

## „Unisex“ in der PKV – Die Würfel sind noch nicht endgültig gefallen

**Seit dem 21. Dezember 2012 ist die Gleichbehandlung von Männern und Frauen bei der Ausgestaltung von Versicherungstarifen auch in der Privaten Krankenversicherung verbindlich. Versicherte dürfen wegen ihres Geschlechts nicht mehr unterschiedlich behandelt werden. Alles „Unisex“ in der neuen Tarifwelt, alles viel einfacher, viel klarer und - so mutmaßten einige Marktteilnehmer und Verbraucherschützer - im Zuge der ebenfalls von einigen Unternehmen vorgenommenen Absenkung des Rechnungszinses von 3,5 % auf 2,75 %, auch viel teurer?**

**Seit dem 21. Dezember 2012 ist die Gleichbehandlung von Männern und Frauen bei der Ausgestaltung von Versicherungstarifen auch in der Privaten Krankenversicherung verbindlich. Versicherte dürfen wegen ihres Geschlechts nicht mehr unterschiedlich behandelt werden. Alles „Unisex“ in der neuen Tarifwelt, alles viel einfacher, viel klarer und - so mutmaßten einige Marktteilnehmer und Verbraucherschützer - im Zuge der ebenfalls von einigen Unternehmen vorgenommenen Absenkung des Rechnungszinses von 3,5 % auf 2,75 %, auch viel teurer?**

### **Wir beurteilt der ausgewiesene PKV-Experte und Marktanalyst Gerd Güssler, Geschäftsführer des Freiburger Unternehmens KVpro.de, die derzeitige Tarifentwicklungen in der Privaten Krankenversicherung?**

Klar ist nach den ersten Wochen in der neuen Tarifwelt nur eines: Noch liegen keine verlässlichen Informationen und Daten vor, um definitive, konkrete Aussagen über die weiteren Entwicklungen, Auswirkungen und Folgen zu treffen, die die Einführung der „Unisex“-Tarife für Versicherte und Verbraucher mit sich bringen wird.

Die derzeit veröffentlichten Produktinformationen reichen für einen repräsentativen und vor allem belastbaren Produkt- oder Marktvergleich im seit dem 21.12.2012 für Neukunden gültigen Unisex-Markt der PKV heute noch nicht aus. Es gibt Versicherer, die mit einer Strategie der offenen, vertrauen stärkenden Kommunikation, Unisex und Rechnungszinsabsenkung umsetzen, andere warten damit noch oder verzögern, um Marktanteile zu gewinnen.

### **Gibt es denn wenigstens eine erste grobe Standortbestimmung?**

Natürlich lassen sich erste Erkenntnisse und Fakten über die generelle, grundsätzliche Ausrichtung der verschiedenen Versicherer feststellen, z. B. beim Thema Absenkung des Rechnungszinses von 3,5% auf 2,75% für Unisexkäufer.

17 von 39 Gesellschaften senken den garantierten Rechnungszins auf 2,75% ab. Die Hallesche senkt weiter auf 2,5%. Die Alte Oldenburger prüft noch, ob sie auf 2,9 oder 2,75% absenkt. Jedes Zehntel Garantiezinsabsenkung bedeutet dabei ca. 1%-Punkt mehr an Tarifbeitrag für den Verbraucher. Keine Angaben darüber ob eine Zinsabsenkung erfolgt, machen AXA, Münchener Verein, Central, DBV, Gothaer, Hanse Merkur, LKH.

Wichtig in diesem Zusammenhang: Keine Zinsabsenkung bedeutet vorerst günstigere Beiträge im Wettbewerb, da ein höherer einkalkulierter Garantiezins weniger Beitrag des Verbrauchers erfordert und so einen visuellen Vorteil im Beitragsranking, z. B. in Vergleichsprogrammen einbringt.

Die Absenkung auf 2,75% erfordert in den Unisex-Produkten ein mehr an Tarifbeitrag von ca. 6 bis 8%. Im Ergebnis wird durch die Absenkung die Alterungsrückstellung für den Verbraucher in

Euro sogar höher. Ein weiterer Teil machen die Unisexbedingten Sicherheitszuschläge und Leistungsverbesserungen aus.

Auch noch zu beachten: Die Rechnungszinsabsenkung betrifft nur die Verbraucher, die jetzt Unisex-Tarife kaufen. Bei Bestandskunden, also Verbrauchern die bereits eine PKV besitzen oder vor dem 21.12.2012 erworben haben reduziert sich der garantierte Rechnungszins nicht. Er bleibt bei 3,5%.

Auch stehen den Verbrauchern der sogenannte „Überzins“, also alles was das Unternehmen über den garantierten Rechnungszins von 2,75% Unisex und 3,5% Bisex hinaus erwirtschaftet, zu 90% zu. Das ist gesetzlich garantiert

### **Was sollten Verbraucher in diesem Zusammenhang also generell beachten?**

Vergleiche von Unisex-Beitragssteigerungen in Prozent und / oder Euro sind immer unter dem Vorbehalt der inhaltlichen Ausgestaltung des Tarifs zu betrachten. Aspekte hierfür sind z. B.:

- Der Tarif-individuelle Sicherheitszuschlag aufgrund des nicht vorhersehbaren Tarifwechselverhalten von Männer und Frauen im jeweiligen Tarif;
- Das Einfreisen der vom PKV-Verband vorgeschlagenen „Mindestleistungen“ (Umfang / Erstattung / Ausgestaltung ist freiwillig und je Tarif unterschiedlich);
- Neue Tarifleistungen und Klarstellungen die zusätzlich in die AVB geschrieben worden sind;
- Umfang der Rechnungszinsabsenkung

Als Regel gilt: Je geringer der Prozentsatz bei Vergleichen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass z. B. der Rechnungszins nicht abgesenkt wurde, oder die vom PKV-Verband empfohlenen „Mindestleistungen“ in der Bisex-Welt bereits inbegriffen waren und somit in der Unisex-Welt nicht nachzubessern waren.

Jedes Unisex-Produkt ist individuell zu betrachten um eine qualitative Aussage im Bezug auf die prozentuale Unisexbeitragsänderung treffen zu können. Einen wertenden Marktvergleich nur anhand der prozentualen Änderung oder anhand des reinen Eurowertes vorzunehmen, ist derzeit nur sehr eingeschränkt möglich.

### **Wie stehen Sie denn zur Aussage vieler Marktteilnehmer, dass mit der Einführung von Unisex-Tarifen der Markt komplett „umgekempelt“ wird, wir also von einer PKV „reloaded“ sprechen müssen?**

Wenn es beim Thema Unisex nur um die Aktualisierung der Tarifbeiträge gehen würde, wäre Unisex vom Arbeitsaufwand her wie eine ganz normale BAP abgelaufen und bei uns schon fertig. Die Vergleichssoftware LUX von KVpro.de verfügt im Bisex-Bereich über 25.000 Tarifbausteine. Welche Tarife in welcher Form und Ausprägung als Unisex weitergeführt werden zeigt sich erst, wenn alle Gesellschaften final geliefert und final bestätigt haben. Es gibt Unternehmen die jetzt zum Unisex-Start noch nicht die Karten offen legen und je nach Marktsituation Tarife nachschieben bzw. überführen wollen.

Wir erleben derzeit an der KVpro.de-Beratungshotline hautnah die gesamte Bandbreite an Emotionen der Anrufer. Nicht jeder Berater erkennt oder hat Verständnis dafür, dass es einfach seine Zeit benötigt, den kompletten PKV-Markt - mit all seinen Facetten - neu zu erfassen.

Einiger Trost: Im Moment geht es allen Marktteilnehmern so. Und nicht, dass es damit dann getan wäre: Der Pflege-Bahr und neue Beihilfevorschriften stehen auch noch an.

Um einen Eindruck zu bekommen, was beim „Einpflügen“ neuer Tarife alles getan werden muss: Jede einzelne AVB muss gelesen werden. Jede einzelne Leistungsänderung berücksichtigt, das

Erstattungsniveau neu berechnet, die Tarifdruckstücke und neue Unisex-Anträge zugeordnet und mit der Bisex-Welt für einen Leistungsvergleich verknüpft werden. 9 Millionen Menschen sind derzeit in der Bisex-Welt versichert. Die Tarife dieser Menschen dürfen bei einem künftigen Produktvergleich für eine wirtschaftliche Verbraucherberatung als Entscheidungsgrundlage im LUX nicht verloren gehen. Erst mit einer vollständigen Datenerhebung werden tragfähige Aussagen und verlässliche Produktvergleiche möglich.

### **Erste Erkenntnisse beim „Einpflegen“ und Vergleichen der unterschiedlichen Tarife?**

Unsere ersten Untersuchungen zeigen, dass die Billigprodukte weiter auf dem Rückzug sind. Gleichwohl verstärken einige Produktgeber ihre Aktivitäten in der „Billigwelt“. Teils ziehen sie sich sogar aus dem höheren Qualitätssegment zurück. Einige Versicherer verstärken die mit Unisex möglich gewordene Qualitätsstrategie in der Mittel- und Oberklasse, also gemäß dem Motto „Mehr fürs Geld“.

Positiv an Unisex sind die gesetzlichen Möglichkeiten, die Unternehmen Tarifänderungen ermöglichen, was so in der bisherigen Bisex-Welt aufgrund gesetzlicher Vorgaben ausgeschlossen war. Auch festzustellen ist: Der PKV-Markt teilt sich. Die künftige Positionierung des Versicherers wird sichtbarer. Dies gilt es in Zukunft klar zu kommunizieren. Welcher Versicherer steht für welchen Kunden und Beratertyp.

Für Berater und Verbraucher gilt weiterhin der Grundsatz „VW – von was wie viel, verglichen mit was? Also stets die Beiträge und jeweiligen Leistungen konkret zu hinterfragen. Der Preis spiegelt die Leistung. Je geringer der Preis, desto geringer die Leistung. Je mehr übernimmt der Verbraucher im Leistungsfall von einer Arztrechnung selbst. Der Verbraucher muss den Preis seiner Entscheidung kennen.

KVpro.de hat bislang 60 Tarife von 23 der insgesamt 39 Gesellschaften, die bisher Unisex-Tarife veröffentlicht haben, gesichtet. Bei einem 35-jährigen „Unisex-Menschen“ ergibt sich folgendes Bild:

15 Unisex-Tarife steigen im Beitrag zwischen 22 und 39 Euro;

25 Unisex-Tarife steigen im Beitrag zwischen 40 und 79 Euro;

7 Unisex-Tarife steigen im Beitrag zwischen 80 und 99 Euro;

7 Tarife steigen im Beitrag zwischen 100 und 130 Euro, einer um 173 Euro von 483 auf 656 Euro und liegt somit als einziges Produkt im Beitrag weitgehend auf GKV-Niveau. Keines der 60 gesichteten Produkte übersteigt mit Unisex den für Vergleiche heranzuziehenden Höchstsatz der GKV. Zwei Drittel der gesichteten Produkte erfahren eine durch Unisex ausgelöste Beitragssteigerung zwischen 10% und 30%. Nur jedes Dritte Produkt zwischen 31% und 45%. Auch hier jedoch wieder entscheidend für eine Betrachtung: Von was, also von welchem Bisex-Qualitäts- und Beitragsniveau (mit oder ohne BAP 2013) kommend, errechnet sich die Steigerung?

Interessant auch: Ein Versicherer verzeichnet sowohl den geringsten als auch den höchsten Steigerungswert. Der Bisex-Tarif ASZG wird unter Unisex als AZP fortgeführt und steigt im Beitrag um 5,18%. Der geringe Prozentsatz lässt den Schluss zu, dass dieser Versicherer den Rechnungszins nicht absenkt. Er machte diesbezüglich auch auf erneute Nachfrage ausdrücklich keine Angaben. Der Bisex-Tarif im Billigsegment steigt um 73% von 127 auf 221 Euro in der Unisex-Welt.

Die im Vorfeld der Unisex-Einführung in den Medien ausführlich diskutierten Prognosen, dass die Beiträge mit Unisex um mehr als 40% steigen würden, sind nach unseren bisherigen Untersuchungen mehrheitlich nicht eingetroffen.

**Sie beobachten den PKV-Markt ja seit fast 20 Jahren sehr genau und im Detail. Was können Sie denn derzeit für konkrete Aktivitäten bei einzelnen Gesellschaften im Zuge der Tarif-Neueinführungen bzw. bei den Tarifanpassungen feststellen?**

20 Versicherer führen Ihre Tarife als Unisex-Produkte teils modifiziert weiter.

Barmenia schließt das derzeitige Tarifangebot in der Vollversicherung deutlich und führt komplett neue Unisex-Produkte ein.

Central schließt die Vario-Welt vollständig und führt einen neuen Unisex-Tarif ein.

DKV schließt in der Vollversicherung teils deutlich und führt wenige Tarife als Unisex-Produkte weiter.

Continentale (teilweise), Debeka, DEVK, HUK, LKH, PAX und Mannheimer (teilweise) haben noch keine Unisex-Tarife veröffentlicht.

Der Schwerpunkt für komplett neue Tarife liegt im Bereich der Beihilfe, des GKV-Zusatzes, der Pflege (ohne Pflege-Bahr). In der Vollversicherung findet eine teils straffe Konsolidierung statt, die auch mit deutlichen Leistungsverbesserungen einhergehen.

**Was sollten denn Vermittler und Verbraucher generell bei der Suche nach dem qualitativ passenden Unisex-Tarif beachten. Ein paar kurze Tipps vom Experten?**

Bestandskunden müssen wissen: Ein Upgrade – also von Bisex nach Unisex geht immer. Ein Downgrade umgekehrt von Unisex nach Bisex geht „nimmer“. Diese Regel gilt es vor allem beim Tarifwechsel nach § 204 VVG und beim „Stallwechsel“ von Versicherer A nach B zu beachten. Neben der Produktqualität und einem der jeweiligen Leistung entsprechenden Tarifbeitrag (VW - Von was wie viel, verglichen mit was?) ist die Qualität des Produktgebers / des Versicherers von Bedeutung. Liegen die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen im grünen Bereich? Um das festzustellen kann zur ersten Einschätzung auf die vier wichtigsten PKV-Kennzahlen RFB-Quote (versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote), die Nettoverzinsung, das Wachstum sowie die Gesellschaftsform AG oder a. G. als Entscheidungsgrundlage zurückgegriffen werden.

KV ist und bleibt Strategie und steht im direkten Zusammenhang mit Altersvorsorge und Pflegeabsicherung. Daran ändert sich auch durch die Einführung der Unisex-Tarife nichts. Verbraucher die vergleichen wollen, sollten sich noch so lange gedulden, bis in den nächsten Wochen die Unisex-Produkte qualitätsgesichert als Entscheidungsgrundlage vergleichbar zur Verfügung stehen. Berater sollten in Zukunft noch mehr abwägen, welcher Produktgeber / Versicherer zu welchem ihrer Kunden passt bzw. wem sie diesen in der neuen Unisex-Welt anvertrauen wollen. Eine gründliche Marktrecherche zu Produkt und Versicherer ist dabei unerlässlich, denn KV ist und bleibt ein eine langfristige Entscheidung, ein Produkt für Jahrzehnte.

Bitte beachten Sie auch die Zahlenbeispiele / Tabelle, die Sie [hier](#) herunterladen können.

**Kontakt:**

Gerd Güssler

Tel.: 0761 / 120 410 - 50

Fax: 0761 / 120 410 - 99

E-Mail: [presse@KVpro.de](mailto:presse@KVpro.de)

KVpro.de GmbH

Wentzingerstraße 23

79106 Freiburg i. Br.

Webseite: [www.KVpro.de](http://www.KVpro.de)

**Über KVpro.de:**

KVpro.de ist einer der renommiertesten Informationsdienstleister rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt. Als unabhängiger Marktbeobachter sammelt und analysiert KVpro.de seit 2001 die Tarif- und Versicherungsbedingungen privater und gesetzlicher Krankenversicherer und stellt diese Informationen verschiedenen Anwendern zur Verfügung.

Hauptzielgruppe sind Berater, Vertriebsgesellschaften und Versicherungsunternehmen. Diese nutzen den Datenpool auch für interne Auswertungen, etwa Wettbewerbsvergleiche und Produktanalysen. Ein weiteres Kundensegment bilden Verbraucher und Medien, die an den Ergebnissen der Leistungsvergleiche interessiert sind bzw. darüber berichten.

kvpro