



Aktuelle Herausforderungen für die PKV

Universität Ulm, den 08.07.2010

Christian Molt

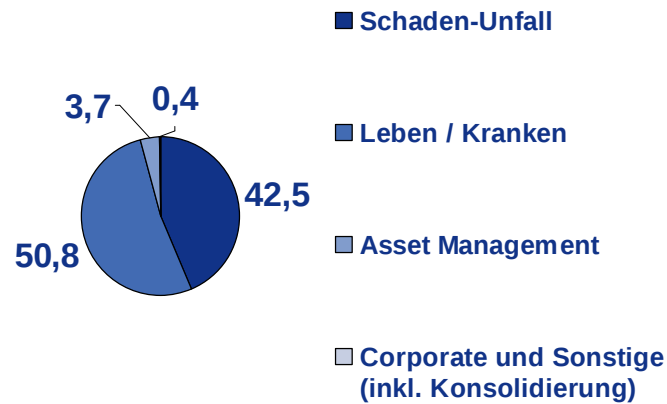
Allianz 

Agenda

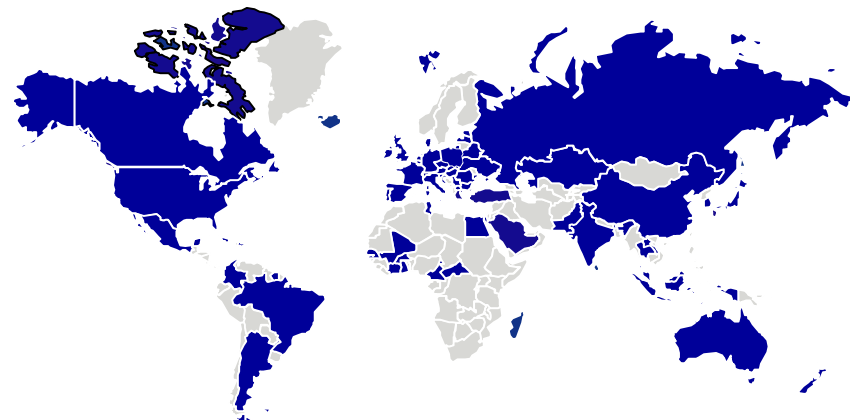
- 1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe**
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Die Allianz Gruppe: Für über 75 Millionen Kunden in mehr als 70 Ländern weltweit präsent

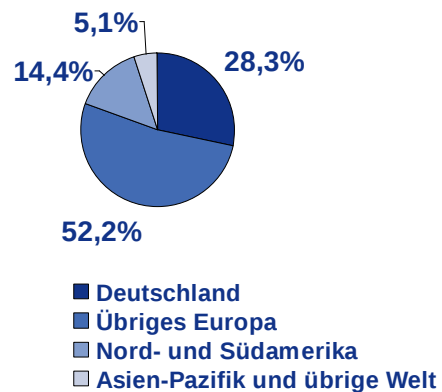
Umsatz nach Segmenten (Gesamt: € 97,4Mrd.)



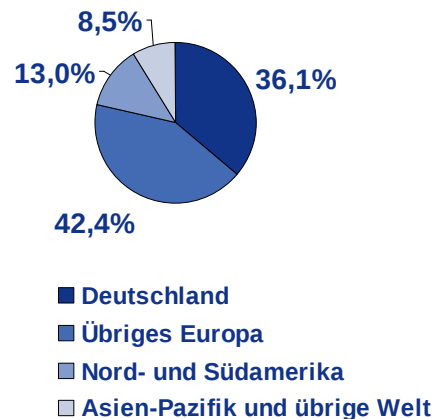
Globale Präsenz



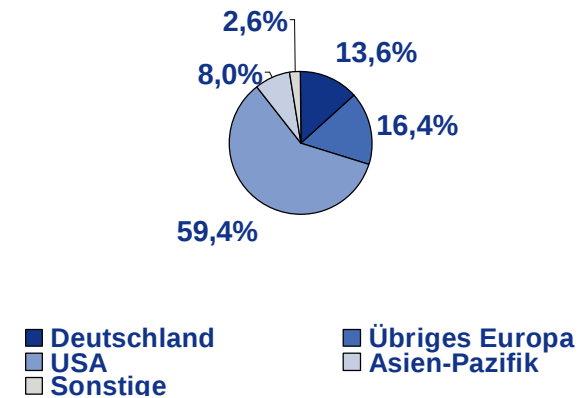
Bruttobeiträge Schaden-Unfall



Gesamte Beiträge Leben / Kranken



Kapitalanlagen für Dritte



Wir sind mehr als nur ein Versicherer

Wussten Sie schon, dass...?



... die **Allianz** Partner der **Paralympischen Bewegung** ist



... die **Allianz** große Filmproduktionen in **Hollywood** und **Bollywood** versichert



... das **Allianz Zentrum für Technik** jede Woche einen **Crashtest** durchführt, um die **Sicherheit** für Verkehrsteilnehmer in der ganzen Welt zu verbessern



... die **Allianz** bereits mehr als **50 „grüne“ Produkte** anbietet



... die **Allianz** rund **3,5 Millionen Mikroversicherungskunden** in Afrika, Asien und Lateinamerika **eine Grundsicherung** ermöglicht hat



... die **Allianz** den Bau des **weltweit längsten Eisenbahntunnels** versichert – den neuen Gotthard Tunnels in der Schweiz

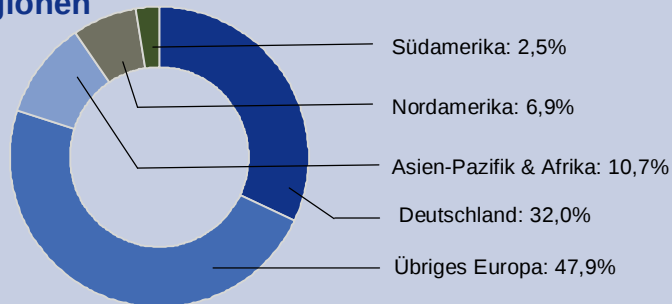
Alle Angaben zum 31. Dezember 2009

1) Daten aus dem Fortune Global 500 report vom Juli 2009

Mitarbeiter in Zahlen

Die Allianz hat über **153.000 Mitarbeiter** weltweit in über 70 verschiedenen Märkten.

Mitarbeiter nach Regionen



Unsere Talent-Management-Initiative stellt systematisch sicher, dass wir heutigen und künftigen geschäftlichen Herausforderungen mit den jeweils **geeigneten Mitarbeitern am richtigen Ort** begegnen.

2009 investierte die Allianz 147 Mio EUR in den Bereich **Training & Development** – im Durchschnitt 1.100 EUR pro Mitarbeiter weltweit.

Wir glauben an Vielfalt



Unsere Kunden sind vielfältig und die Nähe zu ihnen ist uns sehr wichtig. Daher...

- § verstehen wir Geschlecht, ethnische Herkunft, Alter, Religion, sexuelle Orientierung, Bildung, Behinderungen oder nationale Identität als **Chancen, die wir nutzen wollen**.
- § unterstützt **das Global Diversity Council** dieses Prinzip der Vielfalt unter den Mitarbeitern.
- § wollen wir die Zahl der **Frauen in unserem internen Talentpool** auf 30% erhöhen.
- § hat die Allianz Vorkehrungen getroffen, **alle Arbeitsplätze behindertengerecht zu gestalten** und bietet Behinderten aktiv Positionen an.



Auszahlungen an unsere Finanz-Gemeinschaft 2009



Die Allianz behauptet ihre Kapitalstärke auch in schwierigen Zeiten

40,2 Mrd €

Eigenkapital

164 %

Solvabilitätsquote

AA / stabile
Prognose

S&P-Rating

+ 5,2 %

Anstieg des
Gesamtumsatzes von
92,6 Mrd € auf 97,4 Mrd €

7.182 Mio €

Operatives Ergebnis

+ 13,2 %

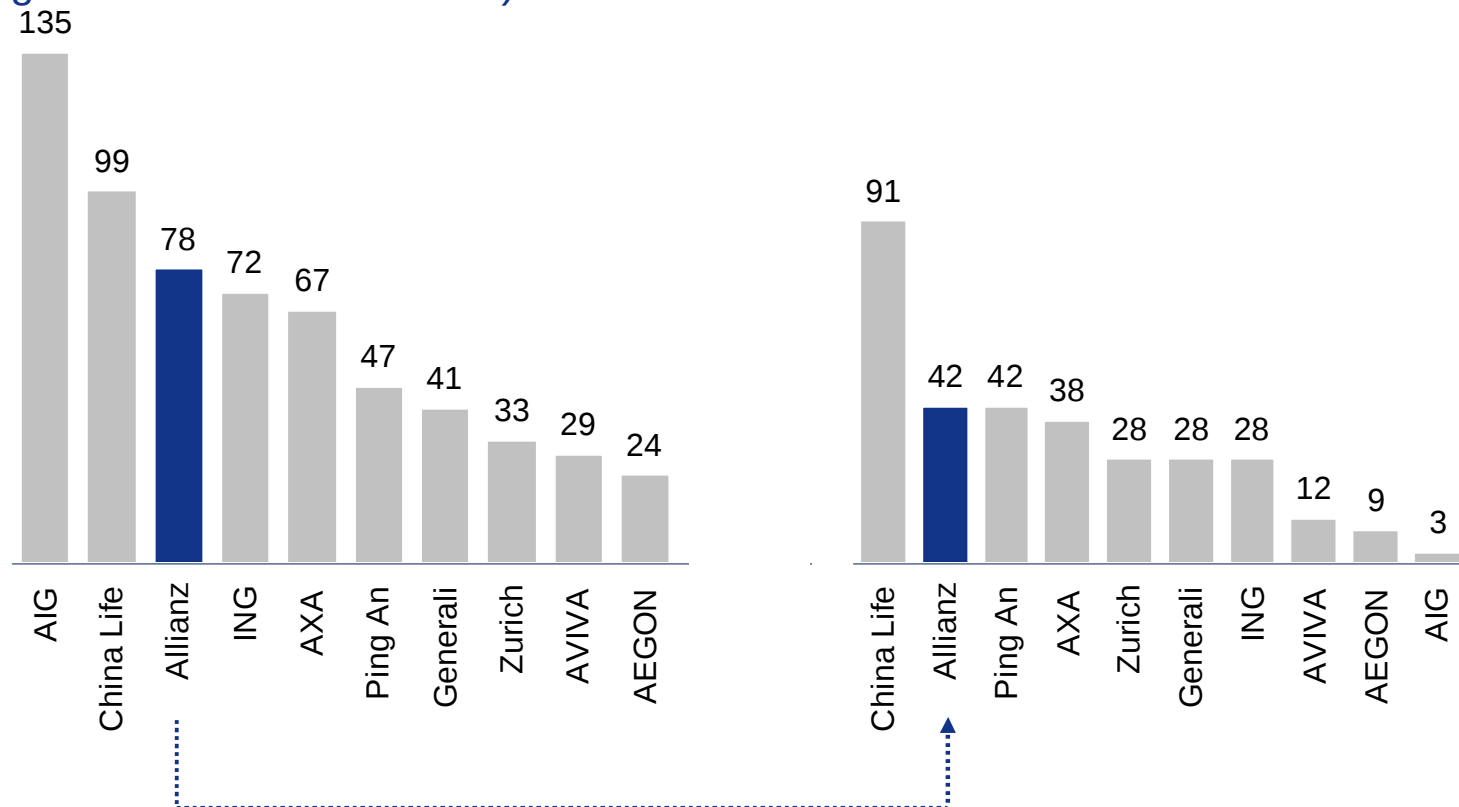
Zunahme beim
Jahresüberschuss aus
fortzuführenden
Geschäftsbereichen

Wir konnten unsere Marktposition in der Finanzkrise steigern

Vergleich der Marktkapitalisierung: Juni 2007 gegenüber März 2010 (in Mrd. EUR)

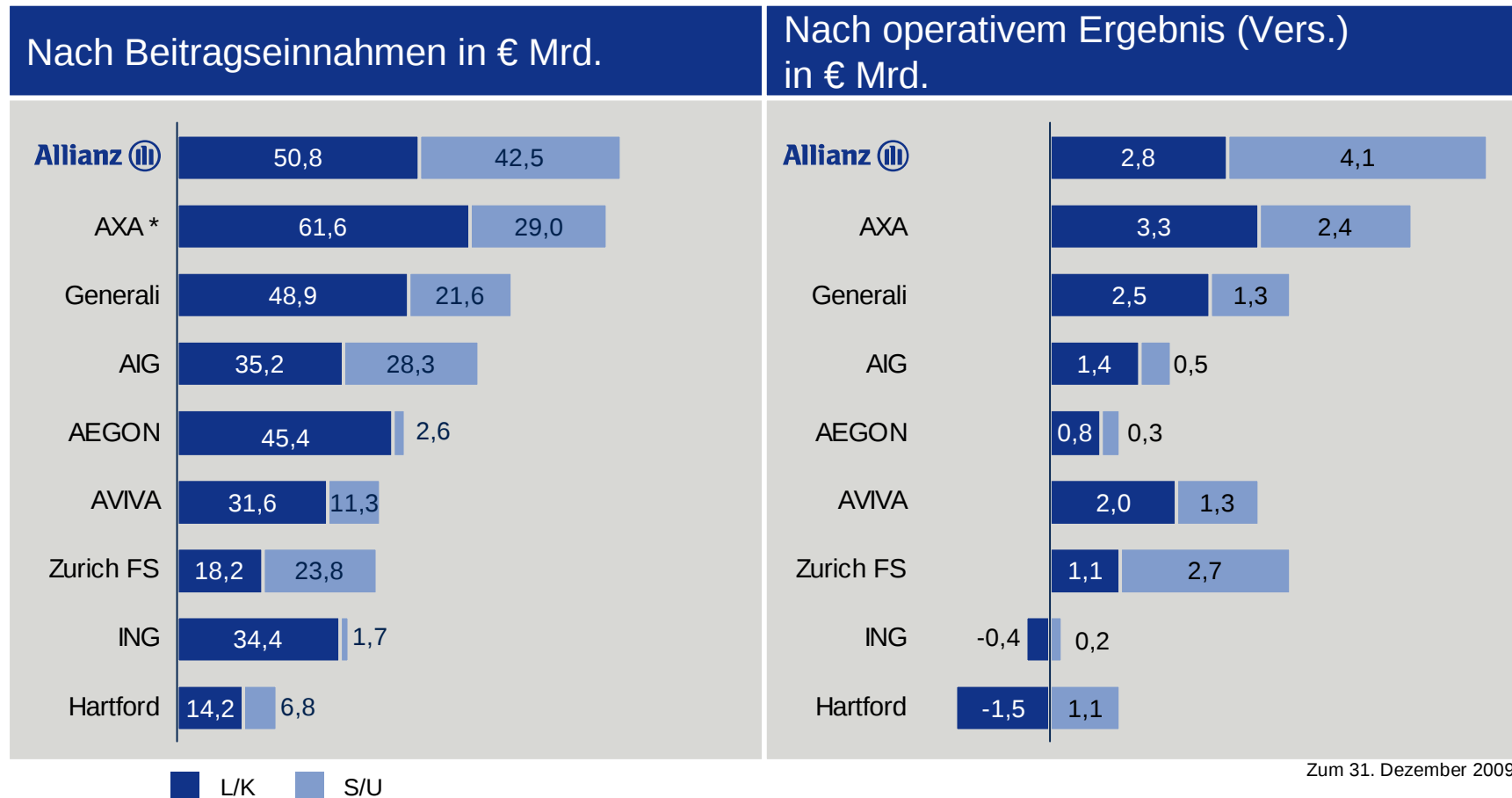
Juni 2007
(Beginn der Finanzmarktkrise)

März 2010



Quelle: Thomson Reuters Datastream
Daten für März 2010 vom 31. März 2010

Wir nehmen in 2009 eine Spitzenposition im Vergleich zu unseren internationalen Mitbewerbern ein



Zum 31. Dezember 2009

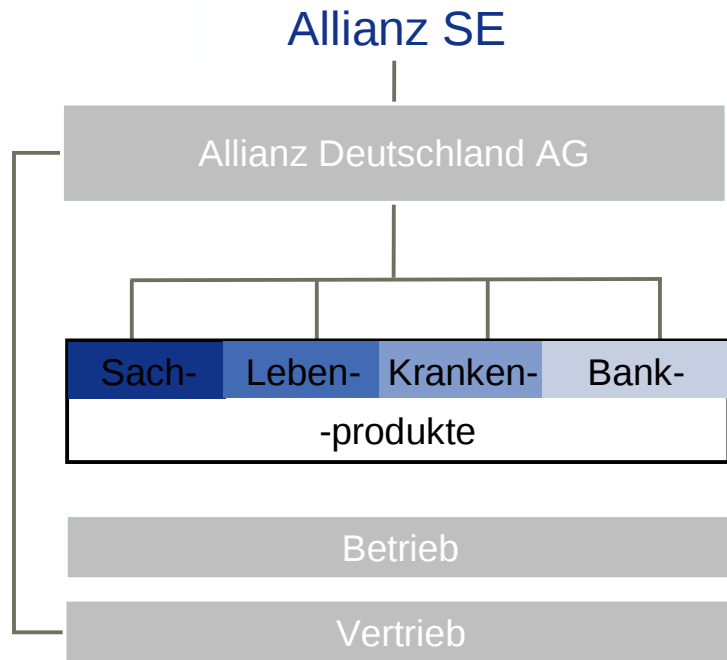
*AXA inkl. Rückversicherung / int. Geschäft

Die Beitragseinnahmen umfassen die gesamten Bruttobeitragseinnahmen Schaden/Unfall und Leben/Kranken, d.h. einschließlich anlageorientierter Produkte (soweit vorhanden).

Wechselkurs USD: 1,4333 bei AIG, Hartford und Zurich; Wechselkurs GBP: 0,8800 bei AVIVA

Quelle: Geschäftsberichte

Organisation und Geschäftszahlen der Allianz Deutschland AG



Geschäftszahlen Allianz Deutschland AG			
(Mrd. Euro)	2009	2008	(Δ)
Beitragseinnahmen gesamt	27,7	26,0	(+ 6,9%)
davon:			
- Schaden- und Unfallvers.	9,2	9,3	(- 1,2%)
- Lebensversicherung	15,0	13,5	(+11,6%)
- Private Krankenvers.	3,2	3,1	(+ 1,8%)
- Operative Erträge Bank	0,3	-	
Kapitalanlagen	197,2	170,8	(+ 15,5%)
Operatives Ergebnis	1,4	2,3	(- 36,1%)
Jahresüberschuss	1,0	2,3	(- 57,1%)

Vier Produktgeber



§ Sachversicherung

§ Lebensversicherung

§ Private Krankenversicherung

§ Bankgeschäft



Die Allianz Private Krankenversicherung ist unter den drei größten privaten Krankenversicherern am deutschen Markt



Kennzahlen 2009 auf einen Blick*



Beitragseinnahmen brutto [Mrd. EUR]	3,2
Operatives Ergebnis [Mrd. EUR]	0,2
Anzahl der Versicherten [Mio.]	2,4
Kapitalanlagen [Mrd. EUR] (Bilanzwert Kapitalanlagen)	19,8
Marktanteil* [%]	10,0

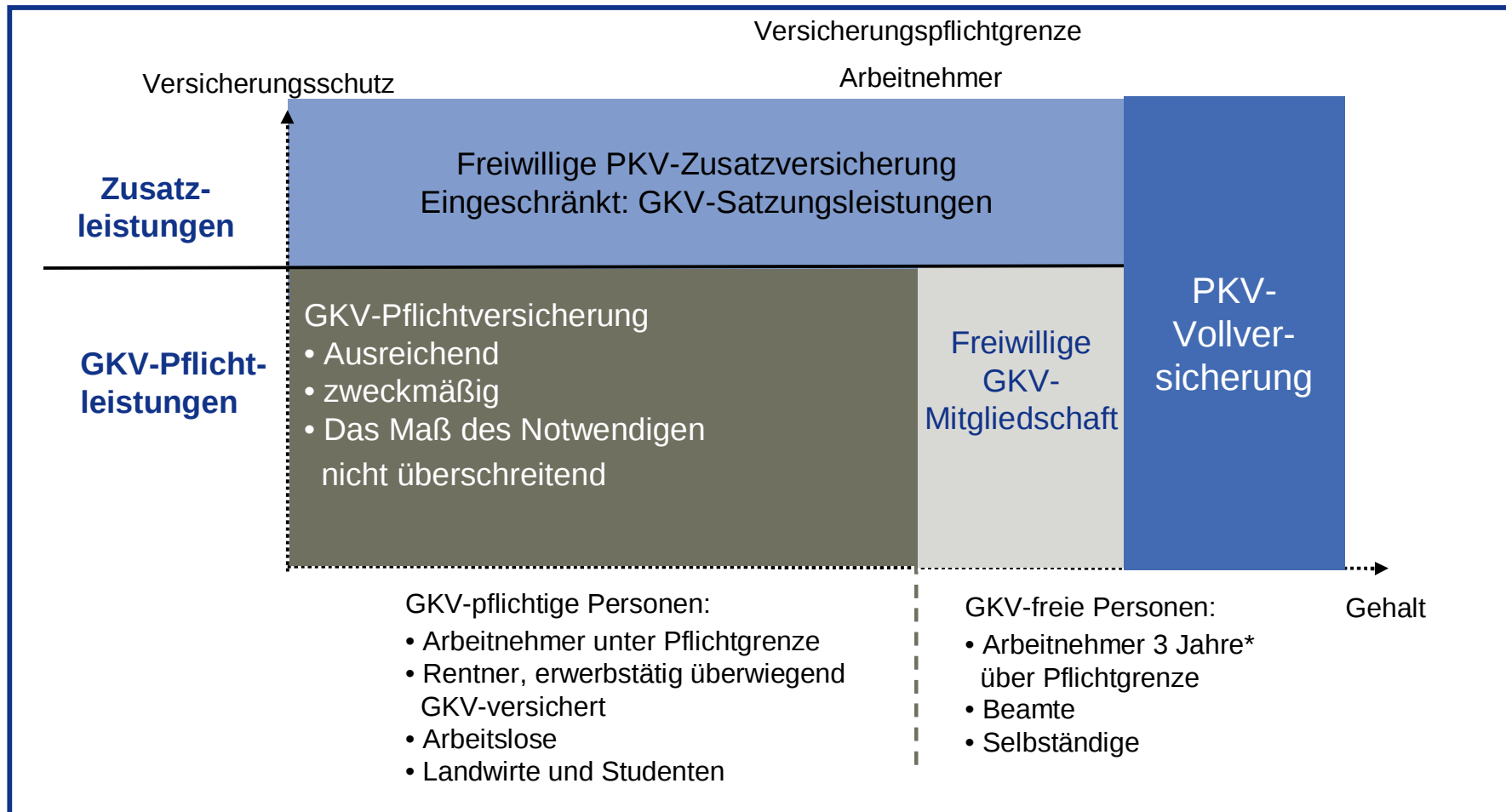
*) vorläufige Werte 2009

Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
- 2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt**
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Das Krankenversicherungssystem in Deutschland ist dual organisiert

Duales System im deutschen Gesundheitswesen

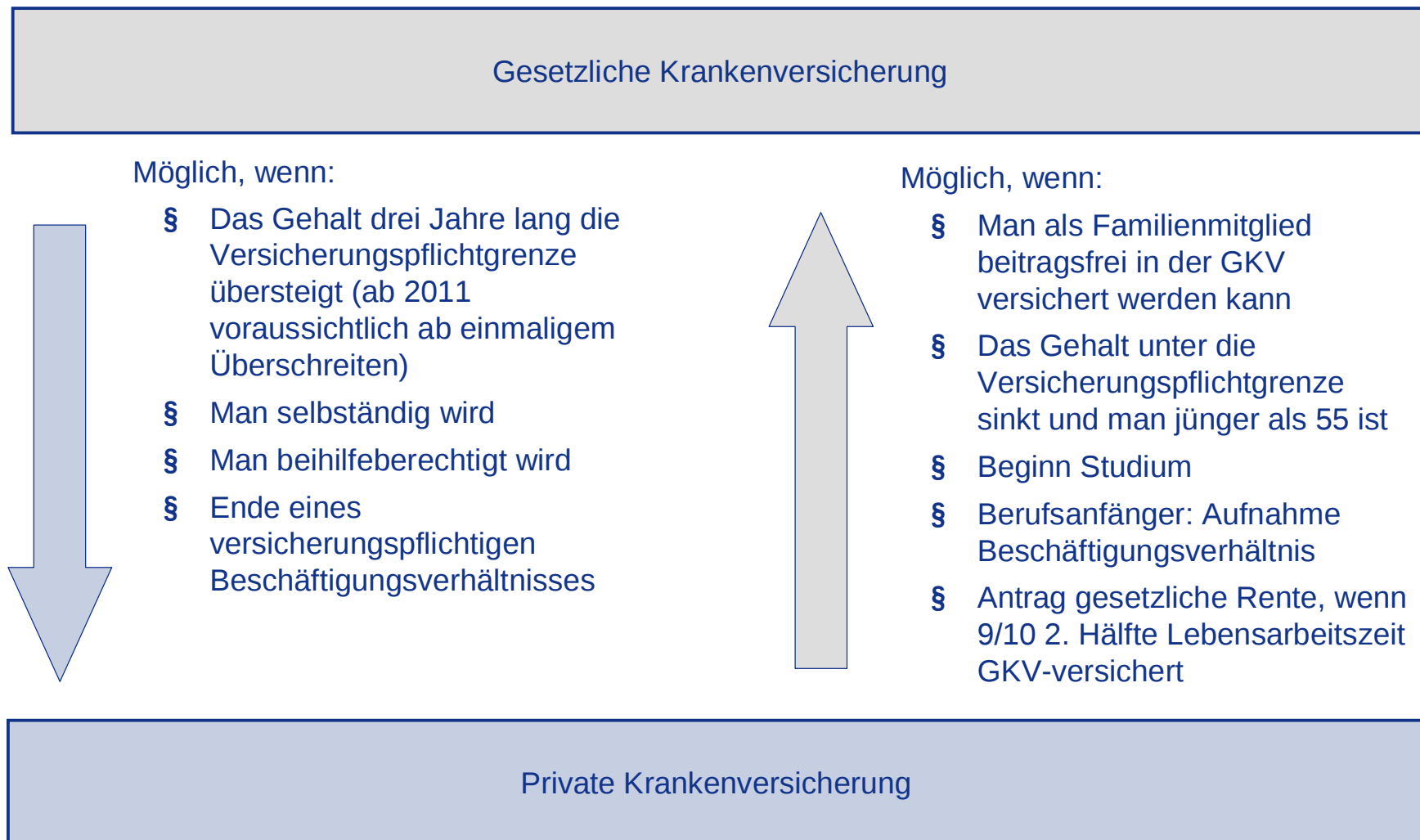


* Ab 2011 voraussichtlich ab einmaligem Überschreiten der Pflichtgrenze

Es bestehen wesentliche Unterschiede zwischen GKV und PKV

GKV	PKV
Öffentlich rechtliche Träger	Privatwirtschaftliche Träger
Aufsicht: Bundesversicherungsamt	Aufsicht: BaFin
Keine Risikoselektion (Kontrahierungszwang)	In der Regel Risikoselektion (Risikoprüfung bei Beginn)
Leistungen: § Gesetzlich weitgehend festgelegter Katalog § Durch den Gesetzgeber jederzeit veränderbar § Sachleistungsprinzip	Leistungen: § Nach vertraglicher Vereinbarung § Leistungen über die gesamte Vertragslaufzeit garantiert § Kostenerstattungsprinzip
Finanzierung: § Leistungsfähigkeitsprinzip § Umlageverfahren § Steuerzuschüsse seit 2004	Finanzierung: § Äquivalenzprinzip § Anwartschaftsdeckungsverfahren § Beitragsanpassungsverfahren

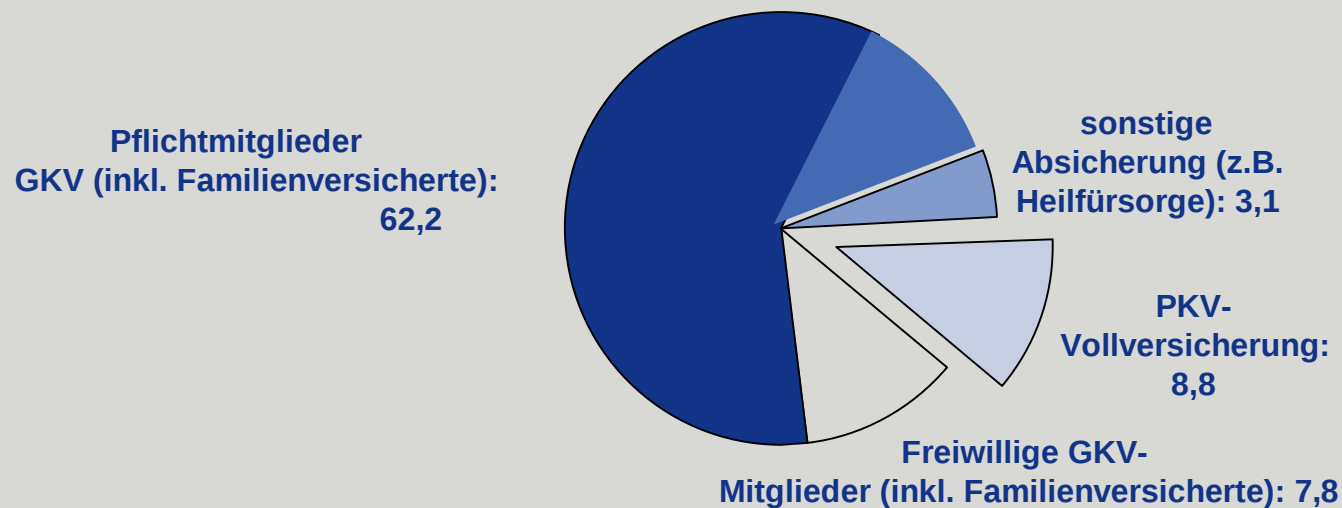
Wechselmöglichkeiten zwischen GKV und PKV



11 % der Deutschen haben eine private Krankenvollversicherung

Versicherungsschutz der Bevölkerung 2009

Bevölkerung gesamt: 82,0 Mio. Personen



Zur GKV-Absicherung bestehen zusätzlich ca. 21,5 Mio. PKV-Zusatzversicherungen (Tarifversicherte*)

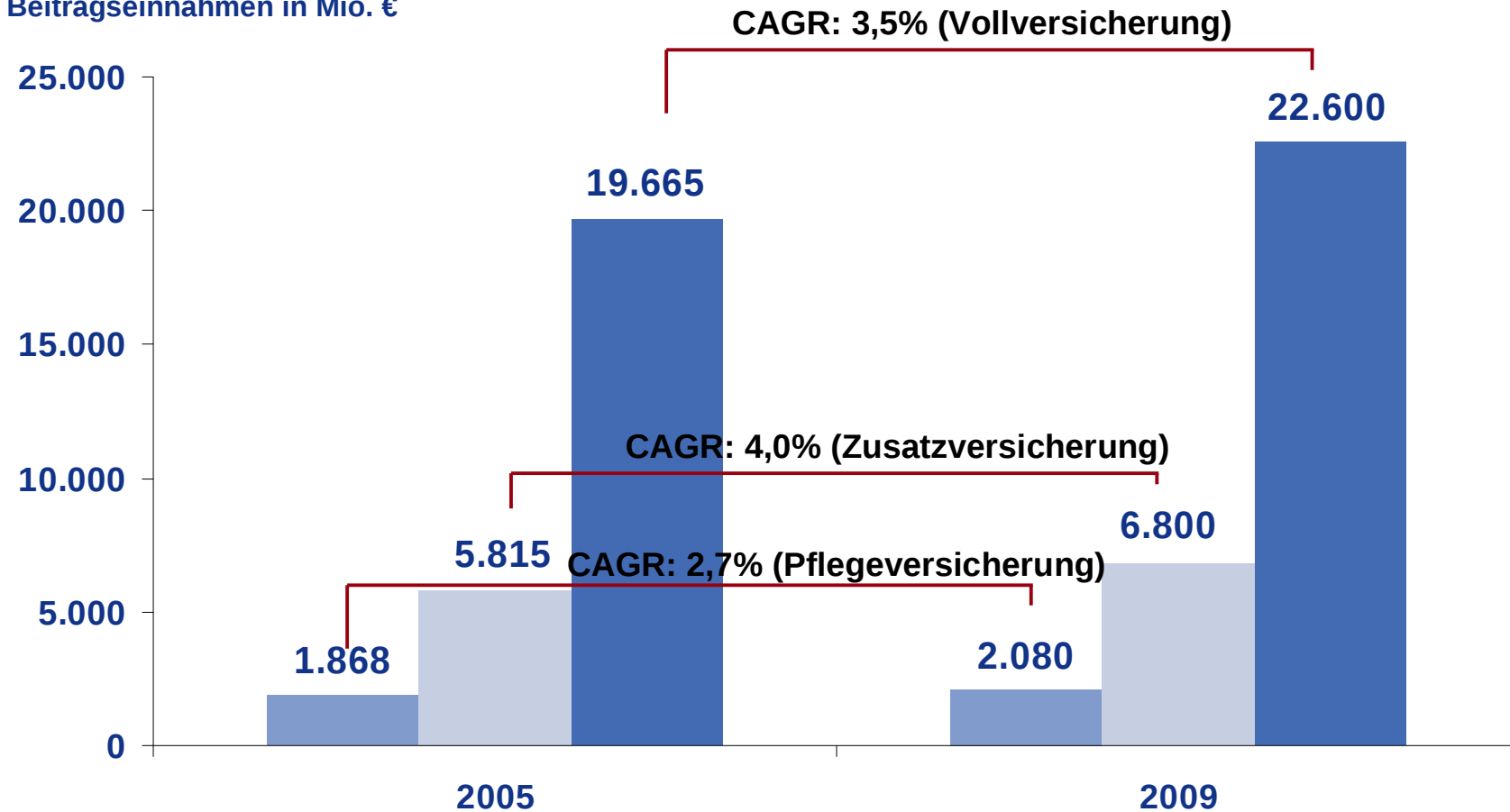
Angaben in Mio. Personen

Quelle: BMG, PKV Verband, Statistisches Bundesamt

*nicht Personen, da hier Doppelzählungen möglich sind

Die Beitragseinnahmen in der privaten Krankenversicherung sind seit 2005 jährlich im Durchschnitt in der Vollversicherung um 3,5% und in der Zusatzversicherung um 4,0% gestiegen **Allianz** 

Beitragseinnahmen in Mio. €

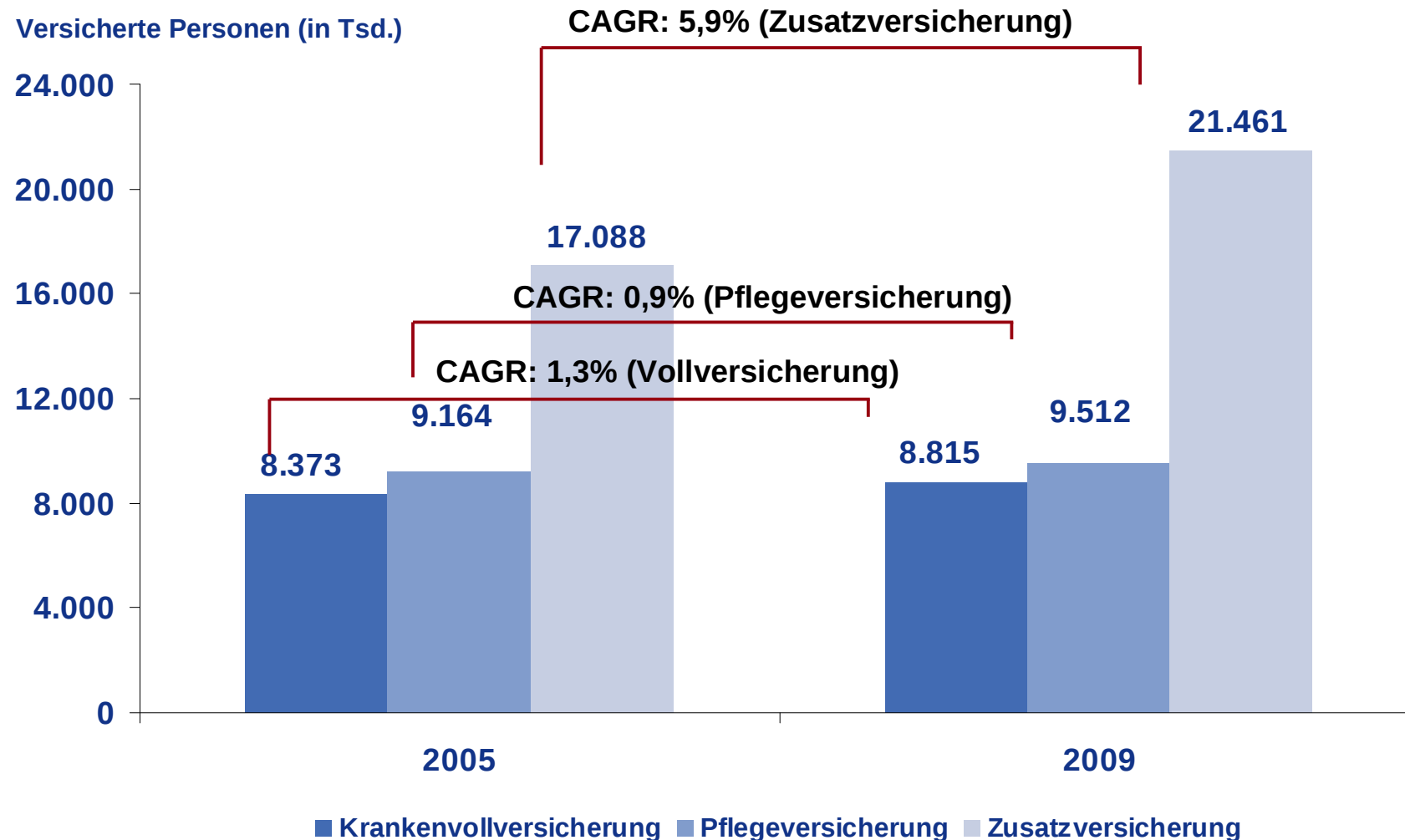


■ Pflegeversicherung ■ Zusatzversicherung (inkl. besondere Vers.formen)* ■ Krankheitsvollversicherung

* Besondere Versicherungsformen: Auslandsreisekrankenversicherung, Spezielle Ausschnittsversicherung, Beihilfeablöseversicherung, Restschuld- und Lohnfortzahlungsversicherung

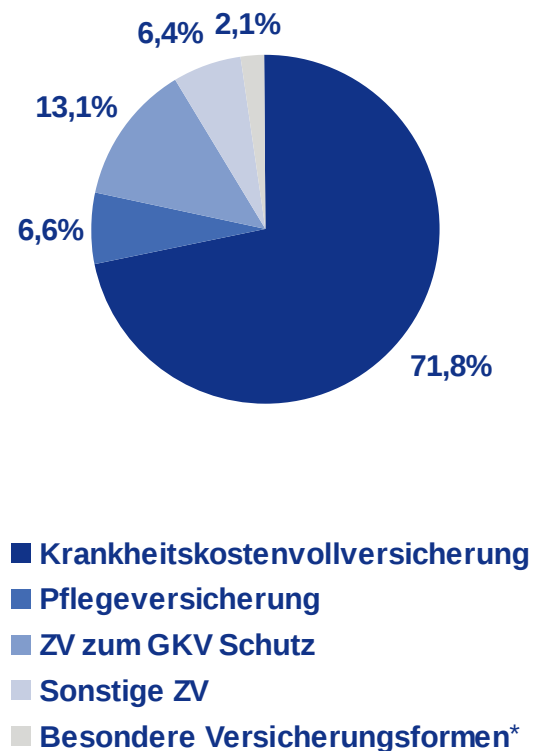
Quelle: PKV Rechenschaftsbericht 2009, Zahlenbericht der privaten Krankenversicherung 2008/ 2009

Die Anzahl der Versicherten Personen ist seit 2005 jährlich im Durchschnitt in der Vollversicherung um 1,3% und in der Zusatzversicherung um 5,9% gewachsen

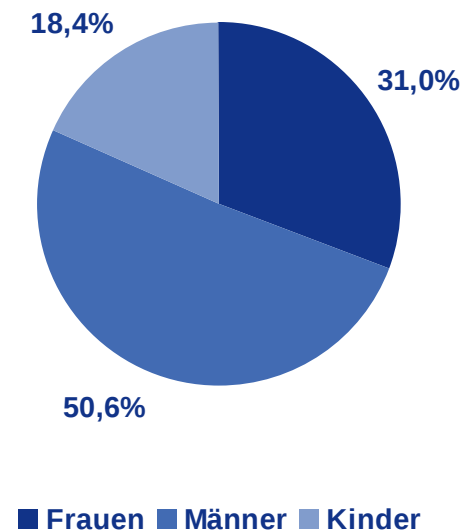


72% der gesamten Beitragseinnahmen der PKV in 2009 werden durch die Krankheitskostenvollversicherung generiert

Beitragseinnahmen nach Versicherungsarten
2009



Versichertenstruktur in der
Krankheitsvollversicherung 2009

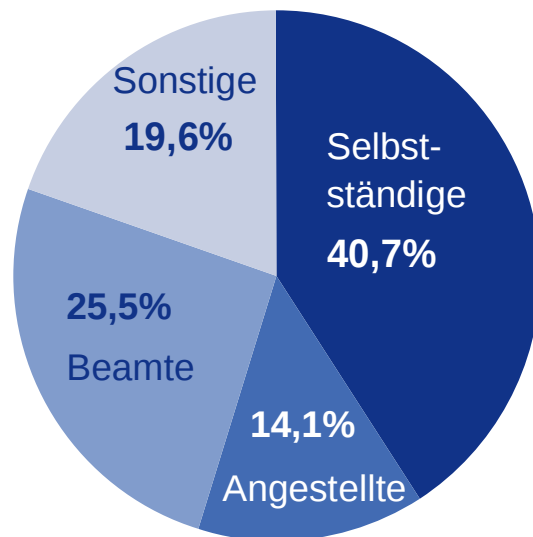


Quelle: PKV Rechenschaftsbericht 2009

* Besondere Versicherungsformen: Auslandsreisekrankenversicherung, Spezielle Ausschnittsversicherung, Beihilfeablöseversicherung, Restschuld- und Lohnfortzahlungsversicherung

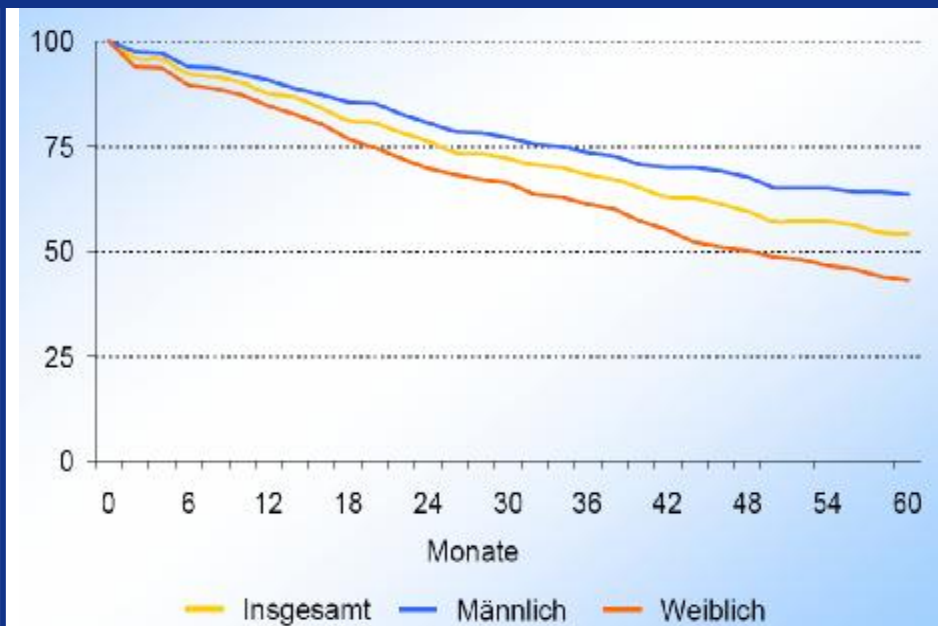
Selbständige sind die größte aber gleichzeitig auch die risikoreichste Zielgruppe in der PKV

Neugeschäftsstruktur PKV-Branche (2008)



■ Selbstständige ■ Angestellte ■ Beamten ■ Sonstige

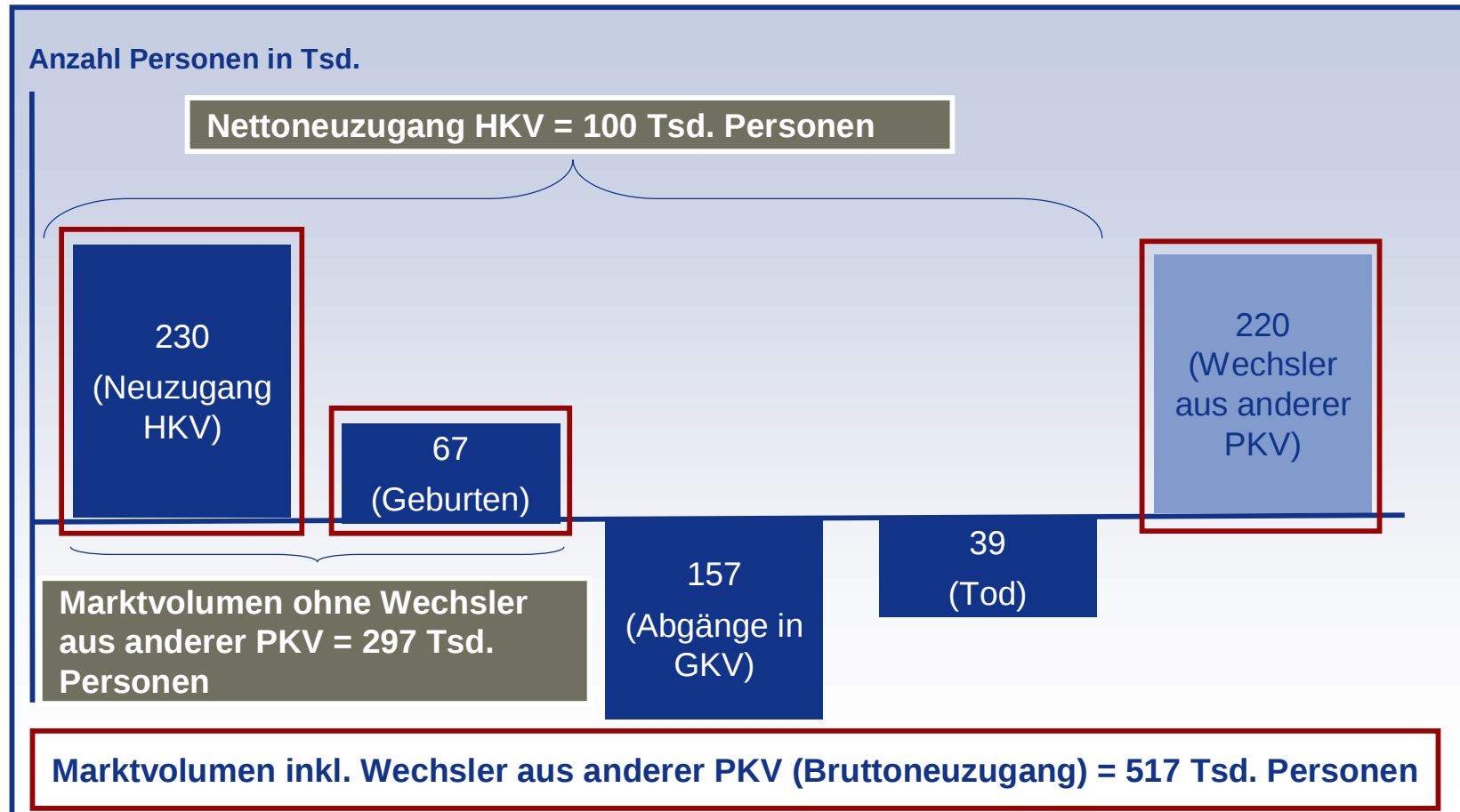
Überlebenswahrscheinlichkeit von Selbstständigen in Deutschland in Prozent



Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
- 3. Potentiale in der Krankenvollversicherung**
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

In 2010 erwarten wir einen Nettoneuzugang von mind. 100.000 Personen in die PKV und ein Marktvolumen von ca. 500.000 Personen, die in 2010 eine Krankenvollversicherung kaufen werden



Quelle: PKV-Verbandsstatistiken, GDV-Prognose, Hochrechnungen; in der Summe der Abgänge sind sonstige Abgänge nicht prognostiziert.

Das größte Marktvolumen wird in der Gruppe der Selbständigen erwartet

Neues Marktpotential HKV 2009 in Personen

	V-Personen	FAM	MP Total	Anteil HKV	Erwartetes Volumen HKV (ohne Wechsler aus anderer PKV)
Angestellte*	120.000	X 1,6	= 192.000	X 44%	= 84.480****
Selbstständige**	200.000	X 1,3	= 260.000	X 50%	= 130.000****
Beamte***	50.000	X 1,8	= 90.000	X 95%	= 85.500
Gesamt	370.000		542.000		299.980

FAM = Multiplikator für mitversicherte Familienangehörige; Anteil HKV = Konvertierungsrate des Potentials; MP = Marktpotential.



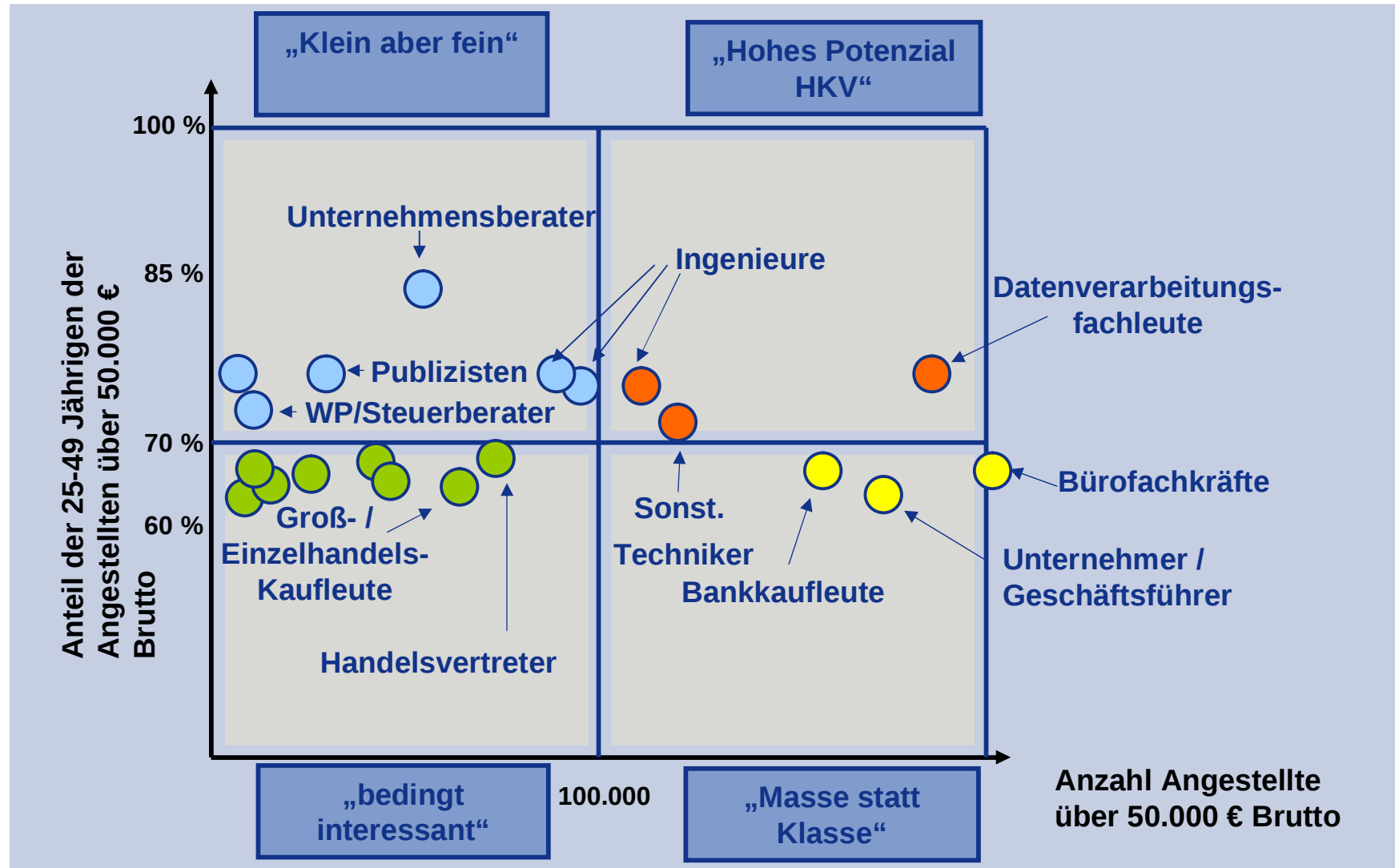
Das neue bzw. „frische“ Marktpotential in der HKV beträgt jährlich ca. **370.000 Personen**, über die im Zeitablauf versicherten Familienangehörigen perspektivisch sogar bis zu **542.000 Personen**. Das daraus entstehende Volumen (ohne Wechsler aus einer anderen PKV) beträgt ca. 300.000 Personen

*Annahme: Jährlicher Durchlauf von 4% unter den Angestellten mit Verdienst über der JAEG, Anteil HKV gemäß PKV-Zahlenbericht und Statistik Rentenversicherung, FAM gemittelt aus durchschnittlicher Quote Mitversicherter der PKV-versicherten Angestellten und freiwillig GKV-Versicherten, **abgeleitet aus Mikrozensus und Zahlen statistisches Bundesamt, Ableitung FAM analog Angestellte (s.o.),

*** Annahme: 50.000 neue Verbeamtungen im Jahr, Quelle: Bayerisches Finanzministerium, Ableitung FAM aus PKV-Statistik,

**** Vereinfachung aus Gründen der Veranschaulichung. Das tatsächlich zu erwartende Volumen fällt bei Angestellten und Selbstständigen geringer aus, da diese bei einem Wechsel in die PKV im Durchschnitt weniger Familienversicherte aufweisen als Personen die in der GKV bleiben.

Bei Angestellten liefern die technischen Branchen, Maschinenbau, Finanzdienstleistungen und IT die interessanteste Zielgruppe



Quelle: Statistisches Bundesamt: Verdienste nach Berufen; 2006, eigene Berechnungen.

Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. **Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen**
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Versicherungsunternehmen

Verdiente Bruttobeiträge (B)	Die Anteile der Beitragseinnahmen des jeweiligen Geschäftsjahres, die auf den Versicherungsschutz im Geschäftsjahr entfallen.
Schadenquote $s = (S / B)$	Verhältnis von Schadenaufwendungen (netto) zu verdienten Beiträgen. Sie zeigt auf, in welchem Umfang die Beitragseinnahmen unmittelbar in Versicherungsleistungen und Alterungsrückstellungen fließen.
Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote VG-Quote = $((B - S - V - A) / B)$	Verhältnis aus dem versicherungsgeschäftlichen Ergebnis und den verdienten Bruttobeiträgen. Sie gibt an, wie viel von den Beitragseinnahmen nach Abzug der Aufwendungen übrig bleibt.
RfB-Quote = (RfB / B)	Verhältnis aus der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zu den verdienten Bruttobeiträgen. Sie bringt zum Ausdruck, in welchem Umfang Unternehmen zusätzliche Mittel für Beitragsentlastungen in der Zukunft zur Verfügung haben.

Abkürzungen:

Abschlussaufwendungen (A), Verdiente Bruttobeiträge (B), Schadenaufwendungen (S) (diese umfassen nicht nur die Aufwendungen für gegenwärtige Erstattungsleistungen, sondern auch die Zuführung zu den Alterungsrückstellungen), Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB), Schadenquote (s), Verwaltungsaufwendungen (V)

Die APKV erzielt im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern
Top Positionen sowohl bei verdienten Bruttobeiträgen
(in € Mio.) als auch bei ...

Konzern	Peer	2009	2008	2007	D 09	D 08	D 07
1 ERGO KV	P	4.742,9	4.645,2	4.568,6	2,1%	1,7%	3,5%
2 Debeka KV	P	4.361,7	4.237,0	4.121,3	2,9%	2,8%	1,8%
3 APKV		3.160,9	3.119,3	3.123,1	1,3%	-0,1%	1,0%
4 Signal / Deutscher Ring KV	P	2.577,7	2.502,4	2.471,0	3,0%	1,3%	0,8%
5 AXA / DBV-Winterthur KV	P	2.195,7	2.090,6	2.048,9	5,0%	2,0%	4,3%
6 Generali KV	P	1.979,7	1.844,4	1.741,1	7,3%	5,9%	4,6%
7 Vers.kammer Bayern KV		1.920,5	1.808,4	1.754,9	6,2%	3,0%	3,3%
8 Vers.verbund Continentale KV		1.354,4	1.297,6	1.255,1	4,4%	3,4%	-0,3%
9 Barmenia KV		1.342,0	1.263,7	1.193,9	6,2%	5,8%	5,8%
10 HUK Coburg KV	P	1.057,8	1.010,6	944,2	4,7%	7,0%	5,7%
Top 10		24.693,3	23.819,1	23.222,1	3,7%	2,6%	2,7%
Markt*		30.735,2	29.589,0	28.731,8	3,9%	3,0%	3,2%

Quelle: PKV Verband (vorläufige Zahlen für 2009)

*Marktanteil: 97,5%

.... der Schadenquote,

Konzern	Peer	2009	2008	2007	D 09	D 08	D 07
1 ERGO KV	P	79,3%	77,2%	77,5%	2,1	-0,3	2,7
2 Debeka KV	P	88,5%	87,6%	84,4%	0,9	3,2	0,2
3 APKV		77,5%	79,1%	78,6%	-1,6	0,5	1,6
4 Signal / Deutscher Ring KV	P	75,5%	75,4%	75,8%	0,1	-0,4	0,2
5 AXA / DBV-Winterthur KV	P	82,1%	80,9%	78,0%	1,2	2,9	0,4
6 Generali KV	P	78,1%	75,5%	74,9%	2,6	0,6	0,3
7 Vers.kammer Bayern KV		84,2%	84,4%	80,1%	-0,2	4,3	0,6
8 Vers.verbund Continentale KV		81,2%	80,6%	82,8%	0,6	-2,2	2,6
9 Barmenia KV		82,2%	81,5%	82,3%	0,7	-0,8	0,4
10 HUK Coburg KV	P	89,6%	88,7%	87,2%	0,9	1,5	2,3
TOP 10		81,5%	80,7%	79,7%	0,8	1,0	1,2
Markt*		80,7%	79,8%	78,9%	0,9	0,9	1,0

Quelle: PKV Verband (vorläufige Zahlen für 2009)

*Marktanteil 97,5%

..... dem VG-Ergebnis,

Konzern	Peer	2009	2008	2007	D 09	D 08	D 07
1 ERGO KV	P	9,1%	10,2%	9,5%	-1,1	0,7	-2,0
2 Debeka KV	P	5,6%	6,9%	10,3%	-1,3	-3,4	-0,1
3 APKV		12,8%	10,6%	11,9%	2,2	-1,3	-0,2
4 Signal / Deutscher Ring KV	P	11,8%	13,1%	12,7%	-1,3	0,4	-0,1
5 AXA / DBV-Winterthur KV	P	7,2%	9,5%	11,0%	-2,3	-1,5	-0,6
6 Generali KV	P	3,8%	8,4%	10,8%	-4,6	-2,4	0,0
7 Vers.kammer Bayern KV		3,5%	2,8%	8,8%	0,7	-6,0	-1,0
8 Vers.verbund Continentale KV		6,6%	6,9%	5,9%	-0,3	1,0	-0,7
9 Barmenia KV		7,3%	7,0%	5,6%	0,3	1,4	0,5
10 HUK Coburg KV	P	5,2%	6,2%	7,3%	-1,0	-1,1	-1,9
Top 10		7,8%	8,7%	10,0%	-0,9	-1,3	-0,7
Markt*		8,2%	9,1%	10,2%	-0,9	-1,1	-0,6

Quelle: PKV Verband (vorläufige Zahlen für 2009)

*Marktanteil: 97,5%

... und auch der RfB-Quote (in % bzw. %-Punkten)

Konzern	Peer	2009	2008	2007	D 09	D 08	D 07
1 ERGO KV	P	20,2%	19,7%	29,4%	0,5	-9,7	3,2
2 Debeka KV	P	41,4%	41,1%	41,8%	0,3	-0,7	7,3
3 APKV		39,4%	38,4%	34,9%	1,0	3,5	5,8
4 Signal / Deutscher Ring KV	P	46,4%	47,1%	50,5%	-0,7	-3,4	7,7
5 AXA / DBV-Winterthur KV	P	14,0%	19,0%	22,9%	-5,0	-3,9	1,0
6 Generali KV	P	18,8%	20,7%	29,4%	-1,9	-8,7	2,2
7 Vers.kammer Bayern KV		13,2%	15,8%	20,7%	-2,6	-4,9	2,0
8 Vers.verbund Continentale KV		24,4%	24,2%	25,5%	0,2	-1,3	0,6
9 Barmenia KV		22,7%	23,8%	27,7%	-1,1	-3,9	-3,9
10 HUK Coburg KV	P	19,2%	19,5%	22,8%	-0,3	-3,3	2,1
Top 10		26,0%	26,9%	30,6%	-0,9	-3,7	2,8
Markt*		27,7%	28,5%	32,1%	-0,8	-3,6	3,5

Quelle: PKV Verband (vorläufige Zahlen für 2009)

*Marktanteil: 97,5%

Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
- 5. Politische Herausforderungen**
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Aus der letzten Gesundheitsreform vom 1. April 2007
ergeben sich insbesondere für die PKV nachwirkende
Herausforderungen

	GKV Wettbewerbsstärkungsgesetz:	Bedeutung für die PKV:
Versicherungspflicht / Nichtzahler	§ Seit 1.1.09: Pflicht zur Versicherung verbunden mit Kündigungsverbot bei Nichtzahlung der Beiträge	§ Nichtausreichende Sanktionsmöglichkeiten des Versicherers § Erhebliches versicherungstechnisches Risiko
Basistarif	§ Seit 1.1.09: Kontrahierungszwang in gesetzlich definierten `Basistarif`	§ Nicht kostendeckende Prämien § Belastung der Normaltarife durch Subvention des Basistarifs
Übertragung von Alterungsrückstellungen	§ Neuverträge seit 1.1.09: Anspruch auf Übertragung von Alterungsrückstellungen bei Versicherungswechsel	§ Neue Wechselleistung erfordert Prämienanpassung § Nicht risikoadjustierte Wechselleistung: Vorzugsweise `gute Risiken` nutzen die Wechselleistung
GKV-Wahltarife	§ Seit 1.4.07: GKV- Wahltarif für Kostenerstattung mit variabler Höhe der Kostenerstattung § Erstattung ist nicht auf Kosten der Sachleistung begrenzt	§ GKV-Kassen werden als Versicherungsunternehmen unter ungleichen Wettbewerbsbedingungen tätig § GKV-Kassen ohne Erfahrung für Tarifikalkulation

Der Koalitionsvertrag bietet der PKV jedoch eine klare Zukunftsperspektive

Das steht im Koalitionsvertrag:

PKV als festes Element eines freiheitlichen Gesundheitswesens (neben der GKV)

Wechsel in die PKV wird künftig wieder nach einmaligem Überschreiten der Versicherungspflichtgrenze möglich sein

Abgrenzung der PKV / GKV bei Wahlтарifen wird klargestellt

Das bestehende Umlageverfahren der gesetzlichen Pflegeversicherung soll durch individuelle Kapitaldeckung ergänzt werden

Die Kooperationsmöglichkeiten von PKV und GKV beim Angebot von Wahl- und Zusatzleistungen werden erweitert

Bedeutung für die PKV:

Öffentliches Regierungsbekenntnis zur PKV und zum jetzigen zweigliedrigen Gesundheitssystem

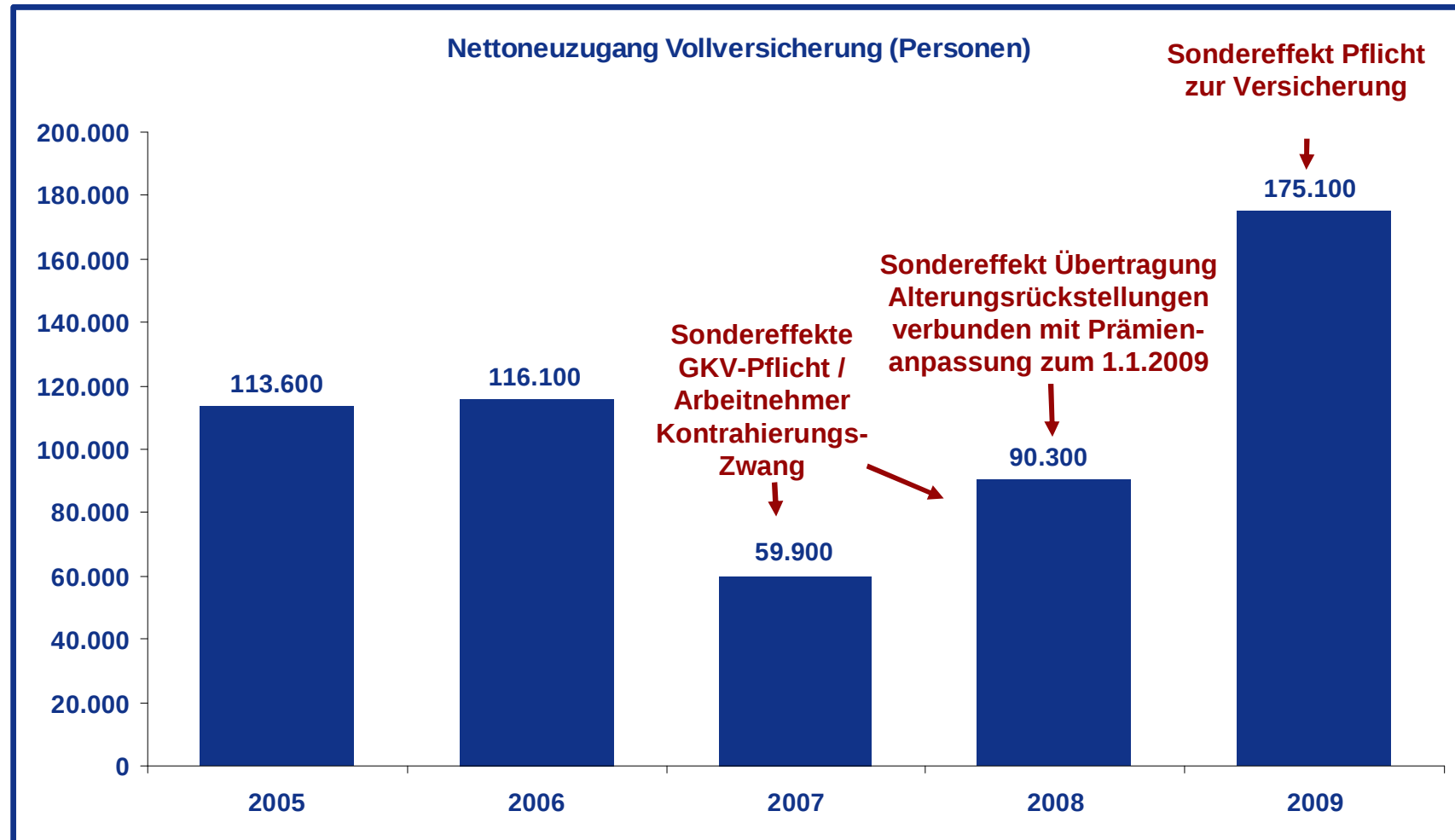
Schnellerer Wechsel in die PKV in Summe
Wiederherstellung der „alten“ Wettbewerbssituation

Zusatzabsicherung bleibt Auftrag der PKV – klare Abgrenzung zur GKV

Das Marktpotential für Pflegezusatzversicherungen kann deutlich wachsen

Abbau von rechtlichen Hindernissen – bessere Rahmenbedingungen für bestehende Kooperationen

Die Marktentwicklung in der Vollversicherung hängt zunehmend von Entscheidungen der Gesundheitspolitik ab



Quelle: PKV-Verbandsstatistiken; Pressemeldungen PKV Verband.

Das Zusatzversicherungsgeschäft wird daher zunehmend zum zweiten Standbein für PKV-Unternehmen

§ Ausweitung des Systems der GKV Festzuschüsse im Koalitionsvertrag empfohlen

§ Flächendeckende Notwendigkeit eines Zusatzbeitrags in der GKV bzw. eines höheren Beitragssatzes

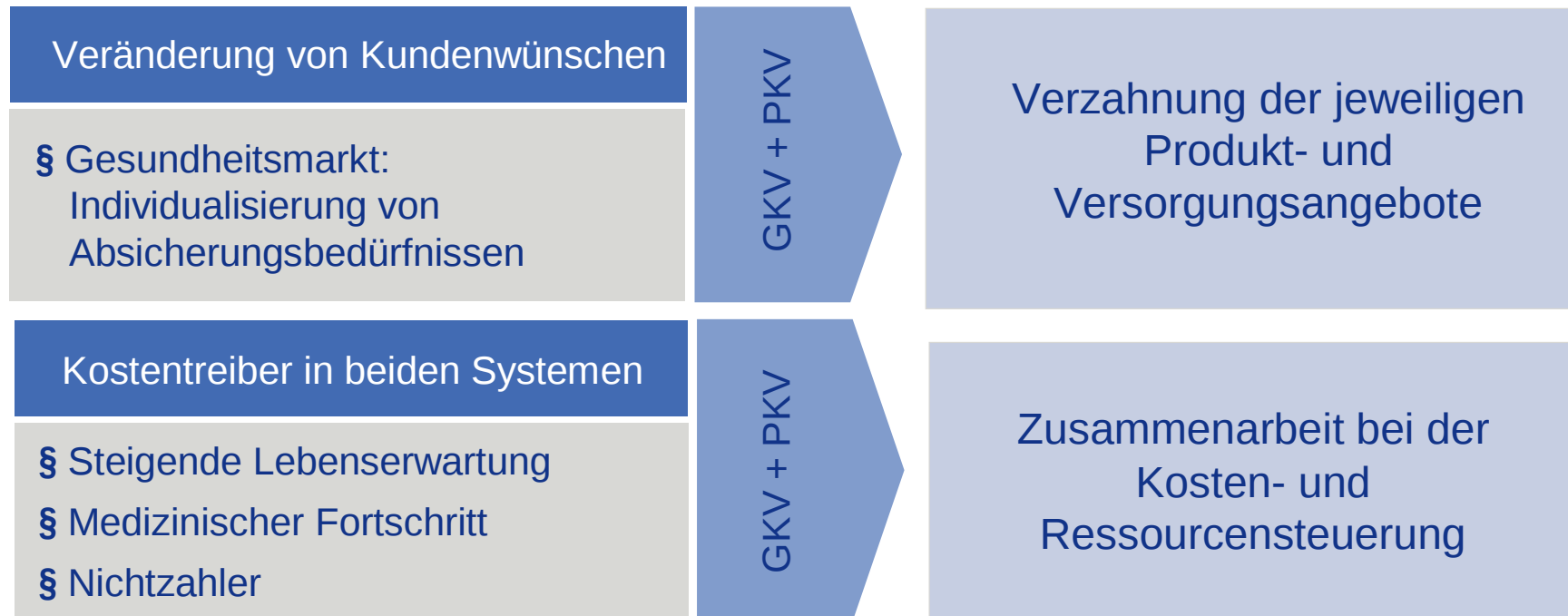
§ Erhöhte finanzielle Spielräume beim Kunden durch das Bürgerentlastungsgesetz

§ Nachfrage nach Zahnersatz- und Zahnbehandlungstarifen stets ungebrochen

§ Wachstumsmarkt Pflegezusatzversicherung

§ Steigerung der Nachfrage nach Zusatzversicherungen generell und insbesondere nach gemeinsamen Angeboten von PKV und GKV Kooperationspartnern

GKV und PKV stehen trotz aller Unterschiede vor gemeinsamen Herausforderungen

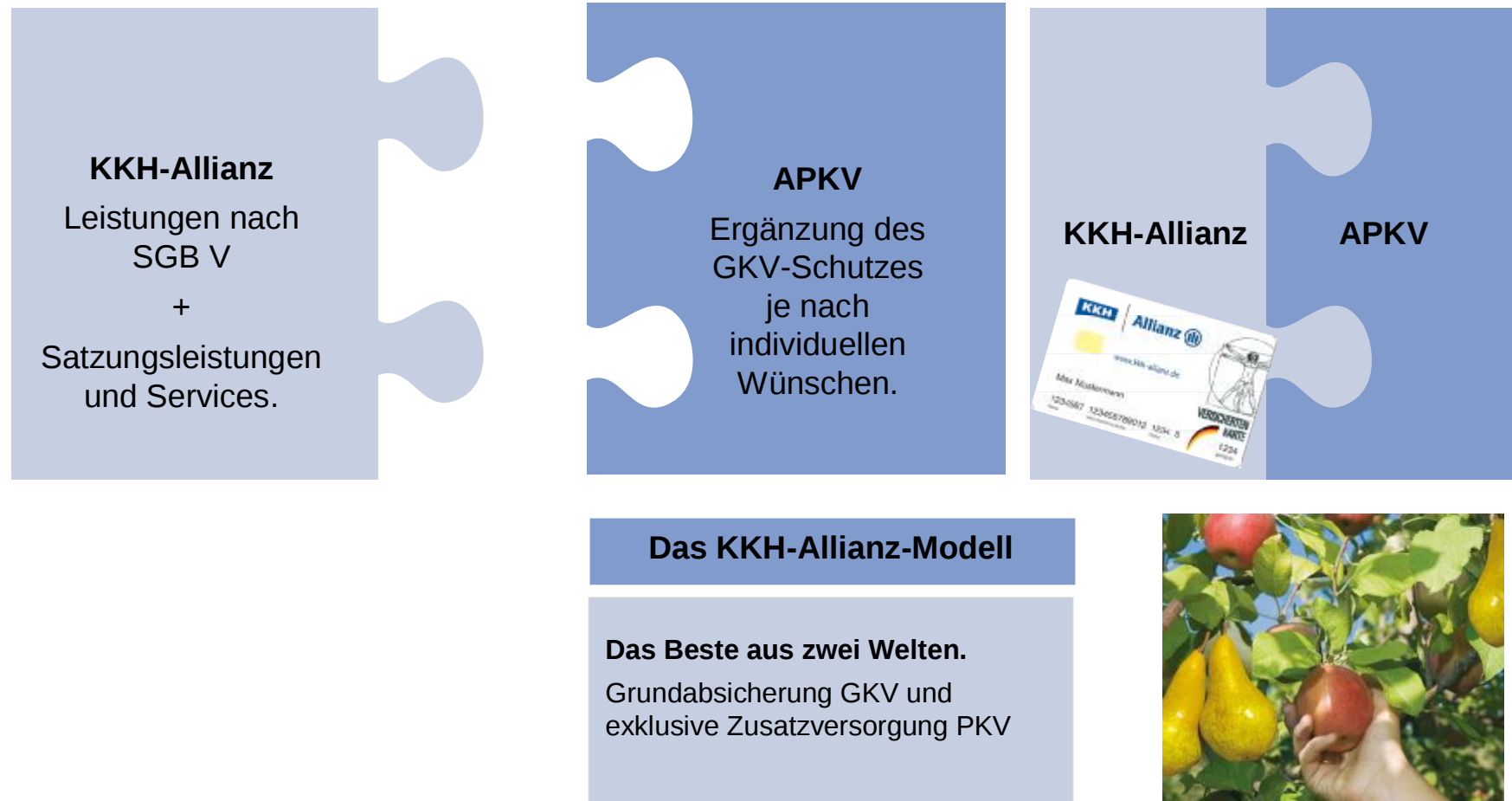


Kooperationen zwischen GKV und PKV bieten eine Möglichkeit diesen Herausforderungen zu begegnen

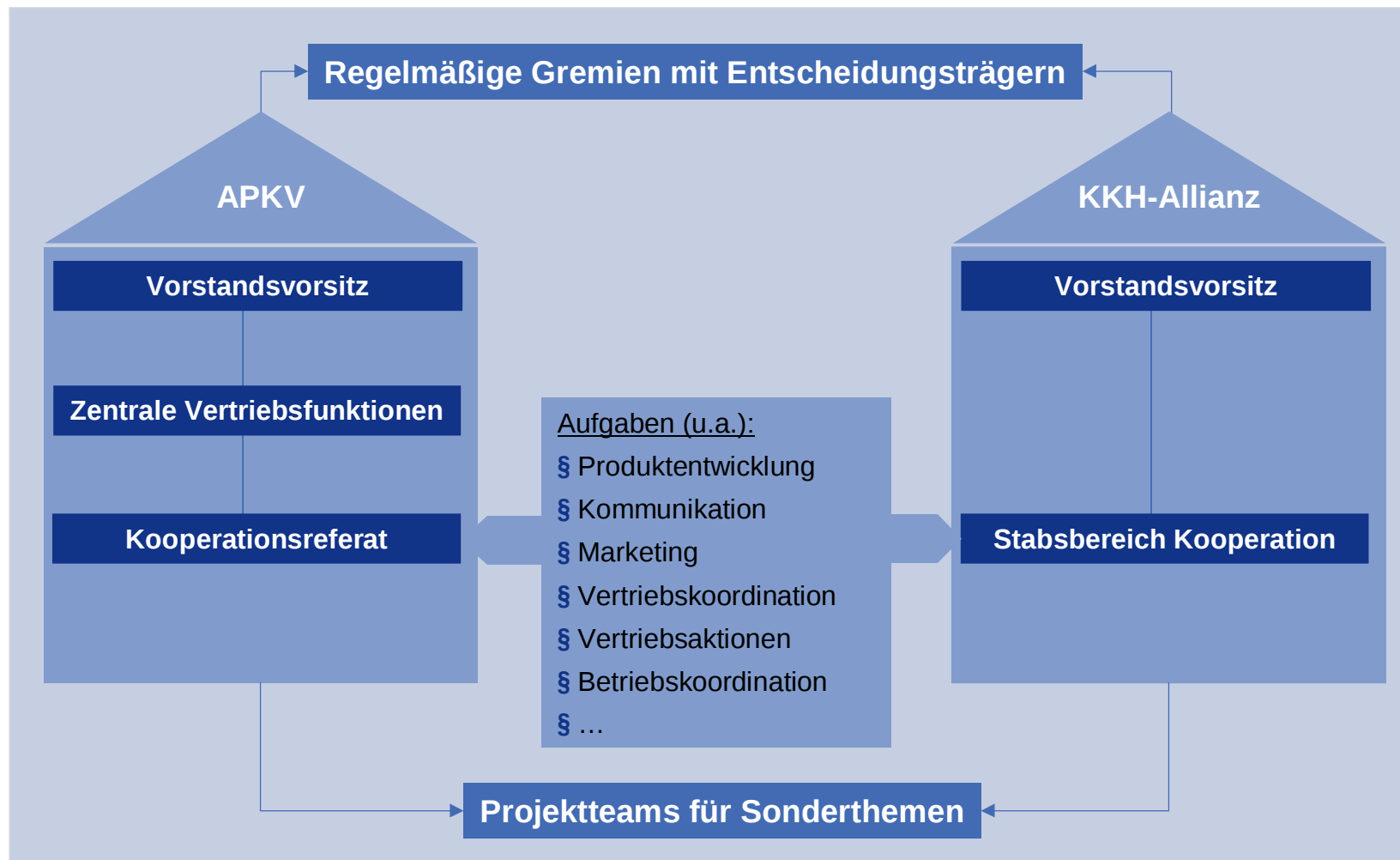


- § Kombination von Solidar- und Individualprinzip
- § Aufeinander abgestimmte Produkte und Serviceangebote
- § Gemeinsames Versorgungsmanagement
- § Zukunftsfest

Beispiel: Kooperation der Allianz Privaten Kranken mit der KKH-Allianz



Beispiel: Organisationsstruktur der Kooperation zwischen Allianz Private Kranken und KKH-Allianz



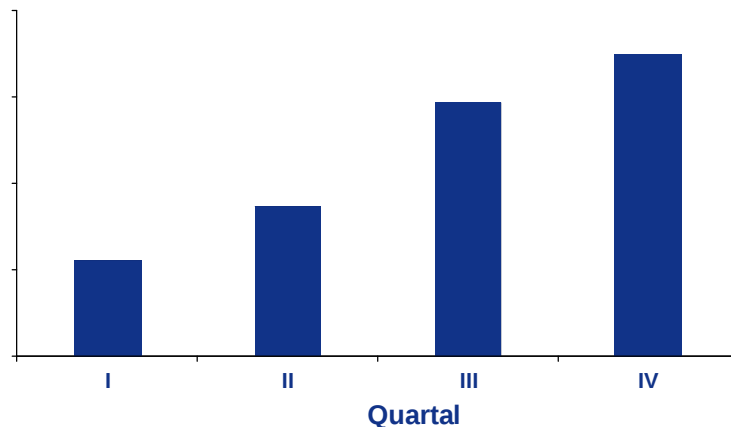
Beispiel: Win-Win Situation für Allianz Private Kranken und KKH-Allianz bereits im 1. Jahr der Kooperation



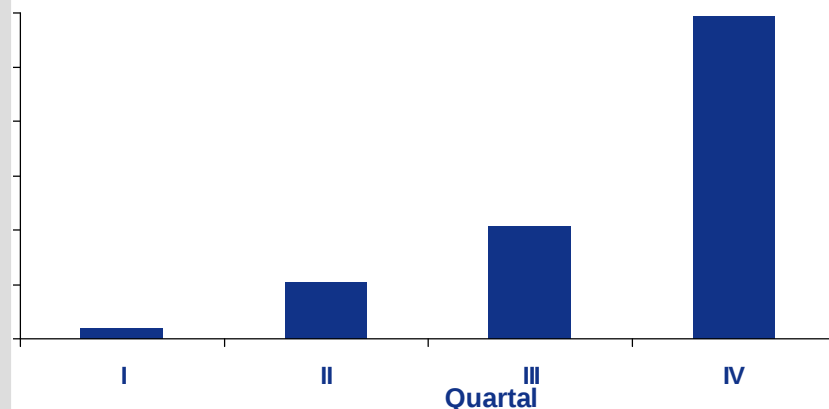
Ziele der vertrieblichen Kooperation:

1. Gewinnung neuer Kunden / Mitglieder für den jeweiligen Partner
2. Erhöhung der Kundenbindung bei bestehenden Kunden/ Mitgliedern

Eingereichte KKH-Allianz Mitgliedschaften durch Allianz Vermittler pro Quartal (2009)



Neue Versicherte Personen im Kollektivvertrag mit der KKH-Allianz pro Quartal (2009)



- § In 2009 wurden durch die Allianz ca. 20.000 KKH-AZ Mitgliedschaften vermittelt
- § Die Aktivierungsquote der Vermittler (Anteil der Vermittler, die eine Mitgliedschaft vermittelt haben) liegt bei 72 %
- § Im gleichen Zeitraum wurden ca. 20.000 neue Personen (ohne Reisekranken) in den Kollektivvertrag mit der KKH-Allianz vermittelt

Beispiel: ZahnFit und ZahnExtra – exklusive Produkte für Versicherte der KKH-Allianz



ZahnFit	ZahnExtra
100% der Restkosten für Füllungen, Wurzelbehandlungen, zusätzliche Leistungen bei Parodontosebehandlungen und Zuschuss i.H.v 50 EUR u.a. zur prof. Zahnreinigung	Verdoppelung des Festzuschusses der KKH-Allianz für Zahnersatz, Zuschüsse für Inlays und Implantate, Fissurenversiegelung für Kinder
Exklusive Vorteile für KKH-Allianz Versicherte	
• einfacher Abschluss (ZahnFit ohne Gesundheitsfragen, ZahnExtra mit 1 Frage) • keine Wartezeit = Leistung sofort • keine dauerhaften Höchstgrenzen = nach 48 Monaten volle Leistung • volle Flexibilität = allein oder in Kombination abschließbar	

ZahnFit für ...



... Zahnbehandlung

+

ZahnExtra für ...



... Zahnersatz

=

Lückenlose Ergänzung...



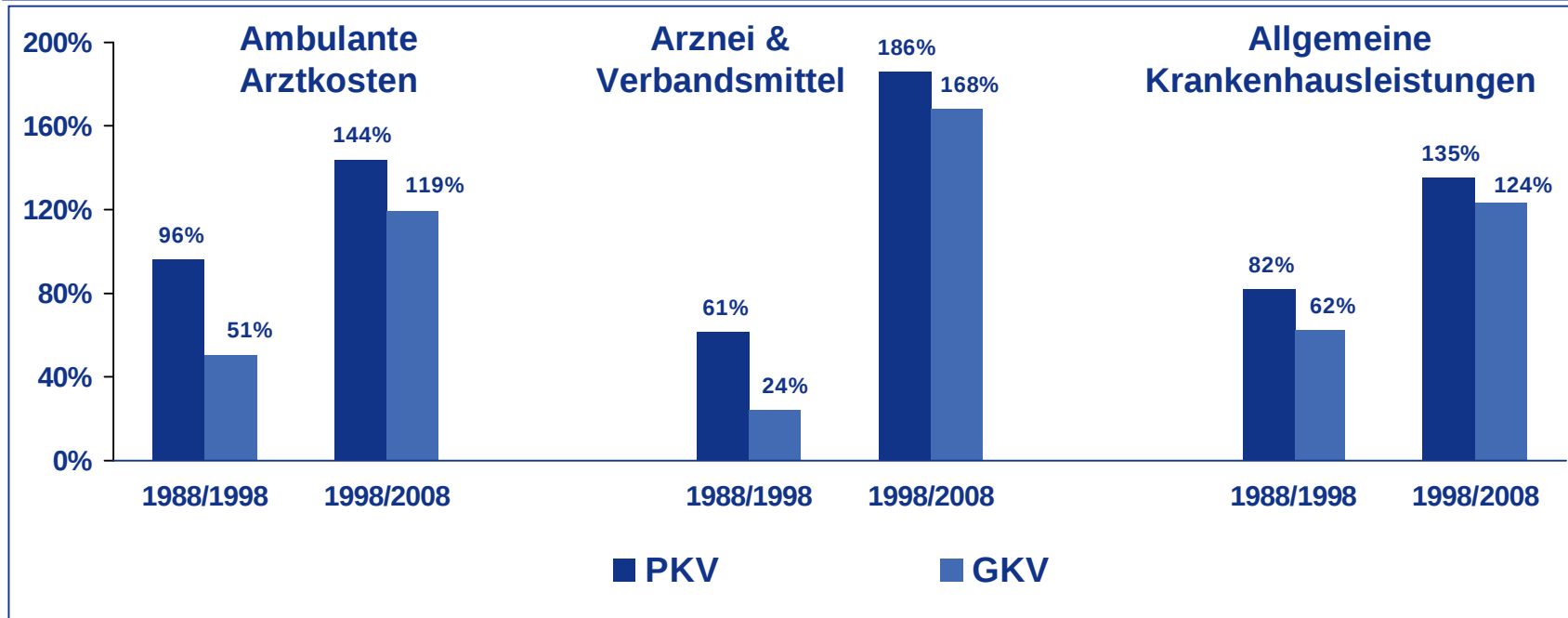
... für KKH-Allianz Versicherte

Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
- 6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben**
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Steigende Leistungsausgaben stellen für PKV und GKV eine wesentliche Herausforderung dar

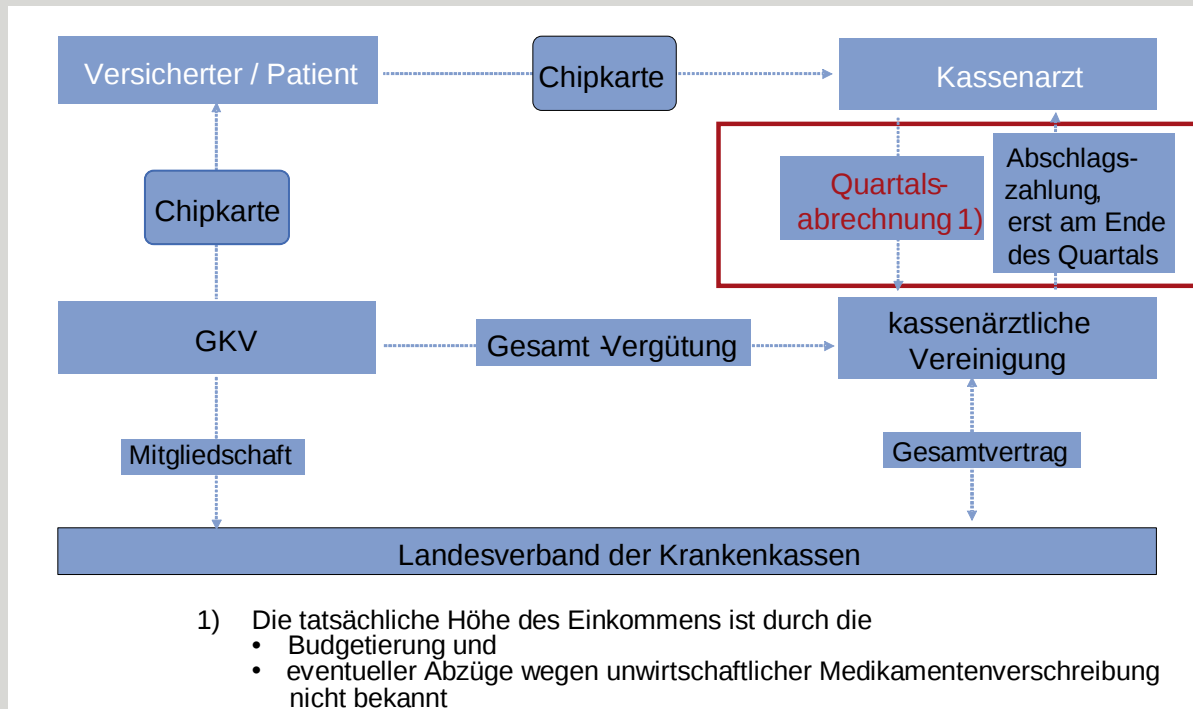
Ausgabenentwicklung pro Kopf in GKV und PKV



§ Die PKV steht vor ungleich höheren Herausforderungen im Leistungsmanagement. Sie hat jedoch weder die „Marktmacht“ noch ermöglicht die Politik das nötige „Instrumentarium“.

Leistungsabwicklung für GKV-Kollektivverträge

Abrechnungsverfahren der GKV

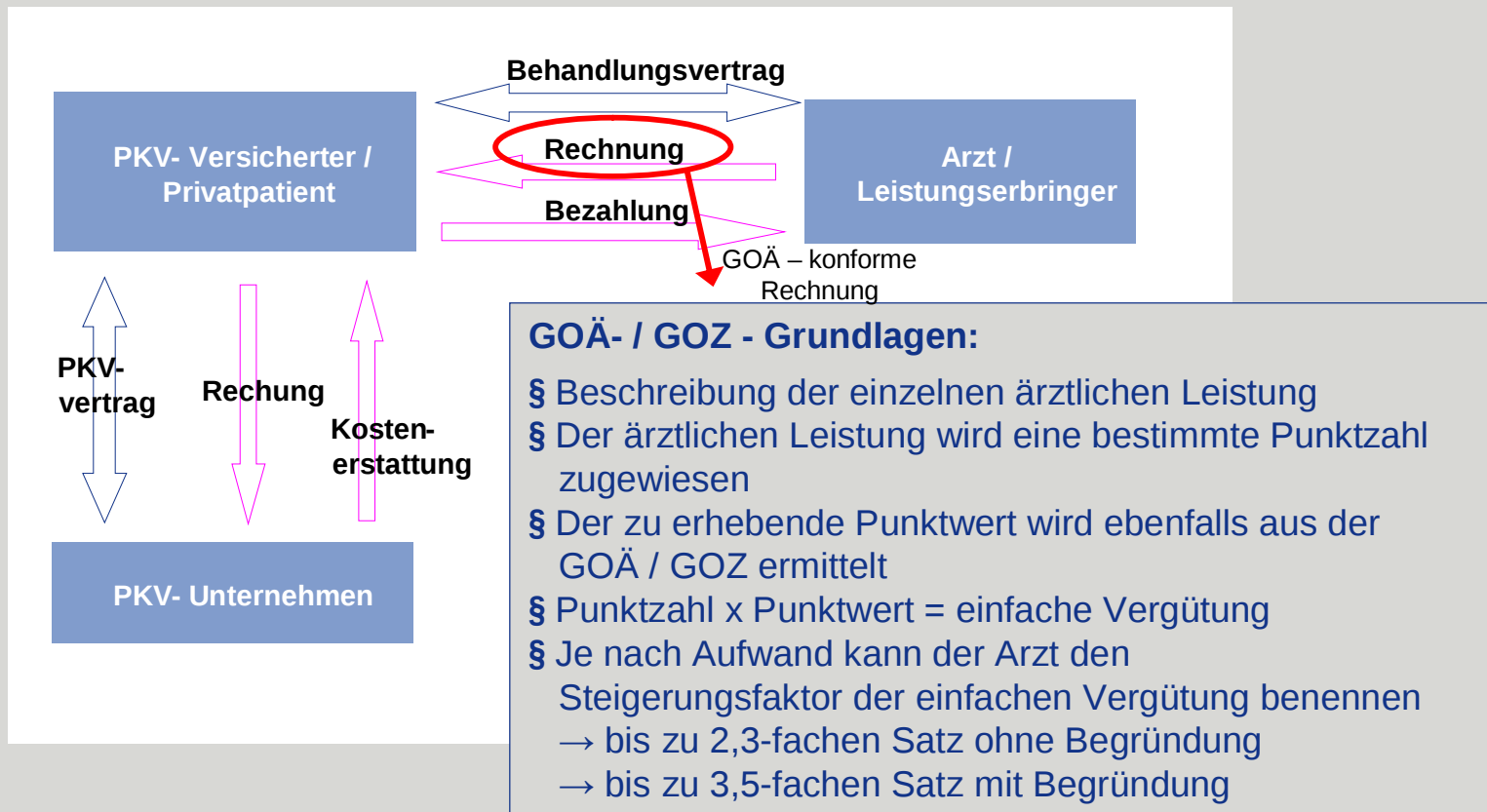


§ Grundsatz:

Ø Das GKV Unternehmen und der Arzt haben ein direktes Vertragsverhältnis

Kostenerstattung von Heilbehandlungskosten in der privaten Krankenversicherung (1/2)

Darstellung der Kostenerstattung



- § Grundsatz:
- § Das PKV Unternehmen hat nur mit dem Kunden ein Vertragsverhältnis
- § Der Kunde hat mit dem Arzt und dem PKV Unternehmen ein Vertragsverhältnis
- Ø Das PKV Unternehmen und der Arzt haben kein direktes Vertragsverhältnis

Kostenerstattung von Heilbehandlungskosten in der privaten Krankenversicherung (2/2)

Gebührenordnungen für Ärzte und Zahnärzte (GOÄ und GOZ)

- § GOÄ und GOZ sind die Rechtsgrundlagen für die Berechnung ärztlicher und zahnärztlicher Leistungen
- § Die Gebührenordnungen haben im Rahmen von ambulanten wie auch stationären Behandlungen Gültigkeit
- § Die Abrechnungsbestimmungen ergeben sich aus
 - Paragraphenteil
 - Allgemeinen Bestimmungen
 - Leistungsbeschreibungen und ggf. Anmerkungen zu den einzelnen Gebühren

§ Berechnungsbeispiele

GOÄ-Nummer	Leistungsbeschreibung	Punkt-zahl	Punkt-wert	Einfach-satz
1	Beratung, auch mittels Fernsprecher	80	x 5,8 Cent	= 4,64 €
GOZ-Nummer	Leistungsbeschreibung	Punkt-zahl	Punkt-wert	Einfach-satz
301	Entfernung eines mehrwurzeligen Zahnes	110	x 5,6 Cent	= 6,16 €

Das Leistungs- und Gesundheitsmanagement der Allianz umfasst weit mehr als nur Leistungskürzungen

Strategische Handlungsfelder und Ziele im Leistungs- und Gesundheitsmanagement

1 Klassisches Leistungsmanagement

↳ Dämpfung der Leistungsausgaben durch Rechnungskorrekturen

2 Kooperationsmanagement

↳ Einsparungen durch qualitativ hochwertige Kooperationen

3 Gesundheitsmanagement

↳ Vermeidung der Entstehung von Leistungsausgaben

4 Lobbyismus und Gesundheitspolitik

↳ Gezielter Lobbyismus zur Generierung von Einsparpotentialen

1 Was bedeutet Leistungsmanagement?

Leistungsmanagement steht im Kern für die Prüfung von Ansprüchen



Wichtig: Der Versicherte soll alle vertraglich zugesicherten Leistungen erhalten

2 Kooperationsmanagement: Modellprojekt Knie und Hüfte - Versorgung aus einer Hand

Kooperation mit Sana Klinik/ OCM bei Knie- oder Hüftgelenkersatz



Ziel: Sektorübergreifende Versorgung von APKV-Kunden bei Sicherstellung hoher Qualität

Nutzen der Kooperation für Kunden

1 Bestmögliche Versorgung

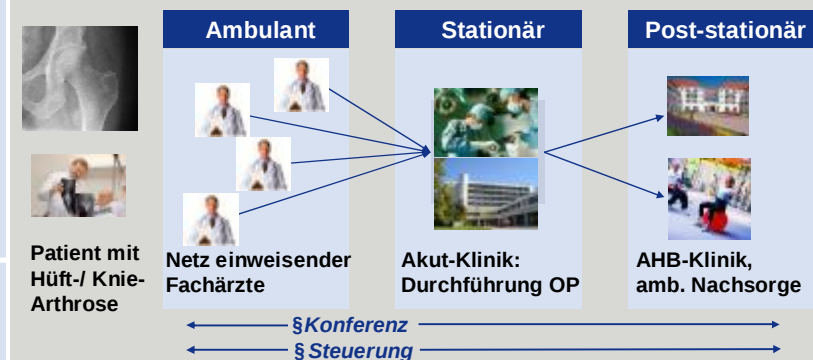
- § Partner erster Qualität
- § Umfangreiches Qualitätskontrollsystem
- § 10 Jahre Garantie auf erfolgreichen Eingriff
- § Mindestmengen je Operateur

2 Schnellstmögliche Genesung

- § Innovative Operationstechniken und optimierter Behandlungsablauf
- § Kürzere Liegezeiten gegenüber nicht integrierten Konzepten

3 Versorgung aus einer Hand

Netzwerkmanager als Koordinator zwischen ambulanter Versorgung, Eingriff, AHB* und Nachsorge



4 Garantierte Kostenübernahme für Vollversicherte (abzgl. Selbstbehalt oder Beihilfe)

5 Unkomplizierte Abrechnung: Direktabrechnung zwischen Klinik und APKV

3 Gesundheitsmanagement: Bessere Services und neue Konzepte, eine win-win-Situation für alle Beteiligten

Bestehende Module der Dachmarke GesundheitsLotsen >>®



GesundheitsLotsen>>®

Gesundheitstelefon

Patienteninformation

Patientenbegleiter

Versorgungsprogramm Knie und Hüfte

Klinikpartnerschaft

Diabetesprogramm

Modellprojekt Kieser

Kooperation Zahnlabore

Hilfsmittelmanagement

Auslands-Notrufservices

4 Gesundheitspolitik: Mitgestaltung der politischen Rahmenbedingungen

Gezielter Lobbyismus zur Erzielung von Einsparpotentialen



Ø Gesprächspartner für politische Entscheidungsträger



Ø Beratung Unterstützung des Bundesgesundheitsministerium
bei der Neuentwicklung der GOÄ / GOZ

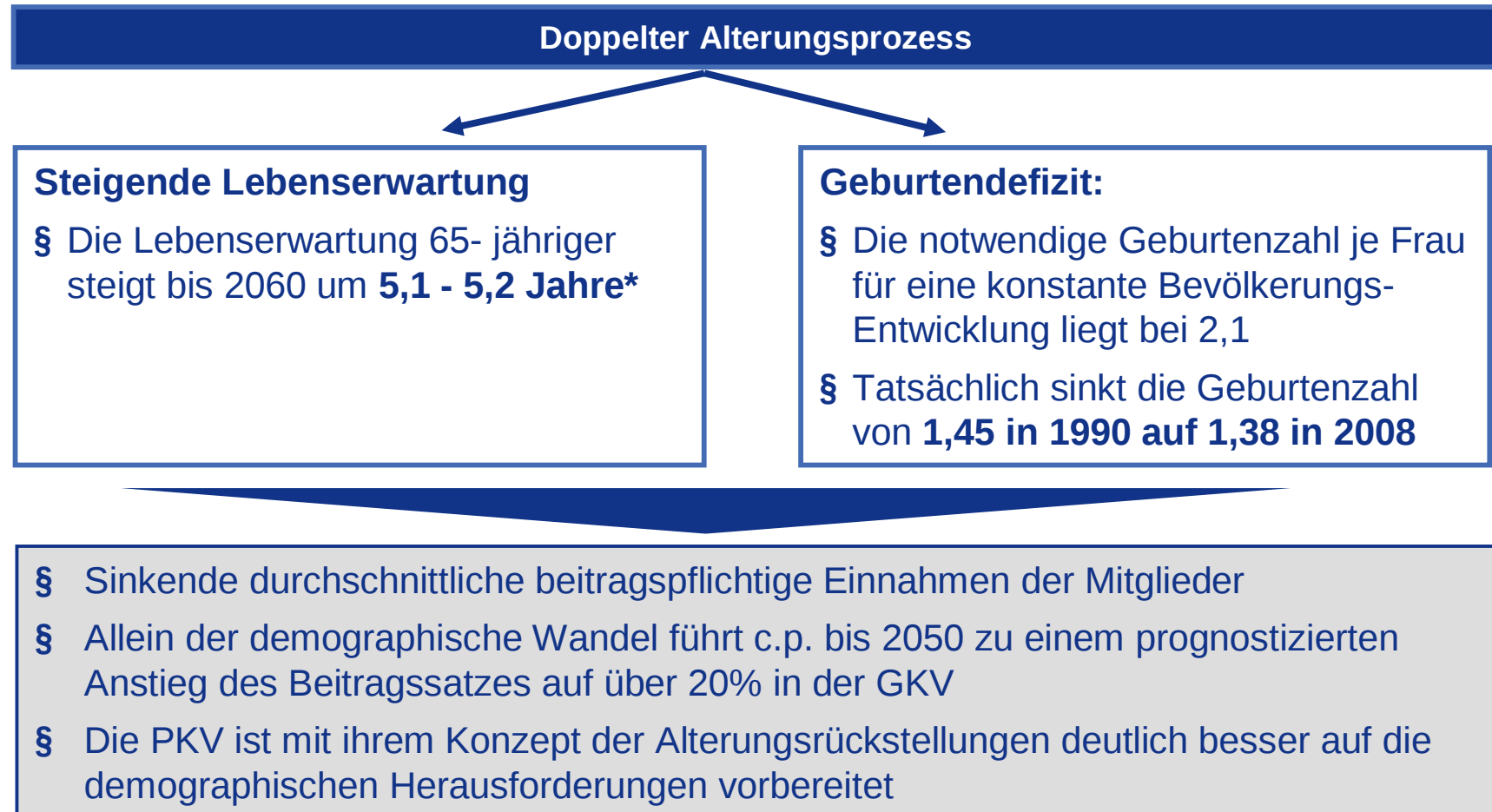


Ø Zusammenarbeit mit Interessensvertretern von
Kliniken, Ärzten, Apotheker und Arzneimittelherstellern

Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
- 7. Herausforderung demographischer Wandel**
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Eine weitere Herausforderung für GKV und PKV stellt der demographische Wandel dar

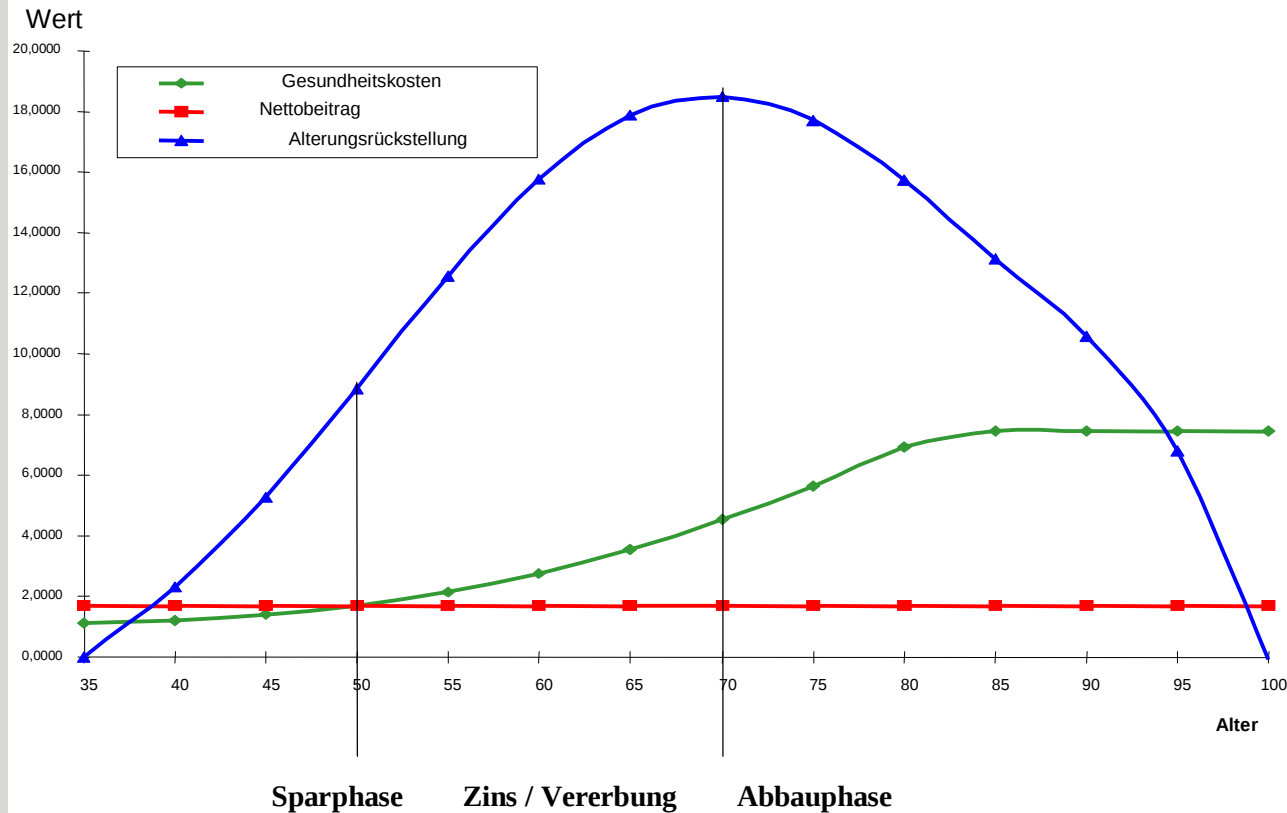


Quellen: Statistisches Bundesamt 2009, Bevölkerungsentwicklung Deutschlands bis 2060; Beitragssatzprognose von Forschungszentrum für Generationenverträge 2007.

*) Prognose entsprechend Basisannahmen

Die Alterungsrückstellungen wirken allzu hohen Beiträgen im Alter in der PKV entgegen

Darstellung des Anwartschaftsdeckungsverfahrens



§ Die Alterungsrückstellungen können jedoch einen Beitragsanstieg nicht verhindern, da die verlängerte Lebenserwartung und der medizinische Fortschritt nicht abgedeckt werden

Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. **Strategische Ausrichtung der APKV**
9. Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte

Vertriebsnähere Ausrichtung der APKV

Mittelfristige Ziele:

Ertrag

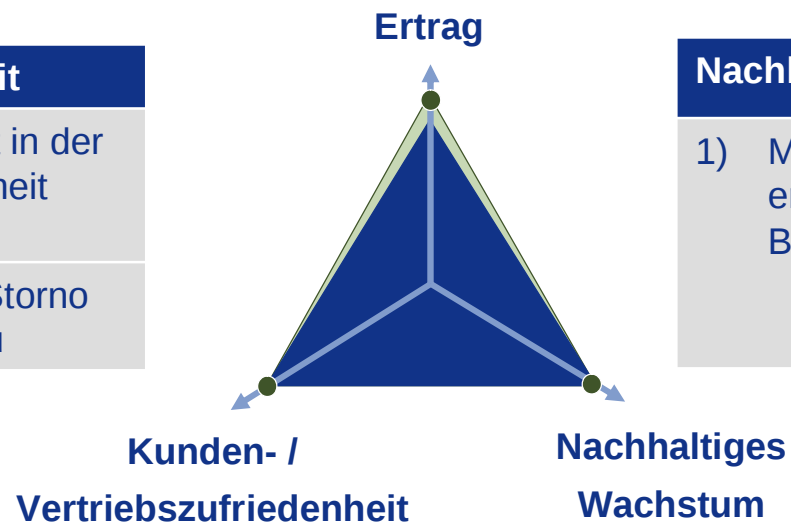
- 1) Überdurchschnittliches Versicherungsgeschäftliches Ergebnis
- 2) Verwaltungskostenquote unter Marktniveau
- 3) Operating Profit gemäß Planung ADAG

Kundenzufriedenheit

- 1) Marktdurchschnitt in der Kundenzufriedenheit (NPS)
- 2) Beeinflussbares Storno unter Marktniveau

Nachhaltiges Wachstum

- 1) Marktanteil im Neugeschäft entsprechend dem Bestandsmarktanteil



Agenda

1. Wirtschaftliche Entwicklung der Allianz Gruppe
2. Der deutsche Krankenversicherungsmarkt
3. Potentiale in der Krankenvollversicherung
4. Wesentliche Kennzahlen zur Messung des Erfolgs von Krankenversicherungsunternehmen
5. Politische Herausforderungen
6. Herausforderung steigender Leistungsausgaben
7. Herausforderung demographischer Wandel
8. Strategische Ausrichtung der APKV
9. **Markt-Herausforderung: Wettbewerbsfähige Produkte**

Um heute wettbewerbsfähig zu sein, sind in der PKV Tarife mit einem modernen Leistungsspektrum unverzichtbar

§ Wer keine Tarife mit modernem Leistungsspektrum anbietet, gewinnt keine jungen, gesunden Neukunden

§ Geändertes Markt- und Kundenverhalten:

- Gestiegenen Preissensitivität
- Zunehmender Vergleich im Internet
- Vermehrter Abschluss über Makler
- Steigende Bedeutung von Ratings und Produktrankings



Exkurs: Ergebnisse aus der Marktforschung:

TNS Infratest Studie (Juni 2010): Einstellungen zu
Finanzdienstleistungen - Trendindikator 1993 - 2010

Trendindikator: Zielsetzung der Studie

Der **Trendindikator** vermittelt als Grundlagenuntersuchung Einblicke in die Einstellungs- und Motivationsstruktur der Bevölkerung zu Finanzthemen.

Aufbau des Chartreports

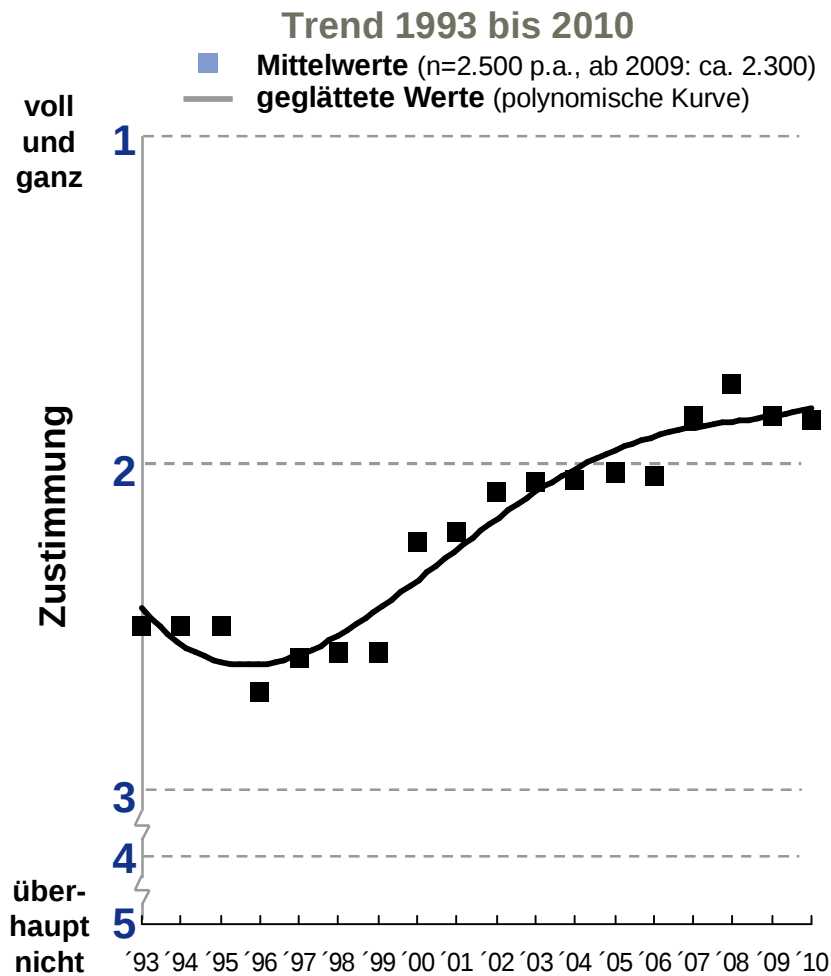
Die **Trendkurven** basieren auf den geglätteten Mittelwerten (polynomische Kurven).

Darüber hinaus wird für jedes Statement die **Antwortverteilung** auf der kompletten 5-er-Skala dargestellt.

Die Zustimmungswerte 1 und 2 der Skala (Top-Boxes) sind zusätzlich ausgewiesen.

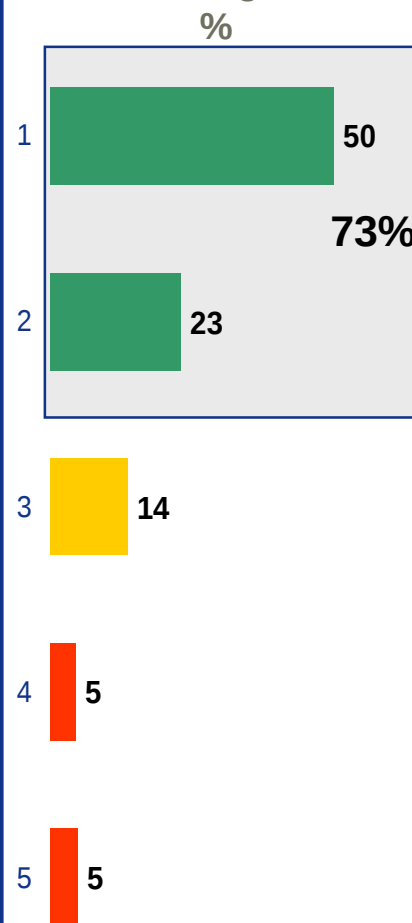
Die in den **Kurzkomentaren** verwendeten Prozentwerte beziehen sich – soweit nicht speziell vermerkt – auf diese Top-Boxes.

Fast drei Viertel der Deutschen sind davon überzeugt, dass Privatversicherte zuvorkommender behandelt werden



Quelle: TNS Infratest Juni 2010

Zustimmung 2010 in %

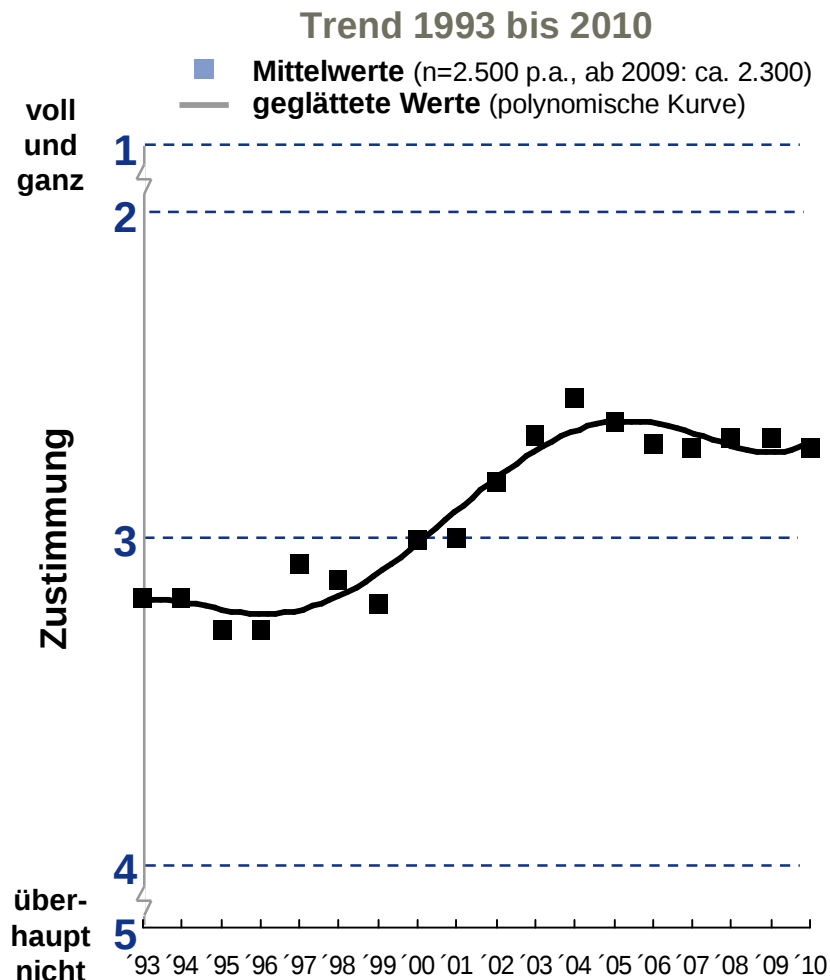


k.A.: 4%

„Wenn man eine private Krankenversicherung hat, wird man beim Arztbesuch oder im Krankenhaus zuvorkommender behandelt.“

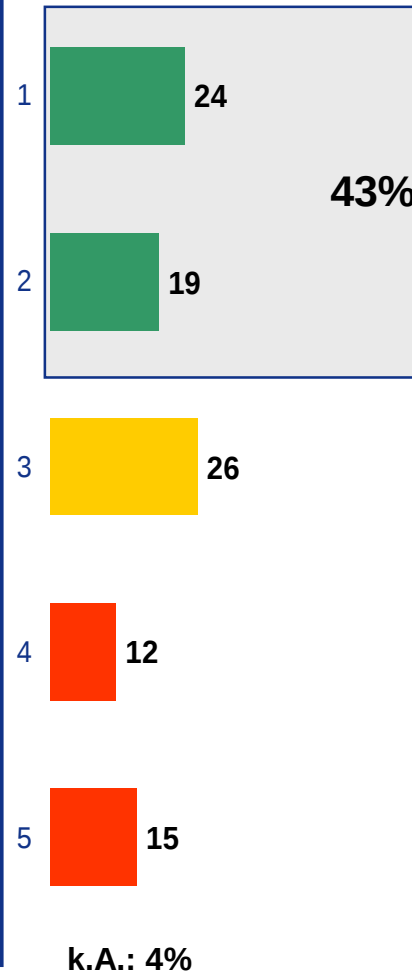
- § Nach wie vor sind knapp drei Viertel der Ansicht, dass Privatpatienten in unserem Gesundheitssystem zuvorkommender behandelt werden (2010/09: 73%, 2008: 75%).
- § Die private Krankenversicherung hat in allen Bevölkerungsgruppen ein positives Image (z.B. West: 72%, Ost: 73%, Männer: 70%, Frauen: 74%, Generation 60+: 72%, 14- bis 19-Jährige: 70%).
- § Selbst freiwillige Mitglieder in der gesetzlichen Krankenversicherung sind vornehmlich davon überzeugt, dass eine private Krankenversicherung bessere Leistungen bietet (75%).
- § Privat Krankenversicherte sind von einer privilegierten Behandlung unwesentlich mehr überzeugt (76%) als gesetzlich Versicherte (72%).

Eine private Zusatzversicherung halten 43 Prozent der Bevölkerung für unerlässlich, um im Krankheitsfall gut versorgt zu sein



Quelle: TNS Infratest Juni 2010

Zustimmung 2010 in %



„Um im Krankheitsfall gut versorgt zu sein, braucht man zusätzlich zur gesetzlichen Krankenversicherung eine private Zusatzversicherung.“

§ Die Einschätzung der Notwendigkeit einer privaten Krankenzusatzversicherung bewegt sich auf Vorjahresniveau (43%, 2009: 45%).

§ Unter Jugendlichen (14- bis 19-Jährige: 39%) und in der Generation 60+ (40%) ist die Zustimmung etwas geringer.

§ Mit zunehmendem persönlichen Nettoeinkommen wird mehr Wert auf eine private Krankenzusatzversicherung gelegt:

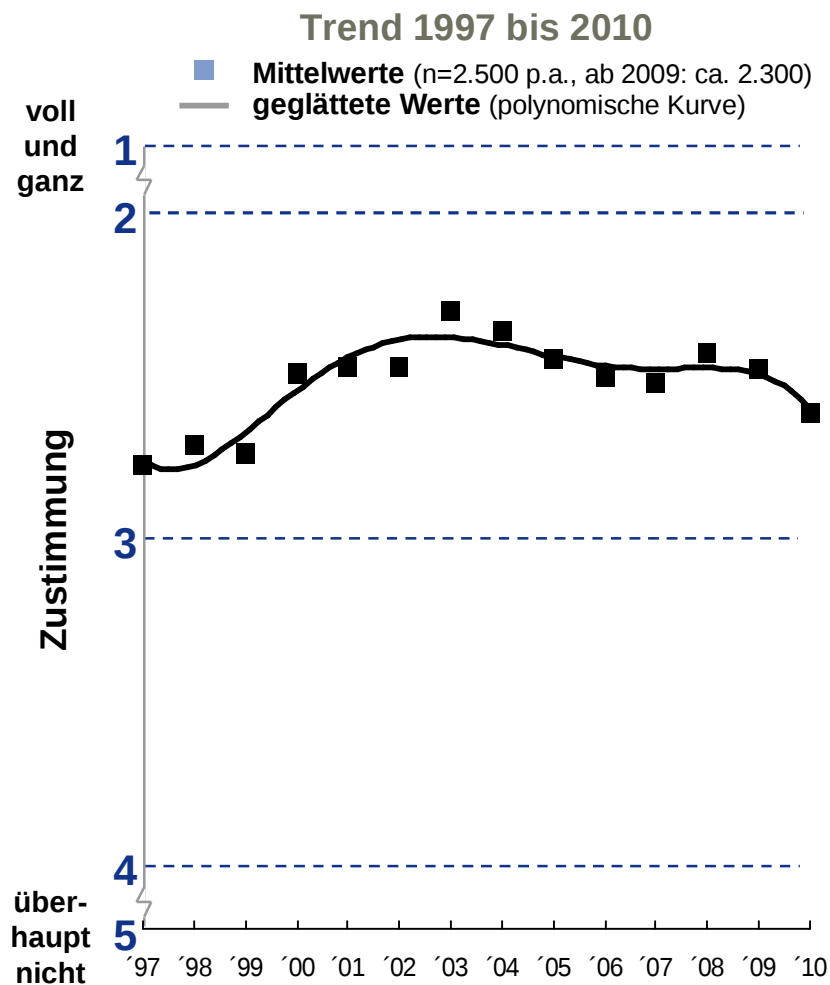
§ Bis 1.250,- Euro: 36%

§ 1.250,- bis 2.500,- Euro: 47%

§ Ab 2.500,- Euro: 53%

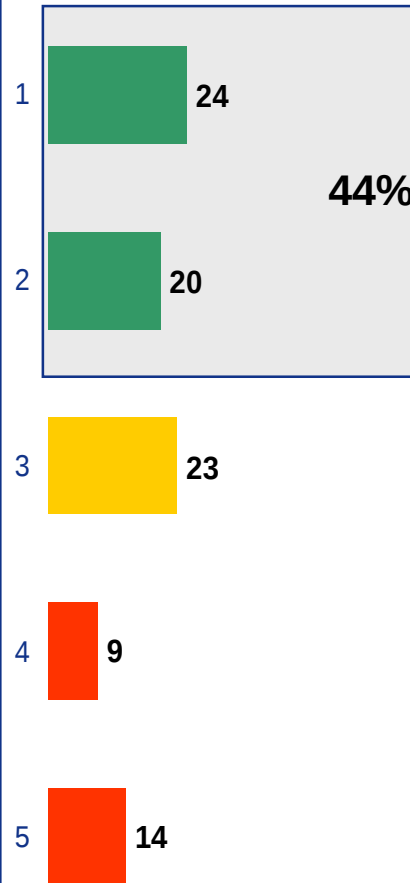
§ Wer bereits eine Zusatzversicherung abgeschlossen hat, ist von ihrer Notwendigkeit für eine optimale Versorgung im Krankheitsfall besonders überzeugt (75% vs. 37% ohne Zusatzversicherung).

Die Überzeugung nimmt ab, dass sich eine private Krankenversicherung in jedem Fall für junge Besserverdiener empfiehlt



Quelle: TNS Infratest Juni 2010

Zustimmung 2010 in %



k.A.: 11%

„Jungen besserverdienenden Leuten kann man auf jeden Fall eine private Krankenversicherung empfehlen.“

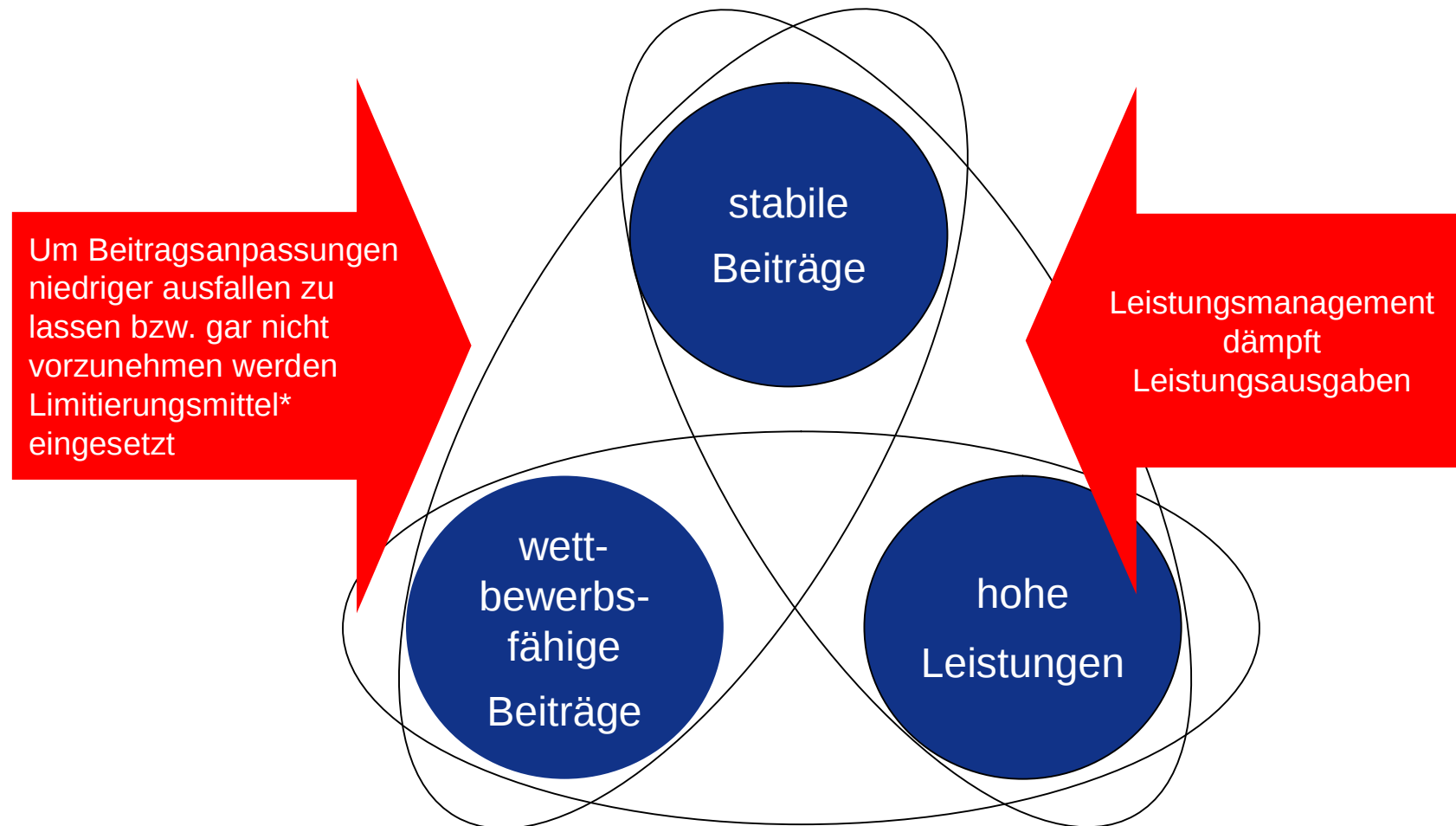
§ Weniger Menschen als im Vorjahr sind davon überzeugt, dass man jungen Besserverdienern in jedem Fall eine private Krankenversicherung empfehlen kann (44%, 2009: 49%).

§ Nahezu jeder Vierte hält diese Versicherung für nicht empfehlenswert (Skalenwerte 4/5: 23%, 2009: 19%).

§ Besserverdiener (pers. Nettoeinkommen ab 2.500,- Euro) sind vom Mehrwert der privaten Krankenversicherung aktuell weniger überzeugt als im Vorjahr (42%, 2009: 56%).

§ Unverändert würden drei von fünf Privatversicherten auch jungen Besserverdienern zu einer privaten Krankenversicherung raten (60%, 2009: 58%).

„Spannungsdreieck“ für den idealen Tarif



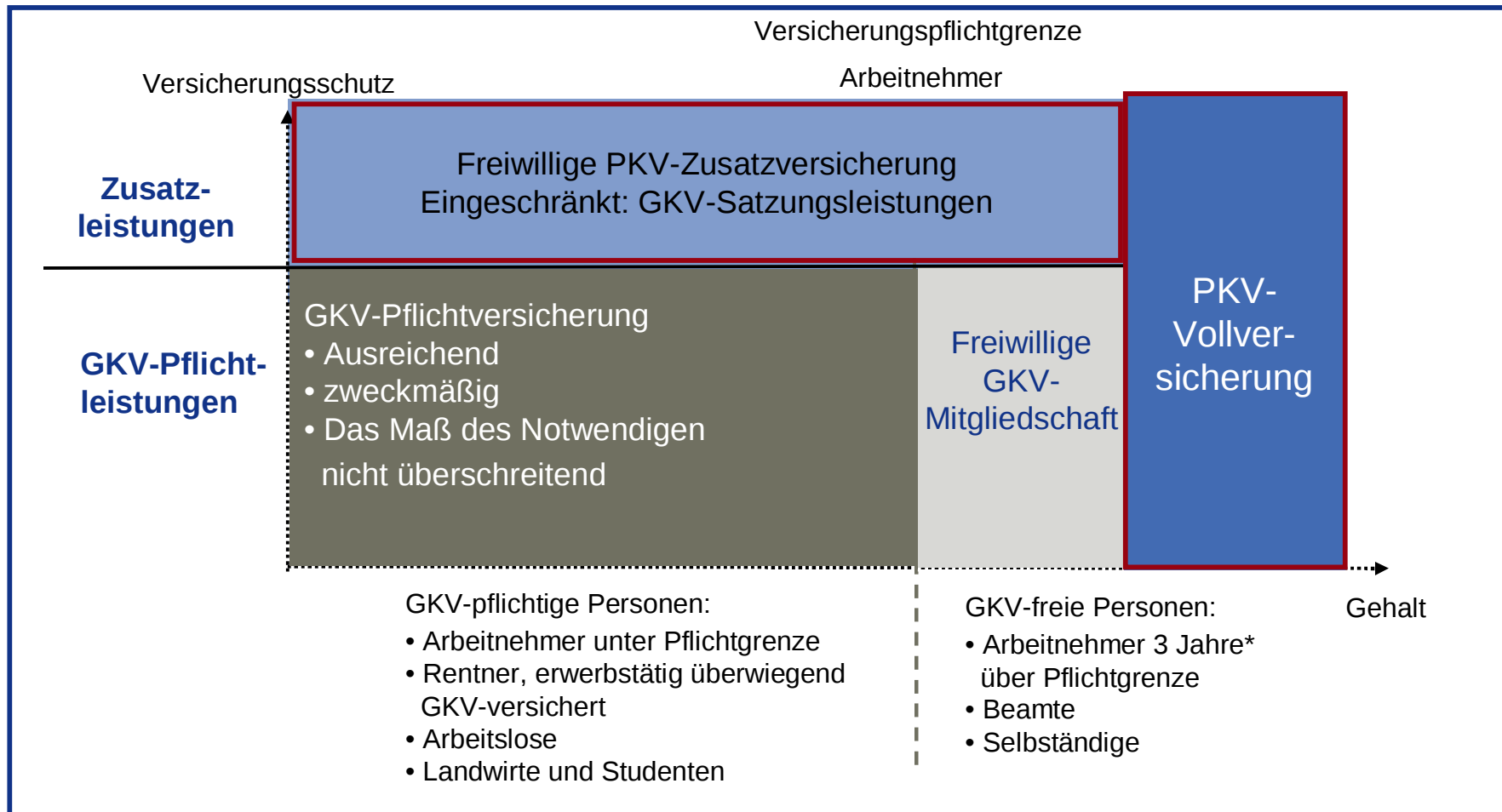
Quelle: Thorulf Müller

*Die Mittel für die Limitierung werden aus den Rückstellungen für Beitragsrückerstattung als Einmalbeiträge entnommen.

Die Allianz Private Kranken bietet in der Vollversicherung ein Produktportfolio für GKV-freie Personen sowie Zusatzversicherungsprodukte für GKV-pflichtige und GKV-freie Personen an



Duales System im deutschen Gesundheitswesen

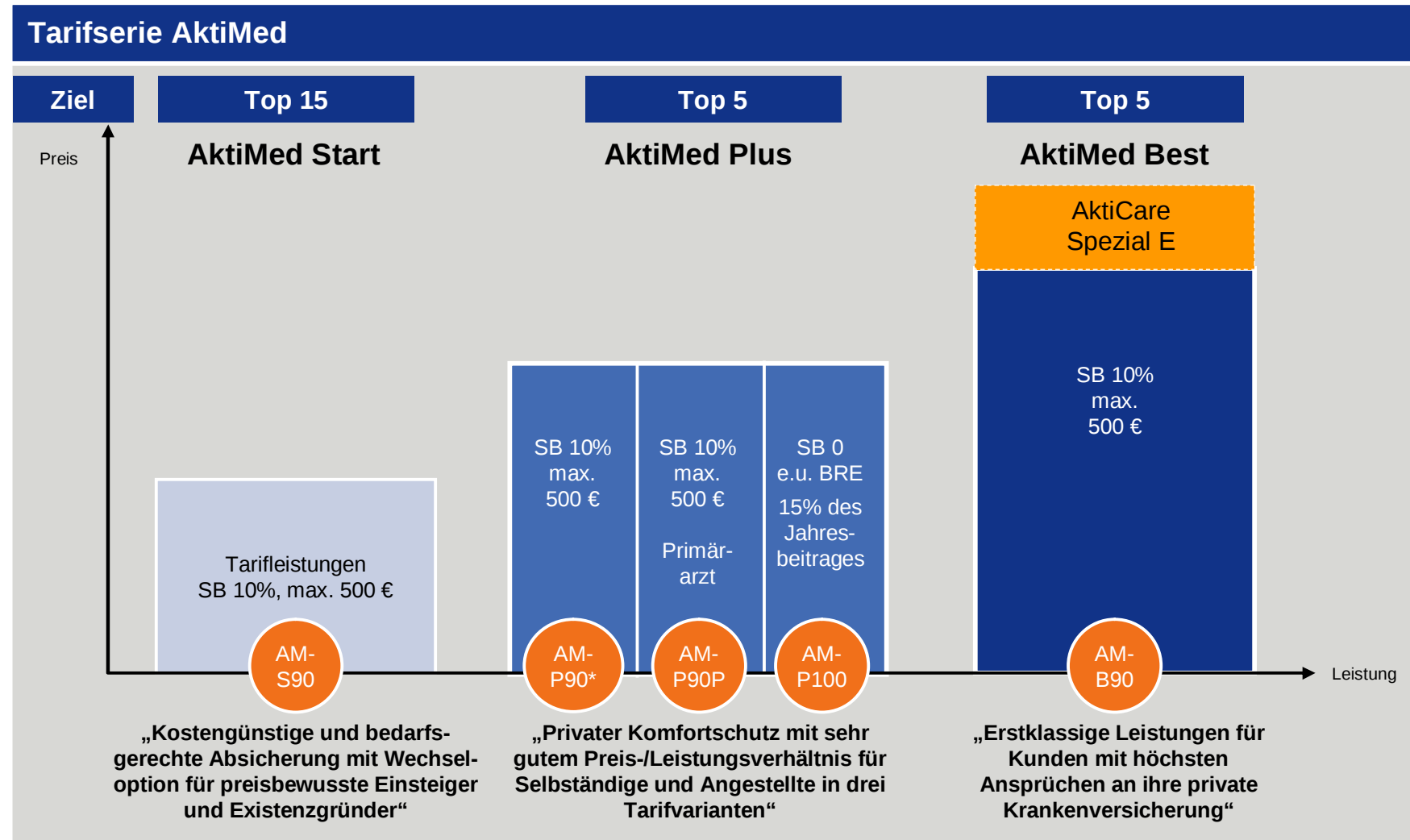


* Ab 2011 voraussichtlich ab einmaligem Überschreiten der Pflichtgrenze

Unser Produktportfolio in der Voll- und Zusatzversicherung

Produktportfolio Kranken						
	Zusatzversicherung		Vollversicherung			
	GKV	KKH Allianz	Angestellte u. Selbständige	Beamte	Ärzte	Azubi
Ambulant	Plus Best		AktiMed Start Plus Best	Beihilfe- tarife	Ärzte- tarife	Aus- bildungs- tarife
Stationär	Plus Best			Plus	Plus	
Zahn	Plus Best ZahnExtra/Fit			Best	Best	
			Basistarife			
Pflege			Pflegepflichtversicherung			
Ergänzung	Krankentagegeld					
	Krankenhaustagegeld					
	Pflegetagegeld					
	Kurzusatz					
	Reisekranken					

Unser Produktportfolio in der Vollversicherung: Fünf Kompakttarifen in drei Leistungsniveaus

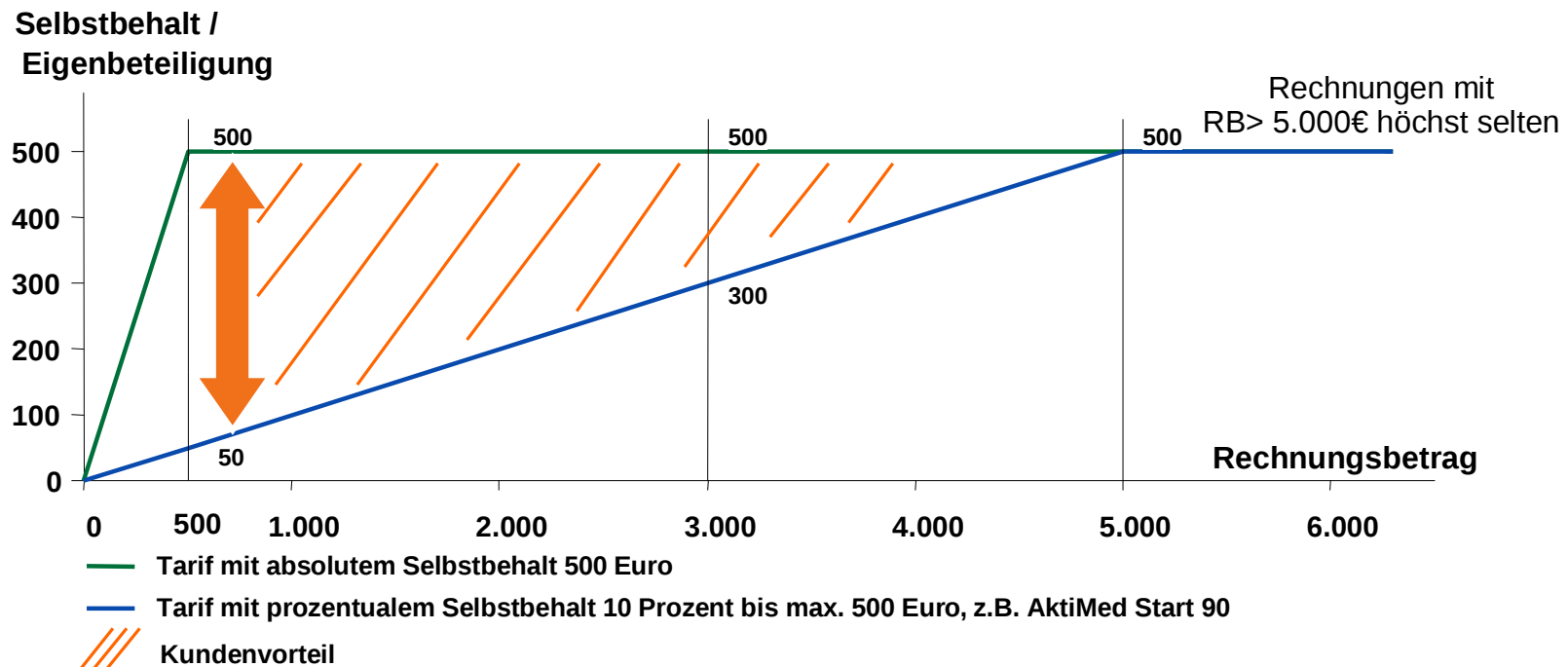


* Der Tarif AktiMed Plus 90 (AM-P90) wird zusätzlich als spezieller Ausbildungstarif (AM-P90A) angeboten

Anmerkung: Mit Ausnahme des Ausbildungstarifs AktiMed Plus 90 A stehen alle Tarife der AktiMed Serie auch als V-Variante zur Verfügung

Die prozentuale Selbstbeteiligung ist ein Vorteil für viele Kunden

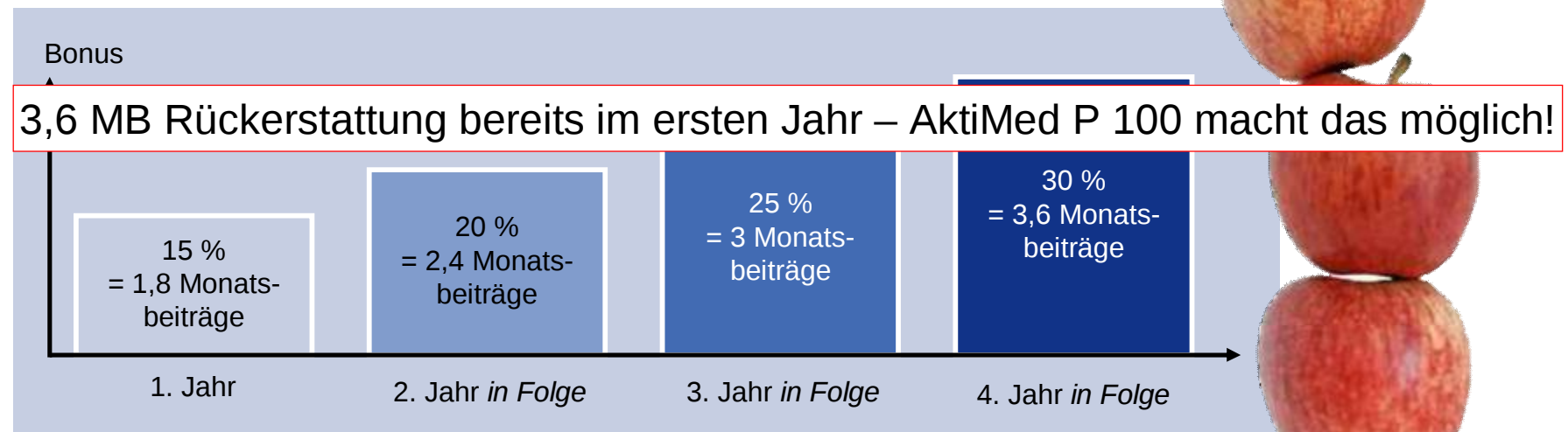
Prozentuale SB vs. absolute SB – Graphische Darstellung



- § Bessere Vermarktung dieses Kundenvorteils wird aktuell vorbereitet
- § Bessere Bewertung der prozentualen SB in den Rankings wird angestrebt

Das BONUS-Programm ermöglicht Beitragsrückerstattungen in leistungsfreien Jahren

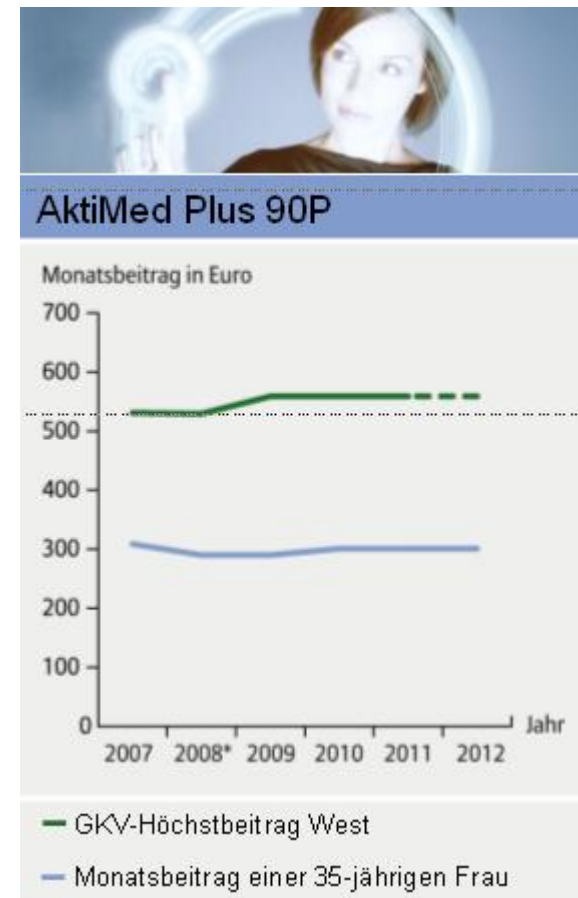
Bei bis zu vier leistungsfreien Jahren in Folge erhält Ihr Kunde folgende Beitragsrückerstattung:



Diese Beitragsstabilität wird vor allem durch eine risikogerechte Gesundheitsprüfung erzielt

- § Mit dem Expertentool Aktuarmed® erfolgt eine risikogerechte Gesundheitsprüfung.
- § Dies garantiert langfristig günstigere und stabilere Beiträge für alle Versicherten.
- § So kann die Allianz Private Krankenversicherung bereits jetzt im vierten Jahr in Folge Beitragsgarantien aussprechen.

Die Allianz Private Krankenversicherung garantiert, dass die Tarifserie AktiMed® bis 1.1.2012 mehrheitlich beitragsstabil bleibt.

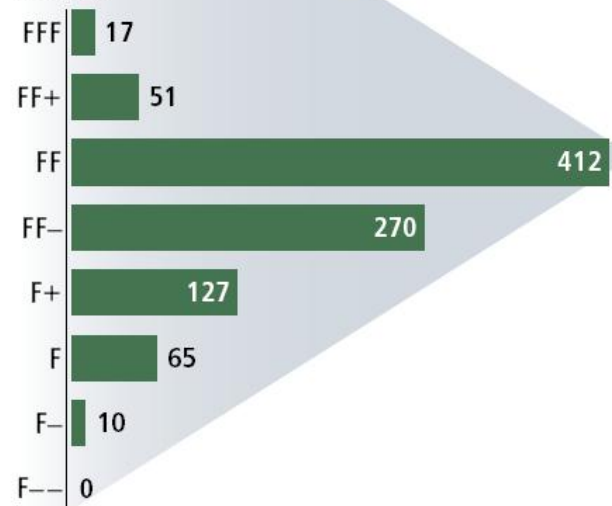


AktiMed und Allianz Private Kranken erzielen Top Platzierungen bei unabhängigen Rankings



952 Topschutz-Tarife

Verteilung der Ratings im Topschutz
in Prozent



Quelle: Franke & Bornberg; Stand: 2/2010

FOCUS-MONEY 11/2010

FOCUS-MONEY 11/2010

Acht Rating-Klassen

Die Experten von Franke & Bornberg teilen die untersuchten und bewerteten Tarife in acht Stufen ein:

Rating	Urteil
FFF	hervorragend
FF+	sehr gut
FF	gut
FF-	befriedigend
F+	noch befriedigend
F	ausreichend
F-	schwach
F--	sehr schwach

Quelle: Franke & Bornberg



Ausgezeichneter Topschutz

Gesellschaft	Tarif	Selbstbehalt	Rating-Note
Allianz	AktiMed Best 90	10%, max. 500 €	FFF

AktiMed und Allianz Private Kranken erzielen Top Platzierungen bei unabhängigen Rankings (Forts.)



	 Stand Mar 10	 Stand Apr 10	 Stand Apr 10	 Stand Apr 10
AktiMed Plus 90 Männer	1. Platz	3. Platz	3. Platz	4. Platz
AktiMed Plus 90 Frauen	1. Platz	2. Platz	3. Platz	2. Platz

Besondere Highlights

Heilpraktiker in allen Tarifen

Anerkannte alternativmedizinische Verfahren

Bestimmte Vorsorgeuntersuchungen sind weder für die Beitragsrückerstattung schädlich noch unterliegen sie dem Selbstbehalt.

AktiMed Plus 100 – Beitragsrückerstattung von 30% im ersten Jahr – also 3,6 MB



Aktuelle Herausforderungen für die PKV

Universität Ulm, den 08.07.2010

Christian Molt