



Wer billig tauscht zahlt (meistens) drauf!

Haben Sie auch das Gefühl, dass ihre Krankenversicherung zu teuer ist? Bis zu 50 Prozent Einsparung ohne Kündigung bei gleichem Leistungsniveau. So oder so ähnlich werden PKV-Kunden in den letzten Monaten verstärkt kontaktiert. Was steckt da dahinter?

Das Geschäft mit den PKV-Wechslern

Bereits vor einigen Jahren hatten ganze (Spezial-) Vertriebe ihr Geschäftsmodell auf den Wechsel der Kunden von einer privaten Krankenversicherung zur anderen aufgebaut. Das unrühmliche medienbekannte Wirken der Kasseler MEG erlangte Berühmtheit über die Versicherungsbranche hinaus.

Guter Versicherungsschutz kam häufig unter den Hammer, persönliche Ansprüche aus den Alterungsrückstellungen gingen teilweise verloren und der neue Versicherungsschutz zeigte sich nach nur kurzer Zeit ähnlich anfällig wie der alte. Viele Kunden wurden so, ohne es selbst zu wissen, zum Spielball von provisionsheischenden Vertrieben.

Mit den gesetzlichen Regelungen zur Provisionsbegrenzung und längeren Provisionshaftungszeit seit April 2012 wurde dieses Geschäftsmodell unattraktiv. Die nun 60 Monate geltende Provisionshaftung machte das „Bäumchen-Wechsel-Dich-Spiel“ für das schnelle Geld unattraktiv.

*Dr. Peter Schmidt
Experte
Personenversicherungen
und Unternehmensberater*

Doch nun macht sich ein neuer Trend mit den schon einmal vermittelten privaten Krankenversicherungen nun unter dem Vorzeichen des Paragraphen 204 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) breit.

Was beinhaltet der Paragraph 204 VVG

Im Kern geht es um die seit 2009 gestärkten Rechte des PKV-Kunden zum Tarifwechsel innerhalb seines bisherigen PKV-Unternehmens bzw. bei einem Wechsel zu einem anderen Anbieter. Der Kunde kann bei einem Wechsel in einen anderen Tarif der gleichen Gesellschaft unter Mitnahme seiner Alterungsrückstellungen unter Umständen Beiträge sparen, wird dabei aber unter Umständen auch Leistungskürzungen in Kauf nehmen müssen. (1)

Lohnt sich für den Kunden solch ein Wechsel nach §204? Versicherungsmakler und PKV-Experte Sven Hennig sieht das so: „Die Frage ist nicht unbedingt wann man zu- oder abratet kann, sondern vielmehr was der Anlass der Anfrage zum Tarifwechsel war. Ist der Kunde seit langem in einem (vielleicht schon geschlossenen) Tarif versichert, so macht es Sinn, einen solchen Tarifwechsel sorgfältig zu prüfen.“ (2)

Inzwischen mehren sich bei Versicherern und unabhängigen Vermittlern Stimmen, die von Marktentwicklungen berichten, die nicht den Tarifwechsel im Interesse des Kunden sondern eine Honorarmaximierung selbsternannter Spezialisten im Fokus haben.

Das schnelle Geld mit dem Wechsel nach §204

Die neue „Cashcow“ funktioniert so: PKV-Kunden, teilweise aus dubiosen Adress-quellen ermittelt, werden mit Sprüchen wie „Halbierung des PKV-Beitrages“, „Handeln sie bevor es finanziell eng wird“ oder etwas solider „von den Möglichkeiten der Tarifoptimierung“ umgarnt.

Über Internet und teilweise auch über bedenkliche Telefonakquisen aus dem Ausland werden Kunden kontaktiert. Was folgt sind Tarifwechselangebote bei denen der Leistungsvergleich von Tarif „alt“ und Tarif „neu“ bewusst im Nebel bleibt. Deshalb gilt hier Vorsicht vor den „§204-Geiern“, wie ein Münchner Makler kürzlich im Social Media diese Spezies der Optimierer bezeichnete!

Im Spiel um das schnelle Geld für solche „Optimierer“ sollten Kunden besonders vorsichtig zu sein. Nach Meinung von Gerd Güssler, Geschäftsführer des Freiburger Informationsdienstleisters KVpro.de, „nutzen viele unseriöse Berater diese Situation (der Kunden) zu ihren Gunsten schamlos aus.“ (3)

Den so beratenen Kunden werden nach erfolgter Beitragsreduzierung Honorare von acht bis zehn (!) eingesparte PKV-Monatsbeiträge in Rechnung gestellt. Bei einem Einsparpotential durch einen solchen Tarifwechsel von durchschnittlich 100 – 200 EUR pro Monat summiert sich ein solches „Berater“-Honorar schnell auf bis zu 2.000 EUR. Und wenn ohne Rücksicht auf die Kundenbedürfnisse ganz auf „billig“ umgestellt wird, kann ein solches Beratungshonorar dann schon mal bis 3.000 EUR betragen.

Extreme Beitragseinsparung von über 50 % können oft nur durch eine deutliche Leistungsreduzierungen erreicht werden, die der Kunde vielleicht gar nicht will. Und dann zahlt der Kunde langfristig gesehen drauf. Klar ausgesprochen - solche „Optimierer“ haben nur ein Ziel: Hohe Beitragsersparnis bringt hohes Honorar, koste es dem Kunden was es wolle.

„Mit solchen „Umdeckungsmaschinen“, die Geschäfte zu Ungunsten der Versicherten machen, wird der eigentlich verbraucher-schützende Gedanke des §204 VVG komplett ad absurdum geführt“, betont der Marktkenner Güssler von KVpro.de

Wer darf zu Umstellungen nach §204 beraten und wer nicht ?

Unstrittig ist die Beratung zu einer §204 – Umstellung durch Makler und Vermittler in deren eigenem Kundenbestand. Dies gilt auch für die Beratung durch registrierte Versicherungsberater.

Komplizierter wird es schon, wenn ein Makler „fremde“ Kunden, also Kunden, die nicht zu seinem Kundestamm gehören berät. Dazu gibt es ein Urteil des Amtsgericht Schwäbisch Hall, welches einen Makler zur Rückzahlung des „Umstell-Honorars“ verurteilte und feststellte, dass er die PKV-Tarifwechsel-Beratung nicht hätte durchführen dürfen (AZ: 5 C 80/11) Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht, bezog zu dem Urteil wie folgt Stellung: Es ist

„...zulässig und sogar regelmäßig Pflicht eines Maklers ..., Versicherungsverträge umzugestalten oder an geänderte Risikoverhältnisse anzupassen. Wenn eine Tätigkeit aber erlaubt ist, muss sie auch vergütet werden dürfen.“ (4) Wirth macht aber auch darauf aufmerksam, dass er die §204-Tätigkeit von Makler in „fremden“ Beständen als kritisch ansieht.

Oliver Beyersdorffer, Versicherungsberater in Baden-Württemberg, empfiehlt seinen Kunden aber auch Maklern, die seine Sachkunde nutzen: „Wenn Sie Zweifel an der Qualifikation Ihres Gegenübers haben, dann fragen Sie nach seiner Zulassung. Versicherungsvermittler, Versicherungs-makler und Versicherungsberater unterliegen alle der Gewerbeordnung und benötigen eine Zulassung durch die zuständige Industrie- und Handelskammer (IHK).“ (5)

Was ist dem Kunden zu empfehlen?

Ziel eines Tarifwechsels sollte in erster Linie die Erhaltung des Versicherungsschutzes in Bezug auf den Leistungsumfang sein. Das ist natürlich abhängig von der Tariflandschaft des Versicherers und auch von den Gründen des Kunden, die einen Tarifwechsel nötig machen.

PKV-Kunden sollte sich zuerst an den Ursprungsvermittler, spezialisierten Makler oder einen Versicherungsberater wenden. Diese können Angebote vom Versicherer anfordern und dann diese Angebote qualifiziert mit den Kunden mit allen Vor- und Nachteilen besprechen.

Wer ganz sicher gehen will holt sich eine Zweitmeinung durch einen weiteren Makler oder zugelassenen Versicherungsberater ein. Das kann kostenpflichtig sein, ist aber auf Dauer meist billiger als ein unseriöses Beratungsangebot von den unseriösen „Optimierern“.

Wenn Kunden den Verdacht haben, dass sie nicht richtig beraten werden könnten und im Zusammenhang mit Tarifwechsel bereits einen Auftrag und eine Auskunftsvollmacht erteilt oder sogar schon eine Honorarvereinbarung unterschrieben haben, dann schlägt Versicherungsberater Beyersdorffer vor:

„Innerhalb von 14 Tagen nach Abschluss können sie vom Widerrufsrecht Gebrauch machen und widerrufen auch die Auskunftsvollmacht gegenüber dem Versicherer. Sollten die 14 Tage bereits verstrichen sein, dann widerrufen sie die Auskunftsvollmacht umgehend. Sollten bei Abschluss nicht schriftlich über das Widerrufsrecht informiert worden sein, dann wird es für den „Optimierer“ schwer zu beweisen sein, dass ein Vertrag zustande gekommen ist.“ (5) ■

1) http://www.gesetze-im-internet.de/vvg_2008/_204.html

2) Sven Hennig: <http://www.online-pkv.de/pkv-bu-blog/blog-tag/tarifwechsel>

3) <http://www.kvpro.de/>

4) Das Investment, 10.2012; <http://www.wirth-rechtsanwaelte.com/>

5) <http://tarifwechsel-profi.de/>