



„Die Barmenia
vertreibt keine
„Billigtarife““

Klaus Barde im Gespräch mit
Dr. h.c. Josef Beutelmann,
Vorstandsvorsitzender,
Barmenia Allgemeine
Versicherungs-AG

Ihr Haus zählt für den Makler zu den großen deutschen PKV-Anbietern. In der Vollversicherung stehen Sie für hochwertige Leistungen zu günstigen Preisen. Seit Sommer 2010 bestätigen Sie diese Linie mit dem Tarifwerk „easyflex+“. Als beitragsorientierter Grundschutz und Einsteigerprodukt dient hier der Tarif „easyflex start+“. An Produkten dieser Art hat sich aktuell eine kritische „Billig-Tarif“ Diskussion entzündet. Verstehen Sie selbst „easyflex start+“ als Billigtarif?

Die Barmenia vertreibt „keine Billigtarife“. Das zunächst vorweg! Wir verstehen uns als „Qualitätsanbieter“ und easyflex start+ als Produkt für den „Einstieg“. Mit der Tariflinie easyflex+ hat die Barmenia ihre Produktwelt um ein hochwertiges und gleichzeitig preislich attraktives Angebot erweitert. Unsere Tariflinie easyflex+ überzeugt durch ihre Gestaltungsmöglichkeiten und ihre Leistungsstärke. Wir haben bei der Entwicklung der Tarife besonderen Wert auf flexiblen und innovativen Versicherungsschutz gelegt. easyflex+ bietet durch das integrierte Optionsrecht ohne Altersbegrenzung auf Umstellung auf alle für den Verkauf geöffneten Vollversicherungstarife eine hohe Flexibilität. Außerdem beinhaltet die Tariflinie eine Reihe von Leistungshighlights, wie besonders familienfreundliche Leistungen; eine Entbindungspauschale bei Hausentbindung, mit Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld (bis zu 6 Monate) sowie Beitragsfreiheit bei Pflegebedürftigkeit nach Pflegestufe III und bei längerem Krankenhausaufenthalt (ab 91. Tag).

Letztlich ist es ja die Verantwortung und Leistung des Maklers, die Komponenten eines Tarifs mit seinen Licht- und Schattenseiten deutlich zu machen; festgehalten im Beratungsprotokoll. Dessen ungeachtet wird moniert, dass unter anderem der Psychotherapieschutz so ge-

nannter Billigtarife bei einigen Anbietern weit unter GKV-Niveau liegt. Wie verhält es sich hiermit bei „easyflex start+“?

„easyflex start+“ beinhaltet bis zu 20 Sitzungen pro Jahr bei 75 % Kostenerstattung. Und das ohne vorherige Zusage. Die GKV übernimmt normalerweise die Kosten für das erste Gespräch und meist bis zu vier (ggf. acht) weitere Gesprächstermine. Ab der neunten Sitzung ist die Psychotherapie antragspflichtig. Es handelt sich somit um einen soliden Einsteigertarif.

Grundsätzlich ist die Frage nach dem Mindestleistungsumfang einer PKV nur schwer für alle Parteien befriedigend zu klären. Konkreter ist die Frage des Umstiegs in höherwertige Tarife zu regeln. Wie verhält es sich hier im Rahmen des aus vier Kompaktтарifen bestehenden Tarifwerks „easyflex+“?

Mit unserer Tariflinie easyflex+ bieten wir ein Optionsrecht ohne Altersbegrenzung. Unsere Kunden haben die Möglichkeit, sich auf alle für den Verkauf geöffneten Vollversicherungstarife umstellen zu lassen. Nach drei oder fünf Jahren geschieht dies ohne Gesundheitsprüfung, nach sieben Versicherungsjahren mit Gesundheitsprüfung und ggf. einem Risikozuschlag von max. 50 Prozent.

Thema Annahmepolitik: Hier sind die für den Vermittler besonders attraktiven Tarife für Selbstständige einer Tendenz zur schärferen Prüfung ausgesetzt, Stichwort Bonität des Antragstellers. Gilt dies zum Beispiel auch für Ihren Spitzentarif „easyflex comfort+“?

Die Prüfung der so genannten Bestandsfähigkeit bezieht sich auf den Antragsteller und nicht auf den Tarif. So sind z. B. einige Berufsgruppen nicht versicherbar, unabhängig von der Tarifwahl. Unsere Analysen zeigen aber: Das Tarifwerk easyflex+ wird von unseren Zielgruppen wegen eines ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnisses gewählt und ist bestandsfest.

Die Vergangenheit hat immer wieder gezeigt: Unterkalkulierte Tarife führen zu überdurchschnittlichen Beitragssteigerungen im Alter. Aber, lässt sich dieser Spagat für einen Versicherer überhaupt

solide lösen? Wer kann seriös behaupten, er wisse wie in zwanzig, dreißig Jahren das generelle Risiko-Szenario in der PKV aussieht?

Wir betreiben keine Kaffeesatzleserei. Unsere Tarife werden solide nach strengen Vorgaben kalkuliert und sogar bei der Erstkalkulation dem Treuhänder vorgelegt. Sollte später eine Beitragsanpassung im Raume stehen, so müssen wir auf Grund der so genannten Beitragsanpassungsklausel gemäß § 12 b VAG einen unabhängigen Treuhänder einschalten, der der Anpassung zustimmt. Natürlich können auch wir nicht 100 Prozent sicher in die Zukunft schauen. Schließlich spielen auch das Verhalten der Kunden, die Inanspruchnahme einzelner Leistungen innerhalb eines Tarifs und die Kostenentwicklung eine wesentliche Rolle.

In der Sache selbst ist Ihre „easyflex+“-Linie ein für den Kunden wie für den Vermittler sehr logisches Konstrukt. Kann man die Kern-Idee eines solchen Tarifwerks überhaupt noch optimieren?

Ich bin mir sicher, dass wir uns mit dieser Tariflinie am Puls der Zeit bewegen. Wir haben versucht, die vielfältigen Möglichkeiten eines modernen Lebenswandels zu berücksichtigen. Deshalb sind wir bewusst von einer „starrten“ Tarifkonstruktion abgewichen, haben Räume geschaffen für flexible Entscheidungen. Das drückt sich auch in dem möglichen Optionsrecht aus. Wir beobachten, dass unsere Kunden diese neuen Tarife gut annehmen. Momentan sehen wir daher keine Notwendigkeit zur Optimierung.

DIE OPTIMALE ANLAGE-STRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 · 228 Seiten · Gebunden
 €[D] 24,90/€[A] 25,60/SFr 44,00 (UVP)
 ISBN 978-3-593-38247-0