

„Gothaer Krankenversicherung versucht Verschleierungstaktik“ - PKV-Experte Leissl: „Öffentlichkeit wird gezielt hinters Licht geführt“

„Beitragsgarantie für Neu- und Bestandskunden“ - mit diesem griffigen Versprechen versucht die Gothaer Krankenversicherung in einer Pressemeldung, ihre Beitragspolitik in ein positives Licht zu setzen. Wer weiterliest, erfährt dann allerdings, dass diese Garantie sich nur auf einige Tarife bezieht.

„Beitragsgarantie für Neu- und Bestandskunden“ - mit diesem griffigen Versprechen versucht die Gothaer Krankenversicherung in einer Pressemeldung, ihre Beitragspolitik in ein positives Licht zu setzen. Wer weiterliest, erfährt dann allerdings, dass diese Garantie sich nur auf einige Tarife bezieht. Es gibt also - sozusagen branchentypisch - auch noch das „Kleingedruckte“ zu dem Versprechen. Harald Leissl, Vorstand des Beratungsunternehmens beitragsoptimierung24 und langjähriger Kenner der privaten Krankenversicherung, dazu: „Mit so einer Aktion werden Kunden und Öffentlichkeit gezielt hinters Licht geführt. Denn diese ‚Wohltat‘ kann kaum für mehr als 20 Prozent der Gothaer-Kunden gelten.“

Das Handelsblatt beziffert die jährliche Beitragserhöhung für Harald Leissl von Kunden der privaten Krankenversicherung im Mittel der beitragsoptimierung24.de: „Mit dem letzten 12 Jahre auf 4,1 Prozent – fast doppelt so hoch wie die Versprechen einer Beitragsgarantie durchschnittliche Inflationsrate im selben Zeitraum. Nach den für Neu- und Bestandskunden internen Erhebungen des Beratungsanbieters bewirbt sich die Gothaer nach beitragsoptimierung24 liegt die Gothaer mit ihren jährlichen meiner persönlichen Meinung um Preiserhöhungen unrühmlich stark über dem den ‚Pinocchio des Tages‘“ Marktdurchschnitt. Da klingt es nach einer Erlösungsbotschaft für die Beitragserhöhungsgeplagte Kunden der Gothaer Krankenversicherung, was das Unternehmen am Montag vergangener Woche verlautbarte: „Keine Beitragserhöhung vor dem 1. Januar 2015 – mit diesem Versprechen entschärft die Gothaer Krankenversicherung die Diskussion um Beitragsanpassungen bei der privaten Krankenversicherung für die kommenden Monate.“

Einschränkung folgt im „Kleingedruckten“

Die entscheidende Information, die das Versprechen dann entwertet, findet sich quasi im Kleingedruckten: „Die schon jetzt ausgesprochene Beitragsgarantie des Kölner Versicherers bezieht sich auf wichtige Neugeschäftstarife, die den überwiegenden Teil des Umsatzes ausmachen. Darunter fallen auch der Vollversicherungstarif MediVita sowie die Zusatztarife MediClinic, MediVitaZ und MediNatura in Ihrer Ausprägung für Erwachsene und teilweise auch für Kinder und Jugendliche.“

Anders gesagt: Die große Mehrheit der Kunden der Gothaer hat davon nichts. Denn die aufgezählten Tarife sind erst seit 2008 im Programm. Der Versicherer schweigt sich darüber aus, wie groß der Anteil der Kunden ist, die auf diese Weise in den Genuss der vorübergehenden Beitragsgarantie kommen. Fest steht: Die Anzahl der versicherten Personen ist bei der Gothaer Kranken seit 2008 um 15 Prozent gestiegen, die Beitragseinnahmen sind aktuell um 17 Prozent höher als 2008.

„Kandidat für den ‚Pinocchio des Tages‘“

„Mit dieser frühzeitigen Ankündigung geben wir unseren neuen und bestehenden Kunden über einen langen Zeitraum Gewissheit, dass sie die hervorragenden Leistungen unseres

verkaufstärksten Tarifs MediVita zu den bekannt günstigen Konditionen in Anspruch nehmen können", lässt sich der Vorstandsvorsitzende Michael Kurtenbach in dem Text zitieren. Nach Einschätzung des unabhängigen Versicherungsberaters Harald Leissl, Vorstand von beitragsoptimierung24, blanke Hohn: „Die Überschrift liest sich wie eine gezielte Bewerbung für den ‚Pinocchio des Tages‘, den das Handelsblatt mal ins Leben gerufen hat: Man bietet einigen wenigen Kunden eine Beitragsgarantie und feiert sich selbst dann als Retter der Kundenorientierung in der PKV. Noch dazu, weil die Garantie nur einen zweifelhaften Nutzen hat. Schließlich gibt es unbestreitbare externe Faktoren, die zu Beitragserhöhungen führen, wie beispielsweise medizinischer Fortschritt, steigende Lebenserwartung und historisches Zinstief. Jede eigentlich notwendige Beitragserhöhung, die heute nicht stattfindet, muss morgen doppelt nachgeholt werden.“

beitragsoptimierung24 berät privat Versicherte dabei, wie sie durch einen Tarifwechsel bei gleichen oder besseren Leistungen ihre Beiträge erheblich reduzieren können. Die Kunden sparen dadurch durchschnittlich 2.500 Euro jährlich. Etwa 6 Prozent der Mandate von beitragsoptimierung24 betreffen die Kunden der Gothaer, erheblich mehr also, als die Gothaer Krankenversicherung an Marktanteil in der Krankenvollversicherung aufzuweisen hat. Und noch etwas fällt auf: Mit gut 3.100 Euro durchschnittlicher Jahresersparnis holt beitragsoptimierung24 bei den Kunden der Gothaer im Schnitt ein Viertel mehr heraus als im Marktdurchschnitt aller privaten Kassen.

beitragsoptimierung24:

delegare ag
Neue Strasse 97-99
89073 Ulm
Telefon: 0731 / 20 79 1 - 0
Fax: 0731 / 20 79 1 - 22
E-Mail: info@beitragsoptimierung24.de

Pressekontakt:

naucke_kommunikation GmbH
Schlossplatz 4
91217 Hersbruck
Telefon: 0 91 51 / 90 88 9 - 20
Fax: 0 91 51 / 90 88 9 - 21
E-Mail: delegare@naucke.com

Internet: www.beitragsoptimierung24.de

beitragsoptimierung24 ist eine Marke der delegare ag.

Über beitragsoptimierung24.de

Beitragsoptimierung24.de ist die Website der delegare ag mit Firmensitz in Ulm. Die delegare ag ist ein behördlich zugelassener Versicherungsberater gem. § 34e Gewerbeordnung. Sie ist inhabergeführt und völlig unabhängig tätig. Die delegare ag hat sich ausschließlich darauf spezialisiert, privat Krankenversicherte beim Tarifwechsel zu beraten. Ein Tarifwechsel lohnt sich vor allem für die Kunden, die bereits 10 Jahre und länger bei einer Versicherungsgesellschaft versichert sind. Die Kunden von beitragsoptimierung24.de sparen im Durchschnitt 2.500 Euro pro Jahr. Die Experten von beitragsoptimierung24.de greifen bei ihrer Dienstleistung auf einen langjährigen Erfahrungsschatz sowie auf eine eigene Tarifdatenbank zurück, die ausschließlich an den speziellen Bedürfnissen des Tarifwechsels orientiert ist. Die Datenbank ermöglicht es, Tarifmerkmale zu identifizieren und diese mit in den Zieltarif zu verhandeln, so dass der Kunde am Ende einen oft besseren, mindestens jedoch garantierten gleichwertigen Versicherungsschutz bei deutlich geringeren Kosten erhält. Als Honorarberater praktiziert die delegare ag ein erfolgsabhängiges Vergütungsmodell. Erst nach dem Erhalt der Ergebnisdokumentation entscheidet der Kunde, ob er den vorgeschlagenen Tarifwechsel umsetzen will. Deshalb geht er

kein Kostenrisiko ein.

beitragsoptimierung24_logo_s