

**„Managementfehler in der  
privaten Krankenversiche-  
rung haben einschneidende  
Auswirkungen“**



Foto: Dietmar Gust

**HELMUT MÜLLER**  
Der Präsident des  
Bundesaufsichtsamts  
für das Versicherungs-  
wesen fordert eine solide  
Unternehmenspolitik

Erst im Frühjahr hatte der sonst verbraucherfreundliche Bundesgerichtshof entschieden, dass den sieben Millionen Privatversicherten kein weiteres Auskunftsrecht gegenüber ihren Unternehmen zusteht - für Hans Dieter Meyer vom Bund der Versicherten ein glatter „Verstoß gegen das Transparenzgebot“.

Der Staatsminister im Kanzleramt, Hans Martin Bury, und die Monopolkommission der Regierung setzen sich dafür ein, dass die quasi lebenslange Bindung der Privatpatienten auf Gedeih und Verderb an das einmal gewählte Unternehmen endlich dem freien Wettbewerb weichen möge. Transparenz über die Altersrückstellungen und sämtliche Tarifwerke der Versicherer wären dafür Voraussetzung. Bislang stehen diese Forderungen noch nicht einmal in einem Gesetzentwurf. Also sind Alternativen für die Suche nach verlässlichen Versicherungen gefragt. Der Wiesbadener PKV-Analytiker Peter Zinke hat ein einfaches wie einleuch-

tendes Kriterium für die Wahl eines soliden Krankenversicherungsunternehmens gefunden: die Anzahl der Tarifwerke, in denen Kunden bei einem Anbieter versichert sind (vgl. Tabelle Seite 1). Je weniger - oft geheim gehaltene - Tarifwerke, desto besser hat das Unternehmen seinen Versichertenbestand gepflegt. Neue Billigtarife waren unnötig, um Neugeschäfte anzuziehen, weil der alte Tarif konkurrenzfähig ist.

Auch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen hat Sympathien für diese Analyse: „Je mehr Tarifwerke parallel existieren, desto größer ist die Gefahr der Intransparenz für die Versicherten mit allen negativen Folgen.“ Deshalb sind auch die reinen Preis-Leistungs-Vergleiche unbrauchbar. Selbst die Verbraucherverbände vermuten, daß „immer wieder Gesellschaften mit neuen Billigangeboten vorn liegen, während Versicherte in Altтарifen vergreisen und höhere Beiträge zahlen müssen“.

**Noch größer ist die Gefahr**, wenn Unternehmen zu ihren Altтарifen neue Options- oder Minitarife als Köder auslegen: Experten halten diese Tarife für unterkalkuliert, weshalb hier Prämiensteigerungen programmiert sind. Wollen die ehemals günstig Geködeterten wegen Beitragsexplosion oder weil sie bessere Leistungen wünschen in einen Haupttarif desselben Anbieters umsteigen, kommt das böse Erwachen: So verlangen DKV und Victoria beim Umstieg aus ihren Billigtarifen „K95“ bzw. „ET“ nach ein paar Jahren bis zu 100 Prozent Risikozuschlag. Und die Aufnehmertarife sind meist heute schon teurer als Angebote von Unternehmen mit nur einem Tarifwerk ohne Billigköder (vgl. T. S.2). „Die Kunden sollen ihr Hirn einschalten“, mahnt die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. „Gute Krankenversicherungen für 100 Mark ohne Spätfolgen kann es heute einfach nicht mehr geben.“ Peter Zinke: „Solide Versicherer haben solche Mätzchen gar nicht nötig, sie sind auf Dauer preiswerter.“

MATTHIAS KOWALSKI

**FAVORITEN IM VERGLEICH**

Globale, Nürnberger und R+V bieten billige Neutarife an. Doch wer später in die Haupttarife wechseln will, zahlt mehr als bei den Anbietern mit nur einem Tarif. Alte Oldenburger oder Süddeutsche. Beide Versicherer bieten ihre Tarife seit über 20 Jahren an. Der FOCUS-Vergleich gilt für eine 38-Jährige:

GESELLSCHAFT	TARIF SEIT	SELBSTBEHALT P.A. AMBULANT	LEISTUNG STATIONÄR	LEISTUNG ZAHN	MONATSPRÄMIE in Mark
Alte Oldenburger	Haupttarif, 1974	20 %, max. 600	2-Bett-Zi.	80-100 %	596
Süddeutsche	Haupttarif, 1974	600	2-Bett	100 %, ab 2500 Mark 75 %	621
Globale	Haupttarif, 1993	600	2-Bett	100 %, ab 5000 Mark 80 %	772
Globale	Pro, 1998	600*	Mehrbett	100 %, ab 1000 Mark 50-75 %	419
Nürnberger	Haupttarif, 1992	600	1- bis 2-Bett	85-100 %	677
Nürnberger	top, 1998	600*	Mehrbett	60-100 %	327
R+V	Haupttarif, 1988	600	2-Bett	100 %, ab 2500 Mark 75 %	629
R+V	AS2, 1998	2400	1-Bett	100 %, ab 2500 Mark 75 %	426

\*Selbstbehalt für ambulante, stationäre und Zahnbehandlung

Quelle: ASS, Freiburg



**„Solide Versicherer  
haben billige  
Ködetarife gar  
nicht nötig“**

PETER ZINKE  
Versicherungsmakler

**FRAUEN** zahlen privat höhere Prämien als Männer

Fotos: A. Garrels, Martin Ley/beide FOCUS-Magazin

