

PKV-Kennzahlen 2011 – Jäger und Gejagte!

Die Freiburger KVpro.de, Informationsdienstleister und einer der renommiertesten Marktbeobachter des Krankenversicherungsmarktes in Deutschland, hat die Geschäftsberichte 2011 aller PKV-Unternehmen auf wesentliche Kennzahlen hin analysiert. Herausgekommen sind dabei zum Teil überraschende, aber auch anerkennenswerte Ergebnisse.

07.08.2012 - **Die Freiburger KVpro.de, Informationsdienstleister und einer der renommiertesten Marktbeobachter des Krankenversicherungsmarktes in Deutschland, hat die Geschäftsberichte 2011 aller PKV-Unternehmen auf wesentliche Kennzahlen hin analysiert. Herausgekommen sind dabei zum Teil überraschende, aber auch anerkennenswerte Ergebnisse.**

1. Gute Arbeit auf der Kapitalanlageseite

Vor dem Hintergrund der Krise an den internationalen Finanzmärkten, dem daraus resultierenden turbulenten Marktumfeld sowie den nach wie vor volatilen Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt sind die Anlageergebnisse der analysierten PKV-Unternehmen bemerkenswert.

Nettoverzinsung im Fünf-Jahres-Zeitraum

Betrachtet man die Nettoverzinsung über die letzten fünf Jahre (2007 bis 2011), schlugen sich diese Versicherer am besten: Spitzenreiter ist die Debeka mit 5,05%, gefolgt von der DEVK mit 4,72%, der PAX mit 4,38% und dem Deutschen Ring mit 4,36% (jeweils im Fünf-Jahresdurchschnitt; [siehe Tabellenanhang](#)). Zum Vergleich: Der niedrigste Wert lag bei 3,52%.

Nettoverzinsung im Jahr 2011

Das beste Ergebnis erzielte erneut der Klassenprimus Debeka mit 4,76%, gefolgt von der Concordia mit 4,50%, Allianz mit 4,30% und der DEVK mit 4,26%. ([siehe Tabellenanhang; Nettoverzinsung 2011](#))

Die Branche erreicht den derzeit gesetzlich festgeschrieben Rechnungszins von 3,5% nicht nur, sie übertrifft ihn trotz Krise teilweise deutlich.

Zinsergebnisse drücken Beitragsanpassungen

Positiv ist diese erfreuliche Entwicklung vor allem für die Käufer von KV-Produkten. Denn die erwirtschafteten Anlage-Ergebnisse helfen, die – durch den Gesetzgeber verursachten – zum Teil erheblichen Mehrbelastungen für die Versichertengemeinschaften der PKV (z.B. durch Leistungs- und Budgetkürzungen der GKV, die wiederum Privatpatienten beim Arzt nachweislich stärker belasten) abzufedern und Beitragsanpassungen (BAP), unter anderem ausgelöst durch steigende ambulante Behandlungskosten, entsprechend zu drücken.

Das funktioniert so: Mit dem Rechnungszins von 3,5% werden die zurückgelegten Alterungsrückstellungen verzinst. Das bedeutet, durch Kostensteigerungen der Leistungserbringer im Gesundheitswesen ausgelöste BAP werden mithilfe dieser Zinserträge gemildert. Auch von dem 3,5% übersteigenden Teil der erwirtschafteten Zinsen erhält der Verbraucher 90%, im Fachjargon Überzinsgutschrift genannt, als weitere Gutschrift. Diese Effekte gibt es bei der GKV mangels Zinserträgen nicht.

Beispiel Debeka: erwirtschafteter Zins 4,76% – 3,5% Rechnungszins = 1,26% Überzins; davon 90% = 1,13% zusätzlich als Überzinsgutschrift. Ergibt 4,63% Zinsgutschrift auf die im Tarif enthaltene Alterungsrückstellung.

Das System der Alterungsrückstellung mit Zinserträgen ist trotz Krise und derzeit niedrigem

Zinsniveau richtig, auch wenn Rahmen von Unisex ab 21.12.2012 ein noch niedrigerer Rechnungszins zu erwarten ist.

2. Entwicklung der Vollversicherten-Zahlen 2011

Betrachtet man die Entwicklung der Vollversicherten bei den einzelnen Gesellschaften, zeigen sich differenzierte Ergebnisse.

Wachstum

Einen deutlichen Zuwachs konnten erneut die HanseMerkur mit 18,02%, die R+V mit 13,04% sowie der Deutsche Ring mit 8,59% verzeichnen. Zu beachten sind dabei die unterschiedlichen „Wachstums“-Strategien der einzelnen Unternehmen.

Wachstum KKV	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011
HanseMerkur	+6,15%	+18,86%	+22,32%	+ 18,02%
R+V	+9,56%	+ 9,10%	+11,43%	+ 13,04%
Deutscher Ring	+7,69%	+ 8,85%	+ 9,15%	+ 8,59%

(Siehe auch Tabellenanhang, Spalte Wachstum Vollversicherte 2007-2011 und 2011)

Die HanseMerkur setzt weiter konsequent auf LowBudget-Tarife. So bezeichnet sich die Hanse Merkur zwischenzeitlich selbst, wie im Interview der Vorstände in AssCompact 07/12 nachzulesen ist, als Grundschutzversicherer.

Betrachtet man die Zahlen genauer, stellt man fest, dass der Hamburger Versicherer von 2007 bis 2011 um 82% an Vollversicherten zugelegt hat. Gemessen am Bestand 2007 von 112.000 Personen wuchs die Hanse um 92.000 Personen auf 204.000 Personen in 2011. Im Schnitt waren das 16% bzw. rund 18.400 Personen pro Kalenderjahr (siehe Zahlen in den Geschäftsberichten). Bei 140.000 Nichtzahlern, wovon nach Aussagen von Branchenkennern zusammen knapp die Hälfte auf die Versicherungsgesellschaften Central und Hanse entfallen sollen, ein teures Geschäft.

Analysiert man die Branchenentwicklung anhand der Zahlen des PKV-Verbandes, muss ein Teil des Versicherungszuwachses auch aus den Beständen anderer PKV-Unternehmen (Stichwort „Umdeckung durch Stallwechsel“) resultieren. Diese Low-Budget-Strategie kann auf Dauer genauso gefährlich sein (Stichworte Image bei Verbrauchern und der Politik, Nichtzahler, Kostenentwicklung), wie das Aushöhlen von qualitativen Beständen anderer Marktteilnehmer. Problematisch kann auch das Thema „Hochleistungstarife“ (siehe Studie PremiumCircle) sein. Die Studiengewinnerin „Mannheimer“ liegt 2011 mit einer Nettoverzinsung von 2,4% am Schluss der Tabelle und weist im 5-Jahresschnitt in der Wachstumskennzahl ein negatives Ergebnis (Verlust an Bestandskunden) aus. Hochleistung muss durch hohe Tarifbeiträge bezahlt und von einem wirtschaftlich starken Unternehmen getragen werden. Die Mannheimer wurde in 2012 von der stärkeren Conti übernommen. Sobald die Integration (siehe Pressemitteilung der Conti vom 17.07.2012) abgeschlossen ist, haben die Kunden der Mannheimer den Vorteil: Zugang zu allen verkaufsoffenen – und für den Verkauf geschlossenen Tarifen der Conti.

Dabei ist jedoch Vorsicht geboten: die derzeit verkaufsoffenen Tarife der Conti sind vom Inhalt her nicht auf dem Niveau der Tarifinhalte der Mannheimer. Deshalb gilt für den mündigen Verbraucher: Augen auf beim Tarifwechsel nach § 204 VVG.

Die R+V hatte mit ihrem Qualitätstarifwerk AGIL, welches mit den Alttarifen verbunden ist, im Jahr 2011 mit 13,04% erneut das zweitstärkste organische Wachstum zu verzeichnen.

Das Wachstum der DKV in der ERGO Gruppe resultierte vorwiegend aus Fusionen. In der

Zuwachsquote von 16,87% im Jahr 2010 ist die „Verschmelzung“ mit der Viktoria enthalten. Davor hatte die DKV bereits die Zürich sowie die Globale übernommen, musste allerdings selbst Vollversicherte an den Markt abgeben. Auch 2011 verlor die DKV erneut 1,25% ihrer Kunden an den Markt. Deutscher Ring, in 2010 im Wachstum vierter, schiebt sich mit 8,59% auf Platz 3 vor. Viele andere Unternehmen konnten in 2011 ebenfalls zulegen, wohingegen Gothaer, Mannheimer, LKH, DKV, FAMK, Allianz, Inter, BK, Union, Münchener Verein, Central jeweils zwischen 0,02% und 2,87% ihrer Vollversicherten verloren haben.
(siehe Tabellenanhang: Wachstum 2007-2011 und 2011)

3. Zuführung zur Altersrückstellung 2011

Die Spanne der Zuführung zur Alterungsrückstellung (AR) beträgt nach Auswertung der Geschäftsberichte des Jahres 2011 zwischen 15,3% und 60,27%. Die Quote gibt an, wie viel Prozent der Beiträge aller Vollversicherten im Durchschnitt in die AR zurückgelegt werden. Von Bedeutung für die Aussagekraft der Zuführungsquote ist auch die Tarifpolitik, also ob mehr Qualitäts- oder Billigprodukte des Versicherers verkauft werden.

Den höchsten Wert in der Zuführung zur AR weist die LKH mit 60,27% aus. (2010 waren es 40,23% und im 5 Jahresschnitt 44,75%).

Über 40% liegen die Alte Oldenburger mit 49,34%, LVM mit 47,76%, uniVersa mit 44,33%, SDK mit 42,56%, Concordia mit 42,06%, Nürnberger mit 40,40% und Provinzial mit 40,35%.

Unter 40% liegen die Debeka mit 39,36%, Mannheimer mit 39,74%, HUK mit 38,64%, Württembergische mit 37,20%, UNION mit 36,78%, AXA mit 36,08%, ARAG mit 34,42%, DKV mit 34,31%, R+V mit 33,26%, Gothaer mit 32,19%, FAMK mit 31,27%, Münchener Verein mit 30,77% sowie die Inter mit 30,32%.

Unter 30% liegen die BK mit 29,30%, Central mit 29,12%, HanseMerkur mit 28,88%, Conti mit 29,21%, HanseMerkur mit 28,68%, Signal mit 27,89%, Allianz mit 27,59%, Barmenia mit 26,71%, PAX mit 26,45% und Conti mit 25,62%.

Unter 20% liegen Deutscher Ring mit 19,69% und DEVK mit 15,30%.

Auch beim Vergleich der Zahlen in Prozent gilt die Formel VW, also von was wie viel! Was wird mit was verglichen, was ist die Ausgangsbasis bzw. die Ausgangszahl auf der der Prozentwert aufbaut.

Es kommt somit neben dem Produkt, dem Tarif und dessen Inhalt (Von was wie viel), der Zusammensetzung des (Kunden-)Kollektivs auch auf ein starkes Unternehmen mit ausgewogenen Kennzahlen an. Es geht dabei nicht zwingend um Spitzenwerte in jedem Bereich, sondern es kommt, wie bei einem 10-Kämpfer in der Leichtathletik, letztendlich auf die Summe aller Disziplinen an. Der nachhaltige und ausdauernde Starke ist am Schluss der Gewinner.

Kontakt:

Gerd Güssler
Tel.: 0761 / 120 410 - 50
Fax: 0761 / 120 410 - 99
E-Mail: presse@KVpro.de

KVpro.de GmbH

Wentzingerstraße 23
79106 Freiburg i. Br.
Webseite: www.KVpro.de

Über KVpro.de:

KVpro.de ist einer der renommiertesten Informationsdienstleister rund um den deutschen Krankenversicherungsmarkt. Als neutrales Analysehaus sammelt und analysiert KVpro.de seit 2001 die Tarif- und Versicherungsbedingungen privater und gesetzlicher Krankenversicherer und stellt diese Informationen verschiedenen Anwendern zur Verfügung. Hauptzielgruppen sind Makler und Vertriebsgesellschaften, die das softwarebasierte Informationssystem für Tarif- und Leistungsvergleiche in der Kundenberatung und dem Vertrieb einsetzen. Darüber hinaus nutzen private Versicherungsunternehmen den Datenpool für interne Auswertungen, etwa Wettbewerbsvergleiche und Produktanalysen. Ein weiteres „Kundensegment“ bilden Verbraucher und Medien, die an den Ergebnissen der Leistungsvergleiche interessiert sind bzw. darüber berichten.

