
PRESSEMITTEILUNG

München, 6. Juni 2023

JDC Trendbarometer: Die aktuellen Nachfragetrends in der PKV

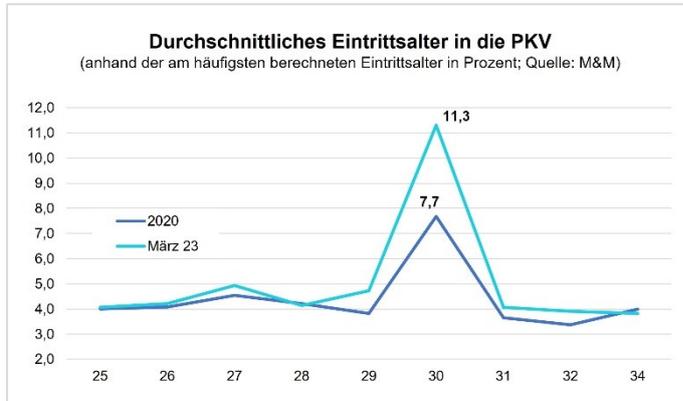
- ***Das aktuelle Trendbarometer der JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. analysiert, auf welche Leistungen Kunden bei einer privaten Krankenversicherung wirklich Wert legen.***
- ***Das Eintrittsalter in die PKV steigt merklich an. Statt GKV mit Zusatzversicherungen wählen immer mehr gleich eine PKV. Und bei der Wahl der Leistungen wird verstärkt aufs Geld geschaut.***
- ***Die Ergebnisse des Trendbarometers basieren auf der umfangreichen Datensammlung von MORGEN & MORGEN und nicht – wie oftmals üblich – auf anonymen Online-Umfragen.***

Im vergangenen Jahr wechselten 145.500 Menschen von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung. Für den entgegengesetzten Weg haben sich 115.900 Menschen entschlossen. Erneut haben sich also laut Zahlen des PKV-Verbands mehr als 250.000 Versicherte zu einem Systemwechsel entschieden. Doch was verbirgt sich hinter diesen „nackten“ Zahlen? Welche Absicherungs- und Vorsorgeleistungen sind den Menschen wirklich wichtig, welche Zusatzbausteine bevorzugen sie und was erwarten sie von „ihrer“ Krankenversicherung?

Die aktuelle Ausgabe des JDC-Trendbarometers geht diesen Fragen nach und hat exklusiv aus dem Datenhaushalt des unabhängigen Analysehauses MORGEN & MORGEN zehntausende anonymisierter Berechnungsvorgaben für den Zeitraum von Anfang 2020 bis März 2023 erhalten und ausgewertet.

- **Eintrittsalter in die PKV steigt markant**

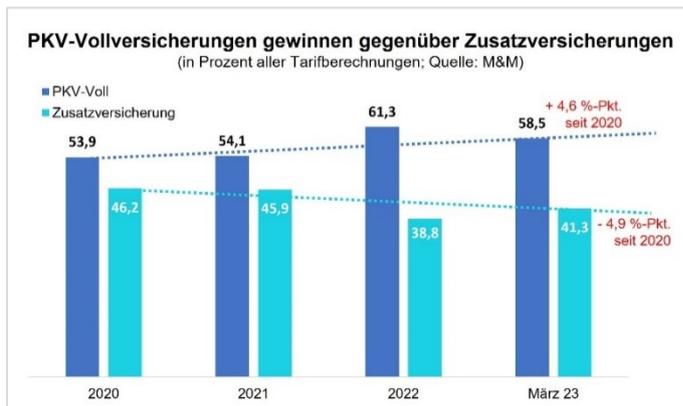
Laut PKV-Verband wechseln seit Jahren mehr Menschen von der Gesetzlichen in die Private Krankenversicherung. Dabei liegt das am häufigsten berechnete Eintrittsalter in die PKV bei 30 Jahren. Allerdings hat sich die Nachfrage dieser Altersgruppe nach einer PKV seit 2020 signifikant erhöht.



Wurden 2020 noch 7,7 % aller Tarifberechnungen für ein Eintrittsalter von 30 Jahren durchgeführt, kletterte dieser Anteil bis März 2023 auf 11,3 %. Dadurch erhöhte sich das durchschnittliche Eintrittsalter in die PKV von 29,7 Jahren (2020) auf 31,4 Jahren (März 2023).

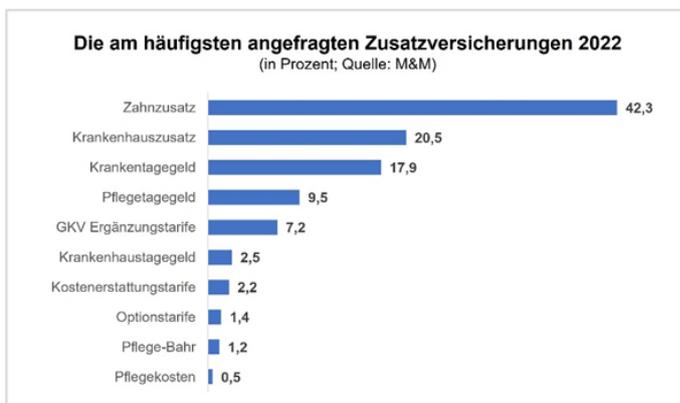
● **Lieber privat versichert statt Zusatzversicherungen**

Offensichtlich ist der Wunsch nach umfangreicheren Vorsorgeleistungen in den zurückliegenden gut drei Jahren weiter gestiegen. Doch anstatt den Leistungsumfang



ihre GKV mit Zusatzversicherungen zu erweitern, zogen mehr Menschen gleich den Wechsel in eine PKV in Erwägung. So stiegen die Tarifberechnungen für eine PKV-Vollversicherung von 2020 bis März 2023 um 4,6 Prozentpunkte, während die Berechnungen für eine Zusatzversicherung im gleichen Zeitraum um fast fünf Prozentpunkte zurückgingen.

● **Zahnzusatz am gefragtesten**



Von denjenigen gesetzlich Versicherten, die im vergangenen Jahr den Leistungsumfang durch Zusatzversicherungen erweitern wollten, war die überwiegende Mehrheit an einer Zahnzusatzversicherung interessiert (42,3 %). Für viele Menschen wird auch das Thema „Pflege“ immer wichtiger. Immerhin entfielen 2022 fast zehn Prozent aller Anfragen auf

Tarfberechnungen von Pfl egetagegeldversicherungen. Kaum nachgefragt wurden dagegen Pflegekostenversicherungen (0,5 %). Das liegt jedoch daran, dass sich der finanzielle Bedarf im Alter schwer vorhersagen lässt. Für Menschen bis etwa 50 Jahre empfiehlt sich daher meist noch keine Pflegezusatzversicherung.

● **PKV-Versicherte schauen aufs Geld**

Leistungsfilter ermöglichen Kunden, PKV-Anbieter zu finden, die den eigenen Absicherungswünschen am besten entsprechen. Damit verbunden sind aber unter Umständen auch höhere Prämien. Doch auch die PKV-Versicherten schauen aufs Geld. So



ging die Wahl der bislang beliebtesten Leistungsfilter seit 2020 zum Teil kräftig zurück. Allerdings ist diese Entwicklung auch dem Beobachtungszeitraum von 2020 bis März 2023 geschuldet. Immerhin fielen die Corona-Pandemie, die Energiekrise und die kräftig steigenden Lebenshaltungskosten in diese Zeit.

Der Sparwille potenzieller PKV-Kunden zeigt sich auch darin, dass sie bei den gewünschten Zusatzbausteinen wählerischer werden. Während etwa die Nachfrage nach Tarifen, bei denen Reha-Kosten komplett übernommen werden, seit 2020 um mehr als die Hälfte zurückgegangen ist (-57,6 %), erhöhte sich die Nachfrage nach dem Baustein Kurtagegeld, die einen Zuschuss zu einer Reha-Maßnahme zahlt, seit 2020 um 41,8 %.



Eine stark gestiegene Nachfrage seit 2020 gibt es auch nach den Bausteinen Krankentagegeld (34,8 %) und dem Optionstarif, mit dem ein späterer Wechsel in einen anderen, leistungsstärkeren PKV-Tarif „vorbereitet“ wird und damit unter Umständen kräftigere Prämien erhöhungen vermieden werden können.



WEITERE INFORMATIONEN

www.jungdms.de/presse/

Pressekontakt

Johannes Scherer
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit
Jung, DMS & Cie.

Mobil: +49 (0)171 634 86 73
E-Mail: johannes.scherer@jungdms.de

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist eine Service- und Technologieplattform für derzeit rund 16.000 Finanzdienstleister in Deutschland und Österreich. Unsere Vertriebspartner profitieren von modernster Prozess- und Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten.

Jung, DMS & Cie. stellt ihren Vertriebspartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Im Rahmen unserer Advisortech-Strategie bieten wir innovative Beratungs-, Prozess- und Verwaltungstechnologien für unsere Vertriebspartner. Während viele den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, betrachten wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Unsere Advisortech-Lösungen helfen unseren Vertriebspartnern, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 16 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Service- und Technologie-Dienstleistern für den Finanz- und Versicherungsvertrieb.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/presse/ bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.

Disclaimer:

Die Vorstände von Jung, DMS & Cie. halten eine wesentliche Beteiligung an Jung, DMS & Cie. und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.