

Achtung Unisex

Privat Krankenversicherte können mit einem Tarifwechsel ihre Beiträge deutlich senken.
Die neuen Einheitstarife der Versicherer sollten Verbraucher aber meiden – die Polisen sind zu teuer

VON ANDREAS JALSOVEC

München – Bei Erich K. wären es von Januar an fast 1000 Euro gewesen: 983,40 Euro um genau zu sein. Auf diesen Betrag wollte sein privater Krankenversicherer K.'s monatlichen Beitrag zum Jahreswechsel anheben. Das wäre ein Plus von 16 Prozent. K. war das zu viel. Er blieb bei seinem Versicherer, wechselte dort aber den Tarif.

Nun zahlt der 62-Jährige 323 Euro im Monat. Sein Selbstbehalt – also der Anteil an den Leistungen, den er maximal selbst trägt – erhöht sich zwar im Schnitt um 165 Euro monatlich. Dennoch bleibt unter dem Strich eine Ersparnis von gut der Hälfte des bisherigen Beitrags (*Grafik*). Dabei hat der Münchener jetzt alles in allem sogar bessere Leistungen als im bisherigen Tarif.

„Dass so etwas möglich ist, glauben die wenigsten Kunden, die privat krankenversichert sind“, sagt Nicola Ferrarese. Der unabhängige Versicherungsberater hat Erich K. den neuen Tarif besorgt. Ferrarese ist Wechselhelfer. Er hat sich mit seiner Firma Minerva Kundenrechte darauf spezialisiert, für privat Krankenversicherte einen günstigeren und möglichst besseren Tarif zu finden.

Derzeit hat er dazu viel Gelegenheit. Die meisten privaten Krankenkassen schicken ihren Kunden um den Jahreswechsel die Mitteilungen über die Beitragserhöhungen. Diesmal jedoch zieht sich die Ankunft der unangenehmen Schreiben bis ins Frühjahr hin. Wegen der Einführung der neuen Unisex-Tarife, die für Männer und Frauen gleich sind, haben einige Versicherer mit der Beitragsberechnung gewartet. Ihre blauen Briefe kommen erst in den nächsten Wochen. Sie dürfen eine neue Welle des Wechsels bei Versicherten auslösen.

Wer darf wechseln?

Jeder Kunde einer privaten Krankenversicherung kann in jeden anderen Tarif seines Versicherers wechseln. Seine Altersrückstellungen bleiben dabei voll erhalten. Sie sollen einen starken Beitragsanstieg im Alter verhindern. „Das Wechselrecht gilt dabei auch für Tarife, die für Neukunden bereits geschlossen sind“, sagt Stephan Nuding, Experte für Krankenversicherungen bei der Verbraucherzentrale Bayern. Das ist vor allem wegen der neuen Unisex-Tarife wichtig, die es seit 1. Januar gibt.

Welche Rolle spielt Unisex?

Weil die Versicherer nur noch Einheitstarife für Frauen und Männer anbieten, sind alte Tarife für neue Kunden nicht mehr zugänglich. Bestandskunden können jedoch nach wie vor zwischen Alttarifen wechseln. Das ist meist auch die beste Möglichkeit, einen günstigen Tarif zu finden: „Es gibt sehr viele geschlossene Tarife, die ein gutes Beitragsniveau haben“, sagt Björn Lenz, Aktuar bei Minerva. Unisex-Angebote sind dagegen vor allem für Männer deutlich teurer. Außerdem lässt sich bei neuen Tarifen das künftige Beitragsniveau schwerer einschätzen. „Einem Bestandskunden würde ich derzeit keinen Unisex-Tarif empfehlen“, sagt Nicola Ferrarese. Überdies gilt: Wer in einen Unisex-Tarif wechselt, kann nicht mehr zurück in einen alten Tarif. Unisex-Kunden stehen nur „eingeschränkte Tarifwechselmöglichkeiten“ offen, räumt man beim Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) ein.

Welches ist der richtige Tarif?

Im Idealfall finden Versicherte einen Tarif, der günstiger ist als der bisherige und

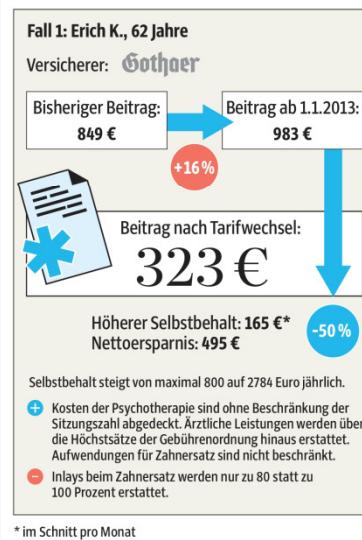
gleichzeitig ein vergleichbares Leistungsniveau bietet – oder sogar ein besseres. Solche Tarife gibt es bei den meisten Versicherern. „Es ist ein Märchen, dass billigere Tarife stets weniger Leistungen bieten“, meint Aktuar Lenz. Verbessern sich die Leistungen allerdings, dürfen die Versicherer von ihren Kunden eine Gesundheitsprüfung und Risikozuschläge verlangen. Daraus sollte man sich nicht abschrecken lassen, sagt Verbraucherschützer Nuding. Stein Rat: „Versicherte können Mehrleistungen ausschließen, dann entfällt der Zuschlag.“

Wie finde ich das beste Angebot?

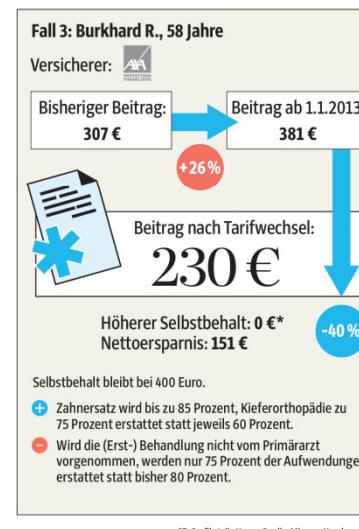
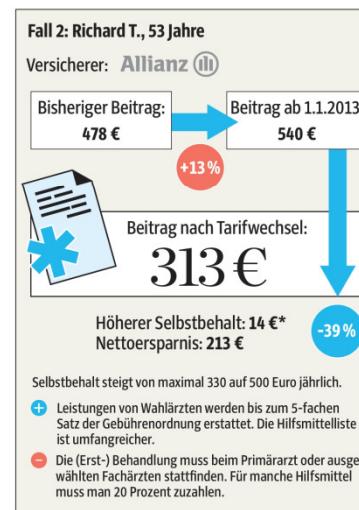
Das ist für viele Versicherte das größte Problem. Denn die Versicherer haben naturgemäß wenig Interesse daran, dieselben Leistungen für weniger Geld bereitzustellen. „Kunden den bestmöglichen Tarif zuzugeben, ist die schlechteste Lösung für den Versicherer“, sagt Ferrarese, der mehr als zehn Jahre selbst für Versicherungsfirme gearbeitet hat. Viele Firmen hätten Abwehrmaßnahmen entwickelt, um Kunden vom Wechsel abzuhalten. „Gelingt ihnen das nicht, lotsen sie die Kunden in einen Tarif, der vor allem gut für den Versicherer ist“, sagt der Experte. Beim Branchenverband GDV weist man das zurück. „Jeder, der wechselt will, kann das tun“, sagt ein Sprecher. Versicherte hätten ein Recht auf den Tarifwechsel: „Daran halten sich die Unternehmen.“ Einige Versicherer machten auf Anfrage tatsächlich brauchbare Angebote, berichtet Verbraucherschützer Nuding. Andere versuchten, die Anfrage zu verschleppen. „Da muss man dranbleiben – und im Zweifel mit einer Beschwerde bei der Aufsichtsbehörde Bafin drohen.“

Was kostet Hilfe beim Wechsel?
Wechselhelfer wie Minerva, Widge oder Beitragsoptimierung²⁴ sind nicht billig. Sie verlangen einmalig eine halbe bis ganze jährliche Ersparnis des Kunden – aber nur, wenn er wirklich wechselt. Den Ablauf organisiert der Wechselhelfer. Der Wechsel klappt daher meist vergleichsweise schnell. Beratung gibt es auch bei Verbraucherzentralen. Für 50 Euro zeigen sie Tarife auf, in die ein Wechsel lohnt.

Das bringt der Wechsel (monatliche Beiträge)



* im Schnitt pro Monat



SZ-Grafik: Julia Kraus; Quelle: Minerva Kundenrechte