



## PKV: Ruhe vor dem Sturm?

**Gefühlt ist etwas Ruhe in die PKV-Branche eingeekehrt. Die Politik hat das Thema Gesundheitspolitik und insbesondere die PKV im Jahr 2015 quasi ausgeklammert. Kurzfristig sind aus gesetzlicher Richtung also weder zusätzliche Belastungen noch sinnvolle Weiterentwicklungen zu erwarten. In der Presse haben die Negativschlagzeilen zur PKV deutlich abgenommen. Doch es mangelt der Branche nicht an Herausforderungen.**

### Die größten Herausforderungen

Das Neugeschäft: Der jüngste Towers Watson [Vertriebswege-Survey](#) zeigt: Das Neugeschäft in der PKV ist 2014 erneut um 10 Prozent gesunken. Unisex-Tarife und die gleichzeitige Senkung des Rechnungszinses haben die Beiträge sowohl für Männer als auch für Frauen deutlich ansteigen lassen. Damit ist das früher wichtige Verkaufsargument eines Beitragsvorteils gegenüber der GKV de facto verschwunden. Zugleich fehlen Ansätze für Produktinnovationen, die das Neugeschäft beflügeln könnten. Der Bestand: Von 2010 bis 2014 betrug der Ausgabenanstieg je Versichertem in Deutschland etwa 15 Prozent. Das erzeugt Beitragssteigerungen für viele Privatversicherte, die deutlich über den Lohnsteigerungen liegen dürften. Das Niedrigzinsumfeld: Was in der Lebensversicherung schon stärker sichtbar ist, wird auch die PKV auf breiter Front treffen: Es wird stärkere Rechnungszinsabsenkungen geben als bisher – zum Problem wird das für ältere Bestandskunden, die mit spürbaren Beitragsanpassungen rechnen müssen. Für jüngere Versicherte fehlen dagegen Zinsgewinne, die

bisher zum Aufbau von individuellen Reserven für das Alter angespart wurden.

### Die optimale Weichenstellung

In erster Linie müssen sich die PKV-Unternehmen also fragen, wie sie die notwendigen Beitragsanpassungen für Bestandskunden in einem erträglichen Rahmen halten können. Ein Blick auf das kränkelnde Neugeschäft zeigt außerdem, dass sie potenziellen Neukunden bislang kein attraktives und zukunftssicheres Versicherungsprodukt zu bieten haben. An beiden Punkten lässt sich arbeiten.

Kapitalanlagestrategien im Niedrigzinsumfeld: Eine Senkung des Rechnungszinses wird sich mittelfristig bei allen Krankenversicherern ergeben – je nach bestehender Kapitalanlage und Neuanlagevolumen wird dies bei einigen früher und stärker der Fall sein als bei anderen. Diese Entwicklung lässt sich nur mit mittel- und langfristigen Kapitalanlagestrategien beeinflussen: Die ideale Gewichtung von Aktien? Alternative Investments? Oder Kapitalanlagen in Infrastruktur? Um solche Überlegungen fundiert analysieren zu können, sind detaillierte Asset-Liability-Management (ALM) -Berechnungen notwendig. Diese

Ansätze sind in der Lebensversicherung – nicht aber in der Krankenversicherung – schon lange Standard. Aber: Immer mehr Unternehmen haben sich in den letzten Jahren intensiv mit ALM-Berechnungen beschäftigt und sind bereits in der Lage, obige Fragestellungen für sich zu bewerten. Neugeschäft – Transparenz über Qualität und Stabilität: Bis auf wenige Ausnahmen ist insbesondere das Neugeschäft in der Vollversicherung bei fast allen Gesellschaften eingebrochen. Transparenz und die Abgrenzung von der breiten Masse werden immer wichtiger, um Neukunden zu gewinnen. Im Fokus einer transparenten Kommunikation sollten die Beitragsstabilität in der PKV sowie die Qualität ihrer Leistungen stehen. Dies macht aber auch angepasste Vertriebsansätze notwendig: Möglichkeiten, etwa die konsequente Ausrichtung auf eine spezielle Zielgruppe oder die stärkere Ausrichtung auf Zusatzversicherungen, sind vorhanden – der Vertrieb muss dementsprechend gesteuert werden. Einheitliches Leistungsmanagement: Es mag gute Gründe geben, warum in einzelnen Tarifen oder im Kulanzfall Zahlungen geleistet werden, die tariflich gar nicht zugesichert sind. Dennoch sollte genau analysiert und abgewogen werden, was dabei noch im Sinne des Versichertenkollektivs ist. Insbesondere für Gesellschaften mit einer Vielzahl von unterschiedlichen Tarifwerken ist ein einheitliches Leistungsmanagement schwierig, aber wichtig! Leistungsabteilungen müssen regelmäßig prüfen, ob das aktuelle Vorgehen in allen Tarifen richtig ist und dann eine Anpassung an die gesamte Strategie des Unternehmens vornehmen. Nur so können sie „die optimale Regulierung“ ermitteln und die Kosten im Sinne aller Versicherten gering halten.

Der nächste Sturm in der PKV kommt bestimmt – wie gut ist die Branche darauf vorbereitet?

Bild: © Robert Kneschke / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942117/pkv-ruhe-vor-dem-sturm/>