

## Windschutzscheiben auf Rezept

**BZ-GASTBEITRAG: Lüder Gerken erklärt, warum die Verbraucher zu hohe Versicherungsbeiträge bezahlen**

Eine wahre Geschichte: Ein Autobesitzer ruft bei einer Kfz-Werkstatt an: „Meine Windschutzscheibe hat einen Riss. Was kostet bei Ihnen der Austausch?“ Prompte Gegenfrage: „Wie sind Sie versichert?“ Der Autofahrer antwortet darauf nicht, sondern fragt erneut: „Was kostet es bei Ihnen?“ Die Werkstatt nennt einen krummen Betrag, auf den Cent genau. Der Autofahrer versucht zu handeln: „Geht es nicht günstiger? Ich muss das selbst bezahlen.“ „Sie sind nicht versichert? Warum sagen Sie das nicht gleich? In diesem Fall lasse ich Ihnen 15 Prozent nach.“

Aha?! Anruf bei der Konkurrenz. Das Gespräch läuft ganz ähnlich ab. Dort gibt es sogar zwanzig Prozent Rabatt – für Nicht-Versicherte.

An dieser Begebenheit kann man trefflich sehen, wie der Wettbewerb wirkt: Die Werkstätten gehen davon aus, dass es einem Autobesitzer, wenn er versichert ist, herzlich egal ist, was die Reparatur kostet. Denn die Versicherung muss ja zahlen, nicht er selbst. Warum also sollte er Zeit und Kosten aufwenden, um das günstigste Angebot zu suchen? Er hätte nichts davon. Und deshalb muss die Werkstatt um den Auftrag auch nicht konkurrieren.

Umgekehrt weiß sie: Ein nicht versicherter Autofahrer achtet auf den Preis und holt mehrere Angebote ein, denn

hier profitiert er unmittelbar von einer preiswerten Reparatur. Um auch solche Aufträge zu erhalten, macht die Werkstatt Preiszugeständnisse, gewährt Rabatte. Aus all dem folgt, dass die von Versicherungen zu begleichenden Rechnungen überhöht sind.

Das Problem tritt jedoch nicht nur bei der Kfz-Versicherung auf. Sogar noch größer ist es in der privaten Krankenversicherung: Der Patient nimmt die Leistungen der Ärzte in Anspruch, muss aber nichts dafür zahlen. Daher ist es ihm meist ziemlich gleichgültig, was der Arzt berechnet. Auch hier drohen also überhöhte Preise.

Um dem einen Riegel vorzuschieben, erstatten die privaten Krankenkassen für die einzelnen Arztleistungen genau festgelegte Beträge. Über höhere Preise können Ärzte daher ihre Einnahmen nicht steigern. Es gibt aber einen Ausweg. Eine uralte Kaufmannsregel lautet: Wer seinen Gewinn nicht über höhere Preise steigern kann, der steigere ihn über größere Verkaufsmengen! Und in der Tat: So mancher Arzt

handelt gerne nach dem Motto: „Darf's eine Untersuchung mehr sein?“ Dem Patienten ist das meistens recht; es gibt ihm das Gefühl, dass wirklich alles für seine Gesundheit getan wird – und sogar noch gratis. Denn bezahlen muss es ja nicht er. Das erledigt seine Versicherung.

Aber muss er es wirklich nicht bezahlen? Die Versicherten bedenken meist nicht, dass ihr Verhalten indirekt dazu führt, dass auch ihre Versicherungsbeiträge höher sind als nötig. Denn – natürlich – legen die Versicherungen die Mehrkosten aus überhöhten Abrechnungen auf die Versicherten um. Das gilt für die Kfz-Versicherungspolice genauso wie für die Krankenversicherung.

Nun könnte sich der einzelne Bürger vornehmen: Ich handle verantwortungsvoll und kostenbewusst und schone so die Kasse meiner Versicherung. Aber warum sollte er das tun? Sein Anteil an den Ausgaben seiner Versicherung ist ja vernachlässigbar klein. Seine Sparsamkeit fällt daher kaum ins Gewicht. Mehr noch: Was er spart, wird – über niedrigere Versicherungsbei-

träge – auf alle Versicherten verteilt, so dass für ihn kaum etwas herauspringt.

Wenn sich alle kostenbewusst verhielten, sähe es anders aus. Aber darauf kann man sich nicht verlassen. Viele sagen sich sogar, dass sie für den von ihnen gezahlten Versicherungsbeitrag das Maximum an Gegenleistungen herausholen wollen. Der Sparsame ist danach der Dumme.

### Das Zauberwort für Sparanreize heißt Eigenbeteiligung

Das Problem ließe sich zumindest teilweise lösen. Das Zauberwort heißt Eigenbeteiligung. Wenn der Versicherte sich an den von ihm verursachten Kosten beteiligen muss, hat er zumindest einen gewissen Anreiz, das günstigste Reparaturangebot zu suchen und nur die ärztlichen Untersuchungen in Anspruch zu nehmen, die wirklich nötig sind. Aber das ist hierzulande verpönt. In blumigen Worten reden die Politiker davon, dass gerade die Gesundheit ein zu kostbares Gut sei, als dass sie von den finanziellen Möglichkeiten des Einzelnen abhängen dürfe. Dass genau das aber zu stark überhöhten Kosten führt und dadurch die Versicherten letztlich doch die Zeche zahlen, wird verschwiegen – oder nicht einmal erkannt.

**Der Autor** ist Vorsitzender der Stiftung Ordnungspolitik und der Hayek-Stiftung.



Lüder Gerken FOTO: BZ