

## Tarifwechsel in der PKV – Aber richtig!

**Jahresende, Rechnungszeit! Viele Versicherte werden sich demnächst wieder verwundert die Augen reiben, wenn Sie von ihren PKV-Versicherungen die Beitragsrechnungen für das kommende Jahr erhalten. Saftige Erhöhungen bei evtl. reduzierten Leistungen. Was die wenigsten Versicherten wissen: Auch in der PKV ist ein Tarifwechsel möglich.**

**Jahresende, Rechnungszeit! Viele Versicherte werden sich demnächst wieder verwundert die Augen reiben, wenn Sie von ihren PKV-Versicherungen die Beitragsrechnungen für das kommende Jahr erhalten. Saftige Erhöhungen bei evtl. reduzierten Leistungen. Was die wenigsten Versicherten wissen: Auch in der PKV ist ein Tarifwechsel möglich.**

Der Paragraph 204 (VVG) sagt zusammenfassend aus, dass die Versicherten das gesetzlich verbrieft Recht haben, innerhalb der Gesellschaft in alle gleichartigen Tarife unter Mitnahme ihrer vollen Alterungsrückstellung zu wechseln. Bietet der Zieltarif jedoch Mehrleistungen als der bestehende Tarif, so kann der Versicherer für diese, eine erneute Gesundheitsprüfung und ggf. einen Risikozuschlag verlangen. Verzichtet der Versicherte auf diese Mehrleistung, bleibt er diesbezüglich auf dem jetzigen Niveau. Der Versicherer muss dem Kunden neben dem Standard- oder Basistarif mindestens einen Alternativvorschlag unterbreiten. Nach § 6, Abs. 2 VVGInfoV, können es sogar bis zu zehn sein.

### **Beraten und verkauft**

Viele Verbraucher wollen oder können sich jedoch aus Unwissen, Desinteresse oder einfach auch aus zeitlichen Gründen damit nicht selbst beschäftigen und verlassen sich auf Ihren Versicherungsvertreter bzw. -makler des Vertrauens oder auf ein Vergleichsportal im Internet. In beiden Fällen sollte der Verbraucher nach Aussage des PKV-Experten und Marktbeobachters Gerd Güssler von KVpro.de, die jeweiligen Angebote jedoch stets kritisch hinterfragen, sich nicht blind darauf verlassen und nur nach dem billigsten Angebot / Tarif suchen!

Viele unseriöse Berater nutzen diese Situation leider oftmals zu ihren Gunsten schamlos aus, da der Berater / Verkäufer vom Versicherer für seine Beratungsleistung bei einem Tarifwechsel innerhalb des Hauses kein Geld erhält – seine Arbeit wird nicht entlohnt. Deshalb wird oft zum Neuabschluss, also zum Stallwechsel gegriffen – nur dafür bekommt der Verkäufer eine Provision. Jedes Jahr werden so unzählige Versicherte getreu dem Motto „Ihre Kasse erhöht schon wieder die Beiträge, nichts wie weg“ regelrecht zum Kassenwechsel getrieben, oftmals mit der Folge, dass die bis zu diesem Zeitpunkt einbezahlten Prämien / die Altersrückstellungen sowie wertvoll erworbene Rechte für immer verloren sind.

Im Internet dagegen wird oft mit billigen Lock-Angeboten geworben, die nur ein Ziel haben, nämlich Adressen und persönliche Daten zu generieren um diese wiederum an Produktvermittler zu verkaufen.

### **Checkliste für einen Versicherungswechsel**

Versicherte / Verbraucher sollten bei einem Tarifwechsel auf Folgendes achten:

1. Der seriöse, qualifizierte Berater / Makler lässt sich die Unterlagen des bestehenden Versicherungstarifs geben (die Versicherungspolice).

2. Er wird mit Ihnen darüber sprechen, wie lange sie schon in diesem Tarif versichert sind. In diesem Zusammenhang sollte er Sie über das Thema „Altersrückstellungen“ und zustehende Rechte informieren.
3. Er wird mit Ihnen über Ihre Wünsche und Erwartungen an Ihre Krankenversicherung sprechen, die gemachten Erfahrungen mit dem aktuellen Versicherungstarif analysieren und wird Fragen zur aktuellen gesundheitlichen, familiären und finanziellen Situation stellen.
4. Er wird mit Ihnen ausführlich besprechen, inwiefern der bestehende Versicherungstarif Ihren ermittelten Bedürfnissen entspricht. Dabei wird er insbesondere nicht nur darauf eingehen, welche Leistungen versichert sind, sondern auch – und besonders wichtig – feststellen, „Von was wie viel“ Sie versichert haben (Erstattungsniveau), welche Kostenrisiken Sie momentan eingegangen sind und evtl. vorhandene Risikozuschläge auf ihre Berechtigung hin mit Ihnen überprüfen.
5. Er wird Sie darüber aufklären, dass grundsätzlich ein adäquater und jederzeit ergänzender Versicherungsschutz bei einem Monatsbeitrag ab ca. 400 € beginnt. Angebote darunter sind i. d. R. nur für Personen geeignet, die finanziell in der Lage sind, große Teile ihrer Krankheitskosten selbst zu tragen.
6. Auf Basis dieser Informationen wird er eine Empfehlung aussprechen, ob es sinnvoll ist, den bestehenden Versicherungsschutz so zu belassen, einen Tarifwechsel innerhalb des Versicherers durchzuführen oder den Versicherer ganz zu wechseln.
7. Bei einer Wechselempfehlung wird er Ihnen genau aufzeigen, worin sich Ihr künftiger Versicherungsschutz von dem bestehenden unterscheidet, z. B. höheres oder niedrigeres Erstattungsniveau, Gewinn oder Verlust bei einem „Stallwechsel“, also einem Wechsel des Versicherers und mit Ihnen einen tragfähigen Kompromiss erarbeiten, der Sie finanziell nicht überfordert. Besseren oder gleichen Schutz für weniger Geld gibt es jedoch nicht.
8. Er wird eine ausführliche Beratungsdokumentation nach den Vorschriften des VVG anfertigen, das Ihre Wünsche und Bedürfnisse verbunden mit seinem Rat und seiner Empfehlung sowie Ihrer Entscheidung dokumentiert. Er wird Sie nicht dazu auffordern, auf die Dokumentation schriftlich zu verzichten:

**Pressekontakt:**

Gerd Güssler

Telefon: 0761 / 120 410 - 50

Fax: 0761 / 120 410 - 99

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

**Unternehmen:**

KVpro.de GmbH

Wentzingerstraße 23

79106 Freiburg i. Br.

Internet: [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