



Central: Heute das PKV-Geschäft der Zukunft sichern! Wie ist das möglich?

Von **Manfred Wittkamp**, Vertriebsdirektor Maklervertrieb der Central Krankenversicherung AG

Seit Monaten wird an der Reform des Gesundheitswesens gearbeitet. Makler fragen sich zu Recht, wie sicher ist heute das PKV-Geschäft von morgen?

Die akuten Finanzprobleme der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) werden durch den demographischen Wandel weiter verstärkt. Denn die GKV beruht auf dem so genannten Umlageverfahren. Das Problem: Infolge der steigenden Lebenserwartung und des anhaltenden Geburtenrückgangs müssen die Leistungsausgaben für immer mehr ältere Menschen von immer weniger Jungen mitfinanziert werden.

Private Krankenversicherung

Ganz anders das Bild in der privaten Krankenversicherung: Sie finanziert sich nach dem Kapitaldeckungsverfahren, das heißt, hier werden Alterungsrückstellungen gebildet und somit wird Vorsorge für die Zukunft getroffen. Ende 2005 betragen die gesamten Alterungsrückstellungen der PKV rund 100 Mrd. €. In der GKV findet eine zukunftsichernde Rückstellungsbildung nicht statt. Somit existiert keine systematische finanzielle Vorsorge für die mit dem Alter steigenden Krankheitskosten und die heute eingenommenen Beiträge werden im selben Jahr wieder ausgegeben.

Düsteres Bild für Kassenmitglieder

Aus den Reformbemühungen der letzten Jahrzehnte zeichnet sich für Kassenmitglieder ein düsteres Bild ab: Die Leistungen sind seit mehr als 20 Jahren gesunken. Gleichzeitig sind die Beiträge kontinuierlich gestiegen. Wohingegen die PKV durch ihr Kapitaldeckungsverfahren gewährleistet, dass die Prämie nicht aufgrund des Älterwerdens des Versicherten steigt. Hinzu kommt: In die Leistungen einer privaten Krankenversicherung kann der Gesetzgeber im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung nicht eingreifen, da sie vertraglich garantiert sind.

Nachfrage nach privatem Gesundheitsschutz steigt

Das sinkende Leistungsniveau in der gesetzlichen Krankenversicherung und das wachsende Gesund-

heitsbewusstsein in der Bevölkerung führen zu einem wachsenden Bedarf nach privater Gesundheitsvorsorge. Kassenmitglieder sind mehr und mehr bereit, eigenverantwortlich vorzusorgen oder, wenn möglich, sogar ganz in die private Krankenversicherung zu wechseln. Das zeigt sich insbesondere an der steigenden Nachfrage nach privatem Krankenversicherungsschutz über die im Markt tätigen Makler.

Schrittmacher im Markt

Die Bedürfnisse der Kunden und das Geschäftsmodell der Makler bestimmen die Anforderungen an den Anbieter von privaten Krankenversicherungen: Leistungsstarke Produkte, professionelle Maklerbetreuung, effiziente Prozesse und gute Bewertungen bei Ratings, das sind für Makler die entscheidenden Kriterien bei der Auswahl von Produktpartnern. Diese Anforderungen zu erfüllen und damit Schrittmacher im Markt zu sein, ist der zentrale Anspruch der Central Krankenversicherung.

Maklerbetreuung auf Spitzenniveau

Um Schrittmacher im Markt zu sein und zu bleiben, ist die optimale Betreuung jedes einzelnen Maklers vor Ort unabdingbar. Dies stellt die Central mit 100 regional tätigen Maklerbetreuern sicher. Das Ergebnis einer breit angelegten Maklerbefragung zeigt: Die Central belegt mit ihrer Maklerbetreuung den Spitzenplatz im Markt.

Makler machen Produkte

Neben der intensiven Betreuung, ist es für die Central ein Selbstverständnis, die Makler bei der Entwicklung von Serviceinstrumenten und Produkten zu beteiligen. Um ständig am nachgefragten Puls der Zeit zu bleiben, hat die Central Maklerbeiräte eingerichtet. Der Maklerbeirat beeinflusst bereits seit 2004 die Produktentwicklung maßgeblich. So gingen die in 2005 neu eingeführten und heute bestens positionierten Vollversicherungstarife KEH und CVP 500 ursächlich auf die Produktanforderungen der Makler zurück. Auch bei der diesjährigen Produktoffensive wurden die von den Maklern eingebrachten Anforderungen bei der Produktentwicklung wieder voll be-



rücksichtigt. Wie zum Beispiel beim neuen Premiumtarif central.comfort.

Innovative Zusatztarife

Die Nachfrage nach Zusatzversicherungsschutz steigt aufgrund der Leistungskürzungen in der GKV ebenfalls kontinuierlich an. Der neue Zusatztarif central.akut bietet Zusatzschutz für stationäre Wahlleistungen bei besonders schweren Erkrankungen. Für Makler interessant: Der Tarif leistet bereits bei Verdacht auf schwere Erkrankungen. Damit ist die Central der erste Anbieter einer solchen Absicherung im Markt. Ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten bietet der central.unfall stationäre Wahlleistungen bei Unfällen. Insbesondere dieses Produkt ist aufgrund seiner einfachen Handhabung bereits innerhalb kürzester Zeit sehr nachgefragt.

Bereits heute die PKV für die Zukunft sichern

Viele Menschen wollen sich bereits heute schon ihren privaten Versicherungsschutz der Zukunft sichern. Mit dem neuen Tarif central.option erwirbt der Kunde die Möglichkeit, zu einem späteren Zeitpunkt in eine private Krankenversicherung zu wechseln. Und dies ohne erneute Gesundheitsprüfung, Wartezeiten und Bindung an einen Zieltarif. Hiermit sichert sich insbesondere der Makler schon heute den Umsatz von morgen.

Maklerforen erleichtern Zugang zu Neugeschäft

In den letzten 18 Monaten hat die Central neun Maklerforen mit über 1.000 Besuchern veranstaltet. Die positive Resonanz der Teilnehmer zeigt, dass die Vorstellung der neuen Produkte, der Serviceleistungen sowie die Präsentation maklerrelevanter Themen durch externe Referenten den Maklern leichter und schneller den Zugang zum Neugeschäft ermöglicht.

Höchstwertung bei Finanzkraft-Rating durch S&P

Im Bereich der Ratings ist die Central regelmäßig auf Spitzenplätzen. Die internationale Ratingagentur Standard & Poors hat die Central in einem Finanzkraft-Rating mit „AA“ (ausgezeichnet) bewertet – die derzeit von S&P vergebene Höchstbewertung für einen privaten Krankenversicherer in Deutschland. Vor dem Hintergrund der bevorstehenden EU-Vermittlerrichtlinie sind diese Ergebnisse ein wichtiges Entscheidungskriterium für den Makler bei der Auswahl der Produktpartner.

Die starke Nachfrage der Makler nach einer Zusammenarbeit mit der Central zeigt, dass sie als Partner auf die Bedürfnisse der Kunden und Makler jederzeit rasch reagiert und zudem hervorragend positioniert ist. ■

Anzeige

 netzwerkmakler

 central

Gesundheit bewegt uns.

Mit der Zukunft
machen Sie heute den
Umsatz von morgen!

Neugierig wie?

Central Krankenversicherung AG
Telefon: 0221 1636-6655
Telefax: 0221 1636-1198
E-Mail: netzwerkmakler@central.de
Internet: www.netzwerkmakler.de

