Gesundheit ist sicherlich nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts.

Grundsätzliche Informationen-Beratung



Frank Dietrich - Große Weinmeisterstraße 63 f
14469 Potsdam
Tel: 033237 85027 - Fax:-29
Mail: office@frank-dietrich-fachmakler.de

Mein Angebot:

Ich biete Ihnen eine ausführliche, kompetente, erfahrene und neutrale Beratung und den Bezug auf die Angebote des Marktes. Sie soll auf Basis dessen in der Lage sein, Ihre persönlich richtige Entscheidung selbstständig und begründet und bewusst treffen könnten. Ich arbeite ohne Vergleichsrechner und auf Basis des Wortlautes von Vertragsbestimmungen, denn diese kaufen Sie, wenn Sie einen Vertrag abschließen. Abstrakte Formulierungen und finanzielle Hintergründe im Leistungsfall werden mithilfe von realen Leistungsbeispielen aus meinem Bestand greifbar. Es geht nicht um Leistungsversprechen, sondern um Leistungsgarantien.

Keine Informationsschwemme, sondern persönliche und individuelle Gespräche sind Inhalte der Beratung.

Ist der Wechsel in die private Krankenversicherung sinnvoll?

Wenn es Ihnen wichtig ist, zu einem Zeitpunkt, von dem sie nicht wissen wann und ob er kommt, die notwendige Medizin zur Heilung einer Erkrankung/eines Unfalls bekommen zu können, dann Ja!

Eine „beste“ Krankenversicherung gibt es nicht. Es gibt nur „die besten“! Das Leistungsdelta der Qualität über alle Anbieter des Marktes ist sehr groß. Es gibt Angebote, die nicht einmal annähernd den gesetzlichen Versicherungsschutz abbilden und welche, deren Leistungen auch dauerhafte Auslandsaufenthalte, zeitlich unbegrenzt und zu den Kosten absichern stehen könnte.

Die Studie des Premium Circle Deutschland in 2018 zeigt, dass Mindestkriterien (aus der gesetzlichen Krankenversicherung heraus formulierte Leistungen) nicht von einem einzigen Anbieter zum Zeitpunkt der Erhebung erfüllt wurden. Die Anbieter mit dem höchsten Erfüllungsgrad sind die, die auch bei der additiven Betrachtung der gesamten angeboten garantierten Leistungen, die beste Punktzahl erreichen. Daraus abgeleitet gibt es ca. fünf Anbieter aus 32.

Worauf achten, wenn es um die Auswahl geht?

Die Auswahl Ihres Beraters, ist der erste Schritt! Nur ein Makler, der für seine Tätigkeit haftet und auf die Private Krankenversicherung spezialisiert ist, sollte beraten. Prüfen Sie das im ersten Schritt, beispielsweise auf der Homepage. Wenn sie ernsthaft erkrankt sind, gehen Sie zum Facharzt. Bei einer Beratung für ein existenzielles Thema, wie es die Krankenversicherung noch die Berufsunfähigkeitsversicherung sind, sollten Sie denselben Gedanken kompromisslos folgen.

FRANK DIETRICH FACHMAKLER

Copyright: FDFM GMBH

Die Private Krankenversicherung.

(Mit Extrateil für Beihilfeberechtigte)

Die Beratung beginnt mit der systemrelevanten Unterschieden im dualen System. Beitragsentwicklung, Leistungsveränderungen und die rechtliche Stellung des Versicherten sind nur ein Teil davon. Beide Systeme haben Vor-und Nachteile, die wertungsfrei gegenübergestellt werden. Vertragssystem gegenüber Solidaritätsprinzip.

Gerne bereiten Sie schon an dieser Stelle Fragen vor, formulieren Bedenken, wenn sie die Private wechseln würden, sodass wir nichts vergessen. Wir haben Zeit!



Vorbereitung zur Beratung:

Keine Antragstellung ohne einen Blick in die über Sie gelisteten Behandlungsdaten der jetzigen Krankenkasse. Zusätzlich ein Auszug aus der Patientenakte, sodass wir wissen, was ein Versicherer über Sie erfahren könnte. Bei Antragstellung sind Sie verpflichtet, die Obliegenheiten nachzukommen und die gestellten Fragen des Versicherers wahrheitsgemäß und vollständig zu beantworten.

Sie werden erstaunt sein, was in ihren Akten zu finden ist.

Auch hier erhalten Sie Unterstützung, wenn es um die Bereinigung unbekannter oder sogar falsche Diagnosen geht. Ist die Auswertung erst einmal gemacht, überlegen wir, ob eine anonyme Risikovoranfrage notwendig ist.

Sie haben gegebenenfalls schon Angebote? Sie sprachen sprachen sie mit Freunden und Kollegen über dieses Thema und erhielten Empfehlungen? Sehr gerne bringen Sie diese in die Beratung ein, wenn wir die Augenhöhe hergestellt haben. Die Beurteilung, was man ihnen angeboten und empfohlen hat, können Sie nach der Beratung selbst ermessen. Ich möchte diese nicht schon vorher kennen.

Gerne berate ich auch Freunde und Kollegen mit Ihnen zeitgleich, sodass sie sich über neu gehörtes austauschen und weitere Fragen stellen können. Persönliche Daten bleiben natürlich unter uns und werden einem gesonderten Gespräch behandelt.

- Aus rechtlichen Gründen, denn ich berate nur in den oben genannten Themen, möchte ich einen Maklervertrag mit Ihnen schließen, der meine Haftung ausschließlich auf das Thema richtet, indem Sie von mir Beratung und Information wünschen.

- Eine Vollmacht soll mir dabei helfen, Ihre Interessen durchzusetzen, da es mir aufgrund der Erfahrung möglich ist, schneller ein gewünschtes Ergebnis zu erhalten oder für Sie auch das Gespräch mit Dritten in ihrem Auftrag/Ihrem Sinne zu führen. Die von mir angebotene und auf einen Vertragsschluss folgende Betreuung fällt damit wesentlich leichter/kann dadurch erst möglich werden. Ich kann Ihre Wünsche beim Versicherer vortragen und für die Durchsetzung sorgen.



FRANK DIETRICH FACHMAKLER

Copyright: FDFM GMBH

- Eine Datenschutzerklärung, damit Sie sichergehen können, dass alles unter Verschluss bleibt, liefere ich Ihnen zusätzlich.

Die Beratung:

Gerne stelle ich Ihnen nach unserem Ersttelefonat Fragebögen zur Gesundheit zur Verfügung. Die Versicherungsfähigkeit wird geprüft, gegebenenfalls gibt es anonyme Anfragen bei den Versicherern.

Online beraten.



Ablauf/Vorgehensweise

Die Beratung wird online erfolgen.
Die Erfahrung hat gezeigt, dass bei dieser Form der Beratung die Aufmerksamkeit ungestörter ist, als im persönlichen Gespräch.

Ob mit oder ohne Kamera, entscheiden Sie! Ich arbeite bereits über 25 Jahre auf diese Art.

Die Vorteile:

- Alle Daten, die ich zur Beantwortung Ihrer Fragen benötige, sind ständig und in aktueller Form greifbar.
- Termine sind sehr flexibel vereinbar und lassen sich auch kurzfristig verschieben, wenn es sein muss.

Der erste Beratungstermin:

- Es ist mir wichtig, zu erfahren, welchen Kenntnisstand Sie haben. Wo hole ich Sie ab?
- Welche Prioritäten und in welcher Reihenfolge sollen nach heutigem Kenntnisstand berücksichtigen werden?
- Zu Beginn des Gespräches steht eine Vergleichsbetrachtung der gesetzlichen Krankenkasse und der privaten Krankenversicherung im juristischen Aufbau und der Funktionsweise.
- Betrachtet wird rückblickend, wie sich Beiträge entwickelt haben und was aus Leistungen wurde – bei beiden.
- Es folgt der vertragliche Aufbau der Privaten Krankenversicherung mit Hinweis auf die Rechtsprechung. Sie sollen erkennen lernen, worauf Sie zu achten haben.

FRANK DIETRICH FACHMAKLER

Copyright: FDFM GMBH

- Ein Auszug aus den 15 Themenbereichen, durch die sich ein Vertrag der privaten Krankenversicherung definiert, soll verdeutlichen, welche begrifflichen Unklarheiten es gibt, welche Empfehlungen an Versicherungsschutz gegeben werden und warum. Aufgezeigt wird anhand realer Beispiele mit dokumentierten Rechnungen, was Leistungen kosten können und worauf im Leistungsfall besonders zu achten ist. Lernen Sie zu erkennen, was sich (nur) gut anhört und was tatsächlich Leistungen beinhaltet. Leistungsversprechen gegenüber Leistungsgarantie.
- Das gilt auch für die Tarife des Tagegeldes. Es muss nicht zwingend notwendig derselbe Anbieter in der PKV-Voll und dem Tagegeld sein. Die Leistungen, resultierend aus einer möglichen Kombination, sind entscheidend.
- Nach Beendigung der Beratung erhalten Sie eine Gesprächszusammenfassung in ausführlicher Form. Auch erhalten Sie Protokolle über die Vertrags - / Tarifbestimmungen, gern auch im Gegensatz zu der Gesamtheit der Bestimmungen des Marktes in den einzelnen Themengebieten.
- Konkrete Angebote liegen der Gesprächsdokumentation bei. Grundlage des nächsten Termins. Dieser wird anschließend vereinbart.

Geltungsbereich	Arzt-Honorare	Ambulante Behandlerwahl
Arzneimittel Künstl. Ernährung	Heilmittel	Hilfsmittel
Psychotherapie	Stationäre Behandlung	AHB, Reha, Kur
Häusl. Krankenpfl.	Transporte	Zahnleistungen
Prävention	Familienplanung	Wechseloptionen



Der zweite Beratungstermin:

- Welche Fragen haben sich bei der Durchsicht der Unterlagen ergeben? Was ist unklar geblieben? Gern gehen wir Protokolle zusammen durch.
- Welches Angebot ist von Interesse und welches wird eher verworfen? Warum? Wir betrachten auch die Beitragshistorien, Unternehmenskennzahlen und andere Merkmale des Anbieters.
- Welche Tarifmerkmale wie Selbstbeteiligung oder die stationäre Unterbringung, etc. möchten Sie für sich wählen. Soll das Tagegeld beim selben Anbieter vereinbart werden oder ist eine Kombination sinnvoller? Welches Tagegeld passt am besten?
- Mindestens drei Angebote sollten konkretisiert und beim Versicherer angefragt werden.
- Wieder gibt es eine Gesprächszusammenfassung und wenn vereinbart, auch entsprechende weiterführende Unterlagen der gewählten Anbieter.
- Wieder wird ein neuer Beratungstermin vereinbart.

Copyright: FDFM GMBH

Das Finale:

- Die besprochenen Tarife wurden zwischenzeitlich angefragt und die Ergebnisse liegen vor.
- Der Antrag wird erfasst und danach versendet. Die Annahme ist kurzfristig zu erwarten.
- Nach Erhalt des Versicherungsscheins wird der abschließende Termin vereinbart.
- Stimmen die policierten Inhalte? Ist alles korrekt übernommen worden?

Sie erhalten eine Dokumentation des gesamten Vorgangs. Dazu gehört auch ein Protokoll des Versicherungsschutzes in aller Ausführlichkeit, welches man als Betriebsanleitung betitelten könnte.

An dieser Stelle weise ich darauf hin, dass das Risiko der Berufsunfähigkeit und der Pflegebedürftigkeit an das Thema angrenzen. Berufsunfähigkeit kann jeden treffen, auch Schüler und Hausfrauen, die zwar kein Einkommen haben, vieles aber verlieren können. Der Versicherungsschutz trägt einen falschen Namen, denn er versichert nicht Beruf und Einkommen, sondern einen Tagesablauf zu dem Zeitpunkt, als man noch nicht berufsunfähig war. Beruf und Einkommen sind

helfende Angaben, sofern beides vorhanden ist, Berufsunfähigkeit festzustellen. Über 80 Leistungsfälle konnte ich erfolgreich begleiten. Die Pflegezusatzversicherung ist auch für junge Familien, deren Familienplanung nicht abgeschlossen ist, dringend zu empfehlen.

Ich empfehle dazu die Informationsbroschüre in meinem Formularcenter zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung/Dienstunfähigkeitsversicherung.

Über die Einzelheiten sprechen wir noch ausführlicher. In diesen Bereichen herrscht am Markt nur sehr wenig Wissen. Ich werde darauf ansprechen. Das schulde ich Ihnen und der Absicherung ihrer finanziellen Existenz, sich das Leben selbst gestalten zu können.

Für Beihilfeberechtigte –bitte beachten:

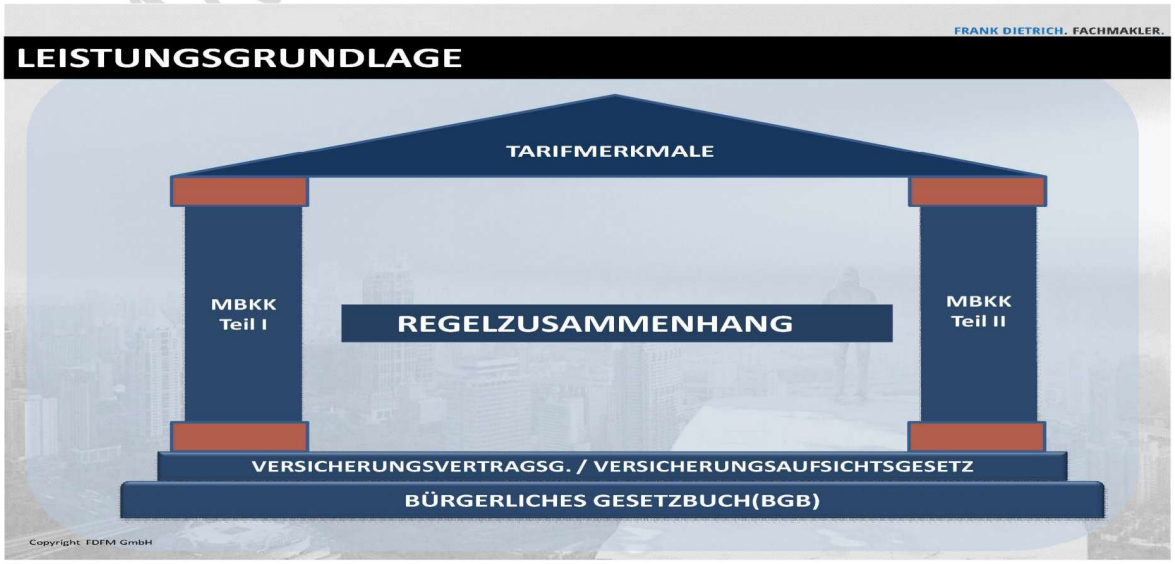


Beamte auf Widerruf, auf Probe und auf Lebenszeit können sich privat versichern. Es gelten dieselben Prinzipien bei der Auswahl des Versicherungsschutzes. Viele Angebote werben mit günstigen Beiträgen und mit den Leistungen, die jungen Menschen besonders wichtig sind. Beispielsweise Vorsorge, Rückerstattung und die Versorgung für die Zähne. Vergessen wird dabei, dass sich der Bedarf im Laufe des Lebens grundsätzlich ändert.

Copyright: FDFM GMBH

Bei nahezu jeder Beratung von jungen werdenden Beamten warte ich um die Priorisierung von Leistungen auf einen kleinen Zettel ohne mir diese mitzuteilen. Unisono verschwanden diese Zettel während der Beratung Papierkorb denn im Laufe des Gesprächs änderten sich die Prämissen, wie sich auch im Laufe des Lebens ändern. Statt Vorsorge ist es die die Gebührenordnung, gültig bei stationärer Unterbringung. Sind Privatkliniken versichert? Besonders wichtig sind Rehabehandlungen und Anschlussheilbehandlungen, da diese sonst nur die Beihilfe auf einem ähnlichen Niveau wie der gesetzlichen Krankenkasse versichert wären. Lehnt der Versicherer die Leistungen ab, was aus vielen Gründen möglich ist, bleibt nichts, es sei denn, man hat bei der Auswahl des privaten Versicherungsschutzes darauf geachtet. Deshalb müssen die Dinge, die heute wichtig sind, nicht auf der Strecke bleiben. Sich verändernder Versicherungsschutz, kann durch Optionen geboten werden, so dass die Versicherung sowohl heute als auch morgen passt und auf alle Eventualitäten vorbereitet ist.

Auszüge aus der Beratung:



Ist die private Krankenversicherung immer besser?



Die meisten Tarife der privaten Krankenversicherung haben existenzielle Leistungslücken. Privat ist nicht immer gleich besser als gesetzlich.

Nur sehr wenige erreichen das erwartete Qualitätsniveau und noch weniger sind beitragsstabil.

Wir im Maklernetzwerk des PremiumCircle waren bei der Analyse dabei. Nutzen Sie den Vorteil.

Copyright: FDFM GMBH

Welche der Anbieter ein Leistungsniveau haben, damit sie von Beginn an die gesamte Vertragslaufzeit umfassend versichert sind, erfahren Sie durch die verschiedenen Studien des PremiumCircle, eine auf Honorarbasis arbeitenden Unternehmensberatung, die Versicherer aktiv und auf Wunsch bei der Formulierung von Versicherungsschutz unterstützt.

Es geht dabei ausschließlich um Qualität, denn die Tarife bisher, wurden so gestaltet, dass sie ihn vergleichen und Ratings und abschneiden. Vieles liest sich toll, hört sich gut an, leistet aber nicht irgendeine Formulierung nicht passt oder etwas fehlt, woran man nicht dachte.

Sie erhalten nach der Beratung mehrere Angebote, wahrscheinlich schon auf ihren persönlichen Wünschen, denn bis dahin sind sie selbstständig in der Lage, zu entscheiden ob ein Tarif die notwendigen Leistungen als lebenslange Begleitung hat oder nur danach aussieht. Das Ziel der Beratung ist es, sie mir nicht zu machen, denn sie soll bewusst und begründet wählen. Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden.

Ihr
Frank Dietrich



FAQ´zur Privaten Krankenversicherung

FRANK DIETRICH. FACHMAKLER.

Copyright: FDFM GMBH