

Billigtarife, Leistungsversprechen und Beitragsentlastungstarife im Rahmen einer privaten Vollkrankenversicherung

Gerade zum Jahreswechsel 2011/2012 haben viele PKV Vollversicherte wieder eine teils erhebliche Beitragssteigerung hinnehmen müssen - nicht selten im hohen, zweistelligen Prozentbereich.

Gerade zum Jahreswechsel 2011/2012 haben viele PKV Vollversicherte wieder eine teils erhebliche Beitragssteigerung hinnehmen müssen - nicht selten im hohen, zweistelligen Prozentbereich. Dies macht überaus deutlich, dass der Makler hier in der Pflicht steht, mit seinen Mandaten entsprechende Beratungsgespräche zu führen. Selbige sollten sich zumindest auf folgende Punkte beziehen:

- Erst gefreut, dann bereut - die sogenannten Billigtarife (teilweise auch „Osttarife“)
- Hintergrund der Beitragssteigerung - das Leistungsversprechen
- Beitragsentlastung im Alter - jetzt vorsorgen, damit später die Leistung erhalten bleibt

1. Erst gefreut, dann bereut - die sogenannten Billigtarife (teilweise auch „Osttarife“)

1. Es ist als Makler fehlerhaft eine PKV über den Preis zu verkaufen. Billigtarife sind mithin eher ungeeignet für den Mandanten.
2. Es gibt und gab Billigtarife, die sich unterhalb der Leistungen der GKV bewegen. Der Verweis auf solche Tarife durch einen Makler ist insbesondere fehlerhaft.
3. Der Makler kann sich zu Punkt a. und b. unseres Erachtens nur dann enthaften, wenn er dokumentiert, dass sich sein Mandant für den Abschluss eines der vorgenannter Verträge trotz anders lautendem Rat des Maklers entschieden hat und unter der Voraussetzung, dass der Makler ausdrücklich auf die Lücken dieser Verträge in der Dokumentation hinweist. Beispielsweise muss der Makler dokumentieren, dass der Mandant (trotz anders lautendem Rat des Maklers) auf den billigsten Tarif bestanden hat, auch nach Nennung dessen Leistungseinschränkungen (z. B. amb. Kur, Fahrten vom und zum KH, Reha-Maßnahmen, Hilfsmittelkatalog etc.).

2. Hintergrund der Beitragssteigerung - das Leistungsversprechen

1. Wenn Kunden nach einer Beitragssteigerung in einen Billigtarif wechseln möchten, so ist es umso wichtiger die unter 1. genannten Punkte zu beachten.
2. Erläutern Sie dem Mandanten besser noch einmal die Gegebenheiten einer PKV, mithin den Unterschied zur GKV. Insbesondere sollten Sie darauf hinweisen, dass PKV Tarife im Gegensatz zur GKV ein Leistungsversprechen abgeben. Ein PKV Tarif kann also, wenn er einmal abgeschlossen wurde, nicht nachträglich Leistungen ausschließen oder kürzen, die bei Abschluss vereinbart wurden. In der GKV geschieht das laufend. Der Mandant kann also in einem PKV Tarif sicher sein, dass er die zu Vertragsschluss versicherten Leistungen auch immer erhalten wird. Dies ist einer der wichtigsten Unterschiede zur GKV.

3. Beitragsentlastung im Alter - jetzt vorsorgen, damit später die Leistung erhalten bleibt

Der Idealfall: Wir schreiben das Jahr 2062, Ihr Mandant ist nun 80 Jahre alt. Er war bis 67 angestellt und hat bis dahin ca. die Hälfte seiner PKV-Beiträge vom Arbeitgeber bezahlt bekommen. Ihr Mandant hatte bei Ihnen vor 50 Jahren zudem eine Beitragsentlastungsversicherung zu 100 % des Beitrages seiner PKV abgeschlossen, die Gesellschaft nie gewechselt, auch die Vertragslaufzeit nie unterbrochen und zahlt somit seit 13 Jahren für seine PKV keine Beiträge mehr. Sie und Ihr Mandant haben alles richtig gemacht! Aber fragen Sie sich selbst, ob es diesen „Idealkunden tatsächlich geben wird ...

→ und so sieht es derzeit in „echt“ aus:

1. PKV Gesellschaften bieten sogenannte „Beitragsentlastungstarife“ an, damit über diese die Beitragssteigerung im Alter vollständig oder zumindest teilweise aufgefangen werden kann. Jedoch sollte Ihr Mandat vor Abschluss eines solchen Tarifes u. a. folgendes wissen:
 - ⚠ Ihr Mandant zahlt die Beiträge, so lange er lebt, also auch nach Leistungsbeginn.
 - ⚠ Ihr Mandant verliert sämtliche eingezahlten Beiträge, wenn er vor oder auch nach Leistungsbeginn die Gesellschaft wechselt.
 - ⚠ Ihr Mandant bzw. seine Erben verlieren alle eingezahlten Beiträge, wenn der Versicherte vor Leistungsbeginn verstirbt, gleiches gilt für eventuelle Restguthaben bei Tod des Versicherten während der Leistungsphase.
2. Der Makler sollte seinen Mandaten daher ausdrücklich auf Alternativen hinweisen, welche frei von den vorgenannten Nachteilen sind. Dies können unter anderem ein Investmentsparplan mit Airbag, ein Bausparvertrag als Sparanlage oder auch die Einmalanlage eines größeren Betrages sein. Darüber hinaus gibt es natürlich noch weitere Sparformen, die (je nach Wunsch des Mandanten) geeignet sein können.

Kontakt:

Udo Rummelt
Tel.: 0341 / 5256 - 520
E-Mail: Udo.Rummelt@invers-gruppe.de

INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH
Sportplatzweg 15
04178 Leipzig
Webseite: www.invers-gruppe.de

Über die INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

Die INVERS GmbH ist einer der bestandsgrößten Maklerpools in Deutschland. An dem in Leipzig beheimateten und für seine Transparenz mehrfach ausgezeichneten Maklerpool bestehen weder offene noch verdeckte Beteiligungen von Versicherungs- bzw. Fondsgesellschaften oder sonstigen Unternehmen. Für Versicherungsmakler ist die INVERS GmbH damit Markt-Garant wirklicher Unabhängigkeit und idealer Partner für die Bereiche private und gewerbliche Versicherungen, Investmentfonds und Bausparen. Nähere Informationen zur INVERS GmbH erhalten Sie z. B. unter <http://www.inverspartner.de>.

