

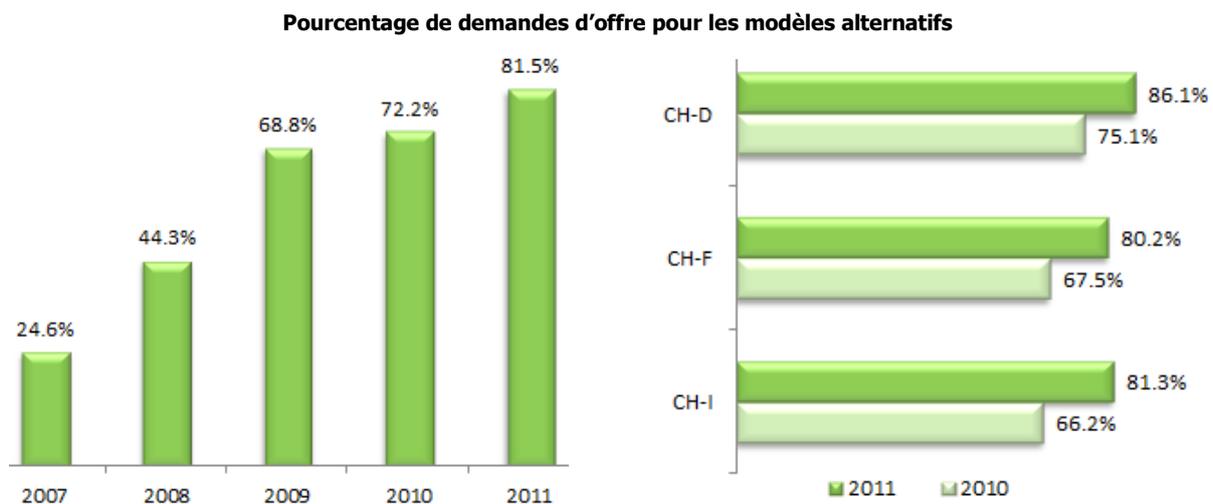
Assurance maladie: depuis 2006, l'intérêt pour les modèles du Managed Care a plus que triplé

Lors de la réception de leur décompte de primes 2012, beaucoup d'assurés ont été confrontés à une nouvelle hausse. Au vu de cette augmentation, ils explorent les différentes façons de pallier à ce problème : un changement de modèle d'assurance ou l'optimisation de la franchise ? Tous les moyens sont bons pour diminuer la prime !

Beaucoup d'assurés souhaitent réduire leur prime d'assurance maladie et, pour ce faire, se tournent en grand nombre vers le portail de comparaison bonus.ch. Les statistiques relevées depuis la publication officielle des primes 2012 le confirment : l'engouement pour le Managed Care ne cesse de croître.

Intérêt pour les modèles d'assurance alternatifs

Depuis 5 ans, bonus.ch suit au plus près les tendances relatives aux changements de l'assurance maladie. L'analyse des demandes d'offre reçues après la publication officielle des primes pour 2012 en dit beaucoup : l'intérêt pour les modèles alternatifs d'assurance du type HMO, médecin de famille et télémédecine ne cesse d'augmenter. Cette année, 81.5% parmi toutes les demandes d'offres enregistrées concernent les modèles du Managed Care : un pourcentage record. Depuis 2006, le pourcentage des demandes enregistrées a plus que triplé, passant de 24.6% à 81.5%. Cette hausse d'intérêt public est en contradiction avec les réactions de plusieurs organisations de médecins et associations de patients, qui, en net désaccord avec la restriction du libre choix du médecin notamment, ont prévu le lancement d'un référendum, également soutenu par la FMH, contre les modèles alternatifs. Pourtant, le gouvernement encourage ces modèles d'assurance : selon une récente décision du Parlement, les assurés choisissant le modèle d'assurance traditionnel plutôt que les modèles alternatifs verront leur participation aux coûts augmenter. Et c'est certainement au moins en partie du côté des économies qu'ils permettent de réaliser – jusqu'à 25% de moins par rapport au modèle traditionnel – qu'il faut chercher le succès de ces modèles. Aux yeux des assurés, les avantages économiques des modèles alternatifs sembleraient donc en mesure de compenser les limitations qui y sont liées.



C'est en Suisse italienne que l'on observe la plus grande augmentation de l'intérêt pour les modèles du Managed Care : +15.1% par rapport à 2010. En Suisse romande aussi, l'intérêt a augmenté de manière significative (+12.7%).

Rappel : les divers types de modèles alternatifs

Les assurés semblent comprendre que les modèles de Managed Care leur permettent de faire des économies par rapport au modèle traditionnel, mais pour pouvoir en profiter pleinement, ils ont besoin de plus d'informations 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	Modèle "HMO" ou "Réseau de santé", obligeant l'assuré à toujours consulter le même médecin au sein d'un centre médical
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 car 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.

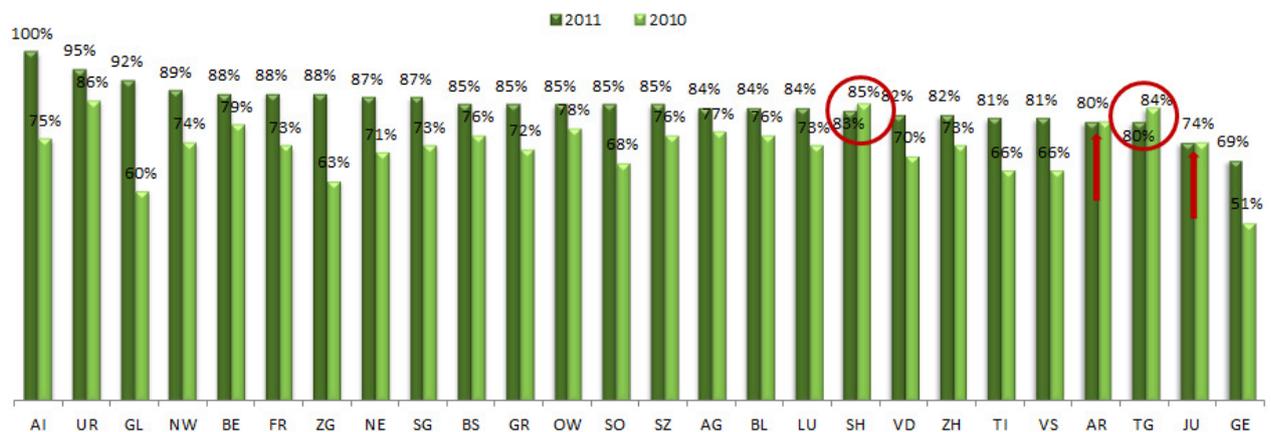
Cette année, le plus grand volume de demandes enregistré (près de 50%) concerne le modèle HAM (médecin de famille). La raison est sans doute à rechercher dans le fait qu'il s'agit du modèle alternatif qui impose le moins de contraintes aux assurés. Avec 17.8% et 17.7%, les demandes d'offre pour les modèles HMO et Telmed sont plutôt équilibrées. Le modèle de base permettant le libre choix du médecin est ainsi le modèle affichant la plus grande perte d'intérêt auprès des assurés : -9.2% par rapport à 2010.

Pourcentage des demandes d'offre pour les différents modèles d'assurance



Intérêt pour les modèles alternatifs par canton

Sur le plan national, l'intérêt pour les modèles du Managed Care a fortement augmenté par rapport à 2010, sauf dans les cantons de Schaffhouse et Thurgovie, où il est en régression. Les cantons d'Appenzell Rhodes-Intérieures, Uri, Glaris, Nidwald, Berne, Fribourg et Zoug enregistrent le plus fort intérêt pour les modèles du Managed Care, avec un taux de demandes d'offre dépassant les 88%. En revanche, les assurés des cantons du Jura et de Genève sont plus partagés, avec des taux d'intérêt inférieurs à 80%. En 2010 déjà, Genève était le canton affichant le moins de demandes d'offres enregistrées pour les modèles alternatifs.



Dans les cantons d'Appenzell Rhodes-Extérieures et du Jura, le taux d'intérêt pour modèles alternatifs reste inchangé par rapport à 2010. Les cantons d'Argovie et d'Obwald affichent le taux de croissance le plus bas (<8%). La plus forte croissance d'intérêt pour les modèles alternatifs par rapport à 2010 (>15%) est à observer dans les cantons Glaris, Appenzell Rhodes-Intérieures, Zoug, Genève, Soleure et Neuchâtel.

Canton	2011	2010	Différence
GL	92%	60%	+32%
AI	100%	75%	+25%
ZG	88%	63%	+25%
GE	69%	51%	+18%
SO	85%	68%	+17%
NE	87%	71%	+16%

Canton	2011	2010	Différence
AG	84%	77%	+7%
OW	85%	78%	+7%
AR	80%	80%	0%
JU	74%	74%	0%
SH	83%	85%	-2%
TG	80%	84%	-4%

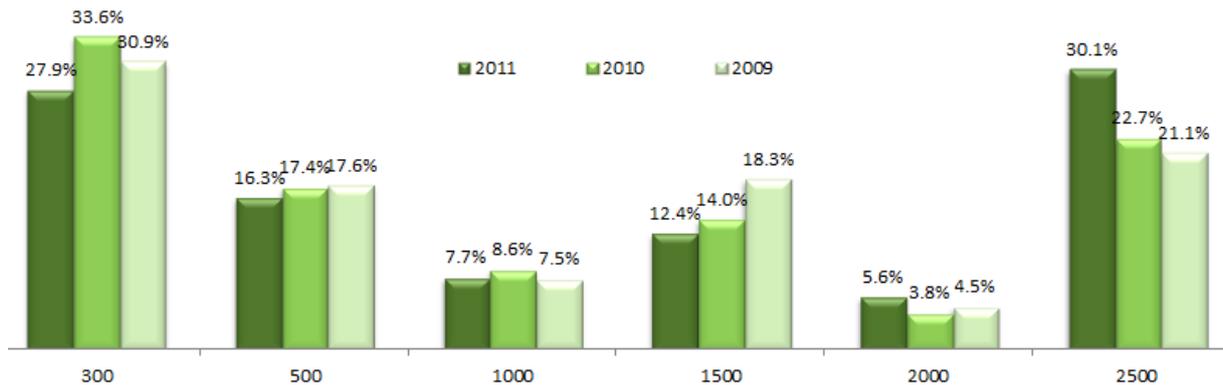
Intérêt pour les franchises : peu d'évolution d'une année à l'autre

Encore trop peu d'assurés se rendent compte du fait qu'ils peuvent réaliser des économies non seulement en changeant de modèle d'assurance, mais également en optimisant leur franchise en fonction de leurs dépenses de santé effectives. Les statistiques relevées sur bonus.ch le montrent : 80% des assurés en moyenne conservent leur franchise pour l'année suivante. Par rapport à 2010, le pourcentage des personnes ayant effectué une demande d'offre pour une autre franchise a même baissé de 1.3% (79.0% en 2010 vs. 77.7% en 2011).

2011-2012	Franchise souhaitée pour l'année suivante					
Franchise actuelle	300	500	1000	1500	2000	2500
300	81.5%	7.1%	2.6%	1.8%	0.8%	6.2%
500	5.4%	83.6%	4.9%	2.2%	0.3%	3.6%
1000	4.1%	9.5%	70.7%	6.7%	3.0%	6.0%
1500	3.6%	6.1%	5.3%	71.7%	3.8%	9.5%
2000	2.7%	4.2%	3.4%	4.6%	67.6%	17.5%
2500	1.9%	2.4%	1.3%	2.0%	1.4%	91.0%

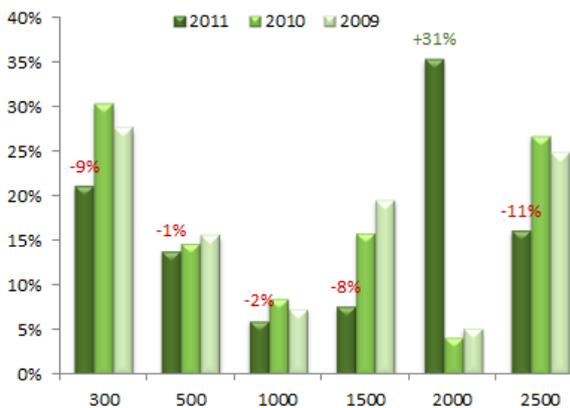
81% des demandes d'offre pour enfants concernent la franchise 0 : ce pourcentage est identique à celui de 2010. Pour les jeunes adultes (19 à 25 ans) et adultes (plus de 26 ans), la franchise la plus souvent envisagée est celle à 2500 CHF. Ainsi, la franchise à 2500 CHF dépasse la franchise à 300 CHF en nombre de demandes auprès des adultes et jeunes adultes (27.9% pour celle à 300 CHF vs. 30.1% pour celle à 2500).

Choix des franchises pour les jeunes adultes et adultes

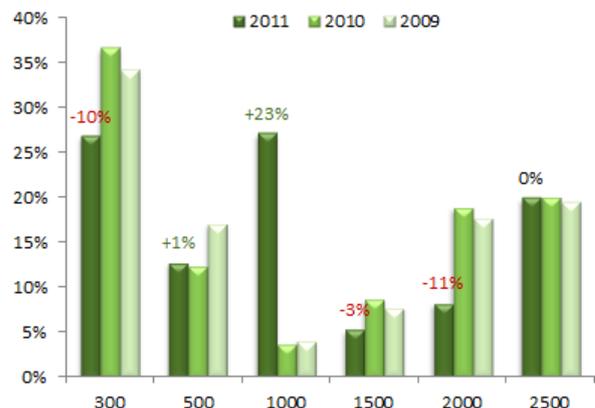


On observe également des tendances différentes entre les sexes : plus d'hommes que de femmes optent pour des franchises élevées, alors que pour les petites franchises, on constate le contraire. Ainsi, 28.5% des femmes s'intéressent à une franchise de 300 CHF, contre 23.2% des hommes.

Evolution des demandes d'offre par franchise pour les hommes



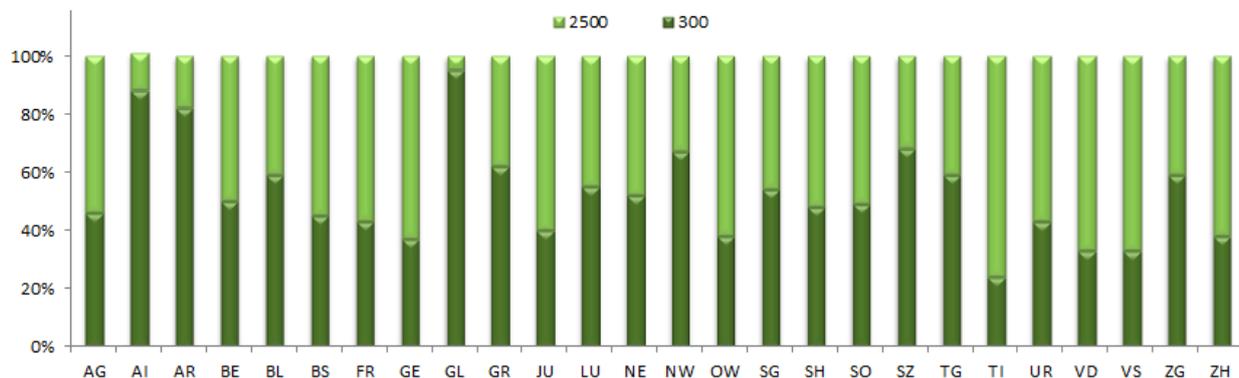
Evolution des demandes d'offre par franchise pour les femmes



Chez les hommes, c'est la franchise à 2000 CHF qui suscite le plus d'intérêt, avec +31% par rapport à 2010. Des baisses de demandes d'offre de 9% pour la franchise la plus basse (300 CHF) et de 11% pour la plus élevée (2500 CHF) ont été enregistrées.

Les femmes, elles, montrent un plus grand intérêt pour la franchise à 1000 CHF, alors que la franchise à 300 CHF voit une baisse d'intérêt de 10% par rapport à 2010. On peut dire que, globalement, la franchise à 300 CHF perd de l'intérêt et que les assurés se tournent vers des franchises plus élevées. Toutefois, on peut relever un certain nombre de différences dans le comportement des deux sexes : les hommes privilégient les franchises très élevées, alors que les femmes choisissent le plus souvent la franchise à 1000 CHF.

En opposant la franchise à 300 CHF et la franchise à 2500 CHF, certaines tendances régionales ressortent : la franchise la plus élevée semble être surtout privilégiée dans les cantons Romands et du Tessin; les assurés des cantons suisses alémaniques, quant à eux, préfèrent la franchise à 300 CHF.



Intérêt pour les assurances complémentaires

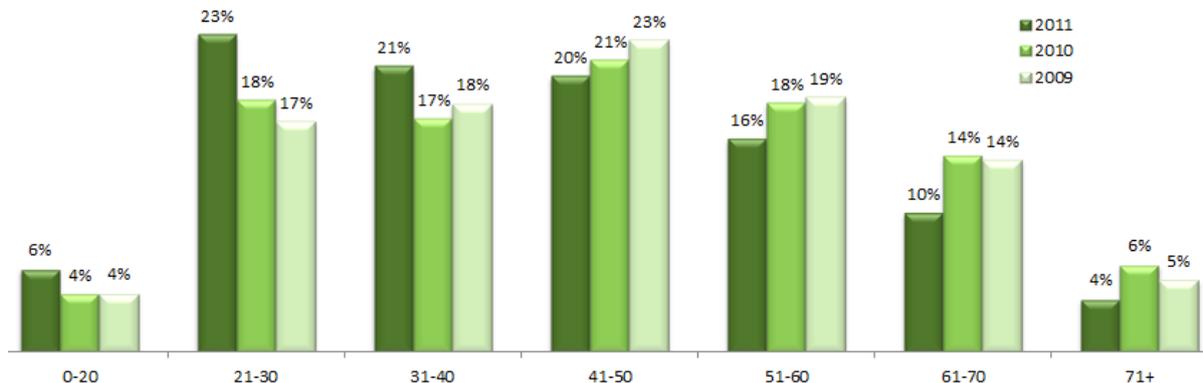
L'intérêt pour les assurances complémentaires demeure soutenu par rapport à 2010: un assuré sur deux a demandé des informations pour des produits de l'assurance complémentaire lors de sa demande d'offre pour l'assurance de base. Cette tendance montre très clairement que la moitié des assurés souhaitent une couverture d'assurance plus étendue que celle garantie par l'assurance obligatoire des soins. La tendance à la hausse enregistrée ces dernières années pour les produits complémentaires se confirme donc, même si une légère stagnation par rapport à 2010 peut être observée. Alors que le plus grand intérêt pour les assurances complémentaires est relevé en Suisse romande, la tendance est inversée par rapport à 2010 en Suisse alémanique et en Suisse italienne (baisse de 11.3% en CH-D, 14.8% en CH-I).



Intérêt pour les sites de comparaison par tranches d'âge

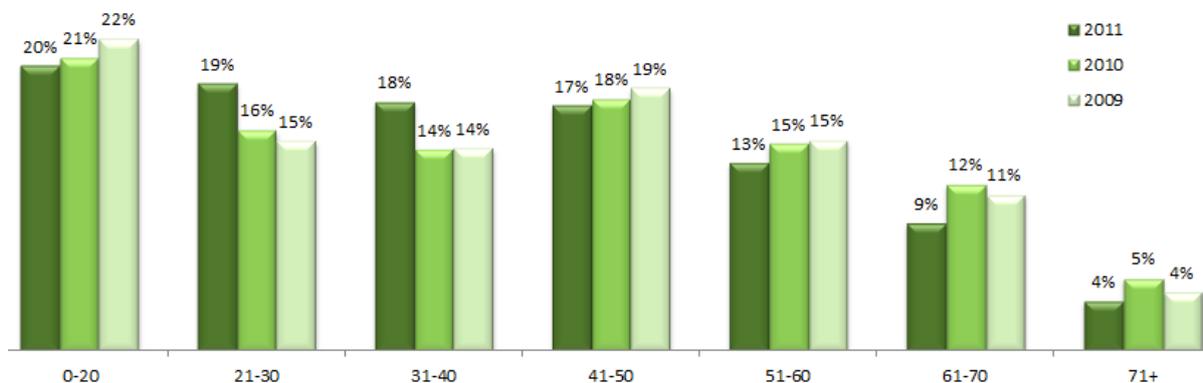
Avec un taux de 23%, les assurés de la tranche d'âge allant de 21 à 30 ans sont les plus nombreux à visiter les sites de comparaison. Par rapport à 2010, ceci signifie une augmentation considérable de l'intérêt pour des portails tels que bonus.ch auprès des jeunes adultes. Cette tendance ne surprend nullement au vu du fait que c'est cette tranche d'âge qui a été le plus fortement frappée par la hausse de primes ces dernières années. Par rapport à 2010, on observe également une croissance du nombre de visiteurs de la tranche d'âge de 31 à 40 ans et des jeunes (0-20 ans). Parmi toutes les autres tranches d'âge le nombre de visiteurs est en baisse.

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



Comme en 2010, la plus grande partie des demandes d'offres sont enregistrées pour la tranche d'âge 0 à 20 ans (20%), suivie par les adultes de 21 à 30 ans (19%), avec une augmentation des demandes de 3% par rapport à l'année précédente. Par contre, les demandes d'offre envoyées par des personnes de 41 ans et plus sont en baisse.

Répartition des demandes d'offres par tranches d'âge



En plus de la comparaison des primes, bonus.ch offre à ses utilisateurs la possibilité de consulter la note de satisfaction des assurés, un indicateur de la stabilité des primes et de la solidité financière pour chaque caisse. Il les aide à calculer leur franchise optimale pour encore plus d'économies. Notre portail est donc actuellement l'outil d'information le plus complet sur le web pour les assurés souhaitant changer de caisse en toute connaissance de cause en évitant autant que possible les effets négatifs de l'augmentation des primes. Il est encore possible de changer de caisse maladie, en envoyant sa résiliation à sa caisse actuelle avant le 30 novembre 2011.

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 4 novembre 2011