

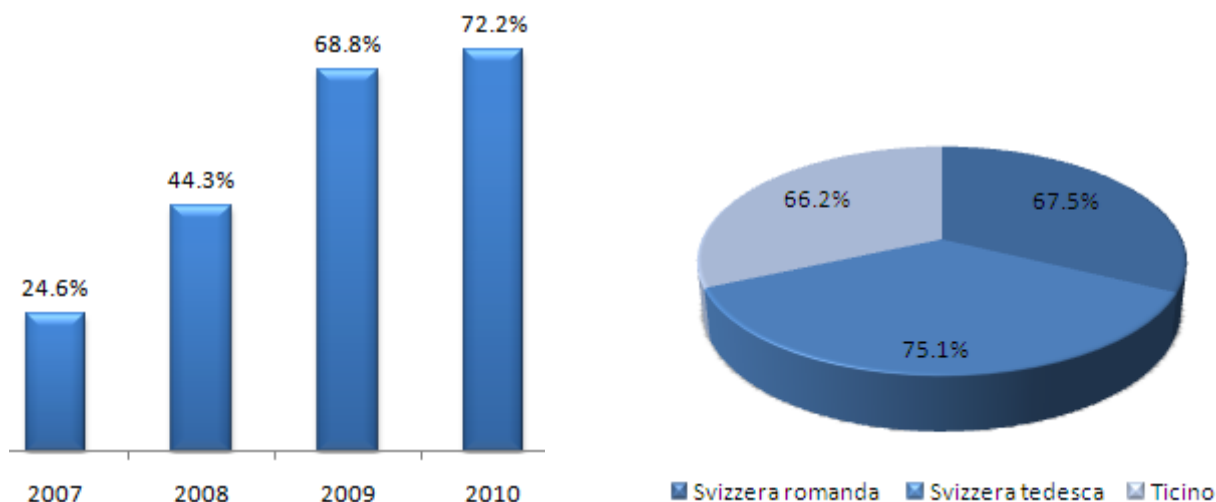
Casse malati e cambiamento, è il boom del Managed Care

La comunicazione dei premi per il 2011 è stata una sorpresa per molti assicurati. In vista di un nuovo aumento, si esplora ogni mezzo che possa consentire di ridurre le spese di assicurazione malattia: nuovo modello, adattamento della franchigia, scelta dell'assicuratore.... Ma un numero ancora troppo esiguo di assicurati coglie e sfrutta appieno il proprio potenziale di risparmio.

Sono in tanti gli assicurati che si adoperano per ridurre il premio dell'assicurazione malattia. In forte crescita le sollecitazioni nei confronti dei siti che favoriscono la comparazione tra casse, quali bonus.ch e compara.ch. I risultati statistici registrati dai portali in un periodo di due settimane a séguito dell'annuncio dei premi 2011 sono inequivocabili: è il boom dei modelli di Managed Care. All'origine di un tale entusiasmo per questi modelli, detti "alternativi", il risparmio possibile: fino al 25% rispetto al modello tradizionale di assicurazione.

Interesse per i modelli assicurativi alternativi

È ormai dal 2007 che bonus.ch studia le tendenze di cambiamento nell'ambito delle casse malati. L'analisi delle richieste d'offerta effettuate sul portale dopo la pubblicazione dei premi ufficiali mostra una tendenza netta: l'interesse per i modelli di tipo HMO, medico di famiglia e telemedicina è in costante aumento. Quest'anno, il **72.2%** delle richieste di offerta registrate sul portale riguarda proprio questi modelli di Managed Care. Un tasso triplo rispetto a quanto registrato nel 2006 (24.6%).



È nella Svizzera tedesca che i modelli di Managed Care conoscono il maggior successo tra gli assicurati. D'altra parte, i modelli HMO e rete di cure sono meno diffusi in Svizzera romanda. In particolare, molti assicurati del canton Neuchâtel hanno contattato la help line bonus.ch, delusi di non poter approfittare dei vantaggi del modello HMO.

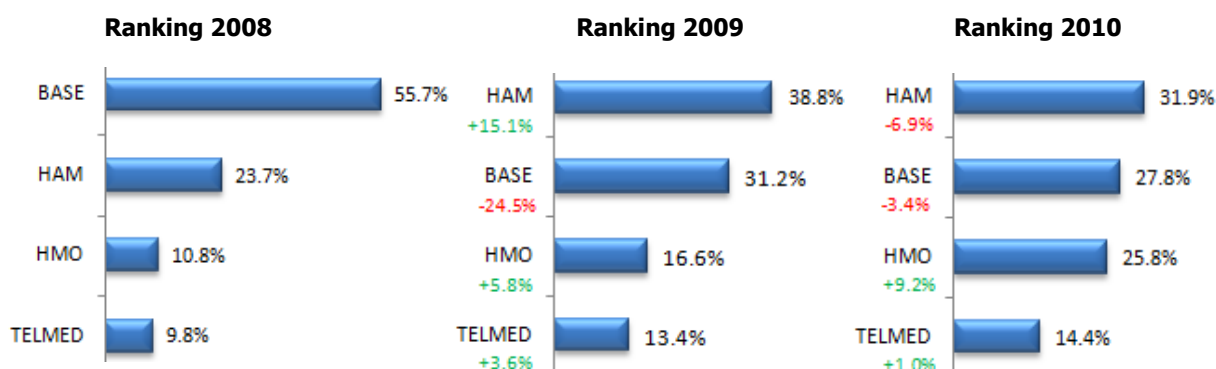
Interesse per i diversi modelli di Managed Care

Gli assicurati appaiono coscienti del risparmio possibile con l'adozione di modelli di Managed Care rispetto al modello tradizionale. Ma per un pieno sfruttamento di tali modelli, necessitano di maggiori informazioni sui vincoli che essi comportano, nonché di consigli su come adattare il proprio comportamento di conseguenza:

BASE	Modello assicurativo di base (tradizionale), che consente la libera scelta del medico
HAM	Modello "medico di famiglia": impone la consultazione in primo luogo del medico di famiglia
HMO	Modelli "HMO" o "Rete di cure" che impongono all'assicurato di consultare sempre lo stesso medico appartenente ad un centro di cure
TELMED	Modello "telemedicina": l'assicurato si impegna a contattare telefonicamente un centro di consiglio medico prima di recarsi personalmente presso il proprio medico
PPO	Variante "PPO Light", più restrittiva: l'assicurato deve scegliere il proprio medico all'interno di una lista proposta dall'assicurazione

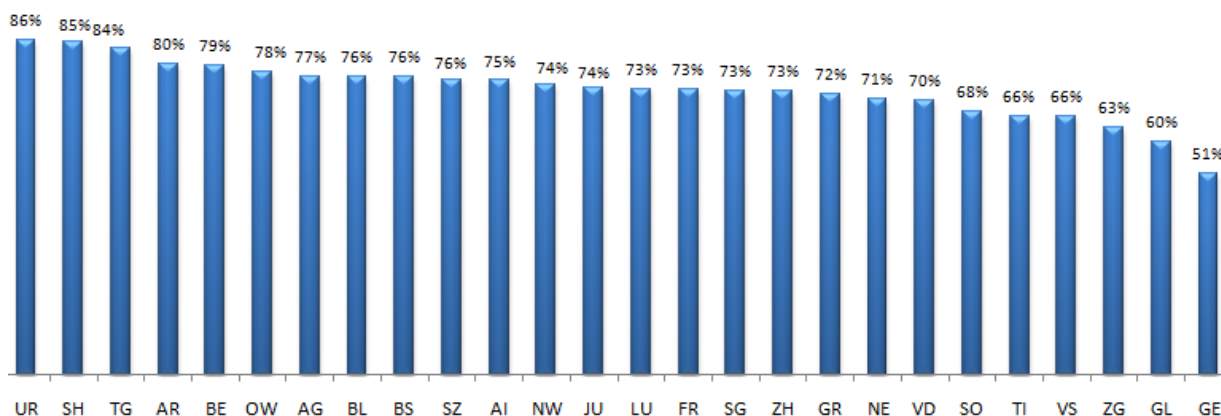
Vi sono inoltre varianti di modelli che richiedono una restrizione nella scelta degli ospedali o delle farmacie.

Quest'anno, il maggior volume di richieste di offerta è stato rilevato per il modello **medico di famiglia**, con il **31.9%**. Rispetto al 2009, tuttavia, l'interesse per questo modello è in calo (-6.9%). Al contrario, il modello **HMO** conosce un autentico "boom" con il **25.8%**, che significa un aumento del **+9.2%**. L'interesse per il modello telemedicina risulta essere del **14.4%**: un aumento contenuto, ma costante. Il più forte calo di interesse, **-30%** si osserva per il modello di base (libera scelta del medico).

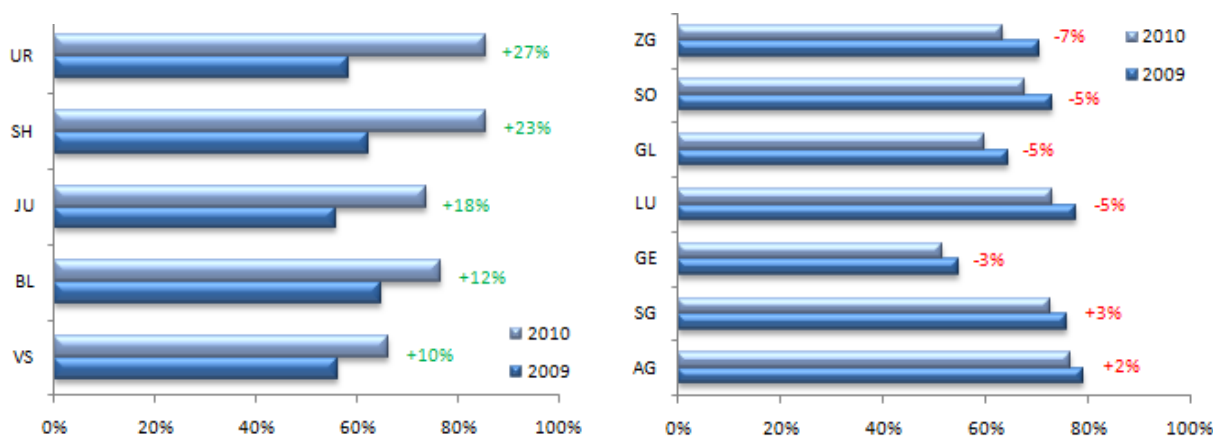


Interesse nei confronti dei modelli alternativi per cantone

I cantoni di Appenzello Esterno, Berna, Sciaffusa, Turgovia e Uri registrano il più forte interesse per questi modelli, con un tasso di richieste di offerta che supera abbondantemente il **79%**. Al contrario, gli assicurati dei cantoni di Ginevra e Glarona risultano maggiormente divisi, con un tasso che si situa tra il **51% e il 60%**.

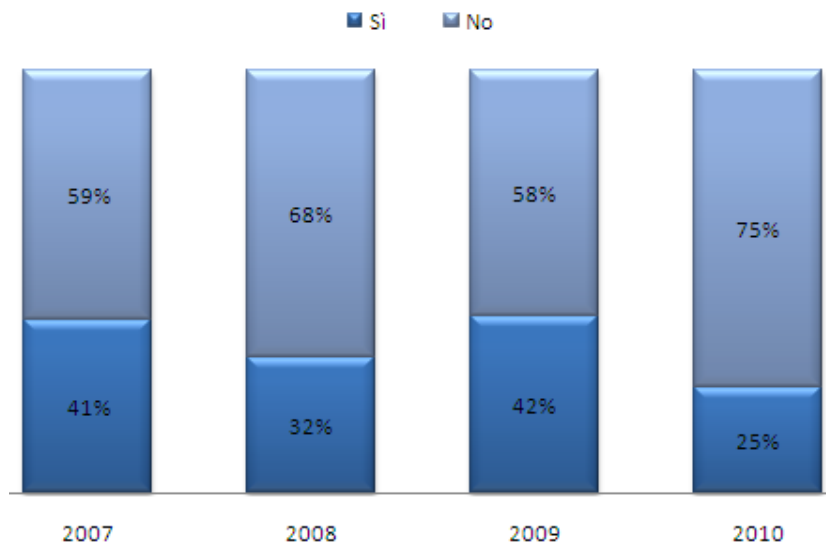


La massima crescita di interesse per i modelli alternativi si osserva nei cantoni di Basilea città, Giura, Sciaffusa, Uri e Vallese. Non è un dato sorprendente, dal momento che questi cantoni, insieme con altri, subiranno un aumento dei premi per il 2011 superiore alla media. L'interesse regredisce invece per i cantoni di Zugo, Soletta, Glarona, Lucerna, Ginevra, San Gallo e Argovia.



Nel 2009, il 42% degli assicurati si diceva pronto a rinunciare alla libera scelta del medico curante se ciò avesse permesso di ridurre i premi. Quest'anno, come mostra un'indagine comportamentale condotta a inizio ottobre, soltanto il **25%** degli assicurati indica la **libera scelta del medico** come **non importante**. Un dato in **contrasto** con il tasso di richieste d'offerta effettuate per questi modelli, nei quali la scelta del medico è limitata (**72.2%**).

È disposto a rinunciare alla libera scelta del medico curante?



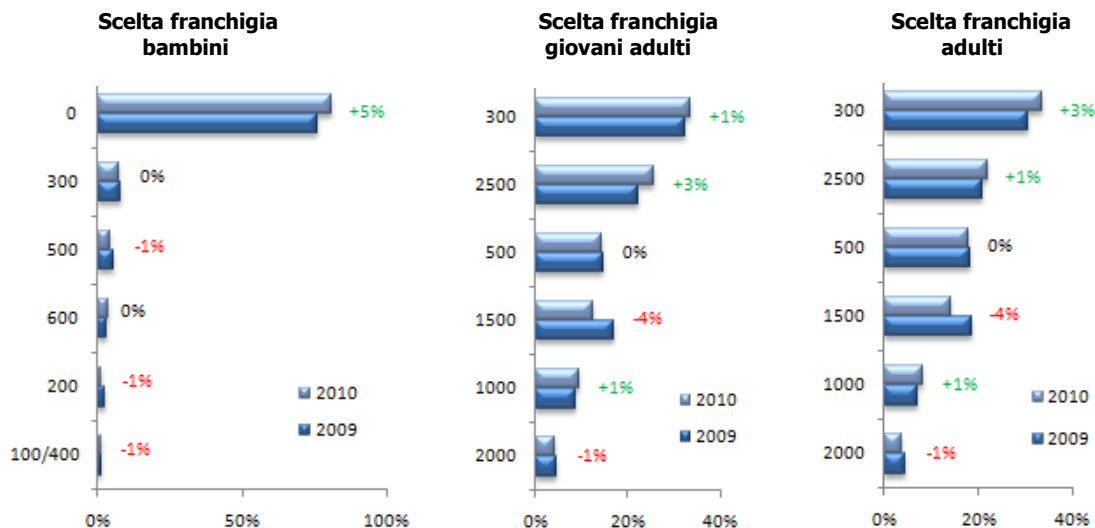
Un altro studio comportamentale realizzato a inizio anno ha mostrato che, nel 2009, un gran numero di assicurati si era affrettato ad affidarsi ai modelli economici, senza che alla base vi fosse un'informazione adeguata. Per poter informare chi desiderava orientarsi meglio in termini di assicurazione malattia, bonus.ch ha fornito una help line telefonica. Subito dopo le domande in rapporto con il Managed Care, il maggior volume di richieste registrato riguardava l'ottimizzazione della franchigia.

Fluttuazione delle franchigie da un anno all'altro

Sono ancora troppo pochi gli assicurati che si rendono conto di poter risparmiare non solo con la scelta di un altro modello assicurativo, ma anche adeguando la franchigia alle spese sanitarie effettive. Come mostrano le statistiche registrate sul portale di comparazione, l'80% degli assicurati in media mantiene la propria franchigia attuale anche l'anno successivo.

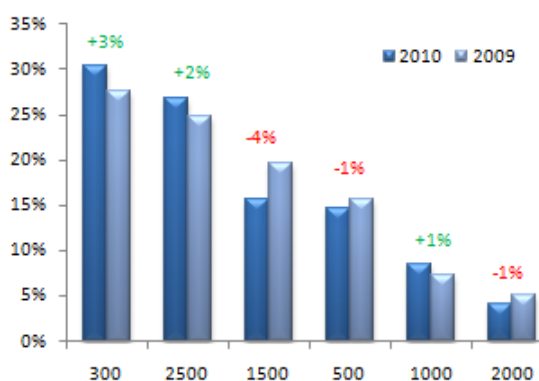
2010-2011	Franchigia desiderata per l'anno seguente					
Franchigia annua	300	500	1000	1500	2000	2500
300	89.2%	5.1%	1.5%	1.3%	0.3%	2.7%
500	8.7%	83.9%	2.9%	1.7%	0.1%	2.7%
1000	5.6%	8.2%	75.8%	5.4%	0.8%	4.2%
1500	4.6%	5.2%	4.5%	75.0%	2.5%	8.3%
2000	3.2%	2.3%	4.2%	6.5%	62.3%	21.5%
2500	3.9%	2.2%	2.6%	2.3%	1.4%	87.6%

L'**81%** delle richieste di offerta per i bambini concerne una franchigia 0. Si tratta di un aumento del **+5%** rispetto al 2009. Per i **giovani adulti** (dai 19 ai 25 anni) e gli **adulti** (26 anni e oltre), la franchigia maggiormente evocata è quella da **300** franchi, con il 34%. Il massimo aumento d'interesse (**+3%**) per la franchigia di base si osserva per gli adulti. La franchigia da **2500** franchi suscita a sua volta forte entusiasmo da parte dei giovani adulti (**26%**) e adulti (**22%**), con il maggior aumento di interesse presso i giovani da 19 a 25 anni (**+3%**).

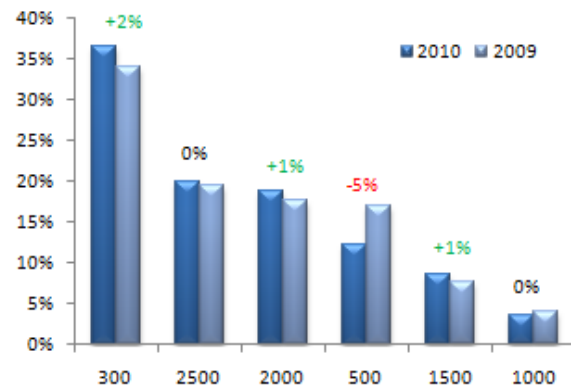


È ancora la franchigia a **300** franchi a suscitare, **globalmente**, il maggior interesse. Tuttavia si osservano alcune tendenze proprie ai due sessi opposti: parte delle assicurate rinunciano a una franchigia di **500** franchi (-5%) per privilegiare franchigie più alte, da 2000 e 1500 franchi, con un tasso di crescita del **+1%** rispetto al 2009 per ognuna di queste franchigie. Gli **assicurati di sesso maschile** mostrano un rinnovato interesse per la franchigia da **300** franchi (**+3%**), mentre nel contempo si consolida un interesse per la franchigia massima (2500 franchi). La franchigia da 1500 franchi è divenuta meno interessante per gli uomini (-4%), a favore della franchigia, più contenuta, di 1000 franchi, che si mostra in crescita con un **+1%**.

Evoluzione richieste d'offerta per franchigia uomini

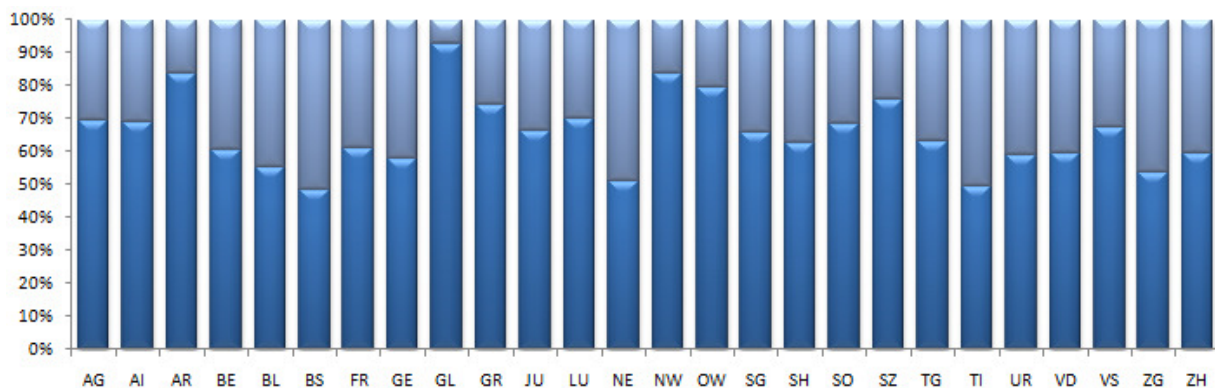


Evoluzione richieste d'offerta per franchigia donne



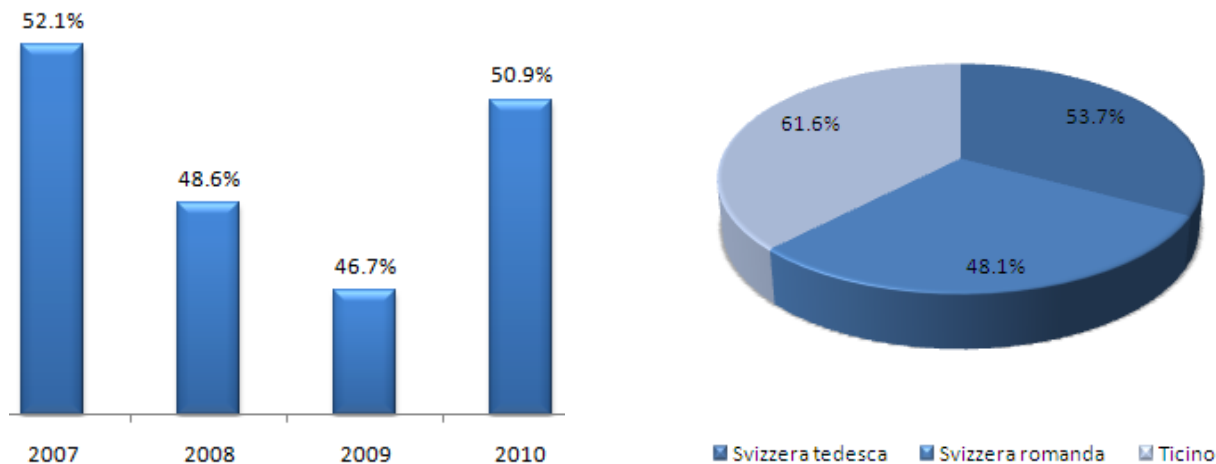
Ad un'analisi contrastiva tra la franchigia a 300 franchi e quella a 2500 franchi, è possibile rilevare una serie di tendenze geografiche:

300	■
2500	■



Interesse per le assicurazioni complementari

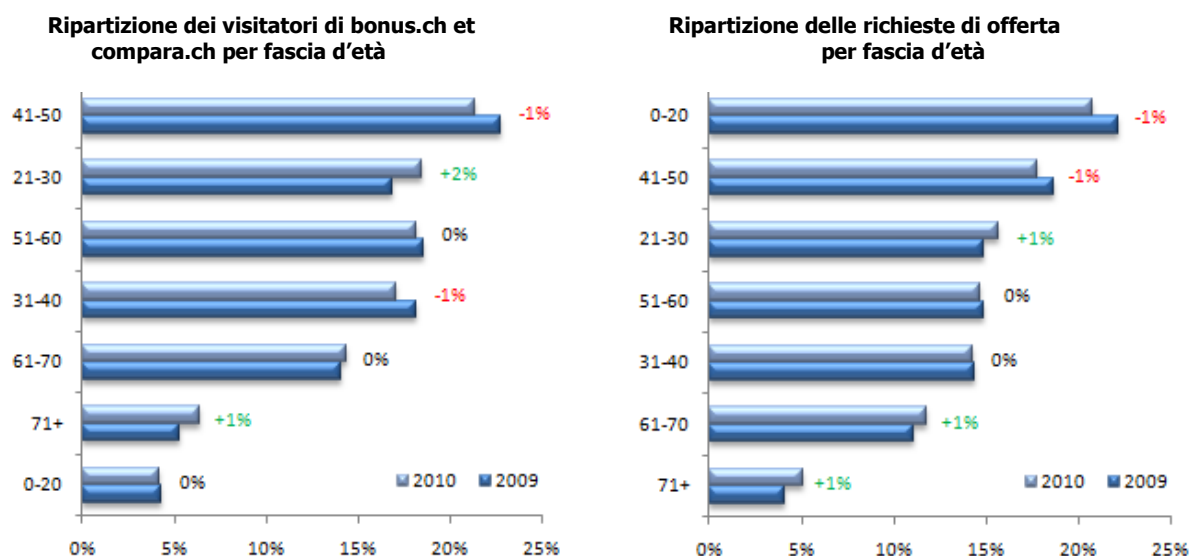
Tra le varie opzioni prese in considerazione dagli assicurati nell'ottica di un cambiamento di assicuratore, è da constatarsi anche un forte interesse per le assicurazioni complementari. Quando richiede un'offerta per l'assicurazione di base, un assicurato su due ricerca informazioni anche sui prodotti complementari. La tendenza al rialzo di questi ultimi anni (+4.2% rispetto al 2009) mostra che non pochi assicurati auspicano una copertura più estesa rispetto al minimo legale offerto dall'assicurazione obbligatoria. Il maggior interesse si osserva in **Ticino**, con il **61.6%**.



Interesse per i portali di confronto in funzione della fascia d'età

Con un tasso del **21.3%**, sono gli assicurati di età tra i **41 e i 50 anni** con figli a carico a consultare di più i portali di confronto. Dall'esorbitante rialzo dei premi per i giovani adulti nel 2009, si osserva un interesse crescente anche da parte di questa fascia d'età (+2%). Gli anziani di **71 anni e oltre** rappresentano ora il **6.4%** degli utilizzatori, portando così il proprio interesse a un tasso del +1% rispetto all'anno scorso.

La maggioranza delle offerte viene registrata per la fascia d'età tra gli **0 e i 20 anni** (20.8%), seguita da quella degli adulti tra i **41 e i 50 anni** (17.8%), con una decrescita (-1%) dell'interesse manifestato da entrambe le fasce d'età rispetto al 2009. Inversamente, le richieste d'offerta inviate per giovani tra i **21 e i 30 anni** e per anziani dai **61 anni in poi** risultano in crescita (+1% per ciascuna categoria).



Passaggio a una nuova cassa malati

Quest'anno, il passaggio a una nuova cassa malati è stimato a un tasso leggermente superiore al **10%**. Non si tratta di un tasso molto elevato, considerando che, per l'assicurazione di base, le prestazioni garantite per legge sono identiche per tutti gli assicuratori. Il 90% degli assicurati potrebbe risparmiare optando per la cassa più conveniente del proprio cantone o della propria regione. Cambiando per la cassa malati che risulta la più economica nel cantone di residenza, l'insieme degli assicurati potrebbe risparmiare globalmente ben **4.5 miliardi** di franchi svizzeri. Tra questi, il **60%** potrebbe risparmiare più di **500 franchi** all'anno.

Numero di assicurati che potrebbero risparmiare

Cantone	Risparmio/anno in franchi	Percentuale di assicurati coinvolti
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	90'1925'357	99.97%
Totale	4'445'255'402	

Numero di assicurati che potrebbero risparmiare più di CHF 500.- all'anno

Cantone	Risparmio/anno in franchi	Percentuale di assicurati coinvolti
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%
Totale	3'706'418'366	

Il portale di comparazione bonus.ch offre agli assicurati il motore di confronto dei premi malattia più completo attualmente sul mercato. I premi 2011, un voto di qualità e gli indicatori dei tassi di riserve nonché della stabilità dei premi di ogni cassa, tutti integrati nel comparatore, permettono all'assicurato di meglio orientarsi in vista di un'ottimizzazione del contratto di assicurazione malattia per l'anno a venire.

Gli assicurati che scelgono di trasmettere la propria richiesta di offerta per via elettronica alla cassa malati prescelta godono spesso di un trattamento più rapido della pratica. Contribuiscono inoltre alla riduzione delle spese sanitarie globali: il costo di un cambiamento di cassa, che si situa normalmente tra i 100 e i 200 franchi per assicurato, può essere portato al di sotto dei 100 franchi con l'automatizzazione della trasmissione delle richieste d'offerta.

Per ulteriori informazioni:

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

Losanna, 11 novembre 2010