



Beratungsqualität in der privaten Krankenversicherung steigt stark an

Aktuelle Umfrage zeigt die Zukunftsthemen der Krankenversicherungswirtschaft auf und informiert über aktuelle Marktentwicklungen in der PKV-Branche.

Das Hamburger Unternehmen PGV Maklerservice GmbH hat die Ergebnisse einer eigenen Maklerumfrage zur Vermittlung von privaten Gesundheitsvorsorgelösungen veröffentlicht.

Über 200 Teilnehmer haben an der Online-Befragung teilgenommen und ausführlich zu Qualität, Status und Verbesserungen in der Zusammenarbeit zwischen Krankenversicherungen, Unternehmen und Maklern Stellung bezogen.

Genauere Analyse von Tarifwerk & Bedingungen

Die Auswertung zeigt ein steigendes Qualitätsbewußtsein bei Kunden und Maklern. Die Durchführung von umfangreichen Tarifanalysen vor Angebotserstellung wird zum Standard, vieler Makler. Dennoch sehen viele Teilnehmer die Gefahr der Billigtarife noch nicht gebannt. Die Entscheidung für ein Versicherungsprodukt fällt nach den Kriterien Tarifwerk/Bedingungen, Produktpreis und Ruf/Image des Anbieters, die Höhe der Courtage spielt eine nachgeordnete Rolle.

Bemängelt wurden die negative Beitragsentwicklung sehr vieler Unternehmen, intransparente Bedingungswerke und geringe Serviceorientierung der Verwaltung gegenüber den Vermittlern.

Schwierigkeiten mit Billigtarifen und die Nichtzahlerproblematik

Wichtigstes Thema, über das sich die Teilnehmer Gedanken machen und welches Auswirkungen auf die gesamte KV-Branche haben wird, sind nach wie vor die PKV-Billigtarife und deren Folgen für das gesamte Versicherungsgeschäft aller privaten Krankenversicherer. Darauf folgt die Nichtzahlerproblematik, die sich als logisch nächster Schritt aus den Billigtarifen ergibt. Seit dem 01.04.2012 spielt die Haftungsausweitung für getätigtes PKV-Geschäft (Ausweitung von 12 auf 60 Monate Haftung) eine große Rolle sowie die Einführung der Unisexstarife zum Ende des Jahres 2012 - das Damokles-Schwert einer drohenden "Bürgerversicherung" hängt als weiterer Punkt über allen Teilnehmern.

Persönliche Ansprechpartner und schnelle Problemlösungen

Für die tägliche Unterstützung im Beratungsprozess sucht der Makler einen Dienstleister mit persönlichem Service. Seine Ansprechpartner müssen vor allem eine hohe fachliche Kompetenz besitzen. "Dieses ist das wichtigste Kriterium, um sich für einen Dienstleistungspartner zu entscheiden, direkt gefolgt von schnellen Problemlösungen der Kundenanfragen und einem persönlichen Ansprechpartner, der sich für die Bedürfnisse "seiner" Makler direkt einsetzt und stets zu erreichen ist", erläutert Jan J. Bade, Prokurist bei PGV Maklerservice GmbH.

Ein hohes Interesse besteht an einer Regelung zum Kundenschutz bzw. am Besitz des eigenen Kundenbestandes und einer kulantem Verfahrensweise bei Aufhebung der Geschäftsbeziehung. Als zusätzliche Servicedienstleistungen sind kostenlose Vergleichsprogramme, kostenlose Interessentenmeldungen (Leads) sowie fachliche fundierte Weiterbildungen/Schulungen, die über die reine Produktinformation der Versicherer hinausgehen gewünscht.

Weitere Details zu der Umfrage erhalten Sie unter der E-Mailadresse info@pgv-maklerservice.de

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.