

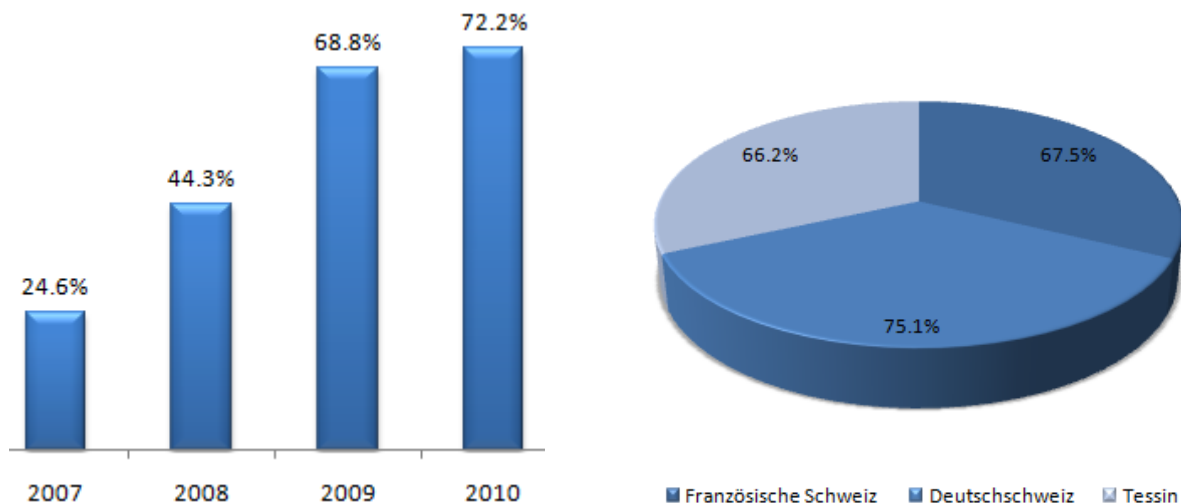
## Wechsel der Krankenkasse: Managed Care erlebt einen wahrhaften „Boom“

Die Prämienabrechnung für 2011 überraschte viele Versicherte. Angesichts des Anstiegs erforschen sie aktiv sämtliche Möglichkeiten, ihre Ausgaben zu reduzieren: Wechsel des Versicherungsmodells, der Franchise, der Krankenkasse... Doch noch immer konkretisieren zu wenige Versicherte ihr Sparpotential.

Viele Versicherte möchten ihre Krankenversicherungsprämien reduzieren und mehr und mehr von ihnen wenden sich an die Vergleichsseiten wie bonus.ch und vergleichen.ch. Die Statistiken, die im Oktober erhoben werden konnten, bestätigen es: die Modelle der Managed Care erleben einen wahren „Boom“. Die Begeisterung für die „alternativen“ Modelle erklärt sich vor allem dadurch, dass man mit ihnen Prämiensparnisse von bis zu 25% gegenüber dem traditionellen Versicherungsmodell erzielen kann.

### Interesse für die alternativen Versicherungsmodelle

Seit 2007 untersucht bonus.ch die Tendenzen des Krankenversicherungswechsels. Die Analyse der Offertenanfragen, die nach der Veröffentlichung der offiziellen Prämien auf den Vergleichsseiten registriert wurden, ist aufschlussreich: das Interesse für die Modelle des Typs HMO, Hausarzt und Telemedizin steigt stetig an. Dieses Jahr betreffen **72.2%** der verzeichneten Offertenanfragen die Modelle der Managed Care, das ist eine Verdreifachung gegenüber 2006 (24.6%).



Den meisten Erfolg verzeichnen die Modelle der Managed Care bei den Versicherten in der Deutscheschweiz. Anzumerken ist, dass die Modelle HMO und Gesundheitsnetz in der französischen Schweiz weniger verbreitet sind. Vor allem für den Kanton Neuenburg haben viele Versicherte die Helpline von bonus.ch kontaktiert, weil sie enttäuscht waren, dass sie nicht von den Vorteilen des Modells HMO profitieren konnten.

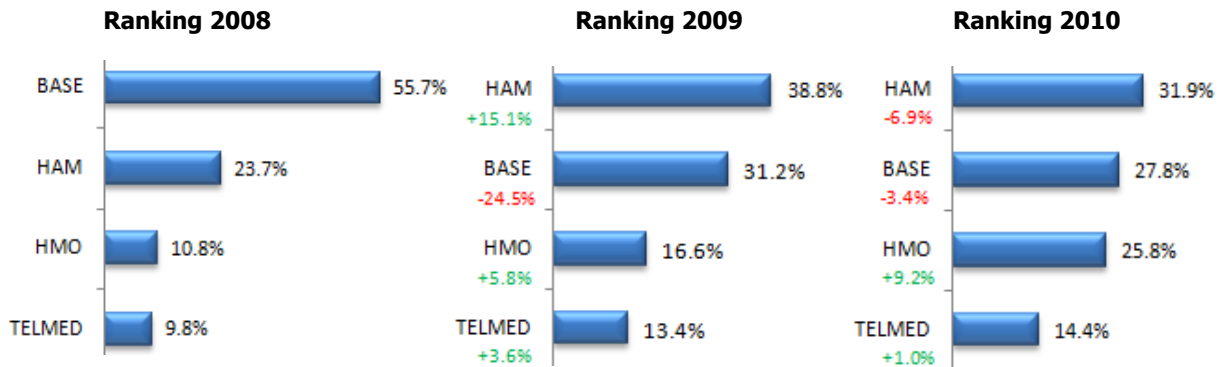
### Interesse für die verschiedenen Modelle der Managed Care

Die Versicherten scheinen zu verstehen, welche Ersparnisse ihnen die Modelle der Managed Care gegenüber dem traditionellen Versicherungsmodell, bieten. Doch damit sie deren Vorteile voll genießen können, brauchen sie mehr Informationen über die Einschränkungen, die an diese Modelle gebunden sind und auch, wie sie ihr Verhalten dementsprechend anpassen können:

BASE	Traditionelles Versicherungsmodell, bietet freie Arztwahl
HAM	Hausarzt-Modell, erfordert, dass man immer zuerst den Hausarzt konsultiert
HMO	Modell HMO oder Gesundheitsnetz, erfordern, dass man immer denselben Arzt eines Zentrum konsultiert
TELMED	Telemedizin, verpflichtet die Versicherten, vor jedem Arztbesuch eine medizinische Helpline anzurufen
PPO	Variante "PPO Light" ist die restriktivste, denn man muss seinen Arzt von einer Liste des Versicherers wählen

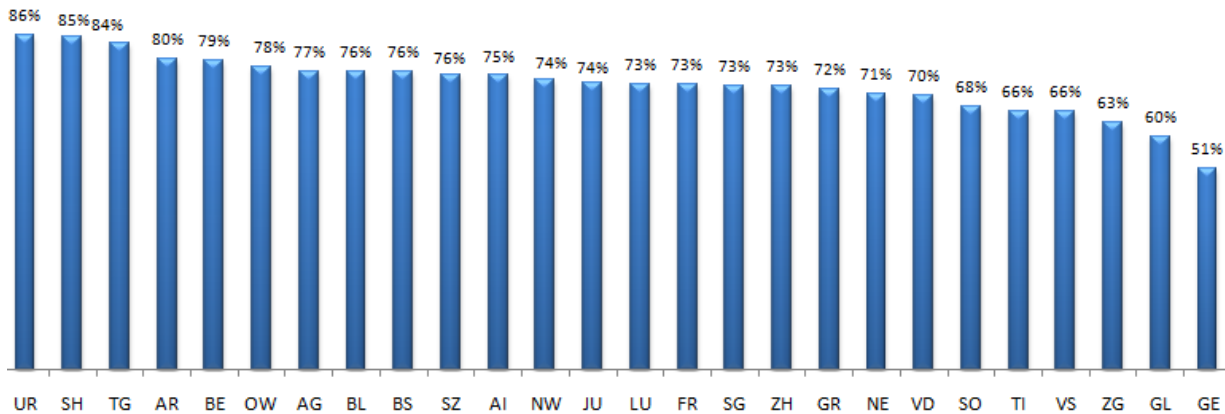
Andere Versicherungsmodelle können eine Einschränkung in der Wahl des Spitals oder der Apotheke erfordern.

Dieses Jahr betrifft das grösste Anfragevolumen das Modell **Hausarzt** mit **31.9%**. Verglichen mit 2009 ist das Interesse für dieses Modell jedoch zurückgegangen (-6.9%). Doch erlebt das Modell **HMO** einen wahren „Boom“ mit **25.8%**, was einen Anstieg von **+9.2%** darstellt. Das Interesse für das Modell **Telmed** beträgt **14.4%**, was einen leichten, aber stetigen Anstieg bedeutet. Der grösste Interessenverlust (-27.8%) ist für das traditionelle Modell (freie Arztwahl) zu beobachten.

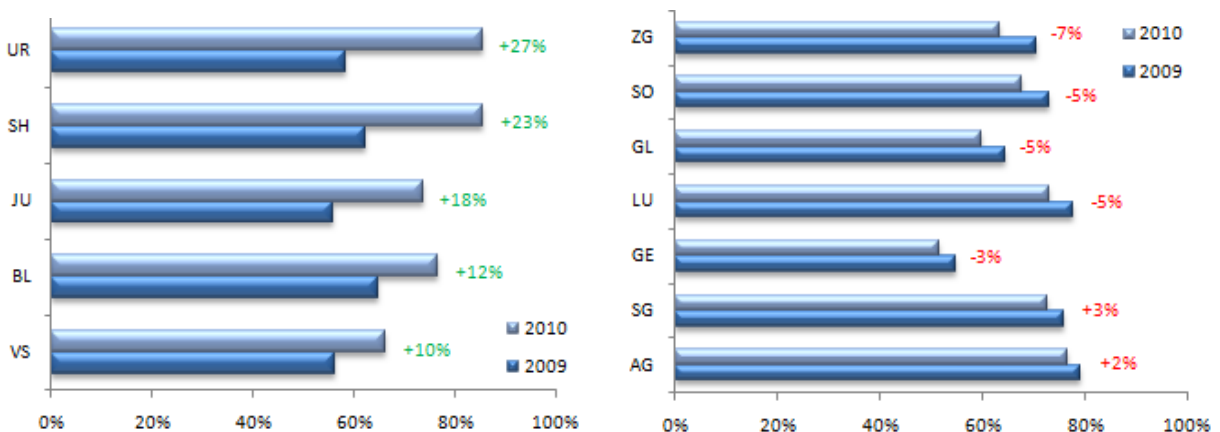


## Interesse für die alternativen Modelle pro Kanton

Die Kantone Appenzell-Ausserrhododen, Bern, Schaffhausen, Thurgau und Uri verzeichnen das grösste Interesse für diese Modelle mit einem Prozentsatz von mehr als **79%**. Im Gegensatz dazu sind die Versicherten der Kantone Genf und Glarus eher unentschieden, mit jeweils **51%** und **60%**.

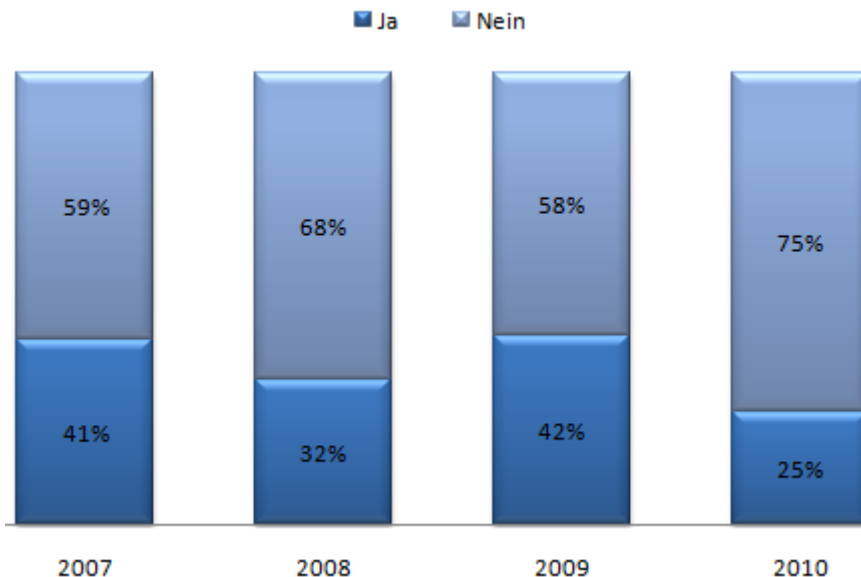


Der grösste Anstieg des Interesses für die alternativen Modelle gegenüber 2009, kann in den Kantonen Basel-Stadt, Jura, Schaffhausen, Uri und Wallis beobachtet werden. Dies ist nicht überraschend, handelt es sich doch um die Kantone, in denen, unter anderen, der Prämienanstieg für 2011 überdurchschnittlich ist. Ein Nachlassen des Interesses zeigt sich in den Kantonen Zug, Solothurn, Glarus, Luzern, Genf, St. Gallen und Aargau.



In 2009 sagten noch 42% der Versicherten, dass sie bereit seien, auf die freie Arztwahl zu verzichten, um von niedrigeren Prämien zu profitieren. Dieses Jahr, wie eine Verhaltensstudie von Anfang Oktober zeigte, geben nur **25%** der Versicherten an, dass die **freien Arztwahl** für sie **nicht wichtig** ist. Das stellt eine grosse Abweichung zur Anzahl der tatsächlich gesendeten Offertenanfragen für die Modelle mit eingeschränkter Arztwahl dar (**72.2%**).

## Sind Sie bereit, die freie Arztwahl aufzugeben?



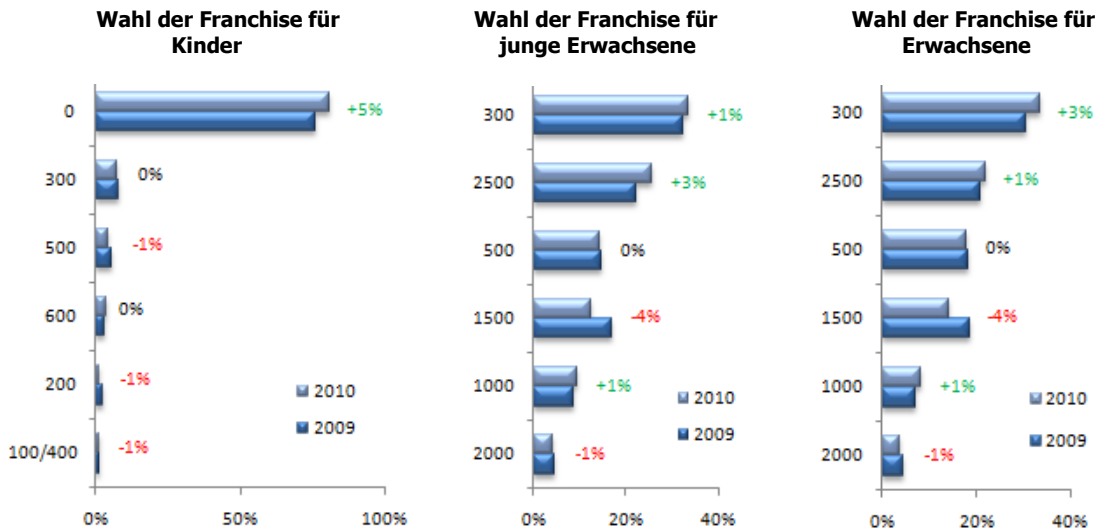
Eine Verhaltensstudie, die bonus.ch am Anfang des Jahres durchgeführt hat, zeigte, dass sich in 2009 viele Versicherte für die Sparmodelle entschieden hatten, ohne sich vorher ausführlich zu informieren. Deshalb hat bonus.ch dieses Jahr eine Helpline eingerichtet, um die Versicherten, die sich bezüglich Krankenversicherung umorientieren wollen, besser beraten zu können. Nach den Fragen bezüglich der Managed Care, konzentrierte sich das zweitgrösste Volumen der Anfragen auf die Optimierung der Franchise.

## Bewegung der Franchisen von einem Jahr auf das andere

Zu wenige Versicherte realisieren, dass man nicht nur durch den Wechsel des Versicherungsmodells, sondern auch durch das Anpassen der Franchise entsprechend seiner realen Gesundheitsausgaben, Ersparnisse erzielen kann. Die durch die Vergleichsseiten erhobenen Statistiken zeigen: im Durchschnitt behalten **80%** der Versicherten dieselbe Franchise von einem Jahr zum anderen.

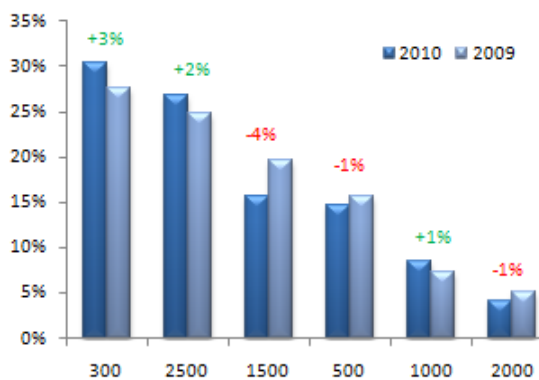
2010-2011	Gewünschte Franchise für das Folgejahr					
Aktuelle Franchise	300	500	1000	1500	2000	2500
300	<b>89.2%</b>	5.1%	1.5%	1.3%	0.3%	2.7%
500	8.7%	<b>83.9%</b>	2.9%	1.7%	0.1%	2.7%
1000	5.6%	8.2%	<b>75.8%</b>	5.4%	0.8%	4.2%
1500	4.6%	5.2%	4.5%	<b>75.0%</b>	2.5%	8.3%
2000	3.2%	2.3%	4.2%	6.5%	<b>62.3%</b>	21.5%
2500	3.9%	2.2%	2.6%	2.3%	1.4%	<b>87.6%</b>

**81%** der Offertenanfragen für Kinder betreffen die Franchise 0, das stellt einen Anstieg von **+5%** gegenüber 2009 dar. Für die **jungen Erwachsenen** (19 - 25 Jahre) und die **Erwachsenen** (26+), ist die Franchise **300** am meisten gefragt, mit jeweils 34%. Das grösste Wachstum im Interesse für die Grundfranchise(**+3%**), ist unter den Erwachsenen zu beobachten. Die Franchise **2500** ist besonders beliebt bei den jungen Erwachsenen (**26%**) und den Erwachsenen (**22%**), mit dem grössten Anstieg gegenüber 2009 unter den 19- bis 25-Jährigen (**+3%**).

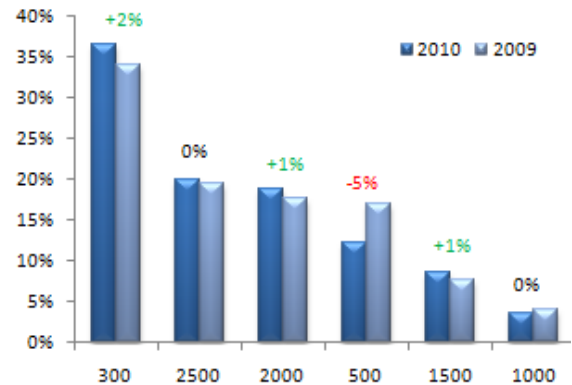


Die Franchise **300** bleibt **im Allgemeinen** diejenige, für welche das **meiste Interesse** verzeichnet wird. Dennoch lassen sich gewisse Tendenzen im Verhalten der Geschlechter beobachten: zu einer grossen Anzahl wenden sich die **Frauen** von der Franchise **500** ab (**-5%**), um sich den höheren Franchisen zuzuwenden, und zwar den Franchisen **2000** und **1500**, mit einem Anstieg von jeweils **+1%** verglichen mit 2009. Bei den **Männern** lässt sich eine starke Rückkehr zur Franchise **300** beobachten (**+3%**) und auch das Interesse für die Maximalfranchise (**2500**) bestätigt sich. Für die Franchise **1500** zeichnet sich eine Verminderung des Interesses bei den Männern ab (**-4%**), welche mit **+1%** mehr Interesse für die niedrigere Franchise **1000** zeigen.

**Entwicklung der Offertenanfragen pro Franchise für Männer**

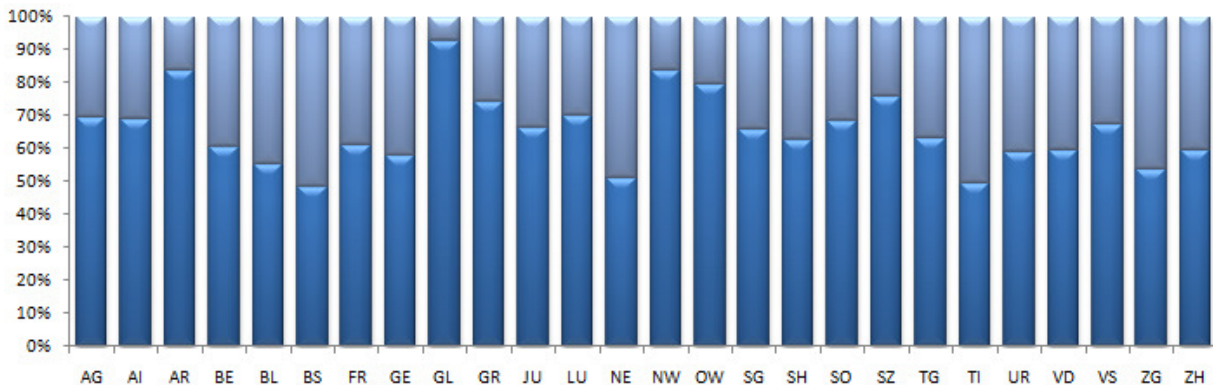


**Entwicklung der Offertenanfragen pro Franchise für Frauen**



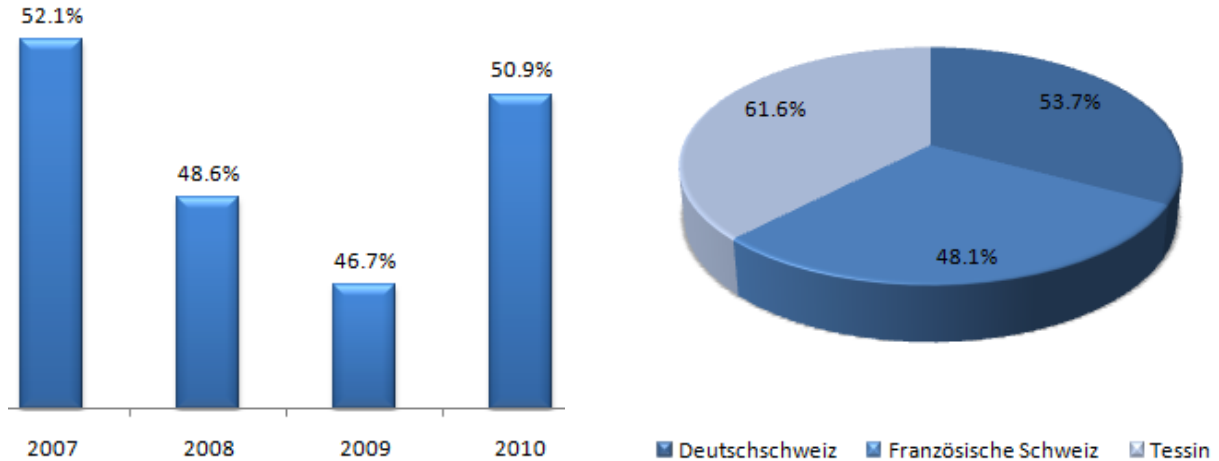
Beim Gegenüberstellen der Franchisen **300** und **2500**, zeigen sich folgende regionale Tendenzen:

300	■
2500	■



## Interesse für Zusatzversicherungen

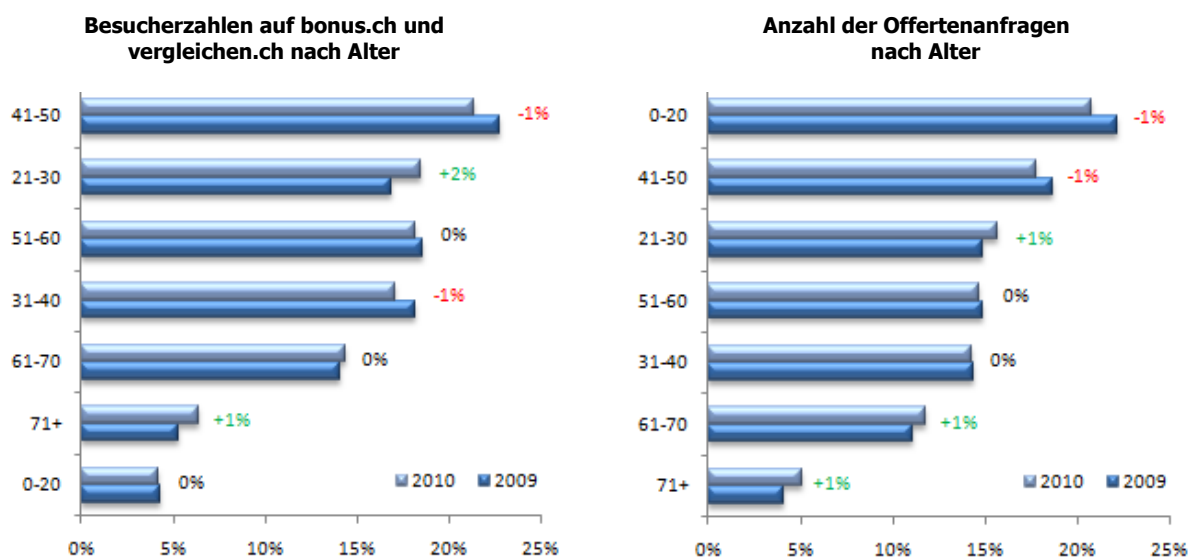
Mit Hinblick auf die anderen Möglichkeiten, welche die Versicherten im Rahmen des Wechsels der Krankenversicherung erwägen, lässt sich ebenfalls ein starkes Interesse für die Zusatzversicherungen beobachten. Beim Übertragen einer Offertenanfrage für die Grundversicherung, gibt einer von zwei Versicherten an, dass er auch Informationen zu den Zusatzversicherungen erhalten möchte. Die steigende Tendenz, die über die letzten Jahre beobachtet werden konnte (+4.2% gegenüber 2009) zeigt, dass eine nicht zu vernachlässigende Anzahl von Versicherten von einem weiteren Deckungsschutz als dem gesetzlichen Minimum der obligatorischen Pflegeversicherung (OKP) profitieren möchte. Das grösste Interesse zeichnet sich mit **61.6%** im **Tessin** ab.



## Interesse für Vergleichsseiten nach Altersstufe

Mit einem Prozentsatz von **21.3%**, werden die Vergleichsseiten vor allem von Versicherten im Alter von **41 bis 50 Jahren** mit Kindern besucht. Seit der überdurchschnittlichen Prämienenerhöhung für junge Erwachsene in 2009, lässt sich auch für diese Altersstufe ein Anstieg des Interesses beobachten (+2%). Senioren im Alter von **71 Jahren und mehr** sind mit **6.4%** unter den Nutzern vertreten, d.h. +1% mehr als im letzten Jahr.

Der Grossteil der registrierten Offertenanfragen betrifft die Altersstufe **0 bis 20 Jahre** (20.8%), gefolgt von Erwachsenen im Alter von **41 bis 50 Jahren** (17.8%), mit einem Rückgang von -1% verglichen mit 2009 für jede dieser Altersstufen. Im Gegensatz dazu sind die Offertenanfragen für junge Erwachsene im Alter von **21 bis 30 Jahren** und Senioren im Alter von **61+** um jeweils +1% gestiegen.



## Wechsel der Krankenkasse

Dieses Jahr schätzt bonus.ch, dass **10%** der Bevölkerung die Krankenkasse wechseln werden. Diese Zahl ist relativ niedrig und **90%** der Versicherten riskieren, weiterhin zu viel für dieselben Leistungen zu zahlen, denn diese sind vom KVG geregelt und daher für alle Versicherten gleich. Durch den Wechsel zur günstigsten Krankenkasse ihres Kantons könnte die Gesamtheit der Versicherten Ersparnisse von **4.5 Milliarden** Franken realisieren. Etwa **60%** der Versicherten könnten mehr als **CHF 500.-** pro Jahr sparen.

**Anzahl der Versicherten, die Ersparnisse erzielen könnten**

Kanton	Ersparnis/Jahr in CHF	Prozentsatz der betroffenen Bevölkerung
AG	337'656'094	99.84%
AI	6'129'067	99.89%
AR	29'920'039	94.41%
BE	613'498'131	99.60%
BL	181'218'753	96.73%
BS	140'362'983	92.95%
FR	102'234'117	99.95%
GE	243'242'546	83.59%
GL	250'17'202	99.01%
GR	128'496'545	99.86%
JU	25'200'450	81.67%
LU	198'281'708	99.78%
NE	99'571'699	69.50%
NW	18'610'535	98.35%
OW	19'004'209	99.91%
SG	316'782'787	99.85%
SH	41'461'642	95.02%
SO	160'651'723	99.94%
SZ	71'629'989	99.86%
TG	125'880'347	96.64%
TI	187'539'358	95.47%
UR	18'656'724	99.88%
VD	231'958'855	79.40%
VS	156'263'112	99.92%
ZG	6'406'1'430	97.51%
ZH	901'925'357	99.97%
<b>Gesamt</b>	<b>4'445'255'402</b>	

**Anzahl der Versicherten, die mehr als CHF 500.- sparen könnten**

Kanton	Ersparnis/Jahr in CHF	Prozentsatz der betroffenen Bevölkerung
AG	278'736'240	66.18%
AI	4'656'477	55.53%
AR	28'878'108	83.80%
BE	440'915'541	46.39%
BL	142'662'595	57.99%
BS	132'245'191	74.21%
FR	42'247'573	22.03%
GE	243'242'180	83.59%
GL	21'858'285	65.74%
GR	121'728'194	84.70%
JU	11'177'188	19.60%
LU	190'102'482	89.45%
NE	83'829'649	48.24%
NW	7'235'818	20.41%
OW	12'898'031	56.39%
SG	296'008'999	83.48%
SH	37'156'093	76.18%
SO	150'096'713	83.66%
SZ	41'126'887	36.07%
TG	93'843'631	53.34%
TI	153'246'852	57.13%
UR	11'792'633	48.06%
VD	170'028'950	29.02%
VS	107'184'911	48.35%
ZG	53'980'667	68.06%
ZH	829'538'476	80.91%
<b>Gesamt</b>	<b>3'706'418'366</b>	

Der Prämienvergleich von bonus.ch ist momentan der vollständigste auf dem Markt: Prämien und qualitative Indikatoren helfen den Versicherten, sich besser zu orientieren. Das Übertragen der Offertenanfragen auf elektronischem Wege bedeutet oft eine schnellere Bearbeitung seitens des Versicherers und kann die an den Kassenwechsel gebundenen Kosten (geschätzt auf CHF 100.- bis 200.-) auf unter CHF 100.- reduzieren!

Für weitere Informationen

bonus.ch S.A.  
Eileen-Monika Schuch  
Marketing and Sales Manager  
Av. de Beaulieu 33  
1004 Lausanne  
021.312.55.91

schuch@bonus.ch

Lausanne, den 11. November 2010