

## Assicurazione malattia: non si arresta il successo del Managed Care Assicurazione malattia: interesse per il Managed Care più che triplicato dal 2006

*Nel ricevere la comunicazione dei premi per il 2012, molti assicurati si sono trovati a far fronte a un nuovo aumento: inizia così la ricerca dei diversi modi di ridurre il premio assicurativo. Passaggio a un nuovo modello assicurativo? Ottimizzazione della franchigia? Tutti i mezzi sono buoni per risparmiare!*

Un gran numero di assicurati auspica una riduzione del premio dell'assicurazione malattia: a questo scopo, molti si rivolgono al portale di confronto bonus.ch. Le statistiche raccolte dalla pubblicazione dei premi per il 2012 lo confermano: l'interesse per il Managed Care non cessa di aumentare.

### Interesse per i modelli assicurativi alternativi

Da 5 anni, bonus.ch segue da vicino le tendenze relative ai cambiamenti nel campo dell'assicurazione malattia. L'analisi delle richieste d'offerta ricevute dopo la pubblicazione dei premi per il 2012 è eloquente: l'interesse per i modelli assicurativi alternativi del tipo HMO, medico di famiglia e telemedicina non fa che aumentare. Quest'anno, l'81,5% di tutte le richieste d'offerta registrate concerne i modelli del Managed Care: si tratta di una percentuale record. E dal 2006, la percentuale delle richieste registrate per questi modelli è aumentata di più del triplo (dal 24.6% nel 2006 all'81.5%, appunto, quest'anno). Quest'aumento di interesse pubblico è in contraddizione con le reazioni al Managed Care provenienti da diverse organizzazioni di medici e associazioni di pazienti, i quali, in netto disaccordo in particolare con la restrizione della libera scelta del medico, hanno previsto – con il sostegno della FMH – il lancio di un referendum contro i modelli alternativi. Eppure, il governo incoraggia tali modelli: secondo una recente decisione parlamentare, gli assicurati che scelgono ancora il modello tradizionale con libera scelta del medico dovranno pagare una partecipazione ai costi più elevata. È certamente almeno in parte il risparmio possibile – fino al 25% rispetto al modello tradizionale – che spiega il successo di questi modelli. Agli occhi degli assicurati, i vantaggi economici dei modelli alternativi paiono dunque in grado di compensarne le evidenti restrizioni.

Percentuale delle richieste d'offerta per i modelli assicurativi alternativi



È nella Svizzera italiana che si osserva il maggior aumento dell'interesse nei confronti dei modelli di Managed Care: il 15.1% in più rispetto al 2010. Anche in Svizzera romanda l'interesse è aumentato in modo significativo (+12.7%).

### I diversi modelli alternativi

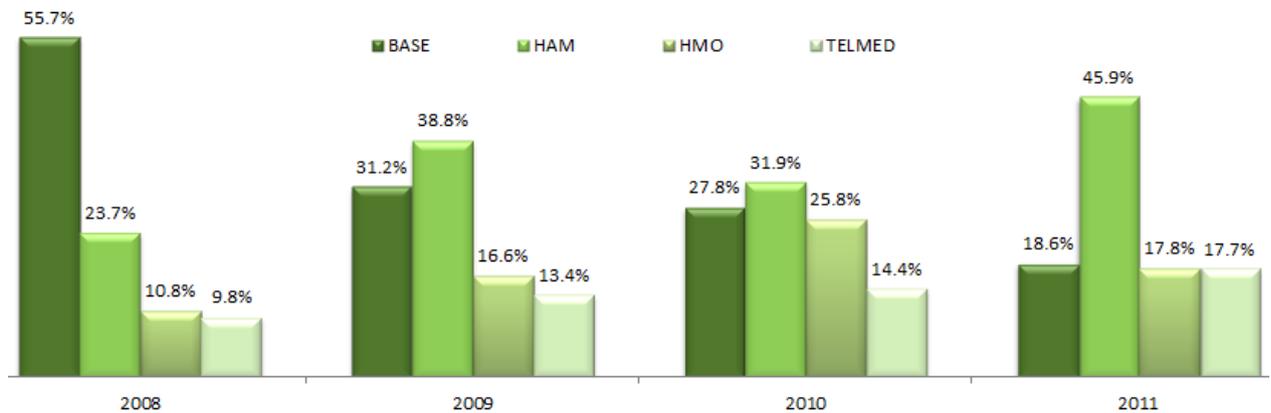
Gli assicurati sembrano comprendere che i modelli del Managed Care permettono loro di risparmiare rispetto al modello tradizionale. Tuttavia, per poterne approfittare pienamente, gli assicurati avrebbero bisogno di maggiori informazioni riguardo ai limiti e vincoli che questi modelli impongono e a come adeguare di conseguenza il proprio comportamento come pazienti:

BASE	Modello assicurativo di base (tradizionale), che permette la libera scelta del medico curante
HAM	Modello "medico di famiglia", che richiede in primo luogo la consultazione del proprio medico di famiglia
HMO	Modelli "HMO" ou "Rete di cure" che obbliga l'assicurato a consultare sempre lo stesso medico in seno a un centro medico
TELMED	Modello "Telemedicina", che obbliga l'assicurato a consultare sempre in primo luogo un centro telefonico di consiglio medico prima di recarsi dal dottore
PPO	Variante "PPO Light", più restrittiva in quanto l'assicurato deve scegliere il proprio medico secondo un elenco proposto dall'assicuratore

Altre varianti di modelli possono imporre una restrizione nella scelta degli ospedali o delle farmacie.

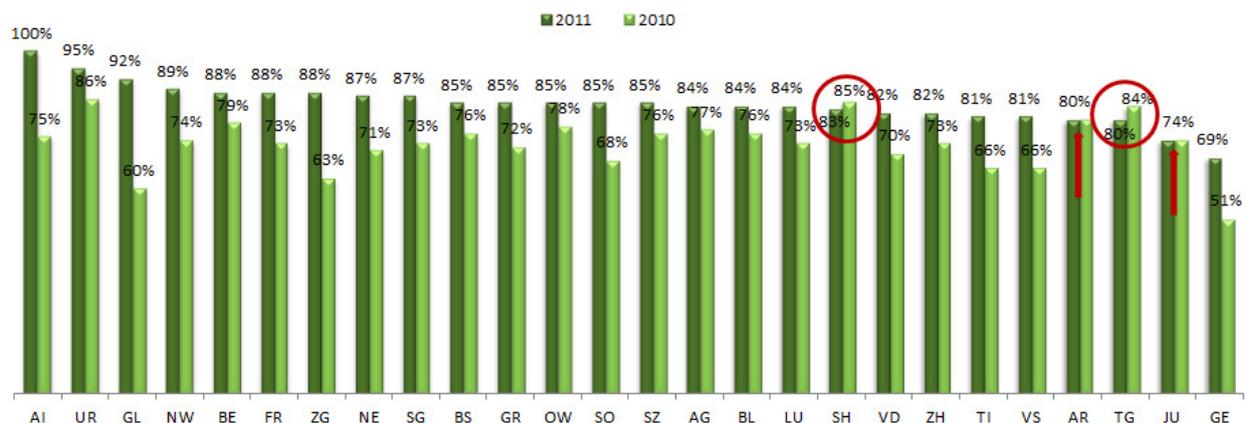
Quest'anno, il maggior volume registrato di richieste d'offerta (quasi il 50%) concerne il modello HAM (medico di famiglia); ciò si spiega senz'altro tenendo conto del fatto che si tratta del modello meno vincolante tra tutti i modelli alternativi. Con il 17.8% e il 17.7% rispettivamente, le richieste d'offerta per i modelli HMO e Telmed sono piuttosto equilibrate. Il modello di base con libera scelta del medico è dunque il modello che mostra il maggior calo d'interesse presso gli assicurati: -9,2% rispetto al 2010.

**Percentuale delle richieste d'offerta per i diversi modelli assicurativi**



## Interesse per i modelli alternativi per cantone

Sul piano nazionale, l'interesse per i modelli del Managed Care è fortemente aumentato rispetto al 2010, salvo che nei cantoni di Sciaffusa e Turgovia, dove invece è in regressione. I cantoni di Appenzello Interno, Uri, Glarona, Nidvaldo, Berna, Friburgo e Zugo registrano il maggior interesse per i modelli del Managed Care, con un tasso di richieste d'offerta che supera l'88%. Di contro, gli assicurati dei cantoni del Giura e di Ginevra sono più divisi, con tassi d'interesse inferiori all'80%. Già nel 2010, Ginevra era il cantone con il minor numero di richieste d'offerta registrate per i modelli alternativi.



Nell'Appenzello Interno e nel Giura, il tasso d'interesse per i modelli alternativi resta immutato rispetto al 2010. I cantoni Argovia e Obvaldo mostrano il tasso di crescita più basso (<8%). La più forte crescita d'interesse per i modelli alternativi rispetto al 2010 si osserva nei cantoni Glarona, Appenzello Interno, Zugo, Ginevra, Soletta e Neuchâtel.

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

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

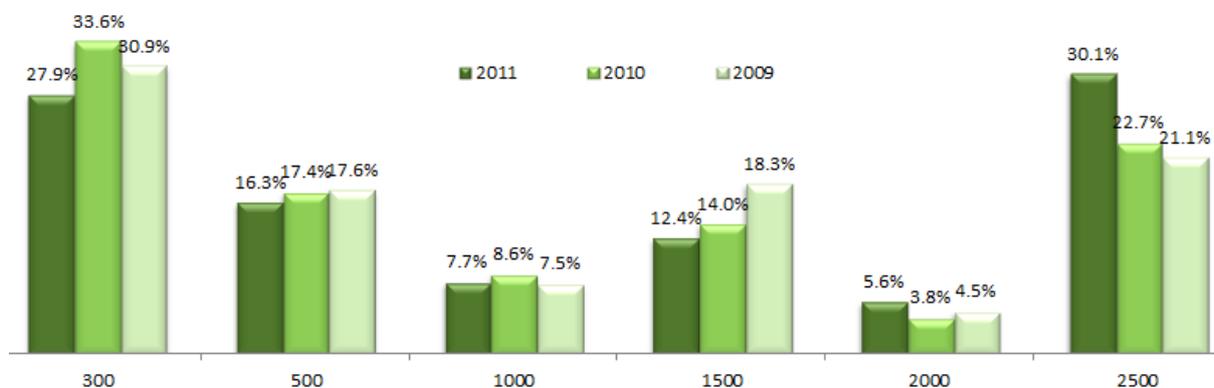
## Scelta della franchigia negli anni

Ancora troppo pochi assicurati si rendono conto che possono risparmiare non soltanto cambiando modello assicurativo, ma anche ottimizzando la propria franchigia in funzione delle proprie effettive spese di salute. Le statistiche di bonus.ch mostrano che l'80% degli assicurati in media mantiene la stessa franchigia da un anno all'altro. Rispetto al 2010, la percentuale degli assicurati che hanno richiesto un'offerta per una franchigia diversa è addirittura diminuita dell'1.3% (79.0% nel 2010 contro il 77.7% nel 2011).

2011-2012	Franchigia richiesta per l'anno seguente					
Franchigia attuale	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%

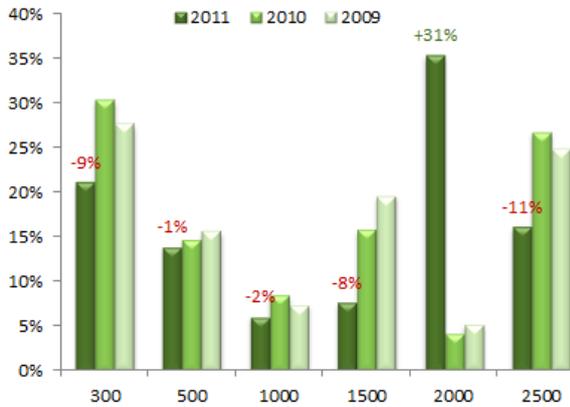
L'81% delle richieste d'offerta per i bambini riguarda la franchigia a 0 CHF. Questa percentuale è identica a quella del 2010. Per i giovani adulti (19-25 anni) e gli adulti (più di 26 anni), la franchigia richiesta più di frequente è quella da 2500 CHF. Quest'ultima supera dunque la franchigia ordinaria da 300 CHF in numero di richieste presso gli adulti e i giovani adulti (27.9% per la franchigia a 300 CHF rispetto al 30.1% per quella a 2500 CHF).

## Scelta delle franchigie per giovani adulti e adulti



Si osservano inoltre divergenze di tendenza tra i sessi: a optare per franchigie elevate sono più gli uomini che le donne, mentre è il contrario per le franchigie basse. Il 28.5% delle donne è interessato a una franchigia a 300 CHF, rispetto al 23.2% degli uomini.

**Evoluzione richieste d'offerta per franchigia per gli uomini**



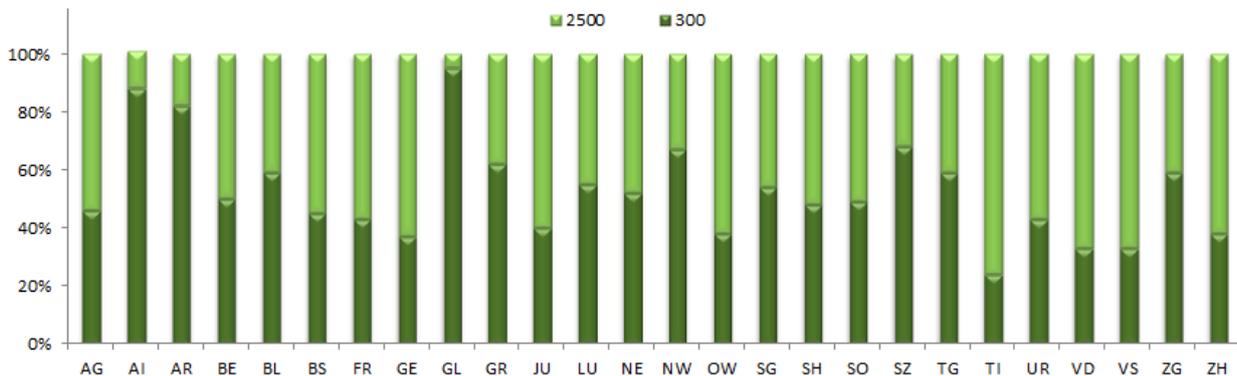
**Evoluzione richieste d'offerta per franchigia per le donne**



Gli uomini sono interessati soprattutto alla franchigia da 2000 CHF, con un aumento del 31% rispetto al 2010. In calo del 9% le richieste d'offerta per la franchigia più bassa (300 CHF) e dell'11% per la più alta (2500 CHF).

Le donne, dal canto loro, mostrano il maggior interesse per la franchigia da 1000 CHF, mentre l'interesse per la franchigia da 300 CHF diminuisce del 10% rispetto al 2010. Globalmente, la franchigia ordinaria perde interesse mentre è in aumento la domanda per franchigie più alte. Si può tuttavia notare che vi sono differenze nei comportamenti dei due sessi, con gli uomini che privilegiano franchigie molto alte, a differenza delle donne che si fermano più spesso ai 1000 CHF.

Se mettiamo in opposizione la franchigia da 300 CHF con quella da 2500 CHF, ne risulta principalmente la tendenza a privilegiare franchigie alte più nei cantoni svizzeri romandi e in Svizzera italiana che in quelli tedeschi, che preferiscono ancora la franchigia ordinaria.



## Interesse per le complementari

L'interesse per le assicurazioni complementari resta piuttosto alto rispetto al 2010: un assicurato su due ha richiesto informazioni riguardo a prodotti di assicurazioni complementari al momento della richiesta d'offerta per l'assicurazione di base. È una tendenza (+2.2% rispetto al 2010) che mostra chiaramente come la metà degli assicurati auspichi una copertura assicurativa più estesa rispetto a quella garantita dall'assicurazione obbligatoria. La tendenza al rialzo registrata questi ultimi anni per i prodotti complementari è dunque confermata, nonostante l'interesse paia "ristagnare" rispetto al 2010. Il maggior interesse per le complementari è registrato nella Svizzera romanda, mentre in Svizzera tedesca e italiana la tendenza è inversa rispetto al 2010 (calo dell'11.3% in Svizzera tedesca, del 14.8% in Svizzera italiana).

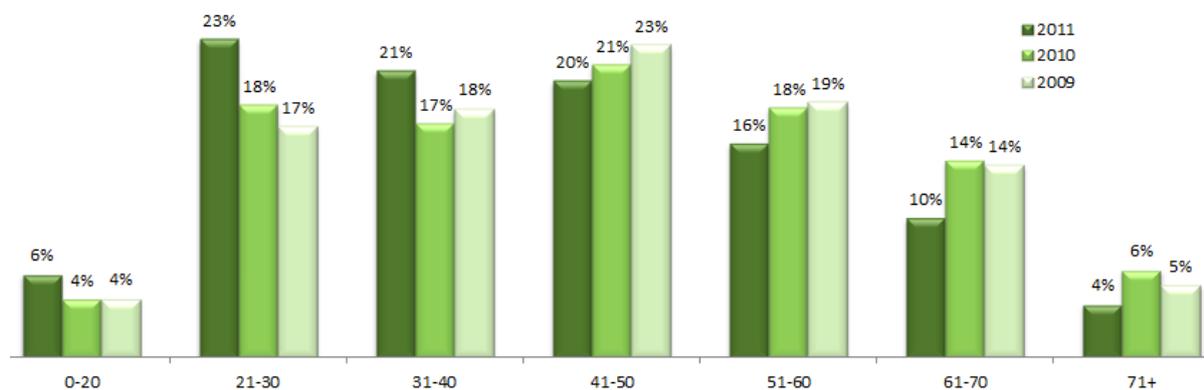
Anno	Percentuale
2007	52.1%
2008	48.6%
2009	46.7%
2010	50.9%
2011	50.0%



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

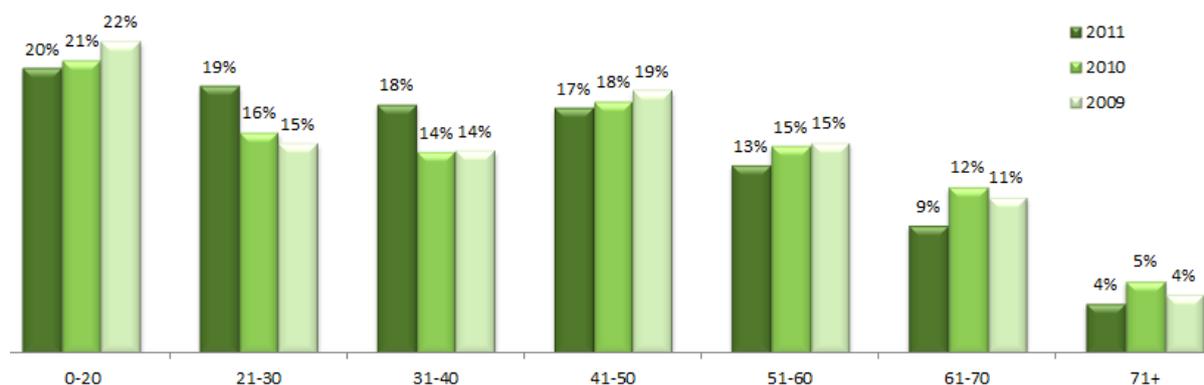
Con un tasso del 23%, gli assicurati della fascia di età compresa tra i 21 e i 30 anni costituiscono la maggioranza dei visitatori dei portali di confronto. Rispetto al 2010, ciò significa un aumento considerevole dell'interesse per portali come bonus.ch presso i giovani adulti. Una tendenza che non sorprende, dato che è stata proprio questa fascia d'età ad essere maggiormente colpita dal rialzo dei premi in questi ultimi anni. Rispetto al 2010, si osserva inoltre una crescita dei visitatori appartenenti alla fascia d'età che va dai 31 ai 40 anni e dei giovani (da 0 a 20 anni). Tutte le altre fasce d'età sono in calo in quanto a numero di visitatori.

### Ripartizione dei visitatori di bonus.ch per fascia d'età



Per quanto attiene alle richieste d'offerta, come nel 2010, la maggior parte di queste è registrata per la fascia d'età tra 0 e 20 anni; al secondo posto gli adulti da 21 a 30 anni (19%), con un aumento del 3% rispetto all'anno scorso. In calo, invece, le richieste d'offerta inviate per persone dai 41 anni in su.

### Ripartizione delle richieste d'offerta per fascia d'età





Oltre ad offrire la possibilità di effettuare richieste d'offerta, bonus.ch mostra il voto di soddisfazione degli assicurati per ogni cassa malati. Il portale aiuta inoltre gli assicurati che lo desiderano a calcolare la propria franchigia ottimale, per un ulteriore risparmio sui premi. Il nostro portale di confronto è dunque lo strumento di informazione più completo per cambiare cassa malati in piena cognizione di causa evitando per quanto possibile gli effetti negativi dell'aumento dei premi. Cambiare cassa è ancora possibile fino alla fine del mese di novembre.

Per maggiori 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](mailto:schuch@bonus.ch)

Losanna, 4 novembre 2011