



## uniVersa – seit 175 Jahren Gesundheit in besten Händen

**Einmal Erfolg haben, kann Zufall sein. Beim zweiten Mal könnte man noch von Glück sprechen. Doch wer dreimal erfolgreich ist, der kennt Fleiß und Tüchtigkeit – sagt ein französisches Sprichwort. Als Pionier unter den privaten Krankenversicherungen feiert die uniVersa Krankenversicherung seit 175 Jahren Erfolge. Und das Geheimnis ihres Könnens liegt im Wollen: So ist sie für Menschen, die Qualität schätzen, langfristig der richtige Partner.**

Herr Baulig, 175 Jahre sind eine lange Zeit. Generationen von Versicherten haben Ihnen vertraut. Worin liegt Ihr Schlüssel zum Erfolg?

Das Fundament unserer Geschäftspolitik ist Nachhaltigkeit und Unabhängigkeit. Wir orientieren uns nicht am kurzfristigen Marktgeschehen, sondern konsequent am langfristigen Nutzen für unsere Versicherten, die gleichzeitig Mitglieder im Verein sind. Unsere Versicherten sollen auch im Alter von einem hochwertigen Versicherungsschutz zu bezahlbaren Beiträgen profitieren.

Für unsere Außendienst- und Vertriebspartner sind wir zudem ein moderner und fairer Partner für einen gemeinsamen langfristigen Geschäftserfolg. Außerdem verfügen wir über eine ausgezeichnete Solidität. Unsere Eigenkapital- und SCR-Bedeckungsquote ist fast doppelt so hoch wie die Durchschnittskennzahlen des Marktes.

Uns ist es zudem wichtig, den Versicherungsfall – das ist da, wo uns unsere Versicherten am meisten brauchen – zu einem möglichst unbürokratischen Serviceerlebnis werden zu lassen. Die Kostenerstattung ist und bleibt Kernaufgabe der

PKV. Darüber hinaus wollen wir aber auch Dienstleister in Fragen rund um das Thema Gesundheit sein.

Als ältester privater Krankenversicherer können Sie auf eine Vielzahl an Meilensteinen zurückblicken. Welche Aufgaben sind zu meistern, damit diese Säule der Gesundheitsversorgung weiterhin attraktiv bleibt?

Die PKV ist ein Innovationsmotor in unserem Gesundheitswesen und das wird sie auch in Zukunft bleiben. Sie ist Partner der Leistungserbringer und durch die Querfinanzierung hat die PKV eine erhebliche finanzielle Bedeutung für viele Arztpraxen und Gesundheitsberufe. Essenziell für die PKV ist es auch, für die langfristige Bezahlbarkeit der Beiträge zu sorgen. Der Kunde muss Transparenz hinsichtlich seiner Wechselmöglichkeiten in einer diversifizierten Tarifwelt haben.

Bestandskunden haben jederzeit die Möglichkeit, innerhalb des Tarifwerkes zu wechseln, und können ihr Preis-Leistungs-Verhältnis individuell anpassen. Wir kommunizieren das offensiv und der größte Teil der Tarifwechsel kann bei uns sogar ohne Gesundheitsprüfung erfolgen. Und klar ist auch:

Eine qualitativ hochwertige PKV ist für 59 Euro im Monat nicht zu haben. Solche „Köderangebote“ schaden der Branche.

Die private Krankenversicherung ist unstrittig im Wandel begriffen. Die Zahl der krankenvollversicherten Personen nimmt ab, Zusatzversicherungen legen zu. Ein Trend, der auf Anbieterseite zu einer Verschiebung der Versichertenlandkarte führt. Wie begegnen Sie diesem Trend?

Die PKV ist ja nicht unattraktiver geworden. Im Gegenteil: Nie hat der Verbraucher so attraktive, verbraucherfreundliche Rahmenbedingungen wie heute in der PKV vorgefunden. Das Geschäft in der Vollversicherung hat in den vergangenen Jahren vor allem dadurch gelitten, dass mehr Selbstständige in versicherungspflichtige Beschäftigungen gekommen sind als zuvor.

Der Markt bietet weiter riesige Absatzchancen, zum Beispiel für die Zahnzusatz- und Pflegeversicherung. Jeder sollte eine zusätzliche Pflegeabsicherung haben, da die soziale Pflegeversicherung nur eine lückenhafte Teillösung bietet. Hier sind wir mit sehr guten Produkten aufgestellt. Die Nachfrage nach Vollversicherungen hat in der ganzen Branche, auch bei uns, wieder zugenommen. Für Qualitätsanbieter sehe ich weiter eine gute Zukunft.

Stichwort Bürgerversicherung. Die Große Koalition hat sich einiges vorgenommen, um die Versorgung für Patienten zu verbessern. Handelt es sich dabei um einen urbanen Mythos oder existieren tatsächlich Patienten erster und zweiter Klasse?

Das deutsche Gesundheitssystem zählt gerade auch durch die positiven Auswirkungen des Wettbewerbs von GKV und PKV zu einem der besten der Welt. Das wird auch im Ausland anerkannt. Die Zufriedenheit der Versicherten ist in beiden Versicherungssystemen außerordentlich hoch. Die Wartezeiten auf einen fachärztlichen Termin – auch für gesetzlich Versicherte – sind in Deutschland am niedrigsten, wie ein Blick auf internationale Studien zeigt.

„Zwei-Klassen-Medizin“ entsteht erst als Folge der Rationierung in Einheitskassen – wenn die Einkommensstarken medizinische Leistungen in parallelen Versorgungsstrukturen einkaufen, die den Einkommensschwachen versperrt sind, weil sie es sich nicht leisten können. Dies lässt sich in allen Ländern beobachten, die dem System einer einheitlichen Krankenversicherung wie der Bürgerversicherung folgen. Die Bezeichnung Bürgerversicherung soll Umverteilungs- und

Gleichbehandlungswünsche befriedigen. Tatsächlich aber bedroht sie die medizinische Infrastruktur in Deutschland.

Warum ist aus Ihrer Sicht die private Krankenversicherung der gesetzlichen überlegen?

In der privaten Krankenversicherung können sich Kunden ihren Versicherungsschutz individuell zusammenstellen und durch das Tarifwechselrecht später an geänderte Lebenssituationen anpassen. Die Leistungen sind vertraglich garantiert und unterliegen keinem politischen Änderungsrisiko.

Ein wichtiger Vorteil ist die Zukunftsvorsorge: Die private Krankenversicherung bildet Alterungsrückstellungen und trifft damit Vorsorge für die mit dem Alter naturgemäß steigende Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen ihrer Versicherten. Damit ist sie unempfindlicher gegen demografische Veränderungen. Branchenweit konnten die Alterungsrückstellungen bereits auf über 200 Milliarden Euro ausgebaut werden. In der gesetzlichen Krankenversicherung wird dagegen keinerlei finanzielle Zukunftsvorsorge getroffen.

Beitragserhöhungen sind sowohl bei gesetzlichen als auch bei privaten Krankenkassen ein Kritikpunkt. Welche Maßnahmen können zu einer Beitragsstabilisierung beitragen?

Von Kostensteigerungen sind selbstverständlich beide Systeme gleichermaßen betroffen. Nach einer Berechnung des PKV-Verbandes lag die jährliche Steigerungsrate in den Jahren von 2008 bis 2018 in der PKV bei 3,05 Prozent – in der GKV bei 3,28 Prozent.

Die Branche setzt in großem Umfang Überschussmittel zur Milderung oder Abwendung notwendiger Beitragsanpassungen ein. Allein bei uns waren dies seit 2001 rund 440 Millionen Euro. Eine nachhaltige Anwendung von Mitteln für Bar-Beitragsrückerstattung, eine konsequente Annahmepolitik und ein auf den Patienten zugeschnittenes Fallmanagement im Leistungsfall sind weitere Maßnahmen, die zur Beitragsstabilisierung beitragen und nicht nur dadurch dem Versicherten nutzen. Ältere Versicherte profitieren zudem von den beitragsstabilisierenden Wirkungen des gesetzlichen Zuschlags sowie des Direktgutschriftmodells. Ferner werden spezielle Tarife für eine individuelle Beitragsentlastung im Alter angeboten.

Qualifizierte Beratung und digitale Services sind Ihnen eine Herzensangelegenheit. Was bedeutet das für Ihre Vertriebspartner? Mit welcher Unterstützung können sie rechnen?

Digitalisierung bedeutet für uns vor allem, die Geschäftsprozesse zu vereinfachen. Für Makler bieten wir bereits verschiedene Webservices an und werden den branchenstandardisierten Daten- und Dokumentenaustausch weiter fördern. Zudem werden wir den anbieterunabhängigen Zugangsweg über easy Login unterstützen.

Komplett überarbeitet wurde unser Beraterportal. Es ist jetzt noch nutzerfreundlicher gestaltet und ohne Einschränkungen auch mobil auf dem Smartphone und Tablet nutzbar. Immer wieder gut bewertet wird unsere Angebotssoftware UWE, die auch als App einsetzbar ist und neben einer Schnelltarifizierung auch einen komfortablen Beratungsassistenten, zum Beispiel für Beihilfe und die Vollversicherung, beinhaltet.

Vertriebspartner erhalten bei uns zudem einen direkten Kontakt zu qualifizierten Entscheidern in unserer Unternehmenszentrale. Mit ihnen können beispielsweise Risikovorfragen, Anträge, Vertragsumstellungen und Hintergrundfragen direkt besprochen werden. Zudem bieten wir praxisorientierte Beratungsunterlagen an, zum Beispiel reale Vertragsverläufe von Bestandskunden mit Laufzeiten von bis zu 70 Jahren zum Thema langfristig bezahlbare Beiträge in der PKV.

Herr Baulig, vielen Dank für das Gespräch.

Bild: (1) © uniVersa Krankenversicherung (2) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944848/universa-seit-175-jahren-gesundheit-in-besten-haenden/>