

## Vorsicht vor dem PKV-Beitragsoptimierer...

Mike Wittmann

Mittwoch, 19. März 2014, 17:10

### Vorsicht vor dem PKV-Beitragsoptimierer...

Heute berichte ich über eine fragwürdige Geschäftsidee die zu einem Großteil zu Ihren Lasten geht...

Seit einigen Jahren treten sogenannte „Beitragsoptimierer“ auf dem Markt der Privaten Krankenversicherungen auf.

Hierbei handelt es sich um Personen oder Unternehmen, die Sie als Kunden gegen ein Honorar bei der Umstellung Ihrer privaten Krankenvollversicherung unterstützen.

Diese Personen oder Unternehmen sind – neben tätigen Maklern oder Mehrfachagenten – oftmals auch Rechtsanwälte oder andere versicherungsfremde Unternehmen.

Daher schließen diese mit Ihnen einen sogenannten Dienstleistungsvertrag / eine Honorarvereinbarung und lassen sich für eine Beitragsersparnis von Ihnen bis zu 10 Einsparungsbeiträgen bezahlen und das – aus Ihrer Sicht als Kunde – **für eine Dienstleistung die Sie umsonst erhalten können!** !

Insbesondere zum Jahreswechsel - wenn einige Private Krankenversicherungen Ihre Beitragsanpassungen vornehmen - werden Beitragsoptimierer stark nachgefragt. Der Anteil von Umstellungsanfragen durch Beitragsoptimierer betrug in den letzten Jahren einen nicht unerheblichen Teil mit weiter steigender Tendenz.

#### **Persönliche Anmerkung:**

*In einem Fachgespräch mit einem Branchenkollegen erwähnte ich mein Vorhaben über diesen Missstand dieser PKV-Beitragsoptimierer zu berichten und wurde wortwörtlich mit einem „Gehst Du jetzt unter die Verbraucherschützer?!“ abgetan. Doch genau über diese zwar vollkommen legale, dennoch aus meiner persönlichen Sicht – sehr fragwürdige Geschäftsmethode, sollte zumindest berichtet und Ihnen eine eigene Entscheidungsfindung unter Faktengesichtspunkten ermöglicht werden.*

#### **Doch kommen wir zunächst zu den rechtlichen Hintergründen:**

Alle Kunden einer Privaten Kranken(-Voll)versicherung (PKV) haben ein Recht über die Umstellungsmöglichkeiten gemäß § 204 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) beraten zu werden. Der § 204 VVG regelt, dass Anträge auf Wechsel in andere Tarife mit gleichartigem Versicherungsschutz - unter Anrechnung von erworbenen Rechten und Alterungsrückstellungen – nicht abgelehnt werden dürfen.

Eine Umstellung darf vom Versicherer nicht verweigert werden.

Sollten die Leistungen im Tarif, in den Sie als Kunde wechseln möchten, höher oder umfassender als im bisherigen Tarif sein, kann für diesen Teil eine Gesundheitsprüfung erfolgen.

Die Folgen können ein Risikozuschlag oder auch Leistungsausschlüsse für die Mehrleistung sein.

! Diese Regelung findet sich im § 204 des Versicherungsvertragsgesetzes und gilt **ausnahmslos für alle Kunden und alle privaten Krankenversicherer.** !

Sie sehen also, dass Sie laut dem gültigen Versicherungsvertragsgesetz **einen Anspruch auf eine**

## Umstellung haben!

! Sie bezahlten demnach bei der Wahl für einen sogenannten „Beitragsoptimierer“ Geld für eine Dienstleistung, die Sie bei Ihrem Versicherer auch kostenlos erhalten können. !

Aufgrund der Größe und der verbesserten Übersichtlichkeit spalte ich das Thema in mehrere Beiträge..

**Beachten Sie jedoch die letzten Beiträge unten - hier werden ab sofort Beispiele für fragwürdige Angebote zur Tarifoptimierung von mir aus meinem privaten Spam-Ordner veröffentlicht!**

\*\*\*\*\*

### Update:

\*\*\*\*\*

**Vielen Dank für mittlerweile weit über 10.000 Lesungen!** 🙏👍

Zur besseren Übersichtlichkeit und dem mittlerweile sehr umfangreichen Thema hier einige Auszüge der wichtigsten Infos:

### Beitrag Nr. 7:

👍👍 **JA** zur Tarifberatung bei Ihrem Krankenversicherer

👎👎 **NEIN** zu einer Tarifoptimierung durch einen Beitragsoptimierer

### Beitrag Nr. 13:

...*"Alles was Ihnen ein Beitragsopti verspricht, ist längst vertraglich festgelegt. Und über den Umfang der Vertragsgestaltung lässt sich verhandeln."* (Zitat User sueaussm)

### Beitrag Nr. 15:

...*"Ich wurde von einem Ruhestandsplaner auf den PKV-Optimierer aufmerksam gemacht und angespitzt! "Vollkommen risikolos und ich kann jederzeit kostenfrei zurücktreten!" Es verdient als anscheinend der Ruhestandsplaner auch mit.*

*Ich sitze jetzt in der Falle und zahle zähneknirschend meine sicher gute, aber teure PKV die kommenden 24 Monate weiter.*

*Ja, ich bin selber schuld und habe den Vertrag nicht richtig gelesen. Aus Zeitmangel dachte ich, lass mal machen."* (Zitat eines Users der anonym bleiben wollte)

### Beitrag Nr. 16:

*"Der nächste und für mich nur logische Schritt ist, dass ich etwas besser und fairer machen möchte und zwar für einen Teil von Ihnen (Kunden der SIGNAL Krankenversicherung): eine kostenlose Tarifprüfung ohne Erfolgshonorar oder anderweitige erzwungene Vergütungen durch Sie an mich!"* (persönlich: Mike Wittmann - Versicherungsantrag24.de)

### Beitrag Nr. 17:

*"Beitragsoptimierer / Tarifoptimierer ab 2016 arbeitssuchend?! Die Geschäftsgrundlage für Optimierer entzogen?!"*

*...So oder ähnlich könnten Schlagzeilen dieser Tage lauten. Denn "endlich" unternimmt der Verband der Privaten Krankenversicherer einen Vorstoß um das seither stiefmütterlich behandelte Thema Tarifwechsel innerhalb eines PKV-Unternehmens zu forcieren. Spätestens ab 2016 ist eine Verbesserung in Sicht!"*

### **Beitrag Nr. 21:**

*Kostenloser Service auch für die PKV-Kunden der DKV Ansprechpartner ausschließlich Herr Sondermann!*

Lesen Sie sich bei Interesse gerne den entsprechenden kompletten Beitrag durch, die entsprechende Beitragsnummer befindet sich in der rechten oberen Ecke eines jeden Beitrags.

### **Beitrag Nr. 24:**

Ein unabhängiger Versicherungsberater schildert seine Sicht der Dinge pro Tarifoptimierung durch Honorar-Bezahlung.

### **Beitrag Nr. 37:**

Vorläufiges Fazit zum Thema Beitragsoptimierer und Tarifumstellung in der Privaten Krankenversicherung

\*\*\*\*\*

**Das könnte Sie auch interessieren:**

**Kinder PKV günstig für Sie - flexible Private Krankenversicherung für Ihr Kind - Alleinversicherung ab 4 Jahren möglich!**

**Kein Stress mehr: Neuregelung der Kündigungsfristen bei Beitragsanpassungen in der PKV**

\*\*\*\*\*

**Mike Wittmann**

*Mittwoch, 19. März 2014, 17:18*

### **Das übliche Vorgehen von Beitragsoptimierern**

---

**Beitragsoptimierer werben oftmals mit hohen Prämieinsparungen.**

Dabei versuchen die Optimierer den Eindruck zu erwecken, dass

1. Sie als Kunde durch die aktuelle PKV schlecht beraten werden
2. Ihre aktuelle PKV nicht objektiv handelt
3. Ihre aktuelle PKV Ihnen als Kunden das gesetzlich verankerte Tarifwechselrecht (§204 VVG) verweigert

Diese Behauptungen können – da es sich um einen gesetzlichen Anspruch handelt – in den meisten Fällen nicht der Wahrheit entsprechen.

In unrühmlichen Einzelfällen muss spätestens durch Einschaltung des PKV-Ombudsmann eine

entsprechende Klärung erfolgen.

### **Beitragsoptimierer haben in den meisten Fällen eine ähnliche Vorgehensweise:**

1. Zunächst schließt der Optimierer mit Ihnen eine Honorarvereinbarung. Sehr oft erfolgt die „Beratung“ von Ihnen ausschließlich telefonisch.
2. Der Optimierer fordert in Ihrem Auftrag der Gesellschaft (in der Regel direkt bei der Vertragsabteilung) die Berechnung zu anderen Tarifen an.
3. Diese Berechnung leitet er anschließend an Sie weiter.
4. Sollte es zu einer Tarifumstellung kommen, erhält der Beitragsoptimierer ein Honorar von Ihnen. Das Honorar bemisst sich an der Differenz zwischen dem bisherigen und dem neuen Beitrag. Dieses Ersparnis wird mit einem vorher festgelegten Faktor multipliziert. Beispiel eines Beitragsoptimierers: Beitragsersparnis mal 8 zzgl. MwSt. Das bedeutet: **Wird eine Beitragsersparnis von 200 EUR Brutto erzielt, bezahlen Sie dafür 1.600 EUR zzgl. MwSt. als Vergütung an den Berater.** Dabei ist aber zu beachten, dass die Netto-Ersparnis oftmals aufgrund eines neu hinzukommenden Selbstbehalts oder einer wegfallenden Steuerersparnis tatsächlich geringer ausfällt. Hier kommt es regelmäßig erst viel später zu einer tatsächlichen Ersparnis.

#### **Zur Erinnerung:**

**Diese beispielhaften 1.600 € zahlen Sie für eine Dienstleistung die nicht notwendig ist, da Sie einen Rechtsanspruch auf eine gleichwertige Vertragsumstellung haben! ⚠**

Mike Wittmann

Mittwoch, 19. März 2014, 17:23

### **Vertragsverhältnis zwischen Ihnen als Kunde und dem Beitragsoptimierer**

Häufig stellen Kunden aber auch die Frage, wie der Vertrag mit dem Beitragsoptimierer aufgelöst werden kann und ob ein Honorar trotzdem fällig wird.

**⚠ Hierzu kann und darf ich keine Rechtsberatung zu vertraglichen Angelegenheiten zwischen dem Beitragsoptimierer und Ihnen als Kunden vornehmen. Hierfür sind ausschließlich die rechtsberatenden Berufe zuständig.**

#### **Sie sollten in jedem Fall folgende allgemeine Punkte beachten:**

1. Mit dem Vertragsschluss gehen Sie eine wirksame Rechtsbeziehung mit dem Beitragsoptimierer ein. Daraus ergeben sich für beide Parteien die im Vertrag festgelegten Rechte und Pflichten.
2. Der mit dem Beitragsoptimierer geschlossene Vertrag enthält in der Regel einen Abschnitt zum Thema „Honorar“. Hier sind Regelungen zu finden, welches Honorar im Fall einer Umstellung an den Beitragsoptimierer zu entrichten ist.
3. Eine eventuelle Vertragsumstellung kann auch durch den Außendienst der

aktuellen PKV erfolgen – und das ohne ein gesondertes Honorar! Ob eine Umstellung für Sie überhaupt sinnvoll ist, sollte individuell geklärt werden.

4. Oftmals wird das Honorar des Beitragsoptimierers auch fällig, wenn eine Umstellung durch Dritte (z. B. den Außendienst der PKV) vorgenommen wird.

Dies hängt von der Formulierung im Vertrag ab. Teilweise wird das Honorar nicht fällig, wenn ein anderer als der durch den Optimierer angebotene Tarif gewählt wird.

Dies ist aber immer individuell zu prüfen.

Es kann also durchaus passieren, dass bei einer Umstellung ein Großteil der Ersparnis des Jahres verloren geht.

5. Aktuell gibt es ein Urteil des LG Hamburg zur Zulässigkeit von Erfolgshonoraren durch Versicherungsberater (LH Hamburg, 22.03.2013, AZ: 315 O 76/12). Demnach sind reine Erfolgshonorare von Versicherungsberatern, die nur bei einer Umstellung zu entrichten sind, nicht zulässig. Bei Versicherungsmaklern hingegen ist ein solches Erfolgshonorar grundsätzlich zulässig. Es ist entscheidend, ob der Beitragsoptimierer ein Versicherungsmakler oder Versicherungsberater ist. Dies kann unkompliziert im Versicherungsvermittlerregister unter dem folgenden Link abgefragt werden. <http://www.vv-register.de> Hier kann entweder mit dem Namen oder mit der Registrierungsnummer gesucht werden.

6. Im Regelfall erteilen Sie als Kunde dem Beitragsoptimierer eine Einwilligung, dass der Optimierer beim Versicherer Fragen zum Versicherungsschutz und zu Umstellungsmöglichkeiten stellen darf.

Sie sollten prüfen, Sie diese Einwilligung weiter aufrecht erhalten wollen oder ob diese Einwilligung gegenüber dem Beitragsoptimierer widerrufen werden soll.

Zudem ist die Frage zu beantworten, ob der Vertrag mit dem Beitragsoptimierer gekündigt werden soll.

Nur wenn die „Einwilligung zur Rückfrage beim Versicherer“ widerrufen und der Vertrag mit dem Optimierer gekündigt ist, Sie sich sicher sein, dass der Optimierer zukünftig keine Informationen zu Ihrem Versicherungsschutz mehr einholen darf.

Wenn eine Einwilligung widerrufen oder der Vertrag mit dem Beitragsoptimierer gekündigt wurde, sollten Sie dies zusätzlich Ihrer PKV mitteilen.

**Mike Wittmann**

*Mittwoch, 19. März 2014, 17:30*

### Allgemeines zum Beitragsoptimierer

**! Beitragsoptimierer haben als Hauptziel eine möglichst große Beitragsersparnis für Ihren Vertrag zu erreichen um so ein entsprechend maximiertes Honorar von Ihnen zu erhalten. !**

Diese **vermeintliche Einsparung ist jedoch oftmals mit deutlichen Leistungseinschränkungen** durch den neuen Tarif **oder sogar durch einen höheren Selbstbehalt mit entsprechend höheren Kosten verbunden.**

Etwas weiter unten gehe ich auch auf die hieraus entstehenden überproportionalen Beitragsanpassungen ein, die eine der Folgen der (Beitragsoptimierer-)Tarifumstellung sein kann.

Besonders kritisch ist der Fall, wenn ein schlechter Gesundheitszustand besteht und man einen sogenannten „Mehrleistungsverzicht“ für seine Vertragsumstellung vereinbaren müsste.

Für diesen Fall wechselt man in einen aktuelleren Tarif mit teilweise evtl. **besseren Leistungen, von**

**denen Sie jedoch durch den Mehrleistungsverzicht nichts haben!** ⚠

**Sie müssen hier unbedingt beachten, dass Sie nicht nur auf die Mehrleistungen des neuen Tarifs verzichten sondern zudem auf frühere bessere Leistungen aus Ihrem alten Tarif verzichten.**

### **Bestes Beispiel:**

Ihr alter Tarif leistete bei Zahnersatz **80 %**; der neue leistet bei Zahnersatz nur **60 %**, hat jedoch Mehrleistungen bei Heilpraktikerbehandlungen.

Demnach erfolgt der **Mehrlleistungsverzicht für die Heilpraktikerbehandlungen und zudem „kaufen“ Sie sich verschleiert eine Verschlechterung Ihres Versicherungsschutzes ein.**

⚠ ⚠ **Hier sollte unbedingt ein Fachmann beraten!** ⚠ ⚠

### **Mein persönlicher Tipp:**

Gehen Sie bei Umstellungswünschen direkt und schriftlich auf die Hauptverwaltung Ihrer PKV zu und bestehen auf die Kontaktaufnahme eines Außendienstpartners mit entsprechend vorbereiteten Umstellungsvorschlägen.

Klappt dieses nicht, bleibt Ihnen die Möglichkeit sich an eine Niederlassung vor Ort zu wenden.

Greift das alles nicht, haben Sie immer noch die Möglichkeit sich schriftlich bei dem PKV-Ombudsmann zu beschweren und Ihre Umstellung einzufordern. **Spätestens hier reagiert jemand auf Ihr Anliegen!** ⚠

*Alles was Sie benötigen ist etwas Geduld, für diesen Fall sparen Sie sich das Honorar für die Dienstleistung des Beitragsoptimierers!*

Eines sollte jedoch noch angesprochen werden...

**Mike Wittmann**

Mittwoch, 19. März 2014, 17:36

### **Ein Nebeneffekt der Vertragsumstellung: Überproportionale Beitragsanpassungen!**

#### **Beispiel aus dem Versicherungsalltag:**

Stellen wir uns einen Tarif BASIS vor.

Eine 50-jährige Person A schließt diesen Tarif in 2010 ab und zahlt auf Grund seines altersentsprechenden Risikos einen Monatsbeitrag von 500,00 Euro.

Vor 10 Jahren hat eine damals 40-jährige Person B ebenfalls den Tarif abgeschlossen und zahlt damals wie heute 400,00 Euro.

Und vor 20 Jahren hat eine damals 30-jährige Person C ebenfalls diesen Tarif abgeschlossen und zahlt damals wie heute 300,00 Euro.

Alle drei Personen A, B, C sind nun im Jahre 2010 50 Jahre alt, zahlen aber unterschiedliche Beiträge, da insbesondere die Personen B und C auch schon eine Alterungsrückstellung aufgebaut haben.

Im Jahre 2010 stellt das Versicherungsunternehmen nun fest, dass aufgrund der allgemeinen Kostenentwicklung in der Krankenversicherung die Tarifbeiträge für

Hinweis: In 2016 erfolgte ein Statuswechsel vom gebundenen Versicherungsvertreter der SIGNAL IDUNA hin zum freien Versicherungsmakler. Daher profitieren Sie von einer unabhängigen & kostenlosen Beratung zur Privaten Krankenversicherung:

<https://www.versicherungsantrag24.de/private-krankenversicherung-pkv/pkv-beitrag-sparen/>



Neuversicherte um 10% erhöht werden müssen.

### Was müssen nun die drei Personen zahlen?

Diese Frage ist nun relativ leicht zu beantworten, da die Fragestellung für alle drei Personen gleich ist.

Wie hoch ist die erwartete Mehrleistung für einen 50-jährigen bis zu seinem Lebensende zu bewerten?

Für einen 50-jährigen im Neugeschäft betrug der Beitrag bisher 500,00 Euro; nach der 10-prozentigen Erhöhung beträgt der Beitrag demnach 50,00 Euro mehr; also insgesamt 550 Euro.

Und jetzt kommt der angesprochene Effekt, auch die Personen B und C zahlen 50,00 mehr, da die Mehrleistung auch für diese beiden Personen analog zu Person A zu betrachten sind.

Person B zahlt demnach 450,00 Euro und Person C 350,00 Euro.

Aber prozentual zu Ihrem Ausgangsbeitrag sind dies bei Person B 12,5% Steigerung und bei Person C 16,67%.

### ! Noch extremer werden diese Effekte bei Umstellungen. !

Person D hat sich mit Alter 20 vor 30 Jahren im leistungsstarken Tarif PREMIUM versichert; hat während der Vertragslaufzeit hohe Alterungsrückstellung gebildet und stellt nun im Jahre 2010 mit Alter 50 auf den leistungsschwächeren Tarif BASIS um.

Durch die hohe Alterungsrückstellungsanrechnung kann der Beitrag im Tarif BASIS auf 100,00 Euro reduziert werden.

Durch die oben genannte Beitragsanpassung muss allerdings auch dieser Beitrag dann im Jahre 2010 ebenfalls um 50,00 Euro auf 150,00 Euro angepasst werden.

Dies entspricht nun allerdings einer **prozentualen Erhöhung von 50%**.

Spätestens hier besteht die Gefahr, dass Kunde D sich beschwert nach dem Motto "Erst wird der Beitrag bei der Umstellung stark gesenkt und dann erhöht das Unternehmen um 50%". !

Der vorgenannten Erläuterung ist nun allerdings zu entnehmen, dass diese Berechnung versicherungsmathematisch völlig korrekt ist.

**Allgemein lässt sich somit feststellen, dass je höher bei Umstellungen Alterungsrückstellung angerechnet werden, die prozentuale Erhöhung bei Beitragsanpassungen signifikant steigt, die absolute Erhöhung bei Kostensteigerungen für jede Altersgruppe allerdings konstant ist.**

Vielen Dank für Ihr Interesse.

! Bedarfsgerechte Vorschläge erhalten Sie jederzeit formlos per Email: [info@versicherungsantrag24.de](mailto:info@versicherungsantrag24.de) oder nutzen Sie das vorhandene Formular zur **Angebotsanforderung (Angebotsformular einblenden): [direkter Link](#)**

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Samstag, 19. April 2014, 16:52

**Wie erkenne ich einen Beitragsoptimierer? Bei welchen Begriffen sollten Sie hellhörig werden?**

**Wie können Sie am besten erkennen ob es sich um einen der beschriebenen Beitragsoptimierer handelt?**

**...Hier ein paar Begrifflichkeiten / Floskeln die gerne von dieser Art von Unternehmen verwendet werden und die Sie hellhörig machen sollten:**

- Tarifoftware
- Beiträge senken
- gleiche / vergleichbare Leistungen zu günstigeren Beiträgen
- wenn Sie Geld sparen wird ein Honorar fällig
- Auftrag zur PKV Optimierung
- Tarifwechsel innerhalb des Versicherungsunternehmens
- Beitrag halbieren oder sogar mehr

**...der gesunde Menschenverstand sollte zünden, wenn man für einen Tarifwechsel bei seinem aktuellen Krankenversicherer einen Dritten (Beitragsoptimierer) auch noch Geld zahlen soll, obwohl Sie Geld sparen wollen. !**

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Samstag, 19. April 2014, 17:12

**Habe ich denn eine Alternative wenn ich Geld bei meiner Privaten Krankenversicherung sparen möchte?**

**Ich bekenne mich in diesen Beiträgen ganz offen und ehrlich gegen die Zunft der Beitragsoptimierer, da:**

- ich es abartig finde (entschuldigen Sie die deutlichen Worte), aus Ihrer finanziellen Notlage auch noch zusätzliche und unnötige finanzielle Belastungen für Sie zu schaffen
- Sie auch ohne Tarifoftware ein gesetzlichen Anspruch auf einen Tarifwechsel haben (diesen MUSS Ihnen Ihr Krankenversicherer gewähren)!
- Sie auf einmal alleine mit schlechteren Leistungen stehen gelassen werden, wenn Sie merken was der Tarifwechsel mit möglichem Mehrleistungsverzicht für Sie wirklich bedeutet!

**Wichtiger Hinweis:**

**Ich kann es verstehen, wenn Sie in einer finanziellen Notlage sind und sich nach Tarifeinsparungen erkundigen möchten.**

**Doch bitte tun Sie dieses direkt über Ihren Privaten Krankenversicherer!**

**Dieser muss Ihnen Alternativen nennen und ist nicht einfach über alle Berge wenn die Tarifumstellung durchgeführt wurde!**

**Ihr persönlicher Ansprechpartner verdient bei einer Beitragsreduzierung kein Geld, ist demnach also auch bemüht Sie bestmöglich über die Konsequenzen und Leistungseinbußen zu**

Hinweis: In 2016 erfolgte ein Statuswechsel vom gebundenen Versicherungsvertreter der SIGNAL IDUNA hin zum freien Versicherungsmakler. Daher profitieren Sie von einer unabhängigen & kostenlosen Beratung zur Privaten Krankenversicherung:

<https://www.versicherungsantrag24.de/private-krankenversicherung-pkv/pkv-beitrag-sparen/>



**informieren!**

👁️👂 **JA** zur Tarifberatung bei Ihrem Krankenversicherer

👁️👂 **NEIN** zu einer Tarifoptimierung durch einen Beitragsoptimierer

DAS liegt mir wirklich am Herzen, lassen Sie sich nicht "über's Ohr" hauen 🚫

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute und hoffe Sie lesen diese Beiträge noch rechtzeitig.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Samstag, 17. Mai 2014, 12:59

**Beitragsoptimierer mit Sitz auf den Bahamas seriös?!**

Hallo zusammen,

heute erreichte mich **in meinem privaten E-Maileingang** eine E-Mail die auf einen Optimierer für PKV-Beiträge hinweist.

**Bevor ich Ihnen jedoch die E-Mail zur Kenntnis poste, sollten Sie folgendes wissen:**

Die Spam-Nachricht: "NEU! Private Krankenversicherung - Bis zu 40% einsparen OHNE Wechsel der Versicherung!"

verweist auf eine Internetseite- **LINK ENTFERNT** - schaut man in das Impressum ist der **Firmensitz eine Postbox-Adresse auf den Bahamas!**

**Schalten Sie Ihren klaren Menschenverstand ein, welches seriöse Unternehmen das sich um eine Optimierung eines Vertrages kümmert hat eine Postbox-Adresse auf den Bahamas?! Diese verweist übrigens noch auf eine andere Internetseite: LINK ENTFERNT**

**Ich kann als gelernter und langjährig tätiger Versicherungskaufmann von solchen Angeboten der PKV-Beitragsoptimierung nur warnen! 🚫**

Hier jetzt für Sie zur Ansicht, wie ein entsprechender Werbe-Mail-Inhalt aussieht:

\*\*\*\*\*

*Guten Tag Mike Wittmann ,*

*Es gibt eine Möglichkeit etwa 20-40% an Beitrag einzusparen!*

*Enorme Beitragssteigerungen sind bei den Versicherungsbeiträgen für die private Krankenversicherung keine Seltenheit.*

*Was viele nicht wissen: Mit einer professionellen  
Tarifoptimierung lässt sich für Versicherte oft  
bis zu 40 % Beitrag einsparen und das  
bei gleichen oder sogar verbesserten Leistungen!*

*Das BESTE ist: OHNE einen Wechsel zu einem anderen Anbieter  
und OHNE Kündigung!*

*LINK ENTFERNT*

*Sie bleiben also bei Ihrer bisherigen Krankenversicherung und  
sparen trotzdem!*

*KEIN AUFWAND für Sie!  
KEINE Altersbegrenzung!  
TROTZ Vorerkrankungen möglich!  
Fragen Sie einfach KOSTENFREI an!  
Lassen Sie sich umgehend von Profis beraten!  
KEIN Vertreterbesuch!*

*Hier können Sie sich unverbindlich informieren*

*LINK ENTFERNT*

*Sie erhalten umgehend Ihr Angebot!*

*Mit freundlichen Grüßen Ihre  
Saskia Steima  
Werbepartner*

\*\*\*\*\*

Für alle die meinen Vortext schnell überflogen haben: **WARNUNG vor einem möglichen unseriösen Angebot, da im Impressum eine Post-Box auf den Bahamas angegeben wird!**

In der Hoffnung, dass Sie rechtzeitig vor solchen Angeboten absehen bzw. sensibilisiert werden wünsche ich Ihnen einen angenehmen Tag!

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Montag, 19. Mai 2014, 17:26

**Und schon wieder habe ich etwas für Sie gefunden, das an Dreistigkeit fast nicht zu überbieten ist!**

Sie werden **direkt - Pinocchio könnte mit seiner Nase Stabhochsprung machen - über einen fragwürdigen Sachverhalt informiert.. (rote Markierung)**

... Doch lesen Sie zunächst selbst die Spam-Werbemail (Absender: xy.vogt@ LINK ENTFERNT):

Guten Tag Mike Wittmann,

*im Juni 2014 reduzieren viele Gesellschaften die Tarife, die Beitragszahler sparen bares Geld. Andere erhöhen die monatlichen Beiträge.*

*Ist Ihre Krankenversicherung günstiger geworden?*

*Vergleichen Sie jetzt kostenlos und vollkommen unverbindlich im online-Schnelltest Ihre Versicherung mit den anderen Anbietern:*

**LINK ENTFERNT**

*Der Vergleich ist kostenlos und dauert nur wenige Minuten.*

*Ich hoffe, dass ich Ihnen weiterhelfen konnte!*

*Mit freundlichen Grüßen,*

*Julia Vogt*

*Customer Care Service*

\*\*\*\*\*

Sie gelangen übrigens **nicht auf die eigenartig bezeichnete Internetadresse sondern werden direkt zum Verursacher weitergeleitet:**

**LINK ENTFERNT**

**Im Impressum steht hier:**

**Name ENTFERNT**

**1070 Wien**

**Österreich**

**Also ein österreichisches Unternehmen das sich auf das deutsche Krankenversicherungsrecht versteht..**

**Warum bezeichne ich die Formulierung als fragwürdig?**

Da das Angebot nur auf die Private Krankenversicherung in Deutschland abzielt, scheinen die österreichischen Kollgen nichts von einem deutschen Vertragsrecht zu kennen.

**Geschlossene Verträge sind zu erfüllen und dürfen von der PKV nicht abgeschwächt werden, DAS ist ein wesentlicher Vorteil gegenüber der gesetzlichen Krankenversicherung!**

(Ausnahmen stellten Erhöhungen der Beiträge und Selbstbehalte dar, bei diesen Erhöhungen haben Sie jedoch ein außerordentliches Kündigungsrecht. Diese Bestimmungen sind jedoch bereits im Vertragswerk enthalten).

Zudem hat **keine der aktuell am Markt tätigen Privaten Krankenversicherer eine Beitragsanpassung zum 01.06.2014 - und schon garnicht eine Leistungsverlechterung!**

Meine Meinung: **frech und dreist so ein potentielles - vertrauensvolles (!) Kundenverhältnis zu**

**beginnen.**

**Meine Hinweise stellen ausdrücklich meine persönliche Wahrnehmungen in Verbindung mit meinem persönlichen rechtsempfinden dar.**

Bilden Sie sich bitte persönlich Ihre eigene Meinung.

Ich werde an dieser Stelle weiter informieren.

Sachliches Feedback ist ausdrücklich erwünscht (ohne weiteren Spam)!

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

**Mike Wittmann**

*Mittwoch, 11. Juni 2014, 13:44*

---

Es geht weiter in der Information zu Nonsens aus der Spam-Welt...

Es erreichte mich folgende E-Mail von **XY @ LINK ENTFERNT**:

*Guten Tag Mike Wittmann,*

*nach Abrechnung des ersten Jahresdrittels im Jahr 2014 können viele private Krankenkassen die monatlichen Beiträge reduzieren.*

*Die meisten Anbieter sind aufgrund dieser Entwicklung bereit, auf Anfrage den Beitrag ihrer Kunden zu senken.*

*Gehört Ihr Anbieter auch dazu, müssen auch Sie bereits im Juni jeden Monat bis zu 40% weniger für Ihre Krankenversicherung bezahlen?*

*Verschaffen Sie sich einen Überblick und prüfen Sie kostenlos online, welche Anbieter welche Beiträge verlangen:*

*LINK ENTFERNT*

*Selbstverständlich ist der Vergleich unverbindlich.*

*Ich hoffe, dass diese Information für Sie nützlich war.*

*Mit freundlichen Grüßen,*

*Stefanie H.*

*Kundenservice*

Der Link ist verbunden mit der Domain LINK ENTFERNT im Impressum ist ein **Schweizer Unternehmen** ersichtlich:

**NAME ENTFERNT**

CH-8008 Zürich

E-Mail: LINK ENTFERNT

Auch hier wieder wie im vorherigen Post... **Totaler Quatsch** ("nach Abrechnung des ersten Jahresdrittels im Jahr 2014 können viele private Krankenkassen die monatlichen Beiträge reduzieren.)!

**Es zielt alles auf eine Beitragsoptimierung ab, die Sie bezahlen dürfen, obwohl Sie kostenlosen Anspruch auf diese Leistung bei Ihrer aktuellen privaten Krankenversicherung haben! Bestenfalls werden Sie unter falschen Voraussetzungen zu einem Wechsel gelockt. Mir stellen sich die Nackenhaare auf, wenn ich so einen Blödsinn lese. Akte XY hätte hier sicherlich einen passenden Vorspann.. Nepper, ..., Bauernfänger.**

Ich bleibe weiter für Sie am Ball, falls Sie meine Beiträge noch vor der Wahl für einen Beitragsoptimierer lesen würde ich mich über Ihr Feedback freuen. 😊

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Freitag, 4. Juli 2014, 19:46

Neues bringt der Monat Juli? ...Oder Altes nur neu aufgesetzt!

Folgende E-Mail bekam ich von der Mailadresse: XY@LINK ENTFERNT - angeblich eine Jessica W. mit folgendem Text:

*Guten Tag Mike Wittmann,*

*nach Abrechnung des ersten Jahresdrittels im Jahr 2014 können viele private Krankenkassen die monatlichen Beiträge reduzieren.*

*Die meisten Anbieter sind aufgrund dieser Entwicklung bereit, auf Anfrage den Beitrag ihrer Kunden zu senken.*

*Gehört Ihr Anbieter auch dazu, müssen auch Sie bereits im Juli jeden Monat bis zu 40% weniger für Ihre Krankenversicherung bezahlen?*

*Verschaffen Sie sich einen Überblick und prüfen Sie kostenlos online, welche Anbieter welche Beiträge verlangen:*

*LINK ENTFERNT*

*Selbstverständlich ist der Vergleich unverbindlich.*

*Ich hoffe, dass diese Information für Sie nützlich war.*

*Mit freundlichen Grüßen,*

*Jessica W.*

*Kundenservice*

Ziel der URL ist auch hier wieder LINK ENTFERNT

Wahrscheinlich erreichen mich ähnliche Informationen mit geänderten Internetadressen in den folgenden Monaten.

Hier genau wie im vorherigen Fall steckt die NAME ENTFERNT hinter diesem Spam-Angebot.

Halten Sie sich am besten an meine Ausführungen am Anfang des Gesamt-Themas, dann sollten Sie vor größerem Übel bewahrt werden.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

*Freitag, 11. Juli 2014, 20:52*

In diesem Thema geht es von Anfang an darum, Ihnen aufzuzeigen, dass Sie einen gesetzlichen Anspruch auf einen Tarifwechsel bei Ihrem aktuellen PKV-Unternehmen haben.

### **Warum also für etwas bezahlen, wenn man es auch umsonst haben kann? ...Irgendwie komisch, oder?**

Vielen Dank an den User, der mir ein Praxisbeispiel einer sogenannten Honorarvereinbarung bei Tarifoptimierung zugespielt hat.

So werden Sie auf einem Beitragsoptimierer / Tarifoptimierer aufmerksam bzw. eine ähnlich formulierte Erklärung könnte Ihnen abverlangt werden:

BILD ENTFERNT

**Bei diesem "Angebot" um günstigere Tarife zu recherchieren verlangt man von Ihnen ein einmaliges Honorar in Höhe von bis zu 9 .. in Worten NEUN !!!  
Ersparnisbeiträgen.**

**-> Nochmals: 9-fach etwas bezahlen auf das Sie einen gesetzlichen Anspruch haben und zwar kostenlos!**

Diese Form der Honorarvereinbarung ist eine immer sich weiter verbreitende Sitte und mit 9 Ersparnisbeiträgen nicht das Maximum das vereinzelt von sogenannten Optimierern für günstigere PKV-Tarife verlangt wird.

**Bei dem aktuell genannten Beispiel kommt noch hinzu, dass die NAME ENTFERNT Ihren Firmensitz in Lichtenstein hat.**

**-> warum ist das interessant?**

**Wußten Sie, das in jedem Krankenversicherungsbeitrag einer deutschen PKV auch eine Versicherungssteuer enthalten ist?**

**Sie zahlen also:**

- den neuen günstigeren Beitrag bei Ihrer PKV
- 9-Ersparnisbeiträge (Bsp. 150 € Ersparnis \* 9 = **1350 €**) als Honorar an den Tarifoptimierer
- > die Ersparnis enthält ebenfalls einen Anteil der Versicherungssteuer, Sie zahlen somit die



eingesparten Steuern anstatt an den deutschen Staat an den lichtensteinischen Tarifoptimierer, denn Sie haben einen Vertrag mit einem ausländischen Unternehmen geschlossen.

***Ich finde, wenn man sich schon eine Tarifoptimierung trotz gesetzlichem Anspruch bezahlen lässt, dann sollte man so fair sein die in der Ersparnis enthaltene Versicherungssteuer für den Versicherten aus dem Beitrag und somit aus dem Honorar herauszurechnen.***

Übrigens ist die oben per Bild aufgeführte Vollmacht sehr weitreichend, **Sie müssen die Ersparnis auch noch bezahlen, wenn Sie die Umstellung erst in zwei Jahren vornehmen.**

Der Beitragsoptimierer sichert sich durch Ihre Vollmacht jederzeit einen aktuellen Vertragsstand anfordern zu dürfen und erkennt somit jede Veränderung und das in dem für ihn zugesicherten Zeitraum von **drei Jahren..**

Sie können mir gerne anonym Hinweise / Informationen zu Ihren Erfahrungen mit Dienstleistern zur Beitragsoptimierung mitteilen, alternativ registrieren Sie sich in diesem Forum und helfen durch Ihre Erfahrungen anderen Privatversicherten, die auf der Suche nach einer Beitragssenkung sind.

Vielen Dank für Ihr Interesse.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*sueaussm*

Mittwoch, 30. Juli 2014, 15:50

### **Guter Rat muss nicht teuer sein**

Hallo zusammen,

muss hier auch mal los werden. 😊

Sie nicht immer zufrieden mit der Beratung oder wissen gar nicht mehr, wer aktuell Ihr Berater ist? Tja, da kann man schon nette freundliche "Berater" reinfallen und etwas unterschreiben, was man später bitter bereut.

Wieviele Kunden sind über Jahrzehnte versichert, fühlen sich im Stich gelassen, da offensichtlich nichts mehr an Ihnen zu verdienen ist und sich nicht trauen mal nachzuhaken, welche

Möglichkeiten zur Vertragsgestaltung noch bestehen. 🙄🙄🙄

**Bitte tun Sie es trotzdem!!** Wer zahlt, darf auch Leistung erwarten.

Alles was Ihnen ein Beitragsopti verspricht, ist längst vertraglich festgelegt. Und über den Umfang der Vertragsgestaltung lässt sich verhandeln. 😊

😬 Sie kennen Ihren derzeit aktuellen Berater nicht? 🙄 Dann schnappen Sie sich die Police und rufen Sie im Hauptsitz Ihrer Versicherung an. Die sind in der Lage Ihren Berater mal in den Allerwertesten zu treten und ihn an die Pflichten zur Beratung zu erinnern. Kommt dann immer noch nichts, nicht verzagen..und Druck machen. **Nur wer spricht dem kann geholfen werden** 🙄👍

**Mike Wittmann**

Mittwoch, 6. August 2014, 17:21

**@sueausm:** Vielen Dank für den Beitrag, registrieren Sie sich doch in diesem Forum, dann bleiben Sie auf dem Laufenden!

...Endlich mal jemand der mehr als einen Smiley benutzt 😊

\*\*\*\*\*

Heute möchte ich **nicht** über eine weitere Spam-Email berichten (...auch wenn ich für den Monat August wieder eine von einem in diesem Beitrag benannten erhalten habe).

**Nein, heute möchte ich Ihnen von einer Kontaktaufnahme eines Tarifoptimierers bei bei Versicherungsantrag24.de berichten.**

*Zu einem guten Forum gehört es - genau wie in einer guten Demokratie - dass jede Meinung gehört werden sollte.*

**Ich habe die Kontaktaufnahme und die Äußerungen zu den Hintergründen des Geschäftsfeldes aus Sicht eines Beitragsoptimierers begrüßt.**

Diese darf ich Ihnen - auf Wunsch anonym - mitteilen.

**Zunächst ein Auszug meiner Antwort-E-Mail an den Tarifoptimierer:**

*...Da Sie der erste Dienstleister sind, der auf den Beitrag reagiert, möchte ich Ihnen gerne die Gelegenheit geben, Ihren Standpunkt Ihrer Dienstleistung - wenn Sie es wünschen auch gerne ohne Nennung Ihres Unternehmens - entweder mir zukommen zu lassen oder direkt im Forum als Beitrag zu verfassen.*

*Vielleicht haben Sie positive Aspekte entgegen meiner - wie ausdrücklich mehrfach erwähnten - persönlichen Meinung zu einem Großteil in Ihrem Dienstleistungsbereich tätigen Unternehmen / handelnden Personen.*

**Auszug aus der Antwort des Tarifoptimierers:**

*...Wir haben grundsätzlich kein Problem damit, dass auch kritische Worte zu unserer Branche (oder ggf. auch zu uns, wenn berechtigt) fallen und insbes. auch etwaige schwarze Schafe genannt werden. Schon gar nicht wollen wir Ihnen Ihre persönliche Meinung oder das Recht zur Äußerung dieser streitig machen.*

*Das – zumindest in einer differenzierten Darstellung – macht uns als seriösen Anbieter nur glaubwürdiger.*

**Im späteren Verlauf nimmt der Tarifoptimierer Stellung zu den Hintergründen seiner Tätigkeit:**

*Vielleicht die wichtigsten inhaltlichen Diskussionspunkte:*

*- Tarifoptimierung wäre tatsächlich sogar die Aufgabe des Maklers: nur dieser hat i.A. ein Interesse an gutem Verhältnis zu Versicherern und Bestandsprovisionen; lässt sich beides i.d.R. nicht mit Tarifoptimierung vereinbaren -> Erfahrung zeigt hier, dass die meisten Makler tatsächlich nicht helfen können/wollen; Tarifoptimierung braucht zudem oftmals auch eine kostspielige Infrastruktur*

*(Datenbanken, Vergleichssoftware etc.), deren Schaffung sich für einen durchschnittlich großen Makler kaum lohnen dürften, zumal wenn er damit kein Geld verdient*

*(zum Punkt „Makler“ könnte man allgemein erwähnen, dass auch dieser in der klassischen Form auch vom Kunden bezahlt wird, jedoch indirekt über den Versicherer, sodass in diesem Modell nicht mal Kundenorientierung angelegt ist)*

*- Eigentlich wäre es sogar Aufgabe (Pflicht) des Versicherers: aber dass der daran kein Interesse haben kann, ist offensichtlich; und der Laie ist mit Tarifanalyse und Durchsetzung seines Gesuchs ggü. der Versicherung normalerweise überfordert; im Regelfall werden Anfragen abgeblockt; und wie soll ein Kunde beurteilen, ob ein Angebot, das in manchen Fällen dann doch kommt, nicht nur ein bestenfalls suboptimales Alibiangebot ist? auch diese Punkte bestätigen unsere Erfahrungen mit Kunden*

*- Der PKV-Ombudsmann ist nicht dafür da, die im Regelfall höchst individuelle Recherche- und Beratungsleistung zu liefern; sein Einschreiten mag vielleicht dafür sorgen, dass Anfragen von Gesellschaften bearbeitet werden, jedoch nicht zwingend, dass dies auch verbraucherorientiert geschieht*

*- Dass schließlich die (qualitative) Beratungsleistung kostenintensiv ist, kann man als Kunde üblicherweise bei einem Selbstversuch lernen*

*- Punktuelle Leistungsreduktionen beim Tarifwechsel kommen in Einzelfällen vor; diese werden jedoch transparent dargelegt, bevor der Kunde über einen Wechsel entscheidet, beim Wechsel wiederum wird es protokolliert; überdies kommt es auch vor, dass unsere Berater von einem Wechsel auf Grund solcher Reduktionen abraten, selbst wenn er für uns einen attraktiven Umsatz generieren würde (hier kann ich natürlich nur für uns sprechen; ob andere Marktteilnehmer demgegenüber quick wins über nachhaltige Kundenzufriedenheit und Reputation stellen, kann ich nicht einschätzen)*

*- Spamming (im Unterschied zu regulärem Emailmarketing, auch wenn hier die Grenzen leider oft verschwimmen) ist in verschiedenen Branchen, leider auch in unserer, nicht selten; optimierer24 ist jedoch eine geparkte Domain; außerdem findet dann auch oft eine Verwechslung mit PKV-Wechsel-Portalen (tarifvergleich-direkt?) statt (solche halten auch wir für fragwürdig)*

*- Die „nachvertragliche“ Zahlungsverpflichtung im Falle eines Wechsels ergibt sich aus dem, wie wir denken, sehr verbraucherorientierten Geschäftsmodell: will ein Kunde nach Beratung nicht wechseln, so ist die gesamte Leistung kostenfrei; natürlich soll aber nicht auf Grund der Beratungsleistung ein Wechsel stattfinden am Beratenden vorbei; darum muss die Möglichkeit gegeben sein, für einen gewissen Zeitraum nach dem Wechsel eine Forderung zu erheben*

**Zu Ihren offenen Ausführungen vielen Dank!**

**Diese sind in vielen Bereichen (leider) Stand der Dinge.**

**Gestatten Sie mir dennoch eine kritische Anmerkung auf die Gesamt-Situation:**

*Wenn alle Versicherer und Vermittler (sowohl Makler, Mehrfachagenten als auch Ausschließlichkeitsvermittler) Ihrer ordnungsgemäßen Beratungsverpflichtung nachkommen würden, gäbe es für Sie als Tarifoptimierer sehr wenig zu tun, aber die Realität ist - zu Ihrem Glück - eine andere...*

**Ich würde mich über weitere Meinungsäußerungen - gerne auch von Tarifoptimieren oder von**

betroffenen PKV-Versicherten - freuen.

Vielen Dank!

Einen angenehmen Tag wünscht Ihnen

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Donnerstag, 14. August 2014, 15:39

Mir ging ein weiterer Erfahrungsbericht eines Nutzers zu, den ich mit seinem Einverständnis gerne in Auszügen für alle veröffentliche:

*Hallo Herr Wittmann,  
der Bericht über die Beitragsoptimierer ist recht interessant.  
Ich bin leider auch in die Falle getappt.*

*Unter den Optimierungs-Vorschlägen war nichts dabei, was nicht auch der örtliche Agent vorschlagen hätte können.  
Doch der hat sich seit Jahren schon nicht mehr bei mir gemeldet.*

*Ich hatte letztendlich doch kein Vertrauen zum Optimierer und aus Angst um meine Rückstellungen und Versicherungsleistungen habe ich die Umstellung beim Optimierer abgebrochen.  
Ich wollte mich lieber direkt mir der Versicherung auseinandersetzen.*

*Jetzt kann ich, anscheinend nicht ohne Vertragsstrafe (Prämie für den Optimierer) keine Umstellung oder Anpassung in den kommenden 2 Jahren machen, da er mir praktischerweise alle Möglichkeiten angeboten hat.  
Auch eine einfache Erhöhung der SB ist mir verwehrt...*

Was das ganze für einen Betroffenen bedeuten kann, schildert er wie folgt:

*Ich bin seit 2 Jahren selbständig und kämpfe noch um die Existenz.  
Ich habe sozusagen den Mercedes in der PKV, da vorher der Arbeitgeber mitgezahlt hat.*

*Ich wurde von einem Ruhestandsplaner auf den PKV-Optimierer aufmerksam gemacht und angespitzt! "Vollkommen risikolos und ich kann jederzeit kostenfrei zurücktreten!"  
Es verdient als anscheinend der Ruhestandsplaner auch mit.*

*Ich sitze jetzt in der Falle und zahle zähneknirschend meine sicher gute, aber teure PKV die kommenden 24 Monate weiter.  
Ja, ich bin selber schuld und habe den Vertrag nicht richtig gelesen. Aus Zeitmangel dachte ich, lass mal machen.*

*Der Vertrag mit der NAME ENTFERNT als Anhang.*

**Den Anhang habe ich ebenfalls beigefügt, hier tritt das Unternehmen mit einer "fairen" Regelung auf, nämlich als Honorar eine Jahresersparnis zu erhalten.. Klingt fair, oder?!**

**...ups, das bedeutet ja 12 x die Beitragsersparnis... Holla! 🤔**

Nimmt man die in meinem Beitrag Nr. 12 genannte Einsparung von 150 € pro Monat, dann kommt man hier auf stolze

**1.800 €!**

**...Und das für etwas das Sie - ja ich sage es nochmals - vollkommen umsonst haben könnten (Stichwort: Rechtsanspruch!), stattdessen darf der Betroffene jetzt 24 Monate keine Reduzierungen vornehmen, ohne das er zusätzlich etwas bezahlen muss.**

**Wenn Sie finanzielle Nöte haben, kann dann DAS die Lösung sein?**

Bitte senden Sie mir gerne weitere Erfahrungsberichte zu, dieser Beitrag wurde mittlerweile schon deutlich **über 3000 x gelesen, Sie sind somit nicht alleine!**

Vielen Dank für die Zusendung nochmals an den Nutzer!

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

Mike Wittmann

Donnerstag, 11. September 2014, 17:47

### **kostenlose Tarifprüfung für die SIGNAL Krankenversicherung durch Versicherungsantrag24.de**

---

Wer diesen Beitrag aufmerksam gelesen hat, wird meine Haltung über Beitragsoptimierer / Tarifoptimierer mittlerweile erkannt haben.

*Der nächste und für mich nur logische Schritt ist, dass ich etwas besser und fairer machen möchte und zwar für einen Teil von Ihnen (Kunden der SIGNAL Krankenversicherung):*

**eine kostenlose Tarifprüfung ohne Erfolgshonorar oder anderweitige erzwungene Vergütungen durch Sie an mich!**

\*\*\*\*\*

#### **Voraussetzung für diese kostenlose Dienstleistung von meiner Seite:**

- Sie sind bei der **SIGNAL Krankenversicherung** im Rahmen einer Privaten Krankenversicherung / Beihilferestkostenabsicherung im Rahmen der Krankenvollversicherung abgesichert.
- Sie befinden sich mit Ihren Beiträgen **nicht** im Zahlungsrückstand / Notlagentarif (NLT-N bzw. NLT-B) oder im Basistarif
- **Sie wünschen kein weiteres "Kümmern" Ihres bisherigen Ansprechpartner**, sei es der Außendienstmitarbeiter der SIGNAL, Makler oder Mehrfachagent
- Sie sind damit einverstanden mir **Auskünfte über Ihren Versicherungsumfang und Ihren Wünschen** mitzuteilen.

\*\*\*\*\*

Trifft vorgenanntes zu, versuche ich Ihnen einen Überblick über Sinn oder Unsinn eines Tarifwechsels aufzuzeigen.

**Dieser Service ist für Sie vollkommen kostenlos!**

**Sollten Sie interessiert sein, finden Sie weitere Informationen HIER!**

Da eine Tarifprüfung sehr umfangreich ist, können die sonst üblichen 24 Stunden Bearbeitungszeit überschritten werden.

Vielen Dank für Ihr Interesse, ich hoffe auf Ihr Vertrauen.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

**Mike Wittmann**

Freitag, 17. Oktober 2014, 17:52

### **Initiative des PKV Verbandes zum Tarifwechsel innerhalb einer Gesellschaft ab 2016**

Beitragsoptimierer / Tarifoptimierer ab 2016 arbeitssuchend?! Die Geschäftsgrundlage für Optimierer entzogen?!

...So oder ähnlich könnten Schlagzeilen dieser Tage lauten. Denn "endlich" unternimmt der Verband der Privaten Krankenversicherer einen Vorstoß um das seither stiefmütterlich behandelte Thema Tarifwechsel innerhalb eines PKV-Unternehmens zu forcieren. **Spätestens ab 2016 ist eine Verbesserung in Sicht!**

Die aktuell tätigen Beitragsoptimierer sollten die nächsten Monate nutzen um Ihr Geschäftsmodell umzustellen, ansonsten bleiben denen vermutlich nur noch wenig Einnahmemöglichkeiten. 😏

**In einer offiziellen Pressemitteilung des PKV-Verbandes heißt es:**

#### ***Private Krankenversicherung erweitert Service beim Tarifwechsel***

*Mit ihren neuen Leitlinien für einen transparenten und kundenfreundlichen Tarifwechsel erweitert die Private Krankenversicherung den Service für ihre Versicherten. Dazu erklärt der Vorsitzende des PKV-Verbandes Uwe Laue:*

*„Wahlfreiheit und individueller Versicherungsschutz gehören zu den großen Pluspunkten der Privaten Krankenversicherung. Damit unsere Versicherten jederzeit die für sie beste Tarifoption finden und auswählen können, hat die Branche nun einen Leitfaden zum unternehmensinternen Tarifwechsel erarbeitet.*

*Das Tarifwechselrecht gibt den Versicherten den Anspruch auf eine persönliche und bedarfsgerechte sowie kostenlose Beratung durch das Unternehmen beim Wunsch nach einem Tarifwechsel. Der nun vorliegende Leitfaden erläutert und konkretisiert aber nicht nur die geltende Rechtslage, sondern geht auch deutlich über das gesetzliche Tarifwechselrecht hinaus.*

*So verpflichten sich die teilnehmenden Unternehmen, bei Anfragen von Versicherten nach Tarifalternativen das gesamte Spektrum an möglichen Zieltarifen aufzuzeigen oder geeignete Tarife im Kundeninteresse auszuwählen. Dabei werden die Auswahlkriterien durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer testiert.*

*Überdies verpflichten sich die teilnehmenden Versicherer, bei Prämien erhöhungen den Versicherten bereits **ab dem 55. Lebensjahr (also 5 Jahre früher als nach den gesetzlichen Vorgaben) automatisch***



*konkrete Tarifalternativen mit dem Ziel der Beitragsreduzierung zu nennen. Zugleich verpflichten sie sich, sämtliche Tarifwechsel-Anfragen **innerhalb von 15 Arbeitstagen** zu beantworten.*

*Schon jetzt haben sich Unternehmen mit einem Marktanteil von mehr als 82 Prozent der Privatversicherten verbindlich dazu bereit erklärt, den Leitfaden umzusetzen. Weitere Unternehmen mit nochmals rund 5 Prozent Marktanteil haben ihren Beitritt bereits angekündigt.*

*Bis zur vollen Umsetzung auch der über das geltende Recht hinausgehenden Elemente des Leitfadens ist ein zeitlicher Vorlauf vorgesehen, weil insbesondere der Aufbau eines überprüfbaren Tarif-Auswahlsystems umfangreiche Veränderungen in der Unternehmens-EDV und der internen Organisation erforderlich macht. Spätestens 2016 wird der Leitfaden in vollem Umfang von allen teilnehmenden Unternehmen umgesetzt. Das geltende Tarifwechselrecht gemäß § 204 des Versicherungsvertragsgesetzes ist davon selbstverständlich unberührt.“*

Quelle: <http://www.pkv.de/presse/pressemitteilun...hse1-leitfaden/>

Teilnehmende Unternehmen die sich dieser Leitlinie anschließen wollen sind viele namenhafte PKV-Unternehmen. **Dennoch fehlen z. B. die Central Krankenversicherung und die Continentale Krankenversicherung (Stand 17.10.2014).**

Somit sollte im Normalfall dieses Forentheema in zwei bis drei Jahren größtenteils der Vergangenheit angehören. Ich hoffe Sie freuen sich ebenfalls über diese für Versicherte positive Nachricht. Auch wenn ich ein wenig wehmütig werde, so hoffe ich auf Ihre Lesungen in anderen Forenbereichen ab 2016. 😊

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

**Mike Wittmann**

Dienstag, 6. Januar 2015, 21:49

**Wie erkennen Sie nochmal einen Beitragsoptimierer?!**

**Danke für dieses Beispiel das mich heute in meinem persönlichen Spamordner erreichte:**

*Guten Tag Mike Wittmann,*

*eine Anpassung Ihres Tarifs kann möglicherweise noch im Januar erfolgen. Dies bedeutet, dass Sie ab dem 01. Februar 2015 bereits jeden Monat einen niedrigeren Beitrag für Ihre Krankenversicherung bezahlen.*

*Ohne den Anbieter zu wechseln - somit haben Sie jeden Monat mehr Geld zur freien Verfügung.*

*Viele Anbieter geben einen Teil der erwirtschafteten Gewinne an die Beitragszahler weiter, in Form einer Reduzierung des Tarifs.*

*Prüfen Sie gleich online, ob Ihr Tarif angepasst werden kann:*

**LINK ENTFERNT**

**Der Test dauert nur 2 Minuten - und ist natürlich unverbindlich und kostenlos.**

*Ich hoffe, dass ich Ihnen helfen konnte.*

*Mit freundlichen Grüßen,*

*Franziska R.*

*Verbraucherberatung*

**Wer steckt dieses Mal dahinter und wer nennt sich Verbraucherberater:**

NAME ENTFERNT

in ... 1070 Wien - Österreich

***Starten wir ein kleines Rätsel: An wie vielen Stellen haben Sie den Beitragsoptimierer in der Email erkannt?***

👉👉👉 **Richtig**, es ist der gleiche Beitragsoptimierer aus dem Beitrag 9 - mit dem Unterschied, dass man wohl den "Customer Care Service" jetzt in "Verbraucherberatung" eingedeutscht hat. 🤔👉 ...es gibt aber noch mehr Hinweise auf einen typischen Beitragsoptimierer, finden Sie nicht auch?

**Also wenden Sie sich vertrauensvoll an Ihren Privaten Krankenversicherer und zwar am besten direkt an die Hauptverwaltung!**

In gespannter Erwartung auf Ihre Tipps und auf weitere künftige Spam-E-Mails von Beitragsoptimierern..

***PS: @Franziska R.: Ja, vielen Dank Sie konnten uns wirklich helfen, vielleicht im nächsten Monat mit Maria Schuster, Petra Meier, Silke Schulz, etc. ... 🤔***

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

**Mike Wittmann**

*Donnerstag, 22. Januar 2015, 22:14*

**Service für Kunden der Signal Iduna - Beratung für die Privaten Krankenversicherung - PKV ohne kostenpflichtige Beitragsoptimierung**

**Signal Iduna - Private Krankenversicherung - PKV Service für Kunden der Signal Krankenversicherung durch Versicherungsantrag24**

Sie sind bereits Kunde der Signal Iduna und haben sich in der Vergangenheit für eine Private Krankenversicherung oder eine Anwartschaftsversicherung entschieden und sind mit Ihrer Betreuung oder Beratung unzufrieden?

Sie haben Änderungswünsche an Ihrer Privaten Krankenversicherung bei der Signal Krankenversicherung und Ihr Ansprechpartner für Versicherungsangelegenheiten meldet sich nicht bei Ihnen oder ist nicht mehr existent?

**Mögliche Ursache:**

Die Ursache liegt ggf. darin, dass Sie - egal bei welcher Privaten Krankenversicherung - einen Vertrag über einen Makler oder Mehrfachagenten geschlossen haben. Anders als die sogenannten Ausschließlichkeitsvermittler verlieren diese vereinzelt Ihre Kunden mit zunehmendem Alter aus

den Augen / dem Interesse. Natürlich gibt es auch sehr gute und kompetente Makler und Mehrfachagenten die einen regelmäßigen Kontakt zu Ihnen halten. Sie werden Ihre persönliche Situation als Kunde richtig einschätzen können.

### **Hintergründe zu den vereinzelt auftretenden Unstimmigkeiten während eines Vertragsverhältnisses:**

Anders als z. B. der Ausschließlichkeitsvertreter kann der Versicherer einen Makler nicht damit "beauftragen" sich bei Ihnen zu melden. Rechtlich ist der Makler (durch eine Maklervollmacht) **Ihnen** gleichgestellt. Das heißt, dass der Versicherer keinen "Kunden" (Makler) mit der Beratung beauftragen kann, um Sie verlässlich als Versicherungsnehmer zu beraten.

Melden Sie sich bei Ihrer PKV - z. B. auch bei der Signal Krankenversicherung - und wünschen einen Besuch Ihres Ansprechpartners (Makler) so kann diese zwar die Information an Ihren Makler weitergeben, darauf "festnageln" diesen Besuchswunsch einzuhalten jedoch nicht. So kommen hier und da Unstimmigkeiten bei - für den Makler unlukrativen - Vertragsumstellungen zustande. Wie gesagt, es gibt Negativbeispiele aber auch viele Positivbeispiele. Sie sollten nur die Hintergründe kennen, warum sich Ihr Ansprechpartner für Versicherungen vielleicht nicht (mehr) bei Ihnen meldet.

### **Kommt Ihnen das bekannt vor und Sie wünschen als Kunde der Signal Krankenversicherung eine Betreuung?**

Dann können Sie sich gerne über den [Signal-PKV-Kunden-Service](#) von **Versicherungsantrag24** informieren. Als langjähriger Tarifexperte der Signal Krankenversicherung stehe ich Ihnen persönlich zur Beratung zur Verfügung (**keine** Beratung zu dem Notlagentarif: NLT-N bzw. NLT-B oder dem Basistarif).

### **Wichtiger Hinweis:**

**Falls Sie mit Ihrer Betreuung zufrieden sind, melden Sie sich bei Anpassungswünschen gerne bei dem Ihnen bekannten Ansprechpartner** 🚫

**Das Angebot von Versicherungsantrag24.de richtet sich nur an Sie, wenn Sie unzufrieden mit Ihrer Betreuung sind und eine Änderung wünschen** 🚫

Weitere Informationen erhalten Sie [hier!](#)

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

Sebastian

Montag, 16. Februar 2015, 08:36

**Service für Kunden der DKV (Deutsche Krankenversicherung) - Beratung für die Privaten Krankenversicherung - PKV ohne kostenpflichtige Beitragsoptimierung**

**DKV (Deutsche Krankenversicherung) - Private Krankenversicherung - PKV Service für Kunden der DKV**

Nach Rücksprache mit Herrn Wittmann, kann ich diesen kostenlosen Service - dieser erfolgt durch

Hinweis: In 2016 erfolgte ein Statuswechsel vom gebundenen Versicherungsvertreter der SIGNAL IDUNA hin zum freien Versicherungsmakler. Daher profitieren Sie von einer unabhängigen & kostenlosen Beratung zur Privaten Krankenversicherung:

<https://www.versicherungsantrag24.de/private-krankenversicherung-pkv/pkv-beitrag-sparen/>

Herrn Wittmann ausschließlich für die Signal Krankenversicherung - nun auch für die DKV anbieten.

Sie haben sich in der Vergangenheit für eine Private Krankenversicherung oder eine Anwartschaftsversicherung im Hause der DKV entschieden und sind mit Ihrer Beratung oder Betreuung unzufrieden?

Sie haben Wünsche an Ihre Privaten Krankenversicherung bei der DKV und Ihr Beutruer für Versicherungsangelegenheiten meldet sich nicht bei Ihnen oder ist nicht mehr existent?

### **Mögliche Ursache:**

Die Ursache liegt ggf. darin, dass Sie - egal bei welcher Privaten Krankenversicherung - einen Vertrag über einen Mehrfachagenten oder Makler geschlossen haben. Anders als die sogenannten Vermittler in der Ausschließlichkeit verlieren diese ggf. vereinzelt Ihre Kunden mit zunehmendem Alter aus den Augen / dem Interesse. Natürlich gibt es auch sehr gute und kompetente Kollegen die einen regelmäßigen Kontakt zu Ihrem Kunden halten. Sie werden Ihre persönliche Situation als Kunde richtig einschätzen können.

### **Hintergründe zu den vereinzelt auftretenden Unstimmigkeiten während eines Vertragsverhältnisses:**

Anders als z. B. der Ausschließlichkeitsvertreter kann der Versicherer einen Makler nicht damit "beauftragen" sich bei Ihnen zu melden. Rechtlich ist der Makler (durch eine Maklervollmacht) **dem Kunden als Ihnen** gleichgestellt. Das heißt, dass die DKV keinen Makler mit der Beratung beauftragen kann, um Sie verlässlich als Versicherungsnehmer zu beraten.

Melden Sie sich bei Ihrer PKV - z. B. auch bei der Deutschen Krankenversicherung (DKV) - und wünschen einen Besuch Ihres "Maklers" so kann diese zwar die Information an Ihren Makler weitergeben, darauf erpochen diesen Termin einzuhalten jedoch nicht. So kommen hier und da Unstimmigkeiten bei - für den Makler unlukrativen - Vertragsumstellungen zustande. Wie gesagt, es gibt viele Positivbeispiele aber auch Negativbeispiele. Sie sollten nur diese Hintergrundinformationen kennen, warum sich Ihr Betreuer für Versicherungen vielleicht nicht (mehr) bei Ihnen meldet.

### **Sie wünschen als Kunde der DKV - Deutschen Krankenversicherung eine Betreuung?**

Dann können Sie sich gerne über [www.sebastian.sondermann.ergo.de](http://www.sebastian.sondermann.ergo.de) informieren. Als langjähriger Partner der Deutschen Krankenversicherung stehe ich Ihnen persönlich zur Unterstützung und Beratung zur Verfügung (**keine** Beratung zu dem Basistarif oder dem Notlagentarif).

### **Wichtiger Hinweis:**

**Falls Sie mit Ihrer Betreuung zufrieden sind, melden Sie sich bei Anpassungswünschen gerne bei dem Ihnen bekannten Betreuer.**

**Das Angebot von mir richtet sich nur an Sie, wenn Sie eine Änderung wünschen und unzufrieden mit Ihrer Betreuung sind.**

Bitte beachten Sie, dass ich als Ausschließlichkeitsvermittler die Grundsätze der GDV und nach Respektierungsrichtlinien unseres Unternehmens arbeite.

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Freundliche Grüße

Sebastian Sondermann

**Mike Wittmann**

*Montag, 9. März 2015, 17:22*

## **Optimierung Ihres Beitrages für die PKV jetzt durch einen seriösen Makler gegen Honorar? Günstiger (umsonst) geht's auch!**

### **Seriöser Makler bietet seinen Neukunden eine PKV-Optimierung gegen Honorar an, ein (negativer) Trend der Schule macht?**

Aus gut unterrichteten Quellen ist zu vernehmen, dass ein großer - als seriös geltender - Makler mit Hauptsitz in Baden Württemberg ab sofort seinen Neukunden eine PKV-Tarifoptimierung gegen knapp **500 € Honorar** anbietet.

Wenn man dieser Tatsache etwas positives abgewinnen möchte, dann ist es die Tatsache, dass der Makler sich sein Honorar nicht nach der größtmöglichen Ersparnis sondern als Festpreispauschale im Rahmen einer Vertragsumstellung bezahlen lässt, die nicht zwangsläufig eine hohe Beitragsersparnis zur Folge haben muss. Dieses Angebot wird nach meinen Informationen für Neukunden des Maklers angeboten, die Ihre PKV nicht mehr wechseln wollen oder aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr wechseln können.

Grundsätzlich sei Ihnen nochmals gesagt, dass Sie weder einen Beitragsoptimierer (lässt sich Ihre Beitragsersparnis richtig teuer bezahlen) noch einen Honorarberater (Vertragsgestaltung gegen ein fixes Honorar) benötigen um Ihren aktuellen Versicherungsschutz bei Ihrer aktuellen Privaten Krankenversicherung überprüfen und ändern zu lassen. Sie haben hierauf einen gesetzlichen Rechtsanspruch auf eine kostenlose Umstellung Ihres Versicherungsschutzes. **Diese Unkenntnis nutzen insbesondere Beitragsoptimierer aus um ein maximales Honorar durch Sie zu generieren.**

Wenden Sie sich - sofern Sie Ihren Versicherungsschutz umstellen möchten oder müssen - **unbedingt an Ihren aktuellen Krankenversicherer, dann erhalten Sie alles weitere vollkommen kostenlos!** Sie können sich somit auch diese knapp 500 € sparen und diese für wichtigeres verwenden!

*Ich hoffe, dass diese Dienstleistung - obwohl Sie in den Kosten für Sie deutlich überschaubarer ist - keine Schule macht und die Presselandschaft die Zeichen der Zeit erkennt um weiter zu informieren, dass Sie einen Rechtsanspruch auf kostenlose Tarifberatung und Tarifoptimierung durch Ihre aktuelle Private Krankenversicherung (PKV) haben.*

**Geben Sie diese Hinweise gerne an Ihre Bekannten weiter, damit diese nicht in diese unnötige zusätzliche Kostenbelastung eingehen.**

**⚠ Die PKV-Tarifberatung sollte für alle kostenlos sein und auch bleiben, das geht nur durch konsequente Aufklärung ⚠**

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

**Mike Wittmann**

*Dienstag, 30. Juni 2015, 20:31*

## Tarifoptimierung durch Mehmet Göker (MEG AG) - WDR Mediathek - Tipp

---

### Heute zum Thema PKV-Beitragsoptimierung ein Video-Tipp

Für alle die einmal einen kleinen Einblick hinter die Kulissen werfen möchte, dem empfehle ich aus der WDR-Mediathek "Versicherungsvertreter 2".

Hierbei wird der in Deutschland mit Haftbefehl gesuchte, ehemalige Eigentümer der insolventen MEG AG Herr Mehmet E. Göker von einem Reporter begleitet. **Herr Göker stieg innerhalb kürzester Zeit zu der Nr. 2 der deutschen Versicherungsmakler auf und wurde von vielen namenhaften Versicherern mit üppigen Vorschüssen honoriert. Diese werden namentlich genannt, vielleicht eine Erklärung wenn Sie sich das nächste mal über eine Beitragserhöhung ärgern..**

Herr Göker hat sich rechtzeitig in die Türkei abgesetzt und ist von dort aus über Mittelsmänner - wie er selbst sagt - weiterhin als Tarifoptimierer / Beitragsoptimierer tätig. Da die Türkei kein Auslieferungsabkommen mit Deutschland hat, kann sich Herr Göker dort problemlos (mit seinem Ferrari) bewegen und weiter handeln.

*Die Doku des WDR ist aus meinen Augen sehr interessant, vor allem wenn man sieht unter welchen Druck seine "Mitarbeiter" zu Höchstleistungen getrieben werden.* Diesen Druck dürfte der eine oder andere von Ihnen vielleicht auch schon zu spüren bekommen haben, hier geht es um viel Geld das die Tarifoptimierer Ihnen aus der Tasche ziehen, **obwohl Sie einen kostenlosen Rechtsanspruch nach §204 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) haben.**

Mir persönlich neu und erst durch diese Doku war die Möglichkeit sich aus der Türkei mit einer deutschen Rufkennung einzuwählen. So erscheinen Anrufe von den Mitarbeitern mit einer hamburgern Rufnummer. Hamburg ist groß und hat sicherlich auch mehr als einen Beitragsoptimierer hervorgebracht. Dennoch könnten drängende Anrufe und Werbung zur Tarifoptimierung mit hamburger Rufnummer ein kleiner Hinweis auf die weiteren Unternehmungen von Herrn Mehmet Göker sein.

Schauen Sie sich die Doku an, solange diese noch in der Mediathek des WDR zu finden ist:

<http://www1.wdr.de/mediathek/video/sendu...tgoeker100.html>

Freundliche Grüße und weiterhin Vorsicht bei der Tarifoptimierung durch andere als Ihren Versicherer!

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner zur Privaten Krankenversicherung*

---

**Neutraler Versicherungsberater**

*Sonntag, 19. Juli 2015, 00:31*

### Gegenmeinung

---

Sehr geehrter Herr Wittmann,

ich möchte sehr gerne Ihre gesamten Beiträge kommentieren.

Für mich ist es nicht nachvollziehbar, wieso hier alle Tarifoptimierer grundsätzlich in eine Schublade geschoben werden, denn damit wird eine gesamte Berufsgruppe quasi als "unnötig" bezeichnet.



Viele privat Krankenversicherte zahlen seit Jahren teilweise 600 - 1.200 EUR monatlich an Ihre private Krankenversicherung. Es ist richtig, dass § 204 VvG das gesetzliche Tarifwechselrecht für jeden privat Krankenversicherten regelt. Nur leider wird häufig seitens der Krankenkassen nicht auf die Kunden zugegangen. Immer wieder stellen Sie in Ihren Behauptungen fest, wie einfach es doch sei, wenn man zu seiner Krankenversicherung geht und nach günstigeren Tarifen fragt. Doch ist es wirklich so einfach? Wenn es so einfach ist, wieso zahlen dann von 11.000.000 privat Krankenversicherten

mehr als 2.500.000 immer noch überteuerte Beiträge in Ihren alten Tarifen? Weil eine Krankenkasse, so wie jedes andere gewinnorientierte Unternehmen, Eigentümer im Hintergrund hat, die mit Sicherheit

nicht daran interessiert sind, dass ihre Kunden weniger bezahlen. Was glauben Sie passiert also, wenn ein Kunde sich bei seiner Krankenkasse meldet und nach günstigeren Tarifen fragt? Dass diese ihm

freiwillig das gesamte Tarifuniversum offenbaren? Welches wirtschaftliches Interesse hat eine Krankenkasse an dieser Vorgehensweise? Gar keines. Häufig werden Kunden schlecht beraten, oder es

werden Angebote gemacht, die für den Kunden nicht in Frage kommen. Oder die Krankenversicherungen SELBST sagen den Kunden, es ginge nur über Leistungsausschlüsse oder Leistungseinbußen.

Von daher sehe ich es als sehr sinnvoll an, wenn ein neutraler Versicherungsberater nach § 34e der GewO ( der unterliegt einem Provisionsannahmeverbot seitens der Krankenkassen ) und MUSS auf HONORARBASIS bezahlt werden, weil er zu den rechtsberatenden Berufen gehört, die bis zuletzt sogar im Rechtsdienstleistungsgesetz reguliert wurden ) das gesamte Tarifuniversum einer Kasse untersucht und dem Kunden entsprechende Vorschläge unterbreitet. Kunde und neutraler außenstehender Versicherungsberater haben daher dasselbe Ziel: Einen preiswerteren Tarif bei vergleichbaren

oder sogar besseren Leistungen zu finden. Da Kunden oftmals über Ihre Rechte und die entsprechenden juristischen Vorgehensweisen bei der Verhandlung mit der Kasse nicht ausreichend informiert

sind, ist es unabdingbar, dass Sie Hilfe erhalten.

Mir sind Fälle bekannt, in den eine Krankenkasse tatsächlich so fair und ehrlich war, und dem Kunden dieselben Tarife angeboten hat, wie sie der neutrale Berater auch angefragt hatte.

Mir sind aber mindestens 10 mal so viele Fälle bekannt, in denen Kunden abgewimmelt wurden weil es hieß: "Das geht nicht, Sie sind in einem teuren alten geschlossenen Tarif"

Oder es wurde gesagt "Es geht nur über deutliche Leistungseinschränkungen" oder es hieß "Sie haben zu viele Vorerkrankungen" oder man hat gesagt es ginge nur, wenn der Kunde gleichzeitig für die Ersparnis einen sogenannten "Beitragsentlastungstarif" kaufen muss, und damit erstmal gar nix spart. Welches Motiv hat denn auch ein Mitarbeiter einer Krankenkasse, der am teuren alten Tarif des Kunden jedes Jahr durch seine Bestandsprovision verdient, dem Kunden dann einen Tarif mit 50 % Ersparnis anzubieten? Dann halbiert er sich ja selbst seine Bestandsprovision und diese Leute müssten ja Heilige sein, wenn sie das freiwillig machen würden.

Das es in jeder Berufsgruppe "schwarze Schaafe" gibt, die unseriös oder überteuert beraten, da bin ich auf Ihrer Seite. Aus meiner persönlichen Erfahrung heraus als neutraler Versicherungsberater nach §34e der GewO und meiner Erfahrung kann ich aber nach gründlicher objektiver Betrachtung beider Seiten mich nur dafür aussprechen, immer einen unabhängigen und neutralen Experten zu Rate zu ziehen, der in keiner Weise wirtschaftlich mit der Kasse in Verbindung steht.

Unnötige Verzögerungsstrategien der Krankenkassen oder Fehlinformationen haben viele Kunden so weit überfordert, dass diese aus Angst gar nichts gemacht haben und in ihrem alten teuren Tarif geblieben sind. Ein neutraler Berater kann diese typischen "Maschen" der Krankenkassen aufdecken und den gesamten Umstellungsprozess reibungslos für den Kunden durchsetzen.

Zur Not auch mit rechtlichem Beistand. Der Kunde spart sich also eine Menge Arbeit. Zumal es sehr naiv ist zu einem Geschäftspartner zu gehen, dem man jahrelang monatlich 800,00 EUR gezahlt hat, und dann danach fragt, ob man für 400,00 EUR dasselbe bekommt? Gesetzlicher Anspruch hin oder her, das ist keine Gewährleistung dafür, dass die Krankenkasse auch freiwillig tatsächlich den besten Tarif rausrückt. Die sind doch nicht die Caritas. Da sitzen Mitarbeiter die müssen bezahlt werden. Mieten für Gebäude, und und und. Wenn jeder Privatkrankenversicherte monatlich 300,00 EUR weniger zahlen würde, wären das bei 2.500.000 umstellungsfähigen Kunden 75.000.000 EUR monatlich weniger, das wären jährlich 900.000.000 EUR weniger. Glauben Sie wirklich ein Versicherungsvorstand, der jährlich seine 1.000.000 EUR verdient, und das ist an den Erfolg seines Unternehmens geknüpft, sieht zu, wie ihm so viel Geld weggenommen wird?

Wieso glauben Sie wohl, meldet sich seit Jahren die Krankenkasse beim Kunden nicht und informiert ihn nicht über sein Recht ?

Weil § 204 VVG sagt, dass auf Antrag des Kunden hin die Krankenkasse dazu verpflichtet ist. So lang der Kunde also über seine Rechte und die Durchsetzung dieser nicht informiert ist, denkt sich die Krankenkasse still und heimlich "schön weiter abkassieren"...

Und dann werden neutrale Berater wie wir an den Pranger gestellt, weil wir uns die Mühe machen aus vielen hunderten Tarifen und Vertragsseiten und Leistungsübersichten Kunden ein maßgeschneidertes Umstellungskonzept präsentieren?

Ich würde sagen, ein Dankeschön ist angebracht. Dieser gesamte Artikel von Ihnen ist in meinen Augen leider eine ziemliche Enttäuschung für die dankbare Arbeit. Sie reden eine Krankenkasse, die ihre Kunden jahrelang im Stich gelassen und auf deutsch "abgezockt" hat als Engel und denjenigen, der dem Kunden endlich Licht ins dunkel bringt und ihn über seine Rechte aufklärt reden Sie als "Teufel" schlecht ?! Verkehrte Welt in meinen Augen. Alles Gute.

**Mike Wittmann**

Sonntag, 19. Juli 2015, 16:03

### **Tarifwechsel darf nur eins: kostenlos sein!**

Hallo "Neutraler Versicherungsberater",

danke für Ihre offenen Worte und die Mitteilung Ihrer Meinung. Auch Ihnen schreibe ich, dass Meinungsfreiheit ein wichtiges und unverzichtbares Gut für eine offene Diskussion innerhalb einer Demokratie ist, daher wird auch Ihr Beitrag veröffentlicht.

Mit **über 7.000** Lesern des Themas und vielen Zuschriften Betroffener von sogenannten "unabhängigen Tarifoptimierern / Beitragsoptimierern" kann ich sagen:

Das Thema **ist ein Thema**, das der Branche ein Dorn im Auge ist. Ihren Äußerungen entnehme ich eine gewisse Emotionalität, die ich mir und daher auch Ihnen zugestehe. Lassen wir diese einmal außen vor, kann ich Ihnen in einigen Punkten zustimmen, einiges davon muss ich jedoch aus dem mir von Betroffenen geschilderten Tatsachenberichten anders darstellen.

Wichtig finde ich persönlich, dass man vom Fach ist, d. h. sich entsprechend auskennt. Daher finde ich sollten wir - wenn wir uns unter Fachleuten unterhalten - den von Ihnen verwendeten Begriff "Krankenkasse" da hin verschieben wo er hingehört: in den Sozialversicherungsbereich. Ich blicke grade auf eine Postkarte in meinem Büro da steht "*Ich bin kein Klugscheißer, ich weiß es wirklich besser*", daher stellen sich mir bei dem Wort Krankenkasse in Verbindung mit der PKV die Nackenhaare auf. Mein Beitrag handelt ausschließlich von der Privaten Krankenversicherung in der der Begriff "-kasse" keine Anwendung findet, stattdessen sprechen wir hier "Krankenversicherung".

### **Meiner Meinung nach haben Versicherungsberater auf Honorarberatung natürlich Ihre Daseinsberechtigung!**

Wie Sie richtig schreiben, handelt es sich hierbei um - von Provisions- und Unternehmens-Interessen - ungebundene Berater. Das ist in vielen Versicherungsbereichen richtig und wichtig und haben wenn man darauf vertraut einen wichtigeren Stellenwert als Makler die zwar im Auftrag des Kunden handeln, dennoch oftmals Ihre eigenen finanziellen Interessen geleitet durch die Versicherungsunternehmen haben. Ein gutes und abschreckendes Beispiel war zum Beispiel der im vorletzten Beitrag benannte Mehmet E. Göker, der als Makler mit seiner MEG AG Millionen von den Versicherungsunternehmen (u. a. Hanse-Merkur, Hallesche, Alte Leipziger und AXA) als Vorschuss erhalten hat, nur damit er diesen Gesellschaften noch mehr Geschäft bringt.

*Ach ja, übrigens macht Herr Göker jetzt aus der Türkei heraus ganz unverhohlen auf: Richtig.. Tarifoptymierer über Honorarbezahlung.* 😏

Jetzt sind nicht alle Tarifoptymierer oder Beitragsoptimierer damit vergleichbar, ich habe jedoch mehrere Berichte zugespielt bekommen in denen Betroffene von aggressiven Praktiken für die Mandatserteilung einer solchen "**Beitrag senken - um jeden Preis**"-Methode berichten.

Das schlimme an der Tarifoptymierung in der PKV ist doch einfach, dass fast jeder eine solche Dienstleistung anbieten kann. Fehlt das notwendige Sachverständnis werden z. B. von Anwälten Kooperationen mit "normalen" Maklern geschlossen die ebenfalls ihren Obolus dafür erhalten. Da erhalten Kunden von einem PKV-Beitragsoptimierer auf einmal eine Erklärung, die einen (dem Kunden vollkommen unbekanntem) Makler die Bestandsrechte übertragen werden sollen.

**Das tückische hierbei:** Schließt der Kunde einen Dienstleistungsvertrag mit dem Optimierer und erteilt dem Makler die Betreuung, dann hat der Makler auch in der Folgezeit immer sein wachsames Auge, ob der Kunde eine - vielleicht aktuell abgelehnte Optimierung - nicht innerhalb der vereinbarten "Knebel-Frist" doch noch selbstständig umstellt. So bekommt der Optimierer dann doch noch sein Geld... Ganz seriös und natürlich vollkommen im Kundeninteresse! 🙄

Das was ich hier ganz offen und ohne jeden Zweifel meinerseits anprangere ist, dass es vielen Beitragsoptimierern nur auf eine **möglichst hohe Beitragsersparnis ankommt, weil Sie dadurch ihr Geld verdienen. Spart der PKV-Kunde 300 € durch einen Tarifwechsel, so erhält der Tarifoptymierer mitunter bis zu 3.600 €!**

Ich wiederhole mich nur ungern: **Das für eine Leistung die man von dem PKV-Unternehmen kostenlos gehabt haben könnte. Wo ist hier dann bitte der Mehrwert, außer für den Tarifoptymierer?!**

Soviel zu dem was ich anders sehe als Sie. Es gibt - und das habe ich innerhalb dieses Themas auch mehrfach geschrieben - natürlich solche Versicherer und solche. Das eine Beitragsersparnis für einen Krankenversicherer nicht im Fokus steht, dürfte jedem klar sein. Schließlich wurden die Tarife mit den aktuellen Leistungen für eben genau das Versicherten-Kollektiv kalkuliert und jeder Abgang aus diesem verändert die Kalkulation für künftige Beitragsanpassungen. Handelt es sich vielleicht noch

um eine Aktiengesellschaft als Unternehmensform, möchten die gut bezahlten Vorstände natürlich auch Ihren Aktionären etwas Gutes tun. Das erklärt vielleicht warum man §204 VVG nicht offensiv bewirbt, dennoch ist es **ein verbrieftes Recht für den Versicherten und zwar ein kostenloses!**

Anhand des - ebenfalls in diesem Thema berichteten - Tarifwechselleitfadens des PKV Verbandes kann man erkennen, welche PKV-Unternehmen sich einer Besserung in Sachen kundenfreundliche Vertragsumstellungen ab dem 01.01.2016 verschrieben haben. Dieser Tarifwechselleitfaden wurde durch den PKV-Verband unter anderem auch wegen der - teilweise - unseriös handelnden Beitragsoptimierer eingeführt. Viel zu groß ist für diese das Interesse der maximalen Beitragseinsparung, sofern diese Fachfremd sind, kennen Sie oftmals gar nicht die Auswirkungen einer solchen Vertragsumstellung für den Kunden und der Kunde sitzt hinterher mit einem günstigen Tarif mit weniger Leistungen oder höheren Selbsthalten alleine da. Das merkt man genau dann, wenn es zu spät ist. ***Richtig zuverlässige Tarifauskünfte erhält der Versicherte eben nur bei seiner Privaten Krankenversicherung und nicht unbedingt bei fachfremden Dienstleistern.***

Nochmals: Oft haben PKV-Versicherte die eine Beitragsersparnis erreichen wollen auch finanzielle Engpässe, sind somit in gewisser Weise unter Druck und Zugzwang. Diesen schon genug leidenden Menschen ziehen Beitragsoptimierer mit großen Werbekampagnen über Google und Co. mit "PKV-Beitrag sparen ohne Wechsel", "PKV-Beitrag senken", etc. noch mit horrenden Honorar-Knebel-Verträgen weiteres Geld (in unserem Beispiel 3.600 €) aus der Tasche das man sich auch hätte sparen können und zusätzlich noch eine fachlich korrekte Tarifberatung erhalten hätte.

Bitte entschuldigen Sie daher, dass ich ebenso wenig wie die - in einem Knebelvertrag stehenden Kunden von Beitragsoptimierern - auf den Knien rutsche und DANKE sage. 🙄

**Der Tarifwechsel darf nur eines sein: kostenlos für den PKV-Versicherten gemäß seinem nach §204 VVG zustehenden Tarifwechselrecht!**

Ihnen ebenfalls alles Gute.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

**Neutraler Versicherungsberater**

Montag, 20. Juli 2015, 04:38

**Antwort**

Hallo Herr Wittmann,

vielen Dank, dass Sie meinen Beitrag veröffentlicht und dazu Stellung genommen haben. Es ist richtig, dass in den Aussagen auch ein Stück weiter "Emotionalität" steckt, weil es nicht objektiv ist, wenn man grundsätzlich eine Meinung nur in eine Richtung versucht zu beeinflussen. Wenn, dann sollten beide Seiten beleuchtet werden.

Um konkret auf auf Ihre Aussagen zu antworten, möchte ich Sie zitieren:

"Das schlimme an der Tarifoptimierung in der PKV ist doch einfach, dass fast jeder eine solche Dienstleistung anbieten kann. Fehlt das notwendige Sachverständnis werden z. B. von Anwälten Kooperationen mit "normalen" Maklern geschlossen die ebenfalls ihren Obolus dafür erhalten. Da erhalten Kunden von einem PKV-Beitragsoptimierer auf einmal eine Erklärung, die einen (dem

Kunden vollkommen unbekannt) Makler die Bestandsrechte übertragen werden sollen. **Das tückische hierbei:** Schließt der Kunde einen Dienstleistungsvertrag mit dem Optimierer und erteilt dem Makler die Betreuung, dann hat der Makler auch in der Folgezeit immer sein wachsames Auge, ob der Kunde eine - vielleicht aktuell abgelehnte Optimierung - nicht innerhalb der vereinbarten "Knebel-Frist" doch noch selbstständig umstellt. So bekommt der Optimierer dann doch noch sein Geld... Ganz seriös und natürlich vollkommen im Kundeninteresse! 🤔

Das was ich hier ganz offen und ohne jeden Zweifel meinerseits anprangere ist, dass es vielen Beitragsoptimierern nur auf eine **möglichst hohe Beitragsersparnis ankommt, weil Sie dadurch ihr Geld verdienen. Spart der PKV-Kunde 300 € durch einen Tarifwechsel, so erhält der Tarifoptimierer mitunter bis zu 3.600 €!**

Ich wiederhole mich nur ungern: **Das für eine Leistung die man von dem PKV-Unternehmen kostenlos gehabt haben könnte. Wo ist hier dann bitte der Mehrwert, außer für den Tarifoptimierer?!"**

Meine Antwort:

Nein, es kann nicht jeder eine solche Dienstleistung anbieten. Aus haftungstechnischen Gründen darf so eine Beratung z.B. nur durch einen neutralen Versicherungsberater nach §34e der GewO durchgeführt werden. Theoretisch kann ein Rechtsanwalt das auch, nur besitzen diese oftmals gar nicht das spezielle Know How über den Tarifdschungel eines jeden privaten Krankenversicherers.

Bezüglich Ihrer als "Knebel Klausel" bezeichneten Formulierung schauen wir uns doch mal das ganze aus Sicht eines Tarifoptimierers an:

Ein neutraler Versicherungsberater klärt einen zuvor unwissenden Kunden einer großen Krankenversicherung neutral über seine Rechte auf einen Tarifwechsel hin auf. Der Kunde hatte zuvor

jahrelang mehr als 700,00 EUR monatlich bezahlt und sich schon länger gefragt, wie das mit den immer steigenden Beiträgen weiter geht. Nun erklärt der neutrale Versicherungsberater dem Kunden, dass er im Rahmen einer detaillierten Übersicht dem Kunden alle Vor- und Nachteile des neuen Tarifes Step by Step erläutert und in einer seitenlangen Ausarbeitung diese mit ihm bespricht.

Der Kunde sagt: Jawohl, es ist fair, wenn ich von neutraler Stelle einen Überblick über die 100 verschiedenen Tarifkombinationen ( bei vielen Versicherern sind es weit aus mehr ) erhalte. Auf diese Weise umgeht der Kunde einen Interessenskonflikt mit der privaten Krankenversicherung, da diese, wie Sie ja selbst zugeben, nicht alle Tarife offen legt.

Nun setzt sich der Versicherungsberater hin, arbeitet über mehrere Wochen einen schönen dicken Band an Tarifwechsellösungen aus und schafft es dem Kunden einen Tarif innerhalb seiner privaten Krankenversicherung anzubieten, der monatlich eine Ersparnis von 360,- EUR bringt. Richtig, viele Optimierer nehmen 12 x 360,- EUR für Ihre Arbeit.

Plötzlich, nachdem der Kunde hat seinen Versicherungsberater wochenlang arbeiten lassen, beschließt dieser den Tarifwechsel erst einmal nicht zu machen, um den Versicherungsberater enttäuscht nach Hause zu schicken. 14 Tage später stellt der Versicherungsberater fest, dass der Kunde einfach nur das Honorar sparen wollte, und mit dem Tarifvorschlag, den er so vermutlich nicht erhalten hätte ( er zahlte ja seit Jahren bereits 700 EUR und niemand half ihm ) zu seiner Versicherung ging und selbst umstellen wollte. Bei allem Respekt, aber das ist



nicht fair. Wenn Ihnen jemand eine Gelegenheit aufzeigt, für Sie arbeitet, und Sie dann diese Arbeit "hintergehen" wollen, dann ist das nicht fair. Wieso ist es in Ihren Augen so verrückt, wenn ein Versicherungsberater sich einmalig aus dem, was er dem Kunden an Ersparnis ein Leben lang bringt, finanziert?

Ich sehe nicht, dass Sie auch nur an EINER Stelle davon sprechen, dass Versicherungsmakler und Vermittler 8 volle Monatsbeiträge an Abschlussprovision von der privaten Krankenversicherung erhalten, wenn diese eine PKV neu verkaufen. Darüber beschwert sich niemand? Dass das AUCH der Kunde über die Beiträge zahlt, nur dass der Zahlungsfluss ein anderer ist ( Kunde an Versicherer, Versicherer an Makler ) auch das sagt niemand. Aber es ist moralisch verwerflich, wenn sich jemand im Rahmen einer detaillierten Ausarbeitung Gedanken darüber macht, wie der Kunde seine Leistungen

verbessern kann und gleichzeitig Geld spart. Oftmals erleben wir, dass Krankenversicherer Risikozuschläge erheben, und so Versicherte benachteiligen, obwohl letzte Höchststrichterliche Urteile

die Erhebung von Risikozuschlägen separat von der Tarifprämie verbieten. Oder es wird vermehrt ein Leistungsausschluss seitens der Kassen vereinbart. Mit all diesen juristischen Kniffen kennt sich ein neutraler Versicherungsberater aus und entscheidet zugunsten des Kunden. Schließlich bezahlt dieser einen für seine gute Arbeit. Es ist richtig, dass man meinen könnte, dass ein Optimierer einfach nur so viel Geld wie möglich sparen und damit sein Honorar maximieren möchte, in der Praxis ist dies aber kaum möglich. Bei jeder privaten Krankenversicherung gibt es bei solchen "schlechten Tarifen" so viele Merkblätter zu unterschreiben, dass dem Kunden die Nachteile deutlich werden und dieser im Anschluss nicht umstellt.

Aus welchem Grund sonst, berichtet die ARD in ihrer Ausgabe Ratgeber Geld davon, dass Versicherte bloß nicht zur Krankenkasse selbst, sondern zu einem unabhängigen Berater gehen sollen,

wie z.B. Stiftung Warentest, Verbraucherzentrale oder NEUTRALE VERSICHERUNGSBERATER.

Einfach mal "PKV Optimierung eingeben" bei youtube und anschauen, nachdenken.

In meinen Augen sind eher die Versicherungsmakler diejenigen, denen man mal auf die Finger hauen sollte. Diese informieren ihre Kunden nicht über § 204 VvG, weil sie die Kunden in den teuren

Tarifen halten möchten, damit ihre Bestandsprovision nicht schwindet. Und selbst wenn es dann mal den ein oder anderen Makler gibt, der seine Kunden optimiert, dann heißt es es ginge zwar, dass man den Tarif wechselt, aber gleichzeitig müssen viele Kunden dann einen Beitragsentlastungstarif zeichnen. Dieser soll im Alter die Beiträge durch Zahlung einer fest vereinbarten monatlichen Summe

"abfedern". Dass man den BEA Tarif aber auch im Rentenalter weiterbezahlen muss und es viele Jahre dauert, bis sich diese Kalkulation aber tatsächlich für den Kunden rechnet, verschleiern Makler oftmals gerne. Und ich könnte stundenlang weiter erzählen.

Fazit: Ich gebe Ihnen sicherlich Recht, und das mit Herrn Göker ist auch weit bekannt, dass es viele Tarifoptimierer gibt, die irgendwo eine schnelle Mark verdienen wollen und mit aggressiven Methoden

in diesen Markt hineindringen und sicherlich auch an der ein oder anderen Stelle Unwissenheit der Versicherten ausnutzen und Tarifangebote machen, die nicht unbedingt passend sein können.

Macht man seine Arbeit jedoch ehrlich, ausführlich und gewissenhaft, und schafft es dem Kunden einen Tarif anzubieten und die Verhandlung mit der Versicherung im Sinne des Kunden zu führen,



dann spricht nichts gegen eine Entlohnung. Wie hoch diese auszufallen hat, das ist in jedem Beruf strittig. Aber nochmal: Der Makler erhielt bei Neuabschluss oftmals EIN VOLLES JAHR DER VOLLEN MONATSBEITRÄGE DES KUNDEN ALS Abschlussprovision. Der Tarifoptimierer, der endlich dem Kunden hilft, Geld zu sparen und im Idealfall wichtige Leistungen hinzuzugewinnen, berechnet nur einen Teil der Ersparnis. Ich finde das mehr als fair. Schaut man sich an, was ein Kunde nach 10, 20 Jahren spart, dann ist es erst recht fair.

So viel zu dem Thema.

**Mike Wittmann**

Montag, 20. Juli 2015, 05:28

Danke nochmals für Ihre interessanten Äußerungen und Ansichten.

Sicherlich müssen Sie auch Ihre Kosten decken und möchten auch noch leben. Hier in diesem Thema rede ich die Daseinsberechtigung von unanhängigen Versicherungsberatern nicht ab.

Was jedoch das Thema Beitragsoptimierer angeht und wo Sie von **Fairness** sprechen, da frage ich mich doch:

***Informieren Sie in Ihrem Erstgespräch den Kunden darüber, dass der Tarifwechsel bei seiner PKV für ihn kostenlos möglich wäre?!***

Wenn Sie diese Frage mit **JA** beantworten können, dann ziehe ich den Hut. Dann haben Sie aufgrund der Kundenentscheidung natürlich einen **fairen Anspruch auf eine "angemessene" Bezahlung**.

Wenn Sie diese Frage mit **NEIN** beantworten, dann ist es genauso **heuchlerisch von Fairness zu reden**, wie es mir die Betroffenen von solch tollen Tarifoptimierern mit ihrem Leid klagen.

#### **Zum Thema wer darf beraten:**

Es gibt - und daher führe ich diese auch in diesem Thema auf - genügend Rechtsanwälte, die sich auf das Thema Beitragsersparnis in der PKV ohne Wechsel spezialisiert haben. Diese Zunft hat zwar Ahnung von Rechtsgeschäften, jedoch haben diese keine umfassende Kenntnis von den Versicherungsprodukten eines PKV-Unternehmens. Ebenso wie ich Ihnen Recht gebe, dass der eine oder andere Makler sicherlich keinen Bock auf eine Beitragsoptimierung hat, daher deckt er den Kunden lieber zu einer anderen PKV um, sofern es noch möglich ist.

Grundsätzlich danke ich Ihnen für Ihre Ausführungen und lasse die Leser dieses Themas über das Pro und Kontra richten. Wie Sie sehen, findet keine Zensur bei diesem Thema durch mich statt. Ich habe jedoch mehrmals innerhalb meiner Beiträge davon gesprochen, dass es **meine persönliche Meinung bezüglich der Tarifoptimierung und den sogenannten "Beitragsoptimierern" ist**, die ich vertrete.

***Es gibt einen berühmten Werbeslogan: Die Gedanken sind frei...***

In diesem Sinne nochmals danke für Ihre Ausführungen und alles Gute für Ihre Dienstleistung.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

## Vielen Dank

---

Sehr geehrter Herr Wittmann,

vielen Dank für Ihre bestätigenden Worte. Ich finde es toll, dass es keine Zensur gibt und das Thema auch aus Sicht eines neutralen Versicherungsberaters, der bei einem Tarifwechsel unterstützend tätig ist, geschildert werden darf. In der Tat klären wir jeden einzelnen Kunden darüber auf, dass er das Recht hat, auf ANTRAG hin nach § 204 VvG bei seiner Versicherungsgesellschaft in einen günstigeren Tarif zu wechseln. Wir zeigen ihm jedoch auch den Interessenskonflikt auf, da er a) Seit 2009 ja immer noch in seinem alten teuren Tarif steckt, sprich seitens der Krankenkasse hat ihn niemand aufgeklärt und b) man sich fragen muss, ob bei hunderten Tarifkombinationen die Krankenkasse tatsächlich so offen und fair ist, und dem Kunden den preiswertesten Tarif bei vergleichbaren Leistungen anbietet. Spätestens an dieser Stelle sind die wenigsten unserer Kunden so "blauäugig" und hoffen auf den Good Will eines Unternehmens, dass sie im Prinzip über die letzten Jahre hinweg "abgezockt" hat. Und ich nenne es bewusst abgezockt. Dem Kunden wird immer die Wahl gelassen und wir als neutrale Berater gehen natürlich immer das Risiko ein, wenn wir den Kunden über diese gesetzliche Möglichkeit aufklären, dass dieser unsere kostenpflichtige Dienstleistung nicht in Anspruch nimmt und glaubt sich ein vermeintliches Honorar sparen zu müssen.

Dass er dann aber keine Garantie hat, dass er im besten Tarif landet, das ignorieren einige Kunden oftmals. Da sitzt ein Sachbearbeiter, neben 100 anderen, der kein tatsächliches Interesse haben kann, für seinen Arbeitgeber plötzlich so wenig wie möglich an Beitrag "zu holen". Es wird in der Regel immer versucht einen Kompromiss für beide Seiten zu finden. D.h. im Klartext: Die Versicherung bietet dem

Kunden zwar einen günstigeren Tarif an, sodass dieser zufrieden ist, die Versicherung selbst lässt aber die Hosen auch nicht gänzlich runter und bietet die creme de la creme freiwillig zum günstigsten Preis an.

Hier kann es, auf Grund der hunderte Tarifkombinationen innerhalb einer Krankenversicherung, durchaus sinnvoll sein, einen neutralen und unabhängigen Berater zu Rate zu ziehen, der dasselbe Interesse gegenüber dem Kunden hat, wie der Kunde auch. Kunde möchte so viel wie möglich sparen bei vergleichbaren Leistungen, Honorarberater möchte den günstigsten Tarif bei vergleichbaren Leistungen finden, da lediglich die Ersparnis sein Honorar ist. Beide haben also dasselbe Motiv und eine Win Win Situation. Natürlich darf ein neutraler Berater sein Gewinnbestreben nicht maximieren und eine hohe Ersparnis über schlechtere Leistungen anbieten. Spätestens in einem Leistungsvergleich sieht aber auch das jeder mündige Bürger und kann dann sofort für sich entscheiden, ob er hier gerade Unfug oder eine tatsächlich für ihn sinnvolle Tarifalternative angeboten bekommt. Der große Vorteil eines 34e Beraters ist nunmal, dass er von der Krankenkasse keine Abschluss-/ oder Bestandsprovisionen erhält und auch sonst in keiner Form mit der Krankenkasse wirtschaftlich verflochten ist. D.h. es wird ausschließlich im Kundenauftrag für den Kunden gearbeitet, und das nunmal auf Honorarbasis. Ein Versicherungsmakler bzw. Vertreter der jeweiligen Versicherung, die an den teuren Tarifen jedes Jahr schön still und heimlich mitverdienen über ihre Bestandsprovisionen, die müssten ja Heilige sein, wenn sie ihre Kunden für die Hälfte weiterhin versichern, in dem sie sie ihn günstige Tarife optimieren. Das wird immer nur in Verbindung mit dem Verkauf neuer Policen für die Ersparnis gemacht, sodass der Makler sich wieder ins Fäustchen lachen kann.

Und im Übrigen legen diese Ihre Abschluss- und Bestandsprovisionen gegenüber dem Kunden nicht mal offen. Ich sage nur Mehmet Göker und MEG AG. Da kann man sich gerne drüber aufregen.

Oder über schwarze Schaaf bei der Optimierung, die sinnlose Tarife anbieten. Aber das Thema als solches, dass ein außenstehender neutraler Berater alle Tarife analysiert und die beste Auswahl für den Kunden trifft,

zumal dieser nicht mal Zugang zu entsprechenden Datenbanken und Tarifwerken hat, ist denke ich vollkommen in Ordnung. Ich erlebe es ja schließlich tagtäglich. Kein Kunde hat auch wirklich die Lust sich mit hunderten Seiten an Vertragsbedingungen und Leistungsübersichten zu beschäftigen. Mir liegen Schreiben von privaten Krankenversicherungen vor, in denen Kunden solche Ängste bei Tarifwechseln gemacht werden, die jedweder Grundlage entbehren. Wozu? Nur damit der Kunde aus Angst im alten Tarif bleibt. Also selbst zur Krankenkasse laufen und meinen man bekommt von demjenigen, dem man jahrelang so viel in den Rachen geworfen hat, und dann fragt, ob man dasselbe billiger bekommt, ist in meinen Augen das naivste was man tun kann. Ein Kunde hat ja nicht mal die Möglichkeit zu prüfen, ob das wirklich alle Tarife einer Krankenkasse sind, die ihm angeboten werden von dieser, oder nicht... Da kommt ein Außenstehender IMMER besser...

Wir könnten mit Sicherheit ewig über das Thema sprechen. Sollen doch die User einfach darüber entscheiden. Es ist wie mit allem im Leben. You get, what you pay for.

Umsonst ist der Tod und nicht mal der, der kostet das Leben. 90 % der Kunden, die meinen selbst optimieren zu müssen, stolpern bei Risikozuschlägen, Leistungsausschlüssen oder vermeintlichen Steinen die die Kasse Kunden in den Weg legen. Oder bekommen gar keine Antwort. Und all die rufen fleißig wieder an und wollen plötzlich doch die Dienstleistung in Anspruch nehmen. Selten, aber auch das ist mir schon passiert, habe ich einen ehrlichen Vertreter einer Kasse erlebt, der Kunden tatsächlich das beste Angebot gemacht hat, ohne einen Zusatzverkauf im Anschluss platzieren zu wollen. Aber wie gesagt, das ist die Ausnahme, und wie den o.g. Ausführungen zu entnehmen auch logisch.

Sie gehen schließlich auch nicht für die Hälfte arbeiten, oder? Kein Makler, kein Vertreter und keine Versicherung macht das in der Regel freiwillig. Sondern eben nur auf Antrag des Kunden hin. Und dann auch nicht unbedingt in dessen Interesse. Ich erlebe es jeden Tag, und daher stehe ich umso mehr hinter dieser Dienstleistung und hoffe einfach, dass den schwarzen Schaafen der Branche, wie sie es überall gibt, endlich das Handwerk gelegt wird.

Liebes Grüßle

**Mike Wittmann**

*Mittwoch, 22. Juli 2015, 20:13*

Sie haben Recht, wahrscheinlich könnten wir zwei ewig über zu diesem Thema Ping-Pong spielen. Ich finde es wichtig, dass alle Sichtweisen gesehen und gelesen werden, denn letztendlich müssen unser aller Kunden mit ihrer Entscheidung pro oder contra für einen Berater gut leben können.

Ich für meinen Teil habe ein gutes Selbstbewußtsein, dass mir ein Dritter meine tariflichen Fachkenntnisse aus 17 Jahren in der Tarifwelt der Signal Krankenversicherung - und dabei handelt es sich um nicht wenige Tarife - eher nicht strittig machen kann. Da können die Vergleichsprogramme noch so viele schöne bunte Unterschiede aufzeigen, was zählt ist dann doch die Spezialisierung mit dem entsprechenden Hintergrundwissen und der Erfahrung.

*"und hoffe einfach, dass den schwarzen Schaafen der Branche, wie sie es überall gibt, endlich das Handwerk gelegt wird."*

Ein besseres Schlußwort kann man wohl kaum finden. Letztendlich sind es diese schwarzen Schafe, die uns allen redlich handelnden Beratern in Fragen der Privaten Krankenversicherung die Arbeit

erschweren.

In diesem Sinne alles Gute und danke für das "Vielen Dank".

An alle Leser: Hinterlassen Sie doch auch Ihre Erfahrungen zu diesem Thema, je breiter der Erfahrungsschatz desto größer die Hilfe für alle die sich über eine Tarifoptimierung informieren wollen.

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

***KThiede***

*Donnerstag, 6. August 2015, 20:12*

**Also auf der einen Seite**

---

Guten Tag,

ich gehe davon aus, dass Sie diesen Artikel löschen werden. Ich finde eines zum "Kotzen", Sie berichten von "positiven" und "negativen" Maklern, Sie schreiben von Beratungsleistungen, welche nicht bezahlt werden müssen. Alles schön, alles gut. Nur eines stört mich:

Sie werben hier "offen" für neue Kunden der Signal oder der DKV. Mit einer kostenfreien Überprüfung! ABER und das finde ich mal so richtig zum "Kot.en":

DENEN, DEN WIRKLICH GEHOLFEN WERDEN MÜSSTE: BASIS- und NOTLAGENTARIF, denen helfen Sie nicht. Einzig und allein: Viel Arbeit, kein Verdienst.

Schwingen Sie sich nur auf, wenn Sie denen helfen, die es benötigen. Jeder "Unternehmer" ist doch selbst Schuld, wenn seine Versicherung ihm das Geld aus der Tasche zieht. Die Angestellten gehören ja nicht in den Kreis der Tarifoptimierer. Eine "bekannte" Firma, 12-Monatsbeiträge, 2 Jahre kein Wechsel mehr möglich, mit Standorten in Berlin, Köln und Hamburg wirbt sogar damit, dass ein Rechtsanwalt die Dienste beansprucht hat. Die Frage lautet: Wie hohl ist dieser Rechtsanwalt? Also, so geistig? Von Recht, Rechtslage und Vertragsgestaltung hat er keine Ahnung. Aber, das Unternehmen hat ein Aushängeschild. Dieses "Referenzsschreiben" ist bestimmt schon an 1.000 Unternehmer gegangen. Warscheinlich hat kein Unternehmer dieses Referenzschreiben mal einem Anwalt vorgelegt. Aber, wenn doch, dann lacht dieser Jurist warscheinlich noch immer Tränen.

Naja, lange Rede, keine Veröffentlichung!

Mit bestem Gruß

**Mike Wittmann**

*Donnerstag, 6. August 2015, 22:06*

---

Hallo KThiede,

danke für Ihren Beitrag. Ich kann Sie beruhigen, bzw. hätten Sie sich selbst beruhigen können, wenn Sie diesen Beitrag aufmerksam gelesen hätten. Mir liegt viel daran, möglichst viele Meinungen zu diesem Thema zu erhalten. Diese fügen sich zu einem Gesamtbild zusammen, bei dem sich **die Leser entscheiden können welche Wahrheit für sie zählt.**

### **Nach Ihrer Beruhigung noch eine kleine aber wichtige Klarstellung:**

Ich werbe nicht für die DKV (hier ist ein Branchenkollege mit gleichem Ziel an mich herangetreten), sondern biete meine Unterstützung für alle Signal Krankenversicherungs-Kunden an, die sich **frühzeitig** mit dem Thema der weiteren Tarifgestaltung beschäftigen, aber von ihrem bisherigen Ansprechpartner nicht mehr serviert werden bzw. mit seiner Betreuung unzufrieden sind. Für alle Kunden der DKV kann (und darf) ich persönlich keine Hilfestellung leisten. Weiterhin bezieht sich meine Anmerkung der Unzufriedenheit bei der Kundenbetreuung nicht nur auf Makler, sondern auch auf Mehrfachagenten oder auch auf Vermittler der Ausschließlichkeit. Unzufriedenheit kann viele Ursachen haben, diesen Kunden biete ich eine **kostenlose Alternative als PKV-Kunden der Signal Iduna in der Betreuung** an.

Es steht Ihnen natürlich frei mich dafür zu kritisieren, dass ich diesen kostenlosen Beratungsservice nicht für Versicherte im Notlagentarif (Nichtzahlertarif) der Signal PKV anbiete. Das ist damit begründet, dass es hierzu bereits eine große Vorgeschichte gibt, bei der es nicht immer nur im Einzelfall zu Versäumnissen in der Vertragsgestaltung bei den Kunden / zuständigen Beratern kam. Diese können am besten mit den dafür verantwortlichen Personen / Ansprechpartnern ergründet und erarbeitet werden. Ähnlich ist meine Ansicht zum Basistarif, freiwillig versichert sich in diesem keiner, hier gibt es immer eine umfangreiche Vorgeschichte mit Betroffenen auf beiden Seiten, die sich ebenfalls dafür verantworten müssen bzw. müssten. Nicht selten gibt es hierzu laufende Gerichtsfälle, in welche ich mich nicht "aufschwinde".

**Meine Zeit verwende ich daher in freier Entscheidung für Personen die sich frühzeitig mit Ihrer Privaten Krankenversicherung bei der Signal Iduna beschäftigen und Beratungsbedarf haben.** Dieser muss nicht in einer Umstellung münden, stattdessen werden auch die Gefahren einer Tarifumstellung aufgezeigt. **Keiner ist verpflichtet** meinen Service zu nutzen, es ist ein unverbindliches Angebot exklusiv für die Kunden der PKV der Signal Iduna.

Gefördert wird die ganze Thematik - und da greife ich Ihren Wortlaut auf - durch das "zum Kotzen" verbreitete "Geiz ist Geil"-Prinzip bei der Werbung für die PKV.

Sie schreiben, dass das Thema Tarifoptimierer keines für Arbeitnehmer ist, weit gefehlt! Hier werden und wurden in der Vergangenheit gravierende Beratungsfehler vorgenommen.

#### **Exkurs:**

Bei einem Arbeitnehmer fallen mit dem Renteneintritt der Zuschuss für die PKV / PPV von dem Arbeitgeber weg. Was meinen Sie wohl, wie sich ein PKV-Versicherter - jahrelang versichert ohne den Arbeitgeberanteil auszuschöpfen und nur mit einem "Billigtarif" abgesichert - bei Renteneintritt umschaut?! ...Altersrückstellungen wurden angesammelt, aber nur für den Leistungsumfang des "Billigtarifs", hier kommt dann wohl die Presse wieder ins Spiel mit Horrorszenarien die ursächlich mit dem Sparwahn und der Falschberatung begründet sind.

Zu dem Tarifoptimierer der damit wirbt einem Rechtsanwalt geholfen zu haben... 🙄🤔🙄 Das müsste dann schon ein sehr qualifizierter Rechtsanwalt sein, der einen Tarifoptimierer einschaltet.. 🤔  
Obwohl, vielleicht hatte er die Hoffnung, dass der Tarifoptimierer sich mit der Tarifwelt auskennt und hat es nicht verstanden, dass er a) nur als Maskottchen mißbraucht oder b) genauso abgezockt wird, wie alle anderen Kunden die sich auf solche Knebelverträge einlassen.  
Wir werden es wohl nie erfahren..

Vielen Dank für Ihren Beitrag, wie Sie sehen wurde dieser weder zensiert noch den Lesern vorenthalten.

Freundliche Grüße



Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

**PKV-Spezialist**

*Mittwoch, 19. August 2015, 17:09*

### **Offene Fragen?**

---

Hallo Herr Wittmann,

ich bin auf Ihren Blog durch Zufall im Internet gestoßen. Wenn ich das richtig sehe, sind Sie als Gebundener Versicherungsvertreter nach § 34d Abs. 4 GewO bei der IHK registriert. Was mich wundert, ich kann Sie keiner Versicherungsgesellschaft zuordnen. Trotzdem bewerben Sie die Signal/Iduna, wo Sie auf Ihrer Homepage auch im Impressum eingetragen sind.

Die Umtarifierung ist jedem Kunden vom Gesetzgeber zugesichert. Soweit stimme ich Ihnen zu. Nehmen wir die Die Continentale mit Hauptsitz in Dortmund mal als Beispiel, wenn es um Umtarifierung geht. Aus Erfahrung weis ich, dass den Bestandskunden nicht die optimale Tarifwelt angeboten wird. Das bezieht sich auch auf alte geschlossene Zusatztarife bei Chefarzt/Ein-Zweibettzimmer. Ein Versicherungsmakler mit Fachwissen in der PKV und mit der Vollmacht vom Kunden hat nun aufeinmal ganz andere Möglichkeiten als der Kunde. Warum sollte der Versicherungsmakler für eine Analyse und aufwendige Arbeit kein Honorar nehmen? Die Vertragsbestandabteilung des jeweiligen Unternehmens muss Umtarifierungsvorschläge berechnen und erstellen. Sie können mir glauben, dass man den Gesellschaften gleich erklären muss, welche Tarife für die Umtarifierung gewünscht sind, sonst bekommen Sie diese mit Sicherheit nicht alle vorgeschlagen. Der Kunde hat dahingehend auch nicht das Fachwissen und das Durchsetzungsvermögen die optimale Lösung für sich zu erreichen. Es gibt von den Vorständen der PKV ganz klare interne Richtlinien für die Vertragsabteilungen, um soviel wie möglich abzublocken. Der Gesetzgeber steht erstmal hinten an und bei der Signal Iduna wird es nicht anders sein. Es ist löblich, dass Sie sich um Kunden der Signal Iduna kümmern, aber intern wird das dort nicht gerne gesehen. Des Weiteren werden Sie Ihre Bestandspflegeprovision bei der Signal Iduna auch nicht umsonst durch Umtarifierungen mit Beitragsersparnis reduzieren. Sie versuchen natürlich durch diese Hilfe das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und bieten diesem dementsprechend Ihre anderen Versicherungsleistungen, ausschließlich über die Signal Iduna an. Sie arbeiten also in einer Abhängigkeit und sind auf Abschluß- und Pflegeprovision + Boni angewiesen.

Ich kann Ihnen nur empfehlen, wechseln Sie die Seite wenn es um unabhängige Vermittlung von Versicherungsverträgen geht! 😊

**Mike Wittmann**

*Mittwoch, 19. August 2015, 19:10*

**Ansprechpartner der SIGNAL IDUNA Gruppe - SIGNAL Krankenversicherung Beratung**

---

Hallo "PKV-Spezialist",

### **ein kurzer Exkurs der nichts mit dem Thema Beitragsoptimierer zu tun hat:**

Durch Zufall haben Sie wohl auch mein Impressum besucht. Dieses ist für jeden Besucher über die Homepage bzw. dieses Forum frei zugänglich.

Soweit so gut.

.. Sie können mich keiner Versicherungsgesellschaft zuordnen... **Sie** müssen Langeweile haben! Es steht eindeutig im Impressum, dass ich als gebundener Vermittler nur die Produkte der SIGNAL IDUNA Gruppe anbiete (Tipp: einfach mal nach unten scrollen). Dieses eine Thema "Vorsicht vor dem Beitragsoptimierer" ist eines von vielen in diesem Forum. Natürlich weise ich auf Vorteile der SIGNAL Krankenversicherung in anderen Themenbereichen hin, diese gehört nunmal zu den fünf größten deutschen PKV-Unternehmen. Also bitte entschuldigen Sie bitte wenn ich meinen Beruf und mein Hobby im Rahmen des Forums nutze.

*Ich hoffe Ihre Auffassungsgabe ist in Ihrem Beruf - **im Sinne Ihrer Kunden** - etwas besser ausgeprägt.*

### **Ihrem Beitrag entnehme ich, dass Sie dieses Thema genauso intensiv aufgefasst haben, wie mein Impressum:**

Innerhalb dieses Beitrages geht es mir darum, dass auf die Gefahren einer Tarifumstellung durch Dritte hingewiesen wird. Gerät man als schlecht oder nicht mehr betreuter PKV-Kunde auf einen Beitragsoptimierer, so gerät man in die Honorarfalle. Ich möchte mich hier ungern immer wiederholen, das nervt sicherlich die Personen die sich dieses Thema aufmerksam durchlesen.

Gleichwohl biete ich allen Kunden der **SIGNAL Krankenversicherung a.G.** - die sich **nicht (mehr) gut betreut** fühlen oder die **keinen Ansprechpartner haben** - an, dass ich mich um ihre Anliegen kümmer. Als langjähriger "**ausschließlich**" Tarifexperte der SIGNAL IDUNA Gruppe in Dortmund sehe mich in der Lage, diesen **Service** leisten zu können und zu wollen.

Dabei geht es nicht zwingend um eine Tarifumstellung, hier verliert man unter Umständen viel. Ich garantiere aber den Kunden der SIGNAL Krankenversicherung mich mit Ihren Wünschen auseinander zu setzen. Anders als die sogenannten Tarifoptimierer oder Beitragsoptimierer lege ich den Kunden keine Honorar-Knebelverträge vor.

*Übrigens kann ich mir nicht vorstellen, dass auch nur ein Vorstand möchte, dass Kunden nicht betreut werden,* wenn gleich das Interesse an Tarifumstellungen nicht das größte ist. Das sind aber zwei Paar Schuhe! Schon garnicht möchten die Privaten Krankenversicherer, dass sich Dritte - wie fachfremde Honorar-Berater - als Dienstleister dem Kunden zur Seite stellen. Diese haben meist nur das Ziel der größtmöglichen Beitragsersparnis, da sich das Honorar danach richtet. *Sorry, jetzt habe ich mich doch wiederholt.*

Wo Sie noch die Continentale als PKV aufzählen: Diese fehlt leider bei den Unternehmen, die sich dem Tarifwechsel-Leitfaden des PKV-Verbandes angeschlossen haben. Dafür haben zumindest gesunde Kunden durch die einjährige Mindestvertragslaufzeit bei der Continentalen einen Ausweg die Private Krankenversicherung zu wechseln. Andernfalls wird es hier wohl eher keine Besserung bei dieser Gesellschaft geben, leider.

...Aber dafür gibt es ja PKV-Spezialisten wie Sie!

*PS: Es geht in diesem Thema nicht um die unabhängige Vermittlung von Versicherungsverträgen. Es geht um die Warnung vor dem Beitragsoptimierer der damit wirbt, Beitrag ohne PKV-Wechsel sparen zu können. Das gegen Honorar trotz des kostenlosen Rechtsanspruchs auf einen Tarifwechsel gemäß §204 VVG! Das wird auch noch von diesem in Rechnung gestellt -> Honorar-Falle!*



Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

Mike Wittmann

*Donnerstag, 3. September 2015, 08:31*

## Werbung mit Kopfschüttel-Effekt

---

### Bei dieser Werbung gibt's nur eins: Kopfschüttel-Effekt!

Nachdem ich einige Monate meinen persönlichen Spamordner vernachlässigt habe, ging heute bei mir eine Spam-E-Mail ein über die es sich lohnt wieder einmal aufzuklären:

**Absender:** Mira L.

**Betreff:** Krankenversicherung praktisch geschenkt!!

**Inhalt:**

*Guten Tag Mike Wittmann,*

*mehr als 59 Euro pro Monat muss eine gute Krankenversicherung für Angestellte, Selbstständige oder Freiberufler nicht mehr kosten.*

*Das Angebot hat sich verändert, zahlreiche neue Tarife haben die Preise deutlich nach unten gedrückt.*

*Bezahlen Sie derzeit noch mehr, so könnten Sie jeden Monat sparen - und mehr netto bekommen, und zwar ab dem kommenden Monat.*

*Infos dazu online:*

*LINK ENTFERNT*

*Mit freundlichen Grüßen,*

*Mira L.*

*Kundenservice*

Nachdem ich wie gesagt den Spam-Quatsch der letzten Monate etwas vernachlässigt hatte, dachte ich: **Prüf doch mal diesen Quatsch!**


...Gesagt, getan. Normaler Weise hätte ich auch an dieser Stelle aufgehört mich damit zu beschäftigen, wäre ich nicht auf den Banner gestoßen, der den potentiellen Kunden verspricht "**nur hier exklusive Tarife mit 20 % Ersparnis**" über diese Seite zu erhalten. **Hintergrund: Totaler Quatsch für die Private Krankenversicherung!**

### Hinter der E-Mail von "Frau L." steckt laut Impressum:

NAME ENTFERNT

.. GmbH

Oberhausen-Rheinhausen

Was definitiv fehlt - neben einer Telefonnummer - ist die **gesetzlich vorgeschriebene** "Vermittlerinformaton gemäß Versicherungsvermittlungsverordnung", mittels dieser haben Sie die Möglichkeit nachzuvollziehen um welchen Vermittler es sich handelt und welchen Status (Makler, Mehrfachvermittler, Ausschließlichkeitsvermittler, Honorarberater, etc.) dieser hat 

### Stattdessen findet man im Impressum den Hinweis:

*Handelsregister: Anmeldung beantragt*

*Umsatzsteuernummer: Beantragt*

*Versicherungsvergleiche werden von entsprechenden Dienstleistern zur Verfügung gestellt.*

### **Fazit:**

Da hat der Betreiber der Website sich wohl grade selbständig gemacht und ohne die gesetzlichen Pflicht-Vorgaben eine Seite aus dem Boden gestampft. Zudem scheint der Betreiber über kein Telefon zu verfügen, zumindest wird keine Rufnummer genannt (der gute alte Spock hätte wohl gesagt: "Faszinierend") 😬

Also würde man nicht die ganze Zeit nur mit dem Kopf schütteln müssen oder sich in einem Lach-Anfall befinden, so müsste man doch die laienhafte Vorgehensweise hinterfragen: Über Lockangebote mit von Rabatten von 20 % (es gibt keine Rabatte bei der Privaten Krankenversicherung!) und diese "exklusiv" über diese Seite geht man hier auf Kundenfang.

🔍 **Frage zwischendurch:** *Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand der so auftritt von einem Versicherer "exklusiv" Rabatte erhält?! [Menschenverstand: on]*

**Es heißt "Versicherungsvergleiche werden von entsprechenden Dienstleistern zur Verfügung gestellt", mit anderen Worten:**

Der Anbieter ist selbst nicht in der Lage entsprechende Versicherungsvergleiche zu erstellen. Poor, very poor 😞

Falls der Rabatt von 20 % von dem Homepage-Betreiber an seine Kunden - aber nicht von der PKV gewährt wird - dürfte es bald für den Betreiber eine Bekanntschaft mit einem pffiffigen Rechtsanwalt geben. Die Mitbewerber im Markt würden hier sicherlich gerne das "Provisions-Abgabe-Verbot" prüfen lassen 🙄

**Bei so viel Mist** der noch als unerwünschte Spam-Werbe-Müll-E-Mail kommt schreibe ich mich hier schon wieder in Rage..

**Tipp:** Lassen Sie sich nicht auf fragwürdige Angebote ein und benutzen Sie den klaren Menschenverstand gepaart mit etwas Informationen aus diesem Thema. *[Menschenverstand: off]*

Alles Gute weiterhin, entschuldigen Sie die Emotionalität in diesem Fall. 😊

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

**Mike Wittmann**

*Donnerstag, 10. September 2015, 07:05*

**Dreist ohne Impressum: Richvestor GmbH - Spam-E-Mail "Geld sparen OHNE die Versicherung zu wechseln"**

Auf ein Neues,

heute erreichte mich eine Spam-E-Mail von einem sogenannten "**Optimierungs-Center**" mit folgendem Inhalt:

*Guten Tag Mike Wittmann,*

*wussten Sie schon dass Sie bis zu 60% Ihres Krankenversicherungsbeitrages einsparen können ohne dafür die Versicherung wechseln zu müssen?*

- *Kein Aufwand für Sie*
- *Kein Vertreterbesuch*

*Unsere Profis optimieren, Sie erhalten bessere Leistungen für weniger Geld ohne großen Aufwand.*

*Machen Sie den unabhängigen Test*

*Viele Grüße,*

*Ihr Optimierungs-Team*

### **Verlinkt ist diese Spam-E-Mail auf die Seite:**

LINK ENTFERNT

### **Ruft man die vorgenannte Seite auf, so begrüßt einen gleich der Text:**

"Geld sparen durch Optimierung  
Es gibt eine NEUE Möglichkeit etwa  
20-60% an Beitrag einzusparen!"

### **Wer steckt dahinter?**

Wer hinter dieser Spam-E-Mail steckt, lässt sich auf den ersten Blick nicht sagen. Auf der Seite fehlt das nach Telekommunikationsgesetz vorgeschriebene Impressum. Hier sind wieder findige Anwälte unter Ihnen gefragt 😊

### **Bei einer Denic-Abfrage gelangt man auf den Inhaber der Domain:**

Domaininhaber: NAME ENTFERNT  
Ort: Braunschweig

### **Meine Meinung:**

**Finger weg!** Sie wissen nicht wer und was hinter dieser Dienstleistung steckt. Alleine die Domain "krankenkassen....." zeugt von fehlender Kompetenz. Es gibt keine privaten Krankenkassen, sondern nur Private Krankenversicherungen. Der Begriff "Kasse" ist der gesetzlichen Krankenversicherung vorbehalten.

Weiterhin ist die Beschreibung "Es gibt eine NEUE Möglichkeit 20-60% an Beitrag einzusparen!" totaler Quatsch, da an dem Tarif-Wechselrecht nach §204 VVG keine Neuerungen vorliegen. Vielleicht hat der Betreiber der Werbung diese aber "NEU" für sich entdeckt. 🤪 😏

*Wieder einmal ein dreister Versuch ohne Anbieterkennung Ihre Daten abzugreifen..*

Wer mehr über die NAME ENTFERNT erfahren möchte, kann gerne mal einen Blick auf das Thema von LINK ENTFERNT werfen.

Passen Sie auf und treffen Sie vernünftige Entscheidungen!

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*

Mike Wittmann

Montag, 28. September 2015, 11:52

## Die 10.000 Lesungen wurden überschritten: Ein herzliches Dankeschön!

Mittlerweile zählt dieser Beitrag zu den Gefahren der Beitragsoptimierung / Tarifoptimierung über 10.000 Lesungen, vielen Dank hierfür!

Als ich vor knapp 18 Monaten das Thema als solches für wichtig und erzählenswert hielt, hätte ich nicht gedacht auf solch eine Resonanz zu stoßen. Das Thema PKV Beitrag sparen ist ein Thema das allgegenwärtig in der Privaten Krankenversicherung auftritt. Es scheint einfach und logisch sich - genau wie bei einem Strom- oder Gasanbieter - seinen PKV-Tarif in einen günstigeren Tarif umzustellen. ***Doch was bei Strom und Gas vielleicht einfach und sinnvoll erscheint, ist bei der PKV mitunter fatal.*** Bei einem Tarifwechsel in der PKV erhalten Sie eben nicht das gleiche für weniger Geld. Die Konsequenzen eines Tarifwechsels müssen den Vorteilen und Wünschen offen gegeneinander abgewogen werden.

Ich sage es immer und immer wieder: Der Fehler wird häufig bei der erstmaligen Wahl der Privaten Krankenversicherung gemacht. Aufgrund eines sehr großen Konkurrenzdrucks innerhalb der Versicherungsbranche wird der "Geiz ist g+++"-Wahnsinn auch auf die Private Krankenversicherung übertragen. Hier wirbt man ganz offen mit einer privaten Krankenversicherung monatlich für unter 100 €. Hier trennt sich dann die Spreu vom Weizen... ***Wer seinen Grips einschaltet, sollte sich ausmalen können, dass bei einem sehr günstigen Beitrag nicht wirklich viel für das Alter zurückgelegt wird.*** Zudem bieten sogenannte Billig- bzw. Einsteiger-Tarife der PKV ein großes Sammelbecken von Versicherten mit wenig Beitragszahlung aber dennoch regelmäßiger Leistungsanspruchnahme. Die Folge kennen wir aus der Presse: Beitragsanpassungen in der PKV und im weiteren Verlauf Horror-Szenarien von nicht mehr bezahlbaren Krankenversicherungsbeiträgen im Alter.

Es gilt somit bei der Wahl für die PKV ein gesundes Mittelmaß zwischen Beitragsersparnis bei der Krankenversicherung und einer vorausschauenden Beitragsansammlung für das Alter zu finden. Die PKV leidet durch unseriöse Vermittler leider unter einem schlechten Ruf, auch in den Medien. Sie sollten wissen: Gesundheitskosten sowohl in der GKV als auch in der PKV kosten und werden auch in der Zukunft steigen. Dafür unternehmen die Privaten Krankenversicherungen unter anderem durch den gesetzlich eingeführten Vorsorgezuschlag für die PKV in Höhe von 10 % etwas.

Arbeitnehmer sollten vorausschauend den Arbeitgeberanteil durch einen Beitragsentlastungstarif ab Rentenbeginn absichern, hier fehlen bei unseriösen Vermittlern entsprechende Beratungen. Stattdessen wird der Vertragsabschluss durch ausstechen des Mitbewerbers durch einen "günstigen" Schaufenster-Beitrag für sein PKV Angebot vollzogen. Der ahnungslose Kunde tappt dann in die für die ersten Jahre nicht abzusehende PKV-Beitragsfalle, welche dann in der Folge genau das Klientel als Dienstleister hervorruft, um das es hier in diesem Beitrag geht: Tarifoptimierer und Beitragsoptimierer, die dann wieder für Ihr Honorar-Interesse eine möglichst große Einsparung des PKV-Beitrages bevorzugen... So beißt sich dann die Katze ständig in den Schwanz...

Die deutsche Pressewelt wäre hier die richtige Stelle, um für alle medial Aufklärung zu leisten. Diese geschieht in viel zu kleinen Wellen, oftmals nicht in der Breite oder zu einem Zeitpunkt in dem eher die Stimmungslage gegen die Private Krankenversicherung in den Fokus rückt. Eine ehrliche Berichterstattung muss zu den Geschäftspraktiken der Beitragsoptimierer aufklären und auf Ihren kostenlosen Tarifumstellungsanspruch bei Ihrer Privaten Krankenversicherung hinweisen. ***Tarifoptimierung muss nicht teuer erkauf werden***, doch viele tappen weiter in diese "Falle".

Aktuell stehen in der PKV so gut wie keine Beitragsanpassungen an, doch die Beitragsoptimierer warten geduldig auf Ihren Wunsch der Beitragseinsparung oder der Tarifoptimierung. Das ausgespannte Netz der Beitragsoptimierer lockt u. a. mit großen Beitragseinsparungen ohne PKV-Wechsel oder mit mehr Leistungen zu weniger Beitrag. Spielen Sie nicht die Fliege die im Netz zappelt und sprechen Sie Ihre Private Krankenversicherung auf Ihr kostenloses Umstellungsrecht nach §204 VVG an. Die erhaltenen Umstellungsvorschläge sollten in jedem Fall mit einem Versicherungsexperten besprochen werden und nicht mit einem "Dienstleister". Sie benötigen keine Honorarvereinbarung mit einem Dritten um bei Ihrer PKV Beiträge zu sparen!

### **Das sollten Sie zunächst angehen:**

Greifen Sie zum Stift und schreiben Ihren Krankenversicherer mit der Bitte um Angebote nach §204 VVG und einen entsprechenden Beratungstermin an. Dann bekommen Sie diese Leistungen **ohne z. B. 1.000 € aus Ihrer Tasche** für den Beitragsoptimierer aufgrund der Beitragssenkung in der PKV zahlen zu müssen!

### **Sie und Ihr Kind / Ihre Kinder sind PKV versichert?**

**Wussten Sie...** dass Sie durch einen PKV-Wechsel Ihres Kindes ebenfalls Geld sparen können? Denn: Kinder und Jugendliche sammeln noch keine Altersrückstellungen in der Privaten Krankenversicherung an, ein Wechsel ist somit ohne Verlust von Altersrückstellungen möglich!

Lesen Sie hierzu gerne meinen Beitrag "Kinder PKV günstig für Sie - flexible Private Krankenversicherung für Ihr Kind - Alleinversicherung ab 4 Jahren möglich!".

*"Wer clever ist, findet ein gesundes Mittel zwischen Beitrag sparen und Voraussicht für das Alter" - oder nimmt sich dafür einen Experten zur Seite.*

Kunden der SIGNAL Krankenversicherung a.G. können sich für unseren kostenfreien **SIGNAL-PKV-Kunden-Service** entscheiden und eine individuelle kostenlose Beratung erhalten.

Gerne können Sie mir auch weiterhin Ihre Erfahrungen mit Beitragsoptimierern schildern. Noch besser ist: Schildern Sie Ihre persönlichen Erfahrungen innerhalb dieses Themas, damit andere Menschen von Ihren Erfahrungen profitieren können.

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ihr Ansprechpartner zur Privaten Krankenversicherung*

**Mike Wittmann**

*Montag, 26. Oktober 2015, 20:49*

## **Vorläufiges Fazit zum Thema Beitragsoptimierer und Tarifumstellung in der Privaten Krankenversicherung**

**Hallo liebe Leserinnen und lieber Leser,**

**dieses Thema "lebt" mittlerweile seit über 1 1/2 Jahren und in dieser Zeit habe ich viele interessante Beiträge und E-Mails zu den Erfahrungen von Kunden der sogenannten Beitragsoptimierern erhalten. Ja sogar "große" Beitragsoptimierer haben mir Ihre Sicht der Dinge zukommen lassen.**

Für alle Ihre Beiträge und Erfahrungshäppchen möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bedanken. Ich bin mit diesem Thema an dem Punkt angelangt, wo zwar noch viel von neuen Lesern aufgenommen, jedoch kaum noch neuer Input in das Thema kommt. Zudem gibt es die Leitlinien des PKV-Verbandes zu dem startenden Tarifwechselleitfaden (2016) der künftige Umstellungen kundenfreundlicher gestalten "**könnte**".

*Sie haben in diesem Beitrag einige wichtige Hinweise zu den Hintergründen, Chancen, Kosten und Gefahren einer Tarifumstellung Ihrer Privaten Krankenversicherung erfahren können. Es wird nun Zeit die fleißigen Leser - die es tatsächlich durch diesen umfangreichen Beitrag geschafft haben - mit diesem Sammelitorium an Eindrücken eigenständig die Entscheidung für einen Tarifwechsel treffen lassen zu können.*

Meine Mission sehe ich hiermit als vorläufig beendet an, sollten sich neue Ereignisse im Thema Beitragsoptimierer ergeben werde ich das Thema erneut öffnen.

**Für alle die sich über die entfernten Links oder Unternehmensbezeichnungen in diesem Beitrag wundern:**

Es ist an der Zeit nicht einzelne Unternehmen oder Unternehmer zu stigmatisieren, vielmehr geht es um die Botschaft hinter diesen Angeboten und diese Beispiele werden in den vorgenannten Beiträgen auch ohne Nennung dieser Unternehmen deutlich. Fairness und eine Chance zur Veränderung sollten jedem gegeben werden. Vielleicht kennt es der eine oder andere von Ihnen: In der Rückblende war nicht immer alles neutral formuliert, insbesondere weil mir das Thema am Herzen liegt. Dennoch denke ich, ist die Entfernung einzelner Unternehmen die richtige Entscheidung. Nur weil XY 9 und AB 12 x Ersparungs-Honorar nehmen und hier genannt werden, sind andere ebenfalls so handelnde bevorteilt.

*Es bleibt mir am Ende nur noch an ALLE ein herzliches Dankeschön für die stets faire und offene Kommunikation Ihrer Erfahrungen oder Unternehmenshintergründen per E-Mail und innerhalb dieses Forums zu sagen.*

Bleiben Sie "sauber" und passen Sie auf sich auf. 😊

Freundliche Grüße

Mike Wittmann

*Ansprechpartner für die Private Krankenversicherung*