

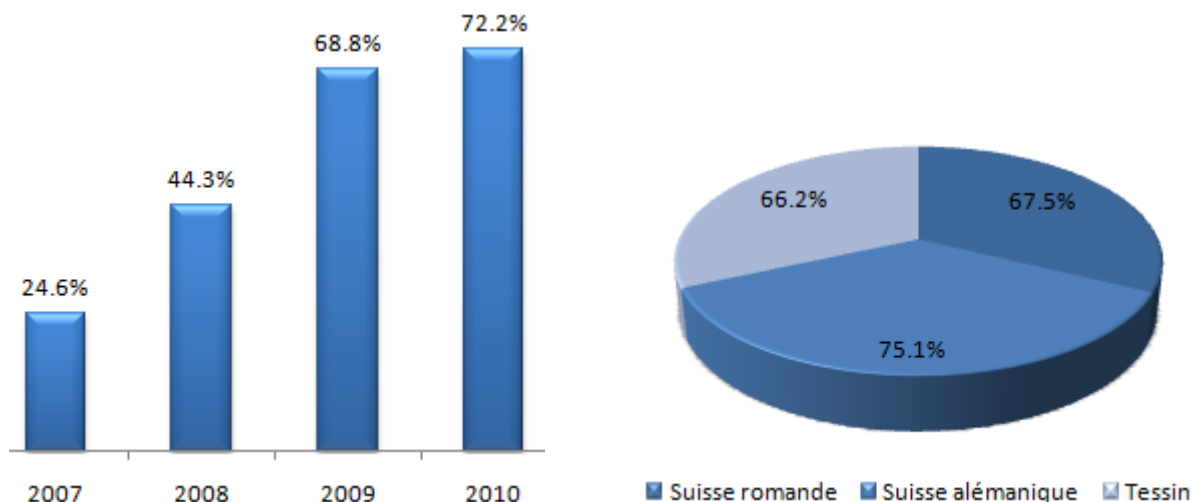
## Changement de caisse-maladie : le véritable « boom » du Managed Care

*La réception du décompte de primes 2011 fut une surprise pour beaucoup d'assurés. En vue de cette augmentation, ils recherchent activement tous les moyens pour réduire leurs dépenses: changement du modèle, de la franchise, de l'assureur... Toutefois, encore trop peu d'assurés réalisent leur potentiel d'économies.*

Beaucoup d'assurés explorent les moyens pour réduire leur prime d'assurance-maladie et sont de plus en plus nombreux à solliciter les sites de comparaison tels que bonus.ch et comparez.ch. Les statistiques prélevées sur ces sites pendant le mois d'octobre le confirment : les modèles de Managed Care voient un véritable « boom ». Ce qui explique le fort engouement pour des modèles dits « alternatifs » est qu'ils permettent de réaliser des économies de jusqu'à 25% par rapport aux primes du modèle traditionnel d'assurance.

### Intérêt pour les modèles d'assurance alternatifs

Depuis 2007, bonus.ch étudie les tendances concernant les changements de caisse-maladie. L'analyse des demandes effectuées après la publication des primes officielles est concluante : l'intérêt pour les modèles de type HMO, médecin de famille et télémédecine est en augmentation constante. Cette année, 72.2% des demandes d'offre enregistrées concernent ces modèles de Managed Care. Ce taux a donc triplé par rapport au taux enregistré en 2006 (24.6%).



C'est en Suisse alémanique que les modèles de Managed Care connaissent le plus de succès parmi les assurés. À noter que les modèles HMO et réseau de santé sont moins répandus en Suisse romande. En particulier, la helpline bonus.ch a enregistré de nombreux appels d'assurés provenant du canton de Neuchâtel, déçus de ne pas pouvoir bénéficier des avantages du modèle HMO.

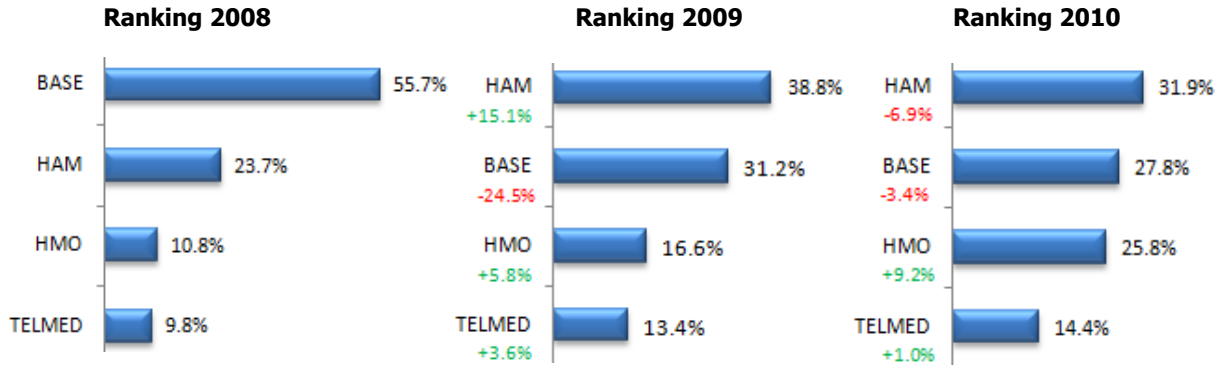
### Intérêt pour les différents modèles de Managed Care

Les assurés semblent comprendre que les modèles de Managed Care leur permettent des économies par rapport au modèle traditionnel, mais pour pouvoir en profiter pleinement, ils ont besoin de plus d'information sur les restrictions liées à ces modèles et sur la manière d'adapter leur comportement en conséquence :

BASE	Modèle d'assurance de base (traditionnel), offrant le libre choix du médecin
HAM	Modèle "médecin de famille", nécessite la consultation du médecin de famille en premier lieu
HMO	Modèles "HMO" ou "Réseau de santé" obligeant l'assuré à toujours consulter le même médecin d'un centre
TELMED	Modèle "Télémédecine", engageant l'assuré à appeler un centre de conseil médical avant d'aller chez le médecin
PPO	Variante "PPO Light", plus restrictive, l'assuré doit choisir son médecin selon une liste proposée par son assurance

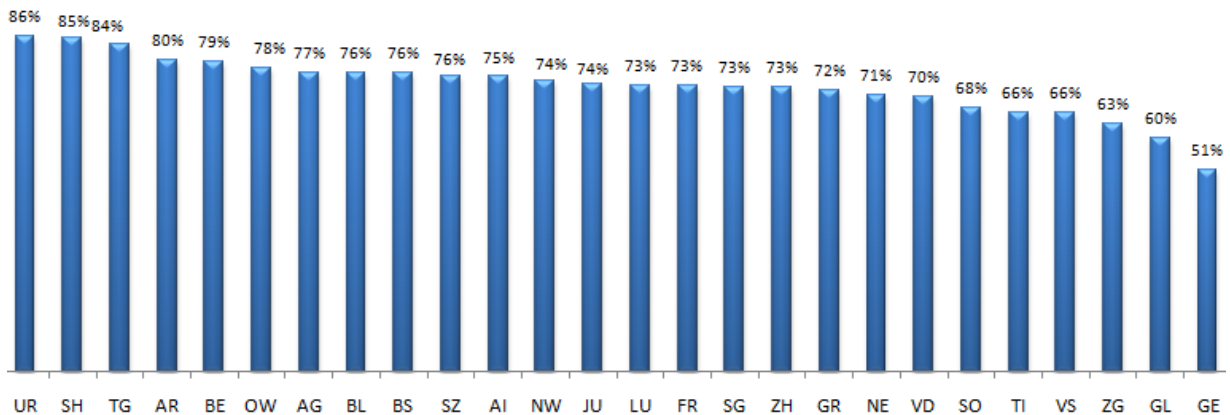
D'autres variantes de modèles peuvent imposer une restriction dans le choix des hôpitaux ou des pharmacies.

Cette année, le plus grand volume de demandes enregistré concerne le modèle **médecin de famille** avec **31.9%**. Par rapport à 2009, l'intérêt témoigné pour ce type de modèle est malgré tout en baisse (-6.9%). En revanche, le modèle **HMO** voit un véritable « boom » avec **25.8%**, représentant une augmentation de **9.2%**. Le taux d'intérêt pour le modèle télémédecine est de **14.4%**, ce qui signifie une augmentation légère mais constante. La plus grande perte d'intérêt (-27.8%), est à observer pour le modèle de base (libre choix du médecin).

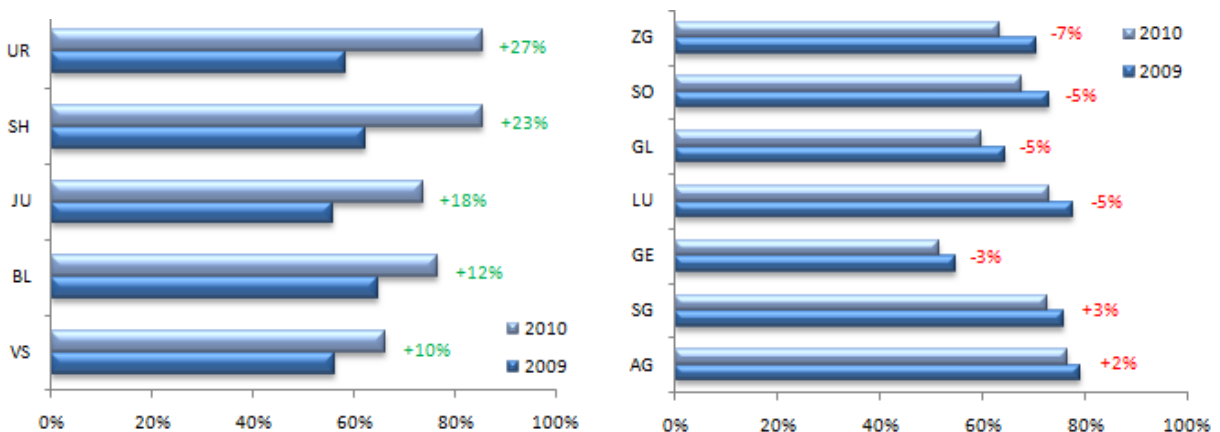


## Intérêt pour les modèles alternatifs par canton

Les cantons d'Appenzell Rhodes-Extérieures, Berne, Schaffhouse, Thurgovie et Uri enregistrent le plus fort intérêt pour ces modèles, avec un taux de demandes d'offre dépassant largement les **79%**. En revanche, les assurés des cantons de Genève et Glaris sont plus partagés, avec des taux de **51%** et **60%** respectivement.

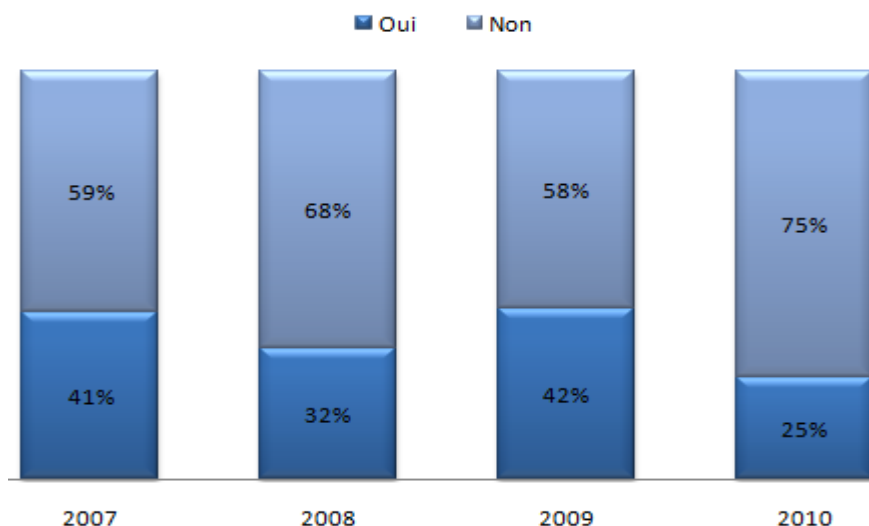


La plus forte croissance d'intérêt pour les modèles alternatifs est à observer dans les cantons de Bâle-Ville, Jura, Schaffhouse, Uri et Valais. Sans surprise, il s'agit des cantons subissant, parmi d'autres, une augmentation des primes pour 2011 au-dessus de la moyenne. Une régression de l'intérêt se manifeste pour les cantons de Zoug, Soleure, Glaris, Lucerne, Genève, St-Gall et Argovie.



En 2009, 42% des assurés se disaient prêts à renoncer au libre choix du médecin en échange d'une réduction des primes. Cette année, comme l'a révélé une étude comportementale menée au début d'octobre, seuls **25%** des assurés indiquent que le **libre choix du médecin** n'a **pas d'importance** pour eux. Ce taux est en nette **divergence** avec le taux de demandes d'offre réalisées pour ces modèles limitant la liberté de choix (**72.2%**).

## Êtes-vous prêt à renoncer au libre choix du médecin ?



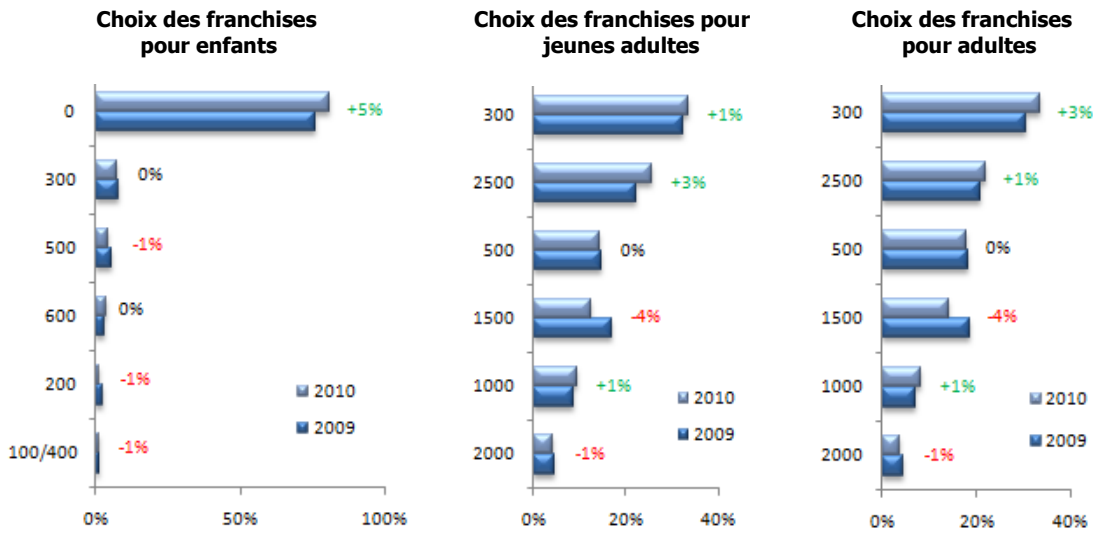
Une étude comportementale que nous avons réalisée en début d'année a démontré qu'en 2009, un grand nombre d'assurés se précipitaient sur les modèles économiques sans vraiment se renseigner au préalable. Cette année, dans le but de mieux informer les personnes souhaitant se réorienter par rapport à leur assurance-maladie, bonus.ch a mis en place une helpline. Après les questions au sujet du Managed Care, le deuxième plus grand volume de demandes enregistré concernait l'optimisation de la franchise.

## Mouvement des franchises d'une année à l'autre

Trop peu d'assurés se rendent compte qu'ils peuvent réaliser des économies non seulement en choisissant un autre modèle d'assurance, mais également en adaptant leur franchise à leurs dépenses de santé réelles. Les statistiques prélevées sur les sites de comparaison le montrent : 80% des assurés en moyenne conservent leur franchise actuelle pour l'année suivante.

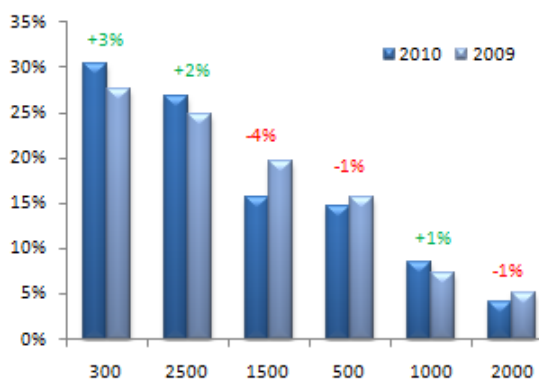
2010-2011	Franchise souhaitée pour l'année suivante					
Franchise actuelle	300	500	1000	1500	2000	2500
300	<b>89.2%</b>	5.1%	1.5%	1.3%	0.3%	2.7%
500	8.7%	<b>83.9%</b>	2.9%	1.7%	0.1%	2.7%
1000	5.6%	8.2%	<b>75.8%</b>	5.4%	0.8%	4.2%
1500	4.6%	5.2%	4.5%	<b>75.0%</b>	2.5%	8.3%
2000	3.2%	2.3%	4.2%	6.5%	<b>62.3%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

**81%** des demandes d'offre pour enfants concernent la franchise 0, c'est une augmentation de **5%** par rapport à 2009. Pour les **jeunes adultes** (19 à 25 ans) et les **adultes** (26+), la franchise la plus souvent envisagée est celle à **300** avec 34%. La plus forte croissance de l'intérêt pour la franchise de base (**+3%**) est à observer auprès des adultes. La franchise **2'500** voit elle aussi un fort engouement parmi les jeunes adultes (**26%**) et les adultes (**22%**), avec la plus grande croissance d'intérêt auprès des 19 à 25 ans (**+3%**).

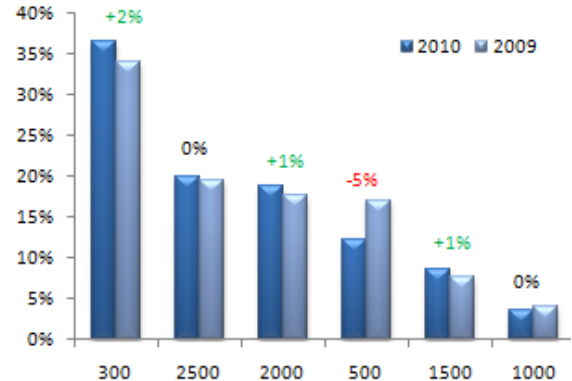


La franchise **300** reste celle qui, **globalement**, suscite le **plus d'intérêt**. Toutefois, certaines tendances dans le comportement des sexes peuvent être observées : pour une grande partie, les **femmes** renoncent à la franchise **500** (-5%) pour privilégier les franchises plus élevées (2'000 et 1'500) avec un taux de croissance de **1%** par rapport à 2009. Chez les **hommes**, un vrai retour d'intérêt pour la franchise **300** se manifeste (+3%) et l'intérêt pour la franchise maximale (2'500) se concrétise. La franchise 1'500 voit une baisse du taux d'intérêt auprès des hommes (-4%), à l'avantage de la plus petite franchise à 1'000 qui montre une croissance de **1%**.

Évolution des demandes d'offre par franchise pour les hommes

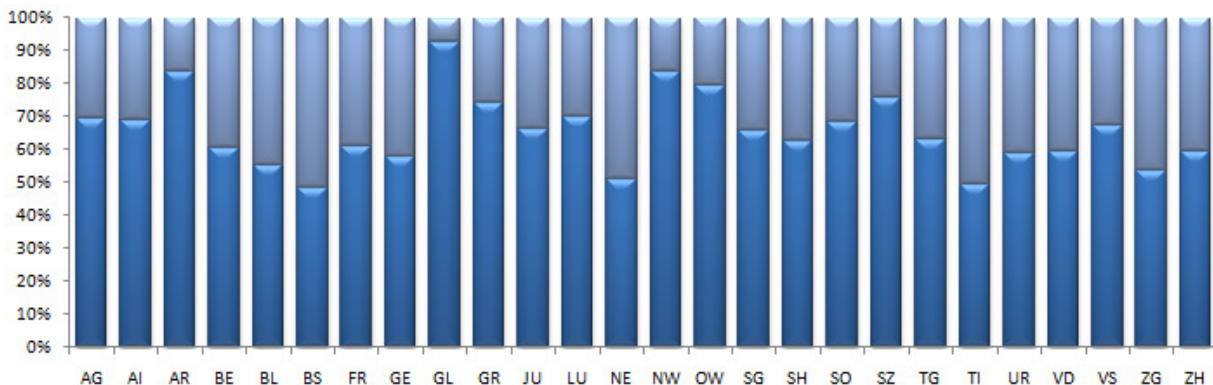


Évolution des demandes d'offre par franchise pour les femmes



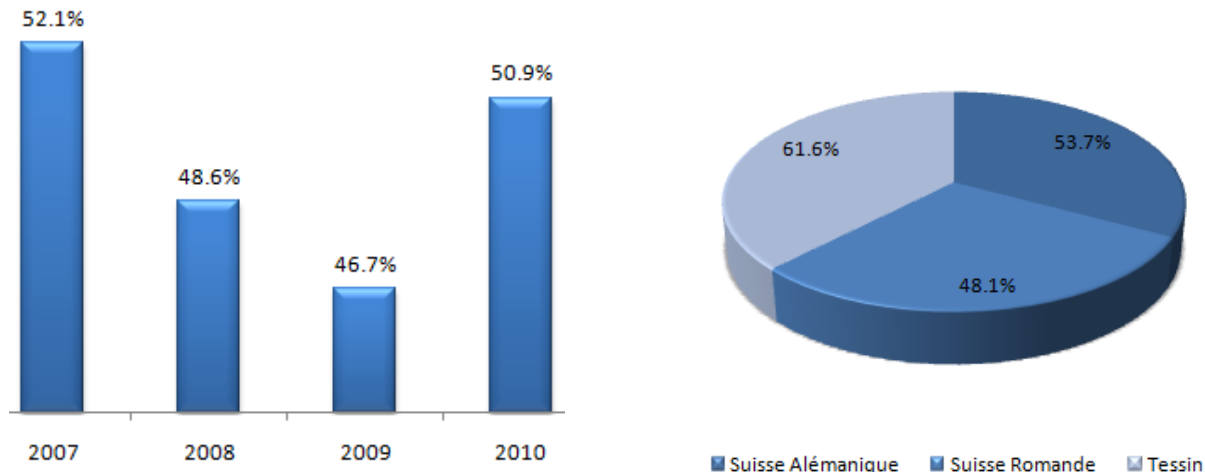
En opposant la franchise 300 et la franchise 2'500, certaines tendances régionales ressortent :

300	■
2500	■



## Intérêt pour les assurances complémentaires

Quant aux autres options prises par les assurés dans l'optique d'un changement d'assureur, on constate également un fort intérêt pour les assurances complémentaires. Lors d'une demande d'offre pour l'assurance de base, un assuré sur deux souhaite obtenir des informations sur des produits complémentaires également. La tendance à la hausse de ces dernières années (+4.2% par rapport à 2009) démontre qu'un nombre non négligeable d'assurés souhaite bénéficier de couvertures plus étendues que le minimum légal proposé par l'assurance obligatoire des soins (AOS). Le plus grand intérêt est témoigné au **Tessin**, avec **61.6%**.

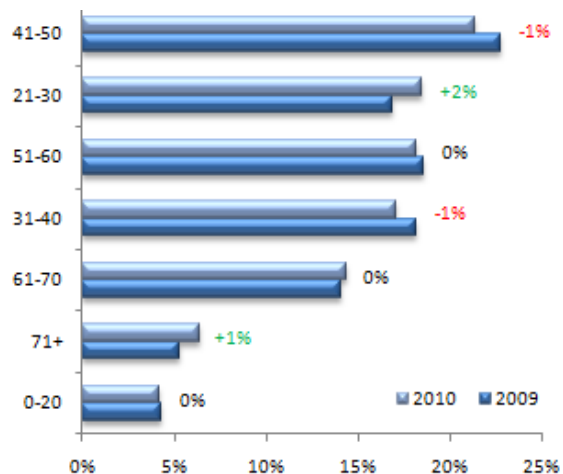


## Intérêt pour les sites de comparaison selon les tranches d'âge

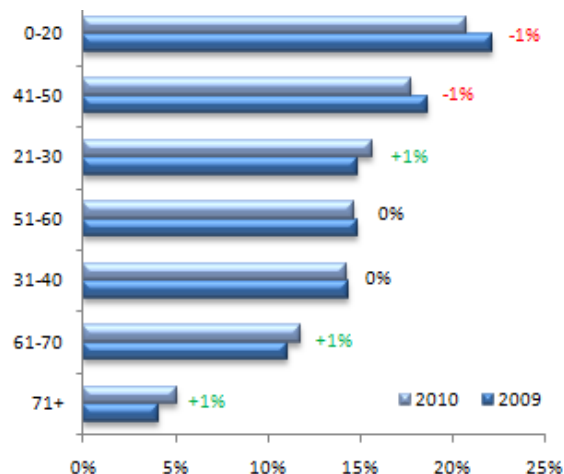
Avec un taux de **21.3%**, les sites de comparaison sont le plus consultés par les assurés de la tranche d'âge de **41 à 50 ans** avec enfants à charge. Depuis la hausse exorbitante des primes pour les jeunes adultes en 2009, on observe dans cette tranche d'âge aussi un intérêt grandissant (+2%). Les seniors de **71 ans et plus** représentent **6.4%** des utilisateurs, témoignant ainsi une augmentation d'intérêt de **1%** par rapport à 2009.

La plus grande partie des offres est enregistrée pour la tranche d'âge **0 à 20 ans** (20.8%), suivie par les adultes de **41 à 50 ans** (17.8%), avec un intérêt plus faible de **-1%** par rapport à l'année passée pour chacune de ces tranches d'âge. Par contre, les demandes d'offre envoyées pour les jeunes de **21 à 30 ans** et les seniors de **61 ans et plus** sont en croissance (+1% chacune).

Répartition des visiteurs de bonus.ch et comparez.ch par tranches d'âge



Répartition des demandes d'offres par tranches d'âge



## Changement de caisse-maladie

Cette année, bonus.ch estime le taux de changement de caisse maladie à 10%. Ce chiffre reste relativement bas. 90% des assurés risquent de continuer à payer plus pour les mêmes prestations car prescrites par la LAMal, celles-ci sont identiques pour tous les assureurs. En changeant vers la caisse-maladie la moins chère dans leur canton, l'ensemble des assurés pourrait réaliser une économie globale de 4.5 milliards de francs. Près de 60% d'entre eux pourraient économiser plus de CHF 500.- par année.

**Nombre d'assurés pouvant réaliser des économies**

Canton	Economie/an en CHF	Pourcentage de la population concernée
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	25'017'202	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	64'061'430	97.51%
ZH	901'925'357	99.97%
<b>Total</b>	<b>4'445'255'402</b>	

**Nombre d'assurés pouvant économiser plus de CHF 500.- par année**

Canton	Economie/an en CHF	Pourcentage de la population concernée
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>Total</b>	<b>3'706'418'366</b>	

Le comparatif des primes maladie de bonus.ch est le plus complet actuellement sur le marché : primes et indicateurs qualitatifs aident les assurés à mieux s'orienter. La transmission des demandes d'offre via les moyens électroniques signifie souvent un traitement plus rapide de la part de l'assureur et peut ramener le coût lié au changement (estimé entre CHF 100.- et 200.- par assuré) en dessous de CHF 100.- !

Pour plus d'informations :

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, le 11 novembre 2010