

| Gesundheit | Mobilität | Bildung |

IGES

Wechselbewegungen durch Zusatzbeitrag – Welchen Einfluss hat der Preis auf die Mitgliederbewegungen?

Dr. Karsten Neumann

Auszug aus dem Vortrag bei den Gesundheitsforen Leipzig: »Finanzen und Risikomanagement in der gesetzlichen Krankenversicherung«
Leipzig, 7. Mai 2015

Blick in die Vergangenheit – Ableitungen für die Zukunft

- Auf Grund der weitgehend gleichen Beitragssätze sind im Jahr 2015 bisher nur begrenzte Mitgliederbewegungen zu beobachten (Bevorzugte Strategie vieler Marktteilnehmer: Abwarten und von der Substanz leben).
- Wettbewerb wird sich ab 2016 verschärfen, wenn die Rücklagen aufgebraucht sind.

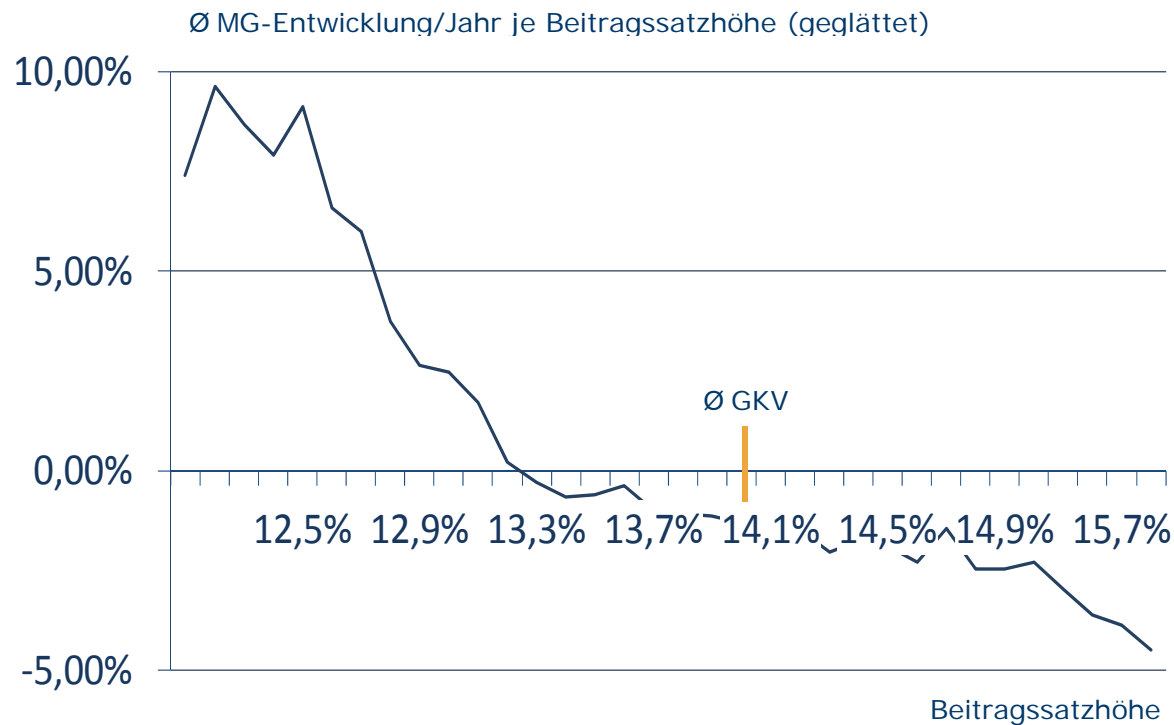
→ Verlagerung der Beitragserhöhungen



- Abschätzung der Entwicklung aus historischen Daten
 - Indizien aus den historischen Daten zu Mitgliederbewegungen in Abhängigkeit vom Preis
 - Prognosen für den Markt 2016
 - Handlungserfordernisse

Bis 2008 gab es prozentuale Beitragssätze – Es besteht ein klarer Zusammenhang mit der Mitgliederentwicklung

Durchschnittliche Mitgliederentwicklung der GKV (ohne fusionierte Kassen, 2008)



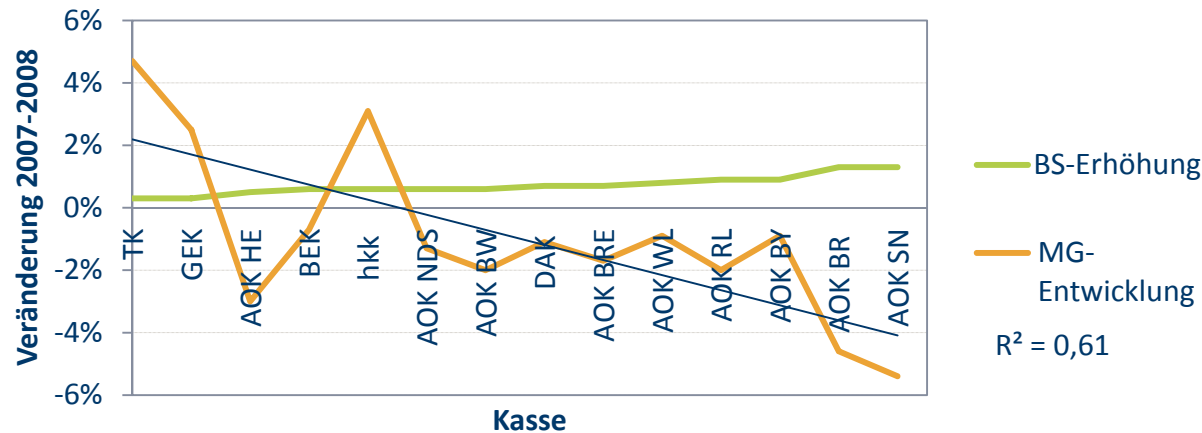
Quelle: dfg, IGES-Auswertung

Erläuterungen:

- Rund um den Durchschnitt wenig Wechselbewegung
- Höherer Beitragssatz führt erst ab ca. 0,6% Unterschied zu deutlichen Verlusten
- Niedriger Beitragssatz führt erst ab mind. 0,8-1% zu deutlichen Gewinnen
- Bei Übertragung auf heute die damals gültige Parität beachten! BS-Unterschiede wären ggf. zu halbieren. (Oder nehmen die Kunden das anders wahr?)

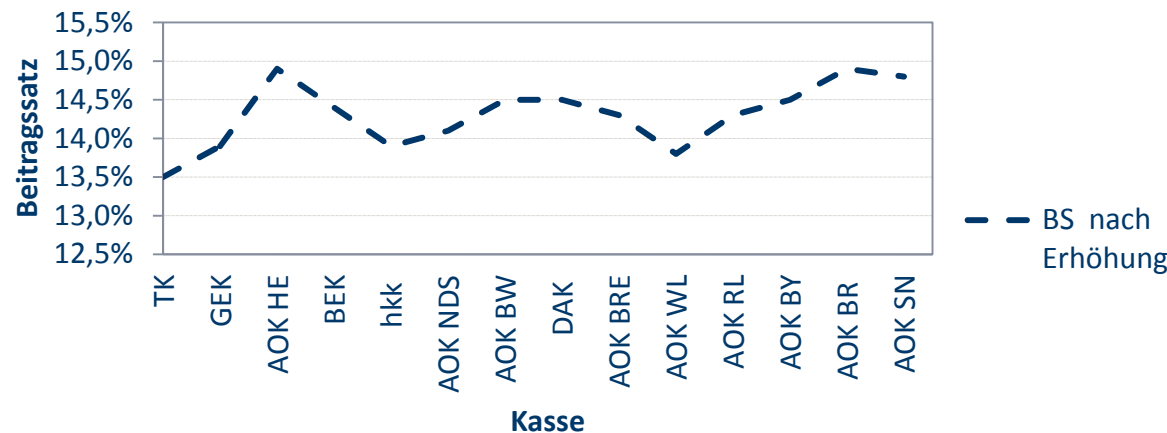
Neben den absoluten Beitragssatzunterschieden führten auch Beitragssatzerhöhungen zu (begrenzten) Mitgliederverlusten

Anfang 2007: Gleichzeitige Erhöhung fast aller Kassen um 0,6% ergab im Ø 0,95% Mitgliederverluste – bei großer Spannweite zwischen den Kassen



Erläuterungen:

- BS-Erhöhung als separater Effekt betrachtet, da möglicherweise andere Wirkung auf die Kundenwahrnehmung
- Erhöhung auf breiter Front Anfang 2007 – im Schnitt geringe, aber im Einzelfalle schmerzhafteste MG-Verluste
- Kein Unterschied zw. Einzelerhöhern und Verbunderhöhern
- Kassen unter BS-Ø konnten trotz Erhöhung des Beitrages wachsen

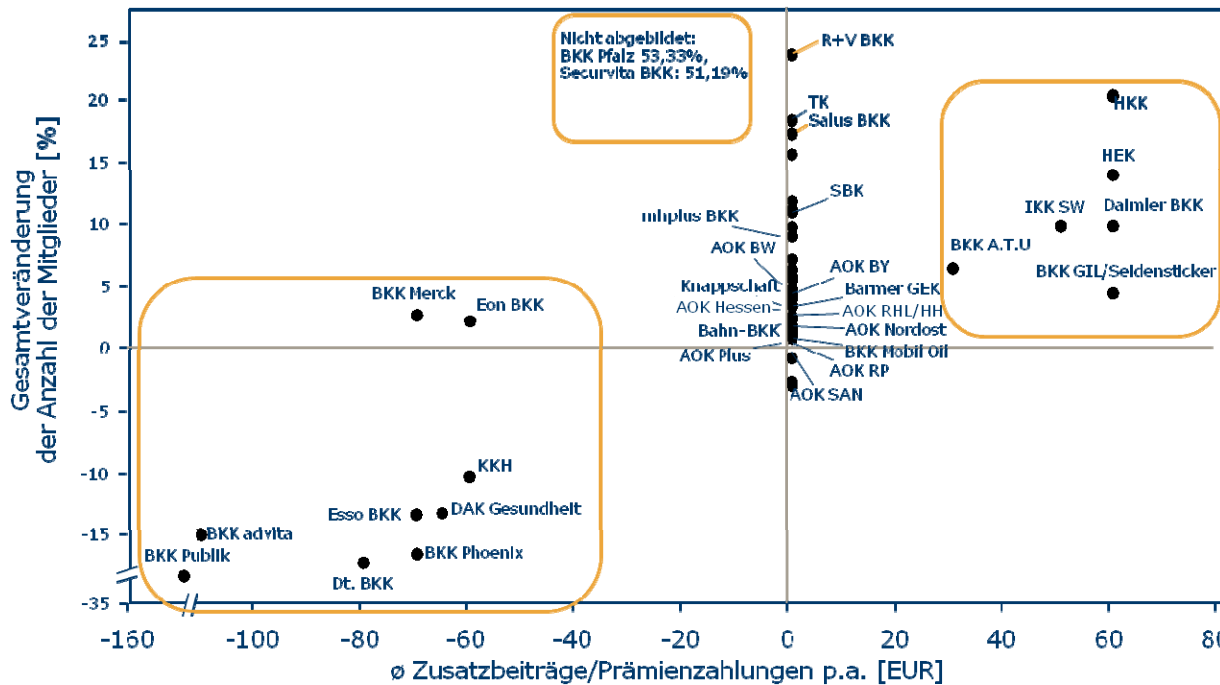


Beitragssatzunterschiede und Beitragserhöhungen

- Die historischen Erfahrungen zeigen, dass bei einem Unterschied prozentualer Beitragssätze in Höhe von 0,6% über dem Durchschnitt ein durchschnittlicher Mitgliederverlust von 1-1,5% zu erwarten war.
- Bei einem Unterschied von 1,0% waren es 1,5-2%. Hierbei ist die damals gültige Parität zu beachten: Das Mitglied hatte den Unterschied nur zur Hälfte zu tragen, während es ihn heute voll übernehmen muss (Ableitung daher: 0,5% Unterschied → ca. 2% MG-Verlust).
- Der Effekt der BS-Erhöhung sorgt für einen zusätzlichen leichten MG-Verlust von 1%.
- Dagegen konnten günstige Kassen stärker gewinnen: 1% unter Durchschnitt bedeutete 3% Gewinn, noch niedrigere Preise bis zu 10% MG-Wachstum.

Der Zusatzbeitrag ab 2009 verändert die Wirkung des Preises - Die Verluste stiegen deutlich an, die Gewinne gingen zurück

Preis und Mitgliederentwicklung (Durchschnitt 2010-2012)



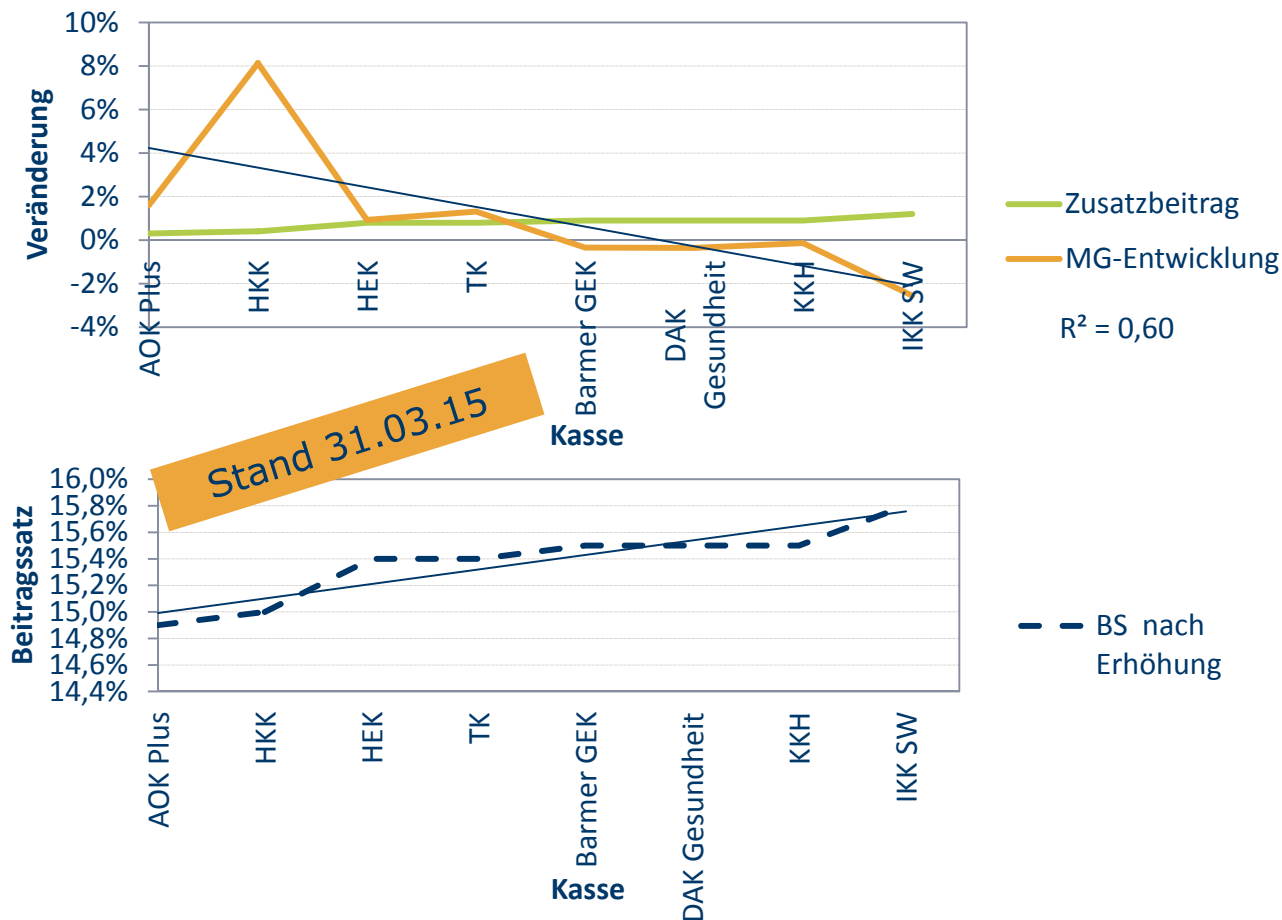
Erhöhung um ca. 8 EUR monatlich entspricht ca. 0,4% BS-Erhöhung
 →MG-Verlust von ca. 7% pro Jahr – deutlich höher als bis 2008!

Erläuterungen:

- Effekt kehrt sich um
- Zusatzbeitrag führt zu starken Verlusten, Prämie zu weniger starken Gewinnen
- Hohe Spannweite bei den preisgleichen Kassen
- Deutlich andere Voraussetzungen als bis 2008
 - LEV – Kunde muss aktiv zustimmen
 - Plateaueffekt
 - Wahrnehmung, dass wenige Kassen erhöhen
 - Übertragbarkeit begrenzt

Die ersten Anzeichen des Jahres 2015 liegen näher an den Erfahrungen des Jahres 2008 als an denen von 2010-2012

Bisherige Mitgliederbewegungen 2015 (erstes Quartal)



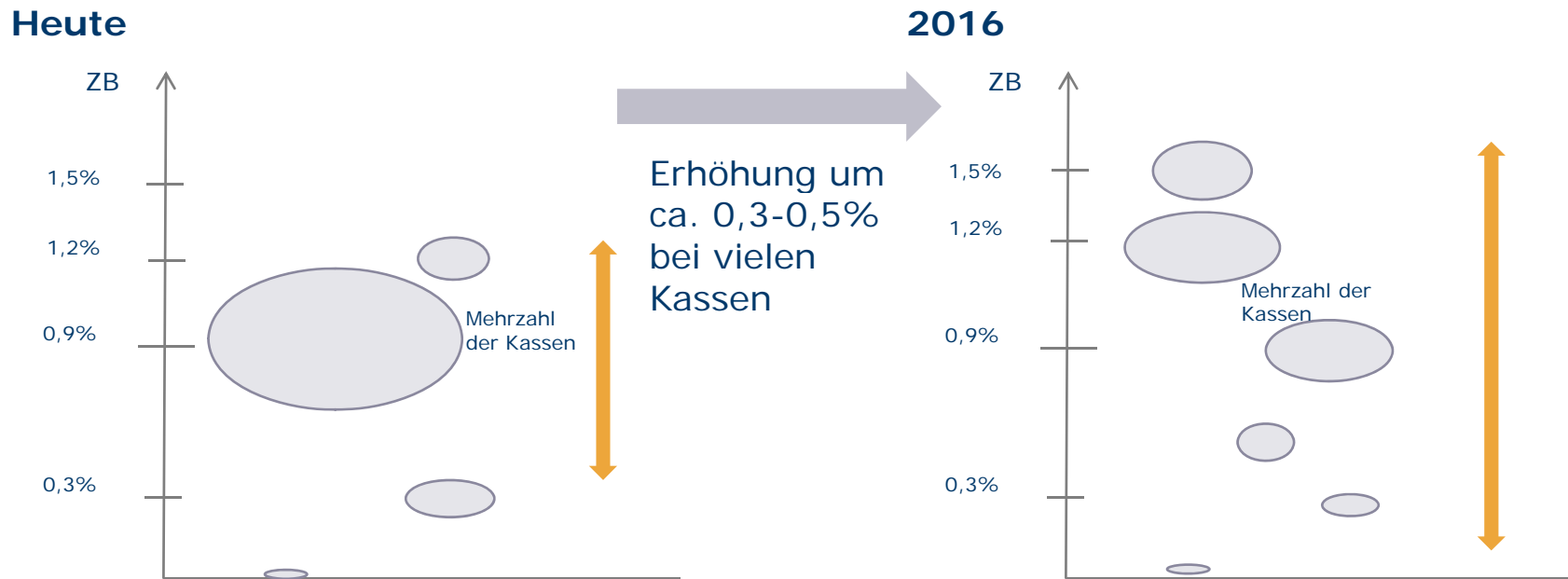
Erläuterungen:

- Sehr unterschiedliche Entwicklung bei den „0,3%-Kassen“ – Mittelwert liegt in der Nähe der Werte von 2008
- IKK SW: trotz BS-Erhöhung begrenzte MG-Verluste von ca. 2% - ähnelt Erfahrungen aus 2008, Kündigungen aus dem ersten Quartal 2015 allerdings noch nicht bestandswirksam – künftige Erhöhung des Effekts möglich

Quelle: dfg, IGES-Auswertung

Nach der bisherigen Zurückhaltung ist eine Vergrößerung der Beitragsunterschiede bis 2016 sehr wahrscheinlich

Entwicklung der Beitragssätze 2016



Anfang 2016 kein gefühlter Schwellenwert mehr, BS-Erhöhung wird die Regel sein

Mitglieder-Verluste bei Beitragssatz-Erhöhungen sind wahrscheinlich – Gewinne für die günstigen Kassen



Szenarien für Mitgliederbewegungen 2016 (basierend auf Schätzungen)

Zusatzbeitrag	Konservatives Szenario	Aggressives Szenario
1,5% → 0,3% über ø BS	2-3% MG-Verluste	5% MG-Verluste
1,2% → ø BS	1% MG-Verluste	2-3% MG-Verluste
0,9% → 0,3% unter ø BS	1% MG-Wachstum	2% MG-Wachstum
0,5% → 0,7% unter ø BS	2% MG-Wachstum	3% MG-Wachstum
0,3% → 0,9% unter ø BS	5% MG-Wachstum	8% MG-Wachstum



Viele Kassen erhöhen BS
 → Mitglieder sind eher bereit
 Steigerung zu akzeptieren



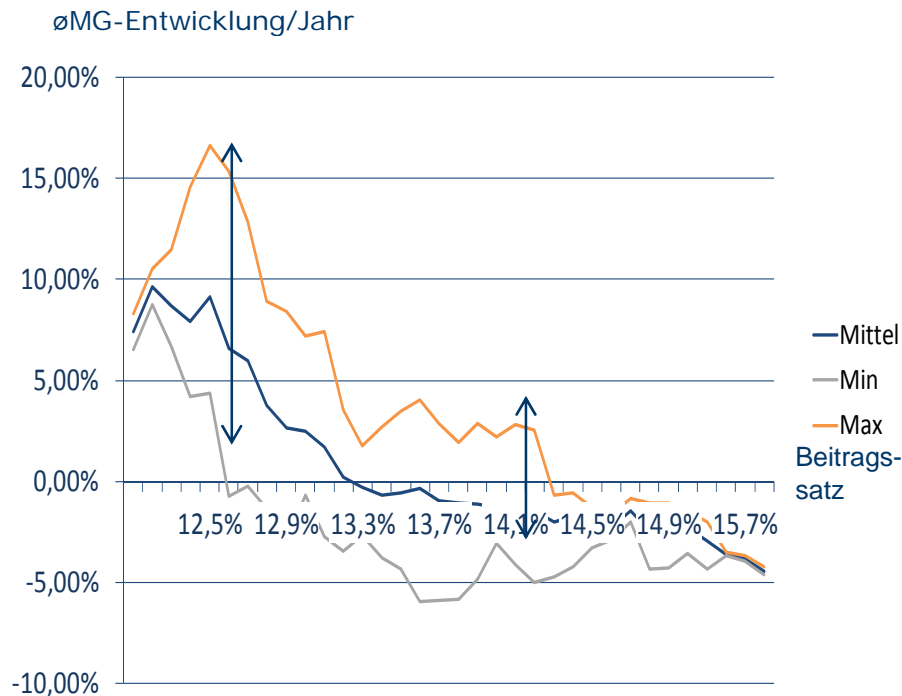
Einzelne (große) Kassen halten
 Niveau (Nutzung Rücklagen)
 → Verbraucher reagieren sehr
 preissensitiv

Prognose für 2016: geringe bis sehr hohe Verluste sind möglich

Der Preis ist aber nicht alles – Zwischen preisgleichen Kassen sind große Unterschiede in der Mitgliederentwicklung möglich

Erfahrung aus 2008 zeigt große Spanne der Einzelkassen auf jeder Preisstufe (siehe auch oben zu 2010)

Beste, mittlere und schlechteste Mitgliederentwicklung je Beitragssatzhöhe



- Auf jeder Preisstufe große Spanne der Mitgliederentwicklung – Gewinne und Verluste fast mit jedem Preis möglich.
- Der Erfolg hängt also auch ab von
 - Zielgruppenauswahl
 - Marke
 - Produkte
 - Vertrieb
 - Kommunikation

→ Trade-off zwischen Preis und Produkten/Vertrieb/Kommunikation

Ableitungen

- Prüfung der Optionen für die Beitragssatzgestaltung auf Basis von Szenarien und Abwägen der Alternativen: Wofür sind die finanziellen Ressourcen am Besten eingesetzt?
- Durchspielen von Szenarien für den Wettbewerb: Wie sieht die „Landschaft“ im Jahr 2016 aus?
- Schärfung der Maßnahmen in Marketing und Vertrieb: Vorbereitung auf Akquise und Kundenbindung

| Gesundheit | Mobilität | Bildung |



IGES Institut
Karsten Neumann
Geschäftsführer

karsten.neumann@iges.de

www.iges.de
