

Abstract zur Diplomarbeit
„Prospect Theory und GKV-Wahltarife“

René Schneider

Die Einführung von Wahlтарifen in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) im April 2007 war ein wichtiger Bestandteil der Gesundheitsreform 2007, welche den gesetzlich versicherten Bürgerinnen und Bürgern eine bis dahin unbekannte Wahlfreiheit eröffnete. Viele Elemente der neuen GKV-Wahlтарife waren zuvor Angehörigen der privaten Krankenversicherung (PKV) vorbehalten und wurden mit dem Ziel der Erhöhung von Wettbewerb und Qualität im Gesundheitswesen eingeführt. Seit Inkrafttreten des GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (GKV-WSG) am 1. April 2007 sind nunmehr zwei Jahre vergangen. Als Zwischenbilanz lässt sich festhalten, dass die Nutzung der neuen Tarife weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben ist, was die Frage nach der Ursache dieser Zurückhaltung der in Deutschland gesetzlich Krankenversicherten aufkommen lässt.

Mit der im Jahr 1979 durch Daniel Kahneman und Amos Tversky vorgestellten „Prospect Theory“ liegt ein Entscheidungsmodell vor, das sich unter Wissenschaftlern aufgrund der starken empirischen Fundierung großer Popularität erfreut. Die „Prospect Theory“ ist der zweitmeist zitierte wirtschaftswissenschaftliche Artikel der Periode 1975-2000 und wurde gegen Ende des 20. Jahrhunderts mit einem Nobelpreis ausgezeichnet.

Zielsetzung dieser Arbeit ist, die „Prospect Theory“ zu nutzen, um dem Entscheidungsverhalten der gesetzlich Krankenversicherten hinsichtlich der GKV-Wahlтарife einen modelltheoretischen Rahmen zu geben. Auf diesem Weg soll überprüft werden, ob diese Theorie geeignet ist, den Entscheidungsprozess von Individuen hinsichtlich der Wahlтарife darzustellen und damit zu Ergebnissen führt, die dem realen Verhalten in diesem Zusammenhang entspricht.

Der Gang der Untersuchung beginnt zunächst mit einer ausführlichen Vorstellung der „Prospect Theory“ in Abgrenzung zur Erwartungsnutzentheorie nach Bernoulli. Anschließend werden die 2007 eingeführten GKV-Wahlтарife präsentiert, bevor eine Darstellung der GKV-Wahlтарifentscheidung unter den Annahmen der „Prospect Theory“ erfolgt.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine Darstellung des individuellen Verhaltens bezüglich der GKV-Wahlтарife möglich ist und zu Ergebnissen führt, die die Resultate diverser empirischer Studien widerspiegeln. Folglich ist die „Prospect Theory“ ein durchaus geeignetes Instrument in Bezug auf die Zielsetzung dieser Arbeit. Abseits der bisher berücksichtigten Entscheidungsvariablen der „Prospect Theory“ scheint eine Reihe von Einflussfaktoren zu existieren (möglich sind z. B. Informationsasymmetrie, Marketingmaßnahmen), die das Entscheidungsverhalten der Versicherungsnehmer maßgeblich prägen und für die geringe Akzeptanz der GKV-Wahlтарife verantwortlich sind.