

---

# Przybilla: „Da klafft Werbung und Wirklichkeit enorm auseinander“

---



*Beitragsstabilität ist ein wichtiges Kriterium für die Entscheidung für einen PKV-Tarif. Umso schwieriger ist es für Versicherungsmakler ihren Kunden Beitragsanpassungen zu erklären. Zudem bereiten auch die neuen Elementartarife den Vermittlern Kopfzerbrechen.*

---

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

---

**AssCompact:** Herr Przybilla, Sie beklagen die diesjährigen Preisanpassungen der PKV-Versicherer. Auch weil Sie gegenüber Ihren Kunden in Erklärungsnot kommen. Wie gehen Sie damit um?

**Peter Przybilla:** Der Preisanstieg für langjährig Versicherte, die noch zu DM-Zeiten abgeschlossen

haben, ist in vielen Tarifen schwer vermittelbar und für den Kunden nicht nachvollziehbar – was in vielen Fällen zur Verärgerung seitens der Kunden führt. Die Erklärungen, die man geben kann, helfen dem Kunden letztendlich nicht weiter. Hier geht es nur über die zeitaufwendige Beratung hinsichtlich neuer Tarifalternativen. Und hier blockieren viele Gesellschaften, obwohl es klare rechtliche Möglichkeiten gemäß §204 VVG gibt. Das erschwert uns die Arbeit zusätzlich. Ein Wechsel zu einer anderen Gesellschaft kommt ohnehin nicht in Frage. In diesen

Fällen wäre es wirklich wünschenswert, wenn uns die Gesellschaften unterstützen würden. Wenn zusätzlich eine große Gesellschaft aus München diesen Weg verweigert und sogar vor Gericht geht, dann sollte man von dieser Gesellschaft wohl besser die Finger lassen.

**AC** *Zudem befürchten Sie, dass Einsteigertarife und Grundschartarife dem Image der PKV schaden könnten. Macht man es sich zu leicht, wenn man sagt: Sie müssen Ihre Kunden ja nicht dahingehend beraten?*

**PP** Wenn ein Großteil des Geschäfts über Einsteigertarife läuft, die zum Teil schlechtere Leistungen haben als die GKV, dann haben wir bald ein Problem. Dieser Verkauf scheint aber mehr über ganz spezielle Großvertriebe zu laufen, die freien Vermittler scheinen nach wie vor qualitativ hochwertigere Tarife zu verkaufen. Über diese Tarife muss ich mit dem Kunden sprechen, sonst würde ich mich einer Fehlberatung schuldig machen. Ich habe also zusätzliche Arbeit. Was mich hier besonders ärgert, ist die Aussage, dass diese Tarife sogar Verbesserungen bieten würden. Da klafft Werbung und Wirklichkeit enorm auseinander.

**AC** *Sie klingen nicht besonders zufrieden, wenn es um die Zusammenarbeit mit den Versicherern geht. Betrifft dies auch die Courtage?*

**PP** Hier muss man ganz klar unterscheiden. Es gibt Versicherer, mit denen es Spaß macht und es gibt Versicherer, bei denen klappt nichts. Das hat mit der Höhe der Courtage nichts zu tun. Es bleibt natürlich ein übler Nachgeschmack, wenn man weiß, dass manche Versicherer unglaublich hohe Courtagen für qualitativ schlechtes Geschäft zahlen. Und dafür zahlen alle Kunden. Das darf einfach nicht sein. Gesellschaften sollten ohnehin KV-Geschäft nur annehmen, wenn eine qualifizierte Ausbildung vorliegt. Wenn ganz spezielle Personen genau wüssten, was sie tun, würde es in Zukunft anders aussehen. Die Ausbildungen, z.B. über die DMA, gibt es.

**AC** *Was halten Sie vom Hausarztprinzip im PKV-Tarif?*

**PP** Ich habe noch keine Zahlen vorgelegt bekommen, dass diese tatsächlich zu einer Kostensenkung führen, insofern halte ich wenig davon. Den ältesten Hausarzttarif gibt es meines Wissens bei der AXA. Vielleicht bekommen wir hier einmal Zahlenmaterial zur Verfügung. Der mündige PKV-Kunde möchte direkt zum Arzt seines Vertrauens gehen, auch wenn es über den Umweg einer Überweisung geht.

**AC** *Wie soll denn dann Ihrer Meinung nach der PKV-Tarif der Zukunft realistisch aussehen?*

**PP** Leider haben wir dazu nichts Konkretes auf dem Forum von AssCompact Mitte Mai gehört. Man muss aber kein großer Prophet sein, um weitere Leistungskürzungen kommen zu sehen. Sobald die GKV Leistungen kürzt, holen sich die Ärzte das Geld bei der PKV. Somit kann es –leider– nur über Kürzungen hinsichtlich der Gebührenordnung, Reduzierung im Zahnbereich und Kürzungen im Arznei- und Hilfsmittelbereich gehen. Das funktioniert aber nur durch Vertragsärzte, Arznei- und Hilfsmittelpools usw. Ob sich die Gesellschaften gemeinschaftlich schnell einig werden und arrangieren, glaube ich nicht.

**AC** *Zuletzt Ihre Einschätzung zur Gesundheitspolitik. Was denken Sie, wird passieren?*

**PP** Nachdem in dieser Legislaturperiode von schwarz-gelb nicht mehr viel zu erwarten sein dürfte, wird es die nächste Wahl entscheiden. Sollte es hier zu einer rot/roten Regierung kommen, werden wir in naher Zukunft wohl eher Zusatzversicherungen verkaufen. Wie das rentabel funktionieren soll, weiß ich noch nicht. Aber die Hoffnung stirbt zuletzt, schließlich sind auch die Abgeordneten privat versichert.

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