

# Ausländer rein!



Bild: stockphoto

**Der Rückzug privater Krankenversicherer aus dem Segment der unseligen Billigtarife löst zugleich eine Nebenwirkung aus: Ausländische Selbstständige stoßen bei deutschen Anbietern mittlerweile auf eine Mauer der Ablehnung. Betriebswirtschaftliche Vernunft gerät in Konflikt mit dem Trend zur Globalisierung der Arbeitswelt.**

Der türkische Gemüsehändler in der Innenstadtpassage, der Arzt aus Russland im städtischen Krankenhaus, der arabisch-stämmige Taxifahrer während der Fahrt zum Bahnhof, das polnische Zimmermädchen im Hotel – sie sind Teil unseres Alltags. Zwar gehören die Zeiten, in denen Deutschland Arbeitskräfte scharenweise ins Land lockte, der Vergangenheit an, doch der Zustrom von Immigranten bleibt ungebrochen. Für das Jahr 2010 vermeldete das Statistische Bundesamt einen Zuzug von 798.000 Personen. Darunter befanden sich 684.000 Ausländer. Im Vergleich zu 2009 stieg die Zahl der nach Deutschland gekommenen Ausländer immerhin um 13 Prozent an.

Achim Götze vom Maklerunternehmen VfA International e. K. im norddeutschen Bosau sieht darin zugleich ein wachsendes Marktpotenzial für spezialisierte Versicherungsvermittler. Ausländer, die im Zuge der Globalisierung der Arbeitswelt nach Deutschland kommen, benötigen auch Versicherungen. Zuallererst eine Krankenversicherung. Ohne einen solchen Vertrag führt kein Weg zu einer behördlichen Aufenthaltsgenehmigung. Ein Ingenieur, der im Entwicklungszentrum eines Softwareunternehmens angestellt ist oder ein Spezialist einer Hamburger Reederei hat damit keine Schwierigkeiten. Sie fallen wie ihre deutschen Kollegen unter die gesetzliche Pflichtversicherung und finden Versicherungsschutz bei einer gesetzlichen Krankenkasse.

## **Versicherung erst nach zwei Jahren Aufenthalt in Deutschland**

„Die Probleme tauchen vor allem bei jenen Ausländern auf, die als Selbstständige oder Freiberufler ihren Lebensunterhalt in Deutschland verdienen“, erklärt Götze. Sie sind nicht pflichtversichert, aber auch keine besonders geliebten Kunden der privaten Krankenversicherungsunternehmen. „Einige deutsche PKV-Unternehmen versichern Ausländer nur dann, wenn sie sich bereits mindestens zwei Jahre in Deutschland aufhalten“, weiß Achim Götze aus Erfahrung.

Erst vor wenigen Wochen lieferte die Hanse-Merkur die jüngste Bestätigung für diese Restriktion. Seit dem 1. August verlangt das Unternehmen als Voraussetzung für eine Versicherung eine Bescheinigung, dass der Antragsteller seit mindestens zwei Jahren seinen Haupt-

wohnsitz in Deutschland hat, sowie eine weitere Bescheinigung, dass er bereits mindestens zwei Jahre in Deutschland gesetzlich oder privat krankenversichert war. Die Hanse-Merkur legt Wert auf die Feststellung, dass diese Regel nicht speziell für Selbstständige ausländischer Herkunft erlassen worden ist, sondern auch für Deutsche gilt, die ihrer Meldepflicht nicht nachgekommen sind oder längere Zeit im Ausland wohnhaft waren. Aber vor allem betroffen sind davon ohne Frage Immigranten, die ihren Lebensunterhalt erst seit kurzem in Deutschland mit einer selbstständigen Tätigkeit bestreiten. Immerhin war die Hanse-Merkur eine der letzten deutschen Versicherungen, bei der Vermittler diese Kundengruppe unterbringen konnten.

Die Beschaffung privaten Krankenversicherungsschutzes für diese Klientel wird nach Beobachtung von Götze noch durch einen weiteren Umstand erschwert. „Der PKV-Markt in Deutschland befindet sich gerade in einem erheblichen Wandel.“ Er spielt damit auf den Rückzug aus den Billigtarifen an. Die Hanse-Merkur, die in den zurückliegenden Jahren sehr stark mit solchen Tarifen gewachsen ist, hat sich über diese Verträge auch etliche Kunden aus den Kreisen der selbstständigen Immigranten in die Bücher geholt, die anschließend zum Problemfall „Nichtzahler“ geworden sind. Nun zieht sie mit der Zweijahresfrist die Reißleine. Andere Gesellschaften, wie Central oder DKV, schlossen kurzerhand ihre Einsteigertarife, die häufig ausländischen Selbstständigen verkauft wurden.

Makler Sven Hennig, Geschäftsführer des Portals online-pkv.de und auf private Krankenversicherung spezialisiert, zeigt durchaus Verständnis für diese Entwicklung: „Die ausländischen Selbstständigen erweisen sich im Vergleich zum Durchschnitt aller privaten Krankenversicherten leider viel häufiger als Nichtzahler. Sobald ihr kleines Unternehmen nicht mehr richtig läuft, werden die Zahlungen an die Krankenversicherung mit als Erstes eingestellt.“ Früher konnte der Versicherer solche Kunden kündigen. Das geht heute nicht mehr. „Der Versicherer bleibt leistungspflichtig und muss zumindest für die schmerzstillende und Notfallbehandlung zahlen. Das kann relativ viel Geld kosten. Dieses Risiko wollen die Gesellschaften nicht mehr tragen“, fügt Hennig hinzu.

### **Die Billigtarife verschärften die Probleme**

Private Krankenversicherer, die stark auf das Geschäft mit den Billigtarifen gesetzt haben, plagen sich in besonderem Maße mit säumigen Zahlern herum. „Anbieter, die keine Einsteigertarife in ihrem Portefeuille besitzen, leiden deutlich weniger darunter. Bei einem Versicherten, der bereit und in der Lage ist, die deutlich höhere Prämie für einen Komforttarif zu bezahlen, besteht eine größere Wahrscheinlichkeit, dass es nicht schon nach kurzer Zeit zu Prämienaußenständen kommt“, ist sich Sven Hennig sicher.

Während Nichtdeutsche aus west- und nordeuropäischen EU-Ländern sowie aus ähnlich gestellten Ländern wie der Schweiz oder Norwegen ohne weiteres von deutschen Anbietern Krankenversicherungsschutz erhalten und meist auch nicht der Mindestaufenthaltsdauer von zwei Jahren unterliegen, haben es vor allem Osteuropäer und Asiaten schwer, bei einer privaten Krankenversicherung unterzukommen.

„Die Gesellschaften wollen nur bestandssicheres Geschäft. Viele Bürger aus den jungen EU-Staaten wie Polen, Bulgarien und Rumänien, die sich in Deutschland häufig als Subunternehmer niederlassen, sind oftmals so schnell wieder weg, wie sie gekommen sind. Daran haben die privaten Krankenversicherer kein Interesse, weil unter Umständen dann noch nicht einmal die Stornohaftungszeit abgelaufen ist“, skizziert Götze einen wesentlichen Hinderungsgrund. Mitunter werde dann zwar der Gesundheitszustand für eine Ablehnung vorgeschoben, der wirkliche Grund sei aber die andere Staatsbürgerschaft. Nach Auffassung von Sven Hennig wäre eine Regelung hilfreich, wonach Ausländer, die nach Deutschland kommen, sich in ihrem Heimatland Versicherungsschutz besorgen müssen, mit dem ein längerer Auslandsaufenthalt möglich ist.

Etliche Vermittler, die in großem Umfang Einsteigertarife verkauft haben, tragen an der gegenwärtigen Situation Mitschuld, meint Hennig. So seien unter den ausländischen Selbstständigen viele Kunden selbst bei schwierigen Einkommensverhältnissen mit Versicherungsschutz eingedeckt worden, in der Hoffnung, dass sie mindestens ein Jahr durchhalten, bis die Stornohaftung vorbei ist. Mitunter sollen Vermittler die Prämien bei gefährdeten Verträgen in den letzten Monaten aus der eigenen Tasche bezahlt haben, um sie über die Stornohaftung zu retten. „Das wird natürlich niemand zugeben“, räumt Hennig ein.

Für Plansecur-Partnerin Marion Holtei ist daher die gründliche Analyse der Kundensituation auch in diesen Fällen eine entscheidende Voraussetzung: „Als Makler muss ich doch

zunächst ermitteln, ob der Antragsteller tatsächlich in der privaten Krankenversicherung richtig aufgehoben ist. Besitzt er ein schlüssiges Konzept für einen längeren Aufenthalt in Deutschland? Ein Existenzgründer mit einer geringen Erfolgswahrscheinlichkeit ist natürlich schwer zu versichern. Oftmals stellt unter den gegebenen Umständen eine freiwillige Versicherung in einer gesetzlichen Krankenkasse die bessere Lösung dar.“ Auch sie weist darauf hin, dass je nach Nationalität des Antragstellers die Versicherer unterschiedliche Bereitschaft zur Vertragsannahme zeigen. Ein französischer Journalist, der obendrein in der Öffentlichkeit bekannt ist, lasse sich ohne Schwierigkeiten in der privaten Krankenversicherung unterbringen, berichtet sie aus der eigenen Praxis. Bei einem Subunternehmer aus Polen oder gar aus Schwarzafrika sei das schon deutlich schwieriger.

Inzwischen nehmen viele private Krankenversicherer Bonitätsprüfungen bei der Antragstellung vor. Damit sollen potenzielle Nichtzahler, die anschließend die Bilanz des Versicherers belasten, von vornherein ferngehalten werden. Ausländische Antragsteller fallen nicht selten

durch diese Prüfung. Dazu muss noch nicht einmal eine Eintragung bei der Schufa vorliegen. Nationalität, gewählte Tätigkeit und Länge des Aufenthaltes reichen in ihrer Kombination häufig schon aus, um die Bonitätsprüfung nicht zu bestehen.



„Was glauben Sie, was passiert, wenn ein deutscher Versicherer einen polnischen Arzt anschreibt?“

Sven Hennig,  
online-pkv.de

Achim Götze macht auf ein weiteres Problem aufmerksam, das deutsche PKV-Unternehmen bei der Versicherung von Ausländern zaudern lässt. Viele hochqualifizierte Arbeitnehmer, die über der Pflichtversicherungsgrenze liegen und sich auch privat absichern könnten, absolvieren für ihren deutschen Arbeitgeber auch Auslandseinsätze. Diese können mitunter sehr lang sein, weil der Angestellte zum Beispiel dauerhaft in einer Niederlassung arbeitet. Die PKV versichert aber nur befristete Auslandsaufenthalte. Eine andere Schwierigkeit schildert Sven Hennig: „Die Einhaltung der vorvertraglichen Anzeigepflichten ist so gut wie nicht überprüfbar. Was glauben Sie, was passiert, wenn ein deutscher Versicherer einen polnischen Arzt anschreibt?“

### **Ausländische Krankenversicherer als Auswechlösung**

Der VfA International, der sich seit mehr als zehn Jahren auf internationale Krankenversicherungen spezialisiert hat, arbeitet daher grundsätzlich nur mit ausländischen Risikotragern zusammen, die auf dem deutschen Markt zur Geschäftstätigkeit zugelassen sind. Diese weisen aber im Vergleich zu den deutschen privaten Krankenversicherungen, die Teil des hiesigen substitutiven Krankenversicherungssystems sind, einen erheblichen Unterschied auf. „Sie kalkulieren ohne Alterungsrückstellungen“, erläutert Götze. Dadurch können zwar junge Kunden recht preiswert versichert werden, aber die Prämien steigen von Jahr zu Jahr, und für ältere Versicherte kann es dann ziemlich teuer werden. Zu den Partnergesellschaften des VfA International gehören unter anderem DKV Globality in Luxemburg, Vanbreda in Belgien, Europäiske in Kopenhagen und Allianz Worldwide Care in Dublin.

Mit den Versicherern aus dem europäischen Ausland umschiffet VfA International zugleich eine andere Klippe. Einen Aufenthaltstitel bekommen Immigranten nur, wenn sie Versicherungsschutz nachweisen. Der Versicherer jedoch will bei Antragstellung eine mindestens noch drei oder sechs Monate gültige Aufenthaltsgenehmigung sehen. Die Partner von VfA International bestehen nicht auf dieser Bedingung.

Zur Überbrückung der ersten Zeit in Deutschland könnten auch sogenannte Incoming-Policen, die eigentlich eher für Reisende und Gäste gedacht und auf einen überschaubaren Zeitraum begrenzt sind, dienen. Unter Umständen wird anschließend beim Abschluss einer unbefristeten Krankenversicherung dieser Vertrag als Vorversicherungszeit angerechnet. Der Basistarif, für den Kontrahierungszwang besteht, ist dagegen für Immigranten kaum eine Lösung. Zum einen müssen die Versicherer nur Antragsteller annehmen, die ihren Wohnsitz in Deutschland haben. Viele Ausländer behalten aber ihren Wohnsitz im Heimatland weiter. Außerdem hat der Basistarif einen Preis, für den man sich besser gleich in einem höherwertigen Komforttarif versichern kann.

Klaus Morgenstern