

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +



# Vertriebserfolg 2014

**Zukunftsweisende Perspektiven, erfolgreiche Strategien  
und motivierende Ideen für Vermittler und Berater!**

**[www.wmd-brokerchannel.de](http://www.wmd-brokerchannel.de)**

Ausgabe eMagazin September 2014



# Vertriebserfolg mit Gesetzlichen Krankenkassen

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



Es ist noch gar nicht so viele Jahre her, da galt die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) für viele Vermittler als „natürlicher Feind des Versicherungsvertriebs“ – sie verhinderte vermeintlich, dass mehr Gutverdiener über der Versicherungspflichtgrenze in die erlösstarke Private Krankenversicherung mit allen Vorteilen für den Vertrieb wechseln. Diese Einstellung führte dazu, dass man sich als Versicherungsvermittler gerade nicht mit dem Thema GKV beschäftigte und die Kunden in diesem Bereich sich selbst überließ.

Ein grober Fehler, schließlich sind rund 70 Mio. Deutsche in einer Gesetzlichen Krankenkasse versichert. Und seit der Öffnung im Jahr 1996 kann jedes Mitglied seine Kasse frei wählen. Zwar ist die Zahl der Krankenkassen deutlich rückläufig – waren es 1996 noch 642 einzelne Kassen, konkurrierten zu Jahresbeginn 2014 nur noch 132 Kassen miteinander – doch der Kunde ist in der Regel vollkommen damit überfordert, für sich die individuell richtige Krankenkasse zu finden.

In vielen, wahrscheinlich sogar den meisten Fällen ist es den Kunden auch gar nicht bewusst, wie stark sich Gesetzliche Krankenkassen in Leistungsumfang und Service unterscheiden. Dabei gibt es aber anders als in der Privaten Krankenversicherung in der GKV erfreulicherweise kein Risiko, eine echte Fehlentscheidung zu treffen:

Rund 95% der Leistungen sind bei allen Krankenkassen gleich – und das sind eben gerade die wirklich lebenswichtigen Punkte. Bei definitiv jeder Krankenkasse sind neben der notwendigen Behandlung durch Haus- und Fachärzte, Zahnärzte und Krankenhäuser auch z.B. umfangreiche Leistungen für Psychotherapie mitversichert, Zuzahlungen sind auf 2% des Einkommens begrenzt, es werden Prävention, Kosten für Haushaltshilfen, häusliche Pflege oder Reha-Maßnahmen übernommen und vieles mehr.

In den restlichen etwa 5 Prozent sind die Gesetzlichen Krankenkassen frei, ob sie mehr anbieten wollen und in welcher Form.

Das umfasst erweiterte Leistungen für künstliche Befruchtung, Naturheilverfahren wie Homöopathie oder Osteopathie, kostenfreie professionelle Zahnreinigung, erweiterte Vorsorgeuntersuchungen, Übernahme von Mehrkosten bei freier Wahl des Krankenhauses, Reiseschutzimpfungen, besondere strukturierte Behandlungsprogramme für Chroniker und und und. Dazu kommen Serviceleistungen wie 24-Stunden-Servicetelefon, medizinische Beratungshotline, Terminvereinbarungsservice für Arztbesuche, Vorsorgeerinnerungsservice etc. Schließlich die Möglichkeiten zu finanziellen Vorteilen wie attraktive Bonusprogramme mit teilweise dreistelligen Bargeldauszahlungen, Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit oder Prämien alleine für die Tatsache, dass man bei einer bestimmten Krankenkasse Mitglied ist.

Wer einmal begonnen hat, sich mit diesen Unterschieden etwas auseinanderzusetzen, wird schnell erschlagen sein von den genauen Ausgestaltungen. Diese

Vielfalt gibt aber die Möglichkeit, sich mit etwas Aufwand eine sehr genau passende Krankenkasse auszusuchen – ohne Frage ein riesiger Vorteil für mündige Bürger! Aber es kann auch schlicht zu viel an Auswahl und Fachinformation sein, was zu einer schnellen Abkehr vom Thema führt – schließlich hat die bisherige Kasse „ja immer alles bezahlt“ und man ist „insgesamt zufrieden“. Nicht gesagter Nachsatz: Da man beim Arzt ja immer nur seine Versichertenkarte vorgelegt hat, an keiner schweren Erkrankung leidet und außer über das Logo auf der Gesundheitskarte gar nicht wüsste, bei welcher Krankenkasse genau man eigentlich versichert ist.

Mittlerweile gibt es aber sehr gute Möglichkeiten, diese Komplexität und die von Kasse zu Kasse anders formulierte Darstellung der oft gleichen Leistungen besser zu überblicken. Krankenkassen-Vergleichsportale mit standardisierten Übersichten wie zum Beispiel [www.gesetzlichekrankenkassen.de](http://www.gesetzlichekrankenkassen.de) ermöglichen eine direkte Gegenüberstellung von mehreren hundert einzelnen Leistungen aus unterschiedlichsten Bereichen. Damit ist es deutlich einfacher geworden, überhaupt erstmal einen Überblick der möglichen Mehrleistungen zu erhalten und zu identifizieren, wer welche Leistung in welcher Form erbringt.

**Doch seien wir ehrlich:** Übersichtstabellen sind toll, aber immer noch komplex und bei über 130 Anbietern schlicht erschlagend, will man keine Doktorarbeit über dieses Thema schreiben. Aus dieser Problematik heraus gibt es seit bald fünf Jahren die Möglichkeit einer „Interaktiven Krankenkassensuche“ – dabei wählt man einfach aus rund 70 Leistungen diejenigen aus, die einem persönlich besonders wichtig sind und bekommt

nur einen Klick weiter genau die Krankenkassen angezeigt, die diese Mehrleistungen auch tatsächlich anbieten. So ist es ganz einfach möglich, die Auswahl von über 130 auf dann vielleicht 2 oder 3 grundsätzlich gut passende Krankenkassen zu reduzieren. Eine Entscheidung ist damit ganz



Quelle: © jojje11 - Fotolia.com

erheblich einfacher – noch dazu, wo umfangreiche Detailinformationen zu den Kassen zusammen mit einem Online-Kontaktformular etc. zur Verfügung gestellt werden.

### Vertriebserfolg durch Informationsvorsprung

Doch wo kommt nun der Vertriebserfolg ins Spiel? Trotz moderner Informationstools ist den meisten gesetzlich Krankenversicherten überhaupt nicht bewusst, dass sie durch einen ganz einfachen Kassenwechsel ohne Risiko künftig mehr Leistungen

und mehr Service bekommen können. Wie gesagt: Die wichtigen Regelleistungen – einheitlich festgelegt durch den „Gemeinsamen Bundesausschuss“ – müssen von allen Krankenkassen erbracht werden. Weniger darf nicht sein! Und jede Krankenkasse muss grundsätzlich jeden bisher auch schon gesetzlich Versicherten aufnehmen – es gibt keine Gesundheitsprüfung, stattdessen einen Kontrahierungszwang (Annahmeverpflichtung)! Lediglich die Öffnung (manche Kassen sind auf bestimmte Bundesländer oder Mitarbeiter bestimmter Unternehmen beschränkt) muss dabei beachtet werden.

Wenn also ein Wechsel ganz einfach ist und noch dazu ohne Risiko – warum tätigen ihn dann nicht mehr Menschen? Und warum profitiert der Vertrieb nicht von denjenigen, die für Mehrleistungen bereit wären, ihre Kasse zu wechseln?

Denn eine Vergütung gibt es ja sehr wohl. Sie ist zwar durch die Aufsichtsbehörden auf maximal EUR 82,95 (Stand 2014) pro tatsächlich zustande gekommener Mitgliedschaft begrenzt, aber verglichen mit der Vergütung z.B. für eine KFZ-Versicherung ist das sogar richtig attraktiv. Gut, der Krankenkassenwechsel wird nur einmalig vergütet und nicht mit jährlichen Folgeprovisionen, aber man sichert so seinen Kunden eine bessere Versorgung bei gleichem Preis! Genau der Ansatz, der dem eines umfassend und im Kundeninteresse handelnden Versicherungsprofis entspricht.

**Apropos Preis:** Bis Ende 2014 gibt es da wirklich gar keine Unterschiede. Jede Krankenkasse erhebt den exakt gleichen Beitrag von 15,5% (incl. Krankengeld), so dass eine Wechselberatung ausschließlich auf Basis der Leistungen erfolgen kann.

**Ab 2015 ändert es sich etwas:**

Der allgemeine Beitragssatz wird auf dann nur noch 14,6% gesenkt, was wohl keiner Krankenkassen ausreichen wird, ihre Kosten zu decken. Daher werden wahrscheinlich alle Krankenkassen im nächsten Jahr Zusatzbeiträge erheben. Diese kann die Krankenkasse selbst frei nach Bedarf festlegen. Anders als bei den Zusatzbeiträgen der Jahre 2010-2013 aber werden sie ab kommendem Jahr prozentual erhoben und direkt vom Arbeitgeber abgeführt. Der Kunde wird damit also wesentlich weniger direkt konfrontiert werden. Man rechnet damit, dass die Zusatzbeiträge im Schnitt 0,9% betragen werden und bei einem durchschnittlichen Verdienst dürften sie wohl für das einzelne Mitglied rund EUR 2,50 pro Monat ausmachen.

**Nur zum Vergleich:** Mit einem guten Bonusprogramm (Übersicht unter [www.gesetzliche-krankenkassen.de/bonusvorteil/](http://www.gesetzliche-krankenkassen.de/bonusvorteil/)) lassen sich ganz leicht EUR 100,- bis EUR 200,- pro Jahr an finanziellem Vorteil in bar erzielen.

Wer als Vermittler hier einen Informationsvorsprung gegenüber seinem Kunden haben und diesen auch unabhängig in der Wahl seiner Krankenkasse unterstützen will, der kann über das Vermittlerportal zur Gesetzlichen Krankenversicherung unter [www.makleraktiv.de](http://www.makleraktiv.de) umfangreiche Details abrufen, erhält eine erweiterte Interaktive Kassensuche mit automatischer Protokollierung, kann die vereinfachte Kassensuche auch als Service in seine eigene Website einbinden und aktuell 50 Krankenkassen

ohne Notwendigkeit einer direkten Anbindung an diese gegen attraktive Vergütung vermitteln. Und das Ganze ohne einen Cent an Kosten oder Gebühren.

Damit ist die Basis für den Vertriebs Erfolg gelegt. Und wie man dieses Tool dann erfolgreich als Türöffner beim Kunden einsetzt, um diesen von der Notwendigkeit ausreichender persönlicher Absicherung auch mit privaten Versicherungsprodukten zu überzeugen, das wird unter [www.makleraktiv.de/start](http://www.makleraktiv.de/start) ausführlich erläutert.

**Ach ja:** Die Nutzer des Portals werden natürlich rechtzeitig über alle wesentlichen Änderungen im System der Gesetzlichen Krankenkassen und die neuen Zusatzbeiträge ab 2015 informiert! ■



Quelle: © vege - Fotolia.com

Gesetzliche Krankenkassen  
Der  
Türöffner  
beim Kunden  
für den Vertrieb:  
Vertrieb:

**www.makleraktiv.de**

Ein Service von [gesetzlichekrankenkassen.de](http://gesetzlichekrankenkassen.de)

Mitgliedschaften  
Leistungs- Kassen-  
vergleich check  
Vermittlung