

Hengstenberg: Nach einer „ruppigen Phase“ wird die Zeit für qualifizierte Berater wieder kommen



Interview mit **Peter Przybilla**, Geschäftsführer der Hengstenberg & Partner GmbH

AssCompact: Herr Przybilla, wie verlief Ihr PKV-Geschäft im ersten Halbjahr 2008?

Peter Przybilla: Wir gehören nicht zu den Marktteilnehmern, die von Bestandsumdeckungen leben, wenn keine Gründe dafür sprechen. Von absoluten Einzelfällen mal abgesehen. In so fern haben wir bereits in den letzten Jahren einen Umsatzrückgang im Bereich der Vollversicherungen. Daran haben wir uns gewöhnt. Durch das GKV-WSG wird dieser Zustand natürlich verschlimmert.

AC Wie sieht Ihre Strategie für das zweite Halbjahr aus? Setzen Sie darauf, in einer Art Schlussverkauf, Ihren Kunden die Tarife der Alten Welt zu empfehlen oder reagieren Sie im Hinblick auf 2009 abwartend?

PP Es ist aus heutiger Sicht schwer zu sagen, was besser ist. Der Beginn in 2009 – mit Wechselrecht zu höherem Einstieg – oder Beginn 2008 – mit geringerer Prämie aber ohne Möglichkeiten, Rückstellungen zu transportieren. Aus dieser Unsicherheit heraus machen wir



wie gewohnt weiter. Man kann dem Kunden jetzt zumindest noch ein günstigeres Eintrittsalter sichern. Wir werden uns mit Sicherheit nicht auf die Zusatzversicherung konzentrieren. Das können wir uns derzeit nicht leisten.

AC *Die Diskussion um die PKV nimmt kein Ende. Erst die Medienberichte darüber, dass sich einzelne Versicherer ein Einheitssystem im Gesundheitswesen vorstellen können, dann erneut öffentliche Statements aus PKV-Unternehmen, dass die Prämien enorm steigen werden. Wie erklären Sie dies Ihren Kunden?*

PP Aufgrund des gemeinsamen Papiers des PKV-Verbandes können wir mit dem Kunden noch nicht über eine grundsätzliche Änderung der sozialen Sicherungssysteme sprechen und auch nicht vom Untergang der PKV. Der Hinweis an den Kunden, dass sich in Zukunft Dinge ändern werden, ist dagegen auf jeden Fall notwendig. Der Kunde hat dabei mehr Chancen als Risiko. Fusionieren die Gesellschaften hat er zusätzliche Tarifwechsellmöglichkeiten. Löst sich die PKV auf, kommt er ohne Schaden in die GKV oder den Basistarif und kann sich gleich auf Zusatztarif umstellen. Gibt es weiter beide Alternativen, liegt er richtig. Und eine Zwei-Klassen-Medizin wird es noch verstärken geben. Das müssen wir zum Endverbraucher transportieren.

AC *Auch wenn die Details zum Basistarif immer noch zwischen PKV und Ministerien abgestimmt werden, welche Rolle wird der Basistarif in Ihrem Haus spielen?*

PP So wie der Basistarif derzeit angedacht wird, wird er keine Rolle spielen.

AC *Könnten Sie sich vorstellen, GKV-Wahltarife zu verkaufen, wie es der Gesundheitsökonom Prof. Dr. Günter Neubauer anregt?*

PP Natürlich können wir uns das vorstellen. Aber die Beratungsleistung muss honoriert werden. Das wird wohl nicht der Fall sein und den 99. „Türöffner“ brauchen wir nicht. Wir müssen unsere Strategie und Dienstleistung radikal umstellen. Wir glauben, dass sich viele

Kollegen noch nicht richtig damit auseinandersetzen.

AC *Hat die VVG-Reform aus Ihrer Sicht Verbesserungen für Ihre Kunden in Sachen Berufsunfähigkeit gebracht?*

PP Da sind auf jeden Fall Verbesserungen enthalten, die wir in unseren Bedingungen zum Teil schon verbrieft hatten plus einiger weiterer begrüßenswerter Verbesserungen.

AC *Wie schätzen Sie die Entwicklung in der privaten Pflegeversicherung ein?*

PP In der Pflegezusatzversicherung ist noch viel Nachholbedarf gegeben. Dazu liefert uns Prof. Bernd Raffelhüschen tolle Argumente zum Verkauf. Diese müssen wir nutzen und für den Kunden das richtige Angebot finden. Da wird es wohl noch viele Neuerungen geben. Ich bin mir sicher, dass sich hier große Marktsegmente öffnen.

AC *VVG-Reform, Offenlegung der Kosten, verlängerte Stornohaftung – wie optimistisch sind Sie gestimmt?*

PP Der Erfahrungsaustausch im Kollegenkreis zeigt den unglaublichen Bürokratiemehraufwand, der uns Beratungszeit stiehlt. Das hat zur Folge dass sich die unabhängigen Berater keine Zeit mehr für die finanziell schwächere Schicht nehmen können, die man bisher mitlaufen lassen konnte. Der Verbraucherschutz hat hier ganze Arbeit geleistet. Die wohlhabende Schicht wird dafür noch besser umsorgt. Meine Prognose lautet: Bis sich der Markt sondiert hat, wird es etwas ruppig laufen, danach sehe ich große Chancen für qualifizierte Berater. Durch die Kostenoffenlegung und die Stornohaftung kann es zu kurzfristigen Verlusten kommen. Langfristig bin ich absolut optimistisch. Ohne unsere Beratung hat der Kunde keine Chance, den Markt zu überblicken. Unsere Hausaufgaben müssen wir aber vorher erledigen.

AC *Herr Przybilla, vielen Dank für das Gespräch.* ■