

7. Juni 2023 – procontra

4 Erkenntnisse über potenzielle PKV-Kunden

Worauf legen Kunden in der PKV wert? Dieser Frage ging der Maklerpool Jung, DMS & Cie nach und brachte einige Entwicklungen zutage.

Auch wenn die Zahl der Wechsler von der GKV in die PKV größer ist als andersherum, verliert die private Krankenversicherung weiter an Vollmitgliedern. Im vergangenen Jahr sank die Zahl der Vollversicherten laut Rating-Agentur Assekurata um 14.000. „Neben den immer noch hohen Abgängen in die GKV verhindert zusätzlich die steigende Anzahl der Sterbefälle ein Wachstum in der Vollversicherung. Ebenso könnten die zukünftigen politischen Rahmenbedingungen, wie die deutliche Anhebung der Jahresarbeitsentgeltgrenze, den Zugang zur PKV weiter erschweren“, erklärte Alexander Kraus, Fachkoordinator Krankenversicherung bei Assekurata in dieser Woche die jüngste Entwicklung. Um hier entgegenzuwirken, müssten die Versicherer nicht nur interessantere Produkte ins Schaufenster stellen, sondern auch verstärkt bestimmte Zielgruppen adressieren.

Da trifft es sich gut, dass diese Woche der Maklerpool sein Trendbarometer zur privaten Krankenversicherung veröffentlicht hat, das zumindest ein wenig Aufschluss über die Erwartungshaltung der potentiellen Kunden gibt. Grundlage des Barometers waren zehntausende anonymisierte Berechnungsvorgaben aus den Jahren 2020 bis 2023, die das Analysehaus Morgen & Morgen ausgewertet hat. Das sind die wesentlichen Erkenntnisse:

1.) Kunden treten erst später ein: Das Eintrittsalter in die PKV hat sich über die vergangenen Jahre nach oben verlagert. Wurden 2020 noch 7,7 Prozent aller Tarifberechnungen für ein Eintrittsalter von 30 Jahren durchgeführt, kletterte der Anteil bis März dieses Jahres auf 11,3 Prozent. Das durchschnittliche Eintrittsalter stieg von 29,7 (2020) auf 31,4 Jahre.

2.) Gleich das ganze Paket: Bei vielen Kunden steigt offenbar der Wunsch nach verbesserten Gesundheitsleistungen. Doch statt auf Zusatzversicherungen neben der GKV zu setzen, wollen immer mehr Befragte gleich ganz in die PKV eintreten. Von 2020 bis März 2023 stieg die Zahl der Tarifberechnungen für eine Vollversicherung um 4,6 Prozent, während Berechnungen für Zusatzversicherungen um fast fünf Prozent zurückgingen. Offenbar gibt es hier einen Unterschied zwischen der Gesamtheit aller Kunden und denjenigen, die die Analysesoftware von Morgen & Morgen verwendet haben. Denn generell sinken die Zahlen der Vollversicherten, während Zusatzversicherungen immer häufiger nachgefragt werden.

3.) Zähne überstrahlen alles: Wenig überraschend – bei den beliebtesten Zusatzversicherungen liegen Zahn-Policen mit 42,3 Prozent weit vorne. Es folgen Krankenhauszusatz- (20,5), Krankentagegeld (17,9) sowie Pfl egetagegeldversicherungen (9,5). Kaum nachgefragt wurden hingegen Optionstarife (1,4), der sogenannte Pflege-Bahr (1,2) sowie Pflegekostenversicherungen (0,5).

4.) Kunden schauen verstärkt aufs Geld: Finanzielle Aspekte beim Versicherungsschutz nehmen laut Jung, DMS & Cie zu. Diese Erkenntnis zieht der Maklerpool aus der Tatsache, dass beliebte Leistungsfilter zuletzt deutlich seltener eingesetzt wurden. Der Filter „100 Prozent Leistung bei Direktkonsultation des Facharztes“ wurde 2020 noch von 14,8 Prozent der Interessenten gewählt, 2023 waren es nur noch 7,9 Prozent. Auch bei anderen Leistungsfiltern wie „ambulante Psychotherapie“, „Logopädie“ oder „Ergotherapie“ waren deutliche Rückgänge feststellbar.

Ein weiteres Indiz für den Sparwillen: Die potenziellen Kunden werden bei der Wahl ihrer Zusatzbausteine wählerischer. Während die Nachfrage nach Tarifen, die sämtliche Reha-Kosten übernehmen, um über die Hälfte zurückging, stieg die Nachfrage nach Tarifen mit Kurtagegeld, die also nur einen Zuschuss zu den Reha-Kosten gewähren, merklich an. Auch Optionstarife wurden verstärkt nachgefragt: Mit diesen werde der Wechsel in einen leistungsstärkeren Tarif vorbereitet und damit unter Umständen kräftigere Beitragsanpassungen vermieden, schreibt Jung, DMS &