

Vorsicht vor Einsteigertarifen

Private Krankenversicherer werben aggressiv mit Billigangeboten. Was der Kunde nicht ahnt: Die Policen kommen für viele Leistungen nicht auf.

pik. FRANKFURT, 21. Juni. Das Angebot sieht für Unbedarfte verlockend aus: "Private Krankenkasse schon ab 89 Euro" ist auf einem Internet-Banner zu lesen. Einen Klick weiter ist der Nutzer auf dem Vergleichsportal eines Düsseldorfer Versicherungsmaklers gelandet. Selbständige können sich ausrechnen lassen, wie sie am günstigsten zum Versicherungsschutz kommen. Doch anders als die Auto- oder Haftpflichtversicherung sind Krankenpolicen eigentlich nichts für den Kauf im Internet. Berater und Verbraucherschützer halten sie für die beratungsintensivste Versicherung überhaupt. "Oft ist sie eine Entscheidung fürs Leben, weshalb man sich umfassend informieren sollte", empfiehlt die Ärztin Daniela Hubloher, die für die Verbraucherzentrale Hessen Krankenversicherte berät.

Doch so genau analysieren viele Wechsler aus der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ihre Tarife nicht. Manch ein PKV-Unternehmen erzielt zwischen 75 und 80 Prozent seines Neugeschäfts mit Einsteigertarifen, wie eine Umfrage des Analysehauses Franke & Bornberg ergeben hat. "Ich halte das für ein Unding", sagt Geschäftsführer Michael Franke. "Da müsste eigentlich fett ein Risikostempel draufgeklebt werden, stattdessen werben einige Versicherer damit aggressiv um Kunden." Die Günstigangebote seien fast immer mit erheblichen Leistungseinschränkungen verbunden: Gespart wird an Psychotherapien, Krankentransporten oder der Finanzierung einer künstlichen Befruchtung. Somit ist der Krankenversicherungsschutz oft schwächer als in der Gesetzlichen. "Dabei sollte die PKV einen besseren Schutz als die GKV bieten", erwartet Franke.

Wie eine Analyse seines Hauses für diese Zeitung zeigt, gibt es indes nur wenige Unternehmen, die den Wettbewerb mit den anderen ohne einen echten Einsteigertarif suchen. Von den 30 analysierten Versicherern boten nur die Debeka, die Hallesche, die VGH und die Universa keinen typischen Einsteigertarif an. Grundtarife mit nur sehr wenigen Einschränkungen hatten die Alte Oldenburger, die Concordia und die LVM im Programm (siehe Tabelle). Dagegen setzten zehn Anbieter auf Einsteigertarife, die schon für einen monatlichen Beitrag unter 200 Euro für einen 35 Jahre alten Mann ohne Vorerkrankungen zu haben sind.

Am aggressivsten geht dabei der Hamburger Versicherer Hanse Merkur vor. Für 130,42 Euro bietet er seinen Start-Fit-Tarif an. Patienten bekommen keine Leistung, wenn sie eine ambulante Psychotherapie benötigen, auch Rehas und Kuren sowie künstliche Befruchtungen und Heilpraktiker-Behandlungen werden nicht bezahlt. Und die üblichen Bestimmungen für Zahnersatz gelten nicht. Ähnlich sieht es beim "Grundschutz Privat" der Bayerischen Beamtenkasse, dem gleichnamigen Tarif der UKV sowie den Billigangeboten von Central und Huk-Coburg aus. Einige dieser Gesellschaften sind mit ihrer aggressiven Vermarktung zuletzt deutlich stärker gewachsen als die Branche.

Der Marktführer DKV dagegen, der zur Ergo-Gruppe gehört, hat sich gerade entschieden, seinen Einsteigertarif vom Dezember an nicht mehr anzubieten. "Die Leistungen in den Einsteigertarifen entsprechen in der Regel nicht dem Anspruch, den man an eine private Krankenversicherung haben sollte", sagt Vorstandschef Clemens Muth. Als der Tarif eingeführt wurde, habe die Hoffnung bestanden, Selbständige zunächst für die PKV zu gewinnen und ihnen dann einen besseren Schutz schmackhaft zu machen. Das aber sei fehlgeschlagen. Beinahe 60 000 Kunden hatten sich von dem Einsteigerangebot anlocken lassen. "Wir haben die Verantwortung, Menschen mit geringem Einkommen zu sagen, dass sie in der GKV womöglich besser aufgehoben sind", sagt Muth jetzt.

Nach der Analyse von Franke & Bornberg indes muss das keinesfalls als Beruhigung gelten: Denn in vielen Fällen seien die Policen so knapp kalkuliert, dass kein Spielraum bestehe, Leistungen aus Kulanz zu erstatten. Zudem seien wegen der knappen Kalkulation künftig überdurchschnittliche Beitragssteigerungen nicht auszuschließen. "Einsteigertarife sind ausschließlich Produkte für eine bestimmte Bedarfssituation", sagt Michael Franke. Existenzgründer, die nicht zu hohe Kosten aufweisen dürften und sich durch ein hohes Verantwortungsgefühl auszeichneten. "Und das auch nur, wenn der Kunde ein Optionsrecht für einen höheren Tarif hat." "Das Problem ist, dass viele Kunden oft gar nicht wissen, was genau in ihrem Vertrag steht", beklagt Kundenberaterin Hubloher. Verbraucher seien sich nicht im Klaren darüber, wie unterschiedlich der Leistungsumfang zwischen einzelnen Policen auch eines einzelnen Anbieters aussieht. Und auch die behandelnden Ärzte erwarteten von einem PKV-Patienten in der Regel nicht, dass sein Leistungsumfang eingeschränkt ist, ergänzt Franke. (Kommentar, Seite 20)

(c) F.A.Z. GmbH, Frankfurt am Main