

„Es war noch nie so **sinnvoll** wie heute, eine **PKV abzuschließen**“

HanseMerkur will die Kritik an der PKV so nicht stehen lassen und plädiert weiterhin für die größtmögliche Wahlfreiheit der Kunden. Trotz der Vorteile der Vollkostenversicherung sollten Vermittler aber auch die Chancen bei den privaten und betrieblichen Zusatzversicherungen nicht unterschätzen.

Interview mit **Peter Ludwig**, Vorstandsvorsitzender der Hanse Vertriebspartner AG, und **Eberhard Sautter**, Vorstandsmitglied der HanseMerkur Krankenversicherung AG

AssCompact Können Vermittler heute noch ruhigen Gewissens eine PKV verkaufen?

Peter Ludwig Die schlechte Öffentlichkeit ist sehr bedauerlich und auch nicht vertriebsfördernd, aber für infrage kommende Menschen ist die GKV keine echte Alternative. Die PKV ist wesentlich besser aufgestellt. Also ja, die Vermittler können! Aber, wenn Sie die Beitragsstabilität meinen, Vermittler müssen den Kunden in der Beratung sagen, dass der Fortschritt in der medizinischen Technik und die auch hierdurch bedingte positive Entwicklung der Lebenserwartung dazu führen, dass die Beiträge von heute nicht dauerhaft die Beiträge von morgen sein werden. Er kann dem Kunden aber auch sagen, dass es entsprechende Angebote zur Beitragssicherung im Alter gibt.

Eberhard Sautter Die Frage ist doch: Ist die Kritik, die wir aktuell erfahren, überhaupt berechtigt? Mir ist die Diskussion zu einseitig. Wir haben in Deutschland ein Gesundheitssystem, das laut OECD die kürzesten Wartezeiten hat. Und das führe ich auch auf die PKV zurück – innerhalb des dualen Systems.

AC Sind Einsteigertarife das richtige Mittel?

ES Letztlich entscheidet immer der Kunde. Es sollte ihm überlassen werden, ob er zum Beispiel als Existenzgründer aus Kostengründen auf bestimmte Leistungen verzichten will.

AC Was halten Sie von Mindeststandards für PKV-Tarife?

ES Mit dem neuen VVG ist in § 193 bereits ein gesetzlicher Mindeststandard definiert. Wir sind für die Wahlfreiheit und halten deshalb eine zusätzliche Regelung für überflüssig. Kunden können bei der HanseMerkur einen Grundschutz – wir sind Marktführer im Bereich der Grundabsicherungstarife – kaufen und dann im Bausteinmodell weiteren Schutz dazunehmen. Das Wachstum in der PKV kommt zu einem großen Teil aus dem Bereich der Selbstständigen und die haben genau Bedarf nach diesen Angeboten. Der Vermittler muss dem Kunden nur

klipp und klar sagen, welche Leistungen er erhält und welche nicht.

AC Es wird auch mangelnde Transparenz kritisiert.

ES Auch diese Diskussion wird einseitig geführt. Fragen Sie mal die 70 Millionen gesetzlich Versicherten, ob sie das Sozialgesetzbuch V gelesen haben. Der PKV-Versicherte bekommt alle Unterlagen samt Beratungsprotokoll. Der Markt ist viel transparenter geworden. Denken Sie nur an das Internet, an Produkt-ratings, Vergleichsportale und -programme sowie an die Transparenzregelwerke des Gesetzgebers. Lassen Sie es mich einfach so sagen: Es war noch nie so sinnvoll wie heute, eine private Krankenversicherung abzuschließen.

AC Die PKV hat also keine Fehler gemacht?

PL Einzelne Unternehmen haben Fehler gemacht, aber das darf doch nicht das System infrage stellen. Und zur HanseMerkur darf ich sagen, dass wir sowohl für unsere StartFit-Reihe als auch für unsere ProFit-Reihe sehr beitragsstabil sind. Für unsere gesamte Produktpalette galt in den letzten zehn Jahren eine durchschnittliche Beitragsanpassung von 2,4%. Auch deshalb zeichnen wir uns durch eine hohe Produktkontinuität aus. Natürlich belastet es die Vermittler, wenn in der Öffentlichkeit von einer 30%igen Beitragserhöhung gesprochen wird, aber sie



Peter Ludwig, bisher Vertriebsvorstand der HanseMerkur, kümmert sich künftig um Beteiligungen an Vertriebsorganisationen.

haben auch die Wahl, mit wem sie zusammenarbeiten, welche Produkte von welchem Unternehmen sie wählen.

AC *Wie steht es mit Ihren neuen Unisex-Tarifen?*

ES Wir werden mit den Unisex-Tarifen fristgerecht starten. Aktuell bewegen wir uns am Markt aber noch in der „Bi-Welt“.

AC *Um einen Schlussverkauf für Männer zu ermöglichen?*

PL Warum sollte man mit Männern, bei denen Bedarf besteht, nicht jetzt über die PKV reden? Vor allem, wenn davon auszugehen ist, dass die Tarife durch die Neukalkulation teurer werden. Und als Vermittler kann ich davon ausgehen, dass die Vertragsbindung langfristig sein wird. Für Männer wird ein schneller Wechsel uninteressant, wenn die Tarife teurer werden.

AC *Die HanseMercur ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen, wie hat sich Ihr Geschäft seit der Provisionsdeckelung und Verlängerung der Stornohaftungszeit im April entwickelt?*

PL Wir hatten 2011 ein Nettowachstum von mehr als 31.000 Versicherten. Im Vergleich mit den Wettbewerbern liegen wir hier an der zweiten Stelle. Ja, wir sind tatsächlich in den vergangenen Jahren stark gewachsen und das sehr deutlich im Markt der ungebundenen Vermittler. Auch das erste Quartal 2012 ist sehr gut gelaufen. Aktuell stellen wir eine Orientierung im Vermittlermarkt fest, das Geschäft ist verhaltener. Aber wir gehen davon aus, dass wir auch 2012 gute Ergebnisse erzielen werden.

AC *Welche Rolle spielt die Zusatzversicherung?*

PL Eine große. Wir verwalten 1,1 Millionen Zusatzversicherungen. Wie Sie wissen, kooperieren wir erfolgreich mit der DAK und der HEK. Aber wir sehen hier auch Potenzial für die unabhängigen Vermittler. Warum sollten sie nicht Kunden, für die eine PKV nicht infrage kommt, eine GKV plus private Zusatzversicherung anbieten? Versicherungsvermittler können 90% der Bevölkerung in der Beratung der Krankenversicherung nicht einfach ignorieren. Und wir haben hier ein gutes Produktangebot, das Vermittler an diese Kunden weitergeben können.

AC *Herr Ludwig, Sie übernehmen eine neue Aufgabe im Konzern. Sie sind jetzt für die großen Vertriebe zuständig. Wollen Sie darüber mehr Wachstum generieren?*

PL Nein, das ist nicht die Zielsetzung der neuen Hanse Vertriebspartner AG. Sie wird in das operative Geschäft der Vertriebe nicht eingreifen. Es geht dabei um finanzielle Investments. Wir wollen Vertriebe in dem gerade stattfindenden Wandel Unterstützung anbieten. Wir suchen Vertriebsgesellschaften unterschiedlichster Ausrichtung, um diese miteinander zu vernetzen, sodass

sich insgesamt ein Mehrwert ergibt, von dem wir durch unser Investment letztlich profitieren. Drumherum werden wir vertriebsnahe Dienstleister gruppieren, deren Angebote man zusammen günstiger bekommt.

AC *Was gibt es Neues in der Unterstützung der Makler und Mehrfachagenten?*

PL So viel Neues ist es nicht. Aber zwei Punkte darf ich noch einmal herausstellen. Die Betreuung der Makler und Mehrfachagenten erfolgt nach Sparten. Das heißt, wir haben jeweils sehr spezialisierte Mannschaften für das Kranken- und das Lebengeschäft. Wir setzen zudem auf die Betreuung in der Fläche und planen auch nicht, uns hier zurückzuziehen. Nichtsdestotrotz haben wir natürlich auch ein funktionierendes Vertriebsportal aufgebaut. Neben dem persönlichen Kontakt kann der Vermittler also auch alle technischen Möglichkeiten nutzen. Und mittlerweile bieten wir unseren Vertriebspartnern auch Apps an.

AC *Die betriebliche Krankenversicherung wird gerade neu erfunden. Wie ist Ihre Einschätzung?*

ES Dies ist ganz klar ein Wachstumsfeld. Aber wir sind diesen Bereich schon sehr früh angegangen, so neu ist er also nicht. Auch, weil unser GKV-Kooperationspartner in der betrieblichen Krankenversicherung sehr aktiv war. Aber wir sehen natürlich jetzt in einer Zeit, in der Unternehmen attraktiver für den Nachwuchs werden müssen, gute Chancen – für uns und für die Vermittler.



Nach Einschätzung von Eberhard Sautter ist auch die betriebliche Krankenversicherung ein bedeutendes Wachstumsfeld.

PL Noch einmal: Versicherungsmakler haben in der PKV wirklich alle Chancen. Jetzt und heute. Einerseits können sie aufgrund der schon genannten Vorteile mit der PKV-Vollkostenversicherung punkten, sie können das Thema GKV und Zusatzversicherungen angehen und sie haben die eben angesprochenen Möglichkeiten der betrieblichen Krankenversicherungen.

AC *Meine Herren, vielen Dank für das Gespräch.* ■