

## Impulse für Privatversicherung

Die impuls Finanzmanagement AG, ein Spezialist für den Vertrieb von privaten Krankenversicherungen, gibt Gas. Sie registriert nach Aussagen ihres Vorstandschefs Herbert Nißel einen Ansturm auf die private Krankenversicherung. Noch nie hätten sich so viele Leute wie jetzt für eine private Krankenversicherung interessiert, die Gesundheitsreform sei eine „Steilvorlage“ gewesen. „Im Rahmen der Gesundheitsreform ist deutlich geworden, dass sich die Versorgungsleistung in der gesetzlichen Versicherung künftig weiter verschlechtern wird, bei gleichzeitig steigenden Beitragssätzen. Wer es sich leisten kann, wechselt in die private Krankenversicherung oder versucht, sich über Zusatztarife abzusichern“, so die Einschätzung von Herbert Nißel.

Mit dieser Meinung steht er in direktem Widerspruch zur Branche. Erst unlängst hatte PKV-Verbandschef Reinhold Schulte vor der Presse in Berlin „eine erhebliche Verschlechterung der Rahmenbedingungen für die Branche und ihre Versicherten“ beklagt und ein rundum düsteres Szenario entworfen. Für die impuls Finanzmanagement AG - bundesweit 32 Niederlassungen mit rund 500 Vertriebspartnern - ergibt sich ein anderes Bild.

Seit Beginn des Jahres hat sie fünf neue Vertriebsniederlassungen gegründet. Insgesamt sollen in diesem Jahr acht neue Dependancen entstehen, insbesondere in Nord- und Ost-



deutschland. Mehr über die PKV nach der Gesundheitsreform sowie Probleme und Chancen für Vermittler in der April-Ausgabe von PERFORMANCE.

*Michael Müller*

### Neue Kassentarife

## Wechsel-Boom

Viele private Vermittler nutzen das Geschäft mit Kassentarifen als Türöffner, um gesetzlich Versicherten private Versicherungen zu verkaufen. Das Geschäft könnte ab April 2007 richtig Power bekommen. Dann kommen nämlich die ersten Wahltarife der Krankenkassen auf den Markt. Diese Tarife haben es in sich. So können sich die Kassen mit Kostenerstattungstarifen und Tarifen für alternative Heilmethoden per Satzungsbeschluss zur Privatkasse mausern. Solche Tarife dürften aber meist nicht allein von den Kassen, sondern eher in Kooperation mit privaten Anbietern auf den Markt gebracht werden.

So hat die Hanse Merkur bereits angekündigt, dass sie für ihre Kooperationspartner DAK, Hamburg Münchener Krankenkasse (HMK) und Hanseatische Ersatzkasse (HEK) Kostenerstattungstarife auf den Markt bringen wird. Auf der andern Seite werden die Kassen - meist in Eigenregie - „Geld zurück Tarife“ bringen. Hier können Kunden bis zu 900 Euro pro Jahr sparen. Dafür müssen sie

in der Regel aber bestimmte Risiken selbst tragen.

Für Gesunde können diese neuen Tarife also durchaus empfehlenswert sein. Es wird aber stets zu prüfen sein, ob es sich um ein schnell aufgelegtes Lockangebot einer einzelnen Krankenkasse handelt oder um einen solide kalkulierten Tarif, der auch langfristig eine gute und günstige Versorgung wahrscheinlich macht. Denn einen Nachteil gilt es stets zu beachten: Wer einen solchen Tarif abschließt, muss sich drei Jahre lang an eine Kasse binden. Und wenn die Beiträge der Kasse stark steigen? Pech gehabt - oder dieses Risiko minimieren. Wer nämlich erst einmal zu einer günstigen Kasse wechselt und dort in einen Wahltarif einsteigt, spart somit und hat dann möglicherweise noch Geld übrig für eine private Zusatzversicherung.

Die Preisunterschiede bei den Kassen sind noch immer gravierend. So lag der Kassensatz der AOK Berlin im März 2007 bei 15,8 Prozent Demgegenüber verlangte die bundesweit tätige IKK BIG direkt nur 12,5 Prozent. Lokal tätige Krankenkassen sind teilweise noch günstiger. Die Wechselmentalität der Deutschen nimmt nach Erkenntnissen der Münchener Allianz zudem zu. Rund die Hälfte der Kassenpatienten ist bereits wenigstens einmal umgestiegen.

„Für Vermittler gibt es da einen Obolus“, berichtet Hartmut Mellinger, Vertriebsvorstand Deutscher Ring aus Hamburg. Dass viele Kassen für Mitgliedwerbung zahlen, bestätigt gesetzlichkrankenkasse.de mit einer Untersuchung. „Rund 35 Prozent der von uns befragten 188 Krankenkassen zahlen nach eigenen Angaben für neue Mitglieder eine Provision“, erläutert Thomas Adolph, Geschäftsführer des Internetportals. Laut Guido Frings, Vorstand der BKK Essanelle, kann als Provision pro Neukunde eine Zahlung von bis zu 70 Euro angenommen werden.

*Uwe Schmidt-Kasperek*