

## Guter Rat ist nie umsonst

Die Auswahl der richtigen privaten Krankenversicherung ist eine wichtige Entscheidung. Versicherungsvermittler bieten den Kunden mit ihrem spezialisierten Fachwissen die nötige Orientierung. Für diesen Service fallen Kosten an.

### Welchen Service bietet der Vermittler?

Zur **Gesprächsvorbereitung** wird zunächst anhand des konkreten Bedarfs in der Fülle der unterschiedlichen Tarife, Versicherungsbedingungen und Beiträge das passende Produkt für die individuelle Absicherung ermittelt. Nach dem **Produktvergleich** werden die Beratungsunterlagen zusammengestellt und im gemeinsamen Gespräch erläutert. Das **Beratungsgespräch** wird individuell dokumentiert. Nach der Antragsaufnahme und **Abwicklung** mit dem Versicherer werden die Versicherungsunterlagen geprüft, für den Kunden verwaltet und bei Bedarf an neue persönliche oder gesetzliche Regelungen angepasst.

### Was kostet die Beratung?

Der Vermittler erhält eine Provision von den Versicherungsunternehmen für jeden Vertragsabschluss. Diese Kosten werden nicht gesondert erhoben, sondern sind bereits in den Beiträgen enthalten. Allerdings führt nicht jede Beratung zum Abschluss eines Vertrages! Würden keine Abschluss- und Vertriebskosten in die Prämie eingerechnet, müsste der Vermittler von jedem Kunden eine Beratungsgebühr verlangen, wie dies bspw. Rechtsanwälte tun.

### Beispiel

Anzahl der zu beratenden Kunden: 5 Kunden

Tatsächlicher Abschluss: 1 Kunde

Vermittlerprovision für 1 Abschluss: 1000 €

Aufwandsentschädigung pro Kunde: 200 €

Von der Provision werden auch die Fixkosten für die Vergleichssoftware, Mitarbeiter, Büroausstattung, Fortbildung, etc. gezahlt.

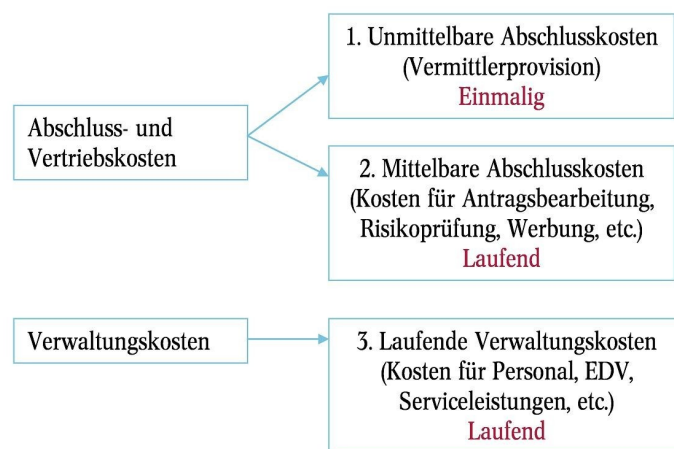
### Welche Kosten werden ausgewiesen?

Seit Juli 2008 müssen bei allen Neuanträgen die in die Prämie einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten sowie Verwaltungskosten ausgewiesen werden. Diese Kosten werden für alle substitutiven Tarife angegeben, d.h. für die Krankheitskosten-Vollversicherung und eine zugehörige Krankentagegeldversicherung. Die Abschlusskosten stehen auf dem Produktinformationsblatt.

### Beispiel für einen Kostenausweis

"Für die gewählten Tarife fallen einmalig 1.050 € sowie laufend monatlich 16 € Abschluss- und Vertriebskosten an. Die Verwaltungskosten betragen laufend monatlich 7 €."

### Wie setzen sich die Kosten zusammen?



## Warum unterscheiden sich die Abschluss- und Vertriebskosten pro Gesellschaft?

Die Kalkulationsverordnung bietet den Versicherern einen gewissen Spielraum, wie die Abschluss- und Vertriebskosten in die Prämie einkalkuliert werden. Versicherer, die die tatsächlichen Abschlusskosten knapp kalkulatorisch berücksichtigen, erzielen ein niedrigeres versicherungsgeschäftliches Ergebnis und damit einen geringeren Überschuss. Sie haben dadurch weniger RfB-Mittel - insbesondere zur Limitierung von Beitragsanpassungen - zur Verfügung.

### Fazit:

- Auf dem Produktinformationsblatt werden die in die Prämie einkalkulierten Kosten ausgewiesen.
- Ausreichend kalkulierte Abschluss- und Vertriebskosten tragen zu einem guten Versicherungsgeschäftlichen Ergebnis bei. Diese Mittel stehen dann zur Limitierung von Beitragsanpassungen und Beitragsrückerstattungen zur Verfügung
- Der Kunde bezahlt immer die tatsächlichen Kosten: wenn nicht über die Prämie, dann später über geringere Limitierungen bei Beitragsanpassungen.

## Wie kalkuliert die HALLESCHÉ?

Die HALLESCHÉ kalkuliert mit sicheren Ansätzen.

Einkalkulierte Abschluss- und Vertriebskosten	$\geq$	Tatsächliche Abschluss- und Vertriebskosten
---	--------	---

Durch die Sicherheit in der Kalkulation erzielt die HALLESCHÉ ein sehr gutes versicherungsgeschäftliches Ergebnis und damit Überschüsse, die über Limitierungen von Beitragsanpassungen und Beitragsrückerstattungen an die Versicherten zurückfließen.

## Warum fallen nach dem Vertragsschluss weitere Abschlusskosten an?

Auch während der Vertragslaufzeit sind oftmals Beratungsleistungen erforderlich - bspw. wenn sich die Lebensumstände des Kunden verändern. Hier wird der Kunde erneut beraten. Daneben stehen ihm sämtliche Serviceleistungen des Versicherers zur Verfügung, beispielsweise die Klärung von Vertragsfragen, Service-Hotlines, Internet-Portale, Kundeninformationen, etc.

## Welche Serviceleistungen bietet die HALLESCHÉ?

Wir bieten besten Service und sind für unsere Kunden da!

- Leistungsbearbeitung innerhalb 7 Arbeitstagen.
- Kostenloses Service-Telefon.
- Umfassendes Gesundheitsmanagement: Gesundheitsportal im Internet, Gesundheitstelefon, Gesundheitsprogramme und Hilfe im Einzelfall.
- Laufende, aktuelle Information der Versicherten.

## Was sagen die Kosten über die Qualität des Versicherungsschutzes aus?

Die Kosten sind kein geeignetes Merkmal um die Qualität zu beurteilen. Es zählt ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, und im Endeffekt der tatsächlich zu bezahlende Beitrag. Sinnvoller als ein Kostenvergleich zwischen den einzelnen Unternehmen ist daher ein Vergleich der **relevanten Kennzahlen**, die Aussagen über die solide Kalkulation der Beiträge geben können (bspw. **Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote, RfB-Quote**) und der angebotenen Leistungen.

## Gibt es in der GKV auch Abschlusskosten?

Auch in der GKV gibt es Abschluss- und Vertriebskosten sowie Verwaltungskosten - nur müssen die gesetzlichen Kassen diese den Kunden nicht transparent machen. Die GKV-Mitglieder bezahlen diese Kosten ebenfalls mit ihren Beiträgen.

Die wichtigsten Kriterien bei der Entscheidung für einen Versicherungsschutz sind ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und solide Kennzahlen.