



**Liebe Partnerinnen und Partner,**  
nach § 12 SGB V darf die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) nur „ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche“ Leistungen erbringen. Moderne Medizin wie Chefarztbehandlungen oder innovative OP-Methoden bleiben außen vor. Für gutverdienende Angestellte (über BBG, ca. 1.250 €/Monat netto) bedeutet das: hohe Beiträge, aber Standardversorgung und lange Wartezeiten.

### **GKV-Reformen & Leistungskürzungen – eine Entwicklung mit Folgen:**

- 2004: Einführung Praxisgebühr, Kürzungen beim Zahnersatz
- 2011: Einschränkungen bei innovativen Medikamenten
- 2015: Zeitdruck durch Fallpauschalen
- 2023: Steigende Zusatzbeiträge, sinkende Leistungen

### **Beiträge steigen – Leistungen bleiben auf der Strecke**

Zwischen 2019 und 2025 steigt der Höchstbeitrag zur GKV (inkl. Pflege) von 700€ auf über 1.200€ – ohne Verbesserungen bei der Versorgung.

### **Praxisbeispiele machen den Unterschied greifbar:**

- Knieverletzung:  
GKV: 6–8 Wochen Wartezeit  
PKV: Termin in 48 h, Chefarztbehandlung, Einzelzimmer
- Psychische Erkrankung:  
GKV: monatelange Wartezeiten  
PKV: sofortige intensive Therapie

### **Deine PKV-Argumente mit der SDK:**

- Chefarzt & Spezialisten statt „ausreichend & zweckmäßig“
- Schnelle Termine mit SDK ServicePlus
- Modernste Therapien & Medikamente
- Beitragsrückerstattung
- Unabhängig vom Einkommen
- Volle Leistungen – ohne Zusatzversicherungen

### **Politik im Fokus: Weitere Risiken für die GKV**

- Weitere Leistungskürzungen geplant
- Diskussion über Bürgerversicherung
- Fokus auf Sparmaßnahmen statt Verbesserungen

→ Fazit für Deine Kund:innen:

Mehr zahlen – weniger bekommen. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für den Wechsel in die PKV.

**Gesprächseinstieg:**

„Zahlen Sie gerne über 1.000,-€ im Monat – für Standardbehandlungen? Oder investieren Sie lieber in Komfort, Wahlfreiheit und beste medizinische Versorgung?“

---

**Finanzstark in unsicheren Zeiten: SDK überzeugt**

Im aktuellen Map-Report Nr. 939 zur Finanzkraft der PKV-Anbieter erzielt die SDK ein Spitzenergebnis:

- Netto-SCR-Quote: 712 % (+84 Prozentpunkte)
- Stärkste Verbesserung im Markt
- Zeichen für Sicherheit, Stabilität & Verlässlichkeit

👉 Ein starkes Verkaufsargument – gerade jetzt!

**Fazit: Die SDK steht auch langfristig für Sicherheit, Stabilität und Verlässlichkeit.**

---

Viele Grüße aus Hamburg

**Gregor Pepkowski**

Key Account Manager

Firmen-Vorsorgeberater bKV IHK

[www.makler.sdk.de](http://www.makler.sdk.de)

---



**Mobil:** 017615778140

**Fon:** 0711 7372 7140

**Mail:** [gregor.pepkowski@sdk.de](mailto:gregor.pepkowski@sdk.de)

**Süddeutsche Krankenversicherung**

Raiffeisenplatz 11, 70736 Fellbach

