

PKV-Kennzahlen 2010 **Jäger und Gejagte**

Freiburg, 27.07.2011

Die Freiburger KVpro.de, Informationsdienstleister und einer der renommiertesten Marktbeobachter des Krankenversicherungsmarktes in Deutschland, hat in ihrer aktuellen Untersuchung der PKV-Kennzahlen des Jahrgangs 2010, die Geschäftsberichte aller PKV-Unternehmen analysiert – mit zum Teil überraschenden, aber auch aner kennenswerten Ergebnissen.

Die Markt-Experten loben dabei insbesondere die Kapitalanlagestrategien der PKV-Unternehmen. Die gesetzlich vorgeschriebene Messlatte von 3,5 % Nettoverzinsung hat im Fünf-Jahresdurchschnitt jedes untersuchte Unternehmen übersprungen. Und dies vor dem Hintergrund der Krise an den internationalen Finanzmärkten sowie den nach wie vor volatilen Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt.

Hervorragende Arbeit auf der Kapitalanlageseite

Bei Betrachtung der Nettoverzinsung über die letzten fünf Jahre wurde folgendes festgestellt: Spitzenreiter ist die Debeka mit 5,23 % gefolgt von der DEVK mit 4,93 %, dem Deutschen Ring mit 4,56 %, der Provinzial mit 4,46 % sowie der R+V mit 4,43 %. (jeweils im Fünf-Jahresdurchschnitt; **siehe Tabelle 1**) Zum Vergleich: Der niedrigste Wert lag bei 3,72 %.

Die höchste Nettoverzinsung im Jahr 2010 erzielte der Klassenprimus Debeka mit 5,08 %, gefolgt von der DEVK mit 4,83 %, AOL mit 4,70 % und der R+V mit 4,66 %. (**siehe Tabelle 1**)

„Wenn die gesamte Branche den gesetzlichen Mindestwert zum Wohle der Versicherungsnehmer in vorbildlicher Weise teils deutlich übertrifft, ist eine öffentliche Diskussion über eine mögliche Absenkung des Garantiezinses von 3,5 % vor diesem Hintergrund absolut nicht notwendig“, so der Geschäftsführer des Freiburger Unternehmens, Gerd Güssler.

Moderate Beitragsanpassungen durch positives Anlageergebnis

Positiv ist diese erfreuliche Entwicklung auch für die Käufer von KV-Produkten. Diese 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) entsprechend niedrig zu halten. Dieser Trend wird laut Güssler durch die ebenfalls untersuchte Entwicklung der BAP eindeutig untermauert: In den letzten fünf Jahren war der Anstieg ambulanter Behandlungskosten eine der Haupt-Ursachen von BAPs.

Entwicklung der Vollversicherten-Zahlen

Betrachtet man die Entwicklung der Vollversicherten in den einzelnen Gesellschaften, zeigen sich unterschiedliche Ergebnisse: Einen deutlichen Zuwachs konnten die HanseMerkur mit 22,32 %, die DKV mit 16,87 % und die R+V mit 11,43 % verzeichnen. Erwähnenswert sind dabei die unterschiedlichen „Wachstums“-Strategien der einzelnen Unternehmen.

Die HanseMerkur setzte konsequent auf LowBudget Tarife und das Massengeschäft. Der Zuwachs resultiert entsprechend auch aus den Beständen anderer PKV-Unternehmen (Stichwort „Umdeckung“). Die Verkaufrenner unter den Tarifen sind zum Teil erst vier Jahre am Markt. Solange das hohe Wachstum anhält gibt es kein Problem mit BAP und Schadenquote. Wachstum wurde auch mit einer 50-prozentigen Kapitalbeteiligung beim KV-Spezialvertrieb impuls sichergestellt.

Das Wachstum der DKV in der ERGO Gruppe resultiert vorwiegend aus Fusionen. In der Quote von 16,87 % ist die „Verschmelzung“ mit der Viktoria enthalten. Davor hatte die DKV bereits die Zürich, sowie die Globale übernommen. Die DKV musste jedoch auch Vollversicherte an den Markt abgeben.

Die R+V hatte mit ihrem Tarifwerk AGIL, welches mit den Alttarifen verbunden ist, im Jahr 2010 das zweitstärkste organische Wachstum zu verzeichnen. Die Versicherungsnehmer entschieden sich dabei überwiegend für die Comfort- und Premium-Tarife.

Wachstum KKV	2007-2008	2008-2009	2009-2010
HanseMerkur	+6,15 %	+18,86 %	+22,32 %
DKV	-1,92	-1,10	+16,87
R+V	+9,56 %	+9,10	+11,43

Alle anderen Unternehmen konnten in 2010 angeführt vom Dt. Ring mit 9,15 % bis hin zur Conti mit 0,15 % ebenfalls zulegen.

Allianz, Barmenia, BK, FAMK, Inter, LKH, Mannheimer, Münchener-Verein, PAX, SDK, UNION haben jeweils zwischen 0,4 % und 2,4 % ihrer Vollversicherten verloren.

Zuführung zur Altersrückstellung

Die Spanne der Zuführung zur Alterungsrückstellung (ARS) nach Auswertung der Geschäftsberichte des Jahres 2010 liegt insgesamt zwischen 16,4 % und 54,5 %. Die höchsten Werte in die ARS wiesen die LVM mit 54,55 %, die Debeka mit 52,21 %, AOL 50,53 %, die Mannheimer mit 50,26 % und die R+V mit 49,48 % ein. Unter 30 % liegen die Conti mit 29,21 %, die HanseMerkur mit 28,68 %, PAX 28,80 %, der Deutsche Ring mit 27,36 %, die DEVK mit 26,39 % sowie Envivas mit 16,42 % zu.

Tabelle 1:

2010	2006 - 2010	
	Nettoverzinsung Ø	PKV
4,20	4,20	Allianz
4,70	4,36	AOL
4,30	3,88	ARAG
4,10	3,92	AXA
4,20	4,30	Barmenia
4,10	4,34	BK
3,90	3,80	Central
4,40	4,10	Concordia
4,10	4,36	Conti
5,08	5,23	Debeka
4,20	4,56	Deutscher Ring
4,83	4,93	DEVK
4,10	4,32	DKV
4,30	4,14	Envivas
4,00	4,28	ERGO Direkt
4,19	4,11	FAMK
3,90	4,20	Gothaer
4,02	4,14	Hallesche
4,20	4,30	HanseMerkur
4,04	4,08	HUK
3,90	3,91	Inter
3,70	3,76	LKH
4,00	4,10	LVM
4,00	4,30	Mannheimer
3,30	3,72	Münchener-Verein
4,20	4,18	Nürnberger
3,99	4,05	Pax-Familienfürsorge
4,60	4,46	Provinzial KV AG
4,66	4,43	R+V
4,30	4,40	SDK
4,10	4,36	Signal
4,10	4,22	UNION
4,20	4,18	Universa
3,85	3,97	Württembergische
		Quelle: KVpro.de

Ausführliche Untersuchungsergebnisse sowie weitere Detailinformationen erhalten Sie von

KVpro.de GmbH
Gerd Güssler
Wentzingerstraße 23
79106 Freiburg i. Br.
Tel.: 0761/120 410 – 50
Fax: 0761/120 410 – 99
Mail: presse@KVpro.de
Internet: 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. Hauptzielgruppe sind Makler und Vertriebsgesellschaften, die das softwarebasierte Informationssystem für Tarif- und Leistungsvergleiche in der Kundenberatung und im 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.