

FINANZPLANUNG

Nichts ist wertvoller als die Gesundheit



Reto Spring

Das Gesundheitswesen ist im Umbruch und das Thema Krankenkassen beherrscht die Medien - unter

Finanzplanern fristet es vielerorts ein Mauerblümchendasein.

Beratungsbedarf gibt es aus diversen Gründen: Änderungen (DRG, Managed Care und Franchisen), Angebots-einschränkung (weniger Hausärzte und Spitäler), Politik (Einheitskasse), Uneinigkeit unter Kassen und Ärzten (Santésuisse, FMH).

Einsparungen erwünscht

Die Gesundheitsbranche hat mittlerweile einen ähnlichen hohen Stellenwert für die Schweiz wie die Finanzindustrie. Auch im Budget der Familie Schweizer verschlingen die Gesundheitskosten jährlich 10 Prozent des verfügbaren Einkommens. Spätestens hier wird klar, dass sinnvolle Einsparungen willkommen sind. Kundenwünsche sind: Jeweils günstigste Grundversicherung, guter Service, einfache und rasche Abwicklung bei Leistungsbezug und vor allem bezahlbare Zusatzversicherungen.

Reto Spring, Teamleiter & dipl. Finanzberater IAF, FPVS-Vorstand, AWD Zürich-Airport. Der FPVS hat den Artikel nicht auf die fachliche Richtigkeit überprüft. Die fachliche Verantwortlichkeit bleibt beim Autor.

Kundenwunsch, Budget-Anteil und Einspar-Potenzial sprechen klar für eine prioritäre Bedeutung der Gesundheitsvorsorge in der Finanzplanung

RETO SPRING

Der Kostendruck, Personalmangel und demographische Gründe machen einen moderaten Rückbau des ständig ausgeweiteten Leistungskataloges im KVG in Zukunft wahrscheinlich. Mehr Eigenverantwortung und ein modular aufgebautes VVG-Angebot sind die Folge. Was heisst das für Kassen und Kunden? Die Kassen

konzentrieren sich auf lukrativere VVG-Geschäft. Und die Kunden fragen, welche Zusätze sinnvoll sind und auch bezahlbar bleiben.

Frühzeitig abschliessen

Niemandem käme es in den Sinn, ein Gratis-Upgrade beim Flug in die Ferien zu verlangen. Dieses Anspruchsdenken ist aber

beim Spitaleintritt weitverbreitet! Wer frei wählen will bei Spital und Arzt, raschen Zugang zu medizinischen Leistungen gewährleistet haben will, keine Einschränkungen bei Therapien, Medikamenten und Auslandbehandlungen in Kauf nehmen will, muss sich auch künftig Zusatzversichern. Hier gilt es dem Kunden aufzuzeigen, dass er sich mit Flex-Zusätzen das «Upgrade-Ticket» quasi sichern kann. Oder der Berater rechnet dem Kunden vor, dass ein Halbprivat-Zusatz ohne Selbstbehalt unter dem Strich doch günstiger kommt, wenn er frühzeitig abgeschlossen wird (siehe Kasten).

GESUNDHEITSVORSORGE IN DER FINANZPLANUNG

Eintrittsalter-Tarif teurer, aber vorteilhafter

■ **Anhand der Kosten** für einen Halbprivatzusatz soll am Beispiel der drei Premium-Kassen CSS, ÖKK und Sanitas aufgezeigt werden, welche Prämie eine Person für den Zeitraum vom Alter 25 (Einstiegalter) bis zum Alter 80 (angenommener Todesfall) zu bezahlen hätte (Lebenszeit-Prämie). Für die Berechnung wurden Teuerung und Rabatte nicht berücksichtigt, die höheren Prämien durch Übertritt in höhere Alterskategorien bei Kassen mit Lebensaltertarif (CSS, ÖKK) hingegen schon. Zudem wurden die Tarife für den Kanton Zürich zugrunde gelegt, Unfall und Mutterschaft mitversichert und je vier Leistungsfälle im Alter 40, 50, 60 und 70 eingerechnet. Die Monatsprämie im Alter 25 scheint zwar bei der CSS (Männer 49.- CHF, Frauen 61.30 CHF) und der ÖKK (M 43.70, F 65.50) etwas günstiger als bei der Sanitas (M 50.60, F 60.60).

Wer langfristig denkt und seinen Kunden er-

möglichen möchte, dass sie die Zusätze auch dann noch bezahlen können, wenn sie sie am meisten brauchen, nämlich im Alter, der rät zu Kassen mit Einstiegsalter-Tarifierung. Teuerungsbedingte Anpassungen gibt es auch da, aber man hat nicht alle 5 Jahre einen Prämien Schub zu tragen.

Auf den versicherten Zeitraum von 25 – 80 Jahren berechnet, betragen die Prämien bei der Sanitas für Männer 51106.- und für Frauen 62660.- CHF. Bei der CSS sind es hingegen 78851.- (M) und 79393.- (F). Und bei der ÖKK belaufen sich die Lebensprämien auf 95027.- (M) und 101693.- (F). Und wer noch älter wird als 80 Jahre oder sich gar einen Privatzusatz geleistet hat, würde noch grössere Unterschiede bei der Lebenszeit-Prämie feststellen können. Fazit: Berater können ihren Kunden hohe Einsparungen und wertvolle Leistungen verschaffen.