



## **Die Inflation von Ratings und Rankings in der privaten Krankenversicherung (PKV) - vermehrter Nutzen oder latente Gefahr für Kunden und Versicherte?**

*Der Gesundheitsvorsorge-Dienstleister PGV Maklerservice fordert verstärkten Einsatz der PKV-Kennzahlen in der Endkunden-Beratung*

Gerade die aktuelle Schwemme kritischer und vorgeblich aufklärender Artikel zur Entwicklung der PKV macht es deutlich:

Es gibt immer mehr Unternehmen oder Einzelpersonen, die Analysen, Expertisen und Vergleiche sowie deren Ergebnisse publizieren. Nach Einschätzung von Lutz Deske, Leiter Krankenversicherung & Vertrieb beim Hamburger Unternehmen PGV Maklerservice GmbH macht es insbesondere die Fülle dieser Ergebnisse für den Versicherungsmakler in der Kundenberatung extrem schwer, sich durch diesen Dschungel größtenteils oberflächlicher Werke hindurch zu kämpfen. Eine Integration der wirklich wesentlichen und vor dem Hintergrund der Beraterhaftung belastbaren Ergebnisse in das Beratungsgespräch ist nur mit erheblichem Aufwand zu bewerkstelligen.

Das aktuell größte Problem ist die Leistungsfähigkeit der Tarifbedingungen als einziges haftungsrelevantes Auswahlkriterium für eine PKV anzusehen und sich auf die Ergebnisse von Vergleichsprogrammen zu verlassen. Bei Kennzahlen wird dann - wenn überhaupt - ebenso versucht, auf die Ergebnisse externer Anbieter zurückzugreifen, ohne selbst eine echte Einschätzung zu haben. Das liegt an der teilweisen hohen Komplexität der Kennzahlenkataloge und die Zusammenhänge einzelner Bilanzpositionen.

Ein vordringliches Ziel der PKV-Branche insgesamt muss es also sein, die Komplexität der Kennzahlen zu verringern, die wesentlichen, wie z.B. die Entwicklung der Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen (RfB-Mittel) oder der Nettoverzinsung mehr Bedeutung zu verleihen, diese insgesamt noch transparenter zu gestalten und viel stärker in den Vertrieb und die Beratung zu integrieren.

Nur so kann es gelingen, die Berater in die Lage zu versetzen, dem Kunden auch bei der Frage nach der Stabilität von Unternehmen eine haftungssichere und zukunftsfeste Aussage zu geben. Das wiederum würde nach Einschätzung von Lutz Deske, durch die dann deutlich fundiertere Auswahl bei der Suche nach stabilen Anbietern, langfristig den Ruf der gesamten Branche stabilisieren.

Denn so könnten "dubiose Konzepte" wie kurzfristige Billigangebote, die Kunden fangen sollen und später teuer werden, frühzeitig entlarvt und somit gar nicht erst erfolgreich werden und Nachahmer anlocken.

PGV Maklerservice GmbH bietet in diesem Zusammenhang eine bundesweite Veranstaltungsreihe an, in der die Analyse der Kennzahlen von PKV-Unternehmen vertriebsorientiert aufbereitet und in den Beratungsprozess integriert werden können. Um einen möglichst umfassenden Einblick in die Welt der Kennzahlen und deren Zusammenhänge zu bekommen, wird die Veranstaltungsreihe von dem Kölner Ratinghaus ASSEKURATA sowie von einem ehemaligen Aktuar und Generalbevollmächtigten der PKV-Branche begleitend unterstützt

### **Pressekontakt**

PGV Maklerservice GmbH

Herr Jan Bade  
Flughafenstraße 54  
22335 Hamburg

pgv-maklerservice.de  
info@pgv-maklerservice.de

### **Firmenkontakt**

PGV Maklerservice GmbH

Herr Jan Bade  
Flughafenstraße 54  
22335 Hamburg

pgv-maklerservice.de  
info@pgv-maklerservice.de

PGV Maklerservice GmbH ist ein Dienstleister der Versicherungsbranche mit dem Ziel, Maklern, Geschäftspartnern und Kunden beste Gesundheits- und Pflegevorsorgeprodukte aus einer Hand anzubieten. Dabei erhalten Geschäftspartner zahlreiche Vorteile, u.a. attraktive Maklercourtage für über PGV eingereichte Verträge, Bestandspflege-Courtage ohne Mindestbestand, PGV-Produktionsbonus, individueller Angebots-Service, Kennzahlenanalysen uvm.