

MINERVA KUNDENRECHTE DER ZUVERLÄSSIGE PARTNER IM TARIFDSCHUNDEL

BEI EINER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG GEHÖREN BEITRAGSERHÖHUNGEN IM ALTER EINFACH DAZU? NEIN, DENN NUN WIRD ES ZEIT, SICH MIT SACHVERSTÄNDIGER HILFE DAGEGEN ZU WEHREN



Das Führungsteam von Minerva KundenRechte verfügt über einschlägiges Insiderwissen

Minerva KundenRechte ist ein aktuarieller Rechtsberater für PKV-Kunden mit Sitz in Grünwald bei München und betreut bundesweit privat Krankenversicherte beim Tarifwechsel innerhalb des eigenen Versicherers und anderen weitergehenden Fragestellungen. Das 2012 gegründete Unternehmen kann auf umfangreiche Erfahrung und langjähriges Insiderwissen zum Thema private Krankenversicherung zurückgreifen. Berufsverbände können eine erstklassige Expertise und einen exklusiven Service für ihre Mitglieder sichern.

Tel. 089/23 06 95 111

www.minerva-kundenrechte.de

Minerva
KundenRechte

A

Is hätte man nicht schon genug **Alltagssorgen**, bereiten zusätzlich die immer höher werdenden Monatsbeiträge in der privaten Krankenversicherung (PKV) den Versicherten Kopfzerbrechen. Das muss aber nicht sein, denn ein Kunde darf jederzeit in einen günstigeren Tarif wechseln. In der Praxis gestaltet sich das aber gar nicht so leicht. So unterschlagen Gesellschaften oft Angebote oder warnen vor möglichen Problemen. Was man wem noch glauben kann und wie man im Tarifdschungel den Überblick behält, erfuhr KIR München im Gespräch mit Dipl. Wirtschaftsing. Nicola Ferrarese. Mit seiner breit gefächerten und langjährigen Erfahrung steht er als Mitgründer und Geschäftsführer des Unternehmens **Minerva KundenRechte** zusammen mit seinem 15-köpfigen Team den Versicherten zur Seite.

Herr Ferrarese, Ihr Unternehmen Minerva KundenRechte zählt zu den ersten Anbietern im Bereich Tarifoptimierung. Seit 2012 konnten Sie für über 6.000 Versicherte eine Tarifumstellung umsetzen. Das ist beachtlich und zeigt vor allem den Bedarf.

Nicola Ferrarese: Das ist richtig. Für viele langjährige Kunden haben die Beiträge Höhen erreicht, die schmerzlich sind. Und da sie faktisch den Versicherer nicht mehr wechseln können, bleibt nur ein Tarifwechsel innerhalb des eigenen Versicherers, um sich zu wehren. Dabei ist es wichtig zu wissen, dass ausnahmslos jeder PKV-Kunde laut § 204 Versicherungsvertragsgesetz das Recht hat, seinen bisherigen Tarif in jeden anderen Tarif seines Versicherers, also auch in einen gleichwertigen und dennoch günstigeren, zu wechseln. Doch das gelingt oft nur mit sachverständiger Unterstützung. Und genau hier kommen wir ins Spiel.

Was ist dabei Ihre Aufgabe?

N. Ferrarese: Ausgehend vom bestehenden Versicherungsschutz ermitteln wir den günstigsten und betragsstabilsten gleichwertigen Tarif, den der bestehende Versicherer hat, und erwirken die Vertragsumstellung. Da der Versicherer Vertragspartei mit eigenen Interessen ist, gelingt eine für den PKV-Kunden zielführende Vertragsumstellung oft nur mit der notwendigen versicherungsmathematischen – in der Branche besser bekannt als aktuariellen – Expertise und natürlich mit Erfahrung sowie Insiderwissen auf diesem Gebiet. Deshalb vertreten wir als Rechtsberater gegen den Versicherer sachverständig die Interessen unserer mehr als 300 neuen Mandanten pro Monat und setzen ihre Ansprüche durch. Die Ersparnis liegt im Schnitt bei 2.500 Euro im Jahr.

Sie verhandeln also bessere Tarife für weniger Beitrag?

N. Ferrarese: So ist es. Man denkt, die privaten Krankenversicherer bemessen den Beitrag nach der Leistung, die sie versichern – so wie ein Auto mit mehr Extras mehr kostet. Aber das stimmt nicht. In der PKV ergibt sich der Tarifbeitrag aus den durchschnittlichen Krankheitskosten der in diesem Tarif Versicherten. Dadurch sind Tarife mit im Durchschnitt gesünderen Versicherten darin nachhaltig günstiger. Auch wenn diese Tarife bessere Leistungen beinhalten. Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden ausschließlich Ta-

rife zu empfehlen, die nicht nur günstiger, sondern auch langfristig beitragsstabil sind und möglichst keinen Verzicht auf bisherige Leistungen beinhalten. Hier haben wir auch speziell Kooperationen mit bisher insgesamt 29 Berufsverbänden zum Nutzen der Mitglieder geschlossen.

Interessant, wie sieht eine solche Kooperation aus?

N. Ferrarese: Nun, viele Freiberufler und Gewerbetreibende haben das Problem, dass mit zunehmendem Alter die Beiträge immer stärker steigen. An diesem Punkt wäre eine schützende Hand gefordert, doch meistens will die erste naheliegende Anlaufstelle – der Versicherer oder der eigene Vermittler/Makler – nicht



Eine Herzensangelegenheit: N. Ferrarese hilft den PKV-Kunden

helfen oder kann es nicht. Dann läuft der Kunde Gefahr, eine für ihn nachteilige „Lösung“ angeboten zu bekommen, ohne dass er dies merkt. Doch einen zuverlässigen Partner zu finden, der wirklich die eigenen Interessen vertreten kann und vertritt, ist recht mühsam. Hier kommt der Verband ins Spiel, denn dieser kann für alle Mitglieder unsere Expertise beziehungsweise unser Angebot zentral prüfen. Und so funktioniert's: Der Verband stellt das Thema seinen Mitgliedern vor, die Minerva KundenRechte erbringt unter 15-prozentigem Nachlass einen Top-Service und letztendlich profitieren dann die Mitglieder. Für viele wird dadurch ein stattliches Zusatzeinkommen oder Zusatzrente gesichert.

Und warum kann ich nicht selbst einen Tarif wechseln?

N. Ferrarese: Dem PKV-Kunden fehlt es am erforderlichen Know-how, um sich im Tarifiedschungel zurechtzufinden und alle versicherungsjuristischen Fallstricke frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden. Und da der Versicherer Partei mit eigenen Interessen ist, kann der PKV-Kunde bei der Beratung durch den Versicherer und seine Vermittler keine für ihn objektive oder zielführende Hilfestellung erwarten.

Ich werde also von meiner Versicherung über den Tisch gezogen?

N. Ferrarese: Sagen wir mal so: Die Versicherer tun alles dafür, ihr Klientel in den teuren Tarifen festzuhalten. Denn die internen Tarifwechsel erschweren die ohnehin komplizierte Kalkulation und kosten Geld. Dazu kommt, dass Vertreter und Makler am Neugeschäft verdienen und eine beitragsabhängige Bestandsprovision erhalten. Deshalb schicken sie Kunden, die selbst um einen Wechsel bitten, zum Beispiel unpassende Angebote mit Teil-Leistungsausschlüssen oder schlagen den Wechsel in den Basistarif oder den Standardtarif vor, obwohl der Kunde beim Tarifwechsel keine Leistungen verlieren möchte, und sorgen so für noch mehr Verunsicherung.

Drehen deshalb die Versicherer den Spieß um und betrachten den Boom der externen Dienstleister kritisch? Ihnen wird ja vorgeworfen, Sie würden die Versicherten in Billigtarife mit erheblichen Leistungseinschränkungen einschleusen und ihnen selbst das Geld aus der Tasche ziehen.

N. Ferrarese: Davon distanziert sich unser Unternehmen Minerva KundenRechte vollkommen. Wir vermitteln weder Versicherungen, noch bekommen wir von Versicherern Provision oder sonstige wirtschaftliche Vorteile. Doch natürlich erhalten wir von unseren Mandanten ein Honorar – zu einem sehr fairen Preis und nur bei Erfolg. Das Honorar beträgt netto einmalig 50 % der Jahresersparnis des ersten Jahres. Das heißt, dass das Honorar im Grunde vom Versicherer bezahlt wird, da wir durch unser sachverständiges Vorgehen Verzögerungen durch den Versicherer zur rückwirkenden Umstellung und damit zum Vorteil des Kunden nutzen.

Was ist Ihre Motivation?

N. Ferrarese: Wir sind überzeugt vom deutschen System der privaten Krankenvollversicherung. Es liegt uns am Herzen, den PKV-Kunden zu helfen, bestehende Missstände des Systems zu umschiffen und bestmögliche Lösungen zu finden. Es ist untragbar, dass PKV-Unternehmen oft gerade von den älteren Kunden abstruse Beiträge verlangen – obwohl es deutlich günstigere und gleichwertige Tarife gibt. Geschätzt 60 % zahlen zu viel.