

VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 12.3.2019

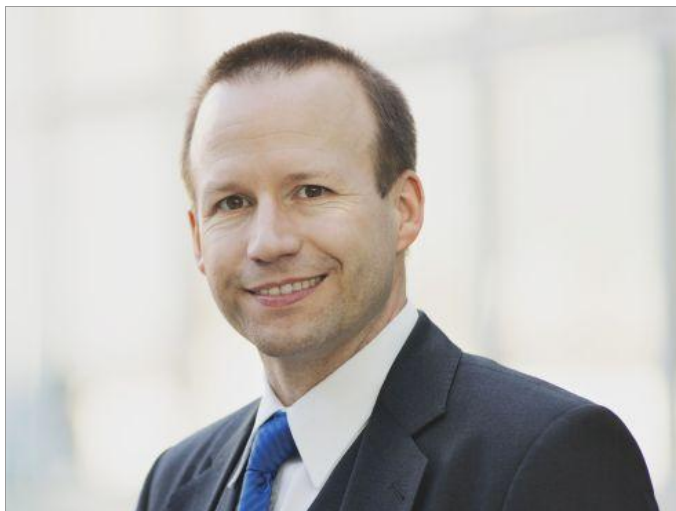
GKV-Beratung als Türöffner beim Kunden nutzen

Vermittler können durch die neutrale Beratung zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) profitieren: nicht durch die Vermittlung von Krankenkassen-Mitgliedschaften, sondern durch den Verkauf von ergänzenden Biometrie-Produkten sowie privaten Krankenzusatz-Versicherungen. Wie dieses Modell funktioniert und welche Mehrwerte der Vertrieb nutzen kann, erklärt GKV-Experte Thomas Adolph im Interview mit dem VersicherungsJournal.

Thomas Adolph, geboren 1974 in Frankfurt am Main, ist gelernter Fachwirt für Finanzberatung (IHK) und European-Financial-Advisor. Seit 1993 arbeitet er in der Finanzbranche und gründete 1996 sein eigenes Unternehmen für Finanzberatung.

Seit 1999 betreibt Adolph den Online-Dienst GesetzlicheKrankenkassen.de (<https://www.gesetzlichekrankenkassen.de/>), der die Mehr-Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen analysiert. Das Portal ist ein Geschäftsfeld der Kassensuche GmbH.

VersicherungsJournal: Herr Adolph, mit welchem aktuellen Aufhänger können Vermittler derzeit Bestands- und Neukunden ansprechen?



Thomas Adolph (Bild: Kassensuche)

Thomas Adolph: Ich möchte mal eine vielen Vermittlern noch gar nicht so präsen- tative Variante nennen: Die Frage, ob der Kunde in der richtigen gesetzlichen Krankenkasse versichert ist.

Nachdem rund 90 Prozent der Deutschen, das sind über 70 Millionen Menschen, gesetzlich versichert sind, ist das ein ziemlich treffsicheres Thema. Und es ist noch lange nicht so überstrapaziert wie viele andere Gesprächsaufhänger in unserer Branche.

VersicherungsJournal: Warum drängt sich die Frage, nach der richtigen gesetzlichen Krankenkasse auf?

Adolph: Es sind einerseits die Beitragsunterschiede, mit denen man bares Geld sparen kann – Monat für Monat. Es sind

aber auch die Leistungsunterschiede, mit denen man als Kunde von echten Mehrwerten profitiert.

Das Spektrum ist ziemlich breit und bietet für die unterschiedlichsten Anforderungen passende Angebote. Offerten, von denen der Kunde aber oft noch nie gehört hat, sie aber gerne nutzen würde, wenn er wüsste, dass es sie gibt.

VersicherungsJournal: Können Sie für diese Angebote Beispiele nennen?

Adolph: Das reicht von der kostenfreien professionellen Zahnreinigung über umfassende Reise-Unterstützung wie Impfungen oder Notfalltelefon.

Des Weiteren umfasst es teils großzügige Leistungen für Naturheilverfahren, attraktive Bonusprogramme mit Bargeld für gesundheitsbewusstes Verhalten oder auch Terminvereinbarungen durch die Krankenkasse. Damit man bei Fachärzten auch kurzfristig in den nächsten Tagen ohne Herumtelefonieren einen Termin bekommt.

Man kann das komplette Spektrum der Biometrie der Privatversicherung ansprechen.

VersicherungsJournal: Was macht den Vergleich der gesetzlichen Krankenkassen außerdem so spannend für Vermittler?

Adolph: Man kann damit das komplette Spektrum der Biometrie der Privatversicherung ansprechen. Das mag jetzt erstmal irritieren, aber wenn man mit dem Kunden die verschiedenen Bereiche durchgeht, dann kommt man zwangsläufig auf viele Themen zu sprechen, die weit über die GKV hinausgehen.

VersicherungsJournal: Können Sie dafür konkrete Beispiele für die Vermittlung nennen?

Adolph: Der Kunde hätte gerne Heilpraktiker-Leistungen bei den Naturheilverfahren: Diese dürfen von den gesetzlichen Krankenkassen nicht erstattet werden. Somit sollte man erstmal möglichst viel in diesem Bereich bei der GKV „mitnehmen“ und dann explizite Heilpraktiker-Leistungen über die ambulante Zusatz-KV versichern.

Oder die professionelle Zahnreinigung ist vielen Kunden wichtig, aber generell auch schöne Zähne, trotz Reparaturen im Gebiss. Die hohen Kosten in diesem Fall lassen sich über einen Zahnzusatz-Krankenvertrag versichern.

Oder was ist bei Unfällen? Wer zahlt da den hochwertigen Zahnersatz über die Regelversorgung hinaus wie Implantate? Moderne Unfallversicherungen bieten hier passende Lösungen.

Einige Krankenkassen übernehmen die Mehrkosten bei Wahl eines anderen Krankenhauses als des ärztlich Zugewiesenen. Diese Leistung war früher nur privat versicherbar. Aber reichen die Regelleistungen mit dem gerade diensthabenden Arzt am Ende seiner 24-Stunden-Schicht wirklich aus oder soll privatärztliche Behandlung und eine bessere Unterbringung als im Mehrbettzimmer sichergestellt sein?

Das gesetzliche Krankengeld macht oft maximal 75 Prozent vom Nettoeinkommen aus, bei Gutverdienern noch weniger. Reicht das wirklich aus für alle finanziellen Verpflichtungen im Fall einer längeren Krankheit?

Und, weil wir gerade dabei sind: Was passiert nach der 78. Krankheitswoche, wenn die gesetzliche Krankenkasse kein Krankengeld mehr bezahlt? Wie ist dann das Einkommen gesichert? Ein Stichwort lautet hier natürlich Berufsunfähigkeits-Versicherung.

Oder ein anderes Beispiel: Das Sterbegeld in der gesetzlichen Krankenversicherung wurde schon vor Jahren gestrichen. Wie ist die Familie stattdessen privat abgesichert? Reicht die Vorsorge oder wird eine Risiko-Lebensversicherung benötigt?

Diese Themen kann der Vermittler beiläufig in der Beratung ansprechen, während man den Kunden nach seinen Wünschen an eine gesetzliche Krankenkasse befragt.

Nur mit entsprechenden Zusatzversicherungen kann sich der Versicherte in Kombination mit der GKV auf das gewünschte Versorgungsniveau bringen.

VersicherungsJournal: Wie sehen Sie in der Beratung beim Kunden das Thema private Zusatzversicherungen, was würden Sie Vermittlern hier empfehlen?

Adolph: Die deutsche Gesetzliche Krankenversicherung bietet schon ziemlich viel, gerade im internationalen Vergleich. Aber es muss halt immer die „wirtschaftlichste Lösung“ sein, was in der Praxis leider oft die billigste und nicht unbedingt die gewünschte Lösung ist.

Dazu kommt, dass das Leistungsspektrum der GKV nicht fix ist, sondern täglich auch zum Nachteil der Versicherten verändert werden kann.

Nur mit entsprechenden Zusatzversicherungen kann sich der Versicherte in Kombination mit der GKV auf das gewünschte Versorgungsniveau bringen. Daher gehören beide Bereiche für mich zwingend zusammen. Die Betrachtung von nur einem Teil, GKV oder Zusatz-KV, ist aus meiner Sicht keinesfalls kundengerecht.

VersicherungsJournal: Nochmal zurück zum Vergleich der gesetzlichen Kassen: In einer aktuellen Mitteilung rechnen Sie einen Beitragsunterschied von knapp 817 Euro innerhalb der GKV vor. Könnten Sie dieses Rechenbeispiel kurz erläutern?

Adolph: Sehr gerne. Für die Gesetzliche Krankenversicherung liegt die Beitrags-Bemessungsgrenze im Jahr 2019 bekanntermaßen bei 54.450 Euro. Das darüber liegende Einkommen wird nicht mehr für Beiträge herangezogen.

Die im März 2019 günstigste Krankenkasse hat einen Gesamtbeitragssatz von 14,80 Prozent, die teuerste Kasse von 16,3 Prozent. Das ist eine Differenz von 1,5-Prozent-Punkten und bezogen auf die Beitrags-Bemessungsgrenze entspricht das 816,75 Euro.

So viel könnte also ein Selbständiger im Jahr maximal sparen, wobei aber die preisgünstigste Krankenkasse nicht jedem offensteht.

Bei Arbeitnehmern ist es nur die Hälfte dieses Betrages, da ja der Arbeitgeber die andere Hälfte übernimmt. Seit diesem Jahr übrigens auch vom Zusatzbeitrag, der hier schon berücksichtigt ist.

Die Aufsichtsbehörden prüfen das Einhalten der Höchstgrenzen penibel, hier kann sogar der Vorstand bei Verstößen in die persönliche Haftung genommen werden.

VersicherungsJournal: Wie sieht das Vergütungssystem der Krankenkassen für Vermittler derzeit aus?

Adolph: Die Krankenkassen müssen sich buchstabengetreu an die sogenannten „Wettbewerbsgrundsätze der Aufsichtsbehörden der gesetzlichen Krankenversicherung“ halten. Diese sehen vor, dass an Laienwerber ohne gewerberechtliche Zulassung als Vermittler derzeit maximal 25 Euro je Mitgliedschaft gezahlt werden dürfen.

Ist man dagegen zugelassener Vermittler und gewerblich tätig, dann dürfen es maximal „drei Prozent der monatlichen Bezugsgröße“ sein. Im Jahr 2019 sind das somit maximal 93,45 Euro.

Das ist der absolute Höchstbetrag, der pro Beitragszahler in die GKV, nicht aber für beitragsfrei mitversicherte Familienangehörige, gezahlt werden darf. Und kein Cent mehr: weder für laufende Betreuung noch für viel Umsatz oder ähnliches.

Noch nicht einmal Werbegeschenke für die Kunden sind zusätzlich gestattet. Und die Aufsichtsbehörden prüfen das Einhalten der Höchstgrenzen penibel. Hier kann sogar der Vorstand bei Verstößen in die persönliche Haftung genommen werden.

Es gibt immer noch Kassen, die diese ohnehin nicht gerade üppigen Beträge teils deutlich unterschreiten möchten. Aber das ist Verhandlungssache.

VersicherungsJournal: Gibt es überhaupt Unterschiede bei der Vergütung?

Adolph: Ja, es gibt immer noch Kassen, die diese ohnehin nicht gerade üppigen Beträge teils deutlich unterschreiten möchten. Aber das ist Verhandlungssache.

Wer als Vermittler direkt mit den Krankenkassen eine Vereinbarung trifft, kann also dieses Jahr bis zu 93,45 Euro bekommen. Mehr nicht. Aber bei noch immer 109 gesetzlichen Krankenkassen ist das ein mühsames Unterfangen und viele Krankenkassen, gerade die besonders beliebten, verlangen ordentliche Volumina, um überhaupt diesen Betrag zu zahlen.

Verteilt man das Geschäft auf Basis der tatsächlichen Kunden-Anforderungen auf mehrere Kassen, kommt man hier schnell an seine Grenze. Vom administrativen Aufwand ganz zu schweigen.

VersicherungsJournal: Wo können Vermittler das Wissen für einen aktuellen Vergleich in der GKV abrufen, und welche vertriebs-unterstützenden Tools können sie dafür nutzen?

Adolph: Es gibt bereits einige große Pools, die das Thema aufgenommen haben und ihren Partnern entsprechend aufbereitet zur Verfügung stellen. In den allermeisten Fällen stehen wir als Kompetenzzentrum für gesetzliche Krankenkassen mit unseren umfangreichen Leistungs-Informationen dahinter.

Zusätzlich betreiben wir mit dem Portal [makleraktiv.de](https://www.makleraktiv.de/) (<https://www.makleraktiv.de/>) auch ein eigenes Angebot für zugelassene Versicherungsvermittler. Dort stellen wir unseren Partnern umfangreiche Informationen, vor allem aber eine interaktive Kassensuche zur Verfügung.

Das ist ein neutraler Vergleichsrechner, mit dem die richtige Krankenkasse auf Basis der kundenindividuellen

Leistungsanforderungen gefunden werden kann. Und dort bieten wir auch einen Fragebogen für das Beratungsgespräch mit dem Kunden an.

VersicherungsJournal: Wie profitiert Ihr Unternehmen, Kassensuche GmbH, von einer erfolgreichen Vermittlung oder was zahlt der Vermittler an Kassensuche?

Adolph: Wir stellen interessierten Vermittlern das Portal „Makleraktiv.de“ kostenfrei zur Verfügung. Gleichzeitig bieten wir auch die Abwicklung des Geschäfts für mehr als 60 Kassen an: darunter alle relevanten und bekannten Krankenkassen, sowohl regional als auch bundesweit.

Dazu sind im Portal direkt die entsprechenden Antragsformulare als ausfüllbares PDF hinterlegt sowie zu vielen Kassen Highlight-Blätter.

Dürfen wir für unsere Partner auch die Abwicklung übernehmen, dann behalten wir einen Teil der Vergütung für uns und zahlen derzeit pauschal 65 Euro an unsere Partner aus.

Von der Differenz finanzieren wir unseren Service, da auch wir von den Kassen keinerlei Overheads oder ähnliches bekommen.

Die Fragen stellte

Cornelia Hefer (c.hefer@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-135084>