

PKV für ausländische Gewerbetreibende: „Wir gehen einen neuen Weg“

Ausländische Gewerbetreibende, Selbstständige und Freiberufler haben es derzeit schwer, eine Krankenversicherung zu finden. Bürokratische Hürden wie Fragen nach der Vorversicherung und der Bonitätscheck erschweren den Maklern die Suche nach einer Versicherung für den Krankheitsfall, wenn der Kunde aus dem Ausland kommt und nicht sozialversicherungspflichtig beschäftigt ist.

Ausländische Gewerbetreibende, Selbstständige und Freiberufler haben es derzeit schwer, eine Krankenversicherung zu finden. Bürokratische Hürden wie Fragen nach der Vorversicherung und der Bonitätscheck erschweren den Maklern die Suche nach einer Versicherung für den Krankheitsfall, wenn der Kunde aus dem Ausland kommt und nicht sozialversicherungspflichtig beschäftigt ist. Diese Versorgungslücke will nun die private Krankenversicherung feelprotect füllen.

Gewerbetreibende aus dem Ausland gegen Krankheit zu versichern, war bislang für Versicherungsmakler eine schwierige Sache: Wer im Herkunftsland nicht versichert war oder keine Belege dafür hatte, fiel durch das Raster. Auch die Bonitätsprüfung bedeutete in der Realität oftmals das Aus für eine Krankenversicherung. Seit einem halben Jahr verspricht die private Krankenversicherung [feelprotect](#), die die Salmon Versicherungsmakler GmbH in Zusammenarbeit mit einem namhaften österreichischen Versicherer anbietet, Abhilfe.

„Wir versichern Gewerbetreibende, Selbstständige und Freiberufler vom ersten Tag an“, erklärt Martin Mauer, Geschäftsführer von Salmon Versicherungsmakler. „Uns interessiert nicht, was vorher war.“ Der Hintergrund von feelprotect: Bereits seit vier Jahren gibt es sehr gute Erfahrungen mit dem Produkt in Österreich. Ohne Wartezeit und mit einem Tarif für alle Risikogruppen positioniert sich feelprotect seit einem halben Jahr auch in Deutschland. Die Nachfrage sei groß, erklärt Mauer. Bislang sei es für freie Makler und Ausschließlichkeitsvertreter sehr schwierig, einen guten Tarif zu finden. Es gebe zwar den Basistarif bei den privaten Krankenversicherungen, so Mauer, doch der sei mit 600 bis 700 Euro sehr teuer. Die sogenannten Gastpolicen hingegen seien zeitlich begrenzt. „Wir gehen einen neuen Weg“, beschreibt Mauer das Produkt, das sich an Selbstständige aus allen Ländern der Welt richtet.

Für Makler interessant sind auch die vertriebsfreundlichen Rahmenbedingungen: So beträgt die Stornohaftung für den Makler keine 60, sondern lediglich 18 Monate. Und auch die Provision sei attraktiv, erklärt Mauer.

Christine Schaade