

## „Beitragsgarantien in der PKV führen Kunden hinters Licht“

**DKV kann Beitragsgarantie von 2013 nur zu Lasten von Rücklagen einlösen - beitragsoptimierung24: „Beitragserhöhung 2015 wird doppelt kräftig ausfallen“. Es ist erst 9 Monate her, da sprach die DKV, Nummer 2 der privaten Krankenversicherungen für mehrere Tarife eine vollmundige Beitragsgarantie bis zum 31. März 2015 aus. Das Versprechen war offenbar voreilig.**

**DKV kann Beitragsgarantie von 2013 nur zu Lasten von Rücklagen einlösen - [www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de): „Beitragserhöhung 2015 wird doppelt kräftig ausfallen“**

**Es ist erst 9 Monate her, da sprach die DKV, Nummer 2 der privaten Krankenversicherungen für mehrere Tarife eine vollmundige Beitragsgarantie bis zum 31. März 2015 aus. Das Versprechen war offenbar voreilig. Wie aus einem aktuellen Kundbrief hervorgeht, wäre eigentlich bereits zum 1. April 2014 eine Beitragserhöhung erforderlich. Der Mehrbeitrag werde jedoch bis zum März 2015 „aus unternehmenseigenen Mitteln“ gezahlt. Harald Leissl, Gründer des Beratungsanbieters [www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de), dazu: „Hier werden die Kunden verschaukelt. Keine private Kasse kann sich den Faktoren entziehen, die zu Beitragssteigerungen führen. Beitragsgarantien sind also nur zu Lasten von Geldern möglich, die aus Beiträgen zurückgelegt wurden und die den Kunden eigentlich ohnehin zustehen. Bei der DKV ist ein umso drastischerer Beitragssprung im Jahr 2015 vorprogrammiert - ein krasser Widerspruch zu den aktuellen Äußerungen des PKV-Verbandes.“ [beitragsoptimierung24](http://www.beitragsoptimierung24.de) empfiehlt DKV-Kunden, die zur Senkung ihres Beitrags einen Tarifwechsel planen, genau zu prüfen, ob der von der DKV angebotene Online-Tarifcheck ihr Problem tatsächlich lösen kann.**

Im Frühjahr 2013 hatten Tausende von DKV-Versicherten erfreuliche Post erhalten. In einer farbig gedruckten „Garantieerklärung“ versprach der Krankenversicherer: „Die DKV Deutsche Krankenversicherung AG garantiert Ihnen stabile Beiträge bis zum 31.3.2015 für folgende Tarife der Krankheitskosten-Vollversicherung: BestMed und BeihilfeMed.“ Das liest sich in diesen Tagen auf einmal ganz anders: „Heute informieren wir Sie darüber, dass wir zum 1. April 2014 Ihre Beiträge deutlich erhöhen müssen“, heißt es in einem Brief, den zahlreiche Kunden erhalten haben. Aber: „Für Ihren Tarif brauchen Sie jetzt noch keinen höheren Beitrag zu zahlen. Diesen übernehmen wir für Sie bis zum 31. März 2015 aus unternehmenseigenen Mitteln. Der Mehrbeitrag ist somit erst ab 1. April 2015 zu zahlen.“

Eine ganze Anzahl solcher Schreiben liegen inzwischen bei [www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de) vor, einem Anbieter für die Beratung zum Tarifwechsel in der PKV. Das Schreiben benennt auch jeweils den konkreten höheren Beitrag, der ohne den großzügigen Schritt des PKV-Schwergewichts bereits ab April 2014 fällig wäre. Die einzelnen Erhöhungen liegen überwiegend bei 6 bis 8 Prozent des bisherigen Beitrags. DKV-Kunden, die bei [beitragsoptimierung24](http://www.beitragsoptimierung24.de) in der Vergangenheit einen Tarifwechsel vorgenommen haben, profitieren in dieser Situation übrigens von der Nachhaltigkeitsgarantie und können Ihren Tarif aktuell und kostenlos erneut prüfen lassen.

### „Wer Beitragsgarantien ausspricht, führt die Kunden hinters Licht“

Nach Einschätzung von [www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de) zeigt das Beispiel der DKV, dass Beitragsgarantien über mehr als 12 Monate in der PKV grundsätzlich unrealistisch sind und daher nicht mehr als ein PR-Gag, den die Kunden selbst finanzieren müssen. Harald Leissl: „PKV-Beiträge steigen regelmäßig und unvermeidbar auf Grund des medizinischen Fortschritts und der

steigenden Lebenserwartung. Auch die Tarifpolitik des Versicherers in der Vergangenheit spielt eine Rolle. Diese Faktoren greifen bei der DKV genauso wie bei jeder anderen privaten Kasse auch. Wenn man die Bilanzen der DKV ansieht, darf man mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, dass für die Aussetzung der eigentlich notwendigen Beitragserhöhung zumindest auch Gelder eingesetzt werden, die den Kunden sowieso zustehen würden, beispielsweise aus der Rückstellung für Beitragsrückerstattung. Dieses ‚Tafelsilber‘ ist über viele Jahre aufgebaut worden. Bildlich gesprochen wird also jetzt das, was noch auf der hohen Kante verfügbar ist, dafür verbraten, die Kunden hinters Licht zu führen.“ Es sei absehbar, dass die Kosten für die DKV-Versicherten zum April 2015 besonders drastisch steigen werden: „Die Subventionierung endet, und gleichzeitig kommt vermutlich die nächste reguläre Beitragserhöhung. Wer dann keine zweistellige Erhöhung bekommt, kann noch froh sein.“

### **„Verhalten der DKV in krassem Gegensatz zum PKV-Verband“**

Pikanterweise äußerte sich der Direktor des Branchenverbandes Leienbach praktisch zeitgleich mit dem Kundenbrief der DKV am 19.02.2014 im Interview mit der Ärztezeitung. Demnach bemühe sich die Branche darum, „künftig starke Beitragsanpassungen zu vermeiden“. „Wir haben Vorschläge gemacht, wie man die Beitragsprünge über den Zeitverlauf glätten kann,“ wird Leienbach zitiert. Weil die sogenannten ‚auslösenden Faktoren‘ für eine Beitragserhöhung verbindlich geregelt seien, könne die Branche extreme Beitragsprünge zukünftig nur mit Hilfe des Gesetzgebers vermeiden.

Die DKV, mit immerhin 14 Prozent Marktanteil eines der Schwergewichte der Branche, scheint sich darum kaum zu scheren. „Ein Verzicht auf unrealistische Beitragsgarantien ist bereits heute gesetzlich zulässig. Das Verhalten der DKV steht in krassem Gegensatz zur Linie des PKV-Verbandes. Man darf sich die Frage stellen, was große private Krankenversicherer wie die DKV oder auch die Gothaer ausgerechnet in den Monaten vor der letzten Bundestagswahl dazu bewogen hat, Beitragsgarantien auszusprechen, von denen absehbar war, dass sie nur zu Lasten von Geldern eingelöst werden können, die vorher aus den Beiträgen der Kunden gebildet wurden“, bewertet Leissl.

### **„Online-Tarifcheck löst das Problem für den DKV-Kunden nicht“**

[www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de) berät privat Krankenversicherte dabei, wie sie durch einen Tarifwechsel ihre Beiträge bei mindestens gleichem Leistungsniveau um durchschnittlich 2.500 Euro pro Jahr senken können. Die DKV schlägt ihren Kunden seit Mai 2013 vor, einen solchen Wechsel mit einem Online-Tarifcheck auf eigene Faust durchzuführen. An dem Bedarf für unabhängige Beratung zum Tarifwechsel hat sich dadurch allerdings wenig geändert, sagt beitragsoptimierung24. „Nach wie vor entspricht der Anteil unserer Kunden, die bei der DKV versichert sind, etwa dem Marktanteil des Unternehmens. Besonders viel lässt sich erfahrungsgemäß für Kunden tun, die bisher in den Tarifen AB, AN, AD, AM und VollMed versichert sind“, so Leissl. Den Kunden ist der Bedarf für diese Rechtsberatung meist klar, meint er: „Viele Versicherten wissen, dass ihre Interessen bei einem Tarifwechsel in einem natürlichen Konflikt zu denen der Versicherung stehen. Nach unseren Beobachtungen bei der DKV werden zum Beispiel regelmäßig Mehrleistungen des neuen Tarifs nicht explizit aufgelistet, sondern dem Kunden wird ein pauschaler Verzicht empfohlen – sehr zu seinem Nachteil. Auch enthält die Prämie, die das Portal nennt, noch nicht den Risikozuschlag, den die Versicherung anschließend für die Mehrleistungen haben möchte, also kein wirklich aussagefähiger Vergleich. Bei der Frage, welche Leistungen und ggf. Leistungsveränderungen für den Kunden welche Bedeutung haben, gibt es meist keine aussagefähige Dokumentation und damit auch keine Haftung der Beratung, anders als bei einem unabhängigen Dienstleister.“ Die Zeitschrift Guter Rat kam in ihrer Bewertung von Beratungsanbietern beim Tarifwechsel zu dem Ergebnis, dass beitragsoptimierung24 seinen Kunden ein besonders informatives Gutachten liefert, das eine klare Tarifempfehlung sowie zwei weitere Alternativmöglichkeiten benennt. „Erklärt und durch

farbige Symbole kenntlich gemacht werden Verbesserungen, Reduzierungen, Mehrleistungen und andersartige Leistungen. Zusätzlich wird erläutert, welche Auswirkungen eine Verschlechterung hat und ob es Sinn macht, die Mehrleistungen im neuen Tarif in Anspruch zu nehmen“, heißt es in dem Artikel.

verordnungUnabhängige  
Interessenvertretung und klare  
Dokumentation helfen beim Tarifwechsel.  
,Guter Rat' über die  
Ergebnisdokumentationen von  
[www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de): „Erklärt  
und durch farbige Symbole kenntlich  
gemacht werden Verbesserungen,  
Reduzierungen, Mehrleistungen und  
andersartige Leistungen.“

**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](mailto:delegare@naucke.com)

**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](mailto:info@beitragsoptimierung24.de)

Internet: [www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de)

beitragsoptimierung24 ist eine Marke der delegare ag.

**Über beitragsoptimierung24.de**

[www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de) ist ein gemeinsamer Webauftritt der delegare ag und der ProAuxilium UG Rechtsberatung zu Versicherungen. Die ProAuxilium UG ist ein behördlich zugelassener Versicherungsberater nach § 34e GewO. Sie ist deshalb befugt, außergerichtlich Rechtsberatung und Rechtsvertretung zu Versicherungen zu erbringen.

Die ProAuxilium hat sich ausschließlich darauf spezialisiert, privat Krankenversicherte beim Tarifwechsel zu beraten. Sie darf als Versicherungsberater keine Provisionen von Versicherungen annehmen. Die ProAuxilium erbringt ihre Leistung gegen ein aufwandsbezogenes Honorar. Deshalb besteht für den Kunden nicht das Risiko, dass seine Beratungsfirma durch die Empfehlung eines geringerwertigen Tarifs eine besonders hohe Ersparnis ausweisen könnte, um

dadurch ein besonders hohes Honorar zu erzielen.

Die meisten privat Versicherten können sich allerdings nur unter der Voraussetzung einer entsprechend hohen Beitragsersparnis vorstellen, für eine Tarifwechselberatung ein Honorar zu bezahlen. Die delegare ag hat es sich deshalb zur Aufgabe gemacht, die Dienstleistung einer wirklich unabhängigen Tarifwechselberatung, die mit einem aufwandsbezogenen Honorar vergütet wird, für den Kunden zu finanzieren. Die delegare ag bezahlt in jedem Fall für den Kunden die aufwandsbezogenen Honorare der ProAuxilium UG. Der Kunde zahlt jedoch nur dann, wenn bei mindestens gleichem Leistungsniveau eine Beitragsersparnis möglich ist und wenn er sich für einen Tarifwechsel entscheidet, für diese Honorarfinanzierung eine Erfolgsbeteiligung an die delegare ag.

Ein Tarifwechsel lohnt sich vor allem für die Kunden, die bereits 10 Jahre und länger bei einer Versicherungsgesellschaft versichert sind. Die Kunden von [www.beitragsoptimierung24.de](http://www.beitragsoptimierung24.de) sparen im Durchschnitt 2.500 Euro pro Jahr. Die Experten von beitragsoptimierung24 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 garantiert gleichwertigen Versicherungsschutz bei deutlich geringeren Kosten erhält.

beitragsoptimierung24 logo s