

Endlich wieder Kundentermine

Die Gesetzliche Krankenversicherung bietet Vermittlern einen Türöffner zum Kunden und vielfältige Ansatzpunkte für die Beratung. Die meisten kennen die Möglichkeiten und Potenziale noch nicht. Ein Internetportal hilft bei der Erschließung.

Ein Termin beim Kunden zu bekommen ist heute alles andere als einfach. Viele Versicherungsvermittler versuchen hier noch immer, die Kfz-Versicherung als Türöffnerprodukt bei potenziellen Neukunden zu nutzen. Doch ist dies tatsächlich das geeignete Produkt für diesen Zweck? Große Zweifel sind berechtigt, denn viele Kunden suchen sich heute ihre Kfz-Versicherung im Internet, wobei fast ausschließlich der Preis entscheidend ist. Der auf Qualität ausgerichtete Versicherungsmakler wird hier in den meisten Fällen nur verlieren. Viel geeigneter ist daher als Türöffner eine Beratung zum Thema Gesetzliche Krankenversicherung (GKV). „Wie bitte?“, wird mancher fragen. Doch die GKV bietet in der Tat ein enormes Potenzial, das bislang von den wenigsten Vermittlern genutzt wird, da vielen die teilweise sehr erheblichen Leistungsunterschiede bei den Kassen gar nicht bekannt sind.

Fast 70 Millionen Bundesbürger sind gesetzlich krankenversichert. Nicht zuletzt durch die Zusatzbeiträge ist deren Wechselbereitschaft enorm gestiegen. Aufgrund der komplizierten Materie sind viele zudem sehr dankbar für Orientierungshilfe. Auch zahlen die gesetzlichen Kassen mittlerweile Prämien für neue Mitglieder, die ähnlich hoch sind wie in der Kfz-Versicherung.

Wer mit dem Kunden über dessen Wünsche an seine Krankenkasse spricht, kann noch darüber hinaus profitieren. Bereiche, in denen die gesetzlichen Krankenkassen nicht leisten können oder dürfen sind prädestiniert für den Abschluss Privater Zusatzversicherungen, sei es der Zahnbereich oder seien es Heilpraktikerleistungen. So kann der Vermittler mit der Frage: „Haben Sie eigentlich die passende Krankenkasse?“ relativ einfach zu weiteren Terminen mit dem Kunden kommen. Dabei kann er sich auch unnötige Arbeit ersparen,

denn er erfährt quasi „nebenbei“ auch mögliche biometrische Risiken. Weiß er von vornherein von einer schweren Vorerkrankung des Kunden, muss er nicht mehr ausführlich über eine Berufsunfähigkeitsversicherung beraten. Vielen Vermittlern dürfte allerdings der Bereich der GKV bislang selbst ein Buch mit sieben Siegeln sein. Doch ein neues Internetportal für Versicherungsvermittler, das Preise und Leistungen der gesetzlichen Kassen gegenüberstellt, kann hier Hilfestellung bieten.

Zunehmender Kassenwettbewerb

Der Beitrag zur Krankenversicherung hat zwar durch den einheitlichen Beitragssatz in der GKV an Bedeutung verloren, ist aber wegen der von einigen Kassen erhobenen Zusatzbeiträge immer noch ein wichtiges Entscheidungskriterium. Stark an Bedeutung gewonnen haben aber die Leistungen, denn im Krankheitsfall soll die Kasse natürlich möglichst viele Kosten übernehmen. Neben dem Beitragssatz ist auch ein Großteil der Leistungen gesetzlich fixiert – etwa 95 Prozent der Leistungen sind bei allen Kassen gleich. Um die restlichen fünf Prozent ist allerdings in den letzten Jahren ein heftiger Wettbewerb der Kassen entbrannt. Durch bestimmte Programme oder Tarife können sich die Versicherten eine bessere Versorgung sichern oder aber bares Geld sparen. Die Unterschiede können hier mitunter erheblich sein. Hinzu kommen die von einigen Kassen 2010 erstmals erhobenen Zusatzbeiträge, denen die Rückzahlungen einiger weniger finanziell gut gestellter Kassen an ihre Versicherten gegenüberstehen. Ein großes Potenzial also, das mancher Vermittler sicher gerne nutzen würde. Doch die komplizierte, sich ständig ändernde Rechtslage

Auf den Punkt gebracht

- Die Gesetzliche Krankenversicherung bietet für Makler viele Ansatzpunkte, mit den Kunden über ihren Versicherungsschutz zu reden.
- Die Kassen honorieren zunehmend die Vermittlung von Versicherten.
- Das Internetportal [Makleraktiv.de](http://www.makleraktiv.de) stellt die Informations- und Vermittlungsplattform zwischen Makler und Kasse dar.

und die Zahl von derzeit 154 gesetzlichen Krankenkassen (Stand 01.07.2011 laut GKV-Spitzenverband) macht es fast unmöglich, den Überblick zu behalten und den Versicherten kompetent zu beraten.

In diese Lücke stößt das neue Internetportal www.makleraktiv.de der Kassensuche GmbH in Frankfurt am Main. „Viele Vermittler werden von ihren Kunden wegen eines Kassenwechsels angesprochen“, erläutert deren Geschäftsführer Thomas Adolph. „Doch das Dickicht aus sich ständig ändernden Gesetzen und Satzungsleistungen der einzelnen Kassen macht es fast unmöglich, hier eine entsprechende Empfehlung zu geben“, so Adolph. Das neue Portal soll es den Maklern daher ersparen, sich selbst in die komplizierte Materie einarbeiten zu müssen. Hinzu kommt, dass ein Vermittler auch mit jeder einzelnen Kasse, der er Mitglieder vermitteln möchte, eine Kooperationsvereinbarung abschließen müsste – ein kaum mehr zu bewältigender bürokratischer Aufwand. [Makleraktiv.de](http://www.makleraktiv.de) übernimmt hier die Mittlerrolle, denn der Makler muss nur mit der Kassensuche GmbH eine Kooperationsvereinbarung schließen, die Kassen können dann direkt über das Portal vermittelt werden. Der Makler muss sich nicht um die Weiterleitung des Antrags an die Kasse kümmern und erhält – abzüglich einer geringen Gebühr – die Vergütung.

Herzstück des Portals ist die „interaktive Kassensuche“. „Hier kann der Berater gemeinsam mit seinem Kunden aus über 70 Leistungspunkten diejenigen auswählen, die dem Kunden bei seiner Krankenkasse wichtig sind“, erklärt Adolph. „So wird aus unseren Daten die Kasse ermittelt, die mit ihren Zusatzleistungen den individuellen Bedarf des Kunden am besten trifft.“

Darüber hinaus können Krankenkassen nach verbesserten und strukturierten Behandlungsmaßnahmen für 58 Krankheiten selektiert werden – denn Gesetzliche Kassen müssen schließlich ohne Gesundheitsprüfung aufnehmen, und so können gerade Kranke zu einer optimierten Versorgung kommen!

Von zentraler Bedeutung ist natürlich die Qualität der Daten, die für die Kassensuche verwendet werden. Basis sind hier Angaben der Kassen zu ihren Mehrleistungen, die über das gesetzliche Mindestmaß hinausgehen. Deren Richtigkeit müssen die Kassen rechtsverbindlich bestätigen. Für das Funktionieren dieses Systems spricht, dass die Kassensuche GmbH sich seit vielen Jahren intensiv mit der Materie beschäftigt und namhaften Publikumsmedien die Datengrundlage für Krankenkassenvergleichstests liefert, so z. B. Focus Money, stern.de, Euro am Sonntag, RTL oder dem Bayerischen Rundfunk. Vermittler haben dadurch bei geringstem Aufwand die Möglichkeit, mit verlässlichen Daten des Maklerportals www.makleraktiv.de einen neuen Türöffner beim Kunden zu nutzen.

Um das Portal für Kunden und Vermittler praxistauglich zu optimieren, arbeitet die Kassensuche GmbH mit der PremiumCircle Deutschland GmbH zusammen, die seit vielen Jahren die Leistungen der Privaten Krankenversicherung kritisch unter die Lupe nimmt und für die Vertriebskoordination und Maklerbetreuung verantwortlich zeichnet. Die Nutzung des Vermittlerportals mit allen hinterlegten Formularen und Unterlagen ist für den Makler kostenfrei. Eine Registrierung für die Nutzung ist auf der Seite www.makleraktiv.de möglich – dort finden Interessierte auch eine detaillierte Beschreibung sowie ein Video mit ausführlicher Erläuterung der Funktionalitäten.

Sören Winter