirkt, z.B. bei einer schweren Erkrankung oder bei Zahnersatz-Behandlungen.
- Lassen Sie sich als Vergleichsmöglichkeit ein alternatives Angebot mit einem „echten“ PKV-Tarif machen.
- Wenn Sie sich für einen Einsteiger-Tarif entscheiden: Wählen Sie nur einen Tarif, bei dem eine Option zur Umstellung auf einen „normalen“ PKV-Tarif ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich ist. Lassen Sie sich über die Modalitäten zur Umstellung und die möglichen Zeitpunkte umfassend aufklären.

PRESSEMITTEILUNG

Wer einen Einsteigertarif abgeschlossen hat und von niedrigen Leistungen und Preiserhöhungen betroffen ist:

- Prüfen Sie, ob Ihr Tarif eine Wechseloption enthält, die Sie noch ausschöpfen können. Wenn ja, lassen Sie sich von Ihrer Versicherung zeigen, welcher Beitrag bei einem Wechsel in einen solchen „echten“ PKV-Tarif fällig wird. Auch wenn eine Umstellung in einen höherwertigen Tarif zunächst teurer wird: Auf lange Sicht fahren Sie mit einem beitragsstabileren Tarif wesentlich besser und profitieren natürlich zusätzlich vom höheren Erstattungsniveau.
- Auch wenn Sie keine Wechseloption geltend machen können: Bitten Sie Ihren Versicherer, Ihnen ein Angebot für einen „echten PKV-Tarif“ zu erstellen.

Achtung: Die Wahl eines höheren Selbstbehaltes unter Beibehaltung des alten PKV-Tarifes stellt in der Regel keine sinnvolle Alternative dar. Denn dabei wird das Problem nur auf später verschoben. Die bei Franke und Bornberg analysierten Beitragserhöhungen zum 01.01.2012 weisen darauf hin, dass die Beitragserhöhungen bei Tarifen mit hohen Selbstbehalten ebenfalls deutlich erhöht ausfallen.

Tipps zum Tarifwechsel innerhalb der Gesellschaft:

Jeder Versicherte hat das Recht, innerhalb seiner Krankenversicherungs-Gesellschaft in einen anderen gleichwertigen Tarif zu wechseln. In § 204 VVG ist geregelt, dass der Versicherungsnehmer von seinem Versicherer jederzeit verlangen kann, dass dieser einem Wechsel zustimmt. Allerdings benötigt der Wechselwillige gute Nerven und eine Portion Hartnäckigkeit. Denn nicht immer sind die Versicherungsgesellschaften kooperativ und helfen dem Versicherten bei der Wahl des richtigen Tarifes. Eigene Recherchen sind in jedem Fall hilfreich.

Letzter Ausweg: Wechsel zu einem anderen Versicherer

Wer zu einer anderen Versicherungsgesellschaft wechselt, verliert in der Regel seine angesparten Alterungsrückstellungen. Daher macht so ein Wechsel nur für diejenigen Sinn, die erst kurze Zeit privat versichert sind.

Wenn Sie einen solchen Wechsel erwägen: Einige Versicherer bieten Einblick in die Beitragsentwicklung eines realen Kunden an (anonymisiert). Solche Daten sorgen für Transparenz und bieten gute Anhaltspunkte, wie nachhaltig die Kalkulation des Versicherers ist.

Vorsicht vor Tarifwechsel-Beratern

In jüngster Zeit haben sich einige Beratungsunternehmen darauf spezialisiert, den Kunden beim Tarifwechsel zu helfen. Diese sogenannten „Berater“ konnten sich etablieren, weil die Versicherungsunternehmen oft versucht haben, ihren Kunden den Wechsel in einen gleichwertigen, günstigeren Tarif zu erschweren.

Bei der Beauftragung dieser Dienste ist Vorsicht geboten: Das Berater-Honorar berechnet sich zumeist auf der Basis von Anteilen an der Ersparnis des Kunden. Damit ist die Gefahr groß, dass den falschen Vergütungsanreizen gefolgt wird. Denn der Berater maximiert seinen Ertrag durch die höchste Ersparnis, nicht aber durch den für den Kunden geeignetsten Tarif. Die Folge: Der Kunde landet wieder in einem Billigtarif.

PRESSEMITTEILUNG

Nicht genug, dass dem Kunden damit in kurzer Zeit wieder das gleiche Dilemma der unverhältnismäßig hohen Beitragssteigerungen droht: Auch die erzielte Ersparnis nutzt vor allem dem Berater. Denn dieser berechnet für seine Dienstleistung bis zu acht Monatsraten der Ersparnis. Bei einer Beitragserhöhung nur ein Jahr nach dem Vertragswechsel profitiert der Versicherte von der vollen Ersparnis demnach nur vier Monate. Zwei Drittel der Ersparnis entfallen auf das Beraterhonorar.

Die Franke und Bornberg GmbH in Hannover, analysiert und bewertet Versicherungsprodukte und -unternehmen unabhängig, kritisch und praxisnah. Der Unternehmensbereich Franke und Bornberg Research GmbH entwickelt und vermarktet Produktdatenbanken und elektronische Informations- und Beratungssysteme auf Basis der von Franke und Bornberg GmbH beschafften und aufbereiteten Informationen über Versicherungsprodukte und -unternehmen.

Druckfähiges Bildmaterial steht Ihnen im Internet unter www.franke-bornberg.de zum Download zur Verfügung.

Haben Sie weitere Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Franke und Bornberg GmbH

Prinzenstraße 16
30159 Hannover

Telefon +49 (0) 511 357717 00
Telefax +49 (0) 511 357717 13

www.franke-bornberg.de
pressedienst@franke-bornberg.de