



„Die PKV ist keine Vollkaskoversicherung“

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

Peter Przybilla ist seit über 20 Jahren als Makler tätig. Sein Spezialgebiet ist die private Krankenversicherung. Auf dem Forum von AssCompact Wissen moderierte er bereits mehrmals die Podiumsdiskussion

AssCompact: Herr Przybilla, gibt Ihnen Ihr PKV-Geschäft noch Anlass zur Freude?

Peter Przybilla: Immer wenn Kinder geboren werden, kommt Freude auf, wenn ein Selbstständiger zum Angestellten wird, freut uns das weniger. Aber Spaß beiseite. Wir hatten 2009 etwas mehr Umsatz und dieser sollte auch weiterhin leicht steigen.

AC Die Politik macht der PKV das Leben schwer, andererseits liefert sie auch Argumente für die PKV, z.B. wenn man Leistungskür-

zungen in der GKV betrachtet. Mit welchen Argumenten gehen Sie in die Beratung?

PP Alle kürzlich eingegangenen Anfragen sind motiviert durch die zunehmende Reduzierung in der GKV, die sich mit einem solch hohen Beitrag nicht vereinbaren lässt. Die Leute spüren im Vergleich zu früher die Unfinanzierbarkeit der GKV.

AC Auch mit Blick auf die Bundestagswahl im September: Welche Chancen geben Sie der PKV?

PP Wenn wir eine Konstellation schwarz/gelb bekommen würde wäre es super. Danach sieht es aber nicht aus, bzw. eine hauchdünne Mehrheit hilft nicht weiter. In so fern ist weiter mit schwarz/rot zu rechnen. Dann bleibt zu hoffen, dass Frau Schmidt das Ministerium wechselt. Sie wird weiterhin publikumswirk-



der in den Vordergrund rücken. Welche Bedeutung schreiben Sie den beiden Absicherungen zu?

PP Berufsunfähigkeit war bei uns schon immer ein absoluter Basisbaustein, den jeder benötigt. Hier kann man wunderbar eine Rürup-Rente mit einbauen. Das wird auch so bleiben. Hierzu zählen auch weitere biometrische Risiken. Die Pflegeversicherung wird in Zukunft wichtiger werden. Ob eine ordentliche private Pflegeversicherung dauerhaft vom Kunden bezahlbar und von den Unternehmen finanzierbar sein wird, ist mir allerdings noch ein Rätsel.

AC *Wo sehen Sie in nächster Zukunft für Ihr Maklerbüro die größten Herausforderungen?*

PP Die Umsetzung aller Möglichkeiten der EDV für den täglichen Bereich, die Überprüfung und Bereinigung der Kundenbeziehungen, den Ausbau des Bestandsgeschäftes und die Einflechtung eines Honorarmodells ergänzend zum Courtagemodell. Für die Zeit der Krise, die in München noch nicht wirklich angekommen ist, müssen wir unsere Kunden bei der Stange halten und dafür sorgen, dass weiterhin Altersvorsorge betrieben wird. Und das zu Lasten des Konsums.

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

sam versuchen, die PKV zu beschneiden. Professor Lothar Späth hat uns mit seinen Worten auf dem Forum von AssCompact Wissen aber Mut gemacht.

AC *Nicht nur die Politik macht Ihnen das Leben schwer, manchmal sind es auch die Versicherungsgesellschaften. Was würden Sie sich hier – auch im Sinne der Kunden – wünschen?*

PP Egal, was uns die Gesellschaften sagen: Zu vielen Kunden wird übel mitgespielt, indem man sie im Unklaren lässt, neue Tarife verschweigt oder Leistungen verweigert. Ich finde, es wäre an der Zeit, den Kunden reinen Wein einzuschenken. Die PKV ist keine Vollkaskoversicherung.

AC *Berufsunfähigkeit und Pflegerisiko sind zwei Themen, die die Branche beschäftigen, vor allem auch weil biometrische Risiken wie-*



Peter Przybilla mit den Teilnehmern der diesjährigen Podiumsdiskussion beim AssCompact Wissen Forum PKV/BU/Pflege v.l.: Prof. Dr. h.c. Lothar Späth, Peter Przybilla, Marlies Hirschberg-Tafel und Dr. h.c. Josef Beutelmann