



Wegfall der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung

Jetzt zu einer privaten Absicherung wechseln

Arbeitnehmer mit einem oberhalb der Versicherungspflichtgrenze liegenden Einkommen sollten ihre Chance nutzen. Wer 2011 mehr als 49.500 EUR brutto und voraussichtlich 2012 mehr als 50.850 EUR verdient, ist seit dem 1.1.2012 in der gesetzlichen Krankenversicherung nicht mehr versicherungspflichtig. "Durch einen Wechsel in die PKV können Arbeitnehmer bis zu 70 % ihrer Beiträge sparen," merkt Carlos Reiss, Geschäftsführer der Frankfurter Versicherungsmaklergesellschaft Hoesch & Partner, an, "außerdem ist der Arbeitgeber verpflichtet, einen Zuschuss von bis zu 50 % der monatlichen Prämie zu zahlen."

Bei einem Wechsel in die Private Krankenversicherung können Angestellte von besseren Leistungen profitieren, dem Wegfall der Praxisgebühr und einer gestaffelten Beitragsrückzahlung, wenn in einem Kalenderjahr keine Leistungen in Anspruch genommen werden. Für den Wegfall der Versicherungspflicht ist es nicht notwendig, die Versicherungspflichtgrenze tatsächlich zu überschreiten, es reicht aus, wenn die Grenze aufgrund des regelmäßigen monatlichen Einkommens überschritten wird. Angestellte, die 2011 mehr als 4.125 EUR monatlich verdient haben, können in die PKV wechseln, auch wenn die Tätigkeit erst zur Jahresmitte aufgenommen wurde.

Im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung richten sich die Beiträge in der PKV nicht nach dem Einkommen, sondern nach der individuellen Situation und den Absicherungswünschen des Versicherungsnehmers. Der Leistungskatalog einer privaten Krankenversicherung lässt sich aus einer Vielzahl von Tarifen individuell zusammenstellen. Die Hoesch & Partner GmbH bietet ihren Kunden dabei kompetente Unterstützung und Service "aus einer Hand". "Die Vielzahl der Tarife und Anbieter machen den Markt unübersichtlich und für Kunden kaum zu überschauen.", meint Carlos Reiss, "Wir zeigen unseren Kunden passende Alternativen für ihre individuellen Bedürfnisse auf und achten dabei nicht nur auf den Preis, sondern auch auf die versicherten Leistungen der Gesellschaft."

Die Bewertung der einzelnen Versicherungsgesellschaften stützt sich dabei auf objektive Merkmale wie Finanzstärke, Tarifentwicklung in den letzten Jahren und die Höhe der Altersrückstellungen, die durch den Versicherer gebildet werden. Zusätzlich werden die Erfahrungen aus mehr als 25 Jahren Versicherungsmaklertätigkeit berücksichtigt, um für jeden Kunden die passende Absicherung zu finden.

Hoesch & Partner GmbH Versicherungsmakler gehört zu den fünf größten inhabergeführten Versicherungsmaklern und ist in den letzten eineinhalb Jahren von ca. 60 auf knapp 80 Mitarbeiter gewachsen. Als attraktiver Arbeitgeber bietet Hoesch & Partner für Arbeitnehmer - auch die Vertriebsmitarbeiter sind festangestellt - spannende Aufgaben und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten. In einem innovativen Unternehmensumfeld werden sie individuell gefördert. Der Zugang zu attraktiven Kunden ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Neben mehr als 70.000 Bestandskunden werden laufend attraktive Zielgruppen über kreative Wege erschlossen. "So bieten wir die Chance, einen spannenden Wachstumsmarkt mit zu gestalten", so Reiss, "denn der Markt wandelt sich, getrieben durch neue gesetzliche Rahmenbedingungen, veränderte Demographie und nicht zuletzt das Internet, stark."

Pressekontakt

Hoesch & Partner GmbH Versicherungsmakler

Herr Steffen Otte
Rüsterstr. 1
60325 Frankfurt

hoesch-partner.de
steffen.otte@hoesch-partner.de

Firmenkontakt

Hoesch & Partner GmbH Versicherungsmakler

Herr Steffen Otte
Rüsterstr. 1
60325 Frankfurt

hoesch-partner.de
steffen.otte@hoesch-partner.de

Hoesch & Partner GmbH Versicherungsmakler gehört zu den fünf größten inhabergeführten Versicherungsmaklern und ist in den letzten eineinhalb Jahren von ca. 60 auf knapp 80 Mitarbeiter gewachsen. Als attraktiver Arbeitgeber bietet Hoesch & Partner für Arbeitnehmer - auch die Vertriebsmitarbeiter sind festangestellt - spannende Aufgaben und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten. In einem innovativen Unternehmensumfeld werden sie individuell gefördert. Der Zugang zu attraktiven Kunden ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Neben mehr als 70.000 Bestandskunden werden laufend attraktive Zielgruppen über kreative Wege erschlossen. "So bieten wir die Chance, einen spannenden Wachstumsmarkt mit zu gestalten", so Reiss, "denn der Markt wandelt sich, getrieben durch neue gesetzliche Rahmenbedingungen, veränderte Demographie und nicht zuletzt das Internet, stark."

Anlage: Bild

HOESCH & PARTNER[®]
VERSICHERUNGSMAKLER