

„Unsere PKV-Spezialisierung schafft klare Wettbewerbsvorteile“

Klaus Barde im Gespräch mit Jan Dinner,
Inhaber des PKV-Maklerpools insuro Maklerservice

Die PKV ist ein sehr beratungsintensives Produkt. Der Kunde erwartet gerade bei seinem Wechsel von einem gesetzlichen Kostenträger zur PKV mehr als nur schöne Worte. Haben Ihre Partner die notwendige Beratungskompetenz?

Ja, denn unser Geschäftsfeld ist es, all das zu bieten, was der Makler für eine professionelle PKV-Beratung benötigt. Dafür bieten wir als PKV-Dienstleistungspool eine breit gefächerte Angebots- und Servicepalette. Sie ist die Basis für jeden Makler, der seinen PKV-Kunden individuell und korrekt beraten will. In unserem PKV-Kompetenzcenter sitzen langjährig geschulte Mitarbeiter. Diese wissen zum Beispiel bei Risikovorabfragen welche Vorerkrankung bei welchem Versicherer mit den niedrigsten Risikozuschlägen versichert werden kann, erstellen PKV-Angebote und beraten den Makler darüber hinaus natürlich auch zu allgemeinen Fragen der Krankenversicherung. Alle gängigen PKV-Gesellschaften können über insuro abgewickelt werden. Wenn der Makler wünscht, auch über seine Direktanbindung und das bei voller Bestandspflegeprovision. Nicht ohne Grund unterhalten wir mit über 1200 Maklern eine aktive Courtagezusage. insuro organisiert zudem seit fünf Jahren exklusiv den Maklervertrieb der vigo Krankenversicherung VVaG, ehemals Düsseldorfer Versicherung.

Auch andere Exklusivprodukte wie der insuro Pflagezeitgeldtarif Premium D mit bis zu 1400 € Leistung in der Pflegestufe 0, der höchsten Demenzleistung in Deutschland, sowie ein extrem leistungsstarker ambulanter Zusatztarif, der für Makler nur über PremiumCircle und insuro vermittelt werden kann, sind weitere gute Gründe, als Makler eine Courtagezusage mit insuro zu unterhalten.

Der PKV-Vertrieb erlebt Einschnitte seitens der Politik, die er sich durchaus selbst zuzuschreiben hat.

Es gab Übertreibungen, für die wir nun alle die Zeche zahlen. Wir begrüßen die starke Tendenz zu mehr Qualität im Markt. Das bedeutet: Schließung der Billigtarife, strengere Annahmerichtlinien, Nachbesserungen der AVB's auf breiter Ebene.

Ein Alleinstellungsmerkmal Ihres Hauses ist die PKV-Voranfrage- und Risikoprüfungssoftware Prinz. Was leistet diese?

Unsere kostenfreie, nur für insuro-Partner zugängliche Software Prinz 3.0 erleichtert die Arbeit des Makler ungemein. Auch gerade weil diese als Offlineversion vor Ort beim Kunden einsetzbar ist.

Im Detail funktioniert das Programm so, dass alle relevanten Kundendaten inklusive Leistungswünschen und Gesundheitsfragen vom Maker eingegeben werden, und die Risikovorabfrage automatisch per Knopfdruck, soweit Internet vorhanden ist an unser PKV Kompetenzcenter übermittelt und ein vom Kunden zu unterschreibendes Gesprächsprotokoll generiert wird. Unserem Partner werden dann im Folgenden passende Angebote, welche eventuell anfallende Risikozuschläge enthalten, übermittelt. Nachdem der Kunde sich für ein Angebot entschieden hat, können die kompletten persönlichen Kundendaten inklusive Gesundheitsfragen per Knopfdruck in den für 22 PKV-Gesellschaften gültigen insuro Einheitsantrag übermittelt werden. Dieser muss dann nur noch ausgedruckt und vom Kunden unterschrieben werden. Auf unserem Einheitsantrag verzichten wir übrigens auf nervige CrossSelling Produkte wie Lebens- und Unfallversicherungen. Der Antrag ist also sehr schlank und einfach.

Auch weil wir auf dem Formular bei manchen Versicherern verkürzte Abfragezeiträume oder weniger Gesundheitsfragen als auf dem Gesellschaftsantrag vorweisen können. Ein klarer Wettbewerbsvorteil, den unser Makler auch über seine Direktanbindungen nutzen kann.

Ich möchte auch noch ein Wort zur Online-AVB-Analyse Software von PremiumCircle sagen. Dank unserer strategischen PremiumCircle-Partnerschaft eröffnen sich dem insuro-Makler etliche Vorteile. Ein ganz großer Baustein ist dabei der kostenlose Zugang zur PremiumSoftware. Diese Software vergleicht „das Kleingedruckte“ in den Tarifen auf Basis der vertraglich garantierten Leistungen (Versicherungsbedingungen) aller marktrelevanten Tarife in der Krankheitskosten-Vollversicherung, Krankentagegeldversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung.

Und die betriebliche Krankenversicherung...

Auf diesem Spezialfeld bieten wir einen echten vor Ort-Service. Unsere Spezialisten gehen mit den Maklern ab einer gewissen Betriebsgröße in Firmen vor Ort und übernehmen die Beratung und Abwicklung.

Stehen bei Ihnen nach dieser breiten Ausschöpfung der PKV-Sparte zukünftig weitere Geschäftsfelder an?

Ja, ab Juli 2012 bieten wir unseren Service auch in der BU an. Getreu dem Motto: „Der PKV-Spezialist unter den Maklerpools“ – macht jetzt auch BU.

Diese Frage muss natürlich noch gestellt werden. Kaum ein Pool ist heute frei von den Einflüssen seitens beteiligter Versicherungsunternehmen. Wie steht es bei Ihnen?

Nun, insuro Maklerservice ist ein zu 100% inhabergeführter Maklerpool. Auch zukünftig wird insuro Maklerservice 100 Prozent unabhängig sein.