

www.gesetzlicheKrankenkassen.de / www.makleraktiv.de

Echter Türöffner für produktive Gespräche

Gesetzlich Krankenversicherte können relativ leicht zwischen den Kassen wechseln, was sie auch tun, weil sich die Leistungen der Kassen zunehmend unterscheiden. Damit öffnet sich ein Markt für Makler, die ihre Kunden beraten und von den Kassen Prämien für neue Mitglieder bekommen.

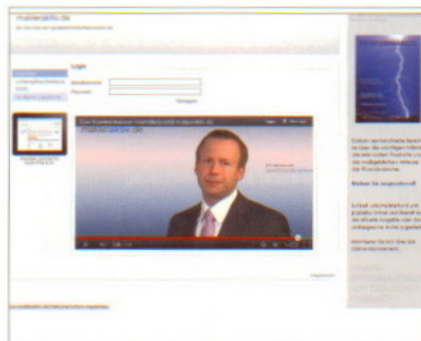
Nicht nur zwischen den privaten Krankenversicherern tobt ein Konkurrenzkampf, auch die gesetzlichen Krankenkassen müssen sich immer mehr Mühe geben, ihre Kunden zu halten. Dazu unterscheiden sie sich zunehmend in Prämie und Leistung. Zwar sind 96 Prozent der Leistungen der GKV vom Gesetzgeber vorgeschrieben, aber es bleiben genügend Spielräume: Vom Zusatzbeitrag über Boni für gesundes Verhalten, Beitragsprämien für Neumitglieder, Beitragsrückerstattungen, besonderer Service bis hin zu besonderen Leistungen wie Naturheilverfahren gibt es inzwischen erhebliche Unterschiede. Das Feld ist allerdings extrem unübersichtlich.

Für Makler tut sich hier ein Geschäftsfeld auf, denn sie können ihre Kunden beraten und bekommen von den Kassen zudem zehn bis 60 Euro für jedes neue Mitglied. Zugegeben, das ist nicht viel, dafür ist der Markt riesen groß: 70 Millionen Deutsche sind gesetzlich versichert und können jederzeit die Kasse

wechseln. Und Hunderttausende tun das jedes Jahr.

Seit 1999 gibt es den Online-Dienst www.gesetzlicheKrankenkassen.de, bei dem Versicherte die Leistungen und Preise der rund 100 allgemein geöffneten Krankenkassen (vor allem AOKs, BKs und IKKs) miteinander vergleichen und bei der neu-

en Wunschkasse gleich einen Antrag stellen können. Verglichen werden Beitragsvorteile wie Prämien, Wahltarife (zum Beispiel Selbstbehalte), Bonusprogramme (zum Beispiel bei Vorsorgeuntersuchungen), individuelle Gesundheitsförderungen (etwa durch Yoga), Naturheilverfahren, Zusatzleistungen



Makleraktiv3: Startseite „Gesetzliche Krankenkasse“: Unter www.gesetzlicheKrankenkassen.de können Versicherte in aller Ruhe die Leistungen der GKV vergleichen.

Makleraktiv2: „Thomas Adolph“ von der „Kassensuche“ macht Maklern seine Seite als „Türöffner“ für weitere Kundengespräche über andere Themen schmackhaft.

über die gesetzlichen Mindestregelungen hinaus (wie häusliche Krankenpflege), Serviceleistungen (zum Beispiel eine Infohotline), Auslandskrankenversicherungen, Leistungen im Zahnbereich (zum Beispiel professionelle Zahnreinigung) und eine verbesserte Behandlung bestehender Krankheiten.

Diese Informationen stellt die Frankfurter „Kassensuche GmbH“ des Versicherungsfachmanns Thomas Adolph (mehr über den umtriebigen Firmengründer unter www.thomasadolph.de) nun auch Versicherungsvermittlern kostenfrei zur Verfügung (www.makleraktiv.de). In einem freundlichen Video erläutert Adolph, wie es geht: Einloggen, Anforderungen und Wünsche eingeben und Ergebnisse aufrufen. Das ist alles für Endkunden unter www.gesetzlicheKrankenkassen.de, aber angemeldete Makler bekommen zusätzlich ihnen zugeordnete Antragsformulare und die entsprechende Vergütung, wenn sie ihre Kunden anderen Kassen vermitteln.

Mit in der Regel 60 Euro sind hier keine Reichtümer anzuhäufen, aber die Makler haben so die Chance, ihre Kunden „mit einem ganz neuen Thema anzusprechen und wieder Termine zu Gesprächen über sinnvolle Vorsorgelösungen zu vereinbaren“. Makler bekommen hier also einen echten „Türöffner“, um mit ihren Kunden (wieder) ins Gespräch zu kommen.

Dirk Reder

www.geschichtsbuero.de