



Mit Herz und Engagement die Gesundheitsvorsorge stärken

Für Stefan Gilles, Geschäftsführer der CONSAL MaklerService GmbH (CMS), stehen die Zeichen auf Wachstum in der Kranken-Zusatzversicherung. Vor allem die Pflege-Absicherung und betriebliche Krankenversicherung sind die Themen der Zukunft. Darauf richtet die CMS ihre vertriebliche Unterstützung aus.

Stefan Gilles, Geschäftsführer CONSAL MaklerService GmbH

Herr Gilles, Sie sind seit Mai Geschäftsführer der CMS. Was waren Ihre ersten Eindrücke?

Äußerst positiv. Ein sehr engagiertes Team beschäftigt sich sehr professionell mit den umfangreichen Themen der privaten Krankenversicherung. Ich spüre, dass sich jede und jeder im Team mit der CMS identifiziert.

Was sind die Kernkompetenzen der CMS? Wie unterscheidet sie sich vom Wettbewerb?

Wir sind ein Unternehmen des Konzerns Versicherungskammer Bayern. Dieser ist ein Allround-Anbieter für alle Arten von Versicherungen; die CMS unterstützt die Makler ausschließlich im Bereich der privaten Krankenversicherung. Unsere Aufgabe ist es, die Absicherung der Gesundheit noch starker ins Bewusstsein zu bringen. Damit unsere Makler ihren Kunden die bestmögliche Beratung und den optimalen Gesundheitsschutz anbieten können.

Wie erreichen Sie das? Wie unterstützen Sie hier Makler?

Die CMS ist ein Service-Dienstleister, kein Maklerpool. Das heißt, wir vertreten bundesweit mit unseren Risikoträgern Bayerische Beamtenkrankenkasse und UKV - Union Krankenversicherung zwei große Gesellschaften am Markt. Diese sind, nach Anzahl der versicherten Personen, die drittgrößte Krankenversicherungs-Gruppe in Deutschland.

Unsere elf dezentralen Maklerbetreuer sind bundesweit für unsere Partner da und haben langjährige Erfahrung im Vertrieb. Gemeinsam mit den Maklern planen sie Verkaufsmaßnahmen und unterstützen beim Abschluss. Zusätzlich haben wir zwei Spezialisten, sogenannte Sonderbeauftragte, für die betriebliche Krankenversicherung (bKV) etabliert. Sie unterstützen sowohl die Maklerbetreuer als auch die Makler bei allem rund um die bKV.

Ganz wichtig: Mit zwei Maklerbetreuern am Standort München bieten wir eine direkte und zentrale Unterstützung. Der Servicegedanke kommt überall zum Ausdruck.

Was bedeutet Service für Sie?

Jeder Makler ist wichtig und bekommt den bestmöglichen Service. Unsere Strategie ist es, zuverlässige, individuell zugeschnittene Unterstützungsleistungen für die Makler zu bieten. Sie können dabei auf unser Spezialisten-Wissen vertrauen, sei es persönlich durch unsere Maklerbetreuer oder durch unser Innendienst-Team.

Zudem haben wir Top-Service-Levels bei der Antragsberatung, das heißt: telefonische und schnelle Risikoprüfung sowie Antragsannahme. Zudem garantieren wir einen Policierungs-Service binnen 24 Stunden. Dazu bauen wir laufend die technische Unterstützung für unsere Partner aus und bieten Rahmenbedingungen, die Makler begeistern.

Welches sind die wichtigen Geschäftsfelder, in denen Sie sich künftig positionieren werden?

Definitiv in der Pflege-Zusatzversicherung. Private Vorsorge ist zwingend erforderlich. Die gesetzliche Pflegeversicherung wird auch mit der zweiten Stufe der Pflegereform ein Teilkasko-Schutz bleiben. Daher ist die private Vorsorge zu optimieren. Mit uns hat der Kunde einen starken Partner an seiner Seite.

Mit rund 335.000 klassischen Pflegezusatzversicherungen haben die Bayerische Beamtenkrankenkasse und Union Krankenversicherung einen Marktanteil von 13,1 Prozent. Bei der geforderten Pflegevorsorge, dem „Pflege-Bahr“, zahlen wir mit rund 147.000 Verträgen und einem Marktanteil von 21,8 Prozent zu den Marktführern.

Unseren Maklern bieten wir bei diesem besonders beratungsintensiven Thema einen exzellenten Service. Wir stellen ihnen anbieterneutrale und nicht produktbezogene Beratungsunterlagen zur Verfügung.

Was zeichnet Ihre Produkte in der Zusatzversicherung aus? Was macht sie für den Makler interessant?

Das Thema Zusatzversicherung hat uns viele Jahre beschäftigt. Wir haben ganz gezielt bei unseren Vertriebspartnern nachgefragt, was ihrer Erfahrung nach der Bedarf ihrer Kunden ist. Und natürlich auch, was der Bedarf des Maklers selbst ist. Die Antworten waren eindeutig: Macht die Tarife einfach, transparent, zukunftsorientiert und leistungsstark. Und genau das haben wir umgesetzt.

Worin sehen Sie neben der Pflegeversicherung einen weiteren Schwerpunkt?

Das Segment der Zusatzversicherung gewinnt immer mehr an Bedeutung. In Deutschland leben über 80 Millionen Menschen, der Anteil der gesetzlich Versicherten nimmt stetig

zu. Und: Durch vergangene Gesundheitsreformen wurden immer mehr Leistungen für gesetzlich Versicherte gekürzt oder gestrichen.

Um eine optimale Versorgung zu gewährleisten, gilt es, diese Lücken zu schließen. Ein guter Makler kommt nicht darum herum, in einer umfassenden Beratung das Thema Kranken-Zusatzversicherung anzusprechen.

Welche Produkte sind aktuell gefragt?

Naturheilkunde liegt im Trend. Immer mehr Menschen bevorzugen sanfte Behandlungsmethoden als Ergänzung zur klassischen Schulmedizin. Mehr als 60 Prozent der Deutschen vertrauen auf Homöopathika. Die gesetzliche Krankenversicherung übernimmt diese Kosten nur teilweise oder gar nicht.

Unser Tarif NaturPRIVAT setzt hier an. Der Tarif übernimmt zum Beispiel alternative Heilmethoden durch Ärzte und Heilpraktiker. Dabei liegt der Monatsbeitrag für einen Erwachsenen zwischen 20 und 49 Jahren bei unter 17 Euro. Er ist also die optimale Ergänzung zum gesetzlichen Versicherungsschutz.

Zahntarife sind ein Produktklassiker der privaten Kranken-Zusatzversicherung. Was haben Sie hier im Angebot?

Anfang 2016 haben wir die Tariflinie ZahnPRIVAT auf den Markt gebracht. Mit ZahnPRIVAT erhält der Kunde bestmögliche Zahnbehandlung, Zahnersatz und Prophylaxe, individuell abgestimmt auf seine Bedürfnisse und aktuelle Lebenssituation.

Dafür gibt es drei gestaffelte Tarife: ZahnPRIVAT Kompakt erstattet 50 Prozent des Rechnungsbetrags, ZahnPRIVAT Optimal 70 Prozent und im ZahnPRIVAT Premium sind es sogar 90 Prozent. ZahnPRIVAT leistet unabhängig von der Vorleistung einer gesetzlichen Krankenkasse, also selbst dann, wenn diese keine Leistung erbringt.

Für Kinder ist eine Zahn-Zusatzversicherung besonders wichtig. Rund die Hälfte leidet unter Zahn- und Kieferfehlstellungen. ZahnPRIVAT Premium leistet auch für kieferorthopädische Behandlungen.

Der bKV wird enormes Wachstumspotenzial bescheinigt. Sehen Sie das auch so?

Auf jeden Fall. Gerade Maklern mit Schwerpunkt Gewerbe bietet sich enormes Potenzial. Denn sie können Unternehmer ansprechen, nicht nur ihre Firma optimal abzuschließen, sondern auch ihre Mitarbeiter.

Von einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) profitieren beide Seiten gleichermaßen: Arbeitnehmer erhalten eine private Kranken-Zusatzversicherung von ihrem Arbeitgeber, und dieser stärkt seine Mitarbeiterbindung, gewinnt an Image, Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit.

Wie bewerten Sie die private Krankenvollversicherung; hat sie auch eine strahlende Zukunft vor sich?

Ja, sie bleibt für uns nach wie vor eines der wichtigsten Geschäftsfelder – auch im Maklervertrieb. Und auch Kunden sollten sich diesem Thema widmen, wenn sie über der Jahresarbeitsentgeltgrenze verdienen. Denn ein Wechsel von gesetzlich zu privat ist nach wie vor mit großen Vorteilen verbunden.

Der Kunde sucht sich in der PKV individuell den Schutz aus, den er braucht. Und er kann auf die einmal vereinbarten Leistungen vertrauen, diese sind ein Leben lang garantiert. Zudem erhält der Kunde die bestmögliche Versorgung und nimmt am medizinischen Fortschritt teil.

Mein Tipp an alle Makler: Sprechen Sie Ihre Kunden unbedingt auf diese Vorteile an.

Herr Gilles, vielen Dank für das Gespräch.

Stefan Gilles – persönlich

Für Stefan Gilles, 52, ist die private Krankenversicherung ein Lebensthema – eine Leidenschaft, die ihn seit dem 19. Lebensjahr begleitet. Nach der Ausbildung zum Versicherungskaufmann war er lange Zeit in verschiedenen Funktionen bei der DKV, unter anderem als Betreuer, Vertriebsleiter und Filialdirektor. Seit acht Jahren ist er für die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe tätig.

Zuletzt verantwortete er das bundesweite Krankenversicherungsgeschäft in Sparkassen und Agenturen. Der passionierte Laufer ist verheiratet und hat zwei erwachsene Töchter. Er lebt mit seiner Frau in der Nähe von Wiesbaden. Wenn er nicht joggend die Gegend erkundet, widmet er sich zusammen mit seiner Frau der Renovierung des alten Bauernhauses, in dem sie seit zwei Jahren leben. Für ihn ist diese handwerkliche Arbeit ein spannender Gegensatz und schöner Ausgleich zu seinem Beruf.

Bild: (1) © Jenny Sturm / fotolia.com (2) © CONSAL Makleservice GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943694/mit-herz-und-engagement-die-gesundheitsvorsorge-staerken/>