



PKV-Optimierung - Sinn und Nutzen

PKV-Optimierung: viel diskutiert und umstritten wegen prominenter Negativbeispiele. Stephan Schreiber von der Maklerexperten GmbH verfügt über viel Erfahrung auf diesem Gebiet und stand dem experten-netzwerk Rede und Antwort zum eigentlich gar nicht so heiklen Thema.

Die Tarifoptimierung ist ein verbrieftes Recht und insofern im §204 VVG geregelt. Es geht dabei darum, dem Kunden Wechselmöglichkeiten in andere Tarife mit gleichartigem Versicherungsschutz unter Anrechnung der aus dem bereits bestehenden Vertrag erworbenen Rechte und der Alterungsrückstellung zu gewähren. Der Kunde soll einerseits die Chance haben, durch einen Tarifwechsel für eine gewisse Beitragsstabilität zu sorgen und andererseits den Versicherungsschutz zu verändern, ggfs. zu erweitern wenn er beispielsweise in einem „Einstiegertarif“ begonnen hat. Es geht also im Ergebnis in erster Linie um Beitragseinsparungen bei gleichen Leistungen, in Einzelfällen jedoch auch um Leistungserweiterungen bei annähernd gleichem Beitrag.

Wie kommt der Beitragsvorteil denn überhaupt zustande?

Es kommen zwei wesentliche Faktoren zusammen. Die Versicherten werden nach einzelnen Jahrgängen je Tarif in Gruppen, so genannten „Kollektiven“ zusammengefasst und machen alle zu kalkulierenden Kosten „unter sich“ aus. Wenn einige Personen sehr hohe Kosten verursachen, erfolgt eine Verteilung auf alle, die sich in dieser Gruppe befinden. In einem anderen Kollektiv innerhalb desselben Versicherers kann es sein, dass die Versicherten dort im Durchschnitt weniger Kosten produzieren und somit der Beitrag geringer

ist. Unsere Aufgabe besteht darin, herauszufinden, welches Kollektiv für den Kunden am besten geeignet ist. Der zweite Faktor sind die Alterungsrückstellungen. Der Versicherer ist gesetzlich verpflichtet, Alterungsrückstellungen zu bilden, welche bei einem Tarifwechsel übertragen/ angerechnet werden und nicht von Neuem aufgebaut werden müssen. Bleibt man also bei der gleichen Versicherung, geht kein Cent verloren.

Man hört immer wieder unterschiedliche Aussagen, man solle nur in verkaufsoffene Tarife wechseln, Rückstellungen gingen verloren oder zukünftige Anpassungen fallen prozentual höher aus, was können Sie uns dazu sagen?

Wenn nur noch „verkaufsoffene“ Tarife zu empfehlen wären, müssten alle Kunden sofort in Unisex-Tarife wechseln, was die Möglichkeit für zukünftige Optimierung stark einschränken würde. Dass die Rückstellungen erhalten bleiben, haben wir schon thematisiert und dies ist im Gesetz entsprechend geregelt. Zukünftige Erhöhungen fallen im Vergleich zum bisherigen Beitrag zwar prozentual höher aus, doch das Ergebnis bleibt gleich, dazu folgendes Beispiel: Kunde A zahlt einen Beitrag in Höhe von 500 €, Kunde B einen von 250 €.

Die Beitragsanpassung beträgt 50 €, was bei dem Kunden A 10% und beim Kunden B 20% ausmacht.

Wer kann / darf eine Beitragsoptimierung anbieten oder durchführen?

Traditionell Rechtsanwälte und Versicherungsberater (nach §34e). Jedoch dürfen diese Berufsgruppen grundsätzlich keine erfolgsabhängige Vergütung vereinbaren. Darüber hinaus hat die DIHK im letzten Jahr für Klarheit gesorgt, dass die Vermittler nach §34d diese Optimierungen durchführen dürfen und bei der Vergütungsregelung zwischen einer pauschalen oder erfolgsabhängigen wählen können. Es informieren auch manche Versicherer ihre Kunden eigenständig. Spätestens dann, wenn der Kunde das 60. Lebensjahr vollendet hat, sind sie dazu verpflichtet, ihm verschiedene Alternativen zu unterbreiten. Häufig handelt es sich dabei jedoch nicht immer um die 1. Wahl. Einige Bestandsbetreuer geben aktiv Hilfestellung und es gibt Kunden, die von sich aus nach anderen Möglichkeiten fragen. Und dann gibt es viele Makler und Berater, die dieses Thema im Fokus haben und die Dienste von Spezialisten, wie z.B. der Maklerexperten GmbH nutzen, die schon seit vielen Jahren Erfahrung und Fachwissen aufgebaut haben.

Gibt es Risiken und kann man Fehler bei der Tarifauswahl machen?

Bei der Tarifauswahl und der anschließenden Beratung gibt es sehr viele Dinge zu beachten und besonders wichtig ist diese richtig und vollständig zu dokumentieren. Ein Änderungstermin zum falschen Zeitpunkt kann weitreichende Folgen für Selbstbehalte oder Beitragsrückerstattungen haben. Die Auswirkungen und Konsequenzen bei Wechsel in Unisex-Tarife, die Überprüfung und Verhandlung von Risikozuschlägen und Leistungsausschlüssen, um hier exemplarisch nur einige Themen zu nennen.

Was ist am Thema für Vermittler besonders interessant?

Es ist einerseits ein hervorragender Türöffner, um mit dem Kunden wieder in Kontakt zu kommen, und – was noch viel wichtiger ist – die Kundenbindung kann dadurch noch mehr gestärkt und intensiviert werden. Außerdem erhöht es die Reputation des Beraters, wenn er zu diesem Spezialthema Unterstützung anbieten kann.

Das Image der so genannten „PKV-Optimierer“ ist ja nicht immer unbedingt positiv, wie sehen Sie das?

Wie in jeder Branche ist es doch so, dass es einige gibt, die meinen, das schnelle Geld machen zu können, und wiederum andere, die sehr gewissenhaft und akribisch arbeiten. Hinter der Dienstleistung steckt natürlich ein über Jahre hinweg erarbeitetes Fachwissen, Erfahrung und Knowhow. Und – was nicht zu unterschätzen ist - die Verhandlungen und

die Kommunikation mit den Versicherungsgesellschaften sind sehr zeitintensiv. Aber auch an die Beratung mit dem Kunden sind hohe Anforderungen und Qualitätsansprüche zu stellen (Vergleichssoftware, Expertise, Wirtschaftlichkeitsbetrachtung usw.).

Welche Möglichkeiten bestehen für interessierte Vermittler und Makler, sich näher zu informieren?

Für alle Interessenten - gleich ob Makler, Mehrfachagent, gebundener Vermittler etc. - bieten wir in regelmäßigen Abständen unseren „[Online-Kompetenz- Workshop](#)“ an. Alle Interessenten können daran gratis teilnehmen und sich entsprechend [anmelden](#).

Herr Schreiber, wir bedanken uns für das informative Gespräch!

Bild: © maklerexperten GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941897/pkv-optimierung-sinn-und-nutzen/>