

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2017

**Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien
für Vermittler und Berater!**

**Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin Februar 2017

Vertriebserfolg mit Gesetzlichen Krankenkassen



Beitrag von **Thomas Adolph**,
Geschäftsführer,
Kassensuche GmbH

Für viele Vermittler ist es inzwischen ganz normal geworden, auch das Thema der Gesetzlichen Krankenkassen (GKV) in der Beratung anzusprechen. Natürlich, der Verdienst ist mit weniger als EUR 90,- pro vermittelter Mitgliedschaft überschaubar – aber wer die umfassende Kundenberatung ernst nimmt, wird um dieses Thema kaum herumkommen.

Wobei eigentlich genau das die falsche Herangehensweise ist: Die GKV sollte nicht als „notwendiges Übel“ und „Beiwerk“ einer Beratung gesehen werden, sondern als integraler Bestandteil für nachhaltigen Vertriebserfolg!

Wieso das? Nun, die Gesetzlichen Krankenkassen sind ein Thema, mit dem sich die allermeisten Bundesbürger nie groß beschäftigt haben – viel zu einfach ist es, beim Arzt seine Versichertenkarte vorzulegen und man bekommt direkt die Behandlung. Ganz ohne spätere Kostenabrechnung oder vorherige Zusagen (von größeren Zahnbehandlungen mal abgesehen). Vielen Versicherten ist sogar der Name ihrer Krankenkasse gar nicht präsent, viel zu unbedeutend scheint das Thema.

Doch das Gegenteil ist der Fall, denn die Wahl der richtigen Krankenkasse kann massive Kosten- und Leistungsvorteile bringen! Das in die Beratung integriert verschafft cleveren Versicherungsprofis neue Marktchancen, sorgt für bessere Versorgung und setzt bei den Kunden Budgets frei für zusätzliche Absicherungen.

Schauen wir uns den Markt mal etwas genauer an: Die Gesetzlichen Krankenkassen haben sich in den letzten Jahrzehnten seit Öffnung des Marktes von verstaubten Behörden in serviceorientierte Dienstleister verwandelt und stehen im harten Wettbewerb zueinander. Kein Wunder, dass die Zahl der Krankenkassen von 960 Kassen im Jahr 1995 auf nunmehr 113 zu Beginn des Jahres 2017 zurückgegangen ist.

Doch diese 113 Kassen kämpfen intensiv um Kunden und zwar sowohl bei den Preisen (Beiträgen) als auch bei den Leistungen.

Der Preiswettbewerb

Zum Jahresbeginn 2017 haben weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit 27 von 113 Krankenkassen ihre Beiträge erhöht! Da es aber fast ausschließlich kleinere Häuser waren, geschah dies recht lautlos.

Die teuerste Krankenkasse ist nunmehr die in Baden-Württemberg, NRW und Rheinland-Pfalz geöffnete BKK VITAL mit einem Zusatzbeitrag von 1,8% und einem Gesamtbeitragsatz von 16,4%. Es folgen mit 1,7% Zusatzbeitrag bzw. 16,3% Gesamtbeitragsatz die betriebsbezogene Merck BKK sowie die bundesweit geöffnete VIActiv Krankenkasse.

Da sich auch die Beitragsbemessungsgrenzen im Jahr 2017 erhöht haben (diese sind unter www.gesetzlichekrankenkassen.de/grenzen zu finden) beträgt der maximale Beitrag für die Krankenversicherung EUR 713,40 und für

die Pflegeversicherung EUR 121,80 – und zwar jeweils pro Monat!

Bei den beiden günstigsten Krankenkassen (AOK Sachsen-Anhalt in Sachsen-Anhalt und Metzinger BKK in Baden-Württemberg) beträgt aufgrund des geringen Zusatzbeitrags von nur 0,3% (Gesamtbeitragssatz 14,9%) der maximale Beitrag für die Krankenversicherung EUR 648,15 pro Monat, was einer möglichen Ersparnis von monatlich EUR 65,25 oder EUR 783,00 pro Jahr entspricht! Diese kommt übrigens ganz allein dem Mitglied zu Gute, ob selbständig oder Arbeitnehmer.

Die günstigste im gesamten Bundesgebiet geöffnete Kasse ist und bleibt die hkk Krankenkasse mit einem Zusatzbeitrag von 0,59%.

Im Vergleich zur teuersten Krankenkasse sind hier monatlich maximal EUR 52,64 Beitrag einsparbar. Das gilt jeweils, wenn man die sogenannte „Beitragsbemessungsgrenze“ von EUR 4.350,- sozialversicherungspflichtigem Bruttoeinkommen erreicht oder überschreitet. Bei geringerem Einkommen ist der Beitragsvorteil entsprechend geringer.

Betrachtet man diese Werte, dann sind das schon mal sehr ordentliche Unterschiede. Aber über den reinen Beitragssatz hinaus gibt es noch weitere Möglichkeiten, bei den Krankenkassen kräftig Geld zu sparen:

- **Bonusprogramme für gesundheitsbewusstes Verhalten:**
Wer vielleicht ohnehin Nichtraucher ist, Normalgewicht hat und als Mitglied im Sportverein auf seinen Körper achtet, kann hier problemlos Bargeld kassieren. Bis zu mehreren

hundert Euro sind möglich und eine Übersicht ist unter www.gesetzlichekrankenkassen.de/ bonuszahlung zu finden.

- **Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit:** Hier sind – auch wieder abhängig vom Einkommen – bei einigen Kassen bis zu EUR 600,- in cash möglich (analog der bekannten Praxis der privaten Krankenversicherungen).
- **Selbstbehaltstarife:**
Wer bereit ist, etwas ins finanzielle Risiko zu gehen, kann auch mit diesen aus der PKV bekannten Tarifen Geld sparen – auch wenn sich diese für den Kunden nicht immer rechnen. Wir empfehlen hier klar die Beitragsrückerstattungstarife!

Durch Beratung der Kunden auf die passende Kasse können also schon mal teils deutlich die monatlichen Kosten für Gesundheitsversicherung reduziert werden. Dieses gesparte Geld steht dann als Budget für weitere Absicherungen zur Verfügung!

Der Leistungswettbewerb

Hier haben wir ein sehr weites Feld, denn die Kassen können in vielen Bereichen zusätzliche Leistungen für ihre Versicherten anbieten, die über das „gesetzlich vorgeschriebene Maß“ hinausgehen. Das wären unter anderem

- Service (z.B. Medizinische Beratungshotline oder Terminvereinbarungsservice für Arzttermine)
- Individuelle Gesundheitsförderung (z.B. Förderung des Nichtrauchens oder Stressbewältigung)
- Naturheilverfahren (z.B. Homöopathie oder Osteopathie)
- Zusätzliche Leistungen über das Mindestmaß hinaus (z.B. erweiterter Anspruch auf Haushaltshilfen oder häusliche Pflege im Krankheitsfall, Übernahme der Mehrkosten bei freier Krankenhauswahl)
- Schutz und Service im Ausland (z.B. Reisechutzimpfungen oder Auslands-Notfallservice)
- Erweiterte Zahnleistungen (z.B. kostenfreie Professionelle Zahnreinigung oder Zahnersatz zum Nulltarif)
- Verbesserte Versorgung bei vielen schweren bzw. chronischen Krankheiten (z.B. bei Diabetes oder bestimmten Kinderkrankheiten)



Quelle: © gzorgz-Fotolia.com

Der große Vorteil: In der Gesetzlichen Krankenversicherung besteht Kontrahierungszwang, jede Kasse muss also unabhängig von Vorerkrankungen oder aktuellem Gesundheitszustand aufnehmen! So ist es auch älteren oder kranken Personen problemlos möglich, die Kasse zu wechseln.

Vertriebserfolg gestalten

Jetzt kommt es nur noch auf die richtige Nutzung der GKV im Vertrieb an. Diese kann vielfältig sein:

- Als Türöffner zum Kunden mit einem Thema, das noch auf Interesse stößt („Geld sparen bei der Krankenkasse“ oder „bessere Versorgung im Krankheitsfall zum Nulltarif“)
- Als Serviceprodukt, um den eigenen Kundenservice herauszustellen
- Als Absicherungsmaßnahme, um ein Eindringen Dritter in den eigenen Kundenbestand zu vermeiden
- Als Werkzeug, um beim Kunden auf ganz entspannte Weise die komplette Welt der biometrischen Produkte durchzusprechen und von ihm Absicherungswünsche zu erfahren.



Quelle: © sepy-Fotolia.com



Quelle: © NicoElNino-Fotolia.com

Gerade der letzte Punkt ist entscheidend: Wer mit einem Fragebogen zum Kunden geht (ob in Papierform oder elektronisch) und damit dessen Wünsche an die perfekte Krankenkasse durchgeht, erfährt genau dessen Prioritäten. Nicht nur, was wirklich von der Kasse selbst geboten werden soll (siehe die Punkte aus „Der Leistungswettbewerb“), sondern auch, was darüber hinaus wichtig ist: Hochwertiger Zahnersatz, Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer im Krankenhaus oder ambulante Leistungen durch Heilpraktiker sind da nur die Themen im Gesundheitsbereich. Die Absicherung im Pflegefall (zusätzliche Pflegeversicherung) oder bei Tod (gestrichenes Sterbegeld der Krankenkassen, entsprechende Risikoabsicherung) sind da äußerst naheliegend – aber auch die Aufstockung des Gesetzlichen Krankengeldes von oft max. 75% des Nettogehalts bei Krankheit und im zweiten Schritt bei Berufsunfähigkeit (Krankentagegeld und BU-Versicherung) sind hier ganz wesentlich.

Richtig eingesetzt wird die Gesetzliche Krankenkasse also in der Beratung beim Kunden zum echten „Joker“! Und um dies tun zu können, stehen allen zugelassenen Versicherungsprofis auf dem kostenfreien Portal www.makleraktiv.de nach Registrierung umfangreiche Auswertungswerkzeuge und der angesprochene Fragebogen zur Verfügung.

Vertriebserfolg 2017 wird damit zum Kinderspiel!

Thomas Adolph
Im Februar 2017 ■