

Cash. Investieren wie die Profis **exklusiv**

ZUSATZPRODUKTE

Kleiner Bruder mit großer Leistungskraft



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Das Geschäft mit Krankenzusatztarifen brummt. Der mittlerweile – gemessen am Policenbestand – gar nicht mehr so kleine Bruder der privaten Krankenvollversicherung schwingt sich scheinbar mühelos von einem Rekord zum nächsten und erklimmt immer neue Bestandshöhen. In nur zehn Jahren kletterte die Zahl der Verträge in diesem Segment von 14,7 auf 23,5 Millionen. Das heißt, statistisch gesehen, besitzt mehr als jeder vierte Deutsche mittlerweile einen Zusatzvertrag – Tendenz weiter steigend.

Der Grund dafür liegt auf der Hand. Die gesetzliche Krankenversicherung deckt prinzipiell die medizinische Grundversorgung ab. Sie reicht aus, um im Krankheitsfall eine übliche Behandlung zu erhalten. Schwieriger

wird es indes, wenn der Behandlungsbedarf über das normale Maß hinausgeht oder besondere Anforderungen gestellt werden. Dann zahlt die gesetzliche Krankenkasse vielfach nicht oder nicht in ausreichend hohem Maße. Entweder verzichten Patienten dann auf die Behandlung oder sie müssen die Kosten selbst tragen. Das kann sehr schnell sehr teuer werden. Die zusatzstiftenden Offerten der privaten Krankenversicherer sind in diesen Fällen eine sinnvolle Alternative beziehungsweise Ergänzung.

Mittlerweile lässt sich eine regelrechte Hitliste mit den am häufigsten nachgefragten Zusatztarifen ermitteln. Auf den ersten drei Plätzen liegt der Zahnzusatztarif gefolgt vom ambulanten Behandlungs-Zusatzschutz und dem Krankenhauszusatz.

Dabei bieten die Zusatztarife längst nicht mehr nur Leistungen im Bereich der schulmedizinischen Versorgung, sondern erschließen sukzessive Segmente, welche die gesetzlichen Krankenkassen nahezu vollständig links liegen lassen. Der Bereich der Naturheilverfahren und alternativen Behandlungsmethoden vergrößert sich stetig. Mittlerweile vertrauen 60 Prozent der Deutschen auf die Wirkung von homöopathischen Arzneimitteln.

Für den Vertrieb bedeuten diese Entwicklungen eine enorme Chance auf zusätzliches Geschäft. Vermutlich werden die Zusatzversicherungen auf Jahre hinaus der Umsatztreiber im Geschäft mit privaten Krankenversicherungen sein.

Inhalt

50 „Zahntarife haben zukünftig großes Potenzial“

Michael Schillinger, INTER Versicherungsgruppe, zu den Perspektiven von Zusatztarifen und hauseigene Tarife.

52 „Naturheilkunde findet immer mehr Zuspruch“

Udo Drexler, Consal Makler Service, über den Trend zu Naturheilverfahren und vertriebliche Herausforderungen.

Cash.Exklusiv Zusatzprodukte
in Kooperation mit:



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG



Der INTER QualiMed Z[®]

DIE CLEVERE ERGÄNZUNG zum gesetzlichen Basisschutz

Zuzahlungen bei Medikamenten, Unterbringung in einem Mehrbettzimmer, keine Kostenübernahme für Heilpraktikerleistungen: Das sind nur drei von vielen Beispielen, bei denen die gesetzliche Krankenversicherung lediglich einen Basisschutz bietet. Patienten müssen entweder auf die beste Behandlung verzichten oder tief in die Tasche greifen. Die Lösung: Eine private Zusatzversicherung.

Das A und O: Individualität und Flexibilität

Im Bereich der persönlichen Gesundheitsabsicherung spielen individuelle und flexible Tarife für gesetzlich Versicherte eine immer größere Rolle. Während ein Kunde großen Wert auf private Vorzüge im Krankenhaus legt, sind für einen anderen umfangreiche Leistungen beim Zahnarzt wichtig.

Mit dem INTER QualiMed Z[®] kann jeder Vermittler für seine Kunden flexibel die Leistungen zusammenstellen, auf die sie besonderen Wert legen.

Die Highlights im Überblick:

- Individuell: ambulante, stationäre und Zahnzusatzleistungen frei und individuell kombinierbar
- Alternativ: Leistungen für Heilpraktiker und Naturheilverfahren bis zu 2500 Euro pro Kalenderjahr
- Grenzenlos: stationäre Wahlleistungen, auch über die Höchstsätze der Gebührenordnung hinaus
- Leistungsstark: bis zu 90% für Zahnersatz, Implantate und Inlays
- Modern: alle Leistungen im ambulanten, stationären und Zahnbereich ab Versicherungsbeginn, ohne Wartezeiten

Mehrfach ausgezeichnet

Von der Qualität des INTER QualiMed Z[®] sind auch unabhängige Dritte überzeugt. Im August 2014 analysierte „Finanztest“ die Tarifleistungen von 121 Zahn-Zusatztarifen. Das Ergebnis: Der INTER QualiMed Z[®] Zahn Premium wurde mit „Sehr Gut“ (1,4), der INTER QualiMed Z[®] Zahn Exklusiv mit „Gut“ (1,9) bewertet.

Auch KVpro, der neutrale Informationsdienstleister für den Bereich Krankenversicherung, hat die Zusatzversicherungen unter die Lupe genommen. Mit der Höchstnote A+ gehört der INTER QualiMed Z[®] zu den „besten GKV-Zusatzversicherungen“.

Weitere Informationen und alle Auszeichnungen finden Sie unter: www.inter-makler.net

INTER Krankenversicherung aG

INTER Makler Service

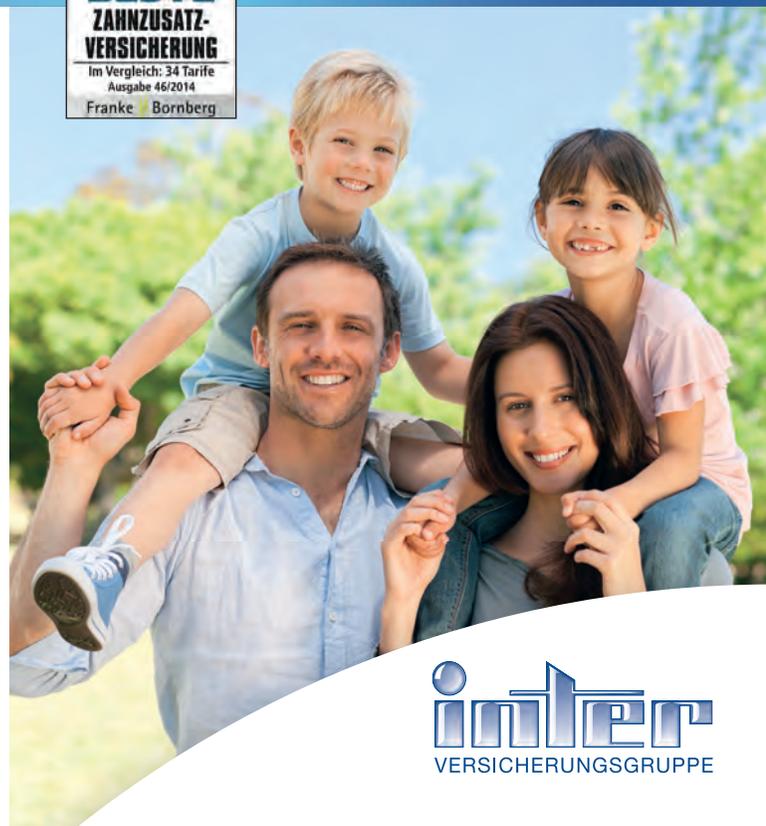
INTER QualiMed Z[®]

Für die optimale Behandlung beim Zahnarzt

- Bis zu 80% für kieferorthopädische Behandlungen (z.B. Zahnspangen)
- Bis zu 90% für Zahnersatz, Implantate und Inlays
- 100% für Zahnbehandlung außerhalb der Leistungspflicht der GKV
- Keine Wartezeiten

INTER QualiMed Z[®] –
passgenau und leistungsstark!

Weitere Informationen unter
www.inter-makler.net
oder rufen Sie uns an: 08000 825-425



inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

Aus dem Schatten getreten

ZUSATZPRODUKTE Das Geschäft mit Zusatzversicherungen hat sich zuletzt besser entwickelt als der Vertrieb von Krankenvollversicherungen – vor allem die geförderte Pflegeabsicherung hat dazu beigetragen.

Jeder fünfte Euro, den die privaten Krankenversicherer (PKV) in Deutschland im Jahr 2013 einnahmen, stammte aus dem Verkauf von Zusatzversicherungen (20,6 Prozent). Zwar verkörpert die Krankheitsvollversicherung mit einem Anteil von 71,7 Prozent nach wie vor die Cash-Cow der Branche, doch das Krankenzusatzgeschäft tritt zunehmend selbstbewusst aus dem schmalen werdenden Schatten des großen Umsatzbringers hervor.

Zwar ließ das Neugeschäft 2013 im Bereich Krankenzusatzversicherungen etwas nach, es entwickelte sich aber immer noch besser als das Neugeschäft mit den Volltarifen. Christian Hildenbrand, Experte von der Unternehmensberatung Towers Watson, führt die stabile Entwicklung des Segments vor allem auf einen Faktor zurück: „Aufgrund des starken Neugeschäfts in der Zusatzversicherung in den zurückliegenden Jahren war bereits 2013 ein leichter Rückgang zu beobachten. Gestützt wurde das Neugeschäft aber noch durch die geförderte Pflegeversicherung – den Pflege-Bahr.“

Zusätzliche private Pflegeabsicherung unerlässlich

Auf diese wichtige Stütze möchte auch Udo Drexler, Geschäftsführer der CMS Consal MaklerService GmbH, nicht verzichten. Sein Unternehmen vertreibt unter anderem Pflege-Bahr-Tarife der Consal-Töchter Bayerische Beamtenkrankenkasse und Union Krankenversicherung. „Die gesetzlichen Pflegekassen laufen hier auf ein riesiges Problem zu, die demografische Entwicklung ist ja jedem bekannt: Schon heute gibt es rund 2,6 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland – und immer mehr Angehörige müssen sich an den Zuzahlungen zu den Leistungen der Pflegekasse beteiligen“, sagt Drexler.

Darum sei eine zusätzliche private Pflegeabsicherung so unerlässlich, betont der Vertriebsexperte. „Zudem eröffnet sich uns mit diesen Kunden ein großes Cross-Selling-Potenzial, denn die Kos-



Christian Hildenbrand, Towers Watson: „Das Neugeschäft ist weiterhin auf einem gutem Niveau.“

tenlücke können sie nur in jungen Jahren mit einer geförderten Pflegezusatzversicherung vollständig schließen.“

Trotz dieser plausiblen Argumente für eine frühzeitige Pflegeabsicherung scheint das einsteige Zugpferd des Zusatzversicherungsgeschäfts allerdings eine kleine Verschnaufpause eingelegt zu haben. So zeichnet die aktuelle Markteinschätzung seitens Towers Watson für Cash. ein gemischtes Bild zum Markt für Zusatzversicherungen: „Für 2014 erwarten wir einen weiteren leichten Rückgang, da wesentliche Produktneuheiten gefehlt haben und auch der Trend beim Pflege-Bahr sich etwas abschwächen wird. Jedoch ist das Neugeschäft in der Zusatzversicherung weiterhin auf einem gutem Niveau und für die Unternehmen ein wesentlicher Teil, auch im Vergleich zur Vollversicherung“, sagt Berater Hildenbrand.

Zudem geht der Experte davon aus, dass der Ausblick für die Zusatzversicherung „weiterhin positiv“ sei, da noch immer „sehr viele gesetzlich Versicherte keine Zusatzversicherungen haben“. Insbesondere im Bereich der Pflege bestehe

noch zusätzlicher Absicherungsbedarf für die Versicherten und damit Marktpotential für die Krankenversicherungen, meint Hildenbrand. Des Weiteren stehe auch die betriebliche Krankenversicherung (bKV) „erst in den Anfängen“. Man rechne damit, dass diese – trotz steuerlicher Nichtanerkennung – in den nächsten Jahren wachsen werde.

Ausschließlichkeit auf Wachstumskurs

Auf Wachstumskurs befindet sich auch ein ganz bestimmter Vertriebskanal, über den die Zusatzprodukte zum Kunden gelangen sollen – die Ausschließlichkeitsorganisation (AO). Laut der Vertriebswege-Survey für die Private Krankenversicherung, den die Unternehmensberatung Towers Watson Ende vergangenen Jahres bereits zum achten Mal in Folge durchgeführt hatte, konnte die AO ihren Anteil (42,4 Prozent) und damit ihren Vorsprung auf die unabhängigen Vermittler (29,2 Prozent) im Segment Krankenzusatzversicherung ausbauen. „In der Zusatzversicherung wird die AO ihren Vorsprung vorerst beibehalten“, heißt es in der Survey. Aber auch der Direktvertrieb und der Absatz über das Internet weisen Towers Watson zufolge Potenzial auf, etwa durch Information und Verkauf über soziale Netzwerke, Portale oder die Online-Beratung.

Doch die zunehmende Digitalisierung bietet auch Maklern beste Chancen, glaubt Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe: „Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung neue Möglichkeiten schafft.“ So könne der Kunde beispielsweise rechtssicher direkt auf dem iPad unterschreiben. „Gerade unsere Apps, die wir natürlich auch unseren ungebundenen Geschäftspartnern anbieten, erfreuen sich immer größerer Beliebtheit – was wir auf unseren aktuellen Maklerforen erfreut zur Kenntnis genommen haben“, so Schillinger. ■

Lorenz Klein, Cash.

Pflegevorsorge – in allen Pflegestufen rundum gut versorgt.



Jetzt
sichern!

Ihre staatliche
Pflege-
Förderung

Der private Zusatzschutz für Ihre Kunden:

Unsere private Pflegezusatzversicherung ermöglicht im Pflegefall die optimale Betreuung. Solange es geht, sogar zu Hause – und das schon für 21 Euro im Monat*. Zeigen Sie Ihren Kunden, wie sie von der staatlichen Förderung in Höhe von 60 Euro im Jahr profitieren können.

Haben Sie noch Fragen? Wir unterstützen Sie gerne. Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unseren Internetauftritt.

* Monatlicher Beitrag 20,80 Euro für die private Pflegezusatzversicherung (die staatliche Zulage in Höhe von 5 Euro im Monat ist bereits abgezogen); Kombinationstarif FörderPflege und PflegePREMIUM Plus, 30 Jahre alt, 1.800 Euro Pflegetagegeld monatlich, Pflegestufe III, stationär.



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

„Naturheilkunde findet immer mehr Zuspruch“

INTERVIEW Udo Drexler, Geschäftsführer der CMS Consal MaklerService GmbH, sprach mit Cash. über das Wachstumspotenzial im Segment der Zusatztarife, den Trend zu Naturheilverfahren und die künftigen Herausforderungen im Vertrieb.

In Zeiten schwierig werdender Rahmenbedingungen für die private Krankenvollversicherung an Bedeutung, erklärte die Ratingagentur Assekurata Mitte 2014 in einem Marktausblick. Wie beurteilen Sie das?

Drexler: Ja, auch für uns wird das Segment Zusatzversicherung immer wichtiger. Die vergangenen Gesundheitsreformen haben immer mehr Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) gekürzt oder gestrichen. Der Arbeitgeberbeitrag wurde gerade erst auf 7,3 Prozent des Bruttogehalts festgelegt. Das führt dazu, dass die gesetzlich Krankenversicherten alle derzeitigen und künftigen Beitragssteigerungen allein schultern müssen. Falls weitere Leistungen vermindert oder gestrichen werden, sind sie dagegen machtlos. Bei uns in der privaten Krankenversicherung (PKV) sind einmal vereinbarte Leistungen garantiert. Meinungsumfragen zeigen uns ja die Hauptgründe, warum sich GKV-Mitglieder für private PKV-Zusatzversicherungen entscheiden. Der wichtigste ist, Lücken im GKV-Leistungskatalog zu schließen, etwa bei Zahnersatz und Sehhilfen.

Können Sie das mit Zahlen belegen?

Drexler: Nach den vorläufigen Geschäftszahlen 2014 haben wir zum Jahresende 2014 in der Zusatzversicherung gut 1,05 Millionen Kunden bei der Union Krankenversicherung (UKV) und annähernd eine Million bei der Bayerischen Beamtenkrankenkasse. Das sind über zwei Drittel unserer Kunden. Daran sehen Sie: Für uns liegt im Segment Zusatzversicherung ein großes Potenzial. Und das schöpfen wir konsequent aus – zumal von den etwa 69 Millionen gesetzlich Versicherten in Deutschland nur jeder Vierte eine private Krankenzusatzversicherung hat, nur jeder Fünfte eine Zahnzusatzversicherung und nur jeder Neunte eine ambulante Zusatzversicherung.

Die Bereiche Zahn und stationäre Versorgung gehören zu den Produktklassikern in der Krankenzusatzversicherung. Wie ha-

ben Sie die Produkte im Zeitverlauf angepasst, um sie für den Endkunden attraktiv zu halten?

Drexler: In unserem stationären Zusatztarif „KlinikPRIVAT“ haben wir einige Bedingungsverbesserungen in die Verträge eingeschlossen. Zwei Beispiele: Wir haben weitere Behandler aufgenommen, wie Beleghebammen und Entbindungspfleger, und bei der Nachversicherung von Kindern sind Geburtsschäden und angeborene Gebrechen jetzt auch mitversichert. Größeren Herausforderungen können wir auch bei der Zahnzusatzversicherung begegnen. Hier haben unsere Kunden den Anspruch auf langfristige Sicherheit, die auch die Auswirkungen von künftigen Gesundheitsreformen ausgleicht. Das ist uns mit „ZahnPREMIUM“ gelungen. Dieser Zusatztarif garantiert unseren Kunden eine 90-prozentige Erstattung und eine hochwertige Versorgung bis zum GOZ-Höchstsatz, unabhängig von der Vorleistung einer gesetzlichen Krankenkasse, also selbst dann, wenn die GKV überhaupt keine Leistung erbringt. Das gilt nicht nur für Zahnersatz, sondern auch für Zahnbehandlungen. So leistet der Tarif bei Parodontosebehandlungen, wo viele gesetzlich Versicherte auf hohen Kosten sitzen bleiben.

So mancher Zusatzversicherer hat im Zahnbereich mit steigenden Leistungsausgaben zu kämpfen, was zu teils deutlichen Prämien-erhöhungen geführt hat. Kann diese Entwicklung auch dem Vertrieb schaden?

Drexler: Wenn ein Tarif kalkuliert wird, kann der medizinische Fortschritt nicht genau eingeschätzt werden. Aber eine moderate Prämien-erhöhung ist aus Sicht des Vertriebes und gegenüber dem Kunden vertretbar, zumal wenn die Anpassungskorridore und -intervalle im Marktniveau liegen. Dank unserer seriösen und nachhaltigen Kalkulation und Risikoprüfung bieten unsere Tarife eine hohe Beitragsstabilität – das ist für uns das A und O. Wir als einer der Marktführer in der

Krankenzusatzversicherung haben hier viel Erfahrung.

In der GKV haben zuletzt einige Anbieter Sonderleistungen eingeführt, wie etwa ein kostenloses Hautkrebs-Screening. Sehen Sie in der Leistungsausweitung eine Konkurrenz für eigenes Zusatzangebot?

Drexler: Nein. Durch solche Angebote in bestimmten Leistungsbereichen wollen sich einige gesetzliche Kassen von anderen unterscheiden und für ihre Mitglieder attraktiver werden. Dadurch werden die Kunden für das Vorsorgethema sensibilisiert. Weil das nur ein Einzelthema ist, sehen wir hier keine Konkurrenz. Denn die sogenannten Satzungsleistungen der GKV sind keine langfristigen Leistungszusagen. Sie können jederzeit wieder zurückgenommen werden. Wir gehen davon aus, dass durch die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen ein starker Wettbewerbs- und Preisdruck bei den gesetzlichen Kassen entstehen wird. In den Tarifen der privaten Krankenversicherer bekommt der Kunde hingegen ein festes Leistungsversprechen. In unserem Tarif „VorsorgePRIVAT“ beispielsweise zahlen wir alle Vorsorgeuntersuchungen. Er hat sozusagen einen offenen Vorsorgekatalog.

Unter anderem bieten Ihre Krankenversicherer einen Ergänzungsschutz bei alternativen Heilmethoden. Was hat Sie zu diesem Angebot bewogen?

Drexler: Naturheilkundliche und alternative Heilbehandlungen finden immer mehr Zuspruch. Unseren neuen Tarif „NaturPRIVAT“ haben wir für gesetzlich Versicherte entwickelt, die sagen: Ich will mehr Möglichkeiten bei meiner Behandlung und Gesunderhaltung haben. Ich kann die Schulmedizin durch Naturheilkunde und alternative Methoden ergänzen, so wie ich das für richtig halte. Ich habe die Wahl, mich für eine sanfte Methode zu entscheiden.

Und wie bewerten Sie die Marktaussichten für Leistungen durch Naturheilkunde?

Drexler: Immer mehr Menschen legen Wert auf Naturheilkunde und Alternativ-



Udo Drexler: „In den Tarifen der PKV bekommt der Kunde ein festes Leistungsversprechen.“

behandlungen als Ergänzung zur Schulmedizin. Inzwischen vertrauen schon mehr als 60 Prozent der Deutschen auf Homöopathika. Die GKV macht dazu keine verlässlichen Leistungsaussagen. Aber unser Tarif „NaturPRIVAT“ übernimmt diese Kosten. Dabei liegt der Monatsbeitrag für einen Erwachsenen zwischen 20 und 49 Jahren bei unter 17 Euro. Er ist also die optimale Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung. Deshalb sind wir überzeugt, dass wir mit „NaturPRIVAT“ den Nerv der Zeit treffen.

Inbesondere Pflorgetarife wurden 2013 als Zusatzversicherung häufiger nachgefragt, ergab die aktuelle Vertriebswege-Umfrage der Unternehmensberatung Towers Watson. Welche Bedeutung messen Ihre Krankenversicherer dem Pflegebereich bei?

Drexler: Eine hohe! Hier sprechen unsere Marktanteile in der Pflegezusatzversicherung für sich: Die UKV hatte Ende 2014 knapp 160.000 Personen, das entspricht 20 Prozent mehr Kunden als Ende 2013, und die Bayerische Beamtenkrankenkasse knapp 258.000 Personen versichert – ein

Plus von 9,4 Prozent. Daran sehen Sie: Für uns liegt in der Pflegezusatzversicherung ein großes Potenzial. Und das nutzen wir. Besonders bei der staatlich geförderten Pflegeabsicherung, dem sogenannten Pflege-Bahr. Hier haben die UKV und die Bayerische Beamtenkrankenkasse mit rund 113.000 Verträgen zum Jahresende 2014 rund ein Fünftel aller marktweit abgeschlossenen Tarife auf sich vereint. Sie gehören somit weiterhin zu den Marktführern in diesem Segment. Zudem eröffnet sich uns mit diesen Kunden ein großes Up-Selling-Potenzial, denn die Kostenlücke können Sie nur in jungen Jahren mit einer geförderten Pflegezusatzversicherung vollständig schließen.

Einige Experten sind der Meinung, dass die Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes dazu führt, dass die Finanzierung von Krankheitskosten im Vergleich zum Geschäft mit der Lebensversicherung wieder attraktiver wird. Wie sehen Sie das?

Drexler: Makler, die Unternehmer sind, werden sich wegen der Einkommensver-

luste in der Lebensversicherung vermehrt wieder der Krankenversicherung zuwenden. Deren Beitragsentlastungstarife haben einige Vorteile: Zum einen sind diese Beiträge arbeitgeberzuschussfähig, zum anderen bieten wir noch eine höhere Verzinsung und haben geringere Kosten. Wer rechtzeitig und in ausreichender Höhe Vorsorge betreibt, kann seine Beiträge im Alter auf diese Weise fast komplett absichern und über die steuerliche Komponente den Staat an dieser Vorsorge beteiligen – der Fachmann spricht vom Ausfinanzieren. Hier liegt meiner Meinung nach aber auch noch viel Aufklärungsbedarf beim Vermittler.

Stichwort Vermittler: Nach der aktuellen Vertriebswege-Umfrage von Towers Watson konnte die Ausschließlichkeit ihren Vorsprung auf die unabhängigen Vermittler im Jahr 2013 ausbauen. Zudem werden dem Direktvertrieb, etwa durch Information und Verkauf über soziale Netzwerke und Internet-Portale, gute Wachstumschancen eingeräumt. Wie begegnen Sie als Servicegesellschaft für Makler diesen Herausforderungen?

Drexler: Besonders für beratungsintensive Themen wie die Pflegevorsorge ist der Makler auf jeden Fall der richtige Partner. Wir unterstützen unsere Partner hierbei durch einen exzellenten Service und stellen ihnen anbieterneutrale und nicht produktbezogene Beratungsunterlagen zur Verfügung. Sie helfen unseren Partnern, die Kunden zu diesem komplexen Thema zu beraten. Wir als Consal werden mit der CMS unsere maklerorientierte Strategie jedenfalls fortsetzen: zuverlässige, individuell zugeschnittene und partnerschaftliche Unterstützungsleistung und dabei unser Spezialistenwissen einsetzen.

Das klingt noch sehr theoretisch. Wie machen Sie das konkret?

Drexler: Wir bieten Maklern Mehrwerte, zum Beispiel durch Unterstützung bei Aktionen und Top-Service-Levels bei der Antragsbearbeitung, das heißt: telefonische und schnelle Risikoprüfung sowie Antragsannahme. Wir bauen laufend die technische Unterstützung für die Vertriebspartner aus und bieten unser Know-how an – sei es persönlich mit Maklerberatern oder mit Fachberatung durch unser Innendienst-Team. Das Internet bietet sich ergänzend an mit vielen Info- und Serviceleistungen, sogar als Abschlusstool. Aber nichts kann auf Dauer die persönliche Beratung des Maklers ersetzen. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

„Zahntarife haben zukünftig großes Potenzial“

INTERVIEW Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe, sprach mit Cash. über den Markt für Zusatztarife in Deutschland, die Produktlandschaft sowie über die hauseigenen Tarife.

Im Geschäftsjahr 2013 ging die Anzahl der bei der INTER krankenzusatzversicherten Personen leicht um 0,6 Prozent auf 221.304 zurück. Wie beurteilen Sie die Geschäftsentwicklung in 2014 und die weitere Entwicklung im laufenden Jahr?

Schillinger: Lassen Sie mich zunächst einmal sagen, dass wir uns bei der INTER über ein erfolgreiches Jahr 2014 freuen. Unser INTER QualiMed Z überzeugt die Kunden. Im letzten Jahr konnten wir die Monatsbeiträge sogar um 80 Prozent steigern. Das ist unglaublich, und es bestätigt einen Trend in der Versicherungsbranche: Immer mehr Menschen entscheiden sich heute für eine Zusatzversicherung. Vor allem die Zahntarife sind begehrt. Jeder weiß, dass Zahnersatz teuer ist und die gesetzliche Krankenversicherung nur einen Bruchteil der Kosten übernimmt. Deshalb sichern sich mittlerweile fast 14 Millionen Deutsche über eine Zahnzusatzversicherung ab; hier sehen wir weiter großes Potenzial.

Laut dem „Makler-Absatzbarometer“ von YouGov ist vielen Maklern bei der Produktempfehlung wichtig, dass die Zusatztarife eine volle Kostenübernahme gewähren und bei Vertragsabschluss auf Gesundheitsfragen verzichten. Wie gehen Sie mit diesen Forderungen um?

Schillinger: Nun, wir müssen hier differenzieren. Mit dem INTER QualiMed Z Basis bieten wir unseren Kunden eine Grundabsicherung in den Bereichen ambulant, stationär und Zahn an – und zwar ohne Risikoprüfung. Einen darüber hinausgehenden Schutz ohne Risikoprüfung anzubieten, halte ich allerdings für nicht darstellbar. Nehmen wir einmal an: Ein Versicherer verzichtet auf jegliche Gesundheitsfragen und verspricht dennoch eine umfängliche Kostenübernahme. Wie soll das bei einem Qualitäts-Versicherungsschutz auf höchstem Niveau, der Leistungen für z.B. teure Zahnimplantate beinhaltet, realistisch kalkulierbar



Michael Schillinger: „Immer mehr Menschen setzen auf eine private Krankenzusatzversicherung – ein großes Potenzial für unsere Branche!“

sein? Diese Leistungen müssten nach dem Äquivalenzprinzip in den Beitrag einfließen und würden diesen in unbezahlbare Höhen treiben. Verlassen wir dieses rein theoretische Gedankenspiel und stellen schlicht und ergreifend fest: Mit „Versicherung“ hätte dies nichts mehr zu tun. Bei der Frage Pakettarif versus Einzel-

versicherung ergab die Studie zudem, dass die Präferenz der Makler klar in Richtung Einzelversicherung geht. Inwieweit haben Sie dies bei Ihren Produkten berücksichtigt?

Schillinger: Das Ergebnis der Studie hat uns nicht überrascht. Im Gegenteil: Wir teilen die Auffassung der Makler und

ihre Präferenz für Einzelversicherungen seit Jahren. Unsere INTER QualiMed-Produkte überzeugen deshalb durch das flexible Dreistufenmodell, in dem der Kunde seinen persönlichen Bedarf absichern und bei bestimmten Konstellationen seine Vollversicherung sogar ohne Gesundheitsprüfung aufwerten kann.

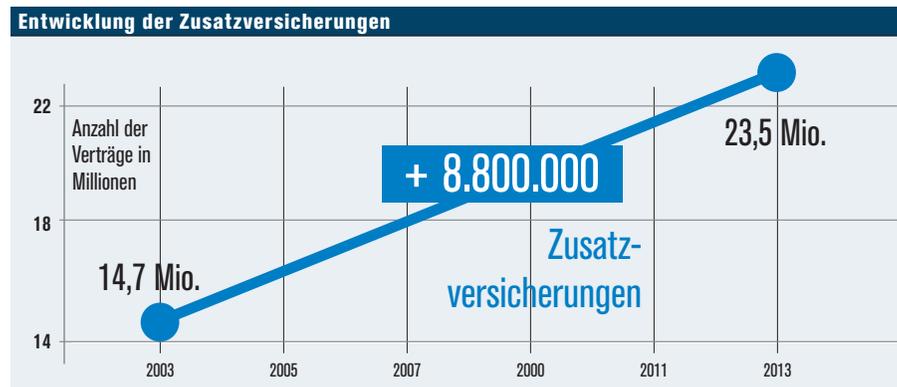
Das Leistungsangebot in der Krankenzusatzversicherung hat stetig zugenommen: Von A wie ambulante Operationen bis Z wie Zahnprophylaxe bietet sich den Kunden inzwischen eine große Bandbreite. Bietet der Markt noch Differenzierungspotenzial?

Schillinger: Sie haben recht, es gibt mittlerweile eine Vielzahl an Zusatztarifen auf dem Markt. Welcher die besten Leistungen bietet, ist für den Kunden oft nur schwer zu durchblicken. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass die Qualität der Tarife auch durch unabhängige Dritte bestätigt wird. Vor Kurzem hat zum Beispiel Franke & Bornberg zusammen mit „Focus Money“ die Zahnzusatzversicherungen unter die Lupe genommen. Mit einem sehr erfreulichen Ergebnis für uns. Der INTER QualiMed Z Zahn schnitt als bester Zahnzusatztarif ab. Und nicht nur das: Unser INTER QualiMed Z wird insgesamt von verschiedenen Ratinginstituten top bewertet. Und da jedes Institut andere Schwerpunkte setzt, lässt sich objektiv festhalten: Der INTER QualiMed Z ist rundum immer eine sehr gute Wahl. *Einer Ihrer Mitbewerber ermöglicht den Abschluss eines Zahnersatztarifs, wenn es eigentlich schon zu spät ist und der Kariesbefall bereits eingetreten ist. Was halten Sie von solch einem Ansatz?*

Schillinger: Ich habe ja eingangs schon erklärt, dass ich es für ein unkalkulierbares Risiko halte, volle Leistungen ohne Gesundheitsprüfung zuzusichern. Wie erklären Sie denn einem Versicherungsnehmer, der seit Jahren vorsorgt, dass er einen höheren Beitrag bezahlen muss? Und zwar nicht wegen seines eigenen Risikos, sondern wegen der unkalkulierbaren Risiken anderer Versicherungsnehmer, deren Zähne bei Abschluss der Versicherung zum Beispiel schon von Karies befallen sind. Wir verfolgen einen anderen Ansatz. Wir wollen unseren Kunden bezahlbare und stabile Beiträge zusichern können – und das bei hervorragenden Leistungen. *Insbesondere im Zahnbereich sind die Regulierungskosten im Markt zuletzt deutlich gestiegen. Wie geht Ihr Haus mit dieser Herausforderung um?*

Großer Zuwachs im Geschäft mit Zusatzversicherungen

Bei Zusatzverträgen ging es in nur zehn Jahren um fast 60 Prozent nach oben. Quelle: PKV



Schillinger: Nun, die Kosten für zahnärztliche Leistungen wie zum Beispiel Zahnersatz oder Implantate sind im Markt seit 2012 tatsächlich deutlich gestiegen. Über alle Zahnbereiche hinweg haben die Ausgaben laut PKV-Verband um knapp 17 Prozent zugenommen. Das ist schon beachtlich. Bei der INTER versuchen wir, der Kostensteigerung entgegenzuwirken – zum Beispiel durch unsere enge Zusammenarbeit mit beratenden Zahnärzten, Kieferorthopäden und Oralchirurgen. *Viele Krankenkassen bieten ihren Versicherten inzwischen Sonderleistungen an, wie etwa alternative Heilverfahren. Fürchten Sie, dass Ihr eigenes Zusatzangebot unter dieser Ausweitung leiden könnte?*

Schillinger: Nein, keineswegs. Dazu hat die INTER auch keinen Grund. Den Trend hin zur Homöopathie oder zu gesundheitsfördernden Maßnahmen wie Ernährungskursen haben wir schon

vor Jahren erkannt. Heute legen Kunden mehr denn je Wert auf beispielsweise alternative Heilmethoden. Das haben wir bei der Entwicklung neuer Tarife berücksichtigt und die INTER in diesem Bereich hervorragend aufgestellt.

Die Digitalisierung hält in alle Wirtschaftsbereiche Einzug. Kann der Vertrieb von Krankenzusatzversicherungen davon profitieren oder ist eher das Gegenteil der Fall?

Schillinger: Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung neue Möglichkeiten schafft. Mit unseren Tools, sei es im Web oder mit Apps, sind wir hochmodern aufgestellt. So kann der Kunde zum Beispiel rechtssicher direkt auf dem iPad unterschreiben. Gerade unsere Apps, die wir natürlich auch unseren ungebundenen Geschäftspartnern anbieten, erfreuen sich immer größerer Beliebtheit – was wir auf unseren aktuellen Maklerforen erfreut zur Kenntnis genommen haben. *Wie wird sich das Geschäft mit der Krankenzusatzversicherung bei der INTER Versicherungsgruppe im Vergleich zum Krankenvollgeschäft nach Ihrer Erwartung in den nächsten fünf Jahren entwickeln?*

Schillinger: Insgesamt sehen wir im Zusatzgeschäft größeres Entwicklungspotenzial, zumal unser INTER QualiMed Z eine herausragende Stellung am Markt innehat. Gleichwohl: Auch wenn wir alle wissen, dass das Krankenvollgeschäft aus verschiedenen Gründen nicht einfacher geworden ist – es wird auch weiterhin Menschen geben, denen ein hochwertiger Vollschatz, wie ihn unser INTER QualiMed bietet, wichtig ist. ■

Fakten zur INTER Versicherungsgruppe

Die INTER besteht im Wesentlichen aus der Konzernmutter INTER Krankenversicherung aG sowie den Tochterunternehmen INTER Lebensversicherung AG, INTER Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Bausparkasse Mainz AG und zwei polnischen Versicherungsgesellschaften (TU INTER Polska S.A. und TU INTER-ZYCIE Polska S.A.). Die Freie Arzt- und Medizinkasse der Angehörigen der Berufsfeuerwehr und der Polizei VVaG in Frankfurt am Main ist als Spezial-Krankenversicherer für Beamte der Feuerwehr, der Polizei und der Sicherheitsdienste des Landes Hessen bekannt. Die FAMK ist eine rechtlich selbstständige Schwester der INTER Krankenversicherung aG, beide arbeiten seit Ende der 80er-Jahre in enger Kooperation. Die gebuchten Bruttobeiträge der Gruppe beliefen sich in 2013 auf 977 Millionen Euro, die Kapitalanlagen erreichten einen Wert von 9,35 Milliarden Euro.

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.