

Schräge Rechnung

BERLIN - Die Botschaft klingt gut und harmlos, und so will der Versicherungskonzern Generali sie natürlich auch verstanden wissen. Man wolle die Kunden besser dabei unterstützen, sich aktiv um ihre Gesundheit zu kümmern, sagt eine Sprecherin des Lebens- und Krankenversicherungsriesen am Freitag.

Die Unterstützung heißt „Vitality“, stammt ursprünglich von dem südafrikanischen Versicherer Discovery und kommt als Smartphone-App daher. Wer sie demnächst herunterlädt und einsetzt, liefert Generali Daten über seine Lebensführung - von Vorsorge-Untersuchungen über die Ernährung bis zur Zahl der täglichen Schritte. Im Gegenzug erhält er Gutscheine, Geschenke, später auch Beitragsrabatte. Dieses Angebot soll bis 2016 auch deutschen Kunden offeriert werden. Und angeblich basteln andere Versicherer wie Allianz und Axa an ähnlichen Projekten.

Damit kommt nun auch ein Trend im sensiblen Gesundheitsbereich an, der bei den empörten Debatten über Geheimdienst-Lauschangriffe oft vernachlässigt wird: Immer mehr Menschen liefern den Konzernen immer mehr Informationen über sich selbst, um in den Genuss diverser und oft kleinster Vorteile zu gelangen.

Der Weg zur freiwilligen Datenspende ist kurz und verführerisch. Wo nicht Schnäppchen locken, winkt Bequemlichkeit. Dass Internet-Suchmaschinen und Einkaufsportale sammeln, was ihnen unterkommt, hat sich herumgesprochen.

Ob sich jeder Smartphone-Nutzer, der die Navigationssoftware seines Taschencomputers zum Zurechtfinden benutzt, über die Konsequenzen im Klaren ist, ist weniger gewiss. Tatsächlich liefert er potenziell ein Bewegungsprofil frei Haus. Frühe Navigationsgeräte hatten ihre Karten auf einem Festspeicher im Gerät. Modernere Software lädt sich die Kartenstücke aus dem Netz, aktuelle Stau-Informationen inklusive. Das ist praktisch, wirft aber als Nebenprodukt Standortdaten ab.

Auch bei Kunden-Rabattkarten bezahlt Otto Normaleinkäufer den Nachlass und die Treuepunkte mit seinen Verhaltensdaten. Was kauft er ein, wie oft, in welchen Mengen - selbst wenn diese Daten nicht einer konkreten Person zugeordnet werden, um sie etwa gezielt mit Reklame zu bombardieren, liefern sie Firmenlogistikern und -einkäufern wertvolles Wissen über ihre Klientel. Die Stiftung Warentest kam schon 2010 zu dem Schluss, dass man nur bei wenigen Karten genau erfährt, wofür die Daten benötigt werden. Dass sich die versprochenen Rabatte in den seltensten Fällen lohnen, hatten die Tester schon früher vorgerechnet.

Trotzdem funktionieren die Modelle, weil sie bequem sind und an bekannte Vorbilder anknüpfen. Die Rabattmarke war gestern, die Zukunft ist Rabattkarte. Oder Smartphone. Mit neuer Technik wie dem Kurzstrecken-Funksystem NFC ausgerüstet, könnte es an der Kasse sogar in der Tasche bleiben. Auch das. Generali-Projekt basiert auf Vorgängern aus der analogen Welt. Schon heute können Patienten Zuzahlungen für Zahnersatz verringern, wenn sie sich in Bonus-Heften bescheinigen lassen, regelmäßig zur Vorsorge erschienen zu sein. Für die Kassen ein Geschäft auf Gegenseitigkeit: Die preiswerte Früherkennung verhindert, dass frühzeitig teurer Zahnersatz nötig wird. Und auch die Debatte über Bonustarife für Gesundheitsbewusste und höhere Tarife für Raucher oder Risikosportler ist nicht neu. Bisher wehren sich die meisten Gesundheitspolitiker gegen solch gespaltene Tarife. Einerseits aus prinzipiellen Gründen: Denkt man die Methode zu Ende, "zersplittert die Solidargemeinschaft. Und woran soll man Trinker, Raucher und bewegungsarme Couchhänger erkennen?

An diesem Punkt setzt das Generaliprojekt an. Und das fängt ganz harmlos mit der Puls-App an. Den Zeigefinger auf die Kameraluchte, App anschalten, und in 30 Sekunden spuckt das Gerät den Puls aus. Wer als Jogger wissen will, wie schnell er vom wild pochenden Herzen wieder runter kommt, kann die Daten vom Anbieter in dessen Cloud speichern und auswerten lassen. So kriegt er einen Überblick über seinen Trainingszustand. Der App-Hersteller allerdings auch. Und es sind nicht nur Nerd-Athleten, die sich freiwillig selbst überwachen. In Deutschland nutzt schon mehr als jeder fünfte irgendwelche Gesundheits-Apps. Zwei von drei Deutschen können sich vorstellen, Smartphone-Anwendungen zur Selbstkontrolle einzusetzen. Einer Erhebung des

Branchenverbandes BitKorn zufolge wäre einer von fünf Befragten sogar bereit, sich Chips zur Gesundheitsüberwachung einpflanzen zu lassen.

Kein Wunder, dass Gesundheit-to-go zum Massengeschäft aufwächst. Im vergangenen Jahr wurden auf den führenden Portalen rund 97 000 Gesundheits-Apps angeboten, pro Monat kommen 1000 neue dazu. Die Programme zählen Kalorien, erinnern an einzunehmende Medikamente, messen Puls und Blutdruck, helfen den Blutzucker zu überwachen. Und die technischen Möglichkeiten werden immer ausgefeilter. So hat die Firma Mark one die Entwicklung eines Trinkbechers angekündigt, der registriert, wie viel Flüssigkeit, Kalorien und Koffein sein Besitzer zu sich nimmt. Google arbeitet an einer digitalen Kontaktlinse für Diabetiker, die den Blutzuckerspiegel in der Tränenflüssigkeit misst und dem Smartphone per Funkchip übermittelt.

Doch wie gut und wie sicher sind die Dienste? Vor einem Jahr hat die Stiftung Warentest je zwölf Gesundheits-Apps für die Betriebssysteme Android und iOS unter die Lupe genommen. Als Defizit erwies sich fast immer die Transparenz. Hinter ter vielen Apps stecken Pharmakonzerne - was oft nicht kenntlich ist. Aus den Gesundheitsdaten könnten sie mühelos Nutzerprofile erstellen. Und jede sechste der getesteten Apps übertrug die Daten unverschlüsselt. Jeder Interessierte mit Know-how könnte sie abfangen.

Dass Versicherungen von diesen Möglichkeiten profitieren wollen, liegt nahe. Eine Untersuchung der Mobilfunkanbieter-Vereinigung GSMA kommt zu dem Ergebnis, dass sich über mobile Health-Dienste in drei Jahren EU-weit Gesundheitskosten in Höhe von 99 Milliarden Euro einsparen ließen. Weltweit, so die Annahmen, werden bis dahin 3,4 Milliarden Menschen ein Smartphone besitzen.

Und jeder zweite werde darauf Gesundheits-Apps nutzen. Debatten über Patientendaten und das Foto auf der „Gesundheitskarte“ wirken angesichts des freiwilligen Selbstkontrollverzichts der Bürger da fast schon rührend antiquiert.

Die Bundesärztekammer rät jedenfalls zu äußerster Vorsicht gegenüber Telemnitoring-Offerten von Versicherern.

Diese Geschäftsmodelle seien „äußerst fragwürdig“, sagte der Vorsitzende des Telematik Ausschusses, Franz Joseph Bartmann, dem Tagesspiegel. Er würde allen „dringend davon abraten, ihre Persönlichkeitsrechte zu opfern, bloß um ein paar Euro zu sparen“. Den Anbietern gehe es zuvorderst nicht darum, ihre Versicherten lange gesund zu halten. „Sie wollen an möglichst viele Daten kommen, um ihre Risiken zu minimieren und noch selektiver Verträge abschließen zu können.“ Letztlich bringe das aber die gesamte Versicherungswirtschaft in Schieflage. Denn sobald die einen Rabatte für gesundheitsbewusstes Verhalten bekämen, würden andere, die weniger gesundheitsbewusst lebten oder bloß nicht bereit seien, sich an dieser Offenlegung zu beteiligen, finanziell bestraft. „Krankenversicherungen sind nicht zuständig für Verhaltensbeurteilung und -überwachung“, so Bartmann. Allein der Versuch, so etwas zu tun, sei Grund genug, die Versicherung generell in Frage zu stellen.

Auch der Bundesverband der Verbraucherzentralen warnt. Die größte Gefahr solcher Bonusofferten sei die „Entmischung der Versicherten“, sagt Gesundheitsexpertin Iлона Köster-Steinebach. Wer seine Gesundheitsdaten preisgebe, werde mit Preisrabatten gelockt. Im Endeffekt könne das dazu führen, dass Menschen ökonomisch gezwungen seien, ihre Daten preiszugeben, um eine bezahlbare Krankenversicherung zu erhalten. Zudem müssten diejenigen, die sich daran beteiligten, mit Nachteilen bei anderen Versicherungen rechnen. Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherer könnten die Angaben auch für ihre Tarife nutzen. Wer nachweislich wenig Sport treibe, komme dort dann womöglich auch nur zu schlechteren Konditionen unter. Und dass die Daten von anderen geknackt würden, sei nicht auszuschließen.

Rechtlich seien Angebote wie das der Generali möglich, stellte die Verbraucherschützerin klar. Schließlich flössen die Daten freiwillig, und es herrsche Vertragsfreiheit. Dennoch sei von der Teilnahme davon abzuraten. Und wer sich partout darauf einlassen wolle, sollte auf zweierlei achten: auf die Garantie, die Datenüberlassung ohne Nachteile wieder beenden zu können. Und eine Zusicherung, dass die persönlichen Angaben nicht direkt beim Versicherer, sondern bei einem vertrauenswürdigen Dienstleister landen.