

## Krankenzusatztarife Vielfalt effizient verkaufen



Zahnersatz



Einbettzimmer



Chefarztbehandlung



Brille + Kontaktlinsen



Prothesen



Impfungen



Rückholung im Urlaub

**WISSEN**  
Optisch günstig –  
eine Frage der  
Kalkulation

**VERGLEICH**  
Stationär und Zahn –  
was bei den Ratern  
zählt

**TIPP**  
Potenzial für  
den Vertrieb:  
das Tagegeld

Krankentagegeld

# Riesiges Potential für den Vertrieb

Das private Krankentagegeld (KT) ist eines der am meisten vernachlässigten Krankenzusatzprodukte. Dabei ist es eine erste Stufe der Existenzsicherung.

Foto: ©Sergey/fotolia.com



## DER EXPERTE Andreas Trautner

ist Dozent, Trainer für Krankenversicherung, betriebliche KV und Pflegeversicherung. Als Experte in Sachen KV arbeitet er in Kooperation mit der DMA (Deutsche Makler Akademie) und ist Fachbereichsleiter Krankenversicherung beim Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen BVS e.V.

## FAZIT

Das Krankentagegeld sollten Vermittler bei der Beratung nicht außen vor lassen. Hier lauern Haftungsrisiken. Wichtig ist es zudem, sich mit den Änderungen der PKV-Musterbedingungen und jüngerer Rechtsprechung auseinanderzusetzen.

Im Mai 2017 waren laut Online-Portal Statista saison- und kalenderbereinigt rund 44,07 Millionen Erwerbstätige mit Wohnsitz in Deutschland registriert. Dem gegenüber stehen aber nur 3,6 Millionen Krankentagegeld-Verträge. Diese Zahl beinhaltet sowohl die KT-Tarife in einer Vollversicherung, als auch die gesamten Zusatztarife (Rechenschaftsbericht der PKV 2016). Dies entspricht gut acht Prozent des gesamten Potentials für den Vertrieb dieser Einkommenssicherung.

Es dürfte in erster Linie nicht an den Kunden liegen, dass hier keine deutlich höhere Verbreitung gerade dieser Zusatztarife zu finden ist, sondern die Ursache wird bei den Vermittlern zu finden sein. Oft ist zu hören: „Es lohnt sich wirtschaftlich nicht, sich mit Kunden über dieses Thema konkret auseinander zu setzen.“ Diese fehlende wichtige Einkommenssicherung kann dann schnell zur wirtschaftlichen Existenzgefährdung führen, wenn bei längerer Krankheit erhebliche Zusatzkosten aus den Bereichen Zuzahlungen zur gesetzlichen Krankenkasse (GKV) hinzukommen.

Für Selbständige in der PKV stellt das KT die erste Stufe der Existenzsicherung dar, noch vor der BU oder sonstigen biometrischen Absicherungsformen. Dies ergibt sich meist schon alleine durch die auslösenden Faktoren für den jeweiligen Versicherungsschutz. Oftmals werden dann aufgrund wirtschaftlicher Engpässe andere wichtige Absicherungen beitragsfrei gestellt. Hier lauert ein absolut nicht zu unterschätzendes Haftungsrisiko für Versicherungsmakler.

## Wichtige Änderungen

Zum Jahreswechsel 2017 wurden Änderungen in den Musterbedingungen vom PKV-Verband vorgenommen. So werden weiterhin die MB/KT 2009 angewendet, der Stand ist jedoch

01.01.2017. Diese wurde und wird auch an den gesamten Bestand als Änderung der AVB verschickt. In dieser Änderung ist die Erweiterung des Versicherungsschutzes bei den gesetzlichen Beschäftigungsverboten während der Mutterschutzfristen noch nicht berücksichtigt, da diese erst durch eine Gesetzesänderung des § 192 Abs. 5 VVG zum 11.04.2017 in Kraft getreten ist. Viel wichtiger erscheint aber die Anpassung des § 4 Abs. 4 der MB/KT 2009. Dabei wird vom PKV-Verband ein wichtiges BGH-Urteil (Az. IV ZR 44/15) vom 06.07.2016 umgesetzt. In diesem Urteil wurde die nicht ausreichende Transparenz der genauen Berechnungsgrundlage des zugrunde zu legenden Einkommens für die konkrete Höhe des auszahlenden KT kritisiert. Diese Klarstellung sowohl für Angestellte als auch für Selbständige wurde zum Jahreswechsel umgesetzt.

Das für Kunden deutlich wichtigere Urteil des OLG Karlsruhe (Az. 9a U 15/14) vom 23.12.2014 blieb allerdings völlig unberücksichtigt. In diesem Urteil wird der § 4 Abs. 4 MB/KT als vollständig unwirksam erklärt, weil die Regelungen in § 4 Abs. 4 auch i. V. m. § 2 Abs. 2 MB/KT einer AGB-rechtlichen Kontrolle nicht standhalten. Es geht hierbei grundsätzlich um die einseitige und unangemessene Benachteiligung des Kunden. Sinkt das durchschnittliche Nettoeinkommen unter den der Erstbemessung des KT zugrunde gelegten Betrag, darf der Versicherer das versicherte KT nicht kürzen. Warum dieses Urteil bisher keinen Einzug in die AVBs gefunden hat, ist nicht nachvollziehbar. Gerade hier müssen Makler viel weiter in ihrer Aufklärungspflicht gehen und können so auch in der Vergangenheit zu Unrecht gekürztes KT für ihre Kunden nachfordern. Noch in keinem uns bekannten Fall hatte der Versicherer nach Anzeige durch den Makler eine solche Kürzung aufrechterhalten. ■