



Nudge ME!

Anreizmodelle zur Navigation der Klient*innen durch den
Systemdschungel



Gemeinsam gesünder.

Dir. Dr. Michael Müller, Geschäftsbereich Leistung & Prävention
Maria Kremser, BSc, MA, Geschäftsbereich Leistung & Prävention



svs.at

Agenda

- ✓ Einführung Nudging
- ✓ Nudging Typen
- ✓ Best Practice Beispiele SVS
- ✓ Case Management: Mitwirkung der Klient*innen
- ✓ Interaktion und Diskussion

Nudging: Anreize für gesundheitsbewusstes Verhalten



*... any aspect of the choice architecture that **alters people's behavior** in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives... (Thaler Sunstein, 2008)*



Monetäre & nicht-monetäre Anreize



Keine signifikante finanzielle Verbesserung



Hilfestellung zu selbstbestimmtem Handeln



Wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik & dem Empowerment-Modell

Nudging Typen



Literaturrecherche Nudging-Effekte - welche Art von Nudge wirkt am besten?

Studien

- ✓ **9** Meta-Analysen, mit insgesamt **406** untersuchten Studien
- ✓ Überwiegend Randomized Controlled Trials
- ✓ Auswirkungen auf z.B. **Ernährung, Rauchen, Medikamenteneinnahme, Sport, Diabetes, Selbstmanagement, Impfungen**

Vorkommende Nudges

- ✓ Finanzielle Anreize
- ✓ Standardoptionen (Opt-out)
- ✓ Erinnerungen
- ✓ Ziele und Feedback
- ✓ Gamification
- ✓ Soziale Normen

Nudge-Wirksamkeit

✓ Kurzfristig:

- ✓ Standardoptionen
- ✓ Finanzielle Anreize
- ✓ Erinnerungen
- ✓ Gamification

✓ Langfristig (höhere Unsicherheit):

- ✓ Standardoptionen
- ✓ Soziale Normen
- ✓ Ziele & Feedback

→ **Kombinierte Nudges** wirken stärker

*möglicher Bias: häufigeres Vorkommen in Studien

SVS jährliche Gesundheitsaktionen

„Geimpft gesünder“

Felix geht impfen.



2022

„Gemeinsam vorsorgen“

Felix geht zur Vorsorgeuntersuchung.



2023

„Gemeinsam lächeln“

Felix geht zum Zahnarzt.



2024

„Gemeinsam gegen Krebs“

Felix geht zur Krebsvorsorge.



2025

✓ knapp **23.500** Zuschüsse,
damit fast €2.500.000

✓ 213.200 VU Hunderter
✓ **+ 41%** bei der VU
✓ **+46%** Neukund*innen
✓ **+ 111%** bei Gesundheits-Check-Junior

✓ 122.600 Zahnhunderter
✓ **+14%** Mundhygiene

✓ Darmkrebsvorsorge: **+19,47%**
✓ Hautkrebsvorsorge: **+16,79%**
✓ Gebärmutterhalskrebsvorsorge: **+2,47%**
✓ Prostatakrebsvorsorge: **+5,24%**
✓ Brustkrebsfrüherkennung: **+1,18%**
✓ Gesamt: **+7,35%** im 1. HJ 2025

Case Management

Definition CM

Case Management lässt sich als Strategie auf **Klientenebene** bestimmen, um die Koordination sozialer Dienstleistungen zu verbessern. (Moxley 1989)

Case Manager sind Experten, die sich für **einzelne Kunden engagieren**, um das Versorgungsangebot an den individuellen Versorgungsbedarf anzupassen. (Grün 1998)

CM beschreibt eine auf den Einzelfall ausgerichtete Methode zur Förderung des **Behandlungserfolges**, der **Patientenorientierung** sowie der **Patientenpartizipation** im Sinne des Empowerment

Sanktion: Mitwirkungspflicht ASVG, GSVG, BSVG

§ 307b. ASVG - § 167. GSVG - § 159. BSVG

***Entzieht** sich der Behinderte den **Maßnahmen der Rehabilitation** oder **vereitelt** oder **gefährdet** er durch sein **Verhalten** ihren Zweck, so sind, wenn ihm diese Maßnahme unter Berücksichtigung der Dauer und des Umfangs seiner Ausbildung sowie der von ihm bisher ausgeübten Tätigkeit zumutbar sind, das Übergangsgeld und allfällige Zuschüsse und Zulagen zu **versagen**.*

Nudging und Boosting: Zwei mögliche Wege, um Mitwirkung zu fördern



Boosting – Stärkung von Einsicht & Kompetenz

Menschen lernen, gute Entscheidungen selbst zu treffen

zB. Reflexion, Selbstbeobachtung, Zielsetzung



Nudging – Gestaltung der Entscheidungsarchitektur

kleine Stupser, die Compliance erhöhen,
zB. Monetär, Feedback, Vergleich mit anderen

Interaktion

Brainstorming

- I. Welche Gründe hemmen die Mitwirkung/Teilnahmebereitschaft der Klient*innen am Case Management?



<https://www.menti.com/albe2wy6qeru>

Ergebnis Frage 1 – Hemmnisse

Brainstorming

- II. Welche Anreize können helfen, um die Teilnahme der Klient*innen am Case Management zu fördern?



<https://www.menti.com/ald9uemoagbn>

Ergebnis Frage 2 – Anreize

Diskussion

1. Finanzielle Anreize

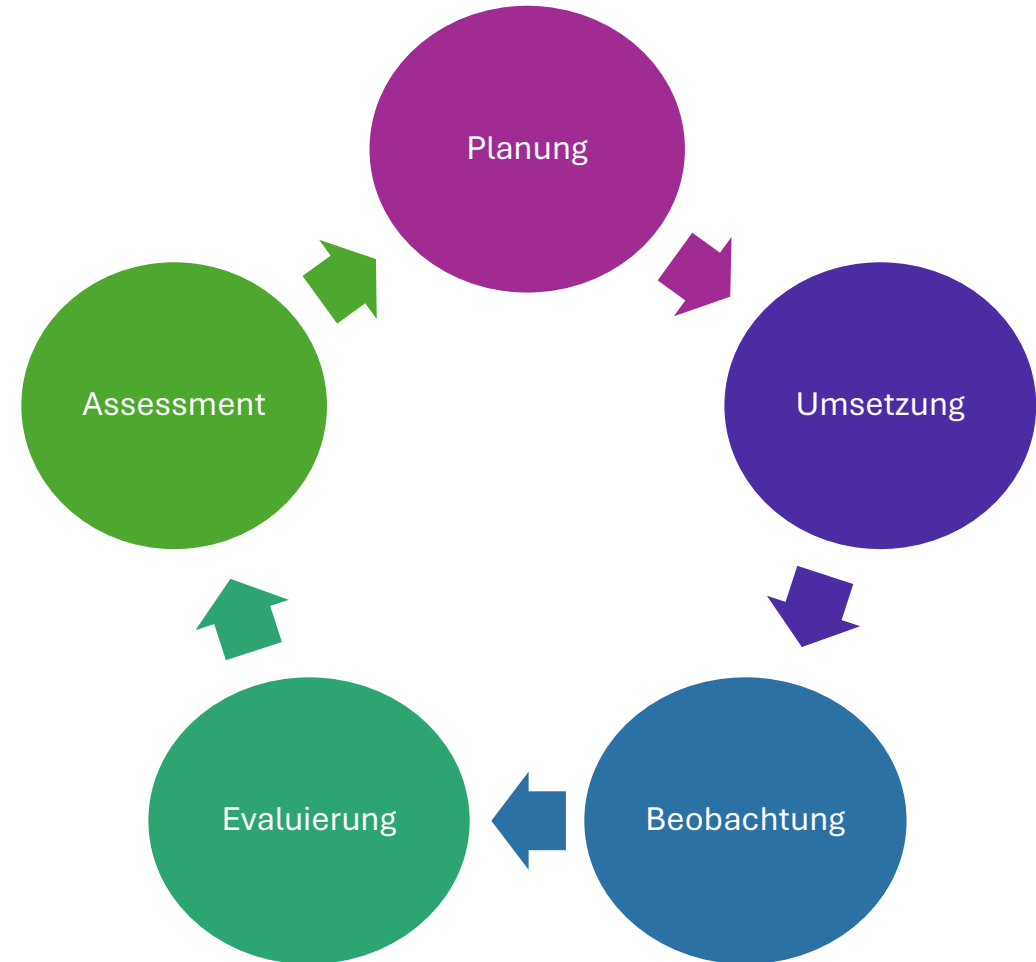
- ✓ Beispiele
- ✓ Einschätzung der Wirksamkeit
- ✓ Bei welchen Fällen wirksam/unwirksam?
- ✓ In welcher Phase des Regelkreises?

2. Feedback + Erinnerung next steps

- ✓ Beispiele
- ✓ Einschätzung der Wirksamkeit
- ✓ Bei welchen Fällen wirksam/unwirksam?
- ✓ In welcher Phase des Regelkreises?

3. Soziale Normen

- ✓ Beispiele
- ✓ Einschätzung der Wirksamkeit
- ✓ Bei welchen Fällen wirksam/unwirksam?
- ✓ In welcher Phase des Regelkreises?



Danke fürs Zuhören.....

Hemmnisse

- ✓ **Informationsdefizit:** Betroffene wissen nicht, was Case Management ist
- ✓ **Nutzen** nicht ersichtlich
- ✓ **Unsicherheit:** Sorge vor Kontrolle oder Einschränkung der eigenen Entscheidungen
- ✓ **Komplexität:** Angst vor zusätzlichem Aufwand (Formulare, Termine)
- ✓ **Emotionale Belastung:** Stress durch Krankheit oder Antragssituation, geringe Motivation
- ✓ **Zeitliche Barrieren**
- ✓ **Stigmatisierung:** Befürchtung, als „Problemfall“ abgestempelt zu werden