

Geld fehlt für Therapien der Versicherten - aber namhafte Krankenkassen praktizieren Wohlfühlprogramme und aufwendige Marketingaktionen

von Günter Steffen, Lemwerder
Oktober 2011

Die Beiträge der Kassenmitglieder steigen weiter- im Augenblick noch nicht beim einheitlichen Prozentsatz - sondern bei den Zusatzbeiträgen. Insbesondere die Krankenkassen, die nicht unerhebliche monatliche Zusatzbeiträge heute schon verlangen und für 2012 demnächst noch höhere ankündigen, bieten ihren Versicherten Wohlfühlprogramme. Der neueste Clou: Es werden Plus-Reisen den Versicherten zu Einsparungen bis zu 150 Euro pro Reise vermittelt. An diesem Beispiel ist deutlich, wie große bundesweite Krankenkassen ihre Beitragszahler für Werbestrategien einsetzen. Es finden, entsprechend des vom Gesetzgebers im Jahre 2007 geschaffenen GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetzes mit der Begrifflichkeit "Marketingaktivitäten im Wettbewerb", statt. Der eigentliche Sinn dafür ist der beabsichtigte Mitgliederausbau, damit die Organisationsstrukturen erweitert werden, die Personal-Stellenpläne ergänzt werden, um dann in den Führungspositionen Gehälteranhebungen vorzunehmen, so dass automatisch ein Macht- und Kompetenzzuwachs für den Vorstand in den politischen und fachlichen Gremien des GKV-Spitzenverbandes erlangt wird. Das Abjagen der Mitglieder von den Konkurrenz-Kassen innerhalb des Systems kann man nur als das Verbrennen von Beitragsgeldern bezeichnen. Der Einsatz von vielen tausend Mitarbeitern, ohne Erledigungen der originären Kassen-Tätigkeiten, kosten den Beitragszahlern hunderte von Millionen Euro jährlich, die für krankheitsbedingte diagnostische und therapeutische Maßnahmen letztlich fehlen.

Geworben werden Neumitglieder mit finanziellen Erstattungszusagen bei Teilnahme an Nordic-Walking-Kursen, Pilates-Kursen, Fitnessstudiobesuchen und Wellness-Aktivitäten. Aufwendungen aus den Beiträgen werden auch zur Verfügung gestellt für Organisation und Durchführung von Lauftreffs, von Sportveranstaltungen, Begleitung von Fotoausstellungen und Schulveranstaltungen, Gewährung von Vorzugspreisen für Sportgeräte, Darstellung auf Messeveranstaltungen und Verlosungen, preisgünstige Hotelfinanzierungen und vieles mehr. Ist es da verwunderlich, wenn der zuständige Bundesausschuss Ärzte/Krankenkassen, der für die Freigabe von Leistungsausweitungen aufgrund neuester

wissenschaftlicher/medizinischer Erkenntnisse zuständig ist, so notwendige lebensrettende Therapien und modernere Diagnostikuntersuchungen immer öfter wegen Finanzmangel ablehnen muss? Der Gesetzgeber ist aufgerufen, die Marketingstrategen der Krankenkassen zu stoppen und dafür Sorge zu tragen, dass das Arztgespräch nicht nur 7 Minuten dauern darf, sondern mit einer entsprechenden Gebührensusage für den Behandler bei Bedarf auch 12 bis 15 Minuten möglich sein kann.

Günter Steffen

Nordseering 29

27809 Lemwerder

www.guenter-steffen.de