



FÜR EXISTENZGRÜNDER

Krankenversicherungs *Kompass.* **2026**

Was Sie über private Krankenversicherung
wirklich wissen müssen - bevor Sie eine
Entscheidung treffen.

Aus Klartext wird *Klarheit.*

Über Klartext zur *Klarheit*

Das hier ist keine Verkaufsbroschüre. Es ist auch keine Werbung. Es ist ein **Werkzeug**, das Ihnen helfen soll, eine Entscheidung zu treffen, die über die Jahre Geld kosten oder sparen kann.

Sie haben den Krankenversicherungs-Kompass durchlaufen. Manche Konstellationen lassen sich nach wenigen Angaben klar einordnen, ob die private Krankenversicherung (PKV) oder die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) der bessere Weg ist. Ihre nicht. Das ist nicht schlimm - es heißt einfach, dass es **bei Ihnen mehr Faktoren zu berücksichtigen** gibt als üblich. Genau das ist der Grund, warum wir Ihnen dieses Dokument geschickt haben.

Bei manchen Menschen ist die Frage „private oder gesetzliche Krankenversicherung“ relativ schnell beantwortet. Bei Ihnen nicht. Und genau hier möchten wir Ihnen helfen - nicht mit einer pauschalen Empfehlung, sondern mit den Faktoren, die Ihre Entscheidung wirklich beeinflussen.

Wir verkaufen die PKV nicht. Wir *erklären* sie.

Aufgebaut wie ein gutes Beratungsgespräch. Wir gehen nicht System für System durch, sondern **Faktor für Faktor**. **Vier Faktoren entscheiden bei einer Konstellation wie Ihrer, ob die PKV oder die GKV der bessere Weg ist:**

- Ihre Gesundheit heute und morgen
- Ihr Einkommen heute und in fünf Jahren
- Ihre Familie heute und in zehn Jahren
- Ihre Lebensphase und Ihr Alter

Pro Faktor zeigen wir Ihnen, was in der PKV anders läuft als in der GKV und welche Frage Sie sich dabei selbst stellen sollten. Am Ende erklären wir, wie eine Beratung bei uns abläuft, falls Sie diesen Schritt gehen wollen.

Zwei Personen, die Sie hier wiederfinden

Zwei Menschen tauchen in diesem Dokument immer wieder auf, weil ihre Situationen die typischen Konstellationen abbilden, die wir in der Beratung sehen.

Samira, 46

Ernährungsberatung, Kassel

Hat den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und arbeitet als Ernährungsberaterin in Kassel. Sie hat zwei Kinder und ein paar Themen aus der Vergangenheit, die mitgedacht werden müssen. Ihre Konstellation hat die meisten Variablen.



Aylin, 35

Marketing-Agentur, Köln

Betreibt eine Marketing-Agentur in Köln. Verheiratet mit einem Beamten, ein Kind. Bei ihr macht die Familie einen entscheidenden Unterschied - und das in eine sehr klare Richtung.



Wenn Sie sich in einer der zwei wiederfinden, ist das hilfreich. Wenn nicht, helfen sie Ihnen trotzdem, die Logik zu verstehen.

Eine letzte Sache

Wir verkaufen die PKV nicht. Wir erklären sie. Wenn Sie nach diesem Dokument zu dem Schluss kommen, dass die GKV der bessere Weg für Sie ist, ist das ein gutes Ergebnis. Wenn Sie zu dem Schluss kommen, dass die PKV passt, ist das auch ein gutes Ergebnis. Bei Ihrer Konstellation ist beides realistisch - welche Richtung am Ende stimmt, klären wir gemeinsam.

Ihre *Gesundheit* heute und morgen

Bei der PKV beantworten Sie beim Antrag **Gesundheitsfragen** - typischerweise zu den letzten drei bis fünf Jahren. Je nach Antwort können **Risikozuschläge oder Leistungsausschlüsse** dazukommen. Bei der GKV spielt Ihre Gesundheit für die Aufnahme keine Rolle.

Das hat zwei Seiten, die wir uns beide anschauen müssen.

Wer heute gesund ist, hat einen klaren Vorteil

In der PKV werden Ihre **Konditionen einmalig beim Abschluss festgelegt** - und gelten dann **ein Leben lang**. Krankheiten, die später dazukommen, ändern Ihren Beitrag nicht. Was nach Vertragsabschluss kommt, trägt die Versicherung. Genau dafür sind Sie versichert.

Wer heute Vorerkrankungen hat, sollte wissen

Risikozuschläge sind möglich, manchmal auch Leistungsausschlüsse. Beides ist nicht automatisch ein Ausschlusskriterium für die PKV - aber es **muss konkret geprüft werden**. Eine ausgeheilte Verletzung wird anders bewertet als eine chronische Erkrankung.

Was das für Samira heißt

Samira hat zwei Themen aus der Vergangenheit, die geprüft werden müssen - eine **leichte Schilddrüsenunterfunktion** und einen **ausgeheilten Bandscheibenvorfall**. Bei der Schilddrüse ist mit einem Risikozuschlag zu rechnen, bei dem ausgeheilten Bandscheibenvorfall hängt es davon ab, wie lange er beschwerdefrei ist.

Konkrete Zahlen können wir an dieser Stelle nicht nennen - das geht nur über eine anonyme Voranfrage bei mehreren Versicherern. Genau das machen wir in der Beratung für Sie.



DIE FRAGE, DIE SIE SICH SELBST STELLEN SOLLTEN

Wie wahrscheinlich ist es, dass die Versicherer Ihre Vorerkrankungen problematisch sehen - und sind Sie bereit, einen Aufschlag in Kauf zu nehmen oder lieber in der GKV zu bleiben, wo das Thema nicht relevant ist?

FAKTOR 2

Ihr *Einkommen* heute und in fünf Jahren

Bei der GKV richtet sich Ihr Beitrag nach Ihrem Einkommen.

Mehr Gewinn bedeutet höherer Beitrag - inklusive Pflegeversicherung und Zusatzbeitrag der Krankenkasse landen Sie bei einem höheren Einkommen schnell beim Höchstbeitrag, der aktuell bei über **1.200 Euro pro Monat** liegt. Bei der **PKV spielt Ihr Einkommen** für die Beitragshöhe **keine Rolle. Was zählt, sind Eintrittsalter, Gesundheit und Tarif.**

Es gibt noch einen Punkt, den viele Selbstständige unterschätzen:

Beitragsnachzahlungen in der GKV. Als Selbstständiger zahlen Sie im ersten Jahr meistens niedrige Vorauszahlungen, basierend auf einer Schätzung. Sobald Ihr Steuerbescheid kommt - oft anderthalb bis zwei Jahre später - wird der tatsächliche Gewinn herangezogen. Wenn das Geschäft besser lief als geschätzt, kommt die Differenz als Nachzahlung. Plus die laufenden Beiträge passen sich rückwirkend an. Wer das nicht einkalkuliert, hat plötzlich ein vierstelliges Loch im Konto.

In der PKV passiert das nicht. Ihr Beitrag bleibt unabhängig von Ihrem Steuerbescheid. Daraus ergeben sich zwei unterschiedliche Logiken.

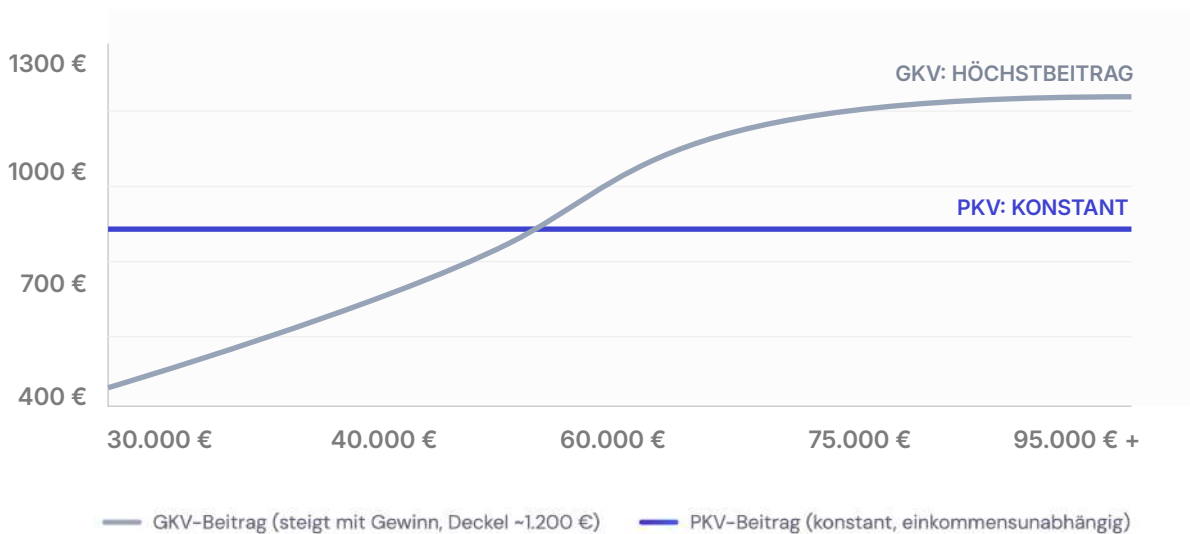
Wer heute schon gut verdient, profitiert

Wer heute schon gut verdient, profitiert in der PKV oft direkt - weil der **Beitrag in der PKV nicht am Einkommen hängt**, liegt er bei höherem Verdienst häufig deutlich unter dem, was die GKV verlangt. Die Ersparnis kann sofort spürbar sein.

Wer noch schwankend verdient, vorsicht!

Wer noch schwankend verdient, sollte vorsichtiger denken. In den ersten Gründerjahren ist das Einkommen oft noch nicht stabil. **In der GKV passt sich der Beitrag automatisch an** - wer wenig verdient, zahlt wenig. **In der PKV bleibt Ihr Beitrag konstant**, unabhängig davon, wie das Geschäft gerade läuft. Das ist Planungssicherheit, kann aber in Anfangsphasen eine Belastung sein.

GKV-BEITRAG VS. PKV-BEITRAG IM EINKOMMENSVERLAUF



Was das für Samira heißt

Samiras Umsatz ist heute noch nicht da, wo er in fünf Jahren sein soll. Wenn sie heute in die PKV wechselt, zahlt sie einen Beitrag, der sich an ihrer Person orientiert - nicht an ihrem schwankenden Einkommen. **Wenn ihr Umsatz wächst, profitiert sie davon. Wenn er ein Jahr schwächelt, ändert sich am Beitrag nichts.**

Genau hier ist die Frage der **Reserven** entscheidend. Wer in der PKV die ersten Jahre solide überstehen will, sollte den Beitrag auch in schwachen Monaten stemmen können.



DIE FRAGE, DIE SIE SICH SELBST STELLEN SOLLTEN

Wie stabil ist Ihr Einkommen heute - und wie wahrscheinlich ist es, dass es sich in den nächsten fünf Jahren spürbar nach oben entwickelt?

Ihre *Familie* heute und in zehn Jahren

In der **GKV** sind Kinder und nicht-erwerbstätige Ehepartner **kostenlos familienversichert**. Ein Beitrag deckt die ganze Familie ab. In der **PKV** bekommt **jede Person einen eigenen Tarif**. Das ist einer der strukturellen Unterschiede, der in eine Konstellation wie Ihrer besonders viel ausmachen kann - in beide Richtungen.

WER EINEN BEIHILFEBERECHTIGTEN PARTNER HAT

Ist in der PKV oft sehr gut aufgehoben. Wenn Ihr Partner verbeamtet ist, übernimmt der Dienstherr einen Großteil der Krankheitskosten direkt - auch für die Kinder. Die Familie braucht nur ergänzende PKV-Tarife zu deutlich niedrigeren Beiträgen.

WER MEHRERE KINDER HAT UND EINEN PARTNER, DER IN DER GKV VERSICHERT IST

Sollte die Konstellation genauer anschauen. Sind Sie nicht verheiratet, gehen die Kinder ohne weitere Prüfung kostenfrei in die GKV-Familienversicherung Ihres Partners - auch wenn Sie selbst in die PKV wechseln.

Sind Sie verheiratet, kommt eine Einkommensprüfung dazu, bei der wir gemeinsam schauen, welche Option für Ihre Familie am besten passt. In beiden Fällen lässt sich in der Praxis fast immer ein guter Weg finden - wichtig ist nur, dass die Kinderversicherung von Anfang an mitgeplant wird, statt sie nachträglich zu lösen.

WER EIN MISCHMODELL PRÜFT

Hat oft die wirtschaftlich beste Lösung. Ein Partner in der PKV, der andere mit den Kindern in der GKV - das kann je nach Einkommens-Konstellation der optimale Weg sein. Die Einkommensgrenzen, die dabei greifen, prüfen wir individuell.

Was das für Samira heißt

Samira hat **zwei Kinder**, die aktuell über ihren Mann in der GKV familienversichert sind. Wenn sie selbst in die PKV wechselt, bleibt diese Konstellation in den meisten Fällen erhalten - solange ihr Einkommen unter bestimmten Grenzen bleibt.

Sobald sich ihr Einkommen verändert, müssen wir die Lage neu bewerten.



Was das für Aylin heißt

Aylin hat einen verbeamteten Mann und ein Kind. Die Beihilfe-Konstellation macht die PKV für ihre Familie unter dem Strich oft günstiger, als wenn sie allein in der GKV wäre. Bei ihr ist die Mathematik eindeutig.



DIE FRAGE, DIE SIE SICH SELBST STELLEN SOLLTEN

Wie sieht Ihre Familienkonstellation heute aus - und wie wird sie sich in den nächsten zehn Jahren wahrscheinlich verändern?

FAKTOR 4

Ihre *Lebensphase* und Ihr Alter

Bei der **PKV** werden Ihre Konditionen **einmalig bei Vertragsabschluss** festgelegt. Je jünger und gesunder Sie beim Einstieg sind, desto günstiger die Ausgangsbasis - und desto mehr Zeit haben Sie, **Altersrückstellungen** aufzubauen. Bei der GKV gibt es diese Logik nicht. Dort hängt Ihr Beitrag immer am aktuellen Einkommen, unabhängig vom Eintrittsalter.

Das hat zwei Seiten, die wir uns beide anschauen.

Wer Mitte 30 ist und langfristig denkt

Hat in der PKV einen klaren Vorteil. Die Konditionen werden auf einem Niveau festgelegt, das ein Leben lang die Basis bleibt. Wer hier früh einsteigt, baut über Jahrzehnte Rückstellungen auf, die im Alter Beitragserhöhungen abfedern.

Wer Mitte 40 oder älter ist

Sollte ehrlich abwägen. Der PKV-Beitrag liegt bei einem späten Einstieg höher, weil weniger Zeit für den Aufbau der Rückstellungen bleibt. Das heißt nicht, dass die PKV nicht passt - es heißt nur, dass die Rechnung anders aussieht und gut durchdacht sein will. Wer mit 45 einsteigt, hat immer noch 20 Jahre, in denen sein Versicherungsschutz unverändert bleibt - die einmal vereinbarten Leistungen sind vertraglich fixiert. Bei der GKV dagegen steigt nicht nur der Beitrag mit dem Einkommen, auch die Leistungen können sich politisch verändern.

Was das für Samira heißt

Samira ist 46 und damit nicht mehr in der idealen Einstiegsphase. Bei ihr lohnt es sich, die PKV nicht als reine Beitragsfrage zu sehen, sondern als **langfristige Versorgungsentscheidung**. Welches Leistungsniveau will sie für die nächsten zwanzig bis dreißig Jahre? Wie wichtig ist ihr Planungssicherheit - sowohl beim Beitrag als auch bei den Leistungen, die in der GKV politisch jederzeit gekürzt werden können, ohne dass sie als Versicherte etwas dagegen tun kann? **Welche Rolle spielen ihre Vorerkrankungen bei der Aufnahme?**

Genau diese Fragen klären wir in der Beratung - gemeinsam, ehrlich, mit konkreten Zahlen für ihre Situation.



DIE FRAGE, DIE SIE SICH SELBST STELLEN SOLLTEN

In welcher Lebensphase sind Sie gerade - und wie weit reicht Ihre Planung in die Zukunft?



Wie eine Beratung bei *uns* abläuft

Was Sie erwartet, wenn Sie mit uns sprechen

Sie haben jetzt die vier Faktoren gesehen, die bei einer Konstellation wie Ihrer entscheiden, ob die private oder die gesetzliche Krankenversicherung der bessere Weg ist. Was bisher fehlt, ist Ihre konkrete Situation - und genau die rechnen wir gemeinsam durch.

Auf dem deutschen Markt gibt es rund 40 Versicherungsgesellschaften und tausende verschiedene Tarifkonstellationen. Sich da allein durchzukämpfen ist nahezu unmöglich. Genau deshalb gibt es uns. **Unsere Beratung ist für Sie ohne Kosten und ohne Verpflichtung** - wir werden bei einem Vertragsabschluss vom Versicherer vergütet, nicht von Ihnen.

Der Ablauf bei uns geht in drei Schritten:

1. Das Erstgespräch (20 bis 30 Minuten, telefonisch)

Hier lernen wir uns kennen. Sie erzählen uns von Ihrer Situation, wir hören zu und stellen die Fragen, die wir brauchen, um Ihren Fall zu verstehen. Einkommen, Lebensplan, Familie, Gesundheit, Wünsche und Sorgen.

Am Ende dieses Gesprächs wissen Sie: **Ist die PKV für Ihre Situation überhaupt das Richtige?** Welche Tarifkategorie kommt für Sie in Frage? Welche Punkte müssen wir bei der Tarifsuche besonders im Blick haben? Sie brauchen nichts vorzubereiten - keine Unterlagen, kein Vorab-Wissen. Einfach ein ruhiger Moment am Telefon.

2. Die Analyse (machen wir für Sie, im Hintergrund)

Jetzt sind wir dran. Wir holen für Sie konkrete Angebote von mehreren Versicherern ein, prüfen die Tarife im Detail, vergleichen Leistungen, Beiträge und Zukunftssicherheit. Wir schauen, welche Versicherer zu Ihrer gesundheitlichen Situation passen und welche nicht. Und wir filtern, was wirklich für Sie in Frage kommt.

Was Sie davon haben: Sie müssen sich nicht selbst durch Tarife kämpfen, keine Vergleichsportale durchforsten, keine Versicherer-Webseiten studieren.

Wir machen das, was wir seit Jahren tun, und Sie bekommen am Ende eine klare Auswahl auf den Tisch.

2. Das Beratungsgespräch (etwa 60 Minuten, per Zoom)

Bevor wir in die konkreten Tarife einsteigen, gehen wir nochmal in den direkten Vergleich der beiden Systeme - Umlageverfahren bei der GKV, Kapitaldeckung bei der PKV. Damit Sie nochmal genau sehen, warum sich die beiden Welten so unterschiedlich entwickeln und was das für Ihre Entscheidung bedeutet.

Danach sehen Sie **alle relevanten Tarife nebeneinander**. Wir gehen die Leistungen Punkt für Punkt durch, zeigen Ihnen die Unterschiede, beantworten Ihre Fragen. Sie sehen schwarz auf weiß, was die einzelnen Tarife konkret leisten - und was sie kosten.

Am Ende dieses Gesprächs wissen Sie, **welcher Tarif zu Ihnen passt und warum**. Wenn Sie sich dafür entscheiden, kümmern wir uns um den Rest - Antrag, Kommunikation mit dem Versicherer, alle Formalitäten. Wenn Sie sich gegen die PKV entscheiden, ist das auch in Ordnung. Sie haben jetzt die Klarheit, die Sie vorher nicht hatten.

Eine Sache, die uns wichtig ist



Wir machen die Beratung selbst, von **Mensch zu Mensch**. Kein Callcenter, kein wechselnder Ansprechpartner, keine Weiterleitung. Das ist eine bewusste Entscheidung und gleichzeitig der Grund, warum wir nur eine bestimmte Anzahl an Kunden gleichzeitig annehmen können. Eine PKV ist eine Entscheidung für Jahrzehnte. Wer Sie berät, sollte Sie kennen.

Und für uns endet die Zusammenarbeit nicht mit dem Vertragsabschluss - sie fängt da erst richtig an. Wir sind Ihre **Ansprechpartner für alles**, was im Laufe der Jahre rund um Ihre Krankenversicherung kommt: Tarifoptimierung, Beitragsanpassungen, Leistungsfragen, Lebensveränderungen. So lange Sie unser Kunde sind, sind wir an Ihrer Seite.

Im nächsten Kapitel haben wir Ihnen noch einen Bonus zusammengestellt - **die fünf teuersten Fehler, die Gründer in den ersten zwölf Monaten machen**. Die haben mit Krankenversicherung nichts zu tun. Aber wir wissen, was Gründen heißt - wir waren beide selbst dort, wo Sie heute stehen.

Ihr nächster *Schritt*

Bereit für den nächsten Schritt?

Sie haben jetzt einen klaren Blick auf die vier Faktoren, die bei Ihrer Konstellation entscheidend sind. Was bisher fehlt, sind konkrete Zahlen für Ihre Situation - und die bekommen wir nur über ein persönliches Gespräch. Das ist mehr Grundwissen, als die meisten Menschen haben, wenn sie das erste Mal über eine PKV nachdenken.

Wenn Sie an dem Punkt sind, an dem Sie Ihre konkrete Situation durchrechnen lassen möchten, ist der nächste Schritt ein **kurzes Erstgespräch** mit uns. Ganz entspannt am Telefon, 20 bis 30 Minuten. Sie erzählen uns von Ihrer Situation, **wir hören zu** und stellen die Fragen, die wir brauchen. Am Ende des Gesprächs wissen Sie, ob und wie wir gemeinsam weitermachen.

Das Erstgespräch ist **kostenfrei und unverbindlich**. Sie müssen nichts vorbereiten, keine Unterlagen heraussuchen, nichts mitbringen außer dem, was Sie wissen. Sollten wir nach dem Gespräch zu dem Schluss kommen, dass die PKV doch nicht das Richtige für Sie ist, **sagen wir Ihnen das ehrlich**.

Termin jetzt buchen



www.pkv-universum.de/termin

Suchen Sie sich einen Termin, der bei Ihnen passt. Sie bekommen direkt eine Bestätigung und kurz vor dem Gespräch eine Erinnerung.

Warum es sich lohnt, jetzt zu buchen: Als Existenzgründer haben Sie oft weniger Zeit, als Sie denken. Mit dem Wechsel in die Selbstständigkeit haben Sie ein zeitlich begrenztes Sonderkündigungsrecht in der GKV. Wer es nicht nutzt, bleibt häufig unnötig lange in der GKV - inklusive möglicher Mehrkosten und Nachzahlungen.

Bei einer Konstellation wie Ihrer werden die **Spielräume mit der Zeit oft kleiner**. **Gesundheit, Eintrittsalter und spätere Optionen verändern sich** schneller, als viele denken. Genau deshalb begleiten wir Sie ab hier Schritt für Schritt - von der Tarifauswahl bis zur Kommunikation mit dem Versicherer. Sie konzentrieren sich auf Ihr Geschäft, wir kümmern uns um den Rest.

Bonus: Die fünf teuersten Fehler in den ersten zwölf Monaten

Warum wir dieses Kapitel angehängt haben

Wir sind Spezialisten für private Krankenversicherung. Aber wir sehen jeden Tag, dass Gründer nicht nur eine Frage zur Krankenversicherung haben - sondern eine ganze Liste von Entscheidungen, die in den ersten zwölf Monaten zusammenkommen. **Manche davon können teuer werden, wenn man sie falsch macht.** Und manche werden wirklich oft falsch gemacht.

Wir können in diesem Kapitel keine vollständige Gründerberatung liefern. Was wir aber können: die fünf Fehler benennen, die wir am häufigsten sehen - bei Kunden, die zu uns kommen und nebenbei erzählen, was sonst noch schief läuft. Wenn auch nur einer dieser Punkte Sie vor einer Fehlentscheidung bewahrt, hat sich dieses PDF doppelt gelohnt.

1. Die falsche Reihenfolge bei den Absicherungen

Viele Gründer hören als Erstes von der Berufsunfähigkeitsversicherung und schließen sie sofort ab - bevor die Krankenversicherung steht. Das ist nachvollziehbar, weil die BU oft am offensivsten beworben wird. Aber strategisch ist es die falsche Reihenfolge.

Die Krankenversicherung ist gesetzlich Pflicht und betrifft Sie jeden Tag. Die BU greift erst im Ernstfall, der hoffentlich nie eintritt. Wer zuerst die BU finanziert und dann merkt, dass für die richtige Krankenversicherung kein Geld mehr da ist, hat die Prioritäten umgedreht. Erst das Fundament, dann das Dach.

2. Ohne Steuerberater starten oder zu spät einen suchen

„Ich mache die Buchhaltung erstmal selbst, das spart Geld.“ Das ist der teuerste Satz im ersten Gründerjahr. Wer ohne Steuerberater startet, verpasst meistens drei Dinge gleichzeitig: rechtzeitige Rückstellungen für Steuerzahlungen, die optimale Rechtsform und steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten, die nur in den ersten Jahren greifen.

Ein guter Steuerberater kostet im ersten Jahr vielleicht 100 bis 200 Euro im Monat. Er spart in der Regel ein Vielfaches davon - durch korrekt geplante Steuerlast, durch Vermeidung von Nachzahlungen, durch die richtige Wahl zwischen Kleinunternehmerregelung und Regelbesteuerung. Suchen Sie Ihren Steuerberater, bevor Sie das erste Geld verdienen, nicht danach.

3. Liquidität unterschätzen

Das ist Samiras Fehler gewesen, bevor sie zu uns kam. Samira ist 46 und vor zwei Jahren aus der Verwaltung in die Selbstständigkeit als Ernährungsberaterin gewechselt. In den ersten Monaten lief alles gut, sie hat Umsatz gemacht und das Geld auch genutzt. Was sie nicht im Blick hatte: die Steuernachzahlung, die anderthalb Jahre später kam, weil das Finanzamt erst dann den realen Gewinn aus dem ersten Jahr bestätigt hat.

Als Selbstständiger zahlen Sie im ersten Jahr meistens niedrige Vorauszahlungen - basierend auf einer Schätzung. Wenn das Geschäft besser läuft, kommt die Differenz später als Nachzahlung. Plus die laufenden Vorauszahlungen, die dann höher werden. Wer das nicht einkalkuliert, hat plötzlich ein vierstelliges Loch im Konto. Faustregel: Mindestens 30 bis 40 Prozent vom Gewinn auf ein separates Konto, das Sie nicht anrühren. Genauer wird es mit Ihrem Steuerberater.

4. Krankentagegeld vergessen oder falsch

Als Selbstständiger haben Sie keinen Arbeitgeber, der bei Krankheit weiter Lohn zahlt. Wenn Sie zwei Wochen ausfallen, fehlt das Einkommen komplett. Bei drei Monaten Ausfall wird es existenzbedrohend.

Krankentagegeld in der PKV deckt genau diese Lücke. Es ist ein Baustein, den die meisten kennen, aber viele falsch dimensionieren - und ehrlicherweise machen hier auch viele Makler Fehler bei der Berechnung. Der häufigste: Sie rechnen nur die Lebenshaltungskosten und betrieblichen Fixkosten ein, vergessen aber, was während der Krankheit ebenfalls weiterläuft. Ihre PKV-Beiträge müssen weitergezahlt werden. Die Pflegeversicherung läuft mit. Wenn Sie in die gesetzliche Rentenversicherung oder in ein Versorgungswerk einzahlen, laufen diese Beiträge ebenfalls weiter. Wer das nicht einrechnet, hat im Krankheitsfall trotz Krankentagegeld ein Loch im Budget.

Auch die Karenzzeit ist ein Stolperstein. Greift das Krankentagegeld erst nach 42 oder 90 Tagen, kann das zu spät sein, je nachdem wie viel Reserve Sie haben. Die richtige Höhe und die richtige Karenzzeit hängen von Ihrer Liquiditätsreserve und allen laufenden Kosten ab. Das ist ein Punkt, den wir in unseren Beratungen besonders ernst nehmen.

5. Rechtsformwahl ohne Beratung

Einzelunternehmen, GbR, GmbH, UG - die Wahl der Rechtsform wird oft nach Bauchgefühl getroffen oder weil ein Freund „das auch so gemacht hat“. Dabei hat sie steuerliche, haftungsrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Folgen, die über Jahre wirken.

Die richtige Rechtsform hängt von Ihrem Umsatz, Ihrem Haftungsrisiko, Ihren langfristigen Plänen (Investoren, Mitgründer, Verkauf?) und Ihrer steuerlichen Situation ab. Das gehört einmalig sauber besprochen - am besten gemeinsam mit Ihrem Steuerberater und gegebenenfalls einem Anwalt. Die spätere Korrektur einer falschen Rechtsformwahl ist immer aufwendiger und teurer als die richtige Wahl von Anfang an.

| Eine Sache zum Schluss

Wenn Sie diese Liste lesen und denken „okay, da habe ich Nachholbedarf“ - das ist normal. Niemand macht alles richtig in den ersten zwölf Monaten. Wichtig ist, dass Sie wissen, wo die Stellschrauben sind und wann Sie sich Hilfe holen sollten.

Wir kümmern uns um Ihre Krankenversicherung. Für die anderen Themen empfehlen wir Ihnen gerne kompetente Steuerberater und andere Spezialisten, mit denen wir seit Jahren zusammenarbeiten. Wer gut gründen will, baut sich von Anfang an ein kleines Netzwerk aus Spezialisten auf - für jedes Thema den Richtigen, statt einen, der alles ein bisschen kann.

Begriffe von A bis Z

Hier finden Sie die wichtigsten Begriffe rund um die private Krankenversicherung in einfacher Sprache erklärt.

Altersrückstellung

Ein Teil Ihres PKV-Beitrags, der nicht für laufende Kosten ausgegeben, sondern für später angelegt wird. Die Altersrückstellungen dienen dazu, Ihren Beitrag im Alter stabiler zu halten. Branchenweit liegen die Altersrückstellungen aller PKV-Versicherer bei rund 339 Milliarden Euro (Stand 2024, Quelle: PKV-Verband).

Anwartschaftsvertrag

Ein kleiner Vertrag, der Ihre PKV im Hintergrund offen hält, wenn Sie zwischenzeitlich nicht in der PKV versichert sein können — etwa bei Rückkehr in eine GKV-pflichtige Anstellung. Sie zahlen einen geringen monatlichen Betrag und können später ohne neue Gesundheitsprüfung in Ihre PKV zurück. Gerade für Gründer wichtig, falls die Selbstständigkeit eine Pause braucht.

Beihilfe

Eine Leistung des Dienstherrn an Beamte und ihre Familienangehörigen, die einen großen Teil der Krankheitskosten direkt übernimmt. Beamte und ihre beihilfeberechtigten Familienmitglieder brauchen nur eine ergänzende PKV zu deutlich niedrigeren Beiträgen. Die genaue Beihilfequote hängt vom Bundesland und der Familienkonstellation ab.

Beitragsentlastungstarif (BEA)

Ein zusätzlicher Baustein in Ihrer PKV, der ab Renteneintritt Ihren Beitrag dauerhaft senkt. Während des Erwerbslebens zahlen Sie einen monatlichen Beitrag in den Tarif ein — die Höhe richtet sich nach Ihrer individuellen Situation. Im Gegenzug wird Ihr Beitrag im Alter um einen festen Betrag reduziert. Gerade für Selbstständige ein zentraler Baustein der eigenen Altersplanung.

Familienversicherung

Die kostenfreie Mitversicherung von Kindern und unter bestimmten Voraussetzungen auch des Ehepartners in der GKV. Ein Beitrag deckt die ganze Familie ab. In der PKV gibt es das nicht — dort bekommt jede Person einen eigenen Tarif. Ob die Familienversicherung beim GKV-versicherten Partner möglich ist, hängt davon ab, ob Sie verheiratet sind und wie das Einkommen verteilt ist.

Höchstbeitrag (GKV)

Der maximale Beitrag, den Sie in der GKV zahlen — auch wenn Ihr Einkommen weiter steigt. 2026 liegt der GKV-Höchstbeitrag inklusive Pflegeversicherung und durchschnittlichem Zusatzbeitrag bei über 1.200 Euro pro Monat.

Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEG)

Die Einkommensgrenze, ab der Angestellte aus der GKV-Pflichtversicherung heraus in die PKV wechseln dürfen. 2026 liegt sie bei 77.400 Euro brutto im Jahr. Für Selbstständige spielt sie bei der eigenen Krankenversicherung keine Rolle — relevant wird sie erst, wenn ein Selbstständiger zurück in eine Anstellung wechselt.

Krankentagegeld

Eine Versicherungsleistung, die Ihnen im Krankheitsfall Ihr Einkommen ersetzt. Als Selbstständiger haben Sie keinen Arbeitgeber, der weiter zahlt — Krankentagegeld füllt diese Lücke. Wichtig: Bei der Berechnung müssen alle laufenden Kosten einbezogen werden, auch fortlaufende Versicherungs- und Rentenbeiträge, nicht nur die Lebenshaltung.

Optionstarif

Eine kleine zusätzliche Komponente im Vertrag, die Ihnen ermöglicht, später ohne neue Gesundheitsprüfung in einen höherwertigen Tarif zu wechseln. Wer ihn nicht von Anfang an dabei hat, kann ihn später nicht einfach nachholen. Strategisch wichtig, weil Vorerkrankungen, die heute noch nicht da sind, einen späteren Wechsel sonst blockieren können.

Primärarztprinzip

In günstigeren PKV-Tarifen die Regel, dass Sie zuerst zum Hausarzt gehen, bevor die volle Erstattung beim Facharzt greift. In Komfort- und Premiumtarifen entfällt das in der Regel. Der Hauptvorteil der PKV — schnellere Facharzttermine als Privatpatient — bleibt davon unberührt.

Risikozuschlag

Ein Aufschlag auf Ihren PKV-Beitrag, den der Versicherer wegen einer Vorerkrankung erhebt. Beispiele: Schilddrüsenunterfunktion typischerweise 25 bis 50 Euro pro Monat, Heuschnupfen rund 25 Euro. Manche Zuschläge können später wegfallen, wenn die Erkrankung über mehrere Jahre nicht mehr behandelt wurde — bei chronischen Themen bleiben sie bestehen.

Statuswechsel und Sonderkündigungsrecht

Wenn Sie aus einem Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit wechseln, haben Sie ein Sonderkündigungsrecht in Ihrer GKV. Damit können Sie die Mitgliedschaft auch außerhalb der regulären Kündigungsfristen beenden und in die PKV wechseln. Wichtig: Das Sonderkündigungsrecht hat ein begrenztes Zeitfenster — wer es nicht zeitnah nutzt, bleibt einfach weiter in der GKV.

Tarifwechselrecht (§204 VVG)

Das gesetzliche Recht, innerhalb Ihrer PKV jederzeit in einen anderen Tarif desselben Versicherers zu wechseln — ohne neue Gesundheitsprüfung. Ihre Altersrückstellungen wandern mit. Damit können Sie zum Beispiel im Alter in einen günstigeren, leistungsähnlichen Tarif wechseln. Ein Recht, das die wenigsten kennen, aber gerade auf lange Sicht viel Geld sparen kann.

Umlage- vs. Kapitaldeckungsverfahren

Die zwei grundlegend unterschiedlichen Finanzierungssysteme von GKV und PKV. Im Umlageverfahren (GKV) wird das, was Sie heute einzahlen, heute auch wieder ausgegeben — nichts wird zurückgelegt. Im Kapitaldeckungsverfahren (PKV) wird ein Teil Ihres Beitrags für später angelegt. Daraus ergeben sich die strukturell unterschiedlichen Eigenschaften der beiden Systeme, vor allem im Alter.



 PKV UNIVERSUM

**Deine Gesundheit
verdient Klarheit.**

www.pkv-universum.de

©2026