

Der Preis der Leistung: Ansätze zur Beratung in der Privaten Krankenversicherung (PKV)

Strategien und Grundlagen für erfolgreiche PKV-Beratung

Agenda der heutigen Präsentation

- Grundlagen der Privaten Krankenversicherung
- Leistungsangebote und Beitragsgestaltung
- Beratungsansätze in der PKV
- Herausforderungen und Lösungsstrategien in der PKV-Beratung

Grundlagen der Privaten Krankenversicherung



Definition und Abgrenzung zur gesetzlichen Krankenversicherung

Freiwillige individuelle Versicherung

Die private Krankenversicherung ist freiwillig und richtet sich an individuelle Versicherungsnehmer.

Unterschied zur gesetzlichen Versicherung

Die PKV unterscheidet sich von der gesetzlichen Krankenversicherung durch individuelle Tarife und nicht gesetzliche Bindungen.

Individuelle Tarife und Leistungen

Leistungen und Tarife der PKV sind flexibel und basieren auf dem abgeschlossenen Versicherungsvertrag.



Relevante Rechtsgrundlagen und Rahmenbedingungen

Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

Das VVG regelt die Grundlagen der Vertragsgestaltung und definiert die Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien.

Sozialgesetzbuch V

Das Sozialgesetzbuch V regelt die Vorschriften und Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung.

Leistungsangebote und Beitragsgestaltung

Ist die PKV teuer – oder sind die Leistungen einfach wertvoller?

Verschiedene Tarifmodelle

PKV bietet eine Palette von Tarifmodellen, die von Basis- bis Premiumleistungen reichen.

Variable Leistungsbausteine

Leistungsbausteine können individuell kombiniert werden, um Anforderungen verschiedener Kunden zu erfüllen.





Kriterien der Beitragsermittlung

Eintrittsalter

Das Eintrittsalter ist ein wesentlicher Faktor bei der Beitragsberechnung in der privaten Krankenversicherung.

Gesundheitszustand

Der Gesundheitszustand beeinflusst die Risikoanalyse und damit die Höhe der Beiträge der PKV.

Leistungsumfang und Tarifwahl

Der Leistungsumfang und die Wahl des Tarifs bestimmen den individuellen Beitrag in der PKV.

Individuelle Risikoanalyse

Die individuelle Risikoanalyse steht im Mittelpunkt der Beitragsberechnung im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung.

Beratungsansätze in der PKV

Leistungsvergleich der Systeme

Leistungsbereich	GKV (gesetzlich)	PKV (privat)
Arztwahl	freie Wahl im Kassensystem (zugelassene Ärzte)	freie Arztwahl, inkl. Privat- & Spezialärzte, internationale Behandlung
Behandlung	„ausreichend, zweckmäßig, wirtschaftlich“	individuelle Top-Leistungen nach Tarif, moderne Verfahren
Stationär	Mehrbettzimmer, diensthabender Arzt	Ein-/Zweibettzimmer, Chefarztbehandlung, Wahlleistungen
Zahn	Grundversorgung, Festzuschuss	hochwertige Versorgung (Implantate, Inlays, >80–90 % Erstattung)
Medikamente	Positivliste, Zuzahlungen	moderne, innovative Medikamente, oft volle Erstattung
Hilfsmittel	Festbeträge, Zuzahlungen	höherwertige Ausstattung, bessere Erstattung
Wartezeiten	oft längere Wartezeiten	bevorzugte Termine, direkte Facharztwahl
Ausland	nur EU/Abkommenländer	weltweiter Schutz je nach Tarif
Vorsorge	begrenzte Programme	umfangreiche Vorsorge & Check-ups
Beitragslogik	einkommensabhängig, solidarisch	risikobasiert, unabhängig vom Einkommen
Familien	beitragsfreie Mitversicherung	eigener Vertrag für jedes Familienmitglied

Vergleich GKV - PKV

- Leistungserbringung

- Der GKV liegt das sogenannte Sachleistungsprinzip zugrunde. Der Versicherte erhält eine Sachleistung, auf die er keinen Einfluss hat, da er die Leistung nicht direkt dem Arzt bezahlt. Der Versicherte hat keinen Einfluss auf die Art oder den Umfang der Behandlung. Die Behandlung erfolgt nach dem sog. Wirtschaftlichkeitsgebot (§ 12 SGB V)

§ 12

Wirtschaftlichkeitsgebot

(1) Die Leistungen müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein; sie dürfen das Maß des Notwendigen nicht überschreiten. Leistungen, die nicht notwendig oder unwirtschaftlich sind, können Versicherte nicht beanspruchen, dürfen die Leistungserbringer nicht bewirken und die Krankenkassen nicht bewilligen.

(2) Ist für eine Leistung ein Festbetrag festgesetzt, erfüllt die Krankenkasse ihre Leistungspflicht mit dem Festbetrag.

- In der PKV gilt das Kostenerstattungsprinzip. Der Privat Versicherte ist der direkte Vertragspartner des Arztes und kann den Umfang und die Dauer der Behandlung selbst bestimmen. Der Patient kann gezielt mit dem Arzt die für ihn optimalen Therapien besprechen und festlegen.



Ansprüche der Kunden

Falsche Erwartungen

„Ich möchte eine PKV mit allen Vorteilen, möchte aber nicht mehr bezahlen als in der GKV“

Vergleichbarkeit herstellen

PKV und GKV sind nicht vergleichbar.





Vergleichbarkeit schaffen

Die Leistungen der GKV auf PKV-Niveau bringen:

Zahnzusatzversicherung

Krankenhauszusatzversicherung

Kostenerstattung der GKV

Beispiel:

Mann 35 Jahre, angestellt, über JAEG

Frau 35 Jahre, aktuell Elternzeit

Kind 2 Jahre



Vergleichbarkeit schaffen

Kosten Zahnzusatz – Tarif LKH ZU90+L

Beitrag für alle 3:

31,93 € + 31,93 € + 13,50 €

Kosten stationäre Zusatz – Tarif LKH KUTL

Beitrag für alle 3:

42,43 € + 42,43 € + 5,54 €

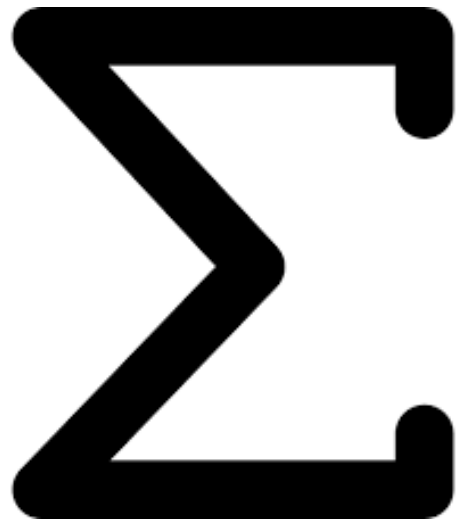
Kosten Kostenerstattung – Tarif ARAG 182

Beitrag für alle 3:

186,04 € + 186,04 € + 29,68 €

Gesamtbeitrag inkl. GKV: 1.716,12 €

Beitrag PKV



Komplette Familie im Tarif GuP500

Mann:	953,84 €
-------	----------

Frau:	808,08 €
-------	----------

Kind:	285,81 €
-------	----------

Gesamtbeitrag:	2.047,73 €
-----------------------	-------------------



Bedarfsanalyse und Kundengespräch

Grundlage der Beratung

Die Bedarfsanalyse ist essentiell für eine erfolgreiche PKV-Beratung und bildet die Basis für individuelle Angebote.

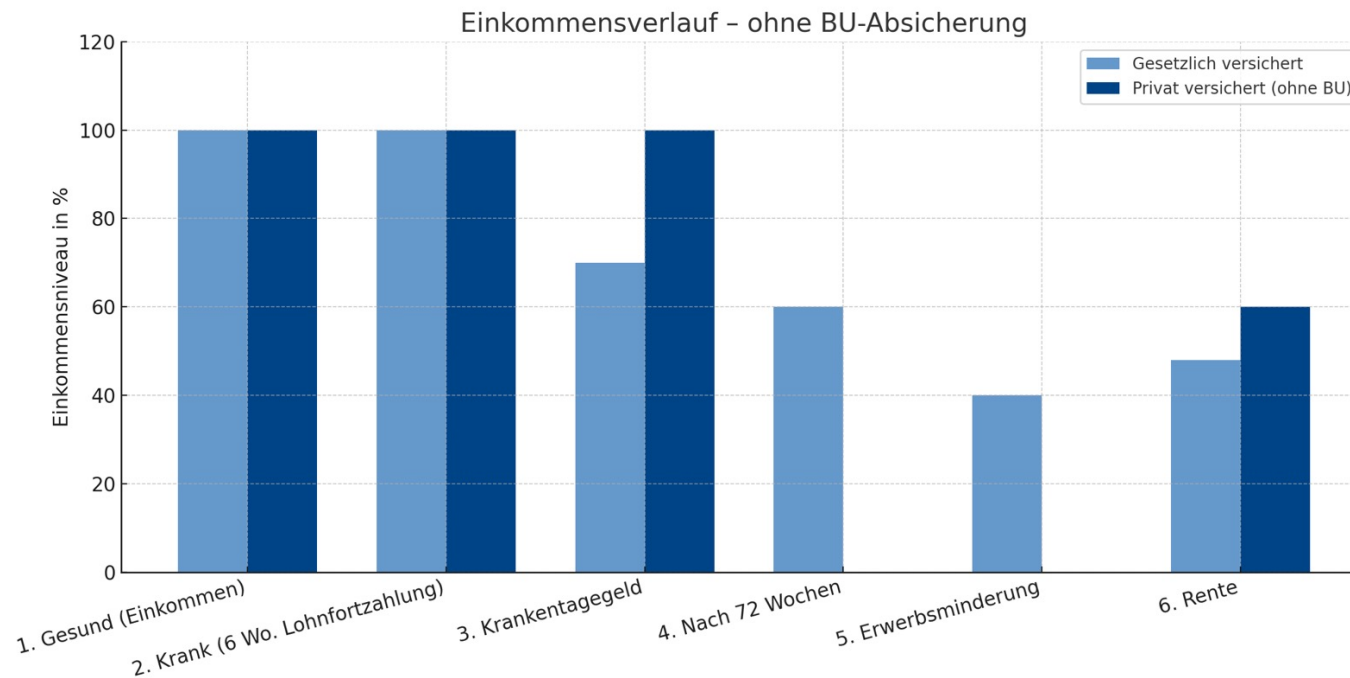
Individuelle Situation erfassen

Wichtig ist das genaue Erfassen der persönlichen Situation und Wünsche des Kunden während des Gesprächs.

Finanzielle Möglichkeiten berücksichtigen

Die finanziellen Möglichkeiten des Kunden müssen erfasst werden, um passende Angebote zu erstellen.

PKV-Beratung
hört nicht beim
Krankentagegeld
auf, sie fängt erst
an:



Do's und Don'ts in der PKV-Beratung

QUALITY ASSURANCE



Umgang mit komplexen Leistungs- und Preisstrukturen

Vielfalt der PKV-Tarife

Die Vielzahl der Tarife erschwert die Auswahl passender Angebote für Kunden erheblich.

Erkennen des Bedarfs der Kunden

Auch mal den Kunden in der GKV lassen. Tarife als „Exit.-Tarif“, wenn als Einsteiger, dann unbedingt Optionsrechte nutzen.

Kontinuierliche Weiterbildung

Berater sollten sich regelmäßig weiterbilden, um Kunden kompetent beraten zu können.



Berücksichtigung gesetzlicher Änderungen und Reformen

Auswirkungen gesetzlicher Änderungen

Gesetzliche Anpassungen beeinflussen häufig Beiträge und Leistungen in verschiedenen Bereichen.

Wichtigkeit aktueller Informationen

Berater müssen stets auf dem neuesten Stand sein, um Kunden korrekt zu informieren.



Langfristige Betreuung und Service für Versicherte

Nachhaltige Kundenbindung

Regelmäßige Betreuung stärkt die Kundenbeziehung und sichert dauerhaften Erfolg in der PKV-Beratung.

Transparente Kommunikation

Offene und klare Kommunikation schafft Vertrauen und unterstützt Kunden effektiv bei Leistungsfragen.

Unterstützung bei Leistungsfragen

Kompetente Hilfestellung bei Versicherungsfragen verbessert die Kundenzufriedenheit nachhaltig.

*„Preis ist das, was man bezahlt –
Wert ist das, was man
bekommt.“*

Fazit und Ausblick

Umfassendes Fachwissen

Erfolgreiche Beratung benötigt tiefgehendes Wissen über private Krankenversicherung und deren individuelle Anforderungen.

Individuelle Herangehensweise

Jeder Kunde wird mit maßgeschneiderter Beratung betreut, um seine speziellen Bedürfnisse zu erfüllen.

Transparente Kommunikation

Klare und offene Kommunikation schafft Vertrauen und erleichtert die Entscheidungsfindung der Kunden.

Kontinuierliche Betreuung

Langfristige Kundenbindung wird durch stetige Betreuung und Anpassung an wechselnde Bedürfnisse erreicht.