

## Rückblick auf meine Erfahrungen mit privaten Krankenversicherungen in Spanien in den letzten 10 Jahren

Im Jahr 2000, also vor genau 10 Jahren, kam ich als damals 50jähriger nach Marbella, um in erster Linie Golf zu spielen und die bekannten Vorzüge des Lebens an der spanischen Mittelmeerküste zu genießen. "Im Gepäck" hatte ich einen druckfrischen Agenturvertrag mit einer bekannten Versicherung aus der Hansestadt Hamburg, die damals mit etlichen Tausend Versicherten Marktführer auf dem Sektor der privaten Krankenversicherung für Residenten und Langzeitaufenthalter in Spanien war. Der Vertrieb dieses Produktes lief hauptsächlich über einen Verein in Deutschland, der seine Vermittler an der Costa Blanca und an der Costa del Sol konzentriert hatte.

Die rechtlich notwendige Eigenart dieser als Reiseversicherung deklarierten Konzeption lag darin, dass jeder in Spanien dort Versicherte Mitglied in dem Verein werden musste, d.h. der einzelne Versicherungsnehmer hatte lediglich einen Vertrag mit dem Verein und nicht mit der Versicherung. Damals fand jeder diese Gruppenvertrags-Konstruktion hervorragend, da der einzelne Kunde unkündbar war. Und das die Versicherung aus Hamburg einmal den Gruppenvertrag mit dem Verein bei so vielen Versicherten in Spanien kündigen würde, wurde ständig vom Vorstand der Versicherung als absolut unmöglich und ungewollt dargestellt.

Die Basis-Prämien lagen übrigens damals - je nach Tarif und nach Alter - mit Selbstbeteiligung von 150,- EUR bei 72,- EUR bis 156,- EUR monatlich. Und das ohne ärztliche Gesundheitsprüfung, was im Laufe der Jahre dazu geführt hat, dass viele Interessenten mit zum Teil erheblichen Vorerkrankungen Mitglieder des Vereins wurden und damit als Gruppenversicherte bei der Versicherung aus der Hansestadt in Spanien ihre Erkrankungen behandeln lassen konnten.

Es kam dann natürlich das, was jeder Leser jetzt schon voraussieht: Der Gruppenversicherungsvertrag mit dem Verein wurde trotz aller vorherigen Absprachen im Sommer 2004 plötzlich und ohne Vorwarnung von der Versicherung zum Jahresende gekündigt, so dass geschätzte 6.000 hauptsächlich Deutsche zunächst einmal ohne Krankenversicherung in Spanien waren!

Begründet wurde dies mit den in den Jahren vorher in Spanien stark angestiegenen Kosten für Arztbesuche, für Klinikaufenthalte und für Medikamente. In Wirklichkeit war ein neuer Vorstand eingesetzt worden, der sofort diesen verlustträchtigen Zweig abgeschnitten hat!

Was tun? Bis auf meine Versicherungsagentur switchten die zum Verein gehörenden Vermittler ihren Bestand alle auf eine zu einem Weltkonzern gehörende Gesellschaft mit Sitz in Dublin um, die von dort aus "worldwide care" für ihre Kunden durchführte.

Mit anderen Worten: Der Verein verkaufte seinen Bestand nach Dublin.

Ich wollte dies auf keinen Umständen mitmachen, denn dort wurde wieder das Konzept des Gruppenversicherungsvertrages mit den inzwischen ja bekannten Nachteilen gefahren. Deshalb wandte ich mich an eine Gesellschaft in Luxemburg, von der ich wusste, dass sie die Tochter von 2 grossen deutschen Versicherungsgesellschaften war und dass man dort eine Krankenversicherung für Langzeitaufenthalte in Spanien entwickelt hatte, bei der jeder Kunde einzeln versichert war und - das Wesentlichste - **unkündbar**.

Da die Prämien der Basis-Tarife der luxemburger Gesellschaft auf dem gleichen Niveau wie bei unserem vorherigen Versicherungspartner lagen, nämlich von 74,- EUR bis 146,- EUR mit Selbstbeteiligung je nach Alter konnten wir in relativ kurzer Zeit unseren Bestand dorthin "umdrehen". Ab 01.01.2005 wurde dann ein neuer Tarif von der luxemburger Assurance ins Leben gerufen, der ein besonderes Plus hatte:

Reichte der Versicherungsnehmer keine Rechnungen ein, bekam er einen oder über Jahre sogar mehrere Monatsbeiträge rückerstattet!

Die Basis-Prämie dafür lag - je nach Alter - bei 99 EUR bis 174 EUR mit Selbstbeteiligung.

Dank grossen Einsatzes und Engagement gelang es meiner Versicherungsagentur dann in den Jahren 2005 bis 2007 etliche Hundert Kunden für die luxemburger Versicherung an der Costa del Sol und an der Costa Blanca zu gewinnen.

Selbst, als die Versicherungsgesellschaft es plötzlich als notwendig ansah, dass alle Interessenten zunächst einmal ein ärztliches Gesundheitszeugnis bringen mussten, waren wir als Agentur damit zufrieden, denn wir wollten ja immer einen sauberen Bestand haben.

Nach jahrelang bestem Verhältnis erhielten wir dann im März 2008 unter einem fadenscheinigen Vorwand die fristlose Kündigung unseres Agenturvertrages aus Luxemburg und man zahlte - absolut vertragswidrig - keine Bestandsprovisionen an uns weiter.

Wir standen also plötzlich ohne Bestand und ohne Provisionseinnahmen aus dem Krankenversicherungsbereich da!

Wenn ich nicht genügend Rücklagen gebildet hätte, wären wir sicherlich Konkurs gegangen.

Selbstverständlich haben wir diese Vorgehensweise nicht akzeptiert, sondern gegen die verantwortlichen Personen Starfanzeigen erstattet und einen Zivilprozess in Luxemburg begonnen. Während der Vorbereitungen dazu stellten wir fest, dass lediglich Geldmangel und die Absicht, wie die Hansestädter vorher, aus dem spanischen Markt zu gehen, der Grund für die Kündigung der besten Versicherungsagentur gewesen sein musste.

Es stellte sich heraus, dass die Versicherung bereits in 2007 einen Verlust von knapp 1 Mio. EUR gemacht hat und sich diese negative Tendenz in 2008 mit einem Verlust von 0,9 Mio. EUR fortsetzte. Wie von uns erwartet, wurden dann per 01.01.2009 die Prämien brutal und exorbitant um bis zu 170 % erhöht. Uns war klar, dass diese Massnahme nur dazu dienen sollte, dass die Mehrzahl der in Luxemburg Versicherten Prämien in dieser Höhe nicht mehr würden tragen können und die Versicherung so langsam aber sicher aus dem spanischen Markt herausgehen könnte.

Dass unsere Theorie richtig war, stellte sich jetzt vor wenigen Tagen heraus: Die Luxemburger führen zum 01.01.2010 schon wieder eine Prämienhöhung durch und zwar um - bezogen auf die bereits in 2009 erhöhte Prämie - über 80 %!!

Das bedeutet, wenn man die ehemalige Basis-Prämie nimmt, eine Erhöhung um ca. 300 %.

Da wir bereits seit einigen Jahren mit der spanischen Tochter eines zu einem schweizer Konzern gehörenden auf dem Sachversicherungssektor zusammengearbeitet haben, konnten wir diese im Sommer 2008 dazu bewegen, gemeinsam mit uns einen Tarif zu entwickeln, bei dem die Prämie etwas höher als die ursprüngliche der Luxemburger liegt.

So konnten wir noch in 2008 einen grossen Teil unseres Bestandes dorthin herüberziehen und gehen davon aus, dass in diesem Jahr nach der neuerlichen Erhöhung der luxemburger Versicherung viele weitere Alt- und Neukunden zu uns wechseln werden.

Da wir das sog. Care Management selbst machen und den Alleinvertrieb in ganz Spanien für dieses Produkt haben, können wir unsere 10jährige Erfahrung vor Ort in Spanien zum Nutzen aller einbringen; unsere Schadensquote liegt z.Zt. bei nur 30 % !!

Wir sind heilfroh, dass wir mit dieser (von der schweizer Mutter gesteuerten, aber eigentständigen) spanischen Tochter endlich eine Versicherung gefunden haben, die sich nicht wieder aus dem spanischen Markt zurückziehen wird, zumal sie nicht - wie die aus Hamburg und aus Luxemburg vorher - nur Krankenversicherungspolice anbietet, sondern die komplette Palette aller versicherungsprodukte!!