

PRESSESPIEGEL

24.05.2016 procontra:
Warum GKV auch für Makler interessant sind
(Online-Ausgabe)

proontra^{online}

Warum GKV auch für Makler interessant sind

24.05.2016 | Berater von Stefan Terliesner



Interessant für Makler: Diese können ihren Kunden durch einen Kassenwechsel ein höheres Nettoeinkommen ermöglichen. Foto: alphaspirt - fotolia.de

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie weitet seine Kooperation mit gesetzlichen Krankenkassen aus. Beitragsersparnisse und Bonus-Zahlungen für die Versicherten ermöglichen auch Maklern interessante Chancen.

Es muss nicht immer PKV sein. Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. zum Beispiel kooperiert mit mehreren gesetzlichen Krankenkassen und ermöglicht die Vermittlung von deren Mitgliedschaften. Eine Zusammenarbeit besteht unter anderem mit Techniker Krankenkasse, BKK Mobile Oil, Schwenninger Krankenkasse und Hanseatische Krankenkasse. Alle Einrichtungen sind für Mitglieder bundesweit geöffnet, erklärte ein Sprecher des Maklerpools auf Anfrage. Jetzt ist mit der AOK Plus eine auf Sachsen und Thüringen begrenzte Kasse hinzugekommen.

Auch andere Pools gehen diesem Geschäftsmodell nach – so ließ der Hamburger Maklerpool Maxpool vor einiger Zeit in einem Blogbeitrag wissen: „Das Thema gesetzliche Krankenversicherung eignet sich als idealer Türöffner beim Kunden.“ Fonds Finanz aus München schloss ungefähr zur gleichen Zeit eine [Kooperationsvereinbarung](#) mit der GKV „Die Schwenninger“, wodurch Vermittlern das Einreichen von Anträgen erleichtert werden sollte.

Mehrere Hundert Euro Ersparnis

„Mit der AOK Plus haben unsere Partner ab sofort die Möglichkeit, die Krankenkasse mit dem niedrigsten Beitragssatz in Sachsen und Thüringen zu nutzen“, wird dort Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG zitiert. „Mit einem Gesamtbeitragssatz von 14,9 Prozent, was einem Zusatzbeitrag von nur 0,3 Prozent entspricht, können Kunden durch einen Wechsel mehrere hundert Euro pro Jahr sparen“, ergänzt Matthias Dusel, Geschäftsführer der AOK PLUS. Hinzu komme noch ein Bonusprogramm, das gesundheitsbewusstes Leben mit zusätzlichen Prämien belohne.

Gegenüber procontra sagte der Sprecher des Maklerpools: „Durch einen Kassenwechsel verschaffen Vermittler ihren Kunden ein höheres Nettoeinkommen von zum Beispiel 30 Euro. Hinzu kommen je nach Kasse beispielsweise 20 Euro Bonus. Den gesamten Vorteil in Höhe von 50 Euro können gesetzlich Versicherte dann idealerweise in eine private Krankenzusatzversicherung investieren.“

Leistungsstarken Zahnschutz gebe es schon für unter 20 Euro pro Monat. Und die gesetzliche Krankentagegeldlücke könne für unter 10 Euro monatlich geschlossen werden. Insofern sei das Thema GKV auch für Makler interessant.